

Comunicación Verbal y No Verbal

Cómo hablar para que el mensaje llegue, convenza y se recuerde

Hablar en público no consiste solo en decir palabras en voz alta. Consiste en construir un mensaje comprensible, creíble y coherente, en el que lo que se dice y cómo se dice trabajen juntos. La audiencia no escucha únicamente el contenido: también interpreta el tono, la mirada, la postura, los gestos y la seguridad con la que se transmite el mensaje.



Objetivos del Bloque

¿Qué vas a aprender aquí?

1

Comprender

La diferencia esencial entre comunicación verbal y no verbal, y cómo ambas construyen el mensaje.

2

Identificar

Los elementos que refuerzan o debilitan un mensaje oral: voz, mirada, postura y gestos.

3

Reconocer

Por qué no basta con hablar correctamente: hay que hacerlo de forma coherente, expresiva y convincente.

4

Aplicar

Estrategias concretas para que la audiencia confíe en el mensaje y lo retenga con mayor facilidad.

Itinerario de Aprendizaje

Mapa del bloque — seis núcleos de trabajo

01

Comunicación verbal

La palabra como herramienta central del discurso.

03

La relación entre ambas

Cómo se integran en un sistema único de comunicación.

05

El cuerpo en escena

Postura, gesto, mirada y expresión facial.

No estudiaremos estos elementos como partes aisladas, sino como un sistema único de transmisión del mensaje. En oratoria, todo comunica al mismo tiempo.

02

Comunicación no verbal

Lo que el cuerpo, la voz y el espacio transmiten.

04

Voz y dicción

El instrumento sonoro del orador.

06

Credibilidad

Cómo construir la confianza del público.



CONCEPTO FUNDAMENTAL

Hablar No Es lo Mismo que Comunicar

Solo hablar

Una persona puede pronunciar muchas palabras y, sin embargo, no comunicar nada útil. Hay palabras sin mensaje, sin intención y sin efecto en el receptor.

Comunicar de verdad

Comunicar implica que el receptor entienda, interprete y reciba un mensaje con sentido. En la comunicación oral intervienen señales verbales y no verbales de manera simultánea: la audiencia no solo oye, también observa, interpreta y juzga.

«El verdadero problema de la comunicación es la ilusión de que ha tenido lugar.»

— George Bernard Shaw

Comunicación Verbal

La palabra como columna vertebral del discurso

La comunicación verbal es todo aquello que transmitimos mediante palabras: vocabulario, estructura de frases, claridad de ideas, precisión en los conceptos y selección del lenguaje adecuado a la audiencia.

En oratoria, la palabra debe ser útil, clara y adaptada a quien escucha. Las expresiones rebuscadas o demasiado complejas pueden parecer brillantes, pero a menudo dificultan la comprensión y reducen el impacto.

Vocabulario

Preciso y adecuado al contexto.

Estructura

Frases bien construidas y ordenadas.

Claridad

Ideas expresadas sin ambigüedad.

Comunicación No Verbal

El cuerpo también habla



Mirada

Crea conexión directa con la audiencia y transmite presencia real.



Expresión facial

Acompaña y refuerza el contenido emocional de cada momento.



Gestos

Subrayan ideas y dan energía al discurso cuando se usan con intención.



Postura

Comunica estabilidad, apertura o nerviosismo según cómo se sostiene el cuerpo.

Si el cuerpo transmite inseguridad, tensión o desconexión, el mensaje pierde fuerza aunque el contenido sea impecable.



La Voz como Instrumento

No solo importa qué dices, sino cómo suenas

La voz no es un simple vehículo mecánico: es una parte esencial del mensaje. Sus cinco dimensiones determinan el impacto del discurso:

1

Volumen

Que llegue a todos sin forzar.

2

Ritmo

Ni demasiado rápido ni demasiado lento.

3

Articulación

Que cada palabra se entienda con nitidez.

4

Entonación

Que la voz suba y baje con intención.

5

Pausas

El silencio también es parte del mensaje.

Una voz monótona reduce la atención; una voz bien modulada ayuda a mantener la escucha y a destacar las ideas importantes.

La Dicción

Pronunciar bien ayuda a pensar bien



La dicción es la forma en que articulamos las palabras para que se entiendan con nitidez. Una buena dicción facilita la comprensión y transmite profesionalidad y control.

