



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO  
*Facultad de Arquitectura y Diseño*



*Titulo del material:* Diseña tu imagen personal profesional

*Unidad de aprendizaje:* Análisis del campo empresarial

*Programa educativo:* Licenciatura en diseño gráfico

*Espacio académico:* Facultad de Arquitectura y Diseño

*Área del conocimiento:* Arquitectura, Diseño y Urbanismo

*Autor:* L.D.G. Karla Patricia Reyes Baltazar

*Coautor:* L.D.G. Fidel Orozco Soto

Plan flexible 2004

2015

# Diseña tu imagen personal profesional



L.D.G. Karla Patricia Reyes Baltazar  
2015

# Índice

|                           |    |
|---------------------------|----|
| Introducción              | 4  |
| Objetivo                  | 5  |
| Guión explicativo         | 6  |
| Diálogo interno           | 7  |
| La imagen física          | 10 |
| La comunicación no verbal | 16 |
| El lenguaje corporal      | 22 |
| Clasificación             | 28 |
| Conclusiones              | 50 |
| Referencias               | 51 |

# Introducción

El presente material didáctico apoya directamente a la Unidad de Aprendizaje Análisis del Campo Empresarial de la Licenciatura en Diseño Gráfico del Plan Flexible 04. También de una forma indirecta apoya a la unidad de aprendizaje de Diseño de Imagen Pública de la misma licenciatura y del mismo plan de estudios.

En primera instancia se le presenta al observador un acercamiento al autoconocimiento. Este acercamiento se enfoca principalmente al manejo del diálogo interno como el punto de partida que debe hacer un individuo para desarrollar una imagen personal profesional.

Posteriormente se anexan los aspectos que intervienen, y que de alguna manera se pueden tomar en cuenta, para la construcción de una imagen pública profesional. Estos aspectos son importante para los estudiantes prontos a egresar ya que les permite adquirir información sobre la imagen personal profesional que desean proyectar.

Finalmente se concluye y se colocan las referencias en las que se sustenta este material.

# Objetivo

*Establecer las pautas en la construcción de una imagen personal profesional a través del diálogo interno y de algunas sugerencias para el ejercicio profesional del alumno próximo a egresar.*

# Guión explicativo

Diapositivas de la 7 a la 9

✦ Diálogo interno: Estrategia para entrar en contacto con uno mismo y para la auto observación.

Diapositivas de la 10 a la 14

✦ La imagen física: panorama general en el que se establece qué es la imagen física.

Diapositivas de la 16 a la 21

✦ La comunicación no verbal: se da la definición de la comunicación no verbal y se establecen sus características

# Guión explicativo

Diapositivas de la 23 a la 28

✦ El lenguaje corporal:  
Definición y características  
generales.

Diapositivas de la 29 a la 50

✦ Clasificación: una  
alternativa para clasificar a la  
comunicación no verbal.

Diapositivas de la 51 y 52

✦ Conclusión y referencias

# Diálogo interno



# Diálogo interno

- \* ***Escuchar nuestro cuerpo físico:***

Al centrar nuestra atención en nuestro cuerpo físico y establecer un diálogo constante con él, es posible modificar la energía y la información para crear unidad, equilibrar funciones, canalizar las energías y satisfacer necesidades de forma plena.

# Diálogo interno

- \* ***Escuchar nuestros pensamientos y emociones:***

Todo pensamiento se acompaña de una emoción. Al centrar nuestra atención (ser conscientes) en los pensamientos que tenemos, podemos incidir en la energía y en el contenido de la información de éstos.

# La imagen física



# La imagen física

- \* Imagen física es la percepción que los grupos objetivos tienen de una persona, como consecuencia de su apariencia y de su lenguaje corporal

# La imagen física

- \* El discurso que se intercambia en los ámbitos social, políticos, educativos, de negocios, se sustentan en el buen manejo de los mensajes que emitimos a los diferentes públicos.

# La imagen física

- \* La mayor parte de los estímulos que se intercambian en las relaciones de las personas con otras personas pertenecen al ámbito no verbal.

# La imagen física

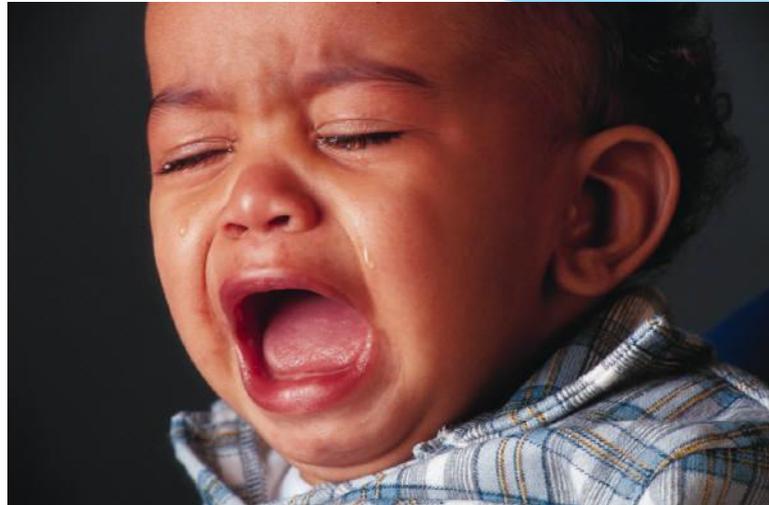
- \* Para poder desenvolverse de una manera profesional en diferentes campos es importante considerar primero que la comunicación no verbal integra un conjunto de códigos que intervienen en nuestro contexto emitiendo de forma permanente signos que inciden en la percepción de la gente.

