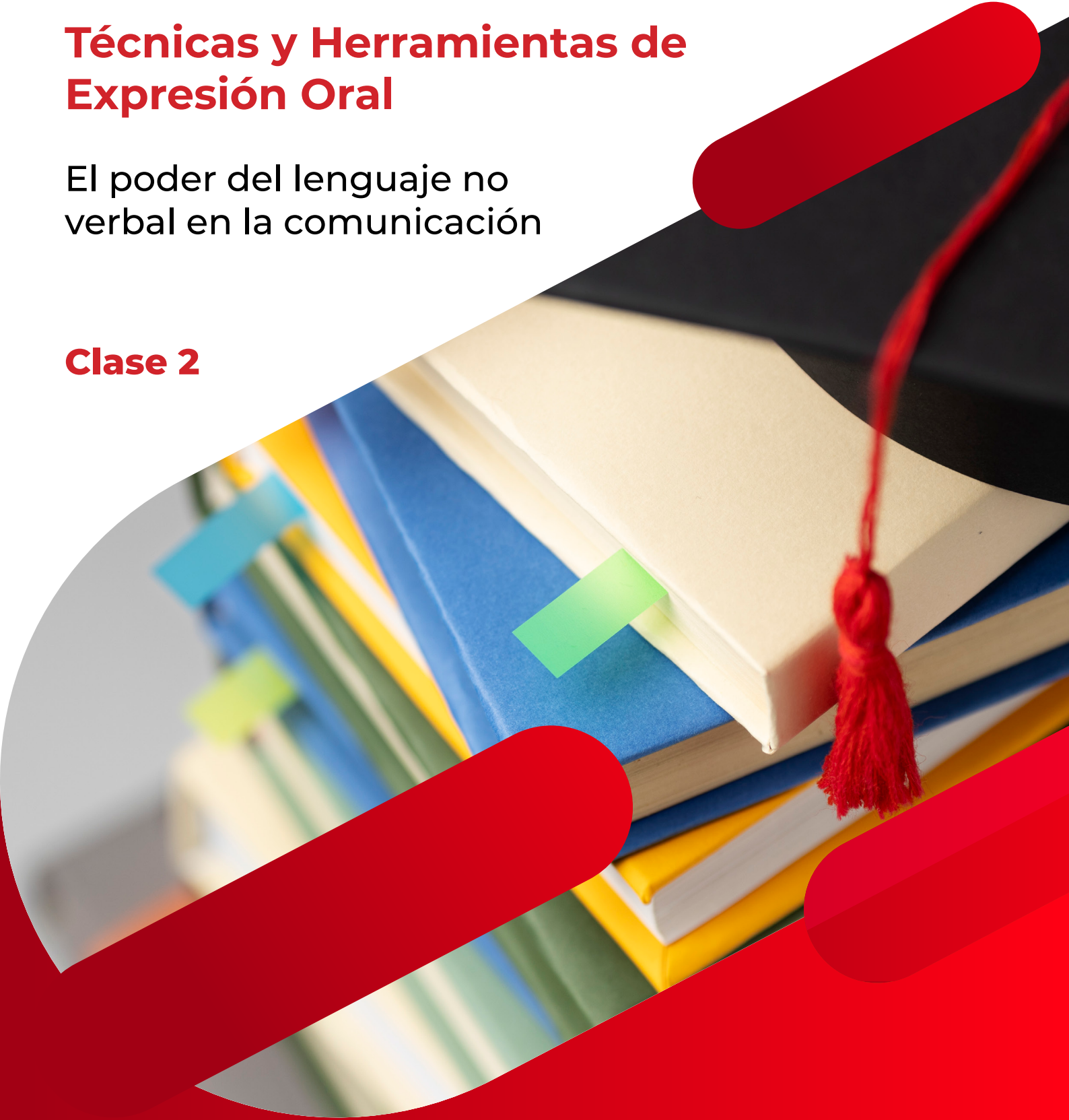


Técnicas y Herramientas de Expresión Oral

El poder del lenguaje no
verbal en la comunicación

Clase 2



CLASE 2

Resultado de aprendizaje: Identificar las dimensiones del lenguaje no verbal y las características contextuales de las personas en la interlocución.

