

# ¿Qué diferencia marca la forma en que nos comunicamos?

Por Sonia Gonzalez

El nivel de comunicación es un factor determinante para medir el potencial de las personas. Tanto en el ámbito profesional como en el personal y en todas las áreas de su vida.

Empoderarse de las competencias comunicacionales conduce a la realización personal. Ello se relaciona de manera directa con la dicha de sentirse asertivo, influyente, convincente, con criterio, capaz, agradable, con dominio y, por supuesto, encantador y amable.

La investigación que he hecho y el entrenamiento que he brindado a miles de líderes en los últimos años me permite asegurarlos sin timideces: el poder de la inteligencia comunicacional lleva a las personas a conseguir la marca mundial de los auténticos ganadores, lo que llamo:

¡Power people!

La gente de potencial —¡Power people!— cuenta con muchos atributos personales pero, sobre todo, se diferencia por esa permanente planta de energía interna que los identifica cuando transmiten una idea, un concepto o simplemente un gesto. Brillan con luz propia.

Por eso se proyectan con una fuerza inusual y son capaces de hacer vibrar y estremecer a la gente que les rodea. Lo que piensan, dicen, sienten y hacen, lo expresan a partir de una virtud definitiva para el éxito: ¡ganas!

Si les preguntamos a un presidente de empresa, coach, chef, productor o a cualquier otro líder, por cuál cualidad escogería para su equipo a una persona entre dos candidatos con las mismas capacidades y preparación, siempre daría una respuesta inmediata: por su forma de comunicarse.

Esa postura chispeante ante la vida, genera el definitivo sello ¡Power people!, gente de potencial. Una marca ganadora que se origina no solo en sus habilidades y destrezas técnicas comunicacionales o en su conocimiento sobre un tema, sino en el ánimo resuelto y la pasión que le imprimen a todo lo que comunican.

Las investigaciones demuestran que el coeficiente intelectual y el bagaje de conocimientos en cuanto a un tema especializado no son suficientes para convencer.

Este coeficiente de la inteligencia comunicacional (IC) se mide más por las virtudes del ser que por las del saber. Aunque, la verdad, para mí el arte de la comunicación asertiva consiste en saber unir los dos lados de la balanza de manera equilibrada y coherente. Así se logra la plenitud de las capacidades de una persona de potencial.

Si quiere ser como la sal de la tierra, dar sabor y vida dondequiera que llegue, ser luz y conquistar el mundo, necesita mucho más que conocer el contenido y la filosofía de un

texto. Porque para lograr semejante misión de conquistar al mundo, se requiere de mucho más que buenas intenciones y conocimiento del tema. Es necesario darle a su forma de comunicarse una nueva dimensión, a partir de la inteligencia comunicacional. Solo así llegará a ser una persona con la marca gente de potencial, ¡Power people!

Tomado del libro ¡Power people! © 2013 por Sonia González A. © Grupo Nelson®  
Una subsidiaria de Thomas Nelson, Inc. ISBN: 978-1-60255-955-4