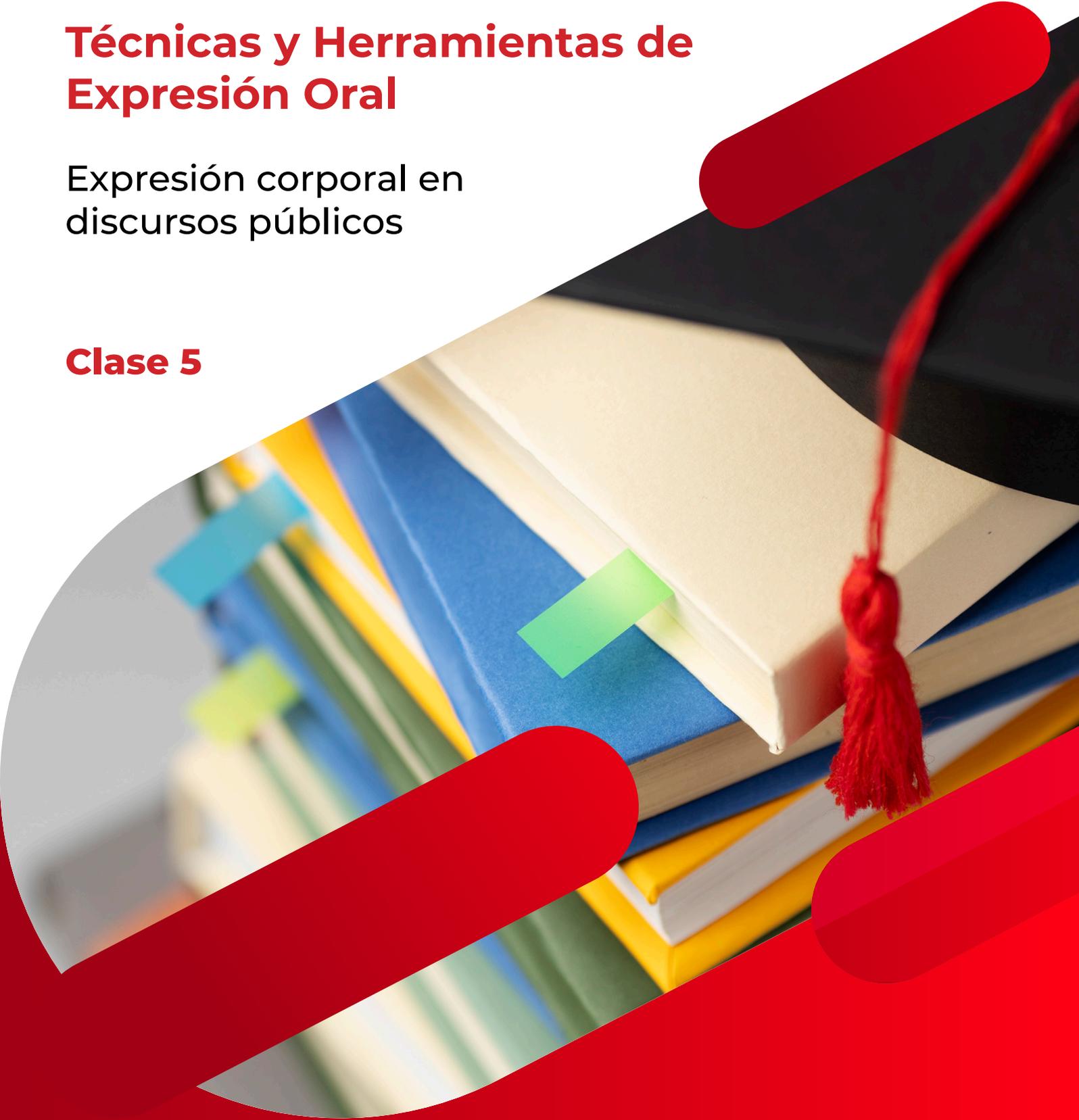


Técnicas y Herramientas de Expresión Oral

Expresión corporal en
discursos públicos

Clase 5



CLASE 5

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

5.1. Expresión corporal en discursos públicos

- **Posturas de seguridad y apertura.**
- **Movimiento escénico y desplazamiento en el escenario.**
- **Coherencia entre expresión verbal y corporal.**

