

Estimados amigos,

Muchas han sido las reflexiones que nos habéis enviado en relación a la última nota informativa enviada sobre cómo mejora el buen humor el clima de trabajo y el ambiente laboral. Queremos, desde aquí, agradecer el interés prestado.

El buen humor, lógicamente, nos ayuda a comunicarnos mejor con nuestro entorno, creando ambientes más distendidos en los que el trabajo se hace más agradable.

Siguiendo en la línea de mostrarnos con sentido del humor en nuestro trabajo y profundizando un poco más en el tema, nos gustaría invitaros a una nueva reflexión: ¿Me comunico bien con mi entorno? ¿Se recibe el mensaje que deseo transmitir?

Este punto es aún más importante cuando se trata de la comunicación que emiten los jefes, ya que un malentendido en el mensaje puede crear problemas que requieran de más tiempo para ser solucionados. O los vendedores, ya que el cliente ha entendido una cosa diferente a la que se pretendía transmitir y se hace complicado volver atrás sobre las palabras ya dichas.

"Ha sido un malentendido" es una frase que se repite con frecuencia en las vidas de todos nosotros.

¿Nos ponemos habitualmente a pensar con antelación sobre el mensaje que queremos transmitir?

En un taller que realizamos hace unos meses en [Formación Ventas](#), a todos nosotros nos quedaron muy claros 5 aspectos respecto de la comunicación:

1. **Un mensaje claro y único:** antes de transmitir un mensaje, primero debemos tenerlo claro nosotros, centrándonos en el punto que queremos comunicar y prescindiendo de cualquier tipo de adorno que pueda distorsionar el mensaje a transmitir.
2. **Contar el mensaje de manera creativa:** todos recibimos infinidad de mensajes al cabo del día. Si utilizamos nuestra creatividad, metáforas o una historia para transmitir nuestro mensaje, éste tiene muchas más posibilidades de ser recordado con claridad.
3. **Escogiendo el lenguaje:** nuestro interlocutor entenderá mejor nuestro mensaje si encontramos la forma de contarlo que más se adecúe a él. Intentemos, pues, escoger el lenguaje que mejor pueda entender nuestro interlocutor.
4. **Conectar el mensaje con nuestros sentimientos:** de esta forma, nuestra comunicación no verbal también será transmisora del mensaje que queremos comunicar provocando menos distorsiones en la interpretación por parte de nuestro interlocutor.
5. **Invitando, en lugar de convenciendo:** si intentamos convencer de algo a nuestro interlocutor, lo más probable es que no lo consigamos. Si, en su lugar, le abrimos la puerta, le invitamos a nuestra reflexión, lo más probable es que lleguemos a un entendimiento mutuo.

Llevar esta política de comunicación a nuestras reuniones de trabajo, junto con el buen sentido del humor citado, sólo puede conducirnos a que las cosas funcionen.

Les invitamos a que reflexionen sobre este tema y nos sigan haciendo llegar sus conclusiones.

[Formación Ventas](#)