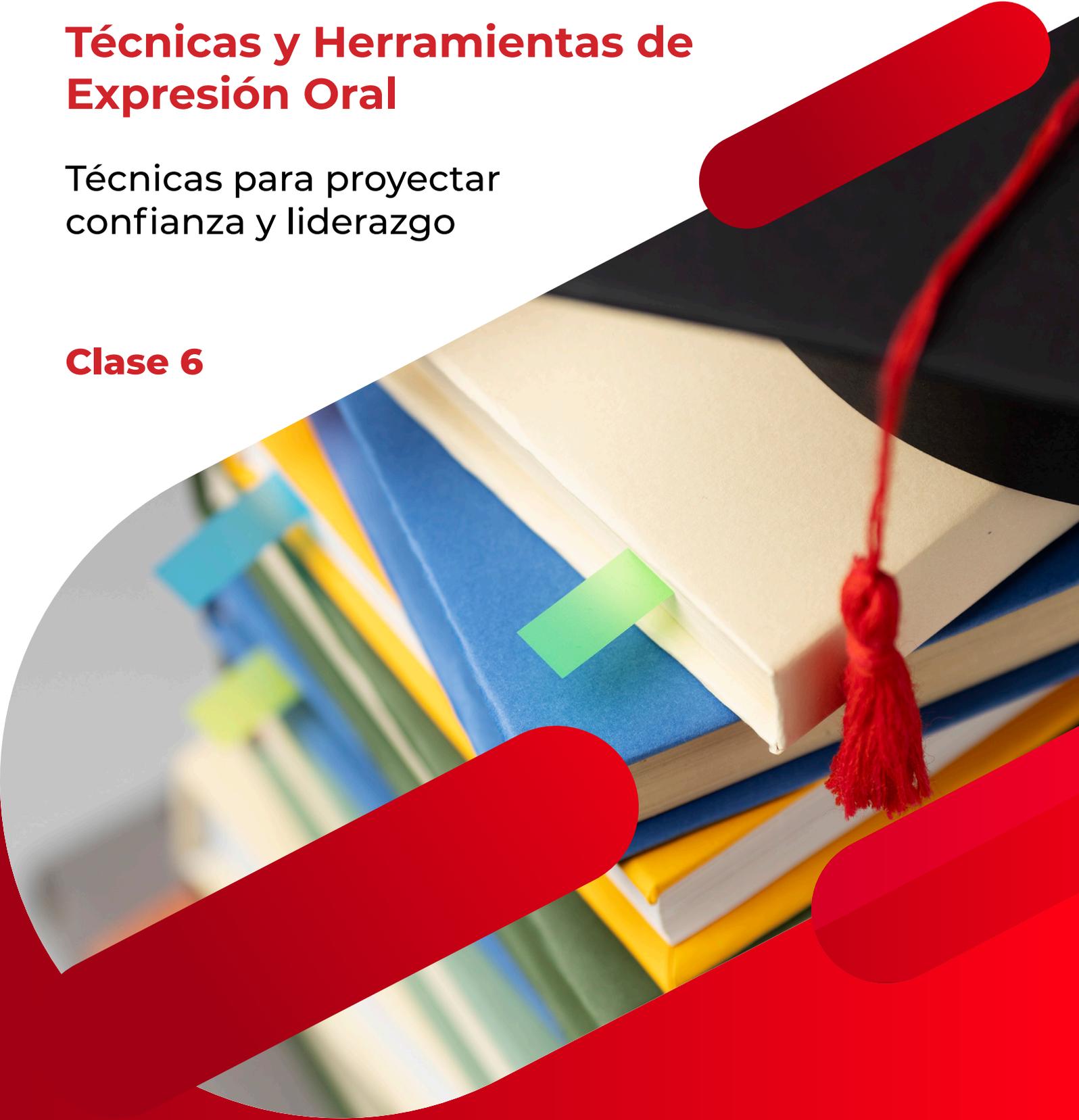


Técnicas y Herramientas de Expresión Oral

Técnicas para proyectar
confianza y liderazgo

Clase 6



CLASE 6

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

6.1. Técnicas para proyectar confianza y liderazgo

- **Gestos de autoridad y dominio del espacio**
- **Modulación de la voz y contacto visual estratégico**
- **Autenticidad y coherencia como pilares del liderazgo comunicacional**