5.2. La vestimenta y su influencia en la percepción del mensaje

- **Códigos vestimentarios y expectativas del contexto.**
- **Primera impresión y credibilidad del emisor.**
- **Vestimenta como recurso estratégico de identidad comunicativa.**

Introducción

Hablar en público es mucho más que emitir palabras con claridad y lógica: implica dominar un conjunto complejo de elementos expresivos que contribuyen a la eficacia del mensaje. En este proceso, el cuerpo y la imagen del emisor juegan un papel determinante. La **expresión corporal** se convierte en un canal paralelo y complementario al discurso verbal, que puede potenciar o, por el contrario, debilitar el impacto del mensaje si no se utiliza adecuadamente. A través de las posturas, gestos, desplazamientos y expresiones, se transmite seguridad, apertura, emociones y actitudes que afectan directamente la percepción del público.

Del mismo modo, la vestimenta cumple una función comunicativa fundamental. No se trata únicamente de estética o moda, sino de un código simbólico y social que activa percepciones, expectativas y juicios sobre la credibilidad, autoridad o cercanía del orador. Comprender la importancia de estos elementos no verbales, y aprender a integrarlos con coherencia al contenido verbal, es una competencia clave para cualquier persona que deba hablar en público en contextos académicos, profesionales o institucionales.

En esta clase, abordaremos en profundidad la expresión corporal como parte esencial del discurso público, analizando posturas, movimientos escénicos y coherencia comunicativa. Posteriormente, exploraremos cómo la vestimenta influye en la construcción del mensaje, desde los códigos culturales hasta su rol como estrategia de identidad.

Contenido

5.1. Expresión corporal en discursos públicos

Posturas de seguridad y apertura

La expresión corporal en el discurso público constituye una dimensión esencial de la comunicación efectiva. A través del cuerpo, el orador proyecta emociones, actitudes y niveles de seguridad, configurando una narrativa paralela al mensaje verbal. Entre los elementos más significativos de esta dimensión se encuentran las posturas, que contribuyen a definir la presencia escénica del emisor. Las posturas de seguridad y apertura no solo reflejan confianza en uno mismo, sino también predisposición al diálogo, transparencia y dominio del espacio comunicativo.

Una postura segura implica la alineación vertical de la columna, hombros relajados y ligeramente hacia atrás, barbilla paralela al piso y mirada firme hacia el público. El cuerpo debe transmitir estabilidad sin rigidez, con un anclaje firme de los pies al suelo que denote equilibrio. Las posturas de apertura, por su parte, se manifiestan en la exposición de las palmas de las manos, la ausencia de barreras corporales como brazos cruzados o manos ocultas, y la expansividad controlada del torso. Estas posturas no solo incrementan la credibilidad del orador, sino que también estimulan la empatía y receptividad del auditorio.

Imagen 1: Canales del lenguaje corporal

Texto introductorio: Esta imagen representa los diferentes canales a través de los cuales se manifiesta el lenguaje corporal en la comunicación no verbal.

Descripción de su contenido: Incluye expresiones faciales, posturas, movimientos corporales, orientación del cuerpo, contacto visual, proximidad y apariencia física como vías para transmitir mensajes sin palabras.

Cita: Pinterest (s.f.)

Tomado de: <https://es.pinterest.com/pin/708402216426911570/>



Es importante destacar que las posturas también tienen un impacto directo en la fisiología del orador. Estudios en neurociencia han demostrado que la adopción de posturas abiertas y expansivas puede aumentar los niveles de testosterona (hormona asociada con la confianza) y reducir los niveles de cortisol (hormona del estrés), generando un efecto positivo en el rendimiento comunicativo. Esta relación entre cuerpo y mente refuerza la necesidad de entrenar conscientemente la expresión corporal como herramienta de empoderamiento comunicacional.

Imagen 2: Los 7 canales del lenguaje corporal (infografía)

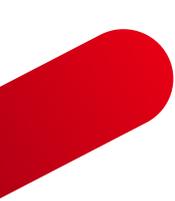
Texto introductorio: Esta infografía destaca los siete canales esenciales a través de los cuales se expresa el lenguaje corporal en la interacción humana.