Tema: El poder del lenguaje no verbal en la comunicación

Subtemas:

- 2.1. Expresiones faciales y emociones
- 2.2. Gestos y posturas: lo que el cuerpo comunica
- 2.3. Contacto visual y su impacto en la audiencia

Introducción

¡Bienvenidos a esta sesión sobre el poder del lenguaje no verbal en la comunicación! A lo largo de esta clase, exploraremos cómo nuestros gestos, expresiones y contacto visual pueden transmitir mensajes tan poderosos como las palabras. Reflexionaremos sobre cómo la comunicación no verbal influye en nuestras interacciones diarias y en la forma en que nos perciben los demás. Para ello, abordaremos tres aspectos clave: las expresiones faciales y su relación con las emociones; los gestos y posturas como reflejo de nuestro estado anímico y actitud; y la importancia del contacto visual para generar conexión y credibilidad con nuestra audiencia.

Al finalizar esta sesión, podrán identificar las dimensiones del lenguaje no verbal y comprender cómo las características contextuales de una persona influyen en la interlocución. A través de ejemplos y análisis prácticos, desarrollaremos una mayor conciencia sobre cómo usamos nuestro cuerpo para comunicarnos y cómo interpretar mejor

las señales que recibimos de los demás. ¡Es hora de descubrir el impacto que tiene lo que decimos sin palabras!

Contenido

El poder del lenguaje no verbal en la comunicación

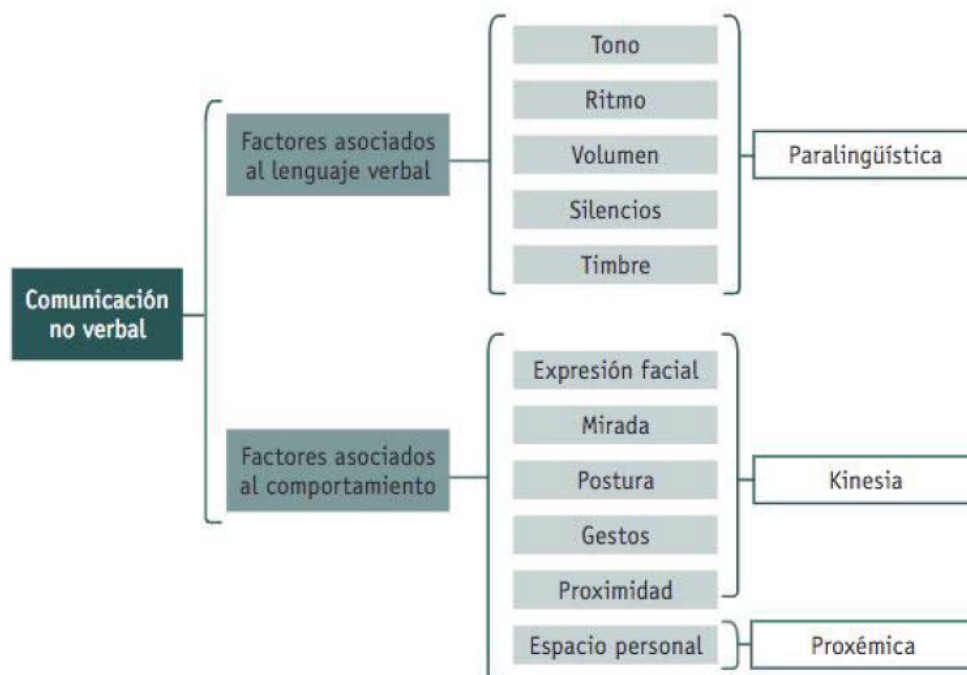
La comunicación es un fenómeno humano integral que trasciende el uso de las palabras. Aunque el lenguaje verbal tiene un papel protagónico en la transmisión de información, investigaciones contemporáneas demuestran que gran parte del significado que se construye en una interacción proviene de elementos no verbales. Gestos, posturas, expresiones faciales, tono de voz, silencios, distancias físicas y contacto visual forman un entramado de señales simultáneas que acompañan, refuerzan o incluso contradicen el mensaje verbal. Este conjunto constituye el lenguaje no verbal: un sistema tan complejo y estructurado como el verbal, pero muchas veces subestimado o ignorado en los procesos de formación comunicativa.

Imagen 1: Comunicación no verbal

Texto introductorio: Esta imagen explica la división de la comunicación no verbal.

Descripción de su contenido: Se presenta la división según los factores asociados al lenguaje verbal y comportamental.

