

COMO AFECTAR A LAS PERSONAS CON SU PALABRASⁱ

Si queremos tener buenas habilidades de comunicación tenemos que estar concientes de hacerlo a diario, como sesión de práctica para mejorar, para cuando lleguen las ocasiones verdaderamente importantes tengamos el don, el estilo, la viveza, la claridad, la esencia y las emociones. Vamos a empezar con las técnicas del liderazgo con una de las más importantes llamada **Comunicación**. De todas las técnicas a aprender, ésta tiene que estar a la cabeza: Aprender con el lenguaje, a tener impacto en la vida y en la mente de otros. Aprender con palabras, frases y oraciones a comunicarnos con otras personas: He aquí donde yace parte de la fortuna, en el uso del lenguaje. Hay magia en una buena comunicación, hay magia en el roce humano de las palabras. Se ha dicho que la pluma es más poderosa que la espada. Es cierto, las palabras son más poderosas, las palabras son casi como Dios. Un antiguo versículo dice: Dios fue la palabra, la palabra fue Dios. Es un lenguaje poderoso para ilustrar lo poderosa que es la palabra. Las palabras pueden cambiar la vida, pueden dar vida, pueden formular ideologías, democracia y libertad, capitalismo y todas las cosas que disfrutamos en la actualidad. Tenemos que encontrar formas de expresar eso en palabras para que se nos pueda entender. Las palabras forman las imágenes en nuestra mente. Las palabras ayudan a interpretar un intercambio de pensamientos e ideas entre los seres humanos, así que una de las técnicas más importantes es la técnica de la buena comunicación: aprender palabras, frases y oraciones ya sean escritas o habladas. El lenguaje es muy poderoso en como afecta nuestras vidas y en usar esas técnicas para afectar la vida de otros, así que hablemos de la comunicación y lo poderosa que es y lo importante que es. Existen cuatro pasos para lograr una buena comunicación. No es nada nuevo: estos son sólo principios básicos pero aquí es donde empieza todo, en los principios. El tener éxito no consiste en hacer cosas extraordinarias; el tener éxito es simplemente hacer cosas ordinarias extraordinariamente bien. Hablemos pues de algunas cosas bastante ordinarias para ver si podemos encontrar una forma extraordinaria de ponerlas en acción. Los cuatro pasos son los siguientes:

1. Tener algo bueno que decir; es cierto, es obvio. El éxito es el estudio de lo obvio, un estudio refinado, por tanto, para lograr una buena comunicación primeramente tenemos que tener algo; en el lenguaje de las computadoras es muy sencillo: nada entra, nada sale: No podemos hablar de lo que no sabemos, no podemos compartir lo que no sentimos, no podemos traducir lo que no tenemos y no podemos dar lo que no poseemos. Así que primeramente para dar, para compartir, para que sea efectivo tenemos que tenerlo, por tanto la buena comunicación empieza con la preparación. Palabra clave. La preparación es simplemente el alistarse y gran parte de nuestra vida es simplemente prepararnos. Esos primeros cinco años son para prepararnos, para empezar nuestra educación formal. Los próximos siete años nos preparamos y estamos listos para la secundaria. Cinco años es un tiempo largo y después siete más, realmente es un tiempo largo para prepararnos. Todos esos años laboriosos son para prepararnos para la Universidad y aquí son cinco a siete años más para tener un empleo remunerado, ganarnos la vida, salir al mercado y ver lo que podemos hacer. Gran parte de la vida es simplemente alistarse y prepararse; entonces para