# La imagen física

- \* Muchas veces no somos conscientes de cómo comunicamos.



# La comunicación no verbal



- \* La comunicación no verbal es aquella que se produce por cualquier medio que no sea el idioma

- \* Para comprender el significado de los estímulos no verbales es fundamental dimensionar el contexto donde se producen, distribuyen y consumen, por lo que hay que considerar al ser humano y su medio circundante.

- \* Al conjunto de signos que envía el cuerpo humano y que interacciona en el plano de las relaciones humanas se le llama lenguaje corporal.

- \* Hay que considerar también los signos y símbolos del medio circundante, especialmente los llamados signos internacionales: banderas, escudos, símbolos matemáticos, señales de advertencia, entre otros, que pertenecen a la comunicación no verbal sígnica especializada.

- \* En la comunicación habitual, existe mayor percepción de los signos no lingüísticos, lo que significa que decimos más con la comunicación no verbal que con la comunicación verbal. Las personas a las que nos dirigimos, perciben el 93% de la forma y el 7% el fondo.

La comunicación no verbal

# El lenguaje corporal



# El lenguaje corporal

- \* Integrado por todas las acciones motoras, sensomotoras y psicomotoras es un paralenguaje, es decir; todo un conjunto de magnitudes, de fenómenos, de rasgos y factores que no son lingüísticos, pero que acompañan al lenguaje verbal y proporcionan un determinado matiz al acto del habla. Este paralenguaje puede variar dependiendo de muchos aspectos.

# El lenguaje 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.

# El lenguaje corporal

- \* El cuerpo puede acentuar la información verbal, modificarla o, incluso, anular su significado, convirtiéndose entonces en una metacomunicación.

# El lenguaje corporal

- \* En el terreno de la imagen pública profesional, y desde una óptica multidisciplinaria, el lenguaje corporal se contempla en función de su utilidad para proyectar una buena imagen que proporcione seguridad en uno mismo y a partir de ella comunicar confianza para provocar la credibilidad en nuestra persona y en nuestros actos.

# El lenguaje corporal

- \* El lenguaje corporal está definido por:
  - Características atómicas
  - Particularidades de nacimiento
  - Tipo caracterológico: emociones y conductas
  - Género: masculino o femenino
  - La cultura
  - La geografía, etc.

# Clasificación



# Clasificación

- \* Comunicación no verbal pública
  - Lo que dice nuestro cuerpo habitualmente en sociedad y en nuestras actividades diarias.

# Clasificación

- \* Comunicación no verbal especializada o profesional
- Lo que dice nuestro cuerpo en el trabajo o en cualquier otra actividad especializada, como el deporte.

# Clasificación

- \* Comunicación no verbal íntima
  - Lo que dice nuestro cuerpo en las relaciones familiares, en las relaciones de pareja y en las relaciones sexuales.

## Elementos comunicantes de la comunicación no verbal:

- \* Cabeza, cara y cuello
- \* Contacto visual
- \* Postura corporal o cinestesia
- \* Gestos de piernas y pies
- \* Sincronía interaccional
- \* Boca
- \* Voz
- \* Ropa, adornos y joyería
- \* Distancia corporal

# Cabeza, cara y cuello

| Ubicación de la cabeza  | Qué significa                       |
|---|-------------------------------------|
| Se lleva hacia adelante   | Atención, cariño, violencia         |
| Se lleva hacia atrás  | Espera, duda                        |
| Moverla hacia el interlocutor                                     | Atender                             |
| Moverla en sentido contrario a donde se encuentra el interlocutor | Distracción, indiferencia           |
| Inclinada hacia adelante  | Miedo, rabia, inseguridad, sumisión |
| Inclinada hacia atrás   | Resistencia, duda                   |
| Inclinada hacia un lado   | Escepticismo, incredulidad, vanidad |

# Cabeza, cara y cuello

- \* Cuando se combinan la forma de la boca y el ángulo de las cejas, entonces aparecen en la cara varios estados de ánimo y sentimientos.

## Cabeza, cara y cuello

- \* En el cuello del hombre que usa traje lo que más debe destacar es la corbata o moño, anudada en sus cuatro formas habituales y puesta en el cuello de una camisa con la talla adecuada, ni más grande ni más pequeña. El cuello de la camisa debe lucir impecablemente planchado, sin arrugas.

