

10 señales de Comunicación No Verbal que incrementan la confianza en el trabajo

“Forbes ofrece un decálogo para saber emitir y captar detalles de nuestros interlocutores”

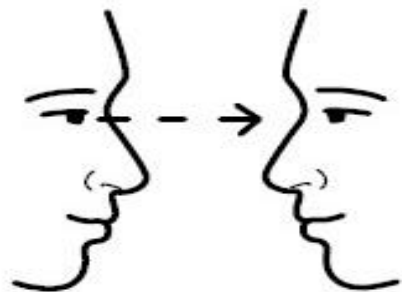
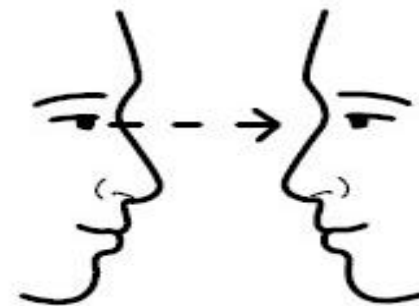
COMUNICACIÓN NO VERBAL



- Es el proceso de comunicación mediante el envío y recepción de mensajes sin palabras.
- Estos mensajes pueden ser comunicados a través de:
 - Gestos
 - Lenguaje corporal o postura
 - Expresión facial
 - Contacto visual.
 - Comunicación de objetos: ropa, peinados, arquitectura, símbolos.
 - Comunicación de la conducta.

No podemos evitar enviar mensajes no verbales a los demás, sin embargo, es posible entrenarse para enviar los correctos.

Presentamos a continuación 10 señales no verbales que transmiten confianza y credibilidad en el lugar de trabajo.

**10 señales de Comunicación No Verbal
que incrementan la confianza en el trabajo****SEÑAL 1:
BUEN CONTACTO
VISUAL****QUÉ**

El contacto visual es la herramienta principal para el establecimiento de conexiones no verbales con los otros.

PERMITE

- Comunicar el nivel de participación en la conversación.
- Medir el interés que le ponemos.
- Apreciar si nos resulta agradable o no.
- Es muy útil también en las reuniones con más de dos personas.

10 señales de Comunicación No Verbal que incrementan la confianza en el trabajo



SEÑAL 2: UN APRETÓN DE MANOS CON CONFIANZA

QUÉ

La comunicación a través del tacto es otro comportamiento no verbal importante.

CÓMO

- Se considera un buen apretón de manos:
 - El que genera el contacto con toda la palma, enlazando a la del interlocutor y adaptando su firmeza a la fuerza de la otra persona
- Permite sacar el máximo provecho a una primera impresión.

SEÑAL 3: GESTOS EFICACES



QUÉ

Un gesto es un movimiento físico que ayuda a expresar una idea, opinión o emoción.

CÓMO

- Es importante esforzarse en transmitirlos correctamente, pero que parezcan movimientos naturales, espontáneos pero decididos.
- Hay que evitar movimientos negativos, aunque comunes, como señalar con el dedo o jugar toqueteando el pelo.

10 señales de Comunicación No Verbal
que incrementan la confianza en el trabajo**SEÑAL 4:
LA IMPORTANCIA
DEL VESTIR**

Shakespeare afirma en Hamlet que “la ropa a menudo proclama al hombre”

-En el trabajo, la vestimenta dice mucho acerca de nuestra actitud y nuestra profesionalidad.

-Elige piezas de calidad adaptadas a tu cultura corporativa, especialmente cuando tengas que reunirte con un jefe o con un cliente.

**SEÑAL 5:
POSE Y PRESENCIA
AUTORITARIA**

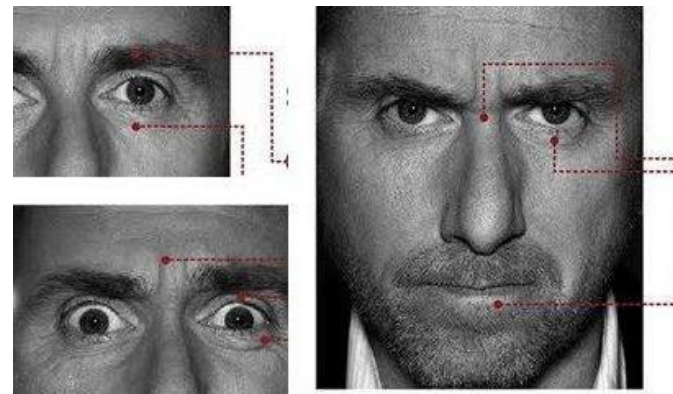
-Es importante tomar el espacio de la habitación en la que estamos, enviando un mensaje de confianza y energía.

-Una mala postura envía un mensaje de baja autoestima y poca confianza.

-Ya sea de pie o sentado, es importante tener la espalda estirada, expandir los movimientos con los brazos y mantener las piernas firmes.

10 señales de Comunicación No Verbal que incrementan la confianza en el trabajo

SEÑAL 6: EXPRESIONES FACIALES APROPIADAS



QUÉ

Se ha demostrado científicamente que **cada una de las emociones humanas básicas**, como la ira, la alegría, la tristeza o la sorpresa, **tienen cierta expresión facial asociada**.

CÓMO

-Las expresiones faciales **nos ayudarán a transmitir a nuestro interlocutor/a lo que queremos decir**.

-**Cuando tenemos que escuchar**, es importante mantener una cara atenta, asentir con la cabeza y no perder el contacto visual.

10 señales de Comunicación No Verbal que incrementan la confianza en el trabajo

SEÑAL 7: INICIA INTERACCIONES



- **Da el paso** y sé el primero en establecer el contacto visual, ofrecer tu mano y mostrarte abierto al cruzarte con alguien.

- Esto te **facilitará** posteriormente **aportar una idea, o proponer una solución** en una conversación.

- Es habitual la frase **“no es lo que dije, sino cómo lo dije”**, en referencia al para lenguaje.

- Es preciso **cuidar el tono de voz, el volumen, el ritmo y las pausas.**

- Igual que las expresiones, también transmiten un significado emocional y **tienen un impacto en el oyente.**



SEÑAL 8: EL TONO DE VOZ APROPIADO

10 señales de Comunicación No Verbal que incrementan la confianza en el trabajo

SEÑAL 9: PON TODA TU ATENCIÓN



- Hay que entender lo que dice su voz, pero también **lo que dicen sus ojos o su postura**. Incluso si lo recibimos claramente, **podemos intentar responder generando confianza con nuestras propias señales** o incluso arriesgarnos a verbalizarlo, por ejemplo: ¿Te sientes incómodo? ¿Prefieres que lo hablemos en otro momento?

- En cualquier caso, **la clave está en mostrar empatía**.

- No cruces los brazos ni las piernas, y **dedica toda tu energía a la otra persona**.

- Deja de lado el teléfono móvil o el reloj, porque representan una clara falta de respeto. La otra persona te lo agradecerá.

SEÑAL 10: RESPONDE A LAS SEÑALES NO VERBALES DE LOS DEMÁS





**10 señales de Comunicación No Verbal
que incrementan la confianza en el trabajo**

***“Lo más importante de la comunicación
es escuchar lo que no se dice”***

Peter Drucker