

# Técnicas y Herramientas de Expresión Oral

El poder del lenguaje no  
verbal en la comunicación

## Clase 3



## CLASE 3

**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:**

3.1. Paralingüística: tono, volumen y ritmo de voz

3.2. Proxémica: uso del espacio en la comunicación

3.3. Kinésica: lenguaje corporal y movimiento

### **Introducción**

¡Bienvenidos a esta sesión sobre los códigos invisibles de la comunicación! Hoy descubriremos cómo el tono de voz, el uso del espacio y los movimientos del cuerpo dicen tanto —o incluso más— que las palabras que pronunciamos. A lo largo de esta clase, exploraremos tres dimensiones fascinantes del lenguaje no verbal: **la paralingüística**, que se refiere al tono, volumen y ritmo con que hablamos; **la proxémica**, que analiza cómo usamos el espacio a nuestro alrededor; y **la kinésica**, que estudia nuestros gestos, posturas y expresiones corporales.

Al finalizar esta sesión, serán capaces de reconocer cómo estos elementos influyen en la manera en que se interpreta un mensaje, y cómo pueden utilizarlos conscientemente para mejorar su comunicación interpersonal. A través de ejemplos, análisis de situaciones reales y ejercicios prácticos, aprenderán a ser más observadores y estratégicos al comunicarse.

¡Es momento de afinar no solo lo que decimos, sino cómo lo decimos, para conectar de forma más efectiva y auténtica con los demás!

### **3.1 Paralingüística: tono, volumen y ritmo de voz**

La paralingüística se refiere al conjunto de elementos vocales que acompañan al lenguaje hablado, pero que no forman parte del contenido verbal del mensaje. Incluye factores como el tono, el volumen, el ritmo, las pausas, las entonaciones y las inflexiones vocales, los cuales comunican estados emocionales, actitudes o intenciones del hablante.

Según Mínguez (1999), la paralingüística es una de las formas más poderosas del lenguaje no verbal, porque muchas veces el "cómo se dice" tiene más impacto que el "qué se dice". Por ejemplo, una misma frase como "me alegra verte" puede sonar cálida, indiferente o sarcástica, dependiendo del tono con que se exprese. Esta capacidad de modificar el significado del contenido verbal convierte a la paralingüística en un recurso esencial en la comunicación efectiva.

#### **Imagen 1: Elementos paralingüísticos en la comunicación**

**Texto introductorio:** Esta imagen interactiva identifica los principales elementos paralingüísticos que influyen en la forma en que se transmite un mensaje.

**Descripción de su contenido:** Se explican aspectos como el tono de voz, la velocidad al hablar, el volumen, las pausas y la entonación, mostrando su impacto en la interpretación del mensaje.

**Cita:** Genially (2023)

**Tomado de:** <https://view.genially.com/654a75adb50a860011c8136d/interactive-content-elementos-paralinguisticos>

# Elementos paralingüísticos

Son aquellos elementos propios de la voz, pero que no son elementos verbales propiamente dichos (palabras). Saber utilizarlos y controlarlos nos permite dotar a nuestra comunicación oral de una gran expresividad. Son los siguientes.

## **Volumen:**

Intensidad o potencia con la que emitimos la voz.

## **Tono:**

Cualidad de la voz. Puede ser grave, agudo, nasal...

## **Timbre:**

Es la característica vocal propia de cada individuo. Depende de la configuración de nuestras cuerdas vocales, cavidad bucal... Cambia en la pubertad para configurar la voz adulta y en la vejez. Algunas enfermedades o hábitos pueden modificarlo.

## **Ritmo:**

Velocidad en la emisión de las palabras. Debemos encontrar el ritmo adecuado para facilitar la emisión y la comprensión.

## **Silencio:**

Ausencia de sonido en el discurso oral.

