



MENSAJES OCULTOS

EL CONCEPTO

Hacemos cosas que hablan más alto y más claro que nuestras palabras.

Tener el móvil encendido sobre la mesa, mirar el reloj, llegar tarde, contestar correos mientras hablamos, entrar sin saludar, salir sin despedirse... hay cientos de comportamientos que muestran mucho mejor nuestras intenciones que lo que podamos contar. Y a menudo no somos conscientes de que los llevamos a cabo.

Nos delatamos con nuestros actos, que a menudo contradicen nuestras palabras. Las personas nos van a juzgar más por lo que nos vean hacer que por lo que les digamos. Los verdaderos mensajes viajan ocultos en nuestros actos.

Ejemplo: Me emplazó un potencial cliente a una videoconferencia. Le habían hablado de mi y quería conocerme personalmente. No se conectó la cámara, me contó extensamente su carrera profesional y no me hizo ni una sola pregunta. El mensaje que me llegó: “me interesas muy poco”.

CÓMO UTILIZARLO

1. Repasa tus rutinas diarias para descubrir si estás lanzando mensajes que no querrías lanzar. ¿Qué haces al llegar? ¿Qué haces al salir? ¿Cómo te predispones a escuchar? Haz una revisión crítica y corrige los comportamientos que no sean congruentes con tus intenciones.
2. No prediques lo que no vas a poder practicar. Y lo que prediques, ejemplifícalo al instante con un comportamiento que lo demuestre, SI quieres que tus palabras tengan valor, enseña lo antes posible que practicas lo que dices.
3. Aprovecha este principio para dar los mensajes positivos que necesites a través de tus comportamientos. ¿Quieres dar el mensaje de que alguien te importa? Llámalo ahora, o ves a verlo por sorpresa. Los detalles que tengas con la gente son unos grandes transmisores de los mejores mensajes.