6.2. Uso del cuerpo para reforzar argumentos

- **Gesticulación enfática y puntualización de ideas**
- **Proximidad y orientación del cuerpo hacia la audiencia**
- **Anclajes corporales para estructurar ideas complejas**

Introducción

Proyectar confianza y liderazgo al hablar en público no depende únicamente del contenido verbal del mensaje, sino también del manejo estratégico de los recursos expresivos que acompañan la comunicación. El cuerpo, la voz y la mirada funcionan como potentes instrumentos de persuasión y autoridad, capaces de reforzar o debilitar la influencia del orador frente a su audiencia. Cada gesto, desplazamiento y variación vocal contribuye a construir la imagen de un comunicador seguro, creíble y empático.

La expresión corporal, cuando es utilizada de manera consciente, permite no solo transmitir ideas, sino también consolidar posiciones de liderazgo, fortalecer la conexión emocional y

generar credibilidad espontánea. El dominio del espacio, la gesticulación intencionada y el uso inteligente del contacto visual son componentes esenciales para articular un mensaje con fuerza y coherencia. Asimismo, la autenticidad en la expresión —evitando artificios forzados o gestos inconsistentes— es clave para que el liderazgo comunicacional sea percibido como legítimo y cercano.

En esta clase, abordaremos técnicas específicas para proyectar seguridad y liderazgo a través de la comunicación no verbal, analizando el rol de los gestos de autoridad, la modulación vocal y el contacto visual estratégico. Además, exploraremos cómo el cuerpo puede utilizarse como un recurso eficaz para reforzar argumentos, mediante gesticulaciones enfáticas, anclajes corporales y una orientación espacial consciente que potencie la estructura del discurso.

Contenido

6.1. Técnicas para proyectar confianza y liderazgo

Hablar en público desde una posición de liderazgo implica mucho más que transmitir ideas de manera ordenada. Requiere construir, desde la primera impresión, una percepción de credibilidad, seguridad, cercanía y capacidad de influencia. Estos atributos no se improvisan: se construyen a partir del dominio de técnicas expresivas específicas que permiten al orador comunicar liderazgo no solo con su discurso verbal, sino también con su cuerpo, su voz y su energía escénica. A continuación, abordamos tres dimensiones esenciales para proyectar confianza y liderazgo en contextos de comunicación oral: los gestos de autoridad y el dominio del espacio, la modulación de la voz y el contacto visual estratégico, y la autenticidad como fundamento de la coherencia comunicacional.

Gestos de autoridad y dominio del espacio

En cualquier situación de comunicación pública, el cuerpo se convierte en un vehículo de sentido que complementa, potencia o contradice el mensaje verbal. **Los gestos de autoridad** son aquellos movimientos corporales que transmiten fortaleza interior, dominio del contexto y capacidad de conducción emocional del auditorio.

Para proyectar liderazgo a través de los gestos, es fundamental que estos se caractericen por:

- **Claridad:** movimientos definidos, sin titubeos ni gesticulaciones innecesarias.
- **Economía expresiva:** evitar movimientos excesivos o erráticos que puedan dispersar la atención del público.
- **Direccionalidad:** cada gesto debe estar orientado hacia un objetivo comunicativo claro, ya sea enfatizar una idea, establecer conexión o marcar una transición.

