

ESTA NAVIDAD REGALA TU PRESENCIA

En esta época de festividades, es fácil involucrarnos en mucha actividad y se nos escapa la verdadera importancia de comunicar y conectar con las demás personas. Frecuentemente, más que regalos tangibles, el regalo más valioso que podemos hacer es nuestra presencia y la comunicación empática con nuestros seres queridos. Detenernos y verdaderamente prestarle atención, saber como hacer preguntas y escuchar, puede ser lo más memorable que usted le puede regalar a otra persona. Esto logra crear afinidad, conecta y facilita la comunicación.

Vivimos vidas muy agitadas, muy apresuradas y no nos detenemos para realmente conectar con las personas que nos rodean. Cuando estamos juntos, vemos a las personas interesados más en sus celulares que en las personas que le acompañan. Este año propóngase conectar y crear momentos memorables para el resto del año. Logre acercamiento y relaciones que sean significativas tanto para usted como para la otra persona.



En este artículo, compartiré algunas ideas para ayudarle a lograr este estado de presencia. Presencia es el estado, la sensación que otros tienen de que usted estuvo atento, interesado y tomó el tiempo para estar verdaderamente presente. Meses después no van a decir, ah sí, él estuvo en la actividad, o, yo lo vi. Al contrario, dirán, si él estuvo y tuvimos una conversación donde hablamos y demostró mucho interés en mi y en lo que yo hago.

Aquí comparto algunas ideas de la Programación Neuro Lingüística que le puede ayudar a lograr presencia:

- **Imitar el estilo de la comunicación:** Preste atención al estilo de comunicación de la otra persona y sutilmente imítelo. Por ejemplo, el tono de voz, el volumen, cuan rápidamente hablan son algunos rasgos. También preste atención al uso de las manos y el cuerpo y sutilmente imite ese estilo de comunicar.
- **Utilice las mismas palabras:** Escuche atentamente a las palabras que la otra persona utiliza y use esas mismas palabras. Estas son las palabras que le suenan familiar y que entiende con facilidad. Usar un vocabulario diferente puede causar que no le entienda y puede romper con la afinidad que usted quiere crear.

- **Mire a los ojos:** Evite distraerse con otras personas en el salón y definitivamente es importante dejar de estar mirando el celular o el reloj. Estos dan un mensaje de no estar interesado y de estar distraído. Cada cinco o seis segundos, rompa la mirada hacia los ojos, pero en ellos mismos, o sea, mire hacia la boca, los hombros, la frente, observe la respiración y mantenga su mirada en la persona. Luego regrese nuevamente a los ojos. Cuando mire a otras partes de la persona, es por dos o tres segundos y luego regrese a los ojos nuevamente.



- **Sea genuino con sus expresiones:** demuestre interés en la conversación. Mientras mira hacia los ojos, haga expresiones de entendimiento y de “sentir” lo que la persona está expresando. Gestos y acompañados con expresiones verbales son importante. Expresiones como: “wow”, “¡que interesante!, ¿Cómo es posible?, ¡tremendo!, etc. Esta combinación de mirar a los ojos y las expresiones verbales y no verbales crean una comunicación empática.
- 
- **Haga preguntas específicas:** Clarifique, haga preguntas sencillas para profundizar y darle a la persona la oportunidad de explicarse mejor. Preguntas como: ¿Qué tu quieres decir con...?, ¿Me puedes explicar un poco más sobre...?, etc. Esto demuestra genuino interés en el tema y que deseas saber más.
 - **Sea sincero:** Desarrolle un verdadero deseo de conectar con la gente y servir de facilitador de cambios y empoderamiento. Estudie más sobre estas estrategias y lograrás nuevos niveles de éxitos en su vida personal, familiar y profesional.

Le invito a regalar este año La Presencia y lograr una comunicación empática. Será el regalo que los demás recordarán y apreciarán.

¡Tú eres el mejor regalo!

¡Regala tu Presencia!