Tono de voz: El tono permite identificar la actitud emocional del hablante. Un tono suave puede expresar cercanía o afecto, mientras que un tono áspero puede generar tensión o distancia. Por ejemplo, en una conversación familiar, un tono suave puede calmar una discusión, mientras que un tono cortante puede intensificar el conflicto. En la atención al cliente, un tono amable y empático puede transformar una queja en una oportunidad de fidelización. Según Pavía Sánchez y Díaz Sossa (2014), el tono comunica el interés y compromiso del emisor: un tono monótono suele percibirse como desinteresado, mientras que uno dinámico puede captar mejor la atención del receptor.

## **Volumen**

El volumen cumple una función comunicativa fundamental. Un volumen alto puede interpretarse como autoridad o agresividad, mientras que un volumen bajo puede reflejar timidez o confidencialidad. Por ejemplo, en una reunión de trabajo, elevar el volumen para enfatizar una idea puede ser eficaz, pero si se sostiene demasiado puede resultar intimidante. En una clase virtual, hablar con un volumen demasiado bajo puede generar desconexión con los estudiantes, mientras que un volumen moderado y constante ayuda a mantener su atención. Díaz Sossa (2014) destaca que regular el volumen mejora la claridad del mensaje y evita incomodidades en el interlocutor.

## **Ritmo y pausas**

El ritmo se refiere a la velocidad al hablar. Un ritmo acelerado puede reflejar ansiedad o entusiasmo; un ritmo pausado transmite serenidad y claridad. Las pausas estratégicas permiten enfatizar ideas clave y facilitar la comprensión. Por ejemplo, al contar una anécdota, una pausa puede aumentar el suspenso. Adell Herrera (2017) destaca que una pausa oportuna puede ser más impactante que un discurso continuo. En entrevistas o debates, saber cuándo pausar permite reflexionar, controlar emociones y mostrar dominio del tema.

## **Inflexiones y entonación**

La entonación y las inflexiones aportan matices adicionales. Una entonación ascendente puede expresar duda; una descendente, seguridad. En una llamada telefónica, las inflexiones son claves para expresar emociones, ya que no hay contacto visual. Por ejemplo, decir “¿en serio?” con un tono incrédulo o con uno entusiasta cambia completamente el significado. En discursos motivacionales, el uso de inflexiones ascendentes al final de frases inspiradoras puede generar mayor impacto emocional.

## **Impacto emocional y persuasivo**

La voz también tiene un rol persuasivo. En una presentación académica, un orador que modula su voz capta mejor la atención. En un discurso político, el tono y ritmo pueden generar emoción o identificación. La voz, bien usada, se convierte en una herramienta poderosa de conexión y persuasión. En una conversación de pareja, el cambio de tono puede prevenir malentendidos, mientras que, en la negociación comercial, un ritmo constante y entonación segura fortalecen la posición del emisor.

## **3.2 Proxémica: uso del espacio en la comunicación**

La proxémica estudia el uso del espacio físico y la distancia interpersonal. Edward T. Hall clasificó estas distancias en zonas: íntima, personal, social y pública. Estas no solo reflejan relaciones sociales, sino también normas culturales, emociones y actitudes.

## Imagen 2: Sistema representacional proxémico

**Texto introductorio:** La siguiente imagen explora el sistema proxémico como parte del lenguaje corporal en la comunicación no verbal.

**Descripción de su contenido:** Se describe cómo la distancia interpersonal influye en la percepción de cercanía o lejanía emocional, y cómo varía según el contexto cultural y relacional.

**Cita:** Sonría (s.f.)

**Tomado de:** <https://sonria.com/glossary/proxemico-sistema-representacional/>



Según López, Gordillo y Graus (2016), la forma en que nos acercamos o alejamos de los demás comunica confianza, respeto o invasión. Por ejemplo, cuando alguien se nos acerca

demasiado en una fila, sentimos incomodidad. Por otro lado, cuando un amigo nos abraza al saludarnos, sentimos aprecio y familiaridad.

