

¡LA COMUNICACIÓN VIRTUOSA!



Marco A. Fernández Navarrete
Persona

“La maravillosa amalgama de recursos verbales y gestuales que utilizamos para darnos a entender y persuadir a nuestros interlocutores constituye en sí un fabuloso milagro y/o regalo que hemos recibido.”

Sin duda alguna, el don de la comunicación es uno de los atributos del ser humano que más lo distinguen de cualquier otra especie que habite sobre el planeta. La maravillosa amalgama de recursos verbales y gestuales que utilizamos para darnos a entender y persuadir a nuestros interlocutores constituye en sí un fabuloso milagro y/o regalo que hemos recibido. No obstante, son rasgos de personalidad, nivel educacional e idiosincrasia los que diferencian los más diversos estilos de comunicación, con los más disímiles niveles de efectividad. En consecuencia, son estos aspectos, entre otros, los que nos distinguen entre un universo de personas con las que nos corresponde interactuar.

Nuestra propia identidad se configura a partir de interacciones comunicacionales que desde que somos conscientes de nuestra condición de seres sociales van ocurriendo, siendo así, el fenómeno comunicacional representa un constituyente de la realidad de todos nosotros. Todos los días nos comunicamos en forma espontánea e intuitiva, con distintos niveles de eficacia. Es un hecho que, todos en nuestras vidas hemos conocido a personas diferentes, sin embargo, tendemos recordar con mayor intensidad a aquellas que con ciertos rasgos característicos nos marcaron, por ejemplo:

1. Basan su estilo de comunicación en el respeto y la consideración del otro, como otro yo igual de válido que él o ella. En general son personas con apariencia humilde y con un profundo sentido de tolerancia ideológica.
2. Sus palabras emanan de su boca con sapiencia, normalmente después de la escucha activa del discurso del otro. Es decir, son personas que escuchan verdaderamente concentrados en la intención comunicacional de su interlocutor. No utilizan la escucha aparente, en el sentido de escuchar pero estar pensando simultáneamente en lo que dirán en el momento que les corresponda hablar o simplemente en otra cosa, casi todos hacemos eso sin

darnos cuenta, con los magros resultados que ya podrán advertir en nuestra capacidad persuasiva.

3. Sus recursos fonéticos son armónicos, con un volumen ajustado al ambiente en el que se desarrolla la comunicación y con una entonación pertinente a la significación de las palabras. En mi vida he conocido personas muy inteligentes, pero con muy pocos recursos fonéticos que dañan seriamente la credibilidad de su discurso y su deseabilidad social, son personas que hablan con una entonación lineal/plana y con una impresión parca de sus palabras.
4. En su estilo de interacción, jamás se plantean como dueños de la verdad y con agresividad. Siempre procesan y miden sus palabras antes de dirigirse a otros. Son capaces de ponerse en el lugar del otro, como una cualidad innata, espontánea y diferenciadora de su personalidad.
5. En su lenguaje no se escuchan enunciados como, estas equivocado, eso no es así, no estoy de acuerdo, eso es un error. Siempre se las arreglan para decir lo mismo, pero con un profundo sentido de respeto que los lleva a escoger delicadamente palabras activadoras de la comunicación, más que generadoras aversión y rechazo. Son personas asertivas.
6. En sus respuestas jamás ridiculizan o ironizan la intención comunicacional del otro. Ven al otro como otro yo y desde allí construyen toda una plataforma de confianza desde la cual erigen su capital social.

En términos generales son personas nutritivas y cálidas con las que todos quisiéramos conversar y pasar tiempo con ellos, son personas que nos permiten crecer en nuestras propias capacidades lingüísticas y de concepción de nuestra realidad. Son maestros de la comunicación. **¡Cuando encuentres uno en tu vida, trata de pasar más tiempo con él o ella!** y lo que es mejor aún, intenta adquirir tú esas capacidades, te traerán grandes beneficios.

Marco A. Fernández Navarrete
marco@possibilitas.cl

