

Reglas del Éxito en la Comunicación No Verbal

Primeros encuentros

Regla uno: Controle cada segundo de un primer encuentro. No se engañe creyendo que una mala impresión puede ser corregida fácilmente. Arreglar las cosas es mucho más difícil que hacerlas bien desde el principio.

El poder de la mirada

Regla dos: Siempre que sea posible, inicie usted el flash de la ceja. Conteste siempre al flash de la ceja, a menos que de forma deliberada desee mostrar hostilidad.

Regla tres: Interrumpa siempre el contacto visual mirando hacia abajo, a menos que de forma deliberada pretenda de forma deliberada transmitir una falta de interés por la otra persona o confundirla temporalmente interrumpiendo de forma desconcertante el contacto visual mirando hacia arriba.

Regla cuatro: Por regla general, no sostenga la mirada durante más de tres segundos en etapa de iniciación. Observe y luego interrumpa brevemente el contacto visual.. Cualquier violación de esta regla puede generar una impresión negativa, aunque la persona que recibe el mensaje sea incapaz de explicar la razón de sus sentimientos. La única excepción es durante el juego de poder, cuando su objetivo es desconcertar al contrincante.

El poder de la sonrisa

Regla cinco: Utilice la sonrisa más apropiada para la situación. Sonreír adecuadamente puede crear una impresión negativa como no sonreír en absoluto.

Utilización del espacio estando de pie

Regla seis: Procure no invadir nunca la zona íntima de otra persona de forma no intencionada. Si lo hace deliberadamente, como una estrategia de juego de poder, tenga presente que provocará un fuerte aumento de excitación. (véase regla 26).

Regla siete: procure trabajar a la distancia correcta a fin de conseguir los resultados que necesita. Tenga en cuenta las diferencias individuales y culturales, así como la naturaleza de la relación. Aprenda a desenvolverse en diferentes distancias sin sentirse marginado o incomodo. Cuando más flexible sea a la hora de manipular las distintas zonas de otra persona mayor será el control que podrá ejercer sobre el encuentro.

Regla ocho: En ciertas circunstancias, violar deliberadamente la zona personal de otra persona puede contribuir a una mayor simpatía mutua. Pero sólo debe hacerlo si está recompensando a la otra persona con elogios verbales y/o

señales efusivas y alentadoras de lenguaje no verbal. Bajo esas condiciones, reducir la distancia acrecentará el agrado, interés y voluntad de cooperar con usted.

Regla nueve: Nunca permanezca de pie directamente enfrente de un hombre desconocido o al lado de una mujer extraña. Con un hombre, empiece con una posición semilateral y vaya desplazándose gradualmente hacia una posición más frontal. Con una mujer, adopte el acercamiento opuesto, Comenzando por una posición frontal y moviéndose hacia una posición adyacente.

Regla Diez: Nunca permanezca de pie cuando los demás están sentados, amenos que su intención sea la de dominarlos o intimidarlos. La estatura es una señal poderosa de dominio.

Utilización del espacio estando sentado

Regla once: Evite en lo posible los sillones hundidos con brazos que le obliguen a echarse hacia atrás, puesto que limitarán su capacidad para evitar una serie de señales importantes relacionadas con la postura.

Regla doce: Cuando los asientos puedan moverse, se aplican las reglas par la distancia personal descritas anteriormente, aunque puede sentarse más cerca de la otra persona de lo que podría si estuviese de pie. Esto es debido a que la silla aumenta nuestra sensación de seguridad, especialmente aquellas cuyos brazos suponen una barrera física entre nosotros y los demás.

Regla trece: Evite sentarse justo al lado de una mujer extraña o enfrente de un desconocido. En la medida de lo posible siga los movimientos descritos anteriormente: inicie el encuentro sentándose al lado de una mujer o de un hombre.

Regla trece: Evite sentarse justo al lado de una mujer extraña o enfrente de un desconocido. En la medida de lo posible siga los movimientos descritos anteriormente: inicie el encuentro sentándose al lado de una mujer o de un hombre.

Mientras estrecha la mano

Regla catorce: Mantenga su mano seca y aplique una presión moderada. Mantenga el apretón durante unos seis segundos en la mayoría de las circunstancias.

Regla quince: Para comunicar dominio utilice el apretón del gran hombre, más fuerte que la presión normal y contacto algo más prolongado que el apretón normal. Para transmitir amistad y deseo de cooperación utilice el apretón de "unámonos", presión moderada y duración de contacto normal. Si quiere añadir un elemento de firmeza a su mensaje, aplique una presión ligeramente mayor. Si desea resaltar el aspecto de la amistad retenga la mano un poco más. Sonría y mantenga el contacto visual durante el apretón de manos.

Para transmitir sumisión, utilice el apretón sumiso. El apretón y su duración deberán ser normales. Se reduce al contacto visual. Interrumpa la mirada bajándola.

Regla dieciséis: A menos que sea por razones médicas, evite llevar gafas con cristales reflectantes u oscuros. Si desea que le consideren una persona afable y simpática, use lentes de contacto en lugar de gafas para corregir los defectos de vista.

Fomentar la cooperación

Regla diecisiete: Para aumentar la calidad y el impacto de su presencia en el primer encuentro haga uso de la inclinación de cabeza, junto con el contacto visual y una sonrisa cálida. Utilice los mismos gestos siempre que busque ayuda o cooperación.

Regla dieciocho: Cuando hable a un grupo asegúrese de que su mirada los incluye a todos. Evite leer un guión. Memorice lo que desea decir o utilice breves notas.

Juegos de poder

Regla diecinueve: El secreto del éxito del juego de poder estriba en su capacidad de controlar el tiempo y el espacio de la otra persona.

Regla veinte: Camine lentamente, camine con firmeza y camine erguido. Tómese su tiempo para observar el entorno. Adopte la actitud de un propietario, no el aire furtivo de alguien que no pertenece al lugar y muévase en concordancia. Nunca proceda con prisa.

Regla veintiuno: Utilice la mirada prolongada para desconcertar a otra persona. Pero niéguese a devolver un contacto visual prolongado. Interrumpa el contacto mirando hacia la izquierda o hacia la derecha. Nunca hacia abajo.

Regla veintidós: Siempre que sea posible escoja cómo y cuando sentarse. Elija una silla sin brazos que le permita levantarse fácilmente y que le sitúe a la misma altura de la otra persona. Evite la trampa del asiento hondo que confina castigo.