



Técnicas de Exposición - FAD UAEMex



**Material Didáctico:**  
Sólo Visión (Proyectables)

**Título:**  
Lenguaje Corporal

**Autor:**  
M. en E. Neftali Toledo  
Díaz de León

**Unidad de Aprendizaje:**  
Técnicas de Exposición



# Introducción

¿Es lo mismo hablar y escuchar a comunicarnos?



¿Cuál es la diferencia?

Comunicación efectiva



Se logra el efecto deseado en el receptor



~ Ruido ~



Personas



Seres multisensoriales



Comunicación verbal

Comunicación No verbal



Palabras

Expresión corporal

$\frac{1}{4}$

$\frac{3}{4}$

20%

80%



Qué decimos

Cómo lo expresamos

Cómo lo decimos

Cómo lo exteriorizo

Comunicación No Verbal



“La comunicación hace del adversario un amigo”

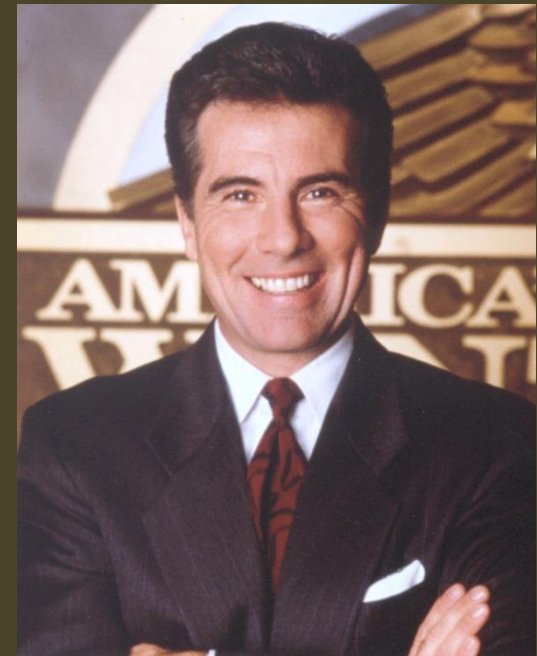
*John Walsh*

- 9 de cada 10 problemas humanos son producto de una mala comunicación.

**¿Por qué podemos comunicarnos mejor con algunas personas?**

*\*Comprender al otro como es:  
Crear puentes de comunicación*

*\*Gente diferente:  
Enriquece nuestros horizontes*





“Sólo podemos dar lo que tenemos, sólo podremos comunicarnos bien con los demás en la medida en que estemos bien y tengamos una buena imagen de nosotros mismos”

**Gabby Vargas**



“Las palabras amables pueden ser cortas y fáciles para decir, pero su eco es verdaderamente infinito”

**Madre Teresa de Calcuta**



# Comunicación No Verbal

Proceso de comunicación mediante el envío y recepción de mensajes sin palabras, es decir, se da mediante indicios y signos.

Los mensajes que pueden ser comunicados a través de gestos, lenguaje corporal, postura, expresión facial y contacto visual, además de objetos (ropa, peinados, accesorios, incluso la conducta).



**Givens, David (2000)**



# 1. Leer a las personas

- Hay que saber mirar
- Espacio para observar, escuchar y comprender
- Afinar el sentido de observación
- Comunicación = Ojos, cuerpo, voz (silencio), gestos, ademanes
- 7,000 expresiones diferente (sólo en la cara) – Cada una revela un pensamiento





## 2. Metalenguaje

Refleja ¿Quiénes somos?

Proyección del interior al exterior  
¡Estar bien = sentirte bien!



“Quien es sensible para descifrar lo que una persona dice, más allá del propio lenguaje verbal conquistará uno de los retos más grandes de la vida, entender a las personas”

**Gabby Vargas**





# 3. Toma una fotografía mental

## Analiza:

1. Rasgos característicos
2. Congruencia o incongruencia en su imagen
3. Circunstancias
4. Lo que se quiere proyectar (consciente e inconsciente)





# 4. La primera impresión

**1° plano** – Cuerpo y apariencia física – personalidad tangible

**2° plano** – lenguaje, voz, gestos, postura - elementos inconscientes de la personalidad

**3° plano** – Carácter de la persona - trato, hobbies, pareja, hijos, posición social –

## Impactar positivamente

- 7 de cada 10 juicios emitidos en la Primera Impresión SON CORRECTOS.