Descripción de su contenido: Se detallan el rostro, las manos, la postura, los gestos, la orientación del cuerpo, la distancia interpersonal y la apariencia personal, explicando cómo cada uno comunica actitudes y emociones.

Cita: TICs y Formación (2020)

Tomado de: <https://ticsyformacion.com/2020/03/04/los-7-canales-del-lenguaje-corporal-infografia-infographic-comunicacion/>





Asimismo, la interpretación de las posturas puede variar según el contexto cultural. En algunas culturas, el contacto visual directo puede considerarse señal de honestidad y firmeza; en otras, podría interpretarse como agresivo o irrespetuoso. Por tanto, es esencial que el orador ajuste su lenguaje corporal según el entorno y el perfil de la audiencia, manteniendo siempre un equilibrio entre su autenticidad personal y las expectativas sociales del entorno comunicativo.

Las posturas también pueden influir en la gestión emocional del orador. En situaciones de alto estrés, adoptar conscientemente una postura abierta y relajada puede ayudar a disminuir la ansiedad escénica, inducir un estado emocional más estable y favorecer una comunicación más fluida. Este mecanismo está relacionado con la teoría de la retroalimentación corporal, que postula que las expresiones corporales no solo reflejan emociones, sino que también pueden inducir las. En otras palabras, al "actuar" una postura segura, el cuerpo genera condiciones internas que favorecen la seguridad real.

Desde la perspectiva del receptor, las posturas abiertas generan percepciones de accesibilidad, franqueza y empatía. Un orador que evita cruzar los brazos, que mantiene la mirada y que ocupa el espacio con naturalidad transmite la idea de que está disponible para el diálogo y comprometido con el mensaje. Por el contrario, posturas cerradas o inhibidas pueden crear barreras psicológicas que dificultan la conexión con la audiencia, incluso si el contenido verbal es pertinente.

Diversos estudios en psicología social han demostrado que el lenguaje corporal influye en la percepción de competencia, liderazgo y simpatía. Por tanto, el entrenamiento deliberado de posturas que comuniquen apertura, seguridad y coherencia es un componente

fundamental en la formación de habilidades comunicativas para contextos públicos. En contextos educativos, por ejemplo, docentes con posturas abiertas y lenguaje corporal coherente generan mayor compromiso en sus estudiantes. En el ámbito corporativo, líderes que dominan la expresión corporal proyectan autoridad y carisma. En ambos casos, la postura se convierte en un instrumento de conexión emocional y eficacia discursiva.

La práctica continua de ejercicios posturales, la observación de modelos de comunicadores efectivos y la grabación de presentaciones para su análisis posterior son estrategias eficaces para mejorar la conciencia postural. Asimismo, el acompañamiento profesional de especialistas en oratoria, teatro o expresión corporal puede enriquecer el repertorio comunicativo del orador, dotándolo de recursos que amplifiquen su presencia y fortalezcan su impacto en público.

Movimiento escénico y desplazamiento en el escenario

El movimiento escénico representa una forma de organización espacial que fortalece la dinámica del discurso. No se trata de una acción aleatoria o inconsciente, sino de un recurso expresivo que, bien utilizado, potencia el mensaje, segmenta ideas y mantiene la atención de la audiencia. Un orador que gestiona conscientemente su desplazamiento sobre el escenario transmite dominio del espacio, flexibilidad comunicativa y capacidad de interacción.

Existen varios tipos de desplazamientos escénicos que cumplen funciones específicas. Por ejemplo, el "movimiento de transición" acompaña el cambio de tema o el paso de una sección a otra del discurso. El "movimiento de acercamiento" permite al orador disminuir

la distancia psicológica con el público, generando cercanía e involucramiento. El "movimiento de anclaje" implica permanecer momentáneamente en un punto específico para reforzar una idea clave. Estos desplazamientos deben realizarse con naturalidad, evitando movimientos repetitivos, erráticos o excesivos que distraigan la atención.

Un manejo adecuado del espacio también requiere conciencia de la proxémica, es decir, del uso del espacio personal y social en función del vínculo con el auditorio. El orador eficaz adapta sus desplazamientos de acuerdo con el tamaño del escenario, la disposición del público y la naturaleza del mensaje, modulando su movilidad para crear un equilibrio entre energía y contención.