Hablar deprisa, arrastrar sonidos o no marcar bien las palabras produce ruido comunicativo: obliga a la audiencia a hacer un esfuerzo extra para seguir el discurso, y ese esfuerzo acaba en desconexión.

- ❑ La dicción no requiere un acento concreto. Requiere claridad, ritmo y precisión articulatoria.

La Entonación

La misma frase no siempre dice lo mismo

La entonación cambia el sentido de lo que decimos y marca la intención del mensaje. Una misma frase puede sonar segura, irónica, cercana, fría o defensiva según el tono empleado.

Tono plano

El discurso pierde vida, la audiencia pierde interés. El orador parece desconectado o inseguro.

Tono flexible

La voz sube y baja con intención. Resalta lo importante, suaviza lo secundario, genera expectativa.

Tono forzado

Exagerado o artificial. La audiencia percibe afectación y pierde confianza en el orador.

El orador debe buscar una voz viva, flexible y adaptada al contenido de cada parte del discurso.



HERRAMIENTA ESENCIAL

Las Pausas

Callar también comunica

¿Qué hacen las pausas?

- Dan tiempo para respirar y ordenar ideas
- Separan bloques temáticos del discurso
- Añaden énfasis a lo que viene después
- Permiten que la audiencia procese lo dicho
- Crean expectativa antes de una idea clave

El miedo al silencio

Un orador inexperto suele temer el silencio y lo rellena con muletillas, repeticiones o palabras vacías. Un buen orador lo utiliza como herramienta: sabe que el silencio no es un fallo, es una señal de dominio.

«"Nada refuerza tanto la autoridad como el silencio"» — Leonardo da Vinci.

La Mirada

Mirar a la audiencia es reconocerla

La mirada es uno de los instrumentos más poderosos del orador. Cuando miramos a nuestra audiencia, le transmitimos presencia, interés y respeto. La mirada crea la sensación de diálogo, incluso en una intervención unidireccional.

→ **Mirada distribuida**

Recorre toda la sala sin fijarse en un punto. Hace que todos los presentes se sientan incluidos.

→ **Mirada evitada**

Fijada en el suelo, en las notas o en la pantalla. Genera distancia y debilita la conexión.

→ **Mirada concentrada**

Dirigida siempre a la misma persona. Incomoda al receptor y excluye al resto del público.



La Postura

El cuerpo debe sostener el mensaje

Cuerpo rígido

Transmite tensión y nerviosismo. El orador parece bloqueado.

Cuerpo desordenado

Movimientos sin intención, balanceo constante. Transmite falta de control.

Cuerpo abierto y firme

Natural, estable, con los pies bien apoyados. Proyecta seguridad y autoridad.



La postura correcta no consiste en quedarse inmóvil, sino en sostenerse con naturalidad y seguridad mientras se habla.

Los Gestos

Los gestos refuerzan o distraen

✅ Gestos con intención

Subrayan una idea, organizan el discurso, dan energía al contenido. El público los lee como señales de claridad.

⚠️ Gestos repetitivos

Se convierten en tics visuales. La audiencia deja de seguir el mensaje y empieza a contar el gesto.

❌ Gestos excesivos

Saturan la escena visual. Distraen y restan credibilidad aunque el contenido sea sólido.

El objetivo no es gesticular mucho, sino gesticular con intención y coherencia.



La Expresión Facial

La cara también argumenta

La cara nunca es neutra

La audiencia lee la expresión del orador de manera automática e inconsciente. Una cara inmóvil o contradictoria puede enfriar una idea que debería emocionar o convencer.

El orador debe procurar que su expresión facial apoye la intención de cada momento: interés, seriedad, cercanía, entusiasmo o reflexión.

Expresiones y sus efectos

- **Sonrisa genuina**

Genera cercanía y reduce la distancia con el público.

- **Gesto serio**

Comunica importancia y concentración cuando el contenido lo requiere.

- **Expresión de entusiasmo**

Contagia energía y mantiene la atención del auditorio.



La Apariencia

La imagen influye en la recepción

La forma de vestir, el aseo y el ajuste al contexto influyen en la primera impresión. La audiencia interpreta la apariencia como una señal de respeto, adecuación y preparación antes de que el orador abra la boca.