prepararnos para la buena comunicación tenemos que pasar parte de nuestro año preparándonos para el próximo año, parte de nuestro día preparándonos para el próximo día; parte de la semana preparándonos para la próxima semana. Es muy fácil ser indiferentes y no prepararnos constantemente para el próximo día, la próxima semana, el próximo mes o el próximo año. La buena comunicación es uno de los aspectos más importantes para estar preparados. Otra palabra clave es la **Investigación Constante**. Es fácil esperar que las técnicas y la información que aprendimos en los años noventa, sea suficiente para el siglo XXI, pero no es así. Tenemos que aprender continuamente, crecer continuamente: Palabra clave: Investigación, preparación, alistarnos. La preparación equivale a establecer una cuenta sobre la cuál podemos girar. Cuando estemos listos para hablar, queremos asegurarnos de tener un cheque verbal que se pueda cobrar. Aquí radica el poder de la buena comunicación, cuando lo que decimos es solo la punta del iceberg de todo lo que sabemos; ahí es cuando la comunicación se vuelve poderosa, cuando lo que nosotros decimos es sólo una parte de todo lo que sabemos porque nos hemos preparado para este momento, esta hora, esta ocasión. Es seguro que todos hemos estado en compañía de personas que enseguida nos dicen más de lo que saben. Les llevó muy poco tiempo para agotar sus ilustraciones y todos sus relatos. Probablemente debido a una gran falta de preparación; una gran falta de prepararse a propósito. Ahora bien, es posible en algún respecto, prepararse para la vida solo por pura casualidad. Sabemos que la vida sí nos enseña algunas cosas accidentalmente. Hay algunas cosas que nosotros podemos aprender solamente rebotando de pared a pared, tropezando de día a día y bamboleando de semana a semana. Podemos aprender algunas cosas así, pero el otro 99% de lo que necesitamos saber, tiene que ser a propósito; preparación a propósito. Debemos dedicarnos a la preparación a propósito para tener las técnicas de comunicación que necesitamos para llegar a donde queremos ir. Yo he estado haciendo diferentes cosas durante los últimos 6 años y la pregunta es para mí y para todos ¿cómo me va? ¿como les va?. Si no nos va muy bien en el trabajo que tenemos es sugerible que no hagamos eso más. ¿Cuánto dinero he invertido en los últimos seis años?. Nada. Entonces quién nos vendió o me vendió ese plan? Es muy importante que venga alguien y nos haga las preguntas difíciles y no deje que nos conformemos con cifras insignificantes y respuestas sin importancia. Las siguientes son palabras claves que nos ayudarán para prepararnos para una buena comunicación: **Nº 1 Interés**. Para prepararnos para una buena comunicación debemos tomar un nuevo interés en la vida: Una buena promesa personal para comenzar bien el día podría ser: **Me interesaré más en este día, para ver si le puedo sacar más provecho**. Las personas sofisticadas aprenden a sacarle provecho al día, no quieren que pase el día sin captar algunas nuevas ideas, algunas nuevas impresiones, nuevos colores, nuevos matices, nuevo sentido de valía y valor. Capturan el día y le ponen interés. He aquí dos temas importantes para estudiar con interés: La vida y la gente. Debemos desarrollar un nuevo interés más intenso y un nuevo enfoque más penetrante en la vida y la gente y lo que está pasando, lo que está ocurriendo. Ahora bien, este nuevo compromiso, este nuevo