Coherencia entre expresión verbal y corporal

La coherencia entre el lenguaje verbal y no verbal es un principio esencial de la comunicación congruente. Cuando el cuerpo contradice las palabras, se genera disonancia comunicativa, y el receptor tiende a otorgar mayor credibilidad a las señales no verbales. Por ello, en el discurso público es imprescindible que la expresión corporal refuerce y no debilite el contenido.

Esta coherencia se manifiesta, por ejemplo, en la sincronización entre la entonación de la voz y los gestos de énfasis, en la concordancia entre las expresiones faciales y la carga emocional del mensaje, y en la alineación entre la postura corporal y la intención comunicativa. Un discurso sobre liderazgo debe acompañarse de una postura firme, mirada directa y movimientos decididos; uno sobre empatía requiere gestos suaves, expresiones afables y apertura corporal.

Lograr esta coherencia exige autoconciencia y entrenamiento. Es fundamental observarse a uno mismo en grabaciones, solicitar retroalimentación y desarrollar una expresividad integrada, en la que cuerpo, voz y palabra funcionen como un sistema armónico. Esta habilidad no solo mejora la recepción del mensaje, sino que refuerza la autenticidad del orador. De igual forma, esta coherencia influye en la percepción de congruencia ética: cuando el lenguaje corporal respalda el contenido del discurso, el orador se percibe como una figura íntegra, que dice lo que piensa y actúa conforme a ello.

En contextos multiculturales, esta coherencia debe contemplar también los códigos culturales del lenguaje no verbal, ya que ciertos gestos o posturas pueden tener significados divergentes según la cultura de los receptores. Por tanto, la coherencia no es una receta universal, sino una práctica situada que requiere sensibilidad intercultural, dominio técnico y flexibilidad expresiva.

5.2. La vestimenta y su influencia en la percepción del mensaje

Códigos vestimentarios y expectativas del contexto

La vestimenta constituye un sistema de símbolos visuales que comunica pertenencia, intenciones y posicionamientos incluso antes de que el emisor inicie su discurso. En contextos públicos, la elección del atuendo responde a códigos vestimentarios que están socialmente definidos y que generan expectativas específicas por parte de la audiencia. Estos códigos, que varían según el evento, la cultura, la institución y el tipo de audiencia, constituyen un marco referencial que el orador debe conocer y respetar para favorecer la recepción del mensaje.

Un atuendo acorde al contexto puede reforzar la percepción de profesionalismo, credibilidad y autoridad. En cambio, una vestimenta disonante puede interferir con el contenido, generar desconcierto o incluso provocar rechazo. Por ejemplo, en una ponencia jurídica se espera vestimenta formal; en una charla motivacional con jóvenes, un estilo semi informal puede resultar más efectivo.

Los códigos vestimentarios también están influidos por el género, el rol profesional, la edad y el marco cultural. Por eso, la planificación del vestuario debe formar parte del diseño estratégico del discurso, considerando los valores que se desean transmitir y las normas del contexto.

Imagen 3: Guía de códigos de vestimenta (infografía)

Texto introductorio: La imagen siguiente ofrece una guía rápida y visual sobre los principales códigos de vestimenta aplicables en diferentes contextos formales e informales.

Descripción de su contenido: Se explican estilos como el formal, casual, ejecutivo y de etiqueta, ayudando a elegir el atuendo adecuado para distintos eventos y entornos sociales.

Cita: Bitácora de Protocolo y Comunicación (2013)

Tomado de: <https://bitacoradeprotocoloycomunicacion.wordpress.com/2013/07/05/guia->

De-Coding: DRESS CODES 101

Quick Guide To Dress Codes And What They Mean For Men & Her

If your invitation says...

CASUAL

Casual is basically men dress code, and you can wear comfortable clothing.

FOR HIM:

Short-sleeved button-down shirts, polo and sweaters are fair game. Khaki and jeans are acceptable. (Don't forget a well-fitted polo, a nice pair of shorts, and a nice pair of sandals.)

FOR HER:

And just to be on the safe side, you can't go wrong with a simple, clean, and comfortable top and pants. (Don't forget a nice pair of sandals.)

