



Empoderamiento femenino contra el acoso sexista en espacios públicos
Proyecto Núm. 2022-1-LT01-KA220-ADU-000086398



Cofinanciado por
la Unión Europea



Comunicación no verbal



¡Conecta con nosotros!

Yoana Doneva

Gestora de proyectos

VAEV



www.instagram.com/vaevrd/



www.facebook.com/AustriaVolunteers?locale=fr_FR



www.linkedin.com/company/vienna-association-of-education-volunteers-vaev/



CÓMO FUNCIONA LA COMUNICACIÓN NO VERBAL



Las señales no verbales enriquecen un mensaje verbal al aportar significado adicional.

Los mensajes no verbales pueden reemplazar a los mensajes verbales.



Los mensajes no verbales pueden reemplazar a los mensajes verbales.

Los mensajes no verbales pueden reemplazar a los mensajes verbales.

Tipos de comunicación no verbal

Expresiones faciales: Una sonrisa puede reflejar calidez y cercanía, mientras que un ceño fruncido puede mostrar desaprobación o frustración.

Lenguaje corporal: la forma en que nos posicionamos, nuestros gestos y la inquietud pueden transmitir mensajes sobre nuestra confianza, apertura o

Contacto visual:
Mantener el contacto visual puede mostrar que estás atento y comprometido, mientras que evitarlo puede dar la impresión de timidez o falta de interés.

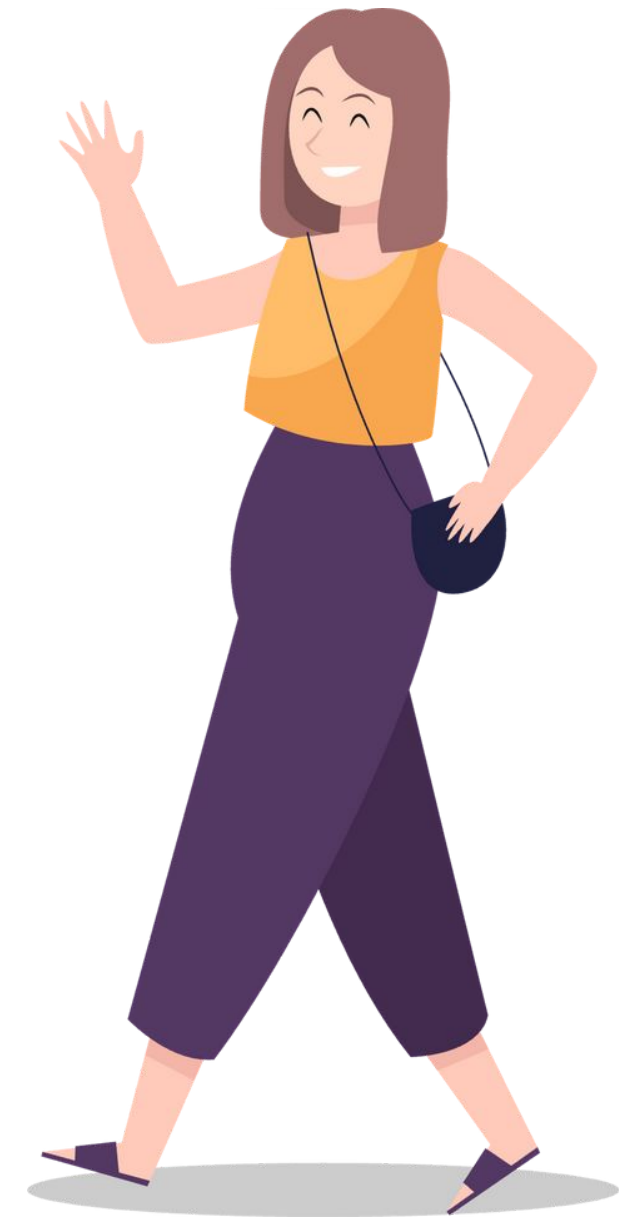
Señales vocales: el tono de la voz, el volumen y el ritmo al hablar pueden afectar el tono emocional de nuestro mensaje.