No se trata de moda

La clave no es vestir de una manera determinada, sino hacerlo conforme al tipo de acto y al contexto del evento.

Sí se trata de congruencia

La apariencia debe ser coherente con el mensaje y con la imagen profesional que se desea proyectar.

Siempre: respeto

Presentarse bien es una muestra de respeto hacia la audiencia. Ellos lo perciben y lo valoran desde el primer momento.

Coherencia Entre Forma y Fondo

Si el cuerpo contradice la palabra, la credibilidad cae

La audiencia no separa fácilmente contenido y forma. Si el mensaje dice seguridad pero el tono es débil, o si se habla de entusiasmo con gesto apagado, aparece una contradicción visible que el público detecta de forma intuitiva.



Palabra

Contenido claro y coherente

Voz

Tono expresivo y seguro

Cuerpo

Postura abierta y congruente

La credibilidad aumenta cuando palabra, voz y cuerpo apuntan en la misma dirección. No es un efecto estético: es la base de la confianza que la audiencia deposita en el orador.

La Credibilidad del Orador

La confianza se construye con coherencia

El orador creíble es el que parece saber de lo que habla, cree en lo que dice y lo expresa con naturalidad. La credibilidad no nace solo del cargo o del currículum: también se construye con claridad, honestidad expresiva y control de la comunicación no verbal.

«Se necesitan veinte años para construir una reputación y cinco minutos para arruinarla.» – Warren Buffett

Claridad

El orador sabe lo que quiere decir y lo expresa sin rodeos.

Honestidad expresiva

Ni exageración ni frialdad: el tono responde al contenido real.

Control no verbal

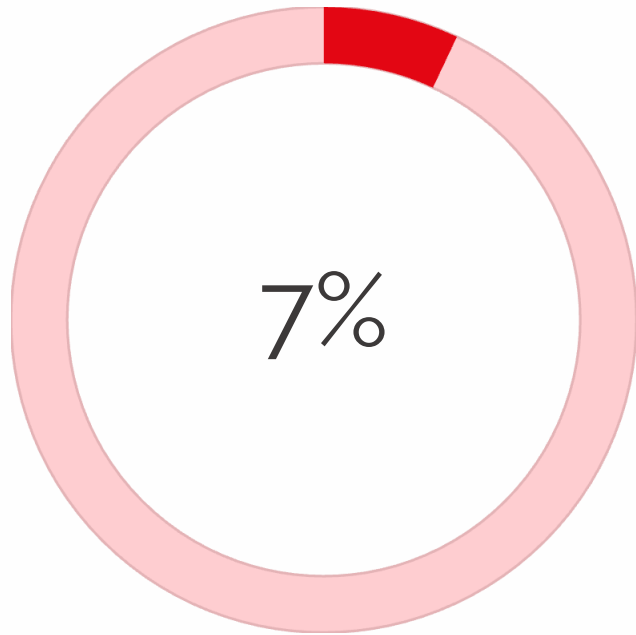
El cuerpo y la voz refuerzan el mensaje en lugar de contradecirlo.



La Audiencia Interpreta Todo

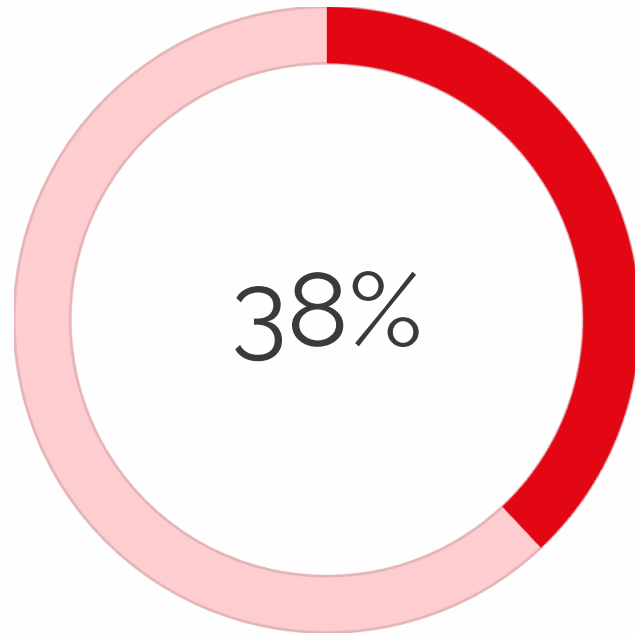
Comunicación y recepción del público

El público no evalúa únicamente las palabras. También valora si el orador transmite seguridad, si parece preparado y si su estilo se adapta al contexto. Cada señal —vocal, corporal o verbal— suma o resta en la percepción global del mensaje.