Gestos como **abrir los brazos hacia el auditorio** en un gesto envolvente refuerzan el liderazgo integrador, mientras que **mostrar la palma de la mano hacia abajo** al concluir un argumento proyecta firmeza. **Asentir ligeramente con la cabeza** al enunciar afirmaciones importantes comunica convicción y alienta la aceptación del mensaje. Asimismo, **el uso controlado del índice extendido** puede servir para subrayar instrucciones o llamados a la acción, siempre que se evite un tono agresivo.

Imagen 1: Gestos que peor funcionan en comunicación política

Texto introductorio: Esta imagen analiza gestos negativos en la comunicación no verbal política que afectan la percepción pública.

Descripción de su contenido: Se presentan ejemplos de gestos inadecuados, como cerrar los puños, señalar agresivamente o mostrar expresiones faciales de tensión, ilustrando cómo impactan la credibilidad y conexión emocional con la audiencia.

Cita: Análisis No Verbal (s.f.)

Tomado de: <https://www.analisisnoverbal.com/gestos-que-peor-funcionan-en-comunicacion-no-verbal-politica/>



El **dominio del espacio escénico** complementa los gestos de autoridad. No basta con plantarse firmemente en el escenario: es crucial **ocupar el espacio de forma estratégica**.

El orador debe moverse con intencionalidad, utilizando desplazamientos que refuercen la estructura del discurso:

- **Movimientos de acercamiento** para reducir la distancia emocional y enfatizar mensajes de conexión o empatía.
- **Movimientos laterales** para señalar transiciones temáticas.

- **Puntos de anclaje** (permanecer unos momentos en un lugar específico del escenario) para reforzar ideas centrales.

Un orador que gestiona conscientemente su ubicación transmite solidez y control, mientras que uno que se mueve de forma errática o permanece inmóvil genera tensión o desconexión en el público.

Además, el dominio espacial no es solo técnico: implica también una **ocupación simbólica**. Ocupar el centro del escenario, avanzar hacia la audiencia o utilizar todo el ancho disponible proyecta liderazgo; replegarse, arrinconarse o permanecer rígidamente estático transmite inseguridad o retraimiento.

Imagen 2: La imagen corporativa: mucho más que apariencia

Texto introductorio: Esta imagen destaca la relevancia de la imagen corporativa como parte esencial de la comunicación estratégica organizacional.

Descripción de su contenido: Se analizan elementos como la coherencia visual, la gestión de la identidad y la influencia de la apariencia física en la percepción del profesionalismo y el liderazgo.

Cita: Progetta GT (s.f.)

Tomado de: <https://progettagt.com/la-imagen-corporativa-mucho-mas-que-apariencia/>



Modulación de la voz y contacto visual estratégico

La voz es un instrumento fundamental para modelar la percepción del liderazgo. No se trata simplemente de hablar fuerte o claro, sino de **modular la voz** para acompañar las intenciones comunicativas y emocionales de cada momento del discurso.

La modulación de la voz comprende varios elementos:

- **Tono:** debe variar de acuerdo con las emociones que se desee transmitir. Un tono cálido y cercano favorece la conexión; un tono firme y bajo refuerza la autoridad.
- **Volumen:** debe ser suficiente para llegar a toda la audiencia, adaptándose al tamaño del espacio y la cantidad de público. Variar el volumen permite enfatizar ideas y romper la monotonía.

- **Ritmo:** el ritmo debe ser dinámico, pero controlado. Un ritmo demasiado rápido puede transmitir ansiedad, mientras que uno demasiado lento puede resultar tedioso. Alternar ritmos otorga vitalidad al discurso.
- **Pausas:** saber utilizar pausas estratégicas otorga tiempo al público para asimilar conceptos, genera suspenso y refuerza la percepción de seguridad del orador.

La capacidad de controlar conscientemente estos aspectos paralingüísticos es un marcador de madurez comunicativa y un componente esencial del liderazgo en escena.