interés por el día nos preparará para los años futuros con una mejor capacidad para la comunicación porque para decirlo bien tenemos que sentirlo bien, para decirlo bien, tenemos que saberlo y para saberlo debemos pasar por el laborioso proceso de acumular conocimientos, extraer la información, por tanto, la primera palabra es interés. **He aquí la segunda palabra que es fascinación.** Esta palabra va un poco más allá del simple interés; las personas con interés probablemente se conformen con que funcione pero las personas fascinadas quieren saber, qué..... qué es lo que hace que funcione. Las personas fascinadas no están satisfechas por lo general con una información superficial, tienen que saber más de lo que aparenta, qué es lo que verdaderamente está pasando. Los hippies tenían una buena pregunta en los años 60 ¿que pasa? Y los hippies sofisticados dicen qué es lo que realmente está pasando? ¿qué hace que las cosas funcionen? ¿qué hace que las cosas pasen? ¿por qué las personas sienten como sienten y piensan como piensan? ¿cuál es la diferencia entre el éxito y el fracaso? ¿quién tiene el apetito y quién no lo tiene?. Esa completa fascinación con la vida, las personas, las circunstancias, la sociedad, el dinero, los bancos, las iglesias, los sermones, los libros, los discos, las experiencias de la vida y la empresa, las naciones, los colores, las razas, la religión y toda una fascinación por este vasto panorama de la vida y las experiencias de la vida. Si miramos la vida y lo que está pasando con fascinación, la veremos aparecer entonces a color y con agudeza en nuestras futuras comunicaciones, tendremos un nuevo alcance y una nueva profundidad, tendremos una nueva perspicacia y una nueva emoción. Existe un nuevo experimento para que lo hagamos la próxima vez que nos sintamos tentados a sentirnos frustrados: Tenemos que ver si podemos convertir nuestra frustración en fascinación (atracción irresistible). Es una buena técnica para que tratemos de aprenderla. Por ejemplo, estoy sentado en la autopista a Los Ángeles, mi avión sale en 45 minutos, el tráfico, no se mueve ni un centímetro y ahora estoy fascinado. Obvio que no da resultado todo el tiempo, pero nada da resultado todo el tiempo, pero imaginemos el valor extra que le sacaríamos a una experiencia frustrante si nada más pensamos a partir de hoy, de este otro modo. **Podemos convertir una experiencia frustrante en algo fascinante.** Aprenderemos más de ella si estamos fascinados por ella y no tan solo frustrados por ella. Entonces debemos aprender a convertir la frustración en fascinación y durante la experiencia frustrante, si nos sonreímos, los demás pensarán: ¿qué está pasando aquí?. Pero eso será un secreto entre nosotros y Dios. **Debemos saber como estar fascinados dentro de lo posible en una situación frustrante.** Convertir la frustración en fascinación, la disciplina del aprendizaje extra, la técnica del aprendizaje. **La próxima palabra clave es grande: Sensibilidad.** Para poder comunicarnos bien y afectar a otros en gran escala y por medio de una gran escala de experiencias solo necesitamos haber vivido la experiencia. Tiene que ser parte de nosotros: Debemos tener entrenamiento en sensibilidad. Tenemos que haber sido afectados por una vasta gama de experiencias humanas, tal vez hasta más allá de las nuestras propias. Se decía que Jesús se había sentido conmovido, se había sentido afectado, impresionado y en más de una ocasión lloró; así es que parte del drama humano, de

la experiencia, es poder realmente impresionar y afectar a los demás con palabras, ideas, emociones, frases y oraciones cargadas de sentimiento. Tenemos que entrar en esa área de sensibilidad y sentirnos conmovidos, vernos afectados por nuestras propias vidas así como con las vidas de otros. Todo esto es parte del material pesado que empieza a aparecer ahora en nuestro lenguaje y en nuestra comunicación. Cuando vivimos una vida algo protegida, tenemos que luchar mucho con eso. ¿qué sabemos de la tragedia humana si nunca hemos sufrido una tragedia? Parte del mundo y de la vida es trágica y si no tratamos de por lo menos entender el lado negro de la vida, el lado trágico, el lado de extrema pena, nuestra vida será algo superficial y a veces cuando vivimos una vida tan protegida hay que tratar de salirse de ese pequeño mundo de uno y ver si se puede vivir como otra persona ha vivido o por lo menos tratar de sentirse conmovido por la experiencia. Esto no lo sabremos hasta que no lo vivamos, pero al menos podemos hacer el esfuerzo y si hacemos nuestra tarea de sensibilidad aquí para tener una gama de experiencias más amplia que las nuestras propias, es seguro que esa valía se notará en nuestra conversación y comunicación. Con esto conoceremos la gran distancia entre el éxito y el fracaso, entre lo bueno y lo malo, entre la desesperación y la alegría. Si hacemos esto, salimos con un mayor sentido de valor porque los verdaderos valores de la vida vienen por contraste y a menos que sintamos más el contraste, hasta los valores que consideramos valiosos se tornan un poco superficiales. Si no entendemos el contraste, es difícil apreciar de verdad haber ganado, hasta no haber perdido alguna vez, es difícil apreciar el éxito si no se ha sufrido algún fracaso y si se ha fracasado en algo, el éxito ahora se convierte en una valía mucho mejor, en valor y en genero, si es que entendemos algo de la otra parte. Por lo tanto, parte de eso es ir deliberadamente hasta donde las experiencias ajenas a las nuestras y que afecten nuestra vida para obtener un poco de entendimiento sobre los contrastes de la vida y las diferencias. Educaremos nuestra mente, nuestro espíritu y ciertamente esa valía extra empezará a verse en nuestras oraciones y palabras y tendrán más peso, más sustancia, más significado cuando hablemos con alguien. No podremos conocer el lado trágico de la vida a menos que lo vivamos; podemos esforzarnos mucho en entender una gran variedad de experiencias humanas y si permitimos que esas experiencias nos conmuevan, dejamos que nos afecten, que nos eduquen, que nos den una gama más amplia de riquezas y valía emocional, realmente esa valía extra empezará a reflejarse en nuestro lenguaje, en nuestras palabras y oraciones y nosotros podremos conmover a personas que no habíamos podido conmover anteriormente, podremos afectar a personas que no habíamos podido afectar antes de vivir la experiencia. Nuestras palabras tendrán más atractivo que el que tenían antes simplemente por haber vivido alguna de esas experiencias. Así es que debemos reflexionar sobre la palabra sensibilidad y preguntarnos nosotros mismos: ¿qué podría hacer yo y en que experiencias podría esforzarme en participar, que me ofrezcan una gama más amplia para comprender el sufrimiento humano así como la alegría humana, el dilema así como la confianza en uno mismo, la alegría así como la tristeza, los éxitos así como los fracasos de la vida? Luego debemos tratar de

