

Las Señales

Las señales son utilizadas por los negociadores para indicar su disposición para intercambiar algo, son un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe. Hay que detectar las señales ocultas en cada argumento.

Dentro de las señales se considera la importancia del lenguaje corporal, este lenguaje no verbal que incluye las expresiones faciales, y los movimientos del cuerpo. Las señales no verbales constituyen el 93% de la comunicación: el 55% de un mensaje se expresa con el lenguaje corporal, el 38% por el tono de voz y solo el 7% del significado del mensaje se comunica a través de la palabra hablada.

Las cuatro señales que se deben identificar para tener éxito en una negociación son:

- Elige el medio adecuado

Todos hemos enviado o recibido mensajes de texto o correos electrónicos y rápidamente nos dimos cuenta de que no estamos seguros del tono. Esto se debe a que nos falta contexto para el mensaje: los mensajes digitales son medios más ágiles. Para obtener una imagen completa, necesitamos poder escuchar a la persona con la que nos estamos comunicando y observar su lenguaje corporal.

Cuanto más importante y compleja sea la conversación, más crucial es seleccionar un medio rico. El medio más rico es el cara a cara, donde se obtiene el beneficio de ver la oficina completa de alguien, lo que hay en su escritorio, las imágenes en la pared, su atuendo, así como observar su lenguaje corporal y escuchar el tono de su voz. Si acaso no se tiene acceso a una entrevista cara a cara, una videollamada puede funcionar bien.

Para conversaciones importantes y complejas, elija el medio más rico posible. Y para una comunicación detallada y precisa, haga un seguimiento por escrito.

- Expresiones faciales

Las expresiones faciales son una de las mejores formas de saber cómo se siente una persona. En muchos casos, nuestras expresiones faciales revelan nuestros verdaderos y

Las Señales

naturales sentimientos. No se puede subestimar el impacto de sonreír al conocer gente y clientes nuevos. La sonrisa demuestra que disfruta de la gente y que se alegra de conocerla. Las investigaciones muestran que las personas que sonríen son vistas como más amables y cálidas, especialmente en las llamadas virtuales en las que no tienes muchas otras herramientas a tu disposición.

Cada parte de la cara puede indicar bastante información. Los ojos, por ejemplo, a menudo se denominan "ventanas al alma" debido a lo mucho que transmiten. Durante su próxima interacción, preste atención a los ojos de la otra persona. Intuitivamente sabemos que si las personas no nos miran probablemente no estén prestando atención, pero si miras con más atención notarás cuánto parpadean, cuánto tiempo mantienen el contacto visual y otras señales menos obvias.

Nuestras bocas también dicen mucho sobre lo que estamos pensando y sintiendo. Por ejemplo, cubrirse la boca a menudo significa que no quiere compartir información. El área de la boca es también el área que diferencia con mayor precisión una sonrisa real de una sonrisa falsa o forzada.

- Postura

Las posturas abiertas generalmente se perciben como positivas (es decir, pararse o sentarse derecho con las manos a los lados o en los brazos de la silla). Es importante tener en cuenta que así como sonreír puede hacerte sentir más feliz y es contagioso, ciertas "poses de poder" pueden cambiar tu estado de ánimo y ayudarte a sentirte más seguro.

- Gestos

Los gestos son algunas de las señales obvias y directas del lenguaje corporal. La experta en lenguaje corporal Vanessa Van Edwards descubrió que las TED Talks más vistas fueron realizadas por hablantes que eran más activos con gestos con las manos. Los gestos con

Las Señales

las manos hacen que un mensaje sea más fácil de entender y más memorable (la gente recuerda más si al decir algo se hace apoyo de la información con las manos o los dedos).

Es importante tener claro nuestro mensaje y el apoyo de estas señales para dar mejor nuestro mensaje.

REFERENCIA:

Lares, Andrés. (2021) Un experto en negociación comparte las 4 señales del lenguaje corporal que todo emprendedor debería reconocer. Entrepreneur en español. Recuperado de: <https://entm.ag/PQyQXS>