

# Recomendamos Leer

*LOS SECRETOS DE LA COMUNICACIÓN  
Cómo ser escuchado y obtener beneficios*

*La capacidad para comunicarnos con eficacia se encuentra tras el éxito de todo lo que hacemos, tanto en un contexto empresarial como en uno social. Basado en más de 20 años de práctica, el autor presenta un resumen de sus propios métodos para lograr mejores resultados en cualquier diálogo.*



(...) Cuando repaso las actividades de mi vida, noto que cada éxito y cada fracaso puede atribuirse directamente a mi capacidad o incapacidad para comunicarme, para comprender lo que verdaderamente ocurre en cada intercambio escrito y hablado.

(...) Al escuchar activamente estimulamos a los demás para que sigan hablando. En estos días de comunicación vertiginosa, cuando se dice que la información es poder, incentivar a la gente para que hable implica hacer que brinden más información. Si creemos que la información es poder, entonces escuchar significa que recibimos más poder.

(...) Cuando actuamos en un rol de liderazgo, tenemos que pensar con sumo cuidado la forma en que nos manejamos con los miembros del equipo. Se obtienen resultados mucho mejores conjugando en “nosotros” más que en “vosotros y yo”.

(...) El lenguaje corporal realmente es la verdad tácita. Además de escuchar en forma activa, tenemos que observar del mismo modo y ello requiere de práctica.

(...) Si persuadimos a alguien para que adopte nuestro punto de vista, tenemos que darle tiempo para que tome una decisión. Necesita analizar la propuesta, discutir ciertos aspectos y obtener concesiones, aunque no le resulte fácil ganarlas. De ese modo sentirá que ha participado en los detalles finales del acuerdo. Esto vale cuando tratamos con miembros de nuestra familia, con compañeros de trabajo, con directores o gerentes o con el equipo de ventas que coordinamos.

(...) Cuando intentamos persuadirnos a nosotros mismos a realizar ciertos actos, también debemos tener conciencia del efecto de incluir órdenes negativas en nuestro diálogo interno.

(...) Debemos tener cuidado si vamos a ignorar objeciones. En caso de que constituyan un verdadero problema para la persona que las expresa, seguramente las recordará hasta que usted termine de hablar luego volverá a manifestarlas, habiendo escuchado poco o nada de lo que usted ha dicho. (...) Enfrentar las objeciones antes de que surjan es el método más efectivo. Le sugiero que antes de cualquier reunión o conversación importante, piense cuidadosamente en las posibles objeciones que podrían surgir y determine el momento y la manera que habrá de enfrentarlas.

(...) Muchos vendedores que asisten a mis cursos no venden tanto como podrían. Esto no se debe a que no sepan cómo vender, lejos de ello. Es que simplemente no utilizan las aptitudes que poseen. Con frecuencia, la aptitud que menos se usa es la de “pedir el sí”.

(...) La única manera de aprender cuándo pedir un “Sí” es arriesgarse con frecuencia. Nunca aprenderemos a pedirlo si lo hacemos demasiado tarde y esporádicamente.

Este libro se  
encuentra a la venta  
en el **IEEM**

*Los secretos de la comunicación*

*Cómo ser escuchado y obtener beneficios*

*Peter Thomson*

*GRANICA. Buenos Aires, 2016*

*256 págs.*