adquirir un entendimiento en un sentido más amplio y dejar que esto tenga efecto en nuestra habilidad futura de conmover y afectar a otras personas. **He aquí la palabra clave N° 4: Conocimiento.** La buena comunicación empieza con la laboriosa labor de adquirir conocimiento, pero que sea conocimiento funcional, es decir el conocimiento adquirido a propósito y que nos dé resultados en el futuro. Debemos adquirir entonces, conocimiento funcional, conocimiento que podamos volver a repasar (diarios), ideas a las cuáles regresemos una vez más para ver si encontramos el **significado extra, la profundidad extra, la valía extra, el valor extra:** Conocimiento funcional; nuestra biblioteca, los libros que leemos; el intento deliberado de ampliar nuestro entendimiento. Todo esto es muy importante para mejorar nuestras técnicas de comunicación; una cantidad cada vez mayor de refinamiento del intelecto, es tan importante que es lo que conocemos como conocimiento funcional. Hemos hablado sobre el interés, la fascinación, la sensibilidad y el conocimiento y todo esto sirve para corroborar un primero punto para la buena comunicación: Tener algo bueno que decir. Existen cuatro Sies condicionales que hacen que la vida valga la pena y es bueno conocerlos por si acaso alguien nos pide que hablemos o demos una charla o conferencia. **PRIMERO:** La vida vale la pena si se aprende. Nuestra propia experiencia puede ser una gran maestra. Durante los últimos seis años nosotros probablemente, o lo hemos estado haciendo bien o lo hemos estado haciendo mal. No deberíamos ignorar los últimos 6 años, ya que seis años es un trozo grande de tiempo para repasar, evaluar, poner sobre la balanza y decir, o tiene peso o no lo tiene. Analicemos nuestra propia experiencia. Otra gran manera de aprender es de la experiencia de otros (E.D.O). Si alguien pasa por algo durante cinco años y escribe un libro y nosotros podemos leer ese libro en cinco días sería una gran ventaja en nuestras vidas, pero sólo si leemos el libro. Ahora bien, esto no es una cosa fácil, no es una cosa de casualidad. Es la clase extraordinaria de aprendizaje y técnicas que son necesarias para alcanzar los tesoros de la gran vida, pero bien valen la pena; es un pequeño precio a pagar por tesoros futuros: La lectura extra, el compromiso extra hacia la excelencia del aprendizaje: La vida vale la pena si aprendemos. **SEGUNDO:** La vida vale la pena si tratamos: **tenemos que intentar algo con lo que sabemos.** En el juego de la vida no podemos saber si lo ganaremos o no, si no tratamos. Sino, de que otro modo podríamos saber? Simplemente debemos comprometernos a tratar de hacer las cosas. Cuando se escriba el capítulo final de nuestras vidas, dejemos que se muestren nuestros triunfos y fracasos pero no dejemos que se muestre que no participamos en el juego de la vida. ¿cómo podríamos explicar eso?. En esta vida tenemos que jugar, intentar, participar, tratar. Tenemos que ver lo que podemos hacer con nuestra vida, con el próximo juego. **El secreto de la vida es tratar.** ¿será que podemos triunfar? Sólo podemos saberlo si lo intentamos y si tratamos de triunfar ¿quién sabe si podremos triunfar hasta que no lo tratemos? Ahora, si tratamos, fracasamos y fallamos, querrá decir eso que no

