

HABILIDADES BLANDAS PARA EL ÉXITO PROFESIONAL Y PERSONAL

Módulo 2: Comunicación Efectiva

Comunicación No Verbal

Sesión 19: Lenguaje Corporal y su Interpretación



Comunicación No Verbal

- La comunicación no verbal representa más del 70% de la información transmitida en una interacción. Entender y usar eficazmente este tipo de comunicación es esencial para construir relaciones exitosas y transmitir mensajes claros en el ámbito personal y profesional.



DATO CURIOSO

- “El 93% del significado emocional de un mensaje se transmite a través de señales no verbales”
(Fuente: Mehrabian, 1971).
- ¿Cómo influyen los gestos en nuestras interacciones diarias?



OBJETIVOS

- Identificar los elementos del lenguaje corporal y su impacto en la comunicación.
- Analizar un caso de debate basado en la interpretación de lenguaje corporal



Elementos del Lenguaje Corporal

Postura, movimientos de manos,
contacto visual, proxémica



Introducción al Lenguaje Corporal



- **Contenido:**

- Definición de lenguaje corporal.
- Importancia en la comunicación.
- Ejemplos de cómo el lenguaje corporal afecta la percepción.

La Importancia de la Postura

- **Contenido:**

- Definición de postura.
- Tipos de posturas (abierta vs. cerrada).
- Cómo la postura influye en la percepción de confianza y apertura.
- Ejemplos visuales de posturas efectivas.



Movimientos de Manos y su Significado

- **Contenido:**

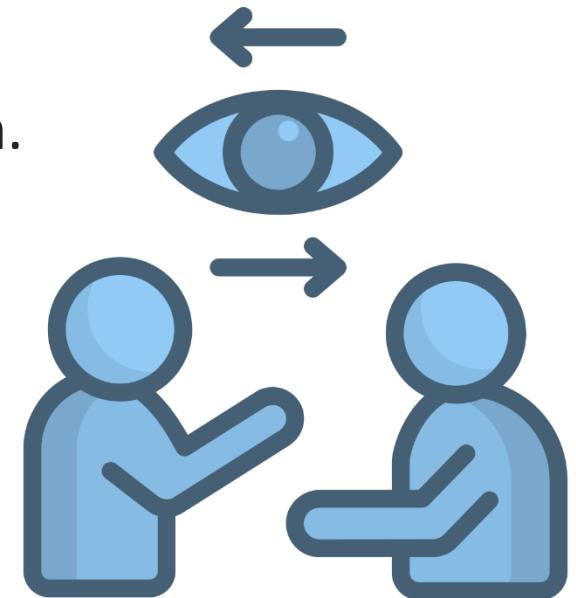
- Uso de las manos para enfatizar puntos.
- Gestos comunes y su interpretación.
- Importancia de evitar movimientos nerviosos o repetitivos.
- Ejemplos de gestos positivos.



El Poder del Contacto Visual

- **Contenido:**

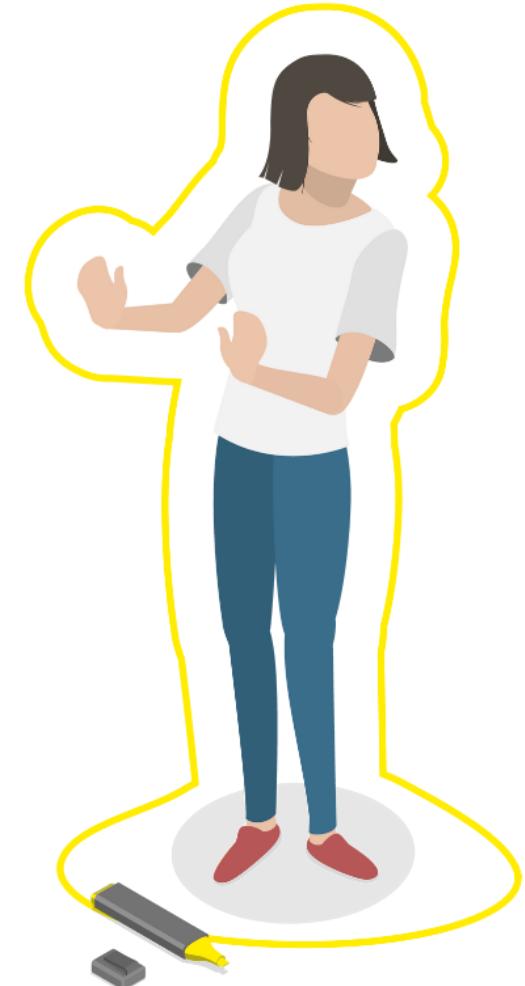
- Importancia del contacto visual en la comunicación.
- Cómo mantener un contacto visual adecuado.
- Diferencias culturales en el contacto visual.
- Ejercicios para mejorar el contacto visual.