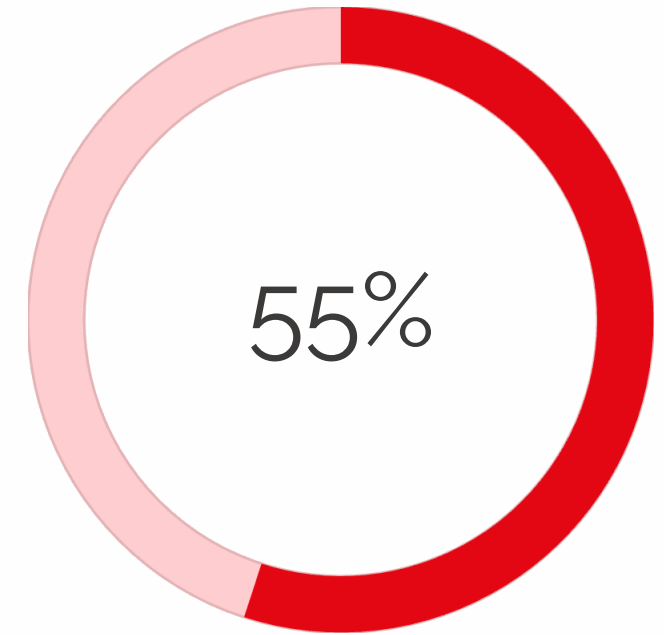
Palabras

Solo el 7% del impacto comunicativo proviene del contenido verbal (Albert Mehrabian).



Voz

El tono, el ritmo y la entonación representan el 38% del impacto total.



No verbal

La comunicación no verbal —postura, gesto, mirada— supone el 55% del impacto percibido.

El Riesgo del Exceso Verbal

Hablar demasiado no siempre ayuda

El problema

Un discurso lleno de palabras puede cansar si no está bien ordenado. La abundancia verbal sin claridad provoca dispersión y hace más difícil retener la idea central. La audiencia pierde el hilo y, con él, la atención.

La solución

La oratoria eficaz no busca cantidad, sino precisión, ritmo y capacidad de ser recordada. Cada frase debe justificar su presencia en el discurso.

📄 Pregúntate: ¿Esta frase añade valor o simplemente añade palabras?

«Si hubiera tenido más tiempo, habría escrito una carta más corta.» — Blaise Pascal

El Riesgo del Exceso Gestual

Moverse mucho tampoco equivale a comunicar mejor

Un orador que se mueve sin control, gesticula en exceso o cambia constantemente de posición puede desviar la atención del mensaje. El público empieza a observar el cuerpo en lugar de escuchar el contenido.

Movimiento sin propósito

Distrae, genera inquietud y resta autoridad al orador.



Movimiento con intención

Cada gesto o desplazamiento refuerza el mensaje y guía la atención del público.

La clave no es la intensidad física, sino la intención comunicativa.



☑ PREGUNTA RESUELTA

Comprobamos Comprensión — Pregunta 1

¿Qué comunica mejor credibilidad en una intervención oral?

1

Opción A

Hablar rápido y con muchas palabras para demostrar dominio del tema.

2

Opción B

Mantener coherencia entre voz, cuerpo y contenido.

3

Opción C

Evitar toda gestualidad para no distraer a la audiencia.

☑ PREGUNTA RESUELTA

Comprobamos Comprensión — Pregunta 1

¿Qué comunica mejor credibilidad en una intervención oral?

1

Opción A

Hablar rápido y con muchas palabras para demostrar dominio del tema.

2

Opción B

Mantener coherencia entre voz, cuerpo y contenido.

3

Opción C

Evitar toda gestualidad para no distraer a la audiencia.

📄 Respuesta correcta: B. La credibilidad aumenta cuando lo verbal y lo no verbal se apoyan mutuamente. La velocidad o la ausencia de gestos, por sí solas, no generan confianza.