Tacto: Según el contexto y las normas culturales, el tacto puede transmitir una variedad de emociones, que van desde la calidez y el afecto hasta el dominio o la agresión.

Expresiones faciales en las interacciones sociales



Las expresiones faciales activan diferentes procesos cognitivos, lo que genera respuestas rápidas y un reconocimiento claro de las emociones. Estudios recientes que comparan las expresiones faciales de robots humanoides y humanos indican que, aunque las personas pueden identificar las expresiones de los robots, es posible que no respondan de manera automática e implícita. Las expresiones faciales no solo son reacciones, sino que también tienen un papel comunicativo, como mostrar empatía o la intención de comunicarse, algo que se observa en gestos como el movimiento de las cejas. Estas señales transmiten confianza y destacan la importancia para quien las recibe.



Facial Expressions



Happiness



Sadness



Anger



Fear



Disgust



Confused



Contempt



Thoughtful



Shy



Funny



Surprised



Excited

¿Qué es el lenguaje corporal?

El éxito en las relaciones, tanto personales como profesionales, se basa en una comunicación efectiva, donde las señales no verbales o el "lenguaje corporal" juegan un papel importante. El lenguaje corporal incluye el comportamiento físico, las expresiones y los gestos, y actúa como un medio de comunicación no verbal que, a menudo, se manifiesta de manera instintiva en lugar de consciente.



Body Language Types

What do they all mean?

70-93% of all communication is nonverbal.
That means body language, posture, gestures
and movements play a vital role in helping us
understand how another person is feeling.



Angry



Ashamed



Embarrassed



Worried



Happy



Sad



Joyful



Satisfied



Guilty



Scared



Lonely



Proud



Skeptical



Furious



Depressed



Shocked



Enamored



Disappointed



Gloating



Surprised



Dreamy



Cheerful



Playful



Unemotional

La relevancia del lenguaje corporal en las entrevistas



Los candidatos necesitan poder gestionar su lenguaje corporal durante las entrevistas. Aunque los entrevistadores valoran la idoneidad principalmente por las respuestas verbales, también suelen prestar atención a las señales no verbales. Los entrevistadores con experiencia son muy buenos en detectar estas señales, que pueden afectar de manera sutil su proceso de decisión. Seguir los principios fundamentales de un lenguaje corporal efectivo puede causar una buena impresión en los entrevistadores.



Interpretación del lenguaje corporal



El Dr. Jeff Thompson destaca lo crucial que son las tres C de la comunicación no verbal: contexto, conjuntos y congruencia. Hemos hablado sobre la congruencia, que se trata de hacer coincidir lo que decimos con nuestro lenguaje corporal y tono. Aplicar el contexto significa entender la situación, como darse cuenta de la ansiedad para saber por qué alguien puede verse tenso durante un espectáculo de fuegos artificiales. Y, por último, considerar conjuntos implica tener en cuenta varias expresiones o movimientos para interpretar correctamente el lenguaje corporal de alguien.

Interpretación del lenguaje corporal



El lenguaje corporal es como una ventana que nos muestra cómo se siente una persona. Por ejemplo, cuando alguien tiene los brazos cruzados, a menudo eso significa que está a la defensiva o no está satisfecho, aunque diga lo contrario. Aprender a leer el lenguaje corporal es un poco como aprender un segundo idioma; te ayuda a distinguir entre lo que realmente está pasando y lo que parece.



Body Language in an Interview

What your body is saying?



Contacto visual



Las expresiones faciales activan procesos mentales que nos ayudan a identificar rápidamente las emociones. Investigaciones que analizan las expresiones de robots humanos y humanoides muestran que, aunque las personas pueden reconocer conscientemente las expresiones de los robots, es posible que no reaccionen de forma automática. Las expresiones faciales tienen un papel comunicativo, ya que expresan empatía y indican la intención de comunicarse, como se observa en gestos como el movimiento de las cejas, que transmiten confianza y relevancia para quien las recibe.

