



ÍNDICE

DATOS SOBRE COMUNICACIÓN

de la pag. 3 a la 6

CURIOSIDADES PSICOLÓGICAS

de la pag. 6 a la 10

LA COMUNICACIÓN EN TU EMPRESA

de la pag. 11 a la 14

¡30 DATOS SOBRE COMUNICACIÓN SIN LOS QUE YA NO PODRÁS VIVIR!

En PyC somos expertos en comunicación porque sabemos todo esto y muchísimas cosas más, ¡pero tampoco vamos a volvernos locos y compartirlo todo a la primera!!

Saber que la comunicación verbal y la comunicación no verbal son igual de importantes, o que el tipo de comunicación que tengas con tu entorno hace que pasen unas cosas u otras es una clave importante para ser dueño del impacto que generas en los demás.

Si te apetece ser más consciente de tu comunicación y conseguir generar la impresión que te apetece, ¡estos tips son el principio!

- 1.- Sonreír al hablar por teléfono hace que tu voz suene más cálida.
- 2.- Más de 10s de contacto ocular pueden hacer al otro sentir incómodo.
- 3.- Respira despacio para reducir tu aceleración corporal producida por los nervios.
- 4.- Para crear colaboración elimina barreras. Cuantos menos objetos haya entre tu público y tú, mejor.
- 5.- El lenguaje corporal es entre un 50 y un 70% de tu mensaje.
- 6.- El tipo de relación que tienes con la otra persona condiciona la interpretación del mensaje.
- 7.- Si haces una pregunta y sólo te responden parcialmente, es-

pera. Si permaneces en silencio y mantienes el contacto visual es muy probable que la otra persona siga hablando.

8.- En una conversación utiliza la técnica del espejo. Imitar de forma sutil los gestos del otro aumenta la conexión.

9.- Cuando conozcas a alguien empieza a referirte a él o ella por su nombre, esto genera mayor sensación de confianza y amistad.

10.- Para transmitir colaboración, siéntate en posición de L en lugar de enfrentado con la otra persona.

11.- Cuidado con el “pero”, resta importancia al mensaje anterior y elimina cualquier tinte positivo que este pudiera tener. Mientras que el “y” añade información, suma y da a los dos mensajes la misma importancia.

12.- Hablar desde la subjetividad en vez de desde realidades absolutas mejorará tu relación con los demás. Introduce tus mensajes con palabras como “creo”, “pienso”, “siento que...”

12.- Si das una dirección positiva a tus mensajes se te asociará a ti con la sensación que estos generen y lo mismo ocurrirá con los mensajes negativos ¿Qué prefieres?

14.- El cerebro entiende mejor los mensajes escritos en positivo que los escritos en negativo.

15.- La forma en la que nos comunicamos afecta a cómo nos sentimos.

16.- No se puede no comunicar.

17.- Escuchamos solo entre 100 y 125 palabras por minuto, mientras que nuestro cerebro puede utilizar hasta 3000 por

minuto mientras pensamos.

18.- Cuando alguien mantiene bastante contacto ocular contigo es una señal de que se siente cómodo/a.

19.- Los buenos comunicadores también son buenos escuchando.

20.- Contar buenas historias genera confianza, toca tanto la parte emocional como la racional y hace más fácil recordar la visión u objetivo del mensaje.

21.- ¡Comunica de forma escrita también! Escribir tiene un gran componente terapéutico. Escribas bien o escribas fatal, solo el hecho de hacerlo te hará sentir mucho mejor. Además, nos da mucha información de nosotros mismos cuando lo leemos más adelante.

22.- Releer lo que acabas de escribir (dirigido a otras personas) y proponerte sintetizarlo, hará que tu mensaje sea mucho más fácilmente comprensible.

23.- Los mejores comunicadores ganan más dinero: Según un estudio presentado en la Speech Communication Association, la habilidad más valorada en el mercado de trabajo actual son las habilidades de comunicación. Pasándole el estudio a 1000 managers concluyen que esta es la mejor habilidad en la que podemos invertir.

24.- Los mejores comunicadores tienen matrimonios más felices: Se identifican como problemas de comunicación que pueden llevar al divorcio la crítica constante, las muestras de desprecio, estar a la defensiva y el no comunicarse.

25.- Mejor comunicación = ¡Mejor autoestima! Sentirse cómodo

comunicándose con cualquiera y disfrutando de ello hace que los demás te vean de una forma más positiva, lo que repercute directamente en tu autoconcepto y autoestima.

26.- Cuando hagas una presentación, muévete tranquilamente por el espacio. Transmites seguridad, te sientes más tranquilo y mantienes la atención de tu público.

27.- Tardamos 30 segundos en generar una primera impresión.

28.- Si los pies de alguien están orientados hacia la salida cuando estáis hablando o en una reunión, es que esa persona quiere irse o no se siente cómoda.

29.- La invasión del espacio personal siempre provoca “arousal” o activación. El significado que le demos a esa activación dependerá de quien lo invada, atracción o rechazo/miedo/enfado.