El **contacto visual estratégico** es, a su vez, una de las herramientas más poderosas para establecer credibilidad y conexión emocional. Mirar a los ojos de la audiencia transmite sinceridad, apertura y respeto. No obstante, el contacto visual debe gestionarse con sensibilidad:

- **Recorrer la audiencia:** distribuir la mirada entre diferentes sectores del público crea la sensación de inclusión.
- **Sostener brevemente la mirada:** mantener la mirada unos segundos en cada persona o sector transmite atención genuina, pero debe evitarse la fijación prolongada, que puede resultar incómoda.
- **Adaptar la mirada al contenido:** temas emocionales o íntimos pueden acompañarse de miradas más suaves; afirmaciones categóricas requieren miradas más firmes y directas.

Un orador que esquiva la mirada observa al suelo o mantiene los ojos fijos en un solo punto transmite inseguridad, desconexión o tensión. Por el contrario, un comunicador que maneja

su mirada con flexibilidad y propósito construye un puente emocional que potencia su liderazgo.

Autenticidad y coherencia como pilares del liderazgo comunicacional

Ningún recurso técnico logra sostener el liderazgo si no está anclado en la **autenticidad** del emisor. En comunicación, especialmente en el discurso público, **ser auténtico** significa que lo que se dice, lo que se siente y lo que se muestra están alineados. El público tiene una notable capacidad para detectar inconsistencias, y cuando percibe que un orador actúa o fuerza sus expresiones, la confianza se erosiona rápidamente.

La **autenticidad** no significa improvisación sin control ni desbordes emocionales no regulados. Implica, más bien, un dominio técnico consciente que no borra la personalidad genuina del emisor, sino que la encauza de manera estratégica y ética hacia el objetivo comunicativo.

La **coherencia comunicativa**, por su parte, exige que:

- **La voz coincida con la emoción expresada:** no basta hablar de entusiasmo; el tono debe reflejar entusiasmo real.
- **El cuerpo respalde el contenido verbal:** un mensaje sobre apertura al diálogo requiere una postura abierta, no brazos cruzados ni rigidez.
- **El ritmo expresivo sea congruente con la intención:** una propuesta de cambio social requiere energía; una reflexión sobre el dolor requiere contención emocional.

Cuando un líder comunica con autenticidad y coherencia, su mensaje se vuelve no solo más creíble, sino también más memorable y transformador. El público no solo escucha las palabras: **percibe la integridad del mensaje.**

Imagen 3: Principios para generar confianza a través de la comunicación

Texto introductorio: Esta imagen resume cuatro principios esenciales para fortalecer la conexión interpersonal y construir relaciones de confianza auténticas en el proceso comunicativo.

Descripción de su contenido: Presenta estrategias como sentir y conectar, desarrollar la intuición, usar los sentidos de manera consciente y actuar con coherencia, incluyendo elementos como percepción aguda, responsabilidad, confidencialidad e integridad.

Cita: Pinterest (s.f.)

Tomado de: <https://cl.pinterest.com/pin/575405289895420399/>

1. SENTIR Y CONECTAR

Creamos barreras para protegernos pero ocultar el auténtico yo nos impide conectar y ser percibidos
Hay muchos vendedores de humo

Para ser vistos y tomados en serio hay que conectar con las necesidades de otros.



2. DESARROLLAR INTUICIÓN

la intuición es una forma de interacción con nuestro entorno a nivel esencia.

Percepción Aguda Enfocada

La intuición es nuestra realidad interna concreta y absoluta que se manifiesta de diferentes maneras

3. USAR LOS SENTIDOS

Los sentidos con profunda intuición nos ayudan a conectar con el otro creando lazos de confianza.

7 elementos de la confianza

límites sanos, confiabilidad, responsabilidad, confidencialidad, integridad, comprensión, generosidad

4. ACTUAR CON COHERENCIA

Pensamiento-Sentimiento-Acción

Alinear

Conducta que responde la atención a la necesidad de un grupo. Donde mi yo aporta valor y no al mero beneficio personal.

