

Extraído de una publicación de:



Autor USANA



Fuente USANA



Link <https://holausana.com/conoce-los-beneficios-de-la-comunicacion-efectiva/>

Lectura 2

Conoce los beneficios de la comunicación efectiva

La forma en que nos comunicamos ha cambiado drásticamente en la última década. ¿Conoces los beneficios de una comunicación efectiva? Aquí te compartimos los puntos clave.



Tú, ¿cómo te comunicas? Rara vez recibirás una carta manuscrita en el correo. Todavía más raro será recibir o enviar un fax. Hoy vivimos en un mundo de clics, tuits, “compartir” y “me gusta”, pero no importa qué forma de comunicación prefieras, el hecho de comunicarse clara y efectivamente sigue siendo prioridad.

Desglosemos la importancia de la comunicación efectiva e identifiquemos sus beneficios. Se ha demostrado en ciertos estudios que quienes tienen una comunicación efectiva sobresalen en los negocios, entre la población activa y entre sus pares. Si te sientes un experto para compartir posteos en redes sociales, pero necesitas pulir tus habilidades interpersonales, quizá podemos ayudarte. Aquí te decimos los beneficios de desarrollar dichas habilidades.



Demuestras profesionalismo

Tal vez seas el próximo Mark Zuckerberg o Steve Jobs, pero quizá la gente no se percate de ello o te considere menos porque a tus habilidades de comunicación interpersonal les falta brillo. En un estudio hecho a fisioterapeutas se les demostró que quienes tenían mejores habilidades interpersonales se les consideraba como más competentes. Aunque todos conocían bien su profesión y la dominaban, aquellos que establecían una relación con los pacientes eran percibidos como más capaces y preparados.

Creas relaciones duraderas

Todos conocemos cuando menos a una persona que ha tenido los mismos amigos durante décadas. Las investigaciones demuestran que no es solo lo que una persona dice sino la forma en que lo dice lo que conserva intactas esas relaciones. Un equipo de investigadores de la Universidad del Sur de California encontró que la forma de comunicar algo incide en las relaciones de largo plazo. Estos investigadores analizaron claves no verbales como tono, entonación e intensidad en discusiones de parejas casadas. Las que conservaban el control de la acústica de la voz tenían más probabilidades de seguir juntas. Cualquier relación, ya sea marital o de amistad, marchará mejor si hablas de forma más amable y comprensiva.

Creas confianza

Cuando confías en alguien, puedes depender de esa persona y fiarte de ella. Sabes que su desempeño será bueno si le encargas una tarea. En un estudio se pidió a un grupo de estudiantes su colaboración para un proyecto. Uno de los grupos se comunicaba únicamente en persona; el otro lo hacía a través de medios tecnológicos donde se daban menos claves visuales. Al final, el grupo que se reunía frente a frente demostró más confianza y cooperación efectiva. En encuentros personales es más fácil captar el lenguaje corporal y otras claves visuales de comunicación, de tal forma que las personas se entienden mejor entre ellas, así como el mensaje que se transmite. Incluso los gerentes han mostrado preferencia por reunirse en grupos pequeños, de una o dos personas, pues dicen que así el desempeño entre empleados es mejor.

Más amigos y contactos

El correo electrónico, redes sociales, teléfonos y otras tecnologías rigen el mundo de la comunicación. Es fácil perderse en dicho universo, pero la comunicación cara a cara ayuda a crear amistades y contactos, sin importar lo demás. En su libro *How to Start a Conversation and Make Friends* (Cómo iniciar una conversación y hacer amigos, en español) Don Gabor, experto en conversación; describe cómo comunicarse conversando. Gabor señala que un lenguaje corporal abierto y ser quien inicia la conversación ayuda a fomentar las relaciones, pues facilita la conexión con amigos, compañeros de trabajo o extraños.

Superas obstáculos

Una forma común de comunicación es el expresar gratitud, pero suele ser pasada por alto. Investigadores de la Universidad de Georgia descubrieron que las parejas que se daban las gracias con frecuencia manejaban con mayor facilidad sus problemas financieros. Demostrar agradecimiento hace que la otra persona se sienta validada y valorada. Si estás teniendo problemas para trabajar con alguien asegúrate de agradecerle su tiempo y su esfuerzo, incluso si te sientes frustrado. El efecto será más profundo de lo que imaginas.

Generas mayor compromiso

Cuando tú eres el líder quieres que todos tus empleados se esfuercen la mayor parte del tiempo, pero eso no es realista. La mayoría de los empleados en Estados Unidos actúa de manera mecánica en el trabajo. Tiene sentido hablar con los empleados sobre problemas de trabajo, pero hablar sobre temas ajenos al trabajo incrementa la participación entre ellos. Se ha demostrado que hablar con los empleados sobre temas de trabajo y otros ajenos a éste, ya sea en reuniones, frente a frente o hasta por teléfono, genera mayor involucramiento y entusiasmo respecto al lugar. Es decir, se comprometen con la empresa. En resumen, haz que sea personal, agradece y sé claro. Los beneficios superan el esfuerzo de perfeccionar tus habilidades interpersonales.