## Cabeza, cara y cuello

- \* El cuello de una mujer, si aparece adornado, debe lucir un accesorio de buen gusto, combinado, y que no esté en malas condiciones. Prendas, joyas o bisutería con figuras que presenten signos desconocidos, podrían enviar señales erróneas acerca de nuestra personalidad, cultura, religión política o preferencias sexuales.

## Contacto visual

- \* Para el lenguaje corporal, las impresiones visuales son lo más importante dado que gracias al contacto visual se registran:
  - Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica
  - Temperamento, ritmo de movimiento de avance, capacidad de reacción.
  - Manifestaciones emocionales.
  - Utilización del espacio.

# Postura corporal o cinestesia

- \* Las posturas corporales emiten señales claras y señales dobles. Podemos decodificar las señales claras en la medida que conozcamos mejor al emisor. Si el emisor de una señal es un extranjero o un desconocido cuya cultura o subcultura no conocemos bien, es posible que no sepamos interpretar bien sus señales corporales.

# Postura corporal o cinestesia

- \* Los movimientos de brazos y manos al hablar, y la facilidad o dificultad que se tiene para usar los gestos, para expresarlos libremente o refrenarlos en algún momento, está relacionada directamente con la personalidad, con la nacionalidad, con la pertenencia deliberada y consciente o encubierta a un determinado grupo social.

# Gestos de piernas y pies

| Ubicación de las piernas | Qué significa                       |
|--------------------------|-------------------------------------|
| 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 inseguridad |

# Sincronía interaccional

- \* La sincronía interaccional se da en el encuentro entre personas o en la reunión de dos o más individuos que entran en relación. Es cuando el que escucha también se mueve al compás del relato del que habla. En una conversación los ritmos sociales son muy importantes.

# Sincronía interaccional

- \* Personas de la misma categoría: hermanos, hermanas, amigos, colegas, etc.
- \* Superiores: padres, jefes, profesores, jueces, autoridades ejecutivas, etc.
- \* Inferiores: niños, subalternos, asistentes, pacientes, alumnos, etc.
- \* Prestadores de servicios: profesores, camareros, vendedores, etc.
- \* Receptores: clientes, pacientes, solicitantes, alumnos, etc

# Boca

- \* **Dientes:** su cuidado denota a una persona que se preocupa por los detalles de su imagen personal.
- \* **Sonrisa:** gesto más significativo para comunicar confianza y agrado
- \* **Bostezo:** respuesta natural a la fatiga y cansancio, en nuestra sociedad erróneamente, se considera una falta de cortesía y respeto.

# Boca

- \* Aliento: la halitosis es un factor que afecta decididamente y grandemente las relaciones sociales, laborales y sexuales.
- \* Beso: se pueden manifestar de acuerdo a la cultura.

### Voz

- \* La calidad de la voz del hablante es muy importante ya que a través de ésta los individuos evalúan la personalidad del que habla. Muchas condicionantes de la voz son anatómicas pero otras responden a ciertos ajustes musculares del conducto vocal, adquiridos por imitación social y mantenidos después como hábitos inconscientes

### Voz

- \* Esto se refleja en una evaluación que hace la comunidad y puede determinar para que una persona tenga un asenso social, o condiciona su participación en determinados grupos o incide en la posibilidad para alcanzar puestos laborales y éxito social.

# Ropa, adornos y joyería

- \* Nos hablan de la filiación de quien los porta. Reflejan las diferentes formas en que la sociedad considera al individuo, así como la forma en que cada individuo se ve así mismo. Transmiten mucha información acerca de nosotros, nuestra identidad y aspiración.

# Distancia corporal

- \* Distancia íntima: muy cerca hay contacto corporal; lo más lejos entre 20m y 60 cm.
- \* Distancia personal: lo más cerca entre 60 y 90 cm; lo más lejos entre 1 y 1.50 metros.
- \* Distancia social: lo más cerca entre 1.50 y 2 metros y lo más lejos entre los 2 y 4 metros.
- \* Distancia pública: lo más cerca entre los 4 y 8 metros y lo más lejos a partir de los 8 metros.

# Distancia corporal

- \* En las empresas pluriculturales se recomienda no hablar muy cerca con las demás personas, respetar el espacio del otro, no respirar en la cara del otro y cuidar la transpiración, los cosméticos y los perfumes que usamos, en especial en áreas cerradas.

# Conclusiones

La imagen personal se fundamenta principalmente en el autoconocimiento y en la auto observación, en detectar características y cualidades para obtener el mejor provecho de éstas y así desenvolvemos de manera óptima en el contexto social en el que nos desempeñamos. La imagen personal puede ser construida o modificada de manera consciente. En el campo empresarial es fundamental tener las herramientas necesarias para contar con una imagen profesional que sea congruente con lo que desea proyectar.

# Referencias

Barthes, Roland. 2003. El sistema de la moda. Paidós. Barcelona

Birdwhistell, Ray. 1979. El lenguaje de la expresión corporal. GG. Barcelona

Davis, Flora. 1995. La comunicación no verbal. Alianza Editora. España

Gordoa, Victor. 2003. Imagología. Grijalbo. México

Knapp, Mark. 1988. La comunicación no verbal. Paidós. Buenos Aires