### **Zonas de distancia interpersonal**

1. **Zona íntima (0 a 45 cm):** reservada para personas muy cercanas. Ejemplo: abrazar a un familiar o pareja.
2. **Zona personal (45 cm a 1,2 m):** para amigos o colegas de confianza. Ejemplo: conversar con un amigo durante una caminata o almuerzo.
3. **Zona social (1,2 a 3,5 m):** usada en contextos formales. Ejemplo: hablar con un docente o jefe en una oficina.
4. **Zona pública (más de 3,5 m):** para exposiciones o discursos. Ejemplo: un orador frente a una audiencia o un maestro frente a una clase grande.

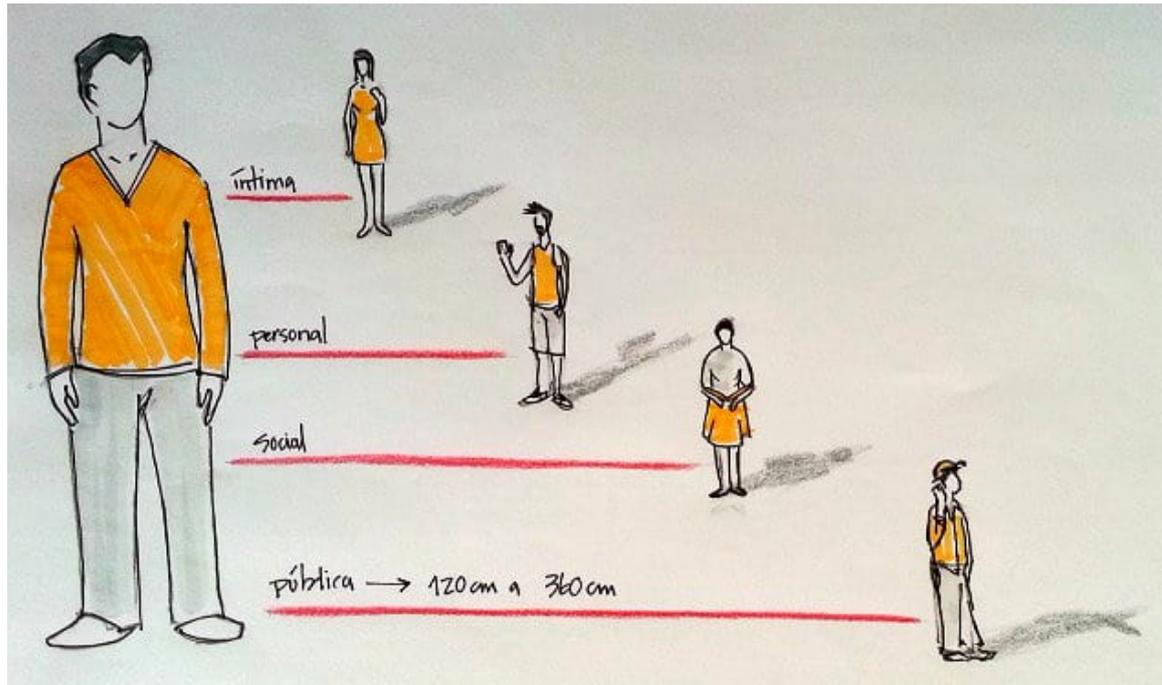
### **Imagen 3: Proxémica y urbanismo en la era post-COVID**

**Texto introductorio:** Esta imagen examina los cambios en la proxémica y el urbanismo a raíz de la pandemia de COVID-19.

**Descripción de su contenido:** Se analizan nuevas formas de organización del espacio físico en entornos urbanos, influidas por la necesidad de distanciamiento y reconfiguración de la convivencia.