Cita: McGraw-Hill (2016)



El lenguaje no verbal cumple múltiples funciones en la comunicación: regula la interacción, refuerza o sustituye el contenido verbal, expresa emociones, define relaciones de poder y construye identidad. En contextos donde el lenguaje hablado no puede utilizarse —como en ambientes ruidosos, entre personas con discapacidades auditivas o en culturas con fuertes restricciones verbales— el lenguaje no verbal se vuelve el principal canal expresivo. Además, es un medio inmediato e intuitivo; las personas suelen confiar más en lo que ven que en lo que oyen. Así, cuando existe una incongruencia entre lo verbal y lo no verbal, el receptor tiende a otorgar mayor credibilidad al cuerpo que a las palabras.

Una sonrisa irónica, una mirada evasiva o un tono de voz tenso pueden cambiar completamente el sentido de un mensaje aparentemente neutro. Estos matices hacen del lenguaje no verbal una herramienta poderosa; pero también ambigua, que requiere tanto conciencia personal como capacidad de interpretación crítica. Por esta razón, su análisis se

ha vuelto fundamental en disciplinas como la psicología, la educación, el trabajo social y las ciencias de la comunicación, ya que permite desentrañar niveles profundos del comportamiento humano.

En este sentido, dominar el lenguaje no verbal no implica solo emitir señales coherentes, sino también desarrollar la capacidad de leer con sensibilidad e inteligencia lo que los otros comunican con su cuerpo. Esta competencia, conocida como alfabetización no verbal, es cada vez más valorada en contextos profesionales como la educación, la salud, la atención al cliente, la política y el liderazgo. La capacidad de interpretar gestos sutiles, detectar contradicciones entre discurso y comportamiento o ajustar nuestra comunicación corporal a las exigencias del entorno, es clave para establecer vínculos auténticos y eficaces.

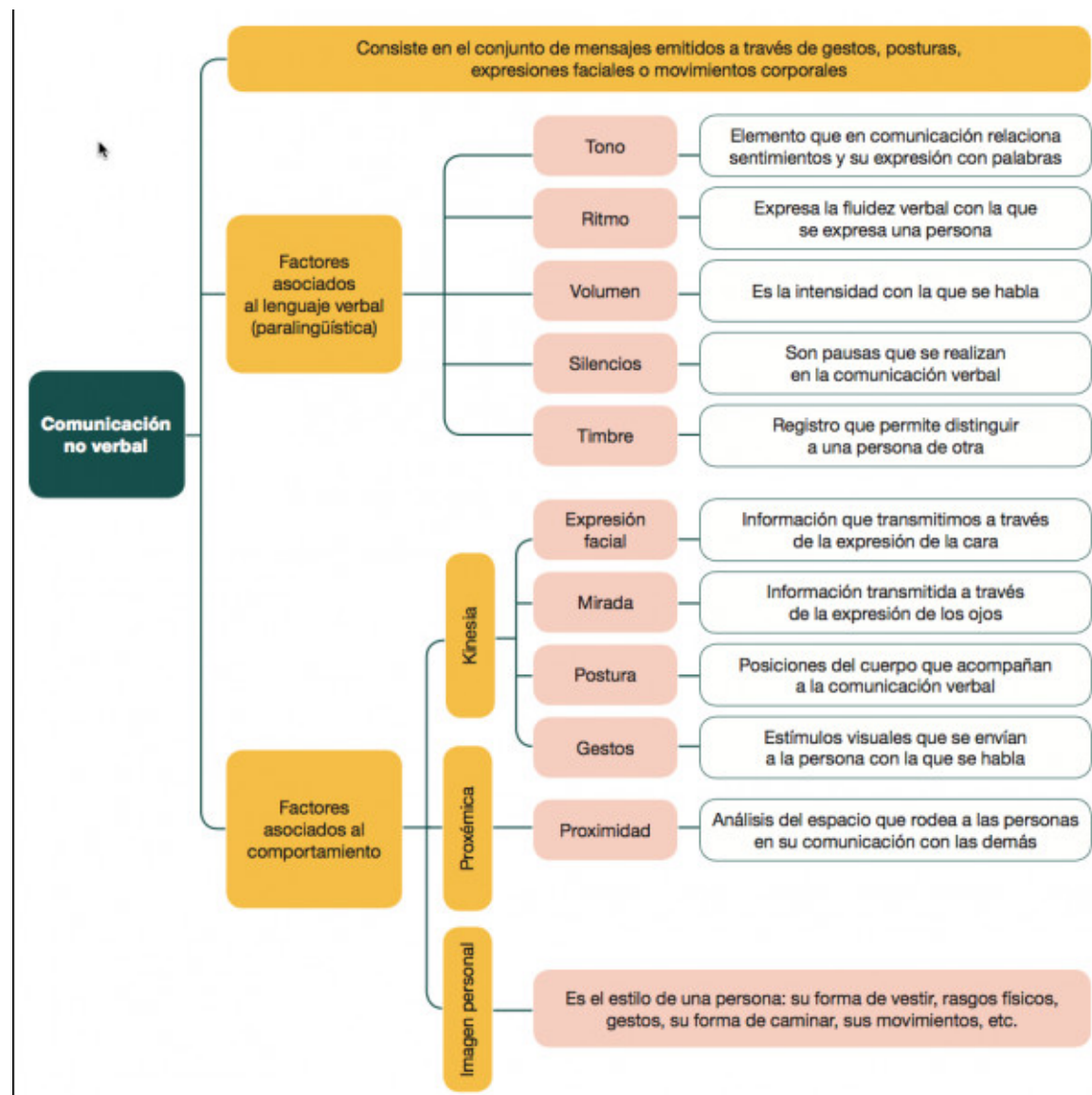
Imagen 2: Factores asociados al lenguaje verbal