Contacto visual



Según Conversation Aid, hay varios aspectos que pueden resumir lo importante que es el contacto visual:

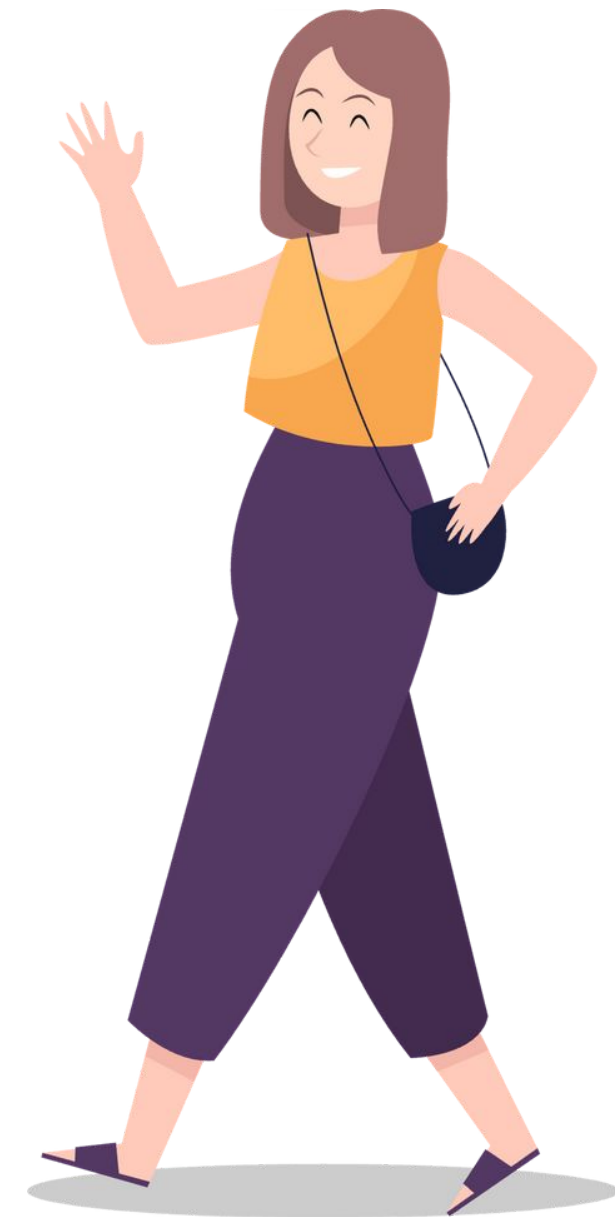
- El contacto visual inicia y finaliza la comunicación.
- Un contacto visual más fuerte se relaciona con la credibilidad y el control.
- La ausencia de contacto visual y el parpadeo se ven como una señal de sumisión.
- Las personas de alto estatus son observadas y tienden a mirar más mientras hablan que cuando escuchan.
- Las miradas transmiten hostilidad.



La importancia de la comunicación no verbal

Para ser un gran comunicador, es fundamental que una persona combine sus expresiones verbales con las no verbales. En la comunicación no verbal, los mensajes se envían a través de medios vocales que no utilizan el lenguaje, y se estima que el 60% de toda la comunicación es no verbal.

El comportamiento no verbal es tanto innato como aprendido, y muchas de nuestras formas de comunicación no verbal, como mostrar enojo o felicidad, son universales. Sin embargo, hay ciertas maneras de comportarse que son propias de cada cultura, como los gestos. Por ejemplo, en algunas culturas asiáticas, mirar a los ojos directamente se considera un signo de competitividad, mientras que en las culturas occidentales, evitar el contacto visual se interpreta erróneamente como una falta de confianza en uno mismo.



Ventajas de la comunicación no verbal



- La comunicación no verbal puede hacer que incluso el mensaje más complicado sea más claro.
- A veces, las señales que no se expresan con palabras pueden tener más peso que las propias palabras.