podremos triunfar? No... . La sugerencia es tratar otra vez, de nuevo, en otro momento, de otro modo, con mayor velocidad. Existen muchas formas de tratar. **TERCERO:** La vida vale la pena si nos quedamos. Tenemos que aprender a perseverar y a quedarnos desde la primavera hasta el otoño. Muchos siembran en la primavera y se van en el verano; se van al primer día de calor, alguien dice BUHH y se van. Para ganar debemos aprender a quedarnos: Solo por que nos quedamos atrás en la primera parte no podemos irnos, tenemos que aprender a quedarnos y a perseverar. Un hombre hecha unos cimientos y entonces se va y echa otros cimientos: nunca se queda aunque levante las paredes y coloque el techo. Tenemos que aprender a quedarnos y a perseverar. **CUARTO:** La vida vale la pena si a usted le importa. Debemos darle importancia y un gran valor humano. Si la vida nos importa de verdad obtendremos resultados y si nos importa lo suficiente obtendremos resultados increíbles. Debe importarnos la vida, importarnos el día y usar nuestras horas de la mejor manera posible, debe importarnos la gente y debemos ayudarla con su posibilidades, debe importarnos la empresa, su dignidad y su reputación y debe importarnos nuestra propia vida para hacer todo lo que podamos hacer, alcanzar todo lo que podamos alcanzar, lograr todo lo que podamos lograr, convertirnos en todo lo que podamos convertirnos y darle importancia, tener algo bueno que decir; los cuatro sies condicionales que hacen que la vida valga la pena. Entonces, el primer paso hacia una buena comunicación es la preparación, la investigación, el prepararse, hacer depósitos en nuestra cuenta bancaria mental, espiritual y moral sobre las que podamos girar.

2. He aquí el segundo paso para lograr una buena comunicación. Después que tengamos algo bueno que decir, el numero dos es obvio: Debemos aprender a decirlo bien. Una vez que tengamos la información, la conciencia, el entendimiento y el conocimiento, la clave de una buena comunicación es traducirla a palabras significativas, a emociones, sentimientos, frases, oraciones, párrafos. Es muy importante poder traducirlo y aprender a decirlo bien. Ahora bien, esto de por sí es un tema completo y veamos algunas sugerencias para aprender a decirlo bien. **Nº 1 Repetición:** Solo se necesita practicar. No existe ningún sustituto para la práctica. Para aprender cualquier técnica tenemos que repetirla una y otra vez, y otra vez y otra vez.. Aprender a decir algo bien es muy duro y difícil pero hay que perseverar y perseverar hasta mejorar. Un seminario de unas cuatro horas como el reto del triunfo, una vez que uno es bueno para la comunicación, lo puede hacer sin notas y como se puede lograr esto? Muy sencillo, simplemente haciéndolo unas cuantas miles de ve veces. A eso se le llama simplicidad. Simplemente debemos hacerlo una y otra vez y a menudo ¿qué tiempo queremos que nos demore para llegar a ser verdaderamente buenos en lo que hacemos? Si queremos que no sea mucho, tenemos que hacerlo a menudo. La repetición da comienzo a la destreza, pero tiene que ser repetición con el propósito de mejorar porque a veces es fácil ser despreocupado en cuanto a la repetición y no mejorar gran cosa: Aquel hombre que

