



USAR EL LENGUAJE CORPORAL A SU FAVOR EN EL TRABAJO

El idioma corporal o lenguaje no verbal, es un aspecto conocido, pero poco utilizado en el ambiente de trabajo y en la vida profesional. Un emprendedor se tiene que enfrentar a múltiples situaciones de negociación, especialmente en el tema comercial, pero no únicamente. Puede que hayas preparado tus argumentos, pero quizás te falte otro tipo de entrenamiento: usar tu cuerpo para transmitir tu mensaje. En realidad, estos consejos son válidos para todos, desde los que buscan un empleo hasta aquellos que tienen que dar su primer discurso en público.

Un apretón de manos o una sonrisa guardan más informaciones de lo que usted puede imaginar. Simples gestos como esos pueden ser una señal clarísima de insatisfacción o inseguridad, ¿lo sabía? Y tratándose de trabajo, amigos, esto puede ser fundamental en la decisión de contratar o promover a alguien. No es por casualidad que los empleadores presten cada vez más atención al lenguaje corporal de sus empleados o aspirantes.

En una entrevista de empleo, por ejemplo, la primera impresión es la que se queda. En el libro *El Lenguaje del Cuerpo en el Trabajo*, los autores Allan y Barbara Pease, expertos en relaciones que también firman otras obras sobre el asunto, informan que la lectura de su cuerpo será determinante para que el puesto sea suyo. Personas que usan movimientos claros y objetivos suelen agradar a los empleadores. ¿Sabe por qué? Esa es una característica de quien es tranquilo y sabe controlar sus emociones.



Lo primero en que se va a fijar un interlocutor es en la imagen de la persona que le habla. Puede que, sobre el comentario, pero ir bien presentado, aseado y vestido según lo requiere la situación es un aspecto básico. No se trata de ser conformista, sino de respetar al otro y sobre todo darle una primera impresión positiva.



Para convencer es necesario demostrar seguridad. Lo que vayamos a decir tenemos que expresarlo de una forma clara, concisa y enérgica. Algunas personas tienden a perderse en paréntesis y digresiones. Tienen que ser conscientes de este hecho y centrarse en un discurso sencillo y efectivo. Si hay algún aspecto que desconocemos o no nos acordamos, es mucho mejor reconocerlo de inmediato ofreciendo una solución (por ejemplo: "lo reviso y se lo confirmo esta tarde") que quedarse bloqueado, balbuceando y buscando desesperadamente en nuestra mente.



LOS GESTOS

Ser conscientes de la importancia del discurso no verbal, también llamado lenguaje corporal, es sobre todo pensar en los gestos. No olvidemos que los humanos somos animales, y que seguimos arrastrando en la memoria colectiva los gestos y actuaciones de antes de que nuestra especie pudiera hablar. Por supuesto han cambiado mucho, pero seguimos analizándolos, consciente o inconscientemente. Vamos a poner algunos ejemplos.



EL SALUDO

El primer apretón de manos es importante. Muchas personas empiezan a hacerse una opinión con este contacto. Tiene que ser firme sin abusar. No se trata de un concurso de fuerza, no queremos romper la mano de nuestro contacto. Pero tampoco podemos dar la mano sin energía, dando la sensación al interlocutor de que no tenemos consistencia física, algo que inmediatamente su mente asociará a inconsistencia en general.



APOYARSE SOBRE EL RESPALDO DE UNA SILLA

Algunas actuaciones tienen un significado literal. Si nos echamos por atrás, por ejemplo, apoyándonos en el respaldo de la silla y en consecuencia alejándonos de la conversación (aunque sean unos centímetros), estamos dando la impresión de que o no nos interesa o no nos sentimos cómodos.



INCLINARSE ENCIMA DE LA MESA

Si adoptamos la actitud inversa a la anterior, puede que transmitamos una impresión mucho más segura y convincente, pero también es probable que nuestro interlocutor se sienta un poco invadido por nuestra presencia, hasta el punto de sentir rechazo por nuestra actitud conquistadora.



CRUZARSE DE BRAZOS

Es una postura defensiva. Damos la impresión de estar protegiéndonos de un ataque. No es una sensación que queramos transmitir. Mejor apoyemos los antebrazos en la mesa (apoyar los codos sería exagerado).