Texto introductorio: Esta imagen expone los factores que influyen en el uso y la efectividad del lenguaje verbal.

Descripción de su contenido: Se destacan elementos como la intención comunicativa, el conocimiento del idioma, la pronunciación, la articulación y el contexto.

Cita: Cellone, D. (s.f.)

Tomado de: <https://www.linkedin.com/pulse/factores-asociados-al-lenguaje-verbal->



En entornos interculturales, por ejemplo, donde las normas lingüísticas y sociales pueden variar ampliamente, la interpretación del lenguaje no verbal se convierte en un puente esencial para el entendimiento. Comprender los códigos corporales del otro permite evitar malentendidos, mostrar respeto y fomentar la empatía. De igual manera, en la era digital, donde muchas interacciones ocurren a través de pantallas, recuperar o traducir las formas de comunicación no verbal —a través del uso de emojis, gestos en video o lenguaje



visual— resulta fundamental para mantener la conexión humana. El lenguaje no verbal, por tanto, no es un complemento del mensaje: es un mensaje en sí mismo, cargado de significado, emoción y poder simbólico.

2.1 Expresiones faciales y emociones

Las expresiones faciales son manifestaciones visibles y espontáneas del mundo emocional. Mediante el movimiento coordinado de los músculos del rostro, una persona puede comunicar alegría, tristeza, miedo, ira, asombro, desprecio, ternura, vergüenza o preocupación , incluso sin pronunciar una palabra. Estas manifestaciones no son arbitrarias , sino que obedecen a patrones universales ; como lo demostró Paul Ekman , quien identificó seis emociones básicas presentes en todas las culturas humanas : alegría, tristeza, miedo, ira, sorpresa y asco. A estas se han sumado otras emociones reconocibles, como el desprecio, el orgullo o la culpa , que combinan características culturales y sociales.

Las expresiones faciales permiten que los interlocutores regulen el tono emocional de la interacción. Una sonrisa abierta predispone a la cercanía; un ceño fruncido puede bloquear el diálogo; una mirada de compasión invita a la apertura emocional. Estos gestos no solo comunican emociones; también provocan respuestas emocionales en los demás, generando así un circuito de afectividad compartida. Por ejemplo, en una conversación donde una persona manifiesta dolor mediante su expresión facial, el interlocutor puede desarrollar una respuesta empática sin necesidad de que se verbalice la emoción.

Imagen 3: Comunicación desde el aula

Texto introductorio: La imagen refleja la importancia del desarrollo de la comunicación en contextos educativos iniciales.

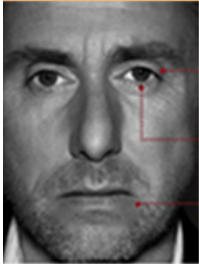
Descripción de su contenido: Se muestran actividades, frases clave y dinámicas utilizadas para fomentar habilidades de expresión oral y comprensión en el aula.

Cita: Comunicaciones Nivel 1 (s.f.)

