

las estrategias para minimizar los ruidos o barreras de la comunicación.

De frente (cara a cara): No perder de vista a la otra persona tanto cuando ella habla como cuando usted habla.

Empatía: Tratamos en lo máximo de lo posible ser sensibles al mundo del receptor “pongámonos en los zapatos del otro”.

Lenguaje: Utilizar lenguaje adecuado, sencillo coherente y directo. Aunque busquemos adecuarnos a nuestra contraparte, no asumiremos ser el pero debemos dirigirnos de forma que el nos entienda.

Enfatizar: Tomar la parte mas importante del mensaje y repetirlo, ilustrarlo y hacer que se entienda.

Escuchar: No olvidemos que, a pesar de estar al frente de una instrucción, la comunicación es en ambos sentidos.

Retroalimentación: Hagamos que la comunicación permanezca en ambas direcciones, así corroboraremos si la lección fue aprendida.

Enviar mensajes claros, comprensibles, que se adecuen a las posibilidades del receptor.

Utilizar expresiones que "faciliten " la comunicación y evitar las que la "obstruyen".

Mantener la congruencia entre el lenguaje verbal y el no verbal.

Asumir una actitud de Empatía con el interlocutor. "Ponerse" en el lugar del otro.

Escuchar con atención (Escucha activa).

Aclarar las diferencias en las percepciones.

Utilizar la retroalimentación, para verificar la comprensión adecuada.

Eliminar o evitar los ruidos o interferencias.

Evitar los prejuicios, tratar de dejarlos a un lado.

Controlar las emociones que puedan perjudicar las comunicaciones.

Evitar meternos en pláticas que no nos interesen.

Escoge previamente el momento y el lugar apropiados para la comunicación donde se pueda hablar en un ambiente sin distracción o interrupción. El contexto en el cual se realiza la comunicación es de una gran importancia. Si queremos comunicar un mensaje a un determinado grupo de personas y nos encontramos con distracciones, es muy fácil que ellas pierdan una parte importante de los detalles del mismo.

Establecer un buen rapport, es decir, genera sintonía, conexión, mediante un clima de confianza, afecto o simpatía. Usa un buen tono de voz.

ponernos en el lugar del otro con el objeto de comprender mejor cuáles son sus necesidades, preocupaciones y motivaciones y así adaptar mejor tu mensaje.

Mantener la sintonía entre la comunicación verbal y no verbal, (es aquella donde las personas revelan algo más que lo que dicen a través del lenguaje corporal: expresiones faciales, posturas, contacto visual y el tono de voz).

Practicar la escucha activa. Para poder escuchar bien es necesario, además de aplicar nuestros sentidos, vaciar y liberar nuestra mente. Si nuestra cabeza está llena de prejuicios, no seremos capaces de escuchar lo que los demás nos pueden aportar. Una escucha activa parte de hacer preguntas apropiadas para que nuestro interlocutor se exprese. Escuchar con atención lo que nos transmite, sin interrumpir y reformular los enunciados iniciales hasta llegar a los objetivos marcados.

Debemos estar alerta a las posibles diferencias en la percepción, y si no nos comprenden la idea hay que expresarla de distintas formas hasta su entendimiento.

Tomarnos el tiempo necesario, para conocer bien a la persona antes de emitir un comentario o de catalogarla.

Preguntar directamente a la persona implicada si tienes algún tipo de dudas en relación a ciertas situaciones, no des por hecho algo basado en suposiciones.