



Tenemos algo para decirte

¿Qué es lo que distingue a los que logran destacarse en el arte, en los deportes, en una profesión o en el orden que fuere? Qué tienen de especial “los fuera de serie” o “Outliers” que es el término que acuñó Malcolm Gladwell para referirse a las personas que están tan fuera de la experiencia

La regla de las 10.000 horas

Caso por caso ya sea se trate de Mozart, Los Beatles, Steve Jobs o Bill Gates, según esta teoría lo que distingue a un virtuoso es el tiempo y el esfuerzo que dedica a practicar su oficio. Gladwell llega así a formular la regla de las 10.000 hs. que es el tiempo estimado para poder dominar una tarea compleja. Sí, el talento, la oportunidad y la suerte son componentes fundamentales de la ecuación, pero además se requiere de un promedio de 10 años para consagrarse como “el mejor de su clase”.

Entonces...¿éste será el tiempo necesario para llegar a ser expertos en comunicación?

Nada define tanto a la experiencia humana como la comunicación. Probablemente sea uno de los aprendizajes más complejos e importantes que debemos hacer en nuestra vida. Nuestras competencias e incompetencias a la hora de comunicarnos llevan a construir o a destruir relaciones... Empezamos muy temprano, y sin embargo aún con más de 10.000 horas de vuelo parece que seguimos sin dominar por completo este arte u oficio –si no basta con preguntarles a quienes están más cerca nuestro.

Si sirven algunas ideas para reflexionar:

- **La comunicación se aprende**, muchas veces nos resulta algo tan natural que damos por sentado qué supone y tendemos a simplificar su función, como si se tratara meramente de producir y distribuir mensajes. Olvidando que “el otro” siempre tiene cierto margen para construir su propio sentido.
- **El diálogo tiene más que ver con una actitud** que con una técnica. La forma condiciona la relación.
- A diferencia de otras disciplinas el trabajo empieza por casa. Primero hay que abandonar “**la pretensión del saber**”...poner en suspenso nuestros juicios y certezas. Soltar la “**ilusión del entendimiento perfecto**” (siempre hay cierto margen de malentendido), y en particular, soltar la “**ilusión del control**”.

Contamos con una serie de herramientas high-tech y high-touch que pueden ayudarte a mejorar tus con-tactos.

La vida es naturalmente dialógica. Vivir significa participar del diálogo:

hacer preguntas, escuchar, responder, estar de acuerdo, y así sucesivamente ...

Cabe esperar que las personas a quienes esta posibilidad les es negada se sientan como mínimo humilladas y enojadas.

Shotton

B&A **ESTUDIO BARRESI & ASOCIADOS** Desde 1994 brindamos **comunicación estratégica** asesoramiento en planeamiento, ejecución y control de estrategias de comunicación orientadas al desarrollo de los negocios.

Nuestros tres ejes de trabajo son **Research & Auditorías** para medir la efectividad de la comunicación; **Liderazgo & Comunicación** para que quienes ocupan roles de conducción puedan liderar a partir de la comunicación; y **Producción de Contenidos Editoriales** dirigidos a segmentos diversos y en multiformatos.

En nuestro enfoque converge el pesamiento estratégico, la búsqueda de inteligencia y la creatividad. Buscamos mover la aguja a través de la comunicación consistente, persistente y diferenciadora. Todo esto para generar una experiencia positiva en el trabajo donde las personas se sienten valoradas y pueden agregar valor.

Mariana Barresi, es M.A. de Boston University y doctoranda de la Universidad Austral. Se dedica a la consultoría, la docencia y la investigación. Publica artículos y dicta conferencias en ámbitos empresariales y académicos.

Contáctese con nosotros

+54 11 48 13-60 06 | Cel. 15 49 27-65 78 | estudio@barresi.com.ar | contacto@barresi.com.ar