Tomado de: https://www.facebook.com/ComunicacionesNivel1?locale=ja_JP



Las SIETE expresiones faciales básicas según Paul Ekman

	ALEGRÍA → Sonrisa simétrica en las comisuras de la boca. Las mejillas se elevan, surgen "patas de gallo".	
	← TRISTEZA Párpados superiores caídos, el entrecejo se arruga, ligera caída de los labios.	
	← SORPRESA Los párpados superiores suben, pero los inferiores no están tensos. La mandíbula suele caer.	
	← MIEDO Párpados superiores elevados al máximo e inferiores tensos. Las cejas levantadas se acercan. Los labios se alargan hacia atrás.	
	DESCRECIO → Sólo se produce a un lado de la cara. La comisura del labio está más tensa y algo elevada.	



Un aspecto clave son las microexpresiones, pequeñas contracciones musculares que duran apenas una fracción de segundo y que revelan emociones auténticas, incluso cuando la persona intenta disimularlas. Su estudio ha sido particularmente relevante en el ámbito del análisis de la credibilidad, ya que pueden delatar incomodidad, inseguridad o contradicción entre lo que se dice y lo que se siente. Estas microexpresiones son difíciles de detectar sin entrenamiento, pero resultan muy útiles en contextos como entrevistas, evaluaciones de desempeño, negociaciones o intervenciones clínicas.

En el contexto actual, las expresiones faciales también se han adaptado al entorno digital. El uso de videollamadas ha puesto en primer plano la importancia del rostro como canal de comunicación, especialmente cuando el encuadre de la cámara limita otros recursos no verbales. Asimismo, las redes sociales y las plataformas de mensajería han incorporado emojis y filtros que imitan emociones humanas, evidenciando que la dimensión afectiva del rostro es fundamental, incluso en entornos mediados por la tecnología.

2.2 Gestos y posturas: lo que el cuerpo comunica

Las expresiones faciales permiten que los interlocutores regulen el tono emocional de la interacción. Una sonrisa abierta predispone a la cercanía; un ceño fruncido puede bloquear el diálogo; una mirada de compasión invita a la apertura emocional. Estos gestos no solo comunican emociones; también provocan respuestas emocionales en los demás, generando así un circuito de afectividad compartida. Por ejemplo, en una conversación donde una persona manifiesta dolor mediante su expresión facial, el interlocutor puede desarrollar una respuesta empática sin necesidad de que se verbalice la emoción.

Los gestos emblemáticos son signos culturalmente codificados que sustituyen al lenguaje verbal. Por ejemplo, levantar el pulgar como señal de aprobación, mover la cabeza de un lado a otro para negar, o llevar un dedo a los labios para pedir silencio. Estos gestos tienen un significado preciso dentro de una cultura, pero pueden no ser comprendidos o incluso malinterpretados en otros contextos culturales. Por eso, su uso debe ir acompañado de sensibilidad intercultural.

Los gestos ilustradores acompañan el habla para reforzar o ejemplificar ideas. Al decir “el edificio era alto”, una persona puede elevar la mano para representar visualmente la altura. Al explicar una ruta, puede señalar direcciones o simular un mapa. Estos gestos no tienen sentido por sí mismos, pero enriquecen el contenido verbal y lo hacen más gráfico y memorable.

Los gestos reguladores organizan la interacción entre los interlocutores. Incluyen movimientos que indican quién tiene el turno de hablar, cuándo es apropiado intervenir o cuándo se ha finalizado un argumento. Mirar a alguien mientras se habla, levantar una ceja para invitar a responder, o alejar el cuerpo para cerrar el intercambio, son ejemplos de estos reguladores.

Imagen 4: El silencio también comunica

Texto introductorio: Esta imagen resalta cómo el silencio puede tener un significado comunicativo profundo en distintas situaciones.

Descripción de su contenido: Se analiza el silencio como una forma de expresión emocional, reflexión o estrategia comunicativa en contextos sociales.

Cita: El silencio habla mucho (2015)

Tomado de: <https://elsilenciohablamucho.wordpress.com/2015/07/08>



Las posturas, en cambio, reflejan estados de ánimo, niveles de energía, actitudes y relaciones de poder. Una postura abierta, erguida y simétrica sugiere seguridad, disposición y confianza. Una postura encorvada o tensa puede comunicar retraimiento, incomodidad o desinterés. En contextos sociales, las posturas también expresan jerarquía: quien ocupa más espacio o adopta una postura relajada suele ser percibido como dominante.