ha estado habando durante diez años pero sigue cometiendo los mismos errores verbales que cometió hace diez años, puede ser perdonado si pasan diez horas o diez días si sigue cometiendo errores pero no diez años. Diez años es demasiado tiempo para no haber mejorado lo suficiente nuestras habilidades lingüísticas, así que vayamos a la repetición con propósito. El propósito es crecer y cambiar, desarrollarnos, ampliarnos y progresar. He aquí otra parte de cómo decirlo bien: **Nº 2. Sinceridad**, de todo corazón, con noble intención, deseando traer valor. Eso aumenta inmensurablemente nuestra habilidad de hablar bien y de comunicarnos bien; la sinceridad. No hay sustituto para la sinceridad. Se puede perdonar un error de juicio pero no un error de intención. **Nº 3 Brevedad**, parte del secreto para una buena comunicación es ser breve. No podemos dilatarlos mucho en un punto. No sirve contar cuentos muy largos y no acabar nunca, porque cuando se llega a la frase clave, ya nadie se acuerda del principio y se pierde todo el sentido. La brevedad es importante porque la atención humana es de corta duración. No tenemos mucho tiempo para decir algo antes de perder al público y lo mejor es practicar con niños porque la atención de ellos es de muy corta duración. Uno habla con niños treinta segundos y ya están preguntando cuánto tiempo va a demorar el asunto. Jesús decía sígueme; a eso se le llama breve. Ahora bien, ¿cómo se puede ser tan breve y a la vez tan efectivo? Por todo lo que él era no tenía que decir más. A veces tratamos de compensar con palabras lo que nos falta en confianza en nosotros mismos, así es que parte del secreto de ser breves, es el desarrollo personal, el crecimiento personal, el conocimiento propio, el entendimiento del valor propio. Ahora, podemos economizar palabras y esto es estar en una posición cómoda; de lo que son como personas, da tanto peso a lo que dicen que no tienen que decir mucho. La brevedad es un buen punto en como decirlo bien. **Nº 4 Estilo**; el estilo tiene un sinfín de componentes desde el lenguaje corporal y los gestos, a las expresiones faciales, los ojos y las emociones. El estilo es muy importante: El secreto, no es la materia que abarquemos, si no la forma de abarcar la materia. Es importante atraer la atención de alguien para recalcar el punto. Existen un par de puntos buenos sobre estilos: Debemos ser estudiantes de estilos pero no debemos simplemente copiar el estilo de otro: El concienzudo estudio de estilos debe convertirse en nuestro estilo distintivo, pero ante todo es importante ser estudiante de estilos. Debemos estudiar cómo hablan las personas de éxito, y tomar prestado algunos fragmentos y oraciones de aquellas personas que estamos estudiando y la forma en que ellos se comunican. Todo esto mezclado con lo nuestro debe convertirse en nuestro estilo único, propio y original. Por tanto el estilo es muy importante. Hay personas que no solo por lo que dicen, si no que su estilo, es algo digno de ver. Jesús tenía un estilo único y totalmente diferente al resto de las personas, mas es importante estudiar nuestro propio estilo y decir, ¿cómo estoy proyectando mi estilo? ¿debo aprender a enfatizar más? ¿debo aprender a ser más enfático? Todas estas cosas están relacionadas con el estilo. **Nº 5. Vocabulario**, decirlo bien es seleccionar la palabra apropiada. Para

ampliar nuestro vocabulario es bueno poner tres o cuatro palabras que no sepamos en una tarjeta y ponerla en un lugar visible y al terminar el día podemos aprender a fondo dos o tres palabras. Existe una relación entre el vocabulario y el comportamiento de las personas ya que mientras mas limitado es nuestro vocabulario mayor es la tendencia a un mal comportamiento y esto se debe a que el vocabulario es una manera de ver. Uno de los usos del vocabulario es interpretar lo que vemos e interpretar lo que oímos. El vocabulario de la mente, lidia con las palabras y las imágenes que nos vienen a la mente. Ahora bien, si tenemos palabras, técnicas e instrumentos eficientes para interpretar podremos imaginarnos las equivocaciones y errores de juicio que haremos y como el vocabulario es una forma de ver, si no vemos bien, podremos imaginarnos lo errores que podríamos cometer y como se multiplicarían en el transcurso de una vida. Todos hacemos dos cosas con el vocabulario: Interpretamos y expresamos. Las palabras que tenemos son las únicas que tenemos disponibles para interpretar lo que está pasando y está diciendo y expresar lo que tenemos en el corazón y la mente. Si no podemos interpretar y expresarnos bien podremos imaginar el gran impedimento que sería eso para una buena vida y los tesoros extra, los sentimientos, el conocimiento, las riquezas, el poder, la influencia extra; así es que es muy importante tener un buen vocabulario, por tanto uno de los libros más importantes en nuestra biblioteca tiene que ser un buen diccionario, para simplemente hojearlo, ya que las palabras y su origen son fascinantes. **Nº 5 No debemos olvidarnos de decirlo**, debemos practicar ese arte en cada oportunidad que se nos presente y tratar de decirlo bien. Es fácil ser haragán en el lenguaje todo el día y no practicar el don, el arte, y entonces cuando llega el momento de dar una charla importante nos faltan las palabras, la agudeza y el vocabulario, simplemente porque nos falta la práctica de hacerlo todos los días. Si queremos llegar a ser buenos en la comunicación tenemos que estar conscientes de hacerlo todos los días como práctica para mejorar y para cuando lleguen las ocasiones verdaderamente importantes, tengamos el don, el estilo, la agudeza, la claridad, la sustancia y la emoción. Existe una frase clave que es bueno recordar: Las acciones no sustituyen las palabras, por eso no debemos dejar de decirlo, de hablar, para practicar para los momentos importantes de nuestra vida. También hemos oído la expresión: Las palabras no sustituyen la acción, ya que no es bueno hablar y hablar y nunca actuar, pero tampoco es bueno actuar y actuar y nunca hablar. Debemos tener el don de la palabra si queremos tener el tesoro completo de la vida. Debemos practicar en cada oportunidad que tengamos. La próxima vez que demos flores debemos decir en la tarjeta: Para que mis flores no lo digan todo, déjame agregar.....,entonces pongamos el don de la palabra a trabajar junto con el acto y empezaremos a sentir esta completa emoción creciente de cómo usar el lenguaje para conmover a alguien y para traducir los sentimientos del corazón y la mente, y la respuesta que vaya a recibir y los resultados que vaya a tener, comenzarán a crecer en cantidades inmensurables. Solo debemos tomarnos el

