

Kinésica

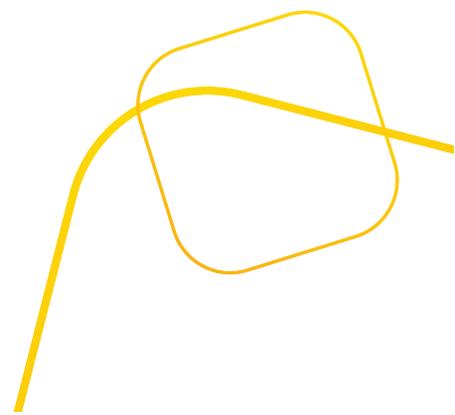
“Se refiere a los movimientos del cuerpo, los gestos, las expresiones faciales, posturas, etc. Estos elementos pueden transmitir estados de ánimo, actitudes, entre otras, inconscientemente, pero también podemos utilizarlos a nuestro antojo para apoyar a la comunicación no verbal.”

(Gago Muñiz, 2018, pág. 20)

Un ejemplo muy común que se utiliza es cuando hacemos un gesto para señalar donde queremos que mire nuestro interlocutor.

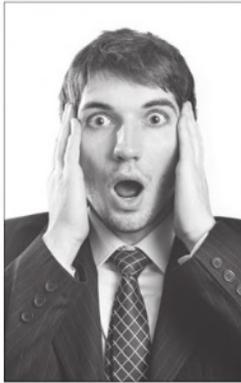
La habilidad de identificar las actitudes que muestran las personas a través de sus posturas corporales y gestos es crucial para interpretar los mensajes cuando se tiene una negociación, conflicto o se tiene a cargo colaboradores siempre con el objetivo de poder dar respuesta idónea conforme lo que está expresando la persona con la que me comunico.

Más adelante analizaremos el porcentaje de información que brinda cada tipo de comunicación cuando hablamos. Observe las imágenes que representan personas con diversas posturas y gestos, imagine que usted se comunica con ellos/as y antes de

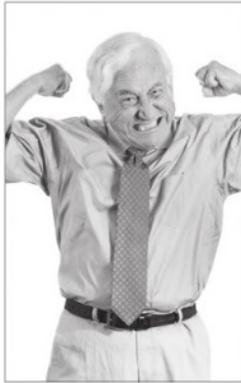


Kinésica

escuchar tiene que identificar qué actitud posee cada interlocutor.



Asombro



Ira



Desconcierto



Preocupación

Fuente: Adela de Castro. Manual práctico de Comunicación Organizacional. Pág. 19



Aburrimiento



Incomprensión

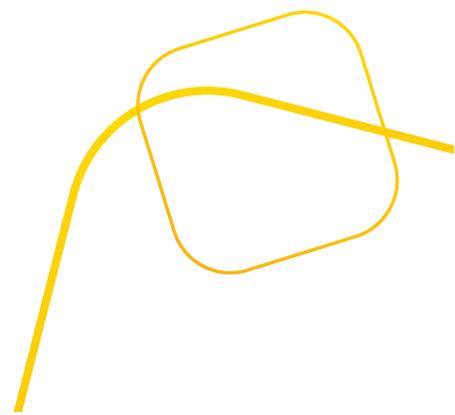


Agotamiento



Indiferencia

Fuente: Adela de Castro. Manual práctico de Comunicación Organizacional. Pág. 20



Kinésica

Referencia

*De Castro, A. (06 de 03 de 2016). Manual práctico de comunicación organizacional. Recuperado el 30 de 09 de 2018, de books.google.com.mx:
https://books.google.com.mx/books?id=1PRDDgAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false*

*Gago Muñiz, M. (10 de 2017). Manual. Comunicación, asertividad y escucha activa en la empresa. Recuperado el 26 de 09 de 2018, de books.google.com.mx:
https://books.google.com.mx/books/about/Manual_Comunicaci%C3%B3n_asertividad_y_escuc.html?id=LuxCDwAAQBAJ&redir_esc=y*