Además, el cuerpo manifiesta señales automáticas de ansiedad, entusiasmo, duda o concentración. Frotarse las manos, mover una pierna sin cesar, tocarse el rostro repetidamente o jugar con objetos cercanos son comportamientos conocidos como gestos adaptadores, y funcionan como indicadores de estados emocionales internos.

La consciencia corporal es fundamental para una comunicación eficaz. Las personas que dominan su lenguaje corporal pueden transmitir mensajes más congruentes, generar confianza y prevenir malentendidos. Por eso, el desarrollo de la inteligencia corporal-kinestésica es una competencia comunicativa que debe fomentarse en contextos educativos y profesionales.

Imagen 5: Comunicación verbal y no verbal – Comparativa visual

Texto introductorio: La siguiente imagen presenta un esquema comparativo entre la comunicación verbal y no verbal.

Descripción de su contenido: Se destacan aspectos como el canal utilizado, los signos empleados, la interacción entre emisor y receptor, y las características propias de cada tipo de comunicación.

Cita: Espino de la Torre, L. E. (2021)

Tomado de: <https://www.docsity.com/es/docs/comunicacion-verbal-y-no-verbal-5/7250360/>

COMUNICACIÓN VERBAL VERSUS COMUNICACIÓN NO VERBAL	
Utiliza el canal auditivo, se percibe el mensaje a través del oído 	Se realiza a través de multitud de signos de gran variedad: imágenes sensoriales, sonidos, gestos, movimientos corporales, etc. 
Existe interacción, feedback, retroalimentación entre los hablantes 	Se conforma por: Lenguaje corporal, proxémico, kinésico e icónico 
La comunicación desaparece o es y dura lo que permanece el sonido en el ambiente, no más tiempo 	Es inevitable porque los canales no verbales siempre están abiertos 
El emisor puede retractarse de lo que dice 	Predominan las funciones expresivas y conativas sobre la referencial 
Puede ser oral o escrita y el mensaje es verbalizado. Entre dos o más personas. Más sencilla de controlar si dominamos el idioma. Factores como el tono, la velocidad o el volumen influyen en la transmisión. 	Es la que más se emplea a diario y no necesita palabras para su transmisión. De origen ancestral, es el modo que utilizaban las personas cuando no existía aún el lenguaje. 

2.3 Contacto visual y su impacto en la audiencia

La mirada es uno de los canales más directos, expresivos y significativos de la comunicación no verbal. A través del contacto visual, los seres humanos establecen conexiones emocionales, indican intenciones y regulan la interacción. La dirección, intensidad y duración de la mirada pueden comunicar desde cercanía afectiva hasta distancia emocional, desde autoridad hasta vulnerabilidad. Se trata de una forma de lenguaje silencioso que opera incluso de manera inconsciente y que, por tanto, requiere tanto atención como sensibilidad para su adecuada gestión.

El contacto visual cumple funciones esenciales. Regula el flujo de la conversación, señalando quién habla y quién escucha; permite evaluar las reacciones del interlocutor; transmite emociones como afecto, sorpresa o enfado; y fortalece la presencia del hablante, proyectando seguridad y sinceridad. Por ejemplo, un orador que mantiene contacto visual con su audiencia genera mayor impacto y credibilidad que uno que evita la mirada. La mirada también actúa como una herramienta de retroalimentación inmediata: al observar las reacciones faciales de su audiencia, el hablante puede ajustar su discurso, su ritmo o su tono, lo cual mejora la eficacia comunicativa.

Además, la mirada contribuye a la formación de vínculos afectivos y sociales. En contextos interpersonales cercanos, como una conversación entre amigos o una relación de pareja, el contacto visual prolongado puede expresar empatía, conexión emocional o apoyo. Por el contrario, su ausencia puede interpretarse como indiferencia, evasión o desconexión. En interacciones breves, como en el ámbito comercial o en entrevistas, una mirada firme, aunque breve, puede generar una primera impresión positiva y transmitir profesionalismo.

No obstante, como todo elemento del lenguaje no verbal, la mirada debe adaptarse al contexto sociocultural. En algunas culturas, mirar fijamente es signo de franqueza y respeto, mientras que en otras puede interpretarse como desafío, invasión del espacio personal o incluso agresión. Por ejemplo, en muchas culturas de Asia oriental, evitar el contacto visual directo con figuras de autoridad se considera un gesto de humildad y respeto, mientras que, en sociedades occidentales, evitar la mirada puede ser interpretado como inseguridad o falta de honestidad. Por tanto, una mirada adecuada no debe ser ni demasiado esquiva ni excesivamente invasiva, sino flexible y empática, ajustándose a los patrones sociales compartidos por los interlocutores.