La Voz del Orador

La voz debe cuidar tres cosas



Inteligibilidad

Que se entienda cada palabra. Sin claridad articulatoria, el mensaje se pierde antes de ser procesado.



Energía

Que la voz llegue con presencia. Una voz sin energía no convoca atención ni genera interés.



Variación

Que no suene plana ni mecánica. La variación mantiene el interés y resalta lo que importa.

La voz eficaz no es la más fuerte: es la más útil para que el mensaje se entienda, se siga y se recuerde.



Ritmo de la Intervención

Ni atropellado ni dormido

El ritmo del discurso debe permitir que la audiencia siga el hilo sin fatiga. Cada intervención tiene su propio pulso ideal, y el orador debe encontrarlo y mantenerlo con flexibilidad.

Demasiado rápido

El contenido se vuelve difícil de procesar. La audiencia pierde información y se desconecta.

Demasiado lento

Sin variación ni avance, aparece el aburrimiento. La atención se dispersa.

Ritmo equilibrado

Combina momentos de avance, énfasis y pausa. Mantiene la tensión narrativa del discurso.

El Silencio Útil

La pausa ordena el pensamiento

¿Para qué sirve el silencio?

- Separa ideas entre sí con claridad
- Refuerza una afirmación importante
- Crea expectativa antes de una idea clave
- Da autoridad y control al orador
- Permite que la audiencia asimile lo escuchado



Usado con criterio, el silencio es uno de los recursos más sofisticados de la oratoria. Diferencia a quien habla de quien comunica con dominio.

La Audiencia También Habla Sin Palabras

La escucha activa del orador

La comunicación no es un proceso unidireccional. El público emite señales constantes que el orador debe aprender a leer y a integrar en su forma de transmitir.

→ Señales de conexión

Miradas atentas, asentimiento, inclinación hacia adelante, silencio activo. El mensaje está llegando.

→ Señales de desconexión

Miradas perdidas, movimiento nervioso, cruce de brazos, conversaciones en voz baja. Algo falla.

→ La respuesta del orador

Ajustar el ritmo, el volumen, el nivel de detalle o incorporar una pregunta para recuperar la atención.



La Naturalidad

Lo mejor es que parezca fácil



Cuando el orador habla con naturalidad, la audiencia percibe autenticidad. Y la autenticidad es, quizás, el recurso más difícil de imitar y el más fácil de reconocer.

Naturalidad no significa improvisación desordenada; significa expresar el contenido con soltura, sin impostación ni afectación. Es el resultado de preparar tanto el mensaje que puedes transmitirlo como si lo dijeras por primera vez.

📄 La naturalidad se prepara. No es ausencia de preparación: es su mejor resultado.

El Peligro de la Impostación

El personaje cansa más que la persona

Si el orador exagera su tono, fuerza una voz que no es la suya o adopta un estilo artificial, la audiencia nota la distancia. La percepción de falsedad baja la credibilidad de forma inmediata e irreversible.

Orador impostado

Actúa un papel. La audiencia siente que hay una máscara entre el mensaje y la persona. La confianza cae.

Orador auténtico

Potencia la mejor versión de sí mismo. La audiencia percibe coherencia entre lo que dice y quien lo dice.

«Sé tú mismo; todos los demás ya están cogidos.» — Oscar Wilde

Adaptación al Contexto

No se habla igual en cualquier lugar

El entorno condiciona muchas de las decisiones comunicativas del orador. Un mismo mensaje necesita ser transmitido de manera diferente según el espacio, el formato y el tipo de acto.



Aula o formación

Lenguaje claro, ritmo pausado, contacto visual frecuente y espacio para preguntas.



Reunión o junta

Tono más formal, argumentación concisa, control gestual y presencia calmada.



