



**Nombre de alumno: Elizabeth Anahí
Guzmán López**

**Nombre del profesor: Yesica Dariana
Sánchez Sánchez**

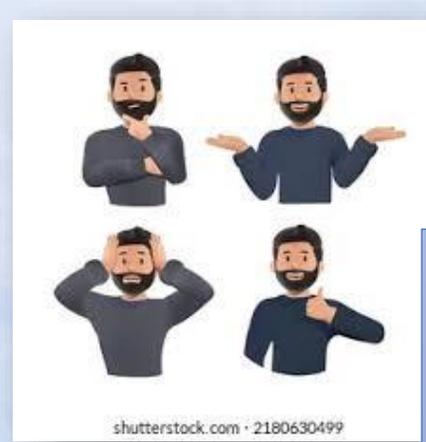
Nombre del trabajo: Super nota

Materia: Proyección profesional

Grado: 8

Grupo:

ACCIONES ESTRATÉGICAS PARA ESTABLECER LA IMAGEN PERSONAL.



La imagen física como código de comunicación no verbal incluye no solamente las prendas de vestir sino también el peinado, el maquillaje y los accesorios; y, por favor, no piensen que solamente me estoy refiriendo a los accesorios femeninos como los aretes, collares, pulseras y bolsa, incluyan también el cinturón, los zapatos, el reloj, los anteojos y el portafolios masculinos, por sólo mencionar de forma general algunos de ellos



Ademanos

Los ademanes son la palabra en movimiento

Gestos

nuestra cara, a través de los gestos, puede decir sin hablar muchas cosas, de ahí que debamos cuidarnos de usarlos sin control.

La sonrisa es el principal código de comunicación no verbal que puede tener una persona para transmitir confianza y hacer sentir seguridad que a su vez provocará confianza y generará credibilidad



La comunicación no verbal

los códigos de comunicación no verbal que mandamos a través de nuestro cuerpo no sólo nos sirven para ganar seguridad en nosotros mismos, sino para decodificar los mensajes positivos y negativos que los demás no están enviando de manera inconsciente.

Conducta táctil

uso del tacto como medio de comunicación

Existe desde la conducta táctil profesional que no encierra ninguna emoción como la del médico, el sastre o el instructor del golf, hasta la conducta táctil sexual que es la máxima expresión de intimidad; pasando por las de amistad, amor o pura cortesía



Contacto visual

un buen contacto visual con las personas que interactuamos equivale a tener un sólido puente de comunicación entre dos lugares distantes. No hacerlo produce una sensación de desconfianza, inseguridad, disgusto por el otro y hasta falsedad. Establecer contacto visual significa vencer el miedo de conocer y dejar que nos conozcan, porque cuando se entabla contacto visual se abre el conducto que conduce al corazón, por eso genera confianza

Tipos de conducta táctil

- 1. Profesional:** No hay contacto más allá del saludo. 
- 2. Social - cortés:** Saludo de mano o saludo de beso. No involucra abrazos. 
- 3. Amistad - calidez:** Hay vínculos emocionales; es más permisivo y hay afecto. Hay presencia de abrazos. Evita tocar la cabeza de las personas. 
- 4. Amor - intimidad:** Expresiones de amor o cariño. Entran los abrazos frontales o por la espalda. Se puede tocar la cabeza y cintura o dar besos en otras partes del cuerpo. 

Algunas veces puedes saltarte la conducta táctil, por ejemplo, cuando quieres ligar o el trato de un político en campaña.



La imagen corporal

El lenguaje corporal también está estrechamente relacionado con los estilos institucionales y personales, con las reglas de demostración y con las emociones y las conductas.



Contacto visual

Las impresiones visuales son lo más importante dado que gracias al contacto visual se registran:

- Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica.
- ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción.
- Manifestaciones emocionales
- Utilización del espacio

Para definir el lenguaje corporal, tenemos que considerar los siguientes puntos:

- Condiciones anatómicas previas.
- Género: masculino o femenino.
- Entorno correspondiente.
- Estrés.
- Hábitos y dolencias corporales, psíquicas y mentales, que pueden ser hereditarios o adquiridos luego del nacimiento



diecisiete aspectos que fueron seleccionados entre muchos otros:

- Cabeza y cuello
- Contacto visual
- Postura o cinestesia
- Ademanes y movimientos
- Las piernas y los pies
- Boca
- Voz
- Cabello
- Ropa, adornos y joyería
- Distancia corporal, distancia física o proxémica
- Olfatos y aromas



Las piernas y los pies

La posición de las piernas puede enviar varias señales:

- Piernas muy abiertas: Arrogancia, imposición
- Piernas poco abiertas: Seguridad, corrección, educación
- Muy juntas: Tensión, miedo, nerviosismo
- Sentados y poco abiertas: Control de sí mismo, relajamiento
- Sentados y muy abiertas: Mucha concentración
- Sentados y juntas: Tensión, temor
- Sentados y cruzadas: Comodidad, pero también



Sentido de tacto y piel

una piel suave, limpia y sana tiene gran importancia social. Las arrugas, la suciedad y las enfermedades de la piel han sido siempre motivo de rechazo. Con la piel se relaciona todo aquello que se percibe al tocar.