**Cita:** Ruiz-Healy Times (2021)

**Tomado de:** <https://ruizhealytimes.com/vivir-mejor/era-covid-proxemica-y-urbanismo-del-hacinamiento-obligado-a-un-futuro-incierto/>



### **Distribución espacial y lenguaje corporal**

La distribución del entorno y la orientación corporal también comunican. En una cafetería, sentarse frente a frente con postura abierta denota interés. Si alguien cruza los brazos y evita el contacto visual, puede percibirse como distante. En una clase, un docente que se desplaza por el aula fomenta cercanía. En entrevistas laborales, sentarse erguido y orientado al interlocutor demuestra respeto y disposición.

En el hogar, la manera de ubicarse en la mesa puede reflejar dinámicas familiares: sentarse siempre en la misma silla puede representar una posición simbólica dentro del grupo. En un hospital, la cercanía de una enfermera al paciente durante la atención puede transmitir apoyo y confianza, mientras que una interacción demasiado rápida y lejana puede interpretarse como desinterés.

Mínguez (1999) señala que el lugar que ocupamos también comunica jerarquía. En una reunión empresarial, quien se ubica en el centro de la mesa suele tener un rol de liderazgo. En una clase, permitir que los estudiantes se ubiquen libremente puede reflejar un enfoque pedagógico participativo.

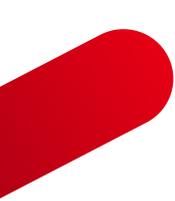
### **Influencia cultural y social**

El uso del espacio varía culturalmente. En América Latina, las distancias son más cercanas y el contacto físico más frecuente. En culturas asiáticas, se prefiere una mayor distancia. Además, factores como edad y jerarquía afectan la proxémica. Un estudiante puede mantener mayor distancia con un profesor que con sus compañeros. En contextos religiosos o institucionales, las distancias corporales también se regulan con mayor rigidez.

Además, las diferencias de género pueden influir. En algunos contextos, es más común que las mujeres se acerquen más entre ellas durante una conversación, mientras que los hombres tienden a mantener mayor distancia.

### **Aplicaciones en entornos virtuales**

En entornos digitales, la proxémica se transforma, adaptándose a nuevos códigos de comportamiento espacial mediados por la tecnología. Aunque no existe una proximidad física real, los elementos visuales que se proyectan a través de una cámara cumplen funciones similares a las distancias interpersonales en la comunicación presencial. El encuadre de cámara, por ejemplo, puede comunicar profesionalismo cuando está centrado, con buena iluminación, fondo neutro o acorde al contexto. En cambio, un encuadre desordenado o un fondo ruidoso pueden generar distracción o proyectar informalidad. La



iluminación también es clave: una iluminación adecuada no solo favorece la visibilidad del rostro, sino que transmite calidez, apertura y cuidado en los detalles.

Acercarse demasiado a la cámara puede generar sensación de invasión o incomodidad, mientras que colocarse demasiado lejos puede expresar frialdad o desinterés. Del mismo modo, la estabilidad de la imagen comunica seguridad: una cámara que se mueve constantemente puede generar nerviosismo o desconcentración en el interlocutor. La puntualidad al conectarse a una reunión virtual también representa una forma de respeto por el tiempo y el espacio de los demás, reforzando las normas sociales de cortesía.

Además, la ubicación del rostro en la pantalla influye en cómo se percibe la comunicación. Un rostro centrado, con contacto visual hacia la cámara, da la impresión de que el emisor está hablando directamente al interlocutor, generando cercanía y empatía. En cambio, mirar constantemente hacia otro lado o trabajar en otras tareas mientras se está en cámara puede percibirse como desinterés o falta de compromiso. En clases virtuales, por ejemplo, un docente que mantiene el rostro visible emplea gestos amplios, varía su tono de voz y utiliza el espacio en pantalla de manera dinámica transmite accesibilidad, entusiasmo y claridad comunicativa. Asimismo, un estudiante que asiste con la cámara encendida mantiene postura atenta y realiza gestos de asentimiento o participación, contribuye a una comunicación más efectiva y respetuosa.

