

POR QUÉ LO LLAMAN LIDERAZGO CUANDO QUIEREN DECIR COMUNICACIÓN

LIDERA BIEN, COMUNICA MEJOR
Noemí Boza

Noemí Boza, comunicadora y especialista en el arte de conectar ideas, personas y empresas, rompe en este libro con la idea tradicional de liderazgo, presentándolo como una habilidad comunicativa.

Con un enfoque dinámico y cercano, la autora muestra cómo inspirar y guiar a los equipos de trabajo y a los clientes a través de mensajes claros y efectivos.

Su propuesta no se basa en la autoridad, sino que pone el énfasis en la empatía como pilar del liderazgo. Este planteamiento es una de las mayores aportaciones del libro. Para Boza, el verdadero éxito de un líder

no reside en mandar, sino en su capacidad para generar confianza mediante una comunicación enfocada en conectar con las personas de manera genuina y desde el respeto.

A lo largo del libro, Boza ahonda en cómo comprender las necesidades y emociones de los demás permite crear un entorno colaborativo y positivo.

Además, aborda herramientas prácticas para escuchar activamente, transmitir mensajes que impulsen a la acción y alinear el lenguaje verbal y no verbal, logrando una diálogo coherente que refuerce la confianza de los equipos. También incluye



ejercicios para mejorar las habilidades comunicativas y expone ejemplos de líderes de éxito que han sabido usarlas como herramienta de influencia y motivación.

No importa si estás empezando a gestionar equipos o llevas tiempo en ello, las lecciones que recoge este libro son un recordatorio de que el liderazgo competente, el que impacta por las buenas y de manera duradera, empieza por comunicar con humanidad y propósito.

COMUNICACIÓN INTERNA 3.0

GUÍA DEFINITIVA PARA UNA COMUNICACIÓN MODERNA Y EFECTIVA Carlos Cerviño González

En la era digital, la comunicación interna es más importante que nunca. Así lo entiende Carlos Cerviño González, consultor TIC con más de 25 años de experiencia. Por eso, en este libro plasma una guía innovadora para transformar la manera en la

que las empresas interactúan con sus equipos.

Comunicación interna 3.0 combina teoría y práctica para ayudar a implementar estrategias actuales que mejoren el clima laboral y aumenten la productividad.

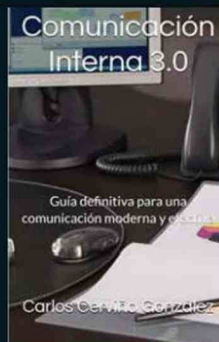
El autor explora cómo las herramientas digitales, por ejemplo, las plataformas colaborativas y las redes sociales corporativas, pueden revolucionar la comunicación interna. Pero no se queda solo en la tecnología, también destaca la importancia del *storytelling* para transmitir la misión y los valores de la empresa de una manera inspiradora.

Cerviño aporta consejos para emprendedores que buscan fomentar un ambiente

laboral más conectado y participativo. Desde cómo gestionar crisis internas hasta cómo medir la efectividad de las estrategias de comunicación, este libro es un manual completo para el liderazgo del siglo XXI.

Ahora bien, Carlos Cerviño destaca que la comunicación interna no es solo responsabilidad de los líderes, sino de toda la organización. Al fomentar un flujo de información abierto y bidireccional, se crea una cultura empresarial más saludable y productiva.

Con todo ello, este libro es imprescindible para quienes quieren modernizar su gestión y conectar con sus equipos a través de un diálogo productivo y auténtico.



CONVENCE SIN ABRIR LA BOCA

CLAVES DEL LENGUAJE NO VERBAL PARA PERSUADIR A CUALQUIER AUDIENCIA

Jordi Reche

El 93% de la comunicación humana es no verbal. Así que mejor estar calladitos, al menos, mientras leemos este libro en el que Jordi Reche desvela el poder oculto del lenguaje corporal.

Dirigido a emprendedores y líderes consagrados, la obra demuestra cómo los gestos, las posturas, las expresiones faciales y hasta el contacto visual pueden influir más de lo que imaginas en las relaciones profesionales.

Reche no solo analiza los aspectos más comunes del lenguaje no verbal, como una buena postura o un apretón de manos firme. También profundiza en detalles menos evidentes, como el espacio personal, los microgestos y cómo saber leer las emociones en los demás.

Con anécdotas reales y ejercicios prácticos, enseña a interpretar señales clave y a proyectar confianza incluso en situaciones de alta tensión.

Un punto fuerte del libro es su enfoque estratégico: no se trata solo de lo que dices con tu cuerpo, sino de cómo utilizar esta habilidad para negociar, liderar y persuadir.

En reuniones, presentaciones y, por supuesto, en entrevistas de trabajo, aprender a hablar sin palabras puede ser tu mejor baza y marcar la diferencia entre cerrar un buen trato o perder una gran oportunidad.