Auditorio

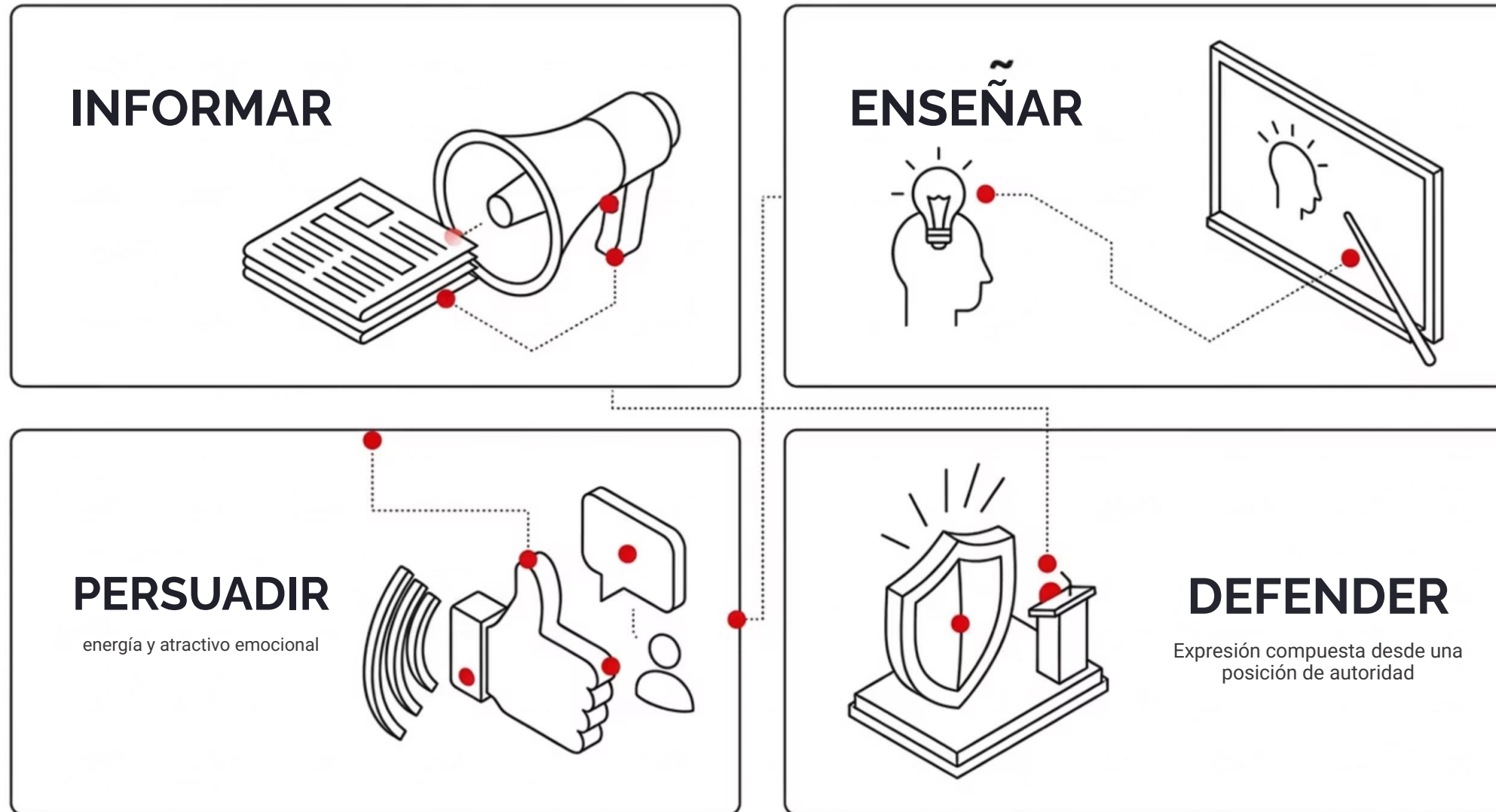
Proyección vocal máxima, gestos amplios y estructura muy clara para mantener la atención.



Adaptación al Tipo de Intervención

Informar no exige lo mismo que persuadir

El objetivo de la intervención determina el registro comunicativo completo: la voz, el gesto, el ritmo y la presencia deben responder al propósito concreto de cada situación.



Conocer el objetivo de tu intervención antes de preparar el discurso es el primer paso para elegir el registro comunicativo adecuado.

Señales de Buena Conexión

Cómo saber si el mensaje está funcionando

No siempre hay aplausos para confirmarlo. Pero el orador experimentado aprende a leer señales más sutiles de que la comunicación está funcionando:

Atención visual sostenida

La audiencia mira al orador sin distracciones. Los ojos siguen el hilo del discurso.

Respuesta física positiva

Asertimiento leve, inclinación hacia adelante, expresiones de acuerdo o interés.