Proxémica: El Uso del Espacio

- **Contenido:**

- Definición de proxémica.
- Zonas de espacio personal (íntima, personal, social, pública).
- Cómo la distancia afecta la comunicación.
- Ejemplos de uso adecuado del espacio en diferentes contextos.



Leer el recurso digital sobre lenguaje corporal en el blog de Esther Martín

- <https://www.esthermartin.coach/blog/lenguaje-corporal/>

Y responder:

1. **¿Cómo influye el contacto visual en la percepción de confianza y sinceridad durante una conversación?**
 - **Pista:** Considera cómo el contacto visual puede variar en diferentes contextos culturales y situaciones sociales.
2. **Describe un ejemplo de cómo los movimientos de manos pueden complementar o contradecir el mensaje verbal en una interacción.**
 - **Pista:** Piensa en gestos específicos que pueden reforzar o debilitar lo que se está diciendo.

Ejemplos cotidianos: Cómo identificar una postura abierta vs. cerrada



Introducción a las Posturas Abiertas y Cerradas

- **Definición:** La postura abierta se caracteriza por una posición relajada y receptiva, mientras que la postura cerrada indica defensividad o protección.
- **Importancia:** La postura influye en cómo los demás perciben nuestra confianza y disposición a interactuar.



Ejemplos de Postura Abierta

- **Descripción:** Postura abierta se caracteriza por una posición relajada y receptiva.
- **Ejemplos:**
 - Brazos y piernas sin cruzar.
 - Manos visibles y relajadas.
 - Cuerpo orientado hacia el interlocutor.
- **Impacto:** Transmite confianza, apertura y disposición a interactuar



Ejemplos de Postura Cerrada

- **Descripción:** Postura cerrada se caracteriza por una posición defensiva o protectora.
- **Ejemplos:**
 - Brazos y piernas cruzados.
 - Manos ocultas o tensas.
 - Cuerpo orientado lejos del interlocutor.
- **Impacto:** Transmite inseguridad, desinterés o defensividad.



Veamos este video

- <https://signica.com.ar/herramientas/comunicacion-no-verbal-posturas-abiertas-y-cerradas/> y hagamos un mapa conceptual de lo aprendido



Impacto Profesional: Credibilidad y Confianza en Entrevistas o Reuniones



Introducción a la Credibilidad y Confianza

- **Definición:** La credibilidad es la percepción de que una persona es confiable y competente. La confianza es la seguridad en la integridad y habilidades de alguien.
- **Importancia:** En entrevistas y reuniones, la credibilidad y la confianza son esenciales para establecer relaciones profesionales efectivas y lograr objetivos.



Estrategias para Construir Credibilidad

- **Preparación:** Investigar y conocer bien el tema o la empresa.
- **Comunicación Clara:** Expresar ideas de manera concisa y coherente.
- **Lenguaje Corporal:** Mantener una postura abierta, contacto visual y gestos apropiados.
- **Ejemplos:** Presentar logros y experiencias relevantes.



Generar Confianza en Entrevistas y Reuniones

- **Autenticidad:** Ser genuino y honesto en la comunicación.
- **Empatía:** Mostrar interés y comprensión hacia los demás.
- **Consistencia:** Cumplir con lo prometido y ser puntual.
- **Ejemplos:** Relatar situaciones donde se haya demostrado confiabilidad.



Para la siguiente sesión

Revisar [La primera impresión es la que cuenta: ¿Por qué? – Socioestrategia](#)

- Y responder:

1.Por qué es importante la primera impresión en el ámbito profesional y cómo puede influir en el desarrollo de una entrevista o reunión?

- **Pista:** Considera los aspectos mencionados en el artículo sobre la percepción inicial y su impacto en la credibilidad y confianza.

2.Menciona tres estrategias que puedes utilizar para causar una buena primera impresión en una entrevista de trabajo. Explica cómo cada una de estas estrategias puede mejorar tu credibilidad y confianza.

- **Pista:** Piensa en las recomendaciones del artículo sobre preparación, lenguaje corporal y autenticidad.

Bibliografía

- Pease, A., & Pease, B. (2006). *El lenguaje del cuerpo: Cómo interpretar a los demás a través de sus gestos*. Barcelona: Amat.
- Esteban, L. (2023). *Lenguaje Corporal: La guía completa para leer el lenguaje corporal y la comunicación no verbal*. Madrid: Editorial Planeta.
- **Recursos digitales**
 - [Todo sobre el lenguaje corporal: claves para interpretarlo correctamente - Esther Martín](#)
 - [Lenguaje corporal EN 3 CAMPOS: kinesia, Paralingüística y](#)
 - <https://signica.com.ar/herramientas/comunicacion-no-verbal-posturas-abiertas-y-cerradas/>
 - [La primera impresión es la que cuenta: ¿Por qué? - Socioestrategia](#)