BUSINESS CASUAL

Business Casual is what many people would typically wear to work in the office.

Men's attire should be a collared shirt, a button-down shirt, or a sweater. (Don't forget a nice pair of slacks.)

FOR HER:

Don't forget a nice pair of slacks or a skirt. (Don't forget a nice pair of blouses or a nice pair of sweaters.)

SMART CASUAL

Smart Casual is dress code for business or a combination of casual, business casual, and business dress codes, where you can use items from both "casual" and "business".

Men's attire should be a collared shirt, a button-down shirt, or a sweater. (Don't forget a nice pair of slacks.)

FOR HER:

Don't forget a nice pair of slacks or a skirt. (Don't forget a nice pair of blouses or a nice pair of sweaters.)

BUSINESS/INFORMAL

Business/Informal is a dress code for business or a combination of casual, business casual, and business dress codes, where you can use items from both "casual" and "business".

Men's attire should be a collared shirt, a button-down shirt, or a sweater. (Don't forget a nice pair of slacks.)

FOR HER:

Don't forget a nice pair of slacks or a skirt. (Don't forget a nice pair of blouses or a nice pair of sweaters.)

SEMI-FORMAL

Semi-formal is a dress code for business or a combination of casual, business casual, and business dress codes, where you can use items from both "casual" and "business".

Men's attire should be a collared shirt, a button-down shirt, or a sweater. (Don't forget a nice pair of slacks.)

FOR HER:

Don't forget a nice pair of slacks or a skirt. (Don't forget a nice pair of blouses or a nice pair of sweaters.)

FORMAL / BLACK TIE / BLACK TIE OPTIONAL

Formal, Black Tie, or Black Tie Optional is a dress code for business or a combination of casual, business casual, and business dress codes, where you can use items from both "casual" and "business".

Men's attire should be a collared shirt, a button-down shirt, or a sweater. (Don't forget a nice pair of slacks.)

FOR HER:

Don't forget a nice pair of slacks or a skirt. (Don't forget a nice pair of blouses or a nice pair of sweaters.)

For more helpful business tips, visit www.mannixmarketing.com

MannixMarketing.com

Además, la comprensión de estos códigos permite al orador tomar decisiones informadas sobre cómo destacar o integrarse visualmente en la escena comunicativa. En algunos casos, romper con el código de manera intencionada puede ser una forma de provocar reflexión o llamar la atención sobre un mensaje disruptivo. Sin embargo, esta ruptura debe ser consciente, calculada y coherente con el contenido del discurso. La elección de una vestimenta alternativa o simbólica solo es eficaz si el público es capaz de interpretar el sentido de ese gesto.

En la comunicación intercultural, la vestimenta también puede convertirse en una herramienta de diplomacia simbólica. Mostrar respeto por las tradiciones locales a través de la indumentaria puede facilitar la apertura del auditorio y fortalecer el vínculo comunicativo. Por el contrario, la ignorancia o indiferencia hacia estos códigos puede ser interpretada como arrogancia o falta de empatía. Por ello, una comunicación pública eficaz requiere sensibilidad cultural no solo en el lenguaje, sino también en la imagen.

Primera impresión y credibilidad del emisor

La primera impresión tiene un impacto determinante en la comunicación pública. Según la teoría de la inferencia espontánea de rasgos, los receptores tienden a asignar atributos de personalidad a partir de indicios mínimos, entre ellos la apariencia física y la vestimenta. En los primeros segundos, el auditorio forma juicios sobre la competencia, confiabilidad, cercanía o autoridad del orador, y estos juicios condicionan la interpretación del discurso posterior.

La credibilidad, entendida como la percepción de que el emisor es confiable y competente, está estrechamente vinculada con la coherencia entre el mensaje verbal, la actitud del orador y su apariencia. Un atuendo profesional, limpio y adecuado al contexto actúa como un marcador visual de seriedad y preparación. Por el contrario, una apariencia descuidada o incongruente puede generar dudas sobre la capacidad del orador, incluso si el contenido del discurso es sólido.

Imagen 4: Tips para causar una buena primera impresión

Texto introductorio: Esta imagen brinda recomendaciones para generar una impresión positiva en los primeros encuentros personales o profesionales.