En este contexto, es evidente que la proxémica digital requiere conciencia, adaptación y entrenamiento, ya que lo que antes se comunicaba con el cuerpo en el espacio físico ahora se traduce en señales visuales y auditivas gestionadas a través de dispositivos.

### 3.3 Kinésica: lenguaje corporal y movimiento

La kinésica analiza el lenguaje corporal: expresiones faciales, posturas y movimientos. Según Mínguez (1999), el cuerpo comunica incluso en silencio. Por ejemplo, podemos percibir si alguien está triste, aunque no lo diga, solo observando su expresión y postura.

López, Gordillo y Graus (2016) clasifican los gestos en:

- **Ilustrativos:** acompañan el habla (señalar).
- **Reguladores:** gestionan turnos (asentir).
- **Adaptadores:** reflejan emociones internas (jugar con el cabello).
- **Emblemáticos:** con significado cultural (pulgar arriba).

En una sala de espera, una persona que tamborilea con los dedos puede estar impaciente. En un aula, un estudiante que se muerde el lápiz puede estar ansioso o distraído. Estos pequeños gestos son señales valiosas que completan o contradicen el mensaje verbal.

#### Expresiones faciales

Transmiten emociones básicas: alegría, miedo, ira, etc. Según Díaz Sossa (2014), son espontáneas y difíciles de falsificar. Por ejemplo, un estudiante que recibe una buena noticia sonríe de forma natural. Si alguien frunce el ceño al escuchar algo, podría estar en desacuerdo sin decir una palabra.

En situaciones laborales, una sonrisa al recibir a un cliente genera confianza. En una discusión, una mirada de asombro puede desarmar el conflicto. En el aula, las expresiones de los estudiantes permiten al docente ajustar su ritmo: si observa rostros confundidos, puede repetir o explicar nuevamente.

### **Gestos y posturas**

Los gestos refuerzan el discurso. Señalar al explicar algo mejora la comprensión. Las posturas también comunican: erguido = seguridad; encorvado = inseguridad o cansancio. En una conversación entre amigos, sentarse hacia adelante indica interés. En una reunión, cruzar los brazos y desviar la mirada puede sugerir rechazo o incomodidad.

En espacios públicos, como una fila del supermercado, la postura corporal puede reflejar paciencia, prisa o molestia. En una cita romántica, una postura abierta y gestos suaves comunican interés. En una presentación, el uso de las manos para enumerar ideas o destacar puntos clave mejora la claridad del mensaje.

### **Movimiento, desplazamiento y contacto visual**

Moverse al hablar puede dinamizar el discurso. En una exposición oral, caminar con intención al cambiar de tema mantiene la atención del público. Pero moverse sin control puede distraer. Según Pavía Sánchez y Díaz Sossa (2014), usar el cuerpo estratégicamente refuerza el mensaje.

El contacto visual es clave. Mirar a los ojos transmite interés y sinceridad. En cambio, evitar la mirada puede indicar inseguridad o falta de conexión. Al saludar o conversar, mantener contacto visual moderado genera confianza.

En entrevistas de trabajo, por ejemplo, un postulante que evita mirar al entrevistador y se encoge en su silla puede parecer inseguro, aunque sus palabras digan lo contrario. En el aula, los estudiantes que mantienen contacto visual con el docente suelen estar más comprometidos con la clase.

La kinésica nos permite construir significados complejos sin hablar. Desde los saludos cotidianos hasta los discursos públicos, el cuerpo es un instrumento comunicativo poderoso. Usarlo con conciencia mejora nuestras relaciones personales, educativas y laborales.