30.- Contrario a lo que se cree, es prácticamente imposible detectar de forma precisa si alguien está mintiendo sólo por fijarnos en su lenguaje no verbal.

44 CURIOSIDADES QUE SABEMOS LOS PSICÓLOGOS Y TÚ NO (¡hasta ahora!)

1.- La mayoría de la gente focaliza el 43% de su atención en tus ojos mientras habláis.

2.- La empatía es un comportamiento que se puede aprender, aunque la capacidad para poseerla es innata

- 3.- El 80% de lo que nos preocupa nunca llega a suceder
- 4.- El cerebro sólo tarda 30 segundos en formarse una primera impresión de alguien
- 5.- EFECTO PRATFAL: Gustas más si no eres perfecto, los errores nos hacen más atractivos.
- 6.- PARADOJA DE LA ELECCIÓN: Cuantas más opciones tenemos, menos probable es que estemos satisfechos con la decisión tomada
- 7.- EFECTO SPOTLIGHT: Sentirnos juzgados siempre. Nuestros fallos no se notan tanto como creemos
- 8.- Toda la información que nos llega está filtrada por: experiencias, aprendizajes, características personales y expectativas
- 9.- Ser capaz de pensar sobre cómo piensas es un signo de inteligencia
- 10.-La forma en la que interpretamos una situación nos afecta más que la situación en sí
- 11.- Sonreír libera endorfinas y te hace sentir mejor aunque sea fingido
- 12.- La negatividad debilita tu sistema inmunitario
- 13.- El sarcasmo es bueno para la salud de tu cerebro. Lo ejercita y promueve la creatividad.
- 14.- Las pupilas se nos dilatan cuando miramos algo o alguien que nos gusta

- 15.- Las razones por las que procrastinamos son: miedo, incertidumbre o tener una actitud demasiado perfeccionista
- 16.- Si te duermes pensando demasiado sobre algo, la mente permanece activa como si estuvieras despierto, y por eso te despiertas con sensación de no haber dormido.
- 17.- Las personas inteligentes tienden a infravalorarse y lo más ignorantes a pensar que son brillantes
- 18.- El tipo de música que escuchas afecta a la forma en que percibes el mundo
- 19.- El amor romántico es bioquímicamente indistinguible de un TOC severo
- 20.- El cerebro interpreta el rechazo como dolor físico
- 21.- Nuestra reacción ante una situación realmente tiene el poder de cambiar la situación en sí
- 22.- Beber agua durante una presentación puede reducir tu ansiedad
- 23.- Hay 5 grandes rasgos de la personalidad son: extraversión-introversión, neuroticismo-estabilidad emocional, afabilidad-hostilidad, responsabilidad-desinhibición, apertura a la experiencia-conservadurismo
- 24.- Tu tipo de personalidad es relativamente estable a través del paso del tiempo, lo que cambian son los roles que desempeñas, las cosas que te preocupan, los hábitos y las circunstancias
- 25.- Sólo podemos almacenar en la memoria de trabajo (la que está en marcha mientras estamos haciendo una tarea) entre 5 y

9 elementos. Por esto agrupamos los dígitos de los números de teléfono.

26.- El cerebro entiende mejor los mensajes escritos en positivo que los escritos en negativo

27.- Ante una lista de cosas nos vamos a acordar mejor de las primeras (efecto primacía) y de las últimas (efecto recencia)

28.- Nuestros recuerdos se van reconstruyendo cada vez que pensamos en ellos

29.- Cuando en los recuerdos hay “lagunas” de información, nuestro cerebro tiende a completarlas con información que es falsa pero que a nosotros nos parece completamente real.

30.- Para ponerte más fácil la introducción de un nuevo hábito intenta (dentro de lo posible) hacerlo divertido, sorprendente y con gente. Si te apuntas al gimnasio con amigas con las que lo pasas bien es mucho más probable que incorpores el hábito y no lo dejes.

31.- Somos mucho más influenciables cuando sentimos miedo o estamos tristes

32.- Pero de cara a cambiar una conducta, inducir miedo tiene un efecto contraproducente. Nos paraliza. Funcionamos mejor para esto si recibimos mensajes positivos y propositivos.

33.- La media de gente que las personas tenemos en nuestro círculo social es de 150.

34.- La necesidad de control es innata, para aumentar nuestras posibilidades de supervivencia

- 35.- Un poco de estrés te ayuda a que desempeñes mejor una tarea. Mucho estrés provoca una disminución de rendimiento
- 36.- De cara al bienestar de una persona que pasa por un mal momento, es más importante el apoyo social percibido que el real.
- 37.- EFECTO DE LA TERCERA PERSONA: A mi no me afectan los mensajes persuasivos (por ejemplo de la publicidad), a los que son como yo tampoco, pero a “ellos” que son diferentes a mi, sí.
- 38.- Tener demasiadas opciones entre las que elegir nos puede paralizar
- 39.- La forma en la que nos comunicamos afecta a cómo nos sentimos
- 40.- Cuando una persona es inteligente, piensa más rápido y por tanto su caligrafía es más desastrada.
- 41.- Las mujeres tienen el doble de receptores de dolor en su cuerpo que los hombres, pero por el contrario tienen una tolerancia más alta al dolor.
- 42.- Cuando los pensamientos o cosas pendientes no te dejan dormir por la noche, levántate y escríbelos. Hacer esto descarga tu mente.
- 43.- Cuanto más feliz te sientes menos horas de sueño necesitas para un funcionamiento normal.
- 44.- El aislamiento social se asocia a un daño para la salud similar al de fumar.