Descripción de su contenido: Se mencionan factores como el lenguaje corporal, la sonrisa, el contacto visual, el saludo firme y la vestimenta como claves para lograr una conexión exitosa.

Cita: Feeling México (s.f.)

Tomado de: <https://www.feeling.com.mx/site/40448/la-primera-impresion-tips-para-dejar-una-buena-impresion.html>



Investigaciones en comunicación no verbal sugieren que la vestimenta funciona como un "marco interpretativo" que orienta la atención del receptor. Un orador vestido con sobriedad y elegancia tiende a ser percibido como más organizado, competente y digno de confianza. Esta percepción inicial crea una predisposición favorable que influye en la manera en que se recibe y valora el contenido verbal.

Imagen 5: Primera impresión (recurso repetido)

Texto introductorio: Esta versión reiterativa del recurso refuerza los consejos prácticos para proyectar seguridad y confianza en las primeras interacciones.

Descripción de su contenido: Reafirma la importancia del comportamiento no verbal, la higiene personal, la actitud positiva y la coherencia entre imagen y mensaje.

Cita: Feeling México (s.f.)

Tomado de: <https://www.feeling.com.mx/site/40448/la-primera-impresion-tips-para-dejar-una-buena-impresion.html>



El efecto halo, ampliamente documentado en psicología, también explica por qué una buena impresión inicial en la apariencia puede extenderse a otros atributos, como la inteligencia o la simpatía del emisor. En este sentido, la vestimenta no es un simple accesorio, sino una condición estructural del entorno comunicativo, que puede facilitar o entorpecer la eficacia del discurso.

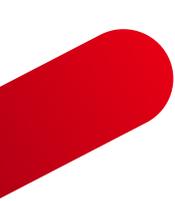
Este fenómeno obliga al orador a considerar la elección de su vestimenta como una decisión comunicativa. No se trata de cumplir con una formalidad superficial, sino de optimizar las condiciones para que el mensaje sea recibido con apertura y atención.

Vestimenta como recurso estratégico de identidad comunicativa

Además de su función adaptativa al contexto, la vestimenta puede utilizarse como un recurso para construir una identidad comunicativa coherente y memorable. En este sentido, la elección de colores, texturas, accesorios y estilos puede reflejar valores personales, posicionamientos ideológicos o pertenencias culturales que complementan el contenido del discurso.

Por ejemplo, una oradora feminista podría optar por colores simbólicos como el morado, una camiseta con mensaje, o elementos que remitan a la historia del movimiento. Un expositor en tecnología podría elegir un estilo minimalista, con prendas funcionales y tonos neutros que comuniquen modernidad. Estos elementos no solo refuerzan el mensaje, sino que también generan recordación y diferenciación.

La vestimenta, en tanto signo visual, es parte del ecosistema expresivo del orador. Su selección debe responder a una estrategia integral de comunicación en la que imagen,



palabra, voz y cuerpo actúan de manera articulada para lograr el impacto deseado. Comprender su función simbólica y su potencial performativo es una competencia esencial para quienes desean comunicar con eficacia en escenarios públicos.

Desde una perspectiva semiológica, la vestimenta constituye un texto visual que puede ser "leído" por la audiencia. Este texto expresa significados que pueden reforzar la narrativa del discurso o introducir tensiones interpretativas si no está alineado con el mensaje. Por ello, el orador debe desarrollar competencias para "escribir" con su imagen de manera consciente, integrando elementos que comuniquen coherencia, autenticidad y distinción.

Asimismo, en la era digital, la imagen del orador circula más allá del espacio físico inmediato. Fotografías, capturas de pantalla y transmisiones en línea amplifican el impacto de la vestimenta, convirtiéndola en un componente de la huella digital. En este contexto, la imagen no solo comunica en el presente, sino que se archiva y redistribuye, multiplicando sus efectos comunicativos. Esta realidad obliga a los comunicadores a pensar su indumentaria no solo en función del evento en vivo, sino también del registro y la memoria visual que quedará de su intervención.

Finalmente, la vestimenta como elemento de identidad también puede tener un carácter pedagógico. En contextos educativos o de concienciación, el orador puede utilizar su apariencia para modelar valores, desafiar estereotipos o visibilizar causas. Así, la indumentaria se transforma en un recurso didáctico, performativo y político, que trasciende lo estético para convertirse en herramienta de transformación social.