# ¿Será verdad que la BELLEZA, el ÉXITO y la CLASE son determinantes para causar una buena impresión?

<b>PERSONAS</b>	<b>Amable, agradable o simpática</b>	<b>Déspota, arrogante, altiva</b>
<b>Físicamente agraciada, belleza física</b>		
<b>Con clase y posición social</b>		
<b>Exitosa, poderosa</b>		
<b>No físicamente agraciada, belleza física limitada</b>		
<b>Poca clase o baja posición social</b>		
<b>Éxito mediano, persona de clase media</b>		

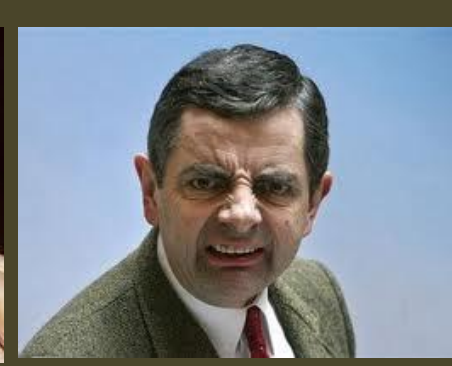


# 5. Lenguaje Corporal

## Los Secretos del Lenguaje Corporal

Comunicación No Verbal





La expresión facial es, junto con la mirada, el medio más rico e importante para expresar emociones y estados de ánimo. A través del conocimiento y de la observación de las expresiones faciales (la cara en movimiento y no como un objeto estático) podemos conseguir una mejor comprensión de lo que nos comunican los demás.





# Lenguaje corporal

Se produce por cualquier medio que no sea el idioma, a través de:

- Cabeza, cara y cuello
- Contacto visual
- Postura corporal
- Gestos
- Piernas y pies
- Orientación del cuerpo
- Boca
- Voz
- Distancia corporal
- Cabello
- Olfato
- Tacto o piel





# Contacto visual

## Registran:

- Apariencia externa y física, ademanes, gestos, mímica.
- Temperamento, ritmo de movimiento, capacidad de reacción.
- Manifestaciones emocionales.
- Utilización del espacio.





# CUELLO:

## Desplazamiento hacia delante



AFECTO



AGRECIÓN



ATENCIÓN





# CUELLO:

## Desplazamiento hacia atrás

Comunicación No Verbal



ESPERA



ESCEPTICISMO



# CUELLO:

## Giro hacia el interlocutor

Comunicación No Verbal



ATENCIÓN

ESCUCHA ATENTA



# CUELLO:

## Alejarse del Interlocutor



ALTA ATENCIÓN



## CUELLO:

Inclinación hacia delante rápida



Miedo



Rabia



Inseguridad



# CUELLO:

Inclinación hacia delante lenta



Sumisión



Tristeza



Búsqueda



# CUELLO:

## Inclinación hacia atrás rápida



Resistencia



# CUELLO:

## Inclinación hacia delante lenta



Duda



CUELLO:

Inclinación hacia un lado rápida



Interés escéptico





# CUELLO:

Inclinación hacia un lado lenta

Comunicación No Verbal



Incredulidad



Vanidad



# BARBILLA:

## Agarrar la barbilla



Pensativo



**BARBILLA:**

Recargarse en la Barbilla



Reflexión Pausada o Fatiga



# Boca

## Labios

Poderosa región erótica.

