Nuestro impacto en cómo nos perciben intuitivamente

En el libro Masters de Networking, el Dr. Ivan Misner comparte una sección sobre el networking no verbal escrita por Darrell y Diana Ross. Hablan de cómo las primeras impresiones se forman casi instantáneamente, a menudo antes de que se pronuncie una palabra, basándose en nuestro lenguaje corporal y otras señales no verbales. Esto es particularmente relevante cuando se trata de nuestros contactos en el networking de negocios.

Dos o tres minutos

Los profesionales de recursos humanos afirman que suelen saber en los dos o tres primeros minutos de una entrevista si el candidato es adecuado o no para el puesto. El resto de la entrevista consiste sobre todo en confirmar la primera impresión.

Del mismo modo, al conocer a alguien por primera vez, la mayoría de nosotros nos formamos una opinión razonablemente precisa de su personalidad en los primeros minutos, a menudo antes de pronunciar la primera palabra. Es obvio que los humanos nos formamos estas primeras impresiones de forma intuitiva, no racional. No nos decimos: “Esa persona lleva un traje a rayas y un bastón. Por lo tanto, es exigente con su aspecto, probablemente sea perfeccionista en los detalles”. No pensamos en estas cosas, las sentimos instintivamente, casi al instante.

Por supuesto, nuestras experiencias y nuestras mentes racionales nos dicen que nuestras primeras impresiones pueden ser erróneas y que debemos estar dispuestos a cambiar nuestra percepción. Pero nuestro modelo de trabajo se rige por la intuición, al menos al principio de una relación.

Comunicación no verbal

¿Cómo funciona esta intuición? ¿En qué se basa? Los estudios han demostrado que nos comunicamos con los demás de muchas formas no verbales. Estas formas de comunicación suelen ser más rápidas que el lenguaje hablado, porque

no requieren que prestemos atención consciente a una serie de palabras dirigidas a nosotros o a los demás, ni que las interpretemos.

Un ejemplo familiar es el lenguaje corporal. Durante muchos años, los comunicadores profesionales han estudiado y descrito cómo nos comunicamos a través de nuestra postura, forma de andar, gestos, posición de la cabeza, movimiento de los ojos y otras acciones. Las señales que enviamos se refieren sobre todo al estado de ánimo, la emoción y la actitud. Sin embargo, hay mensajes más explícitos, así como otros más sutiles, que se envían y reciben habitualmente sin necesidad de palabras. La comunicación a este nivel puede controlarse y gestionarse si somos conscientes de lo que hacemos.

Otro tipo de mensaje es el químico. Como la mayoría de los animales, emitimos feromonas que informan a los de nuestra especie y, en algunos casos, a nuestros amigos, sobre nuestro estado emocional actual, nuestros miedos y deseos, y nuestra atracción o repulsión hacia los demás. Estos mensajes escapan en gran medida a nuestro control consciente. Las personas reaccionan de forma diferente a estas señales, algunas reaccionan con fuerza, otras no reaccionan en absoluto. Si somos conscientes de su influencia, podemos reaccionar ante ellas o ignorarlas.

Nos comunicamos con la gente constantemente, incluso cuando tenemos la boca cerrada. El secreto está en ser más conscientes de nuestras comunicaciones tácitas para que los mensajes que enviamos sean fiel reflejo de quiénes somos y de cómo queremos que nos perciban.

Como networker, podemos ser conscientes de las señales que enviamos con solo entrar en una sala, y debemos aprender a hacer que esas señales sean lo más claras y persuasivas posible para crear una buena relación y confianza con las personas con las que nos reunimos.