tiempo extra para participar en estas artes y prácticas; el don del lenguaje y la comunicación para conmover a las personas con palabras.

3. El tercer paso para una buena comunicación es estudiar a nuestro público. Es muy importante estudiar y captar las señales de lo que está pasando con el público. A veces podemos estar muy concentrados en lo que estamos diciendo que estamos inconcientes de lo que está pasando afuera y eso no es muy bueno, y para superar este problema es bueno aprender a alzar la vista y a mirar lo que esté pasando: A eso se le llama leer lo que está pasando. Hay que saber descifrar rápidamente a las personas que tenemos en el público porque las personas se pueden voltear sobre uno rápidamente. Si queremos ser efectivos, tenemos que captar la reacción de la gente, tenemos que captar las señales para saber si tenemos que ser más firmes o si tenemos que moderarnos. Al cambiar los cuentos, las palabras y el lenguaje nos damos cuenta que todo esto se consigue con la habilidad de poder comprender a nuestro público. Los siguientes son algunos secretos sobre como descifrar al público que tendremos en frente el momento menos pensado: N° 1 Simplemente escuchar; parte de descifrar es escuchar y se aprende mucho así, sobre qué mas decir siendo un buen oyente. Desde los primeros tiempos hemos aprendido que para ser buenos oradores, debemos ser buenos oyentes. La información se capta escuchando bien especialmente en una conversación privada y más informal. Debemos tener la buena costumbre de escuchar ya que es parte del discernimiento. N° 2. Tenemos que interpretar lo que vemos, pero no podemos ensimismarnos demasiado en esto porque estaremos tan empeñados en leer el lenguaje corporal que podríamos dejar de captar la idea. Pero hay cosas obvias: Por ejemplo, si estamos hablando con alguien que tiene los brazos cruzados y la barbilla hacia abajo y frunciendo el seño, probablemente quiere decir que esa va a ser una difícil tarea para nosotros. Tenemos que llegar hasta lo más profundo de nuestra bolsa de experiencias con el lenguaje porque ésta no va a ser fácil. Algunos lenguajes corporales son bastante obvios; si estamos hablando con alguien que está recostado en dirección a la puerta, probablemente significa que vamos a tener que apurarnos porque no vamos a tener público por mucho tiempo más. Entonces simplemente debemos estar conscientes del lenguaje corporal, leer lo que se ve. Es bastante fácil leer a los niños porque no tratan de engañarnos, no les importa demostrarnos su completo desinterés. Entre la gente educada, a veces el lenguaje corporal a veces es engañoso. Si alguien nos mira y sonrío, tenemos que asegurarnos de no interpretarlo mal ya que no debemos confundir la cortesía con el consentimiento. Entre la gente educada aprendemos a veces a ser corteses, pero eso no quiere decir que nos creamos el cuento. Cuando alguien esta siendo cortés, sonriendo y moviendo la cabeza, debemos asegurarnos de que no estamos entendiéndolo mal y parar antes de lograr una persuasión completa. No debemos confundir la bondad con la aceptación. Como personas educadas, hemos aprendido a ser bondadosos, pero eso no quiere decir que hemos aceptado, así que parte del arte de descifrar es un poco más sutil en una sociedad educada, si