## Dientes

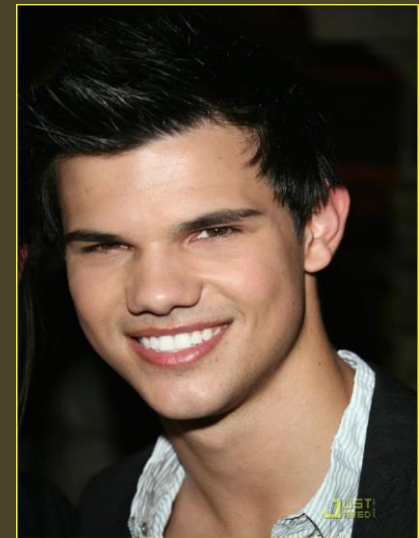
El cuidado y el aseo distinguen a una persona que se preocupa por su imagen.

## Sonrisa

Gesto más significativo para comunicar confianza y agrado.

## Bostezo

Respuesta natural a la fatiga y al cansancio, pero en nuestras sociedades, se considera como una falta de cortesía y respeto.





# BOCA:

## Taparse la boca

Comunicación No Verbal



Contener el deseo de hablar /  
Indica que se ha olvidado algo



# Cabello

- Lo más revelador en la personalidad.
- La forma de arreglarlo, su cuidado e higiene son señales claras de comunicación no verbal.





## Cabello:

Tomarse del cabello, jugar con él

Comunicación No Verbal



Distracción /  
Coqueteo



Tensión/  
Desesperación



# GESTOS FACIALES

## ZONA DE LOS OJOS:

MOVIMIENTO	SIGNIFICADO
Dirección de la mirada recta	Actitud de interés / disposición
Dirección de la mirada hacia arriba	Una escapatoria / introspección en los recuerdos
Dirección de la mirada hacia abajo	Concentración / desconexión interna o recordando
Dirección de la mirada al vacío	Perderse en el pensamiento
Ojos erráticos de arriba hacia abajo	Arrogancia
Ojos erráticos de abajo hacia arriba	Miedo
Contacto largo de la mirada	Interés o curiosidad insistente
Contacto corto de la mirada	Timidez o inseguridad
Contacto visual alternante	Querer estar en otro sitio / querer escapar
Falta de contacto visual	Concentración / miedo / arrogancia
Párpados muy abiertos	Sorpresa / sugestión
Párpados en posición neutra (normal)	Actitud de disposición
Párpados bajados	Atención / aburrimiento / modestia / cansancio
Parpadeo frecuente	Nerviosismo
Cejas levantadas	Arrogancia / incredulidad / terror
Cejas cerradas (fruncir ceño)	Ira / rabia





# GESTOS FACIALES

## ZONA DE LA BOCA:

MOVIMIENTO	SIGNIFICADO
Boca abierta sin hablar	Sorpresa / querer decir algo
Poco abierta con habla	Inseguridad / modestia
Muy abierta sin habla	Terror / alegría
Muy abierta con habla	Fuerte seguridad en uno mismo
Comisura de los labios neutra (normal)	Postura de disposición
Comisuras elevadas	Alegría
Comisuras hacia abajo	Tristeza
Comisuras hacia un lado	Desprecio / cinismo
Labios cerrados sin tensión (normal)	Postura de disposición
Labios apretados	Decisión / ira / concentración
Mordiéndose los labios	Nerviosismo / reflexión / titubeo
Labio superior levantado	Desprecio
Labio inferior levantado	Duda
Labio superior sobre el inferior (o al revés)	Decepción
Morderse el labio superior o inferior	Timidez / miedo
Punta de la lengua sobre el labio superior	Intensa concentración



# Comunicación No Verbal





# Postura o cinestesia

## Verse importante

“Asumir una actitud”

Le decimos al mundo cómo tratarnos

Pararse y caminar derecho = halo de elegancia

- Equilibrio y estética
- Cuerpos rectos, balanceados y flexibles

“Haz una entrada triunfal”