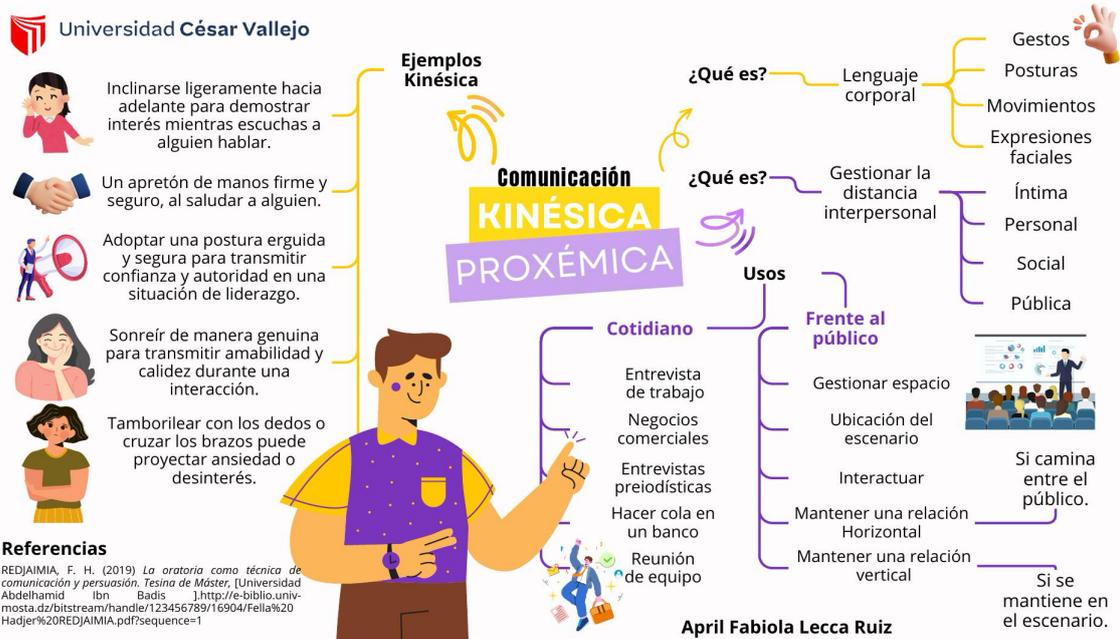
#### **Imagen 4: Kinésica y proxémica en la comunicación no verbal**

**Texto introductorio:** La siguiente imagen proporciona una visión general de los componentes kinésicos y proxémicos dentro del lenguaje no verbal.

**Descripción de su contenido:** Se abordan gestos, posturas, expresiones faciales y distancias interpersonales como formas clave de expresión y comprensión en la interacción social.

**Cita:** Udocz (s.f.)

**Tomado de:** <https://www.udocz.com/apuntes/961907/kinesica-y-proxemica>



El dominio del lenguaje no verbal tiene un impacto profundo en la imagen que proyectamos hacia los demás, ya que influye directamente en la forma en que somos percibidos en contextos personales, sociales, académicos y profesionales. Elementos como la forma en que usamos nuestra voz (paralingüística), el espacio interpersonal (proxémica) y el cuerpo (kinésica) pueden transmitir seguridad, empatía, autoridad o, por el contrario, inseguridad, desinterés o tensión. Por ejemplo, una persona que habla con un tono amable mantiene una postura erguida, mira a los ojos de su interlocutor y respeta la distancia adecuada, suele generar una impresión de confianza y profesionalismo. Esto es crucial, sobre todo en situaciones donde la primera impresión determina el desarrollo de una relación, como una entrevista de trabajo, una presentación pública o una reunión con clientes.

Por esta razón, es importante que las personas se entrenen conscientemente en el uso de su comunicación no verbal. Este entrenamiento puede lograrse a través de ejercicios de autopercepción frente al espejo, grabaciones en video para revisar gestos y entonaciones,

talleres de oratoria, clases de teatro, simulaciones de entrevistas o incluso con el acompañamiento de un coach en habilidades comunicativas. Aprender a regular la voz, reconocer las señales del cuerpo y controlar el uso del espacio permite no solo transmitir mensajes más claros, sino también conectar emocionalmente con los demás y evitar malentendidos. La práctica constante y la retroalimentación son claves para lograr una mejora progresiva.