El cabello

se ha considerado una expresión de belleza, poder, fuerza y energía. Pueden revelar también muchos secretos del cuerpo y de la personalidad.



Voz

Desde hace mucho tiempo se sabe que la "calidad" de la voz del hablante es muy importante, debido a que, a través de esta calidad, los individuos evalúan la personalidad del que habla.



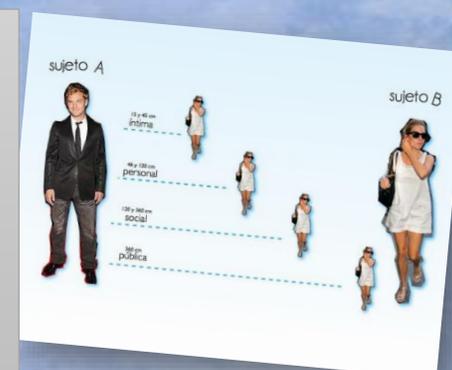
Ropa, adornos y joyería

Ropa, adornos y joyería son rasgos diferenciales que nos hablan acerca de la filiación de quien los porta.



Distancia corporal, distancia física o proxémica

- Distancia íntima. Muy cerca, hay contacto corporal; lo más lejos está entre los 20 y 60 cm.
- Distancia personal. Lo más cerca que está entre 60 y 90 cm; lo más lejos, entre 1 y 1.5 metros.
- Distancia social. Lo más cerca está entre 1.50 y 2 metros, lo más lejos está entre los 2 y 4 metros
- Distancia pública. Lo más cerca está entre los 4 y 8 metros, lo más lejos está a partir de los 8 metros.



Olfatos y aromas

El olfato también condiciona el comportamiento de los seres humanos y existen culturas muy sensibles a determinados olores, en especial a los relacionados con el cuerpo.

Discurso

el discurso expresa las decisiones y ejecuciones del hablante en el mundo: es un acto del habla



Recursos tácticos del discurso

- Saludo
- Registro temático
- Registro estadístico
- Registro especializado
- Registro comparativo
- Registro interrogativo
- Registro histórico



Cómo escribir un discurso

presenta tres áreas constitutivas que definen su totalidad como mensaje.

- **Introducción:** justificará el tema mediante un planteamiento que acapare la atención del público en los primeros treinta segundos.
- **Desarrollo:** se desarrollan las ideas planteadas en la introducción y generalmente se expone la dimensión racional del mensaje.
- **Clímax:** a parte más intensa del mensaje y donde se apela a las emociones del público
- **Conclusión:** Esta fase puede cumplir las funciones de un resumen informativo de los contenidos expuestos en el mensaje

Competencias personales

Estas competencias aportan éxito y un importante valor añadido a la organización, y las compañías lo saben:

- Adaptabilidad
- Aprendizaje
- Colaboración
- Comunicación
- Creatividad
- Gestión de la información
- Inteligencia social
- Motivación
- Responsabilidad

Competencias profesionales

Las competencias profesionales, son todas aquellas habilidades y aptitudes que tienen las personas que les permiten desarrollar un trabajo de forma exitosa.

Orden y distribución de la información

En la construcción del mensaje, una vez que consideramos cada uno de las fases que estructuran el discurso, es necesario considerar la dimensión lógica que establece el orden y distribución de la información.

Escribir un discurso requiere de una metodología, una estructura y el uso de recursos tácticos. Añada la brevedad, pues para hacer un discurso inmortal no necesita hacerlo eterno.

tres tipos principales de competencias:

- Competencias de base.
- Competencias técnicas.
- Competencias transversales.



Oralidad

La oralidad o imagen verbal es una de las imágenes subordinadas a la imagen personal o institucional que más peso tienen en la conformación de la percepción debido a que los estímulos que la conforman son las palabras en su forma oral o escrita.



El manejo de la ansiedad

corresponden a un proceso físico-químico natural del que es prácticamente imposible escapar.

al hablar en público, existen dos antídotos efectivos para abatir los efectos secundarios, consecuencia de la falta de oxígeno en la sangre ocasionada por la adrenalina: La respiración y la sonrisa

La respiración

es la base de un buen funcionamiento orgánico y su práctica correcta mejora nuestro rendimiento físico, mental y espiritual. La respiración profunda, también conocida como diafragmática, se logra al enviar más aire hacia la base de los pulmones y músculo llamado diafragma se mueve por necesidad

Requisitos que debe cumplir todo mensaje:

- Sencillez
- Conocimiento
- Brevedad
- Orden
- Convicción



La sonrisa

sonreír es el principal código de comunicación no verbal para transmitir confianza, por lo que si abordamos a nuestra audiencia sonriendo no solamente no percibirán nuestra ansiedad, sino que lo interpretarán como que estamos gozando el momento con gran seguridad y alegría



La Imagen proyectada

todo aquel proceso de cambio físico-psicológico, que aplicamos en nosotros de manera individual con el objetivo de mostrar a los demás lo que somos en fondo y forma

Imagen ideal vs. Imagen proyectada

Se puede definir la imagen personal y profesional como todo aquel proceso de cambio físico-psicológico, que aplicamos en nosotros de manera individual con el objetivo de mostrar a los demás lo que somos en fondo y forma, misma que nos ayudará a generar opiniones favorables cada día más exigente era de la globalización

La Imagen Ideal

Es una proyección de lo que quieres ser y todavía no has alcanzado.