Silencio activo

La sala guarda silencio porque está escuchando, no porque esté aburrida.

Participación natural

Preguntas al final, respuestas espontáneas, interés genuino por el tema.



Señales de Alerta

Cómo detectar que algo falla

Señales que deben activar al orador

- Miradas perdidas o fijas en el teléfono
- Movimientos nerviosos frecuentes
- Conversaciones paralelas en voz baja
- Ausencia total de respuesta o reacción
- Expresiones de confusión o impaciencia

¿Qué hacer cuando ocurre?

Estas señales no significan fracaso automático. Significan que algo en la forma de transmitir el mensaje debe revisarse.

El orador puede cambiar el ritmo, bajar el volumen para generar tensión, hacer una pregunta directa o reformular la idea con un ejemplo más concreto. La clave es no ignorar las señales.

🔗 PREGUNTA RESUELTA

Comprobamos Comprensión — Pregunta 2

¿Qué elemento no verbal suele perjudicar más la credibilidad?

1

Opción A

Una voz bien modulada y expresiva que varía según el contenido.

2

Opción B

La coherencia visible entre lo que se dice y cómo se expresa el cuerpo.

3

Opción C

La contradicción entre lo que se dice y lo que el cuerpo muestra.

Comprobamos Comprensión — Pregunta 2

¿Qué elemento no verbal suele perjudicar más la credibilidad?

1

Opción A

Una voz bien modulada y expresiva que varía según el contenido.

2


Opción B

La coherencia visible entre lo que se dice y cómo se expresa el cuerpo.

3

Opción C 

La contradicción entre lo que se dice y lo que el cuerpo muestra.

 Respuesta correcta: C. Cuando hay contradicción entre el mensaje verbal y el lenguaje corporal, la audiencia desconfía de forma instintiva. En caso de duda, siempre cree al cuerpo.



Una Idea Práctica

Menos exhibición, más eficacia

«La perfección se alcanza, no cuando no hay nada más que añadir, sino cuando no hay nada más que quitar.» – Antoine de Saint-Exupéry

La buena comunicación no necesita exageración. Necesita claridad, presencia, orden y una relación armónica entre lenguaje verbal y corporal. El objetivo del orador no es impresionar por saturación, sino facilitar comprensión y generar confianza.

Claridad

El mensaje se entiende sin esfuerzo.

Presencia

El orador ocupa el espacio con seguridad.

Orden

El discurso tiene estructura visible.

Armonía

Lo verbal y lo no verbal van de la mano.

Aplicación a la Vida Real

Esto no solo vale para una conferencia



Las mismas reglas que rigen la oratoria sirven para cualquier situación donde la comunicación oral importa: una reunión, una entrevista profesional, una defensa académica o una intervención breve en un equipo de trabajo.

Quien domina la comunicación verbal y no verbal no solo habla mejor en público: también se expresa mejor en la vida profesional cotidiana, genera más confianza y transmite sus ideas con mayor eficacia.

❑ La oratoria no es una habilidad de escenario. Es una habilidad de vida profesional.

Detecta la Coherencia

Aprende a escuchar con los ojos

Observa esta intervención pública breve –[Matthew McConaughey en los Oscar \(2014\)](#)– y responde tres preguntas con atención crítica:

1 ¿Qué dice verbalmente?


Identifica el mensaje central, el vocabulario empleado y la estructura del discurso.

2 ¿Qué transmite con el cuerpo y la voz?

Observa la postura, la mirada, los gestos, el ritmo y la entonación. ¿Qué información añaden o restan?

3 ¿Hay coherencia entre ambas cosas?

¿El cuerpo apoya el mensaje verbal o lo contradice? ¿Genera confianza o produce distancia?

 Esta dinámica entrena una habilidad fundamental: aprender a analizar la comunicación desde fuera, para mejorarla desde dentro.

 RECUERDA

Reescribe una Frase para Decirla Mejor

La lengua escrita y la lengua oral no son lo mismo

Toma una frase demasiado larga o técnica y conviértela en una frase oral: breve, clara y natural. El objetivo es hacer que el lenguaje escrito suene bien cuando se habla.

 Versión escrita

«La implementación del proyecto se verá condicionada por la concurrencia de diversos factores de naturaleza operativa.»

 Versión oral

«El proyecto dependerá de varios factores operativos.»