Consejos de comunicación no verbal para personal directivo

La comunicación no verbal es fundamental para la efectividad en la gestión, ya que afecta cómo se interpretan los mensajes y cómo se desarrollan las relaciones en los equipos. Saber manejar las señales no verbales potencia el liderazgo y promueve una dinámica más positiva en el entorno laboral.

Lenguaje no verbal:

- Mantén una postura abierta y usa gestos relajados para que parezcas accesible.
- Usa gestos como asentir y sonreír para mostrar que entiendes y para dar ánimo.
- Evita cruzar los brazos o mostrar expresiones tensas que puedan dar una impresión de actitud defensiva.

Contacto visual:

- Establecer y mantener contacto visual para mostrar atención y sinceridad.
- Adapta el contacto visual según las normas culturales y las preferencias personales.
- Equilibra el contacto visual entre los miembros del equipo para asegurar la inclusión y el compromiso.

Expresiones faciales:

- Expresar emociones que coincidan con el mensaje que se está transmitiendo.
- Presta atención a las microexpresiones que pueden revelar sin querer emociones contradictorias.
- Usa expresiones faciales para apoyar los mensajes verbales y mostrar empatía.

Consejos de comunicación no verbal para personal directivo

Espacio personal:

- Respetar los límites del espacio personal para evitar incomodidades o sensaciones de intrusión.
- Ajusta la proximidad según las normas culturales y el tipo de interacción.
- Ten en cuenta los niveles de comodidad de los miembros del equipo y ajústate a ello.

Tono y volumen de la voz:

- Ajusta el tono y el volumen de tu voz para mostrar confianza y autoridad, pero sin llegar a sonar intimidante.
- Habla con una voz calmada y serena en momentos de estrés para ayudar a calmar a los miembros del equipo.
- Adapta la forma de hablar según el contexto (por ejemplo, habla con claridad en presentaciones y en situaciones de conversación).

Consistencia y coherencia:

- Asegúrate de que haya una buena conexión entre las señales verbales y no verbales para crear confianza y credibilidad.
- Alinea el lenguaje corporal con el mensaje para que sea más claro y evitar confusiones.
- Practica la autoconciencia para asegurar que tu comunicación no verbal sea coherente en diversas situaciones.

Recursos

- 1.Agnihotri, Niharika. (2022). Comunicación sin palabras.
- 2.Un análisis preliminar de la comunicación verbal y no verbal en una familia de Arabia Saudita.
- 3.Lowai G. Abed, Mohaned G. Abed, Todd K. Shackelford, Scott D. Lane, editor académico.
- 4.(1991). Comunicación verbal y no verbal. En: Psicología Esencial. Springer, Dordrecht.
- 5.Comunicación verbal y no verbal de: J.A. Tulao
- 6.La relevancia de la comunicación no verbal - Phutela, Deepika. Revista IUP de habilidades interpersonales 2015
- 7.Anderson, A 1999 Comunicación no verbal: maneras y funciones
- 8.Comprender la comunicación no verbal de Holly Tired, Universidad Estatal de Michigan.
- 9.Contacto visual: una introducción a su función en la comunicación Jodi Schulz, Universidad Estatal de Michigan
- 10.El papel de las expresiones faciales en las interacciones sociales de Chris Frith.
- 11.Comunicación no verbal y lenguaje corporal por Jeanne Segal, Ph.D., Melinda Smith, M.A., Lawrence Robinson y Greg Boose.



Empoderamiento femenino contra el acoso sexista en espacios públicos
Project Num: 2022-1-LT01-KA220-ADU-000086398



¡Gracias!



Financiado por la Unión Europea. Las opiniones y puntos de vista expresados son, sin embargo, responsabilidad exclusiva del/de los autor(es) y no reflejan necesariamente los de la Unión Europea ni los de la Agencia Nacional. Ni la Unión Europea ni la autoridad otorgante pueden ser consideradas responsables al respecto.