Imagen espiritual

todo aquel sistema de creencias, valores, principios, creencias, y todo lo que se lleva a cabo en busca de la verdad de las cosas, etc.



Imagen intelectual

conocimientos empíricos, académicos, políticos, sociales y culturales



Imagen personal

guía que nos conducirá a lo que denominamos imagen profesional



Campo profesional e imagen

En el campo de la imagen pública, una de las imágenes subordinadas que intervienen en la regulación del comportamiento de las personas cuya conducta define el significado de las diferentes relaciones institucionales, es la imagen profesional

factores que permiten entender de mejor manera el plano profesional de la imagen pública:

Percepción

Grupos objetivo diferentes y específicos

Diferentes situaciones y contextos según grupos objetivo

Diseño de tarjeta de presentación

es uno de los planos de identidad gráfica más personalizados, pues informa no sólo el nombre de la persona que lo ofrece, sino también define la organización a la que pertenece.



Diseño de currículum vitae

su objetivo es describir la experiencia laboral, preparación académica, conocimientos y habilidades que califican a una persona para realizar determinado trabajo



es necesario saber que:

La tarjeta de presentación debe estar actualizada y en perfectas condiciones.

Nunca debe darse con tachaduras o con el nombre escrito con bolígrafo.

El diseño, entre más sencillo, mejor.

Debe contener sólo la información necesaria. Cualquier mención promocional adicional le hace perder presencia profesional.

Elementos de un CV

- Título
- Datos personales
- Objetivo
- Experiencia profesional
- Preparación académica
- Habilidades

HABILIDADES Y CONOCIMIENTOS

	Inglés	80%
	Paquetería Office	100%
	Paquetería Adobe	50%
	Inglés	Intermedio
	Paquetería Office	Avanzado
	Paquetería Adobe	Avanzado
	Inglés	★★★★☆
	Paquetería Office	★★★★★
	Paquetería Adobe	★★★★★



Errores más comunes al momento de radactar un C.V.

- Descripción de su experiencia laboral.
- no incluyen una foto del candidato
- Suele ocultarse la fecha de nacimiento
- los currículums contienen direcciones de email poco profesionales.

CURRICULUM VITAE		FOTO
DATOS PERSONALES		
Apellido:	Nombre:	
DNI:		
Fecha De Nacimiento:	Lugar:	
Dirección:	Provincia:	
Localidad:		
Teléfono:		
Teléfono Móvil:		
E-Mail:		
FORMACION Y ESTUDIOS		
Titulación:		
Idiomas:		
Cursos y seminarios:		
EXPERIENCIA PROFESIONAL		
Empresa:		
Fecha:		
Puesto/Actividad desarrollada:		
DATOS COMPLEMENTARIOS		
-		
Todo lo expuesto anteriormente podrá ser acreditado, en caso de solicitud (aport y fecha)		

La entrevista de trabajo

técnica más utilizada en los procesos de selección de personal. Ante un puesto de trabajo vacante o de nueva creación, se establece el perfil del candidato y, posteriormente, a través de la entrevista, se elige a uno de los candidatos para cubrir el puesto determinado.

Tipos de entrevista

Individual.

Colectiva.



Preparación de la entrevista

Puedes prepararla de antemano y afrontar la entrevista como un reto enriquecedor, una situación de la que puedes aprender y obtener aspectos positivos.



Durante la entrevista

tendrás que venderte a ti mismo y para esto habrás de saber de antemano cuáles son tus puntos fuertes y cuáles los débiles, con la intención de compensarlos.

lo que no se debe hacer en una entrevista

- Llegar tarde o demasiado pronto.
- Tener el móvil encendido.
- Enredarse en una discusión.
- Sentarse en el borde de la silla.
- Llevar la iniciativa: deja que sea el entrevistador el que dirija la entrevista.
- Responder de manera agresiva.
- Evita características llamativas: cuida tu aspecto personal.
- Comer chicle.
- Mentir



Conclusión

A modo de cierre es importante tomar en cuenta cada una de los conceptos antes mencionados como lo es la imagen pública, como también nos enseña el significado de cada uno de los gestos que una persona realiza entre los conceptos que capto mi atención es la forma de poder controlar la ansiedad con una sonrisa y la respiración.