

5 claves del lenguaje corporal en una negociación



El lenguaje corporal es una gran herramienta para obtener el éxito en una negociación donde intervienen varias personas



Lenguaje corporal

El lenguaje silencioso que nunca miente explicado de forma fácil y sencilla.



Simetría

La simetría o reflejar los movimientos de los demás es una de las mejores formas de crear rapport. Por ejemplo, si estás sentado hablando con otra persona y tu interlocutor está orientado directamente hacia ti, pero tu silla está girada 45 grados con respecto a él, la simetría no se cumple. De la misma forma ocurre con el ángulo de tu cabeza al escucharlo. Si giras tu silla y asumes una postura abierta ligeramente inclinado hacia adelante, demostrarás atención e interés en lo que te están diciendo.



El lenguaje corporal en una negociación

Altura

Algunos ejecutivos usan la altura para demostrar su dominio y poder (generalmente usan una silla más alta que la de sus visitantes), pero esto es incorrecto durante una conversación de equilibrio, en la cual te interesaría estar al mismo nivel que tu interlocutor para demostrar empatía. Si alguien tiene el mal hábito de entrar a tu oficina y sentarse a hablar (quizá cuando necesitas concentrarte), la mejor manera de finalizar la conversación es que tú mismo te pongas de pie (o pongas

los pies sobre la mesa).

Postura

Dependiendo si tienes una postura desgarbada o con los hombros encogidos, o si te paras derecho con los hombros relajados, puedes pasar de estresado/acongojado a relajado/seguro en décimas de segundo. ¿Qué imagen quieres proyectar?



El lenguaje corporal en una negociación. Postura cerrada

Actitudes abiertas contra cerradas

Cuando quieras demostrar que estás escuchando verdaderamente a otra persona, procura mantener los brazos descruzados; bloquear con ellos el pecho le dirá a la otra persona que tienes tus propios criterios y opiniones y no te interesa mucho considerar los suyos, ni siquiera

prestarles

atención.

Expresión

facial

No siempre debemos tener una expresión positiva en todo momento, pues esto puede confundir a las personas con las que conversamos diciéndoles que nos da igual todo lo que oímos (no es así, ¿Verdad...?). Al momento de escuchar una idea o frase que subraye nuestra opinión, ayuda mucho desviar la mirada brevemente o incluso entornar los ojos. Si los mantienes fijos en el rostro de tu interlocutor, pensará que no tomaste muy en cuenta lo que dijo, pues tu procesamiento mental fue tan superficial que no tuviste ni siquiera que romper el contacto visual.

Fuente:

<http://lenguajecorporal.org/2012/05/5-tips-claves-del-lenguaje-corporal-en-los-negocios/>