Desde una perspectiva psicológica, se sabe que los líderes más influyentes son aquellos que logran combinar la competencia técnica con la cercanía humana. Esto solo es posible cuando la comunicación no se concibe como una performance vacía, sino como una manifestación profunda de los valores, emociones y propósitos del orador.

Por tanto, las técnicas para proyectar confianza y liderazgo no consisten en simples fórmulas o trucos externos. Requieren un trabajo interno de autoconciencia, un dominio técnico de las herramientas expresivas y, sobre todo, un compromiso ético con la autenticidad personal. El liderazgo en comunicación no se impone: **se construye desde la coherencia, el respeto y la conexión profunda con quienes nos escuchan.**

Imagen 4: Valores esenciales para la vida personal y social

Texto introductorio: Esta imagen ofrece un compendio de valores fundamentales que orientan el comportamiento ético, la convivencia armónica y el crecimiento personal en distintos ámbitos de la vida.

Descripción de su contenido: Se presentan valores como la decencia, la puntualidad, la coherencia, la comunicación, la compasión, la paciencia, la amistad y la autenticidad, entre otros, resaltando su importancia para construir relaciones basadas en el respeto, la empatía y el compromiso social.

Cita: Pinterest (s.f.)

Tomado de: <https://www.pinterest.com/pin/7881368092181693/>

VALORES

Decencia

El valor que nos recuerda la importancia de vivir y comportarse dignamente en todo lugar.

Pulcritud

El vivir el valor de la pulcritud nos abre las puertas, nos permite ser más ordenados y brinda en quienes nos rodean una sensación de bienestar, pero sobre todo, de buen ejemplo.

Puntualidad

El valor que se construye por el esfuerzo de estar a tiempo en el lugar adecuado.

Coherencia

Es el valor que nos hace ser personas de una pieza, actuando siempre de acuerdo a nuestros principios.

Aprender

El valor que nos ayuda a descubrir la importancia de adquirir conocimientos a través del estudio y la reflexión de las experiencias cotidianas.

Docilidad

Es el valor que nos hace conscientes de la necesidad de recibir dirección y ayuda en todos los aspectos de nuestra vida.

Sensibilidad

Es el valor que nos hace despertar hacia la realidad, descubriendo todo aquello que afecta en mayor o menor grado al desarrollo personal, familiar y social.

Comunicación

Una buena comunicación puede hacer la diferencia entre una vida feliz o una vida llena de problemas.

Compasión

La compasión se enfoca en descubrir a las personas, sus necesidades y padecimientos, con una actitud permanente de servicio.

Orden

A todos nos agrada encontrar las cosas en su lugar, pero lo más importante es el orden interior y es el que más impacta a la vida.

Servicio

Brindar ayuda de manera espontánea en los detalles más pequeños, habla de nuestro alto sentido de colaboración para hacer la vida más ligera a los demás.

Voluntad

La voluntad nos hace realizar cosas por encima de las dificultades, los contratiempos y el estado de ánimo.

Serenidad

La voluntad nos hace realizar cosas por encima de las dificultades, los contratiempos y el estado de ánimo.

Paciencia

Este valor nos enseña a conservar la calma en medio de nuestras ocupaciones y problemas, mostrándonos cordiales y amables con los demás.

Experiencia

¡Qué personalidad tan fuerte y atractiva presenta la experiencia! Parece tan lejano el día en el que seamos maduros y más prudentes. Es el aprendizaje de la vida...

Sencillez

Una personalidad sencilla a veces puede pasar inicialmente desapercibida, pero su fortaleza interior y su encanto es mucho más profundo y perdurable.

Amistad

La amistad forja lazos que conllevan a una vida de compartir experiencias de crecimiento personal y grupal. Un amigo es un tesoro invaluable.

Respeto y Tolerancia

La base para convivir en sociedad. ¿Cómo afrontar las diferencias de ideas, costumbres y creencias que vemos en la sociedad?