están aceptando o no nuestro argumento o si nuestra presentación lo está convenciendo. N° 4. Esta es la más efectiva pero probablemente la más escurridiza. Debemos captar las señales emocionales. En este aspecto la mujer tiene ventaja sobre el hombre. De todas maneras es algo que todos tenemos que aprender: captar las señales de si debemos cambiar nuestro lenguaje, se más tajantes o más suaves, captar los sentimientos y emociones y simplemente ser susceptible a la situación. Esto no es fácil, esto es material y técnicas de aprendizaje extras, pero esto se llama la cumbre del aprendizaje para esas medidas extras de satisfacción que vienen con la comunicación cuando se aprenden esas técnicas extras. Debemos también, saber lo que esta pensando el público cuando nos están comprendiendo y cuál es el efecto desde un niño hasta un auditorio lleno de gente; leer. N° 5 Intensidad; aquí empieza el poder de lo que decimos. Parte de la fuerza en lo que decimos, está en las palabras que escogemos. La mayor parte de la fuerza en lo que decimos, está en las emociones que introducimos en nuestras palabras. Algo que tiene un poder sin par son las palabras cargadas de emoción. Las palabras surten un efecto pero las palabras cargadas de emoción tienen un efecto increíble. Nuestras palabras pueden llegar al público, pero si no los podemos conmover con nuestro espíritu, no podremos conmoverlos con nuestras emociones, sentimientos y creencias y entonces podemos pensar que no hemos afectado mucho a nuestro público. Las palabras pueden ser descritas como un alfiler: Cuando un hombre compra una camisa, está llena de pequeños alfileres y si el toma uno de esos alfileres y lo tira contra alguien y le da en la cara o en la mano, probablemente sentirían el pequeño alfiler. Esto quiere decir que el hombre los ha conmovido con sus palabras, pero si toma ese pequeño alfiler y los amarra al final de una barra de hierro y los tira así, los puede hacer llegar al corazón. Ahora, se puede hacer esto porque el alfiler representa a las palabras pero la barra de hierro representa a las emociones, los sentimientos, las creencias, las promesas, todo lo que somos. Si podemos introducir más de lo que somos en lo que decimos, sabe Dios qué milagros podríamos lograr. Quién sabe el efecto que pudiera tener. La persuasión verdadera, viene de entregarnos nosotros mismos dentro de lo que hablamos, pero es muy importante que aprendamos a medir nuestras emociones. No debemos dispararle a un conejo con un cañón. Tendría efecto pero nos quedaríamos sin conejo. Esto se conoce como demasiada potencia de fuego para la explosión. No necesitamos una bomba atómica para un punto menor. Tiene que ser suficiente, pero no demasiado para entender como medir el flujo de emociones para plantear un punto, pero si necesitamos equipo pesado debemos tomarlo y si necesitamos un enfoque más suave debemos aprender a medirlo en términos más suaves y más fáciles, pero es muy importante medir nuestras emociones y sentimientos. Al hablar de intensidad de las emociones, nos referimos a lo siguiente: a todas nuestras experiencias y cómo nos afectan a nosotros. Esa es la suma total del contenido emocional. La suma total de nuestras emociones es dónde hemos estado, que hemos oído, que hemos visto, a quienes

hemos conocido, el panorama completo de las experiencias de la vida para nosotros hasta ahora y cómo nos hemos sentido por todo eso. El secreto está en aprender a medir todo esto e introducirlo en cantidades efectivas en las palabras que nosotros escojamos. Entonces la clave para una comunicación efectiva son palabras bien escogidas cargadas de emociones bien medidas. Las emociones a flor de piel puestas en palabras bien escogidas pueden tener el más dramático efecto sobre la mente y el corazón de alguien. No imaginamos la extensión de su alcance si practicamos algunas de esas técnicas de comunicación

ⁱ Aportación de RAUL RICO ARANIBAR. Tomado de conferencia JIM ROHN. Florianópolis Brasil. Nov. 2001
raul0272001@yahoo.es