LAS MANOS

Si el resto de posturas que mencionamos antes son fáciles de corregir, el tema de las manos es más complicado. En una charla es difícil que estemos pendientes de lo que estamos haciendo inconscientemente con ellas, pero aun así es importante tomar algunas medidas para evitar gestos como apuntar con el dedo a nuestro interlocutor o (se tourner les pouces). Si podemos mantener las manos abiertas, y que acompañen las afirmaciones de nuestro discurso sin movimientos excesivos, daremos mejor impresión.



LA TARJETA DE VISITA

El momento del intercambio de tarjetas de visitas puede llegar a ser importante. En algunas culturas orientales, como la japonesa, hay que tener mucho cuidado, ya que recibir la tarjeta del contacto y guardarla inmediatamente se interpreta como desprecio. No cuesta nada echar una mirada interesada a la tarjeta antes de colocarla en un sitio visible de la mesa frente a nosotros, guardándola solo cuando se acabe la reunión.



LA ATENCIÓN

Durante una conversación, lo ideal es permanecer visiblemente atento a lo que nos diga nuestro interlocutor en cada momento. Esto significa mirarle en todo momento, con nuestro cuerpo orientado en su dirección. Cuando hay más de una persona tenemos de tener cuidado a repartir nuestra atención entre todos los asistentes. Cuando hablemos, nos orientaremos sucesivamente hacia uno y otro.



LA MIRADA

Durante una conversación, lo ideal es permanecer visiblemente atento a lo que nos diga nuestro interlocutor en cada momento. Esto significa mirarle en todo momento, con nuestro cuerpo orientado en su dirección. Cuando hay más de una persona tenemos de tener cuidado a repartir nuestra atención entre todos los asistentes. Cuando hablemos, nos orientaremos sucesivamente hacia uno y otro.

EL LENGUAJE CORPORAL EN UNA ENTREVISTA

En la entrevista el seleccionador puede, gracias al contacto personal, obtener información muy útil y veraz sobre los candidatos al puesto según el lenguaje verbal y corporal de los entrevistados; por tanto, tan importante es lo que el candidato dice de sí mismo como la manera en que lo expresa a través de los signos del lenguaje no verbal, ya que el lenguaje corporal no miente. Con nuestras expresiones reflejamos lo que pensamos, pues es muy difícil controlar a la vez lo que decimos y lo que expresamos.

Muchas veces cuando se afirma algo verbalmente, esa comunicación no corresponde con lo que se transmite con nuestros movimientos o gestos. Queda claro que no se está diciendo la verdad porque se vislumbran contradicciones entre lo que se dice y lo que se hace.

Por ello, es muy importante que conozcas cómo utilizar las posturas de tu cuerpo, los gestos de tu rostro o los movimientos de tus manos para transmitir una imagen positiva de ti mismo ante la persona que te está evaluando.

Refuerza la primera impresión

La primera impresión va a marcar la dirección y tono de la entrevista, es vital y para ello lo esencial desde el punto de vista del lenguaje corporal es saber dar la mano de forma apropiada. Cuando des la mano mira a los ojos al entrevistador y dibuja una sonrisa de empatía, el apretón tiene que ser firme, pero no muy alargado en el tiempo.

Usa los ojos para comunicarte. Debes intentar mirar al entrevistador directamente a sus ojos, pero sin incomodarlo, y recuerda que una mirada fija a los ojos puede ser interpretada como una señal de agresión y una mirada de costado es interpretada como una mentira. Tu mirada debe ser empática, que proyecte entusiasmo, interés y humor.

Sonríe. La sonrisa es esencial en nuestro lenguaje corporal para mostrar simpatía, aunque sin excederse y sin que sea forzada, se trata de sonreír no de reírse todo el tiempo y de todo; te recomendamos que entrenes en un espejo tu mejor sonrisa para que no parezca fingida.

A nadie le gusta alguien que permanentemente esté acomodándose el pelo o que caiga constantemente sobre nuestra cara. Cuando una persona está todo el tiempo acomodándose el pelo, se puede interpretar como una falta de respeto, porque das a entender que no te interesa lo que te dice tu interlocutor, que estás pensando en otras cosas, etc. Un buen corte de pelo es esencial días antes de la entrevista de trabajo y uno debe presentarse a la misma con el pelo recogido si lo lleva largo y por supuesto bien peinado, cómodo para que no sea una distracción durante la entrevista.