Alegría

Toda persona es capaz de irradiar desde su interior la alegría, y su fuente más común, más profunda y más grande es el amor.

Autenticidad

Las experiencias, el conocimiento y la lucha por concretar propósitos de mejora, hacen que con el tiempo se vaya conformando una personalidad propia.

6.2. Uso del cuerpo para reforzar argumentos

En la comunicación oral efectiva, el cuerpo no solo acompaña al discurso verbal, sino que se convierte en un recurso estratégico para **reforzar, enfatizar y estructurar argumentos**.

Los oradores que utilizan su lenguaje corporal de manera consciente logran no solo captar la atención de su audiencia, sino también **hacer que sus ideas sean más claras, memorables y persuasivas**.

El uso del cuerpo para reforzar argumentos requiere integrar de forma armónica la **gesticulación enfática**, la **proximidad y orientación espacial** y el uso de **anclajes corporales** que den soporte visual y kinestésico a la estructura lógica del discurso. Cada uno de estos recursos contribuye a que el mensaje no solo sea escuchado, sino también **vivido emocionalmente** por la audiencia.

Gesticulación enfática y puntualización de ideas

La **gesticulación enfática** consiste en el uso intencional de movimientos de las manos, brazos y parte superior del cuerpo para **subrayar conceptos clave, ilustrar relaciones entre ideas o reforzar el tono emocional** del discurso.

Los gestos enfáticos cumplen varias funciones esenciales:

- **Destacar palabras o frases clave:** Un movimiento de la mano puede señalar que una idea es central o merece especial atención.
- **Reflejar la organización del pensamiento:** Numerar con los dedos ("primero", "segundo", "tercero") ayuda a que la audiencia siga el hilo argumental.

- **Visualizar conceptos abstractos:** Ampliar las manos para hablar de expansión, elevar la palma para referirse a logros, o cerrar el puño para enfatizar determinación.

La puntualización de ideas a través de la gesticulación tiene un impacto psicológico poderoso: el cuerpo del orador se convierte en un **mapa visual** que guía la interpretación del mensaje. Esto es especialmente importante en discursos con contenido complejo o en exposiciones donde es necesario mantener la atención en argumentos sucesivos.

No todos los gestos son igualmente eficaces. Los gestos enfáticos deben cumplir ciertos criterios para potenciar el discurso:

- **Ser congruentes con el contenido verbal:** Un gesto expansivo no debe acompañar una afirmación de limitación o restricción.
- **Ser naturales y fluidos:** Los gestos forzados, excesivamente ensayados o repetitivos generan distracción o desconfianza.
- **Estar en sincronía con el ritmo verbal:** El gesto debe producirse en el momento exacto en que la palabra clave se pronuncia, no antes ni después.

Por ejemplo, en un discurso sobre innovación, un orador podría utilizar un gesto de "apertura" de manos al hablar de nuevas oportunidades, y un gesto de "señalización" firme con el dedo índice al puntualizar los desafíos a enfrentar. Esta correspondencia entre movimiento e idea fortalece la retención del mensaje y facilita la conexión emocional.

Proximidad y orientación del cuerpo hacia la audiencia

La **proximidad** y la **orientación corporal** son componentes fundamentales de la comunicación no verbal que impactan profundamente en la percepción de accesibilidad, liderazgo y empatía del orador.

La **proximidad estratégica** implica gestionar conscientemente la distancia física con la audiencia para reforzar determinados efectos comunicativos. Un orador que se acerca levemente al público en momentos clave (por ejemplo, al lanzar una pregunta retórica o hacer un llamado a la acción) genera un efecto de **cercanía emocional**, rompiendo la barrera psicológica que a veces separa al expositor de sus receptores.

Este acercamiento debe ser sutil y natural; moverse bruscamente o invadir el espacio personal puede resultar intimidante. En auditorios grandes, la aproximación puede lograrse simbólicamente mediante el uso de pasarelas o bajando del estrado; en escenarios pequeños, basta con acortar la distancia mediante uno o dos pasos controlados hacia el público.