Imagen 6: Comunicación y autismo

Texto introductorio: Esta imagen busca visibilizar las formas diversas de comunicación en personas con autismo.

Descripción de su contenido: Se presentan recursos visuales, apoyos alternativos y gestos que complementan o sustituyen el lenguaje verbal, destacando la importancia de una comunicación accesible e inclusiva.

Cita: Gigantes del Autismo Perú (s.f.)

Tomado de: <https://www.instagram.com/pe.gigantesautismo/p/DEN9qYmxJIZ/>

"¿Por qué no me mira? Cómo construir conexión a través de pequeños momentos"

Razón por la que no mira	¿Qué puedes hacer?	Cómo fortalecer la conexión
El contacto visual puede ser abrumador	En lugar de pedirle que te mire, habla de algo que le interesa mientras estás cerca de él. Usa un tono suave y relajado.	Elimina la presión, creando un espacio seguro para que el niño se sienta más cómodo contigo.
Está más enfocado en lo que hace	Acércate a lo que estás haciendo y únete a su actividad sin interrumpir. Por ejemplo, si está jugando, siéntete a su lado y comenta algo positivo sobre el juego.	Comparte su muestra de interés que lo valoras y refuerza la confianza entre ambos.
No entiende que mirar es parte de la conexión	Modela la mirada durante actividades que disfrutes. Por ejemplo, sostén un juguete frente a ti y espera a que te mire antes de dárselo, sin exigirlo.	Ayuda al niño a asociar el contacto visual con momentos agradables y sin presión.
Necesita tiempo para sentirse seguro	Dale su espacio y respeta sus tiempos. Si notas que te miras por un instante, sonríele y háblale con calma.	Refuerza que la conexión no es forzada, sino que nace de la seguridad y el respeto.
Se comunica de otras maneras	Aprende a interpretar sus señales: su postura, sus gestos, sus sonidos. Valora esas formas de comunicación y responde con entusiasmo.	Esto refuerza que lo entiendes y lo aceptas tal como es, fortaleciendo la relación.

La edad, el género y el nivel de confianza también afectan la percepción del contacto visual. Niños pequeños pueden sentirse intimidados por una mirada intensa, mientras que adultos con habilidades sociales desarrolladas pueden utilizar la mirada como una herramienta estratégica. Las personas tímidas o con ansiedad social tienden a evitar el contacto visual,



lo cual puede ser interpretado erróneamente como desinterés o evasión. En el ámbito de la educación, docentes que mantienen contacto visual con sus estudiantes tienden a favorecer la atención, el compromiso y la participación, pues los estudiantes se sienten reconocidos y valorados.

En el entorno digital, el contacto visual enfrenta nuevas limitaciones. Las videollamadas dificultan el alineamiento entre los ojos del emisor y el lente de la cámara, lo que produce la sensación de falta de conexión visual. Este desajuste visual puede crear barreras perceptivas, especialmente en contextos donde la confianza y la cercanía son fundamentales. Para contrarrestar esto, es recomendable alternar entre mirar a la pantalla para seguir las reacciones del interlocutor y mirar directamente a la cámara para simular contacto visual real. También se recomienda mantener una postura abierta y un encuadre facial claro, de modo que el rostro esté visible y centrado en la imagen.

Además, en presentaciones digitales o conferencias virtuales, mirar intencionalmente a la cámara en los momentos clave —como al iniciar o cerrar una intervención— puede crear una experiencia más personal para la audiencia. Esta práctica es cada vez más importante, dado que gran parte de la interacción profesional y académica se ha trasladado a entornos remotos. El contacto visual digital no puede igualar la experiencia presencial, pero su manejo consciente mejora notablemente la calidad de la comunicación.

Dominar el uso del contacto visual es una habilidad clave en la comunicación pública, la enseñanza, la negociación y el liderazgo. La mirada tiene el poder de conectar, de contener y de convencer. Aprender a mirar con intención y a leer las miradas ajenas es parte de una competencia comunicativa integral que combina percepción, análisis contextual y



regulación emocional. Esta habilidad se construye con práctica, autoconciencia y retroalimentación.