Definiciones

- **Expresión corporal:** Uso consciente del cuerpo para comunicar emociones, actitudes e ideas durante el discurso oral (Castro, 2013).
- **Postura de seguridad:** Posición física estable que proyecta firmeza, control emocional y presencia escénica frente a la audiencia (Díaz Sossa, 2014).
- **Postura de apertura:** Disposición corporal abierta y receptiva que estimula la conexión, empatía y participación del público (López, Gordillo & Graus, 2016).
- **Retroalimentación corporal:** Influencia mutua entre postura y emoción, donde el cuerpo también modifica los estados mentales del orador (Mínguez, 1999).
- **Proxémica:** Uso del espacio interpersonal como recurso de comunicación no verbal que refleja intenciones y vínculos (Pavía Sánchez & Díaz Sossa, 2014).
- **Movimiento escénico:** Desplazamiento expresivo y estratégico del orador que refuerza el mensaje y segmenta el discurso (Adell Herrera, 2017).
- **Movimiento de transición:** Desplazamiento breve que marca cambios temáticos o estructurales dentro del desarrollo discursivo (Pavía Sánchez, 2016).
- **Movimiento de acercamiento:** Acción intencional de reducir distancia con el público para generar cercanía emocional y atención (Díaz Mercado, 2022).
- **Congruencia comunicativa:** Coherencia entre lo verbal y lo corporal que fortalece la credibilidad y autenticidad del discurso (Díaz Sossa, 2014).

- **Presencia escénica:** Impacto visual y expresivo del orador en escena mediante postura, voz, movimiento y vestimenta (Castro, 2013).

Enlaces complementarios

Título: “Comportamiento no verbal, kinesia”

El lenguaje verbal es la herramienta más utilizada durante la comunicación. Sin embargo, como seres humanos, todos sabemos que hay gente que oculta, miente o, por el contrario, refleja mejor sus sentimientos o emociones mediante el lenguaje corporal.

<https://medium.com/psicolog%C3%ADa-del-lenguaje-ugr/comportamiento-no-verbal-kinesia-1eaf593d6b64>

Título: Todo lo que debes saber sobre vestimenta en reuniones de trabajo

Uno de los factores que deben considerarse a la hora de reunirse con nuevos clientes es nuestra presentación. Para muchos especialistas, la primera impresión de cada persona se genera en tan solo 7 segundos, un tiempo bastante reducido pero que logrará crear en nuestros interlocutores todo un panorama sobre nuestra labor profesional.

<https://www.merca20.com/infografia-todo-lo-que-debes-saber-sobre-vestimenta-en-reuniones-de-trabajo/>

Título: Los secretos del buen negociador

Resumen: Aborda cómo la postura corporal, la mirada y el tono influyen en negociaciones exitosas. Destaca el papel de la comunicación no verbal.

<https://www.analisisnoverbal.com/los-secretos-del-buen-negociador/>

Título: La comunicación a través de la vestimenta: transmitiendo identidad y profesionalismo

Resumen: Explica cómo la vestimenta comunica valores, estatus y pertenencia. Aporta claves para proyectar una imagen profesional coherente con el mensaje.

<https://www.redaccioncorporativa.co/post/la-comunicaci%C3%B3n-a-trav%C3%A9s-de-la-vestimenta-transmitiendo-identidad-y-profesionalismo>

Título: La comunicación no verbal

Resumen: Revisión amplia de los elementos que componen la comunicación no verbal: gestos, posturas, expresiones faciales y uso del espacio.

<https://imecaf.com/blog/2025/01/22/la-comunicacion-no-verbal/>

Título: 9 pasos para perder el miedo a hablar en público (infografía)

Resumen: Infografía que orienta sobre cómo controlar el lenguaje corporal, la respiración y el enfoque mental para hablar en público con seguridad.

<https://ticsyformacion.com/2017/05/19/9-pasos-para-perder-el-miedo-a-hablar-en-publico-infografia-infographic/>

Título: La comunicación no verbal

Resumen: Revisión amplia de los elementos que componen la comunicación no verbal: gestos, posturas, expresiones faciales y uso del espacio.

<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