La **orientación del cuerpo**, en cambio, se refiere a la dirección física hacia la que el orador dirige su torso, cabeza y mirada. Un comunicador que orienta su cuerpo hacia los distintos sectores de la audiencia transmite inclusión y respeto. Evitar orientar el cuerpo únicamente hacia un sector, o dar la espalda a algún grupo, es esencial para sostener una comunicación equitativa y abierta.

La orientación corporal también puede utilizarse para enfatizar matices del discurso:

- Orientarse hacia el centro de la audiencia al presentar la idea principal.
- Girarse ligeramente hacia un lado al presentar perspectivas alternativas.
- Retomar una orientación frontal y firme al concluir o reafirmar el mensaje central.

Un orador que combina proximidad y orientación efectiva logra **tejer una red de atención continua** que fortalece el impacto emocional del discurso y maximiza la eficacia de los argumentos presentados.

Anclajes corporales para estructurar ideas complejas

Uno de los desafíos más frecuentes en la comunicación pública es presentar **ideas complejas o estructuras argumentativas extensas** de forma que resulten comprensibles y memorables. Para ello, los **anclajes corporales** constituyen una técnica de gran valor.

El **anclaje corporal** consiste en asociar físicamente distintas partes del escenario, o distintas posiciones del cuerpo, con secciones específicas del discurso. De este modo, el orador "marca" el espacio con las distintas etapas de su exposición, creando un **mapa kinestésico** que ayuda a la audiencia a seguir la lógica del argumento.

Algunos ejemplos de anclajes corporales incluyen:

- Dividir el escenario mentalmente en tres zonas y asociar cada una con una parte del discurso (introducción, desarrollo, conclusión).
- Utilizar un punto específico del escenario para cada argumento o solución planteada.

- Acompañar con un desplazamiento lateral la transición entre distintas perspectivas ("Desde otro ángulo...", y moverse hacia un costado).
- Regresar al punto central del escenario al recapitular o sintetizar las ideas.

Este uso del espacio permite que el discurso se perciba no solo de manera lineal, sino también espacial, facilitando la **memorización visual y corporal** del contenido. Para la audiencia, cada desplazamiento adquiere sentido narrativo: no se mueve simplemente el orador, sino que **el contenido mismo avanza y evoluciona**.

El anclaje corporal también puede ser interno, es decir, no requiere desplazamientos, sino que se expresa a través de:

- **Variaciones posturales:** inclinarse levemente hacia adelante al presentar un desafío, erguirse para proponer una solución.
- **Cambios de dirección de la mirada:** mirar hacia la derecha al hablar del pasado, al centro al hablar del presente y hacia la izquierda al proyectar el futuro.

La clave del anclaje efectivo es la **consistencia**: cada punto o gesto debe estar claramente asociado con una sección o idea, y repetirse de manera coherente durante la exposición.

Un uso hábil de los anclajes corporales no solo facilita la comprensión de estructuras complejas, sino que además **da ritmo, dinamismo y organicidad al discurso**, evitando la monotonía y reforzando la percepción de que el orador domina tanto su mensaje como su expresión.