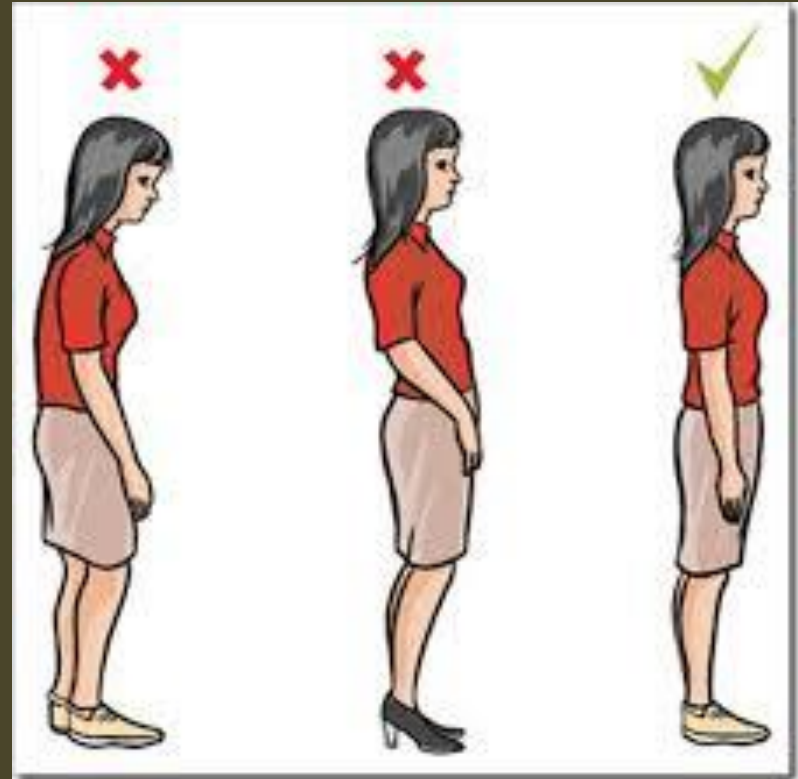
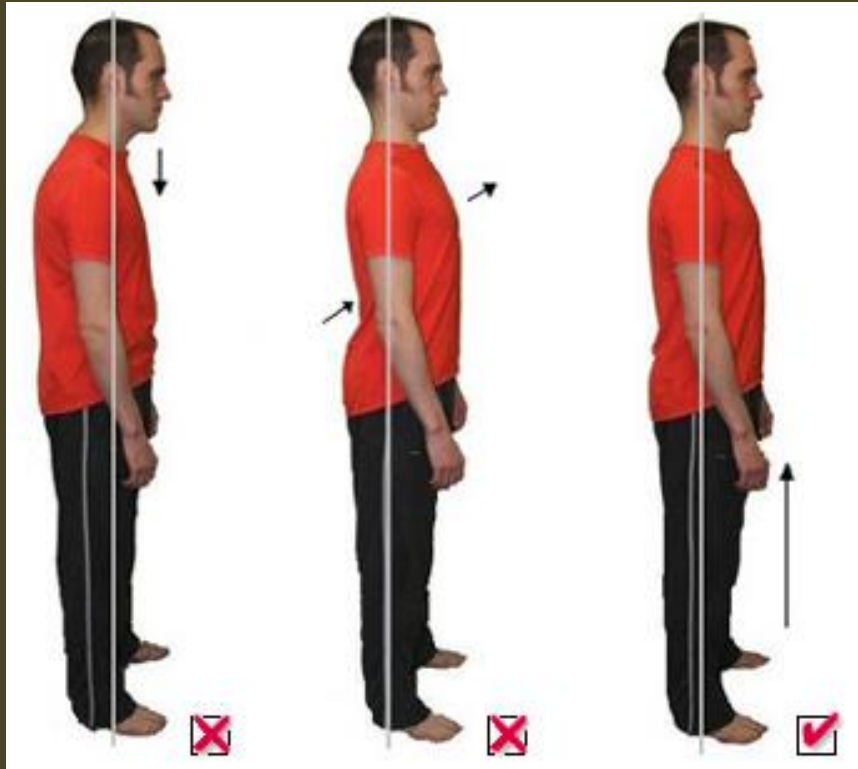
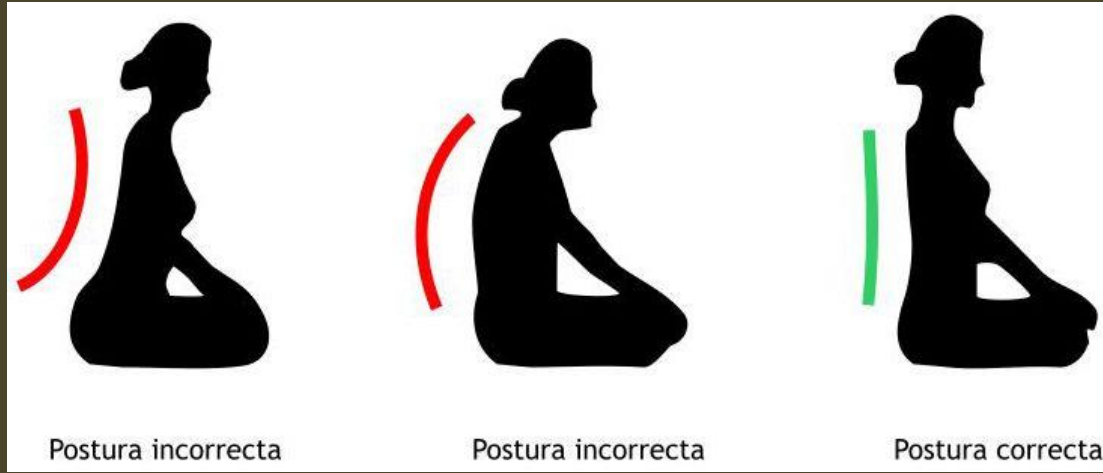
- *El traje de baño*
- *El pavorreal*