El cuerpo, la voz, el rostro y la mirada constituyen un lenguaje silencioso que habla constantemente en nuestras interacciones. Ser conscientes de este lenguaje y saber interpretarlo no solo mejora nuestras relaciones, sino que fortalece la autenticidad y la coherencia entre lo que decimos y lo que hacemos. En un mundo cada vez más atravesado por la virtualidad, cultivar la presencia expresiva se convierte en una necesidad. Quien domina el lenguaje no verbal tiene más herramientas para crear vínculos significativos, inspirar confianza y comunicar de manera eficaz.

Definiciones

- Lenguaje **no verbal**: Conjunto de señales comunicativas no lingüísticas, como gestos, posturas y expresiones faciales, que complementan el mensaje hablado (Mínguez, 1999).
- Expresiones **faciales**: Movimientos musculares del rostro que reflejan emociones y transmiten información sin necesidad de palabras (Díaz Sossa, 2014).
- Gestos **emblemáticos**: Movimientos con significado cultural específico, como el pulgar arriba para indicar aprobación (Adell Herrera, 2017).
- Contacto **visual**: Interacción ocular que regula turnos de conversación y expresa emociones, confianza o dominio en la comunicación (Mínguez, 1999).
- Microexpresiones: Movimientos faciales involuntarios y breves que revelan emociones auténticas, incluso si intentan ocultarse (Pavía Sánchez & Díaz Sossa, 2014).

Enlaces complementarios

Título: Cómo el contacto visual puede hacer o deshacer su discurso

Aborda la importancia del **contacto visual** en la comunicación, su impacto en la audiencia y estrategias para mantenerlo efectivamente

<https://fastercapital.com/es/contenido/Como-el-contacto-visual-puede-mejorar-o-deshacer-tu-discurso-de-inicio.html>

Título: Análisis no verbal

El artículo explora cómo el contacto visual influye en la comunicación no verbal, su impacto en las interacciones y estrategias para mejorarlo.

<https://www.analisisnoverbal.com/contacto-visual-y-comunicacion-no-verbal/>

Título: "Comunicación no verbal de emociones: variables sociodemográficas y ventaja endogrupal"

Este estudio analiza cómo las variables sociodemográficas influyen en la comunicación no verbal de emociones, explorando la ventaja endogrupal en la interpretación emocional.

<https://reviberopsicologia.iberu.edu.co/article/view/2080>

Título: "Comunicación no verbal y seguridad: estado del arte"

Este artículo presenta una revisión sistemática de las principales líneas de investigación que vinculan la comunicación no verbal con el ámbito de la seguridad, destacando aportes y vacíos en el conocimiento.

<https://revistas.unlz.edu.ar/ojs/index.php/rholo/article/view/14>

Título: "Comunicación no verbal: una asignatura pendiente en la formación del comunicador social. Apuntes para el estudio del subsistema paraverbal de la comunicación"

Esta investigación documental profundiza en la importancia de la comunicación no verbal en la formación de comunicadores sociales, enfocándose en el subsistema paraverbal y su aplicación en diversas áreas de la comunicación.

<https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/temas/article/view/6412>

Título: "Influencia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales"

Este estudio determina la correlación entre la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales en estudiantes universitarios, concluyendo que un mayor nivel de comunicación no verbal se asocia con mejores relaciones interpersonales.

<https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/591>

Título: "Importancia de la comunicación no verbal en el aula: actividades para la Educación Básica"

Esta investigación profundiza en las diversas manifestaciones y aplicaciones de la comunicación no verbal en el contexto educativo, proponiendo actividades específicas para su implementación en la Educación Básica.

<https://axioma.pucesi.edu.ec/index.php/axioma/article/view/932>

Referencias citadas

Adell Herrera, J. (2017). *Contexto y público objetivo: ¿Hablar o comunicar?* Universitat Oberta de Catalunya.

Díaz Sossa, G. (2014). *Definición del tema*. Intermedio Editores.

López, R., Gordillo, F., & Graus, M. (Coords.). (2016). *Comportamiento no verbal, más allá de la comunicación y el lenguaje*. Editorial Pirámide.

Mínguez, A. (1999). *La otra comunicación: Comunicación no verbal*. Editorial ESIC.

Pavía Sánchez, I., & Díaz Sossa, G. (2014). *Principios del lenguaje verbal: énfasis, repetición, sencillez, claridad, brevedad, cortesía y cercanía*. Intermedio Editores.



La excelencia no se improvisa

síguenos

