



Habilidades Comunicativas

 Paso 4


CI.Lab ALICANTE
Laboratorio Ciudadano


**GENERALITAT
VALENCIANA**
Conselleria d'Innovació,
Indústria, Comerç i Turisme

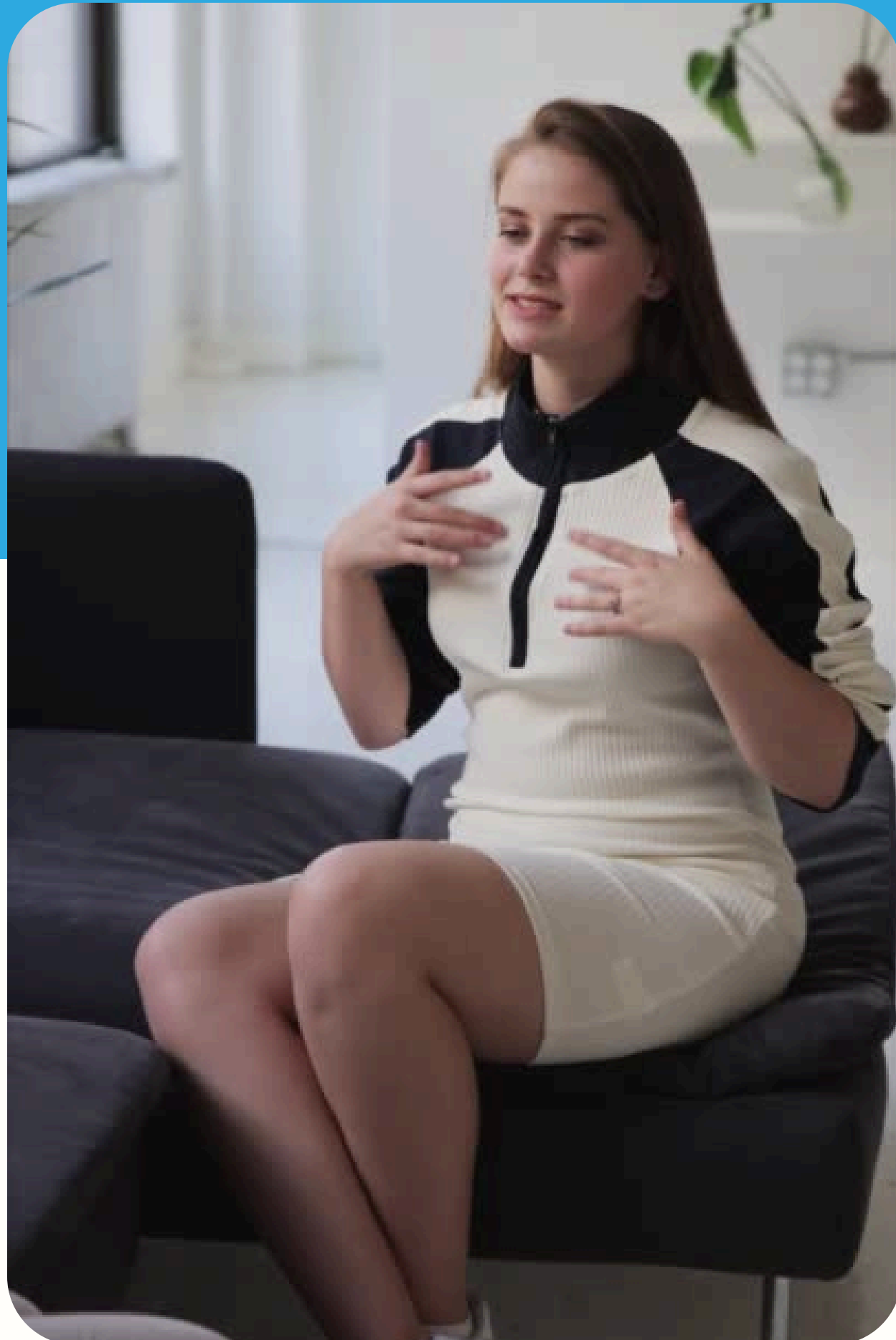
 **territoris
innovadors**


IMPULSALICANTE
AGENCIA LOCAL DE DESARROLLO




LENGUAJE NO VERBAL

El lenguaje no verbal incluye los gestos, la postura, el contacto visual, las expresiones faciales y el tono de voz que utilizamos mientras nos comunicamos. Este lenguaje acompaña al mensaje verbal y, en muchos casos, transmite más información que las palabras mismas.