# Postura o cinestesia

Comunicación No Verbal





# Ademanos y movimientos

Movimientos de los brazos y las manos al hablar.

Está relacionada con la personalidad y la nacionalidad.

Es lo menos sencillo de interpretar.





# Las piernas y los pies

## Ubicación de las piernas

## Qué significa

Piernas muy abiertas

Arrogancia, imposición

Piernas poco abiertas

Seguridad, corrección, educación.

Muy juntas

Tensión, miedo, nerviosismo.

Sentados y poca abiertas

Control de sí mismo, relajamiento.

Sentados y muy abiertas

Mucha concentración

Sentados y juntas

Tensión, temor

Sentados y cruzadas

Comodidad, inseguridad.



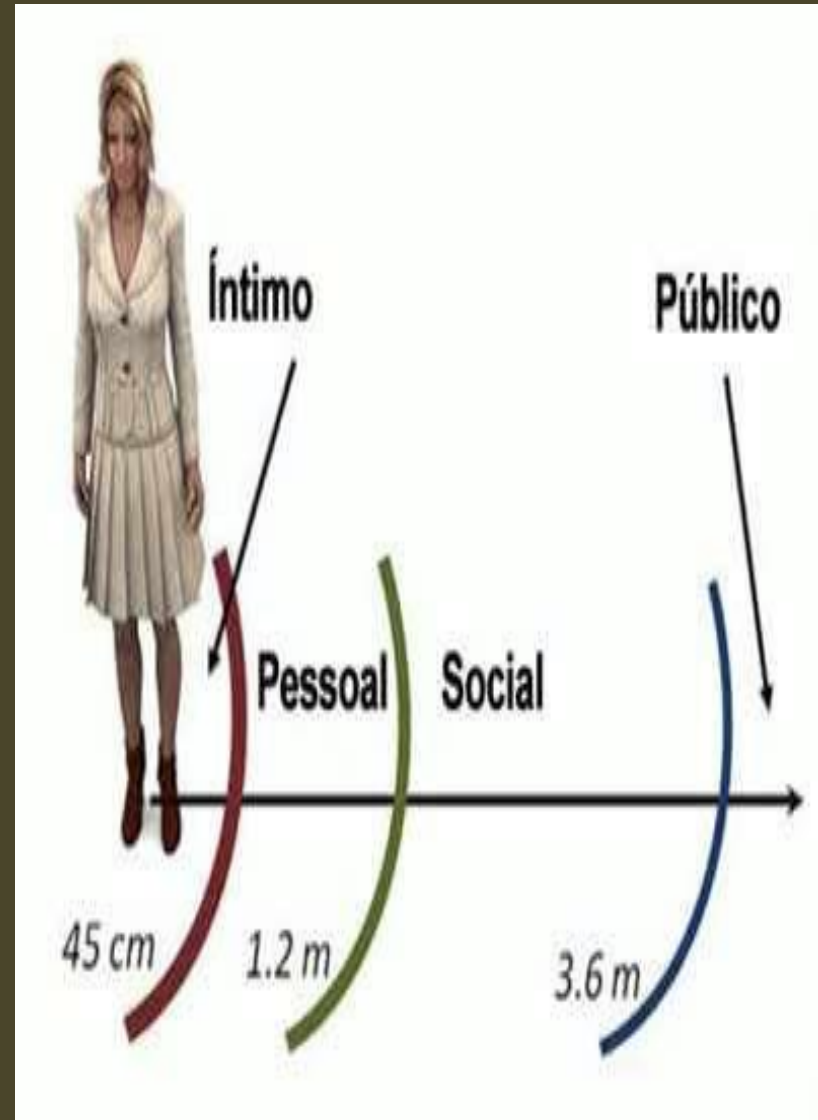
# Guarda tu distancia

¿Cómo interpretas esta afirmación?



# Distancia corporal, distancia física y proxémica

- **Distancia íntima:** muy cerca, hay contacto corporal; lo más lejos está entre los 45 cms.
- **Distancia personal:** lo más cerca está entre 60 y lo más lejos 1.2 metros.
- **Distancia social:** Lo más cerca está entre 1.50 metros y lo más lejos está entre 3.6 metros.
- **Distancia pública:** lo más cerca está entre los 4 metros y lo más lejos está a partir de los 8 metros.







# proxémica

Comunicación No Verbal

La "distancia interpersonal" o "proxémica"





# Interprete el lenguaje no verbal

Comunicación No Verbal





# Interpretación

- **Los gestos** expresan evaluación crítica.
- El principal es el de la **mano en la cara**, con el índice levantando la mejilla y otro dedo **tapando la boca** mientras el **pulgar sostiene el mentón**.