### **Imagen 5: Video explicativo sobre proxémica**

**Texto introductorio:** Este recurso audiovisual explica de manera clara y didáctica los conceptos fundamentales de la proxémica en la comunicación.

**Descripción de su contenido:** A través de ejemplos cotidianos, el video muestra cómo la distancia física comunica emociones, jerarquías y relaciones sociales.

**Cita:** YouTube (s.f.)

**Tomado de:** <https://www.youtube.com/watch?v=Pf48T-DUCUM>

## LENGUAJE CORPORAL

- 01** **Rostro en mentón**  
Si se muestran con la mano en el mentón están dispuestos a oírte y pensar en lo que dices 
- 02** **Mano en Boca**  
Genera desconfianza o falta de credibilidad si al hablar pones tu mano en la boca (aún más si te comes las uñas) 
- 03** **Mano en la parte de atrás del cuello**  
Esta acción te muestra inseguro, e incluso se interpreta como mentira o exageración 
- 04** **Asiente 3 veces**  
Puedes producir más empatía y agrado si cuando asientes lo haces tres veces 
- 05** **No cruces los brazos**  
Cruzar los brazos ocultando las manos es señal de hostilidad 
- 06** **Mano sobre el hombro**  
Puedes generar confianza en alguien tocando su hombro durante unos segundos 
- 07** **Dedos entrecruzados**  
Los dedos entrecruzados proyectan una imagen de frustración 
- 08** **Cubrir la pelvis**  
Es una postura que demuestra vulnerabilidad y sumisión 
- 09** **Cruzar brazo sobre el vientre**  
Esta postura demuestra que no tiene suficiente confianza en su interlocutor o en la situación 
- 10** **Cruzar la pierna opuesta**  
Es una postura que demuestra vulnerabilidad y sumisión 

En el entorno digital, el lenguaje no verbal no desaparece, sino que se transforma. En videollamadas, por ejemplo, el encuadre de cámara, la iluminación, la gestualidad visible, la dirección de la mirada y el uso de pausas o silencios juegan un papel fundamental en la construcción del mensaje. Una buena imagen visual, acompañada de una voz clara y expresiva, permite mantener la atención y generar cercanía, incluso a través de una pantalla. Conocer estas herramientas y adaptarlas al canal digital mejora significativamente la calidad de la interacción, favorece la empatía y potencia la efectividad comunicativa en entornos virtuales.

**Imagen 6: Dimensiones de la comunicación no verbal**

**Texto introductorio:** La imagen resume las principales dimensiones de la comunicación no verbal y su impacto en los procesos comunicativos.

**Descripción de su contenido:** Incluye referencias a la paralingüística, la kinésica, la proxémica, la cronémica y la apariencia física, y cómo estas afectan la interpretación del mensaje.

**Cita:**IMECAF (2025) Tomado de: <https://imecaf.com/blog/2025/01/22/la-comunicacion-no-verbal/>



## Definiciones

- **Paralingüística:** Conjunto de elementos vocales no lingüísticos que modifican o refuerzan el significado del mensaje hablado (Mínguez, 1999).
- **Tono de voz:** Cualidad del sonido que refleja la actitud emocional o intencionalidad del hablante (Pavía Sánchez & Díaz Sossa, 2014).
- **Volumen:** Intensidad con la que se emite la voz, asociada con emociones como autoridad, timidez o entusiasmo (Díaz Sossa, 2014).
- **Ritmo:** Velocidad con la que se pronuncian las palabras; puede transmitir ansiedad, serenidad o dominio (Adell Herrera, 2017).
- **Pausa:** Detención breve del habla que organiza la comunicación, permite énfasis y mejora la comprensión (Adell Herrera, 2017).
- **Proxémica:** Estudio del uso del espacio interpersonal para comunicar actitudes, emociones y relaciones sociales (López, Gordillo & Graus, 2016).
- **Zona íntima:** Espacio reservado para relaciones cercanas; su invasión puede generar incomodidad o tensión (López, Gordillo & Graus, 2016).
- **Distribución espacial:** Organización corporal y disposición del entorno que comunica jerarquía, rol o disposición en la interacción (Mínguez, 1999).
- **Kinésica:** Análisis del lenguaje corporal a través de gestos, posturas y movimientos como medio de comunicación (Mínguez, 1999).
- **Contacto visual:** Mirada directa entre interlocutores que indica atención, sinceridad, dominio o emocionalidad (Pavía Sánchez & Díaz Sossa, 2014).