Definiciones

- **Gesticulación enfática:** Uso intencional de movimientos de las manos y brazos para destacar conceptos clave y reforzar la expresividad emocional del discurso (Castro, 2013).
- **Puntualización de ideas:** Técnica de subrayado visual mediante gestos sincronizados con palabras o frases relevantes para guiar la atención del público (Pavía Sánchez & Díaz Sossa, 2014).
- **Proximidad estratégica:** Gestión consciente de la distancia física para modular la intensidad emocional y fortalecer la conexión comunicativa con la audiencia (Pavía Sánchez, 2016).
- **Orientación corporal:** Dirección deliberada del torso y la mirada hacia distintos sectores del público para favorecer la inclusión y el dinamismo escénico (López, Gordillo & Graus, 2016).
- **Anclaje corporal:** Asociación de posiciones físicas o zonas del escenario con etapas específicas del discurso para estructurar y facilitar la comprensión del mensaje (Adell Herrera, 2017).
- **Mapa kinestésico:** Representación espacial del contenido discursivo a través de desplazamientos y puntos de referencia físicos que apoyan la organización mental del público (Mínguez, 1999).
- **Movimientos de transición:** Desplazamientos breves y controlados que marcan cambios temáticos dentro de la estructura del discurso oral (Pavía Sánchez, 2016).

□ **Punto de anclaje:** Ubicación escénica fija utilizada para reforzar una idea central o enfatizar un momento crucial del discurso (Castro, 2013).

□ **Regulación de la distancia:** Ajuste intencionado de la cercanía o lejanía física para influir en la percepción de autoridad, confianza o apertura (López, Gordillo & Graus, 2016).

□ **Sincronía gesto-verbal:** Coordinación exacta entre gestos corporales y contenido verbal para maximizar la claridad, la congruencia y la fuerza persuasiva del mensaje (Díaz Sossa, 2014).

Enlaces complementarios

Título: “Gestos que peor funcionan en comunicación no verbal política”

Durante la comunicación política, ciertos gestos pueden minar la credibilidad, generar rechazo o disminuir el impacto del mensaje. Esta publicación analiza los movimientos corporales que afectan negativamente la imagen pública, como gestos agresivos, miradas evasivas o posturas de desconfianza.

Fuente: <https://www.analisisnoverbal.com/gestos-que-peor-funcionan-en-comunicacion-no-verbal-politica/>

Título: “Tipos de gestos en comunicación no verbal”

La comunicación no verbal incluye una amplia gama de gestos con funciones específicas: ilustradores, emblemas, adaptadores y reguladores. Esta publicación explica cómo interpretar y utilizar adecuadamente cada tipo de gesto para fortalecer la efectividad del

mensaje y construir vínculos positivos.

Fuente: <https://www.analisisnoverbal.com/tipos-de-gestos-en-comunicacion-no-verbal/>

Título: “Cómo los líderes empresariales utilizan su imagen para impulsar compañías exitosas”

La imagen pública de un líder influye directamente en la percepción de su empresa. Este artículo expone cómo los grandes líderes utilizan la comunicación no verbal, la vestimenta, la postura y la coherencia personal para construir confianza y fortalecer la marca corporativa.

Fuente: <https://www.forbesargentina.com/liderazgo/como-lideres-empresariales-utilizan-su-imagen-impulsar-companias-exitosas-n53428>

Título: “El arte de la imagen pública”

Construir una imagen pública poderosa requiere estrategia, autenticidad y dominio del lenguaje no verbal. Esta publicación explica cómo proyectar seguridad, credibilidad y carisma a través de la apariencia, la expresión corporal y la gestión emocional en contextos profesionales.

Fuente: <https://www.danielasanchezsilva.com/post/el-arte-dela-imagen-publica>

Título: “Comunicación no verbal: más allá de las palabras”

La comunicación no verbal es fundamental para transmitir emociones, intenciones y estados de ánimo. Este artículo destaca cómo la postura, la mirada, los gestos y la proxémica influyen en la percepción interpersonal y ofrece estrategias para perfeccionar su uso en diferentes escenarios.

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

Título: “La imagen corporativa: mucho más que apariencia”

Más allá de la estética, la imagen corporativa constituye una herramienta estratégica de posicionamiento y comunicación organizacional. Esta publicación analiza cómo el lenguaje no verbal, la vestimenta y el estilo visual refuerzan la identidad institucional y la percepción de confiabilidad.

Fuente: <https://progettagt.com/la-imagen-corporativa-mucho-mas-que-apariencia/>

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