- Otras evidencias de que **el que escucha analiza críticamente al que habla**, las proporcionan **las piernas muy cruzadas** y el **brazo cruzado sobre el pecho** (defensa), mientras la cabeza y el mentón están un poco inclinados hacia abajo (hostilidad).
- La «frase no verbal» dice algo así como “no me gusta lo que está diciendo y no estoy de acuerdo».



## Comunicación No Verbal





# Interpretación

- **En la primera** podemos ver que si una niña de cinco años dice una mentira a sus padres, se tapará inmediatamente la boca con una o las dos manos. El gesto indica a los padres que la niña mintió y ese gesto continúa usándose toda la vida, variando solamente su velocidad.
- **Segunda.** Cuando la adolescente dice una mentira, también lleva la mano a la boca como la niña de cinco años, pero, en lugar de taparla bruscamente, sus dedos apenas rozan su boca. El gesto de taparse la boca se vuelve más refinado en la edad adulta. Cuando el adulto dice una mentira.
- Esto sirve de ejemplo para mostrar que cuando un individuo se hace mayor, muchos de sus gestos se vuelven más elaborados y menos obvios. Es más difícil interpretar los gestos de una persona de cincuenta años que los de un individuo mucho más joven.



# Bibliografía

- **Givens, David B. (2000).** *Body speak: what are you saying? Successful Meetings.*
- **Poyatos, Fernando (1994).** *La comunicación no verbal 1: Cultura, lenguaje y conversación.* Madrid: Biblioteca Española de Lingüística y Filología Istmo.
- **Knapp, Mark L. (1995).** *La comunicación no verbal: El cuerpo y el entorno.* Ediciones Paidós Ibérica.



GRACIAS!!!