PROYECTA CONFIANZA CON LA POSTURA DE TU CUERPO

Esto es vital y tal vez te hará recordar los consejos que te decían de sentarte derecho con la espalda recta. No debes apoyarte sobre la mesa y por supuesto nada de recostarse hacia atrás en la silla; además tu cabeza debe estar erguida y derecha y trata de sentarte un poco al borde de la silla para demostrarle interés a tu entrevistador, pero sobre todo no te sientes en la silla excesivamente rígido, como paralizado, sino correcto y relajado.

Usa expresiones faciales positivas. Todo tu rostro sirve para que te comuniques con expresiones faciales de asombro o de duda; debes tratar de ser positivo con tus expresiones faciales más allá del simple sonreír.

Transmite dinamismo y simpatía con tu cuerpo. No te muestres conflictivo, acuérdate de que el entrevistador busca a alguien que va a pasar horas en una oficina con otros compañeros de trabajo y que deben llevarse todos bien. Debes mostrar capacidad de trabajo en equipo y convivencia diaria.

Evita (o controla) tus tics nerviosos. Es imposible no tener algo de nervios en una entrevista y a veces uno tiene algunos descuidos como jugar con un bolígrafo, una hoja o una carpeta, jugar con los anillos, el reloj, jugar con los dedos, etc. Identifica esos tics y trata de controlarlos. Si juegas con los anillos o las joyas no las lleses ese día, deja el bolígrafo encima de la mesa; aunque sin duda la mejor forma de controlar los tics es intentar relajarse antes de la entrevista, sentirte cómodo. Debe de proyectarse una imagen de interés hacia el entrevistador y estar distraído con nuestros tics demuestra lo contrario.

Usa tus manos. Usa las manos de forma apropiada para enfatizar los puntos fuertes y las cosas más importantes a destacar.

Por lo general tendemos a pensar en la comunicación como cosas palpables que vemos escritas o en las palabras exactas, que servirían de prueba en caso de que las necesitáramos. Pero la comunicación va más allá de eso y todos lo sabemos. Cuanto más comuniquemos, más visibilidad ganará y más fácil se potencia tu carrera. ***Se trata de 6 tipos de manifestaciones del lenguaje***, que si las manejas bien podrán reportarte grandes beneficios:

a)Comienza a repetir: Cuando haces gestos o señas que significan lo mismo que lo que dices estás enfatizando tu punto: Si alguien te pide la hora y acto seguido pone el dedo índice en la muñeca dónde debería estar usando el reloj. ¿Te queda alguna duda de lo que necesita?

b)Evita incongruencias: Cuando el lenguaje corporal no coincide con lo que estamos oyendo, por instinto tomamos como veraz la comunicación no verbal e ignoramos las palabras. Cuando estás hablando con alguien que te dice que es todo oídos, pero al mismo tiempo deja su celular encima de la mesa y voltea a mirarlo cada vez que hay una alerta. ¿Con quién dices que está comprometida esa persona?

c)Complementa lo que expresas: Aquí el lenguaje corporal en lugar de dar lugar a sospechas, avala lo que dices y aporta credibilidad. Cuando alguien te dice: “me duele en el alma lo que hice” al mismo tiempo que se le escurre una lágrima. No es posible dudar de su veracidad.

d)Dilo sin decirlo: Usa esta práctica para dar a entender las cosas, pero sin decirlas de frente, ya sea porque podrían hacer sentir mal al otro o por evitar la confrontación. Si te encuentras con alguien que no ves hace tiempo, pero tienes prisa por llegar a algún lado. Después de 5 minutos de conversación comienzas a mirar el reloj para darle a entender que tienes prisa, o te giras hacia donde te dirigías, a ver si cae en cuenta de que ya no puedes detenerte por más tiempo.

e)Acentúa o modera tus palabras: Cuando quieras hacer hincapié o matizar las palabras puedes acompañarlas de un gesto que aclare su significado. Si la reacción de una persona ante algo que oye es taparse la boca con la mano y luego decir “no tengo palabras” puedes apostar a qué está en shock y su lenguaje corporal lo refuerza. Si en lugar de eso suspira y luego lo dice “no tengo palabras” puedes ver un matiz diferente. ¿Resignación, tal vez conformidad?

f)Úsalo para regular conversaciones: Ideal para pedir la palabra, cambiar de tema o continuar con la agenda. Por ejemplo, mover por turnos el contacto visual entre varios participantes para asignarles el turno para hablar. Abrir la boca y levantar el dedo índice para mostrar interés por aportar.