Practica con frases de tu propio ámbito profesional o académico. La habilidad de traducir lo escrito a lo oral es una de las más valiosas en cualquier contexto de comunicación pública.

Verdad vs Mentira

Un juego para descifrar la coherencia comunicativa

Formen parejas para esta dinámica. Cada ronda explorará los matices de la expresión verbal y no verbal.



Ronda 1: Lo Verdadero Falso

Di algo que es absolutamente verdad sobre ti o tu experiencia, pero esfuérate por transmitirlo de tal forma que parezca mentira.



Ronda 2: Lo Falso Verdadero

Di algo que es una mentira completa, pero intenta que tu lenguaje corporal y tono de voz hagan que parezca verdad.



El Juicio de la Audiencia

Tu compañero decide: ¿Te creo o no? Y, lo más importante, ¿por qué? (Fíjate en las señales verbales y no verbales).

Clave de la dinámica: No importa solo lo que dices, importa cómo lo transmites.

Para Comprobar lo Aprendido — Parte 1

1

¿Qué diferencia hay entre hablar y comunicar?

2

¿Qué señales no verbales interpreta la audiencia?

3

¿Por qué la voz no debe sonar monótona?

Para Comprobar lo Aprendido — Parte 1

1

¿Qué diferencia hay entre hablar y comunicar?

Respuesta: Hablar es emitir palabras; comunicar implica que el receptor entienda, interprete y reciba el mensaje con sentido. Comunicar requiere que el mensaje llegue y sea valorado.

2

¿Qué señales no verbales interpreta la audiencia?

Respuesta: La mirada, la expresión facial, los gestos, la postura, el movimiento y la apariencia general del orador. La audiencia las lee de forma automática e inconsciente.

3

¿Por qué la voz no debe sonar monótona?

Respuesta: Porque la monotonía reduce la atención y el impacto. Una voz que no varía no resalta nada, y la audiencia deja de distinguir lo importante de lo secundario.

Para Comprobar lo Aprendido — Parte 2

1

¿Por qué la naturalidad es tan importante?

2

¿Qué ocurre cuando el cuerpo contradice el mensaje?

3

¿Qué función cumplen las pausas?

Para Comprobar lo Aprendido — Parte 2

1

¿Por qué la naturalidad es tan importante?

Respuesta: Porque genera autenticidad y confianza. Cuando el orador habla con naturalidad, la audiencia percibe que hay coherencia entre la persona y el mensaje, y esa coherencia es la base de la credibilidad.

2

¿Qué ocurre cuando el cuerpo contradice el mensaje?

Respuesta: La credibilidad baja. La audiencia, de forma intuitiva, confía más en lo que el cuerpo transmite que en lo que las palabras dicen. La contradicción genera desconfianza.

3

¿Qué función cumplen las pausas?

Respuesta: Ordenan el discurso, resaltan ideas clave, permiten respirar, crean expectativa y dan tiempo a la audiencia para asimilar lo escuchado. Son una herramienta de control, no un fallo.

IDEAS ESENCIALES

Lo que Debes Llevarte de Este Bloque



La palabra aporta contenido

La comunicación verbal es el esqueleto del discurso. Sin claridad verbal, no hay mensaje posible.



El cuerpo aporta credibilidad

La voz, la postura, la mirada y los gestos no son adornos: forman parte del mensaje y lo sostienen.



La coherencia es la clave

Cuando lo verbal y lo no verbal van juntos, el discurso gana claridad, fuerza y capacidad de persuadir.

CIERRE DEL BLOQUE 2

Lo Esencial al Cerrar Este Bloque

Un buen orador no solo elige bien sus palabras: también las sostiene con su cuerpo, su voz y su actitud. Por eso la comunicación eficaz no consiste en hablar mucho, sino en hablar con coherencia, naturalidad y dominio expresivo.

«Tómate el tiempo de decirlo bien la primera vez, para no tener que corregirlo después.» – Abraham Lincoln

📄 Pregunta final para reflexionar: ¿Tu forma de hablar ayuda a creer en tu mensaje... o lo debilita?

Con lo aprendido, vayamos ahora al Bloque 3 Preparación de las intervenciones.



Comunicación Verbal y No Verbal

Cómo hablar para que el mensaje llegue, convenza y se recuerde

