



TÉCNICAS: LAS CINCO ESTRATÉGIAS CLAVE DE UNA COMUNICACIÓN EFICAZ



Julio García Ramírez. Abogado. Director del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades de la Abogacía del ISDE.
www.juliogarciaramirez.com



Tal y como escribió Baltasar Gracián “más le valdría a muchos adquirir el hábito de una buena conversación que tres títulos universitarios” y la verdad es que a la hora de adquirir, y lo más difícil, de mantener contactos personales y profesionales, es fundamental que sepamos cuales son las mejores estrategias para conseguir tener una comunicación eficaz con nuestro interlocutor.

Por medio del presente artículo pretendo daros algunos de los mejores consejos para que haya una verdadera sintonía comunicativa y así conseguir lo que queramos de la persona con la que interactuamos, porque no os equivoquéis queridos compañeros, en esta vida salvo el amor profundo de nuestros padres y de nosotros hacia ellos, todo, absolutamente todo, es puro intercambio y esto empieza con una buena conversación...la venta ya se hará más tarde.

SUMARIO

- **Primera estrategia:** Di algo alentador a una persona en los primeros 30 segundos.
- **Segunda estrategia:** Se amable, cada persona con la que te encuentres estará librando una gran batalla.
- **Tercera estrategia:** Cuando trates a la gente recuerda que somos ante todo seres emotivos, no lógicos.
- **Cuarta estrategia:** Se puede hacer más amigos en dos meses cuando uno se interesa por los demás que en años cuando uno se interesa por sí mismo.
- **Quinta estrategia:** no es posible ganar una discusión.

PRIMERA ESTRATEGIA: DI ALGO ALENTADOR A UNA PERSONA EN LOS PRIMEROS 30 SEGUNDOS

Todas las personas deseamos sentirnos reconocidas, apreciadas y en definitiva, importantes. Es sin duda el deseo que más ansiamos y por ello muchas personas en la vida hacen lo que sea con tal de que su nombre aparezca en los periódicos o en la televisión, sin saber que a menudo el ansia de reconocimiento que una persona demanda de la sociedad hace que perdamos la perspectiva del verdadero reconocimiento que vale oro, y que no es otro, que el de nuestros seres queridos.

Por ello, **cada vez que te encuentres con una persona, te aconsejo que adquieras el hábito de elogiar algo de ella durante los primeros 30 segundos**, y te anticipo **que elogiar no es lo mismo que adular**, elogiar se refiere a destacar algún detalle objetivo de su trabajo, personalidad o esfuerzo, algo que en el fondo tu interlocutor sabe que tiene pero que le encanta que le recuerden.

Personalmente cada vez que recibo un elogio sincero, sé que tengo dicha habilidad, pero me gusta que me lo recuerden. En el fondo nadie es mejor juez que uno mismo y a grandes rasgos sabe cuales son sus principales habilidades y defectos.

Dar a una persona un elogio sincero es darla energía, es ayudarla a reafirmar sus habilidades, es alegrarla el día, es formar parte de lo mejor de su vida durante unos segundos, de hecho, hay gente que puede vivir dos meses de un buen elogio.

Empezar la conversación con un buen y sincero elogio implica sumar, más que restar, implica adquirir uno de los mejores hábitos que podemos cultivar en las relaciones humanas, y en definitiva implica profesionalizar nuestras relaciones con una técnica que de forma inminente da sus frutos porque alegrar a una persona el día, con la que está cayendo, es un acto de heroicidad.

SEGUNDA ESTRATEGIA: SE AMABLE, CADA PERSONA CON LA QUE TE ENCUENTRES ESTARÁ LIBRANDO UNA GRAN BATALLA

¡Qué fácil es criticar sin saber las verdaderas razones del comportamiento de una persona! Todos nosotros estamos librando verdaderas batallas invisibles a los ojos del resto de las personas, batallas contra una enfermedad, una relación tormentosa, un trabajo no reconocido... la lista puede ser interminable.

Por ello, cuando nos encontremos con una persona que no esta de muy buen humor sintamos comprensión y extrema amabilidad hacia ella, no es difícil si tenemos en cuenta que puede estar librando batallas en su interior como nosotros. ¿Y por qué debemos ser amables si es borde con nosotros y no hace ningún esfuerzo por agradarnos?, pues sencillamente porque nosotros somos más fuertes que ella, sabemos que no lo estará pasando bien, y además nadie quiere estar enfurruñado, por lo que alguna razón tendrá.

Adquirir el hábito de la amabilidad constante, es reforzar el hábito de la comprensión que deberá presidir todas las relaciones humanas.

Ya sabes, cada vez que te encuentres con una persona se amable, algunas de las batallas que tu libras en tu mente seguro que estarán siendo compartidas por tu interlocutor.