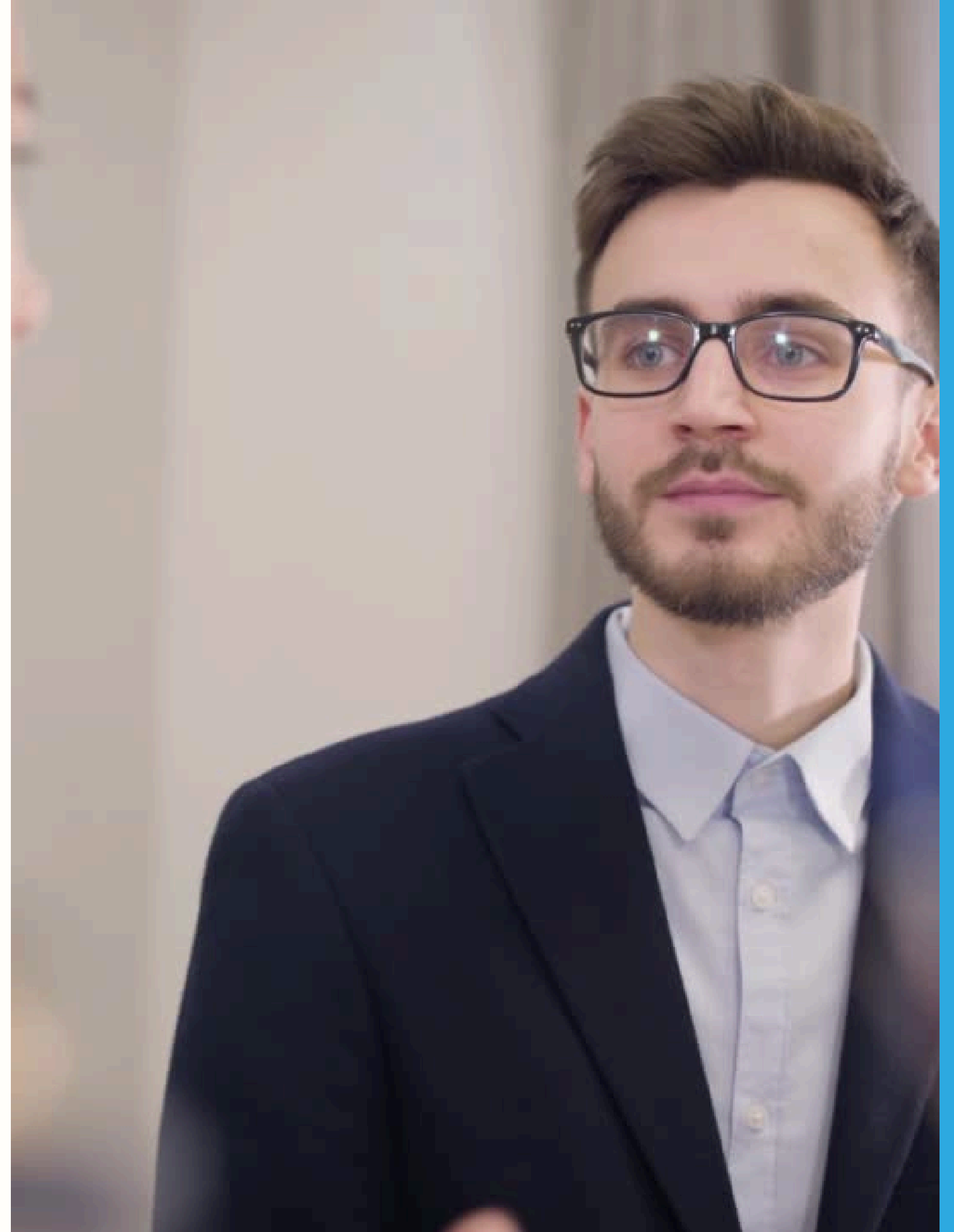


¿Por qué es importante en la inteligencia emocional?

El lenguaje no verbal representa una gran parte de la comunicación, y puede reforzar o contradecir lo que estás diciendo con palabras. Aprender a alinear tus gestos y expresiones con tu mensaje verbal mejora la claridad de tu comunicación, transmite confianza y genera una conexión más fuerte con tu audiencia.

Dinámica propuesta

Usaremos la dinámica de "Observa y Ajusta", donde los usuarios practicarán cómo observar su lenguaje no verbal y ajustarlo para que sea coherente con su mensaje.





¿Cómo te ayuda?

Refuerza tu mensaje verbal al acompañarlo con un lenguaje corporal claro y coherente.

Te permite proyectar una imagen de confianza y conectar mejor con las personas.

Observa y Ajusta



→ PASO 1:

Practica frente a un espejo o grábate mientras comunicas un mensaje breve (puede ser el mensaje preparado en los Pasos 1 y 2). Observa tu postura, gestos, expresiones faciales y el contacto visual que haces.

Analiza si tu lenguaje no verbal refuerza lo que estás diciendo. Pregúntate:

→ PASO 2

- ¿Mantengo un contacto visual adecuado?
- ¿Mis gestos son naturales y apoyan mis palabras?
- ¿Mi tono de voz es congruente con el contenido emocional del mensaje?



→ PASO 3:

Ajusta el lenguaje no verbal si es necesario: Si detectas gestos que distraen o que contradicen tu mensaje, trata de cambiarlos para que sean coherentes con lo que quieres comunicar.

Usa gestos naturales y sencillos que refuercen tus palabras, como movimientos de manos para enfatizar un punto importante.

→ PASO 4:

Vuelve a grabarte o practicar frente a un espejo, y compara las diferencias tras ajustar tu lenguaje no verbal.

Ejemplo:

Al comunicar un mensaje serio, tu tono de voz debe ser más pausado y controlado, y tu expresión facial debe reflejar seriedad. Si estás sonriendo o moviéndote demasiado, ajusta para alinear tu lenguaje no verbal con el contenido del mensaje.



Objetivo de la dinámica

Tomar conciencia de tu lenguaje no verbal y aprender a ajustarlo para que sea coherente con el mensaje verbal, mejorando la claridad y la eficacia de la comunicación.





Segue a passo 5



CI.LAb ALICANTE

Laboratorio Ciudadano