## Enlaces complementarios

### **Título: La Importancia de Saber Escuchar: Clave para una Comunicación Efectiva**

La importancia de saber escuchar en la comunicación efectiva es indiscutible. Escuchar activamente no solo implica oír las palabras, sino también comprender el mensaje y demostrar interés genuino. Esta habilidad es esencial en cualquier ámbito, ya sea personal o profesional. Al escuchar, se establece una conexión más profunda con los demás, se evitan malentendidos y se fomenta un ambiente de confianza y respeto mutuo. En definitiva, saber escuchar es la clave para una comunicación efectiva.

<https://www.lead-hospitality.com/la-importancia-de-saber-escuchar-clave-para-una-comunicacion-efectiva/>

### **Título: La escucha activa, características y beneficios**

La **escucha activa** es una forma de oír en la que el oyente se mantiene comprometido con su interlocutor de una forma dinámica. Se trata de un proceso en el que hay que escuchar atentamente mientras la otra persona habla, parafraseando y reflejando lo que se dice, y reteniendo juicios y consejos.

<https://agenciacomma.com/formacion-en-comunicacion/escucha-activa/>

### **Título: *El lenguaje no verbal: comunicación más allá de las palabras***

**Resumen:** Explica cómo los gestos, posturas y expresiones influyen en nuestras relaciones personales y profesionales. Analiza tipos de comunicación no verbal y su importancia en

distintos

contextos.

<https://www.cesuma.mx/blog/el-lenguaje-no-verbal-comunicacion-mas-alla-de-las-palabras.html>

**Título:** *Lenguaje verbal y no verbal*

**Resumen:** Describe las diferencias entre lenguaje verbal y no verbal con ejemplos claros. Explica cómo ambos se complementan y su aplicación en la vida diaria.

<https://www.ejemplos.co/lenguaje-verbal-y-no-verbal/>

**Título:** *Comunicación no verbal: definición, tipos y ejemplos*

**Resumen:** Analiza cómo la postura, el tono, los gestos y la expresión facial afectan nuestras interacciones y liderazgo. Incluye ejemplos y consejos para mejorar.

<https://asana.com/es/resources/nonverbal-communication>

**Título:** *Comunicación no verbal: aprende a interpretarla y usarla a tu favor*

**Resumen:** Enseña a interpretar y utilizar el lenguaje corporal, las miradas y el tono de voz para mejorar la comunicación interpersonal y profesional.

<https://agenciacomma.com/formacion-en-comunicacion/comunicacion-no-verbal/>

**Título:** *El lenguaje no verbal en la comunicación humana*

**Resumen:** Artículo académico que expone el papel del lenguaje no verbal en la interacción social, con enfoque científico y teórico. Útil para investigaciones.

<https://www.redalyc.org/pdf/166/16620943007.pdf>

**Título:** *La comunicación no verbal y su poder en los mensajes*

**Resumen:** Explora cómo el lenguaje no verbal influye en el mensaje total que se transmite

y cómo puede reforzar o contradecir lo que se dice. <https://imecaf.com/blog/2025/01/22/la-comunicacion-no-verbal/>

### **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