30 DATOS SOBRE CÓMO AFECTA LA COMUNICACIÓN A TU EMPRESA

- 1.- Los líderes con un lenguaje corporal abierto son más persuasivos.
- 2.- El 79% de las personas que dimiten dicen que es por falta de reconocimiento.
- 3.- La productividad mejora un 25% en empresas con empleados satisfechos.
- 4.- El 55% de los empleados dicen que sus beneficios no están clarificados ni son sencillos de comprender.
- 5.- La confusión y la frustración motivan a tus mejores empleados a irse primero, y reemplazarlos tiene un coste del 150% de sus salarios anuales.
- 6.- Los empleados que se sienten realmente escuchados por sus managers son casi 5 veces más propensos a tener más entusiasmo por su trabajo y 21 veces más proclives a sentirse comprometidos con su empresa que aquellos que no se sienten escuchados.
- 7.- Las empresas con empleados más comprometidos mejoraron sus ingresos de explotación un 19,2% en 12 meses.
- 8.- Programas efectivos de comunicación en las empresas tienden a producir mejores resultados financieros, de productividad y de beneficio.
- 9.- Los programas de comunicación que implemente una empresa en el momento oportuno (justo tras el conflicto en cues-

tión) tienen significativamente mejores resultados que aquellos que se aplican con un retraso de 3 meses o más.

10.- Las habilidades de comunicación son una parte esencial de las funciones de liderazgo.

11.- La visibilidad es una forma de comunicación: Sé un líder visible y accesible para tu equipo.

12.- Los reclutadores están calificando las habilidades comunicativas como de alta prioridad, por encima de las cualificaciones de experiencia. Un 47% en Inglaterra reportan la dificultad de encontrar candidatos con un nivel apropiado de esta competencia.

13.- 8/10 jóvenes desempleados de larga duración han mostrado tener carencias comunicativas.

14.- En un estudio de Six Degrees Executive (agencia de reclutamiento australiana) se reveló que las características “experiencia”, “éxito” e “iniciativa” no estaban las primeras de la lista, si no todo lo contrario. Los tres primeros atributos con los que definían a un buen líder eran “cohesión de equipos”, “autenticidad”, “destacables habilidades de comunicación”.

15.- Tener buenas habilidades de comunicación te permite crecer más profesionalmente. Tus habilidades técnicas solo te permiten hacer carrera en tu área.

16.- Cuando eres buen comunicador, eres más persuasivo y se te da mejor motivar a los demás y generas más impacto.

17.- Si te comunicas mejor, ¡eres mejor networker!

18.- El 89% de los jefes piensan que sus empleados se van por

ganar más dinero, pero la realidad es que solo un 12% se van por ese motivo.

19.- 11 billones de dólares se pierden anualmente debido a la rotación de empleados.

20.- El 60% de los trabajadores en Estados Unidos dicen tener un medio para aportar su feedback en la empresa acerca de su experiencia como empleados, pero sólo un 30% dicen que este feedback es tenido en cuenta por su jefe.

21.- El 75% de los empleados que dejan su trabajo de forma voluntaria, están “dejando a sus jefes”, no a los trabajos.

22.- El 53% de los profesionales de recursos humanos dicen que el compromiso de un empleado con la empresa aumenta cuando se realiza un buen onboarding o acogida.

23.- Un 49% de los directores no tienen un plan para establecido para trabajar y potenciar las habilidades necesarias en un entorno laboral donde hay máquinas, pero también personas.

24.- Los managers representan un 70% de la varianza en el compromiso de un empleado con su empresa.

25.- Más y mejor comunicación está directamente relacionada con un mayor compromiso.

26.- Las personas se motivan más y de forma más constante en el tiempo cuando esa motivación viene desde dentro (están convencidos de que lo que están haciendo es lo mejor) que cuando viene desde fuera (lo hacen por una prima, aumento de sueldo o días libres).

27.- El 83% de los participantes de un estudio mostraron que

el reconocimiento de su trabajo y sus aportaciones a la compañía era mucho más satisfactorio que otro tipo de recompensa o regalo.

28.- Los trabajadores de hoy en día valoran más la flexibilidad, creatividad y el que su trabajo tenga un sentido para ellos.

29.- Si en una reunión te sientas en posición de L con la otra persona el lugar de en frente, generarás más confianza y sensación de equipo.

30.- Cuando vayas a saludar a un nuevo cliente o compañero, tomar la iniciativa en un apretón de manos firme y contacto ocular te hará sentir y parecer más seguro.