“Dar a una persona un elogio sincero es darla energía, es ayudarla a reafirmar sus habilidades, es alegrarla el día”

“Adquirir el hábito de la amabilidad constante, es reforzar el hábito de la comprensión que deberá presidir todas las relaciones humanas”

TERCERA ESTRATEGIA: CUANDO TRATES A LA GENTE RECUERDA QUE SOMOS ANTE TODO SERES EMOTIVOS, NO LÓGICOS

Este es uno de los mejores consejos que te puedo dar en el campo de las relaciones humanas, porque en la mayoría de los casos se nos olvida que a lo largo del día reaccionamos emocionalmente en el 90 por ciento de los casos y después la razón justifica nuestros actos.



No lo olvides porque intentar razonar con una persona que está herida emocionalmente es, además de una pérdida de tiempo, una misión imposible que puede provocar, encima, que empeoren las cosas.

Nuestra estructura cerebral es en este caso determinante, ya que existen muchas más conexiones desde la parte emocional del cerebro a la parte racional, que al contrario, es decir, **cualquier cosa emocional nos conmueve y persuade mucho más que si intentáramos razonar con una persona.**

Por tal motivo resulta determinante recordar a la hora de tratar con las personas, que cualquier sentimiento que tengan va a primar sobre su lógica racional y así evitaremos muchas discusiones inútiles.

CUARTA ESTRATEGIA: SE PUEDE HACER MÁS AMIGOS EN DOS MESES CUANDO UNO SE INTERESA POR LOS DEMÁS, QUE EN AÑOS CUANDO UNO SE INTERESA POR SÍ MISMO

Todos, en mayor o menor medida, somos un tanto egocéntricos, es normal, el ego suele presidir gran parte de nuestros actos porque a todos nos encanta sentirnos importantes, reconocidos o apreciados.

Por tal motivo esta estrategia es la que más nos va a costar, porque necesitamos hablar de nosotros, y **una buena conversación necesita que te olvides de ti mismo**, en este caso la técnica prima sobre la necesidad.

En este caso vamos a tener que escuchar a nuestro interlocutor para que se sienta el importante – apreciado e importante– y eso nos va a ocasionar un esfuerzo por ir contra nuestra verdadera naturaleza. ¿Exagero?, pongamos un ejemplo: imagínate que estamos los dos hablando y te digo, ¿sabes que mi hija ha sacado muy buenas notas?, ¿a que tú has pensado antes de que yo siga: pues la mía también y además...? sin dejarme seguir seguramente.

“La mejor forma de ganar una discusión es evitarla”

Un buen conversador espera a que su interlocutor hable y sólo cuando le de paso preguntando por algo en concreto, es cuando debería comentarle algún aspecto que desee comunicar.

Interesarnos, sinceramente, por las personas es el mayor regalo que les podemos hacer, y constituye una de las reglas de oro de una buena conversación.

QUINTA ESTRATEGIA: NO ES POSIBLE GANAR UNA DISCUSIÓN

La mejor forma de ganar una discusión es evitarla. Discutir siempre implica una resta en nuestra cuenta bancaria emocional de relaciones. Y si bien es cierto que en muchos casos la discusión es necesaria porque evita que las cosas puedan ir a peor, la verdad es que en no pocas ocasiones la mayoría de las discusiones no consiguen los efectos deseados y ambos se atrincheran en sus posiciones esperando “atacar” a la otra persona en otro momento.

La asertividad implica defender nuestras decisiones y deseos ante cualquier persona, pero a menudo no nos damos cuenta de que a lo mejor no tenemos razón, por lo que dar el beneficio de la duda a la otra persona y contestarla cuando más tranquilos estemos, puede ser un excelente hábito que nos ayudará a mantener y conservar gran parte de nuestras relaciones personales y profesionales.

“Todos, en mayor o menor medida, somos un tanto egocéntricos”

Por último, no olvidéis que **nuestros clientes** además de querer que tengamos un conocimiento del derecho suficiente para ganar su caso **nos demandan implícitamente, madurez.** Madurez que se puede demostrar en una buena conversación...o todo lo contrario. ■



BIBLIOGRAFÍA

www.bdifusion.es

BIBLIOTECA:

- DE LANUZA TORRES, JUAN JOSÉ. *Interrogatorio. Tecnología de la comunicación en el ámbito jurídico.* Ed. Difusión Jurídica. 2011
- VVAA. *La voz del cliente en los despachos de abogados.* Madrid. Ed. Difusión Jurídica. 2010

ARTÍCULOS JURÍDICOS:

- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Principales habilidades del negociador en el ámbito jurídico.* Economist & Jurist N°122. Julio - agosto 2008.
- GARCÍA RAMÍREZ, JULIO. *Habilidades del abogado eficaz.* Economist & Jurist N°. 88. Marzo 2005.