

Sus Palabras Hablan Más Qué Sus Hechos



No importa los resultados que usted arroje, no importa las metas que usted cumpla. Lo importante, a los ojos (oídos) de los demás, será la forma como usted se exprese. Usted se está definiendo frente a los demás de acuerdo a la forma como usted hable frente a ellos, y ellos lo recordarán de acuerdo a lo que hayan escuchado de usted.

Cada vez que hablamos, sin darnos cuenta, estamos moldeando la imagen que proyectamos frente a nuestros interlocutores. El lenguaje que empleemos será el pincel que utilizemos para pintar la imagen que proyectemos de nosotros mismos. La forma como hablamos; velocidad, volumen, tono, timbre e inflexiones utilizadas, las palabras que utilizemos, los giros lingüísticos propios de cada uno, así como el lenguaje no verbal empleado, crearán la imagen que nuestros interlocutores tendrán de nosotros mismos.

Recientemente el Dr. Santiago Rojas Posada, médico bionérgico y holístico me comentó que él podía predecir qué pacientes se recuperarían o no de una situación médica en particular, solamente por la forma como cada uno de ellos se expresaba frente a su propia situación. Si el paciente se expresa de una manera u otra, el resultado de su tratamiento estará alineado con el

lenguaje propio del paciente. El tratamiento ofrecido, será un impulso o un refuerzo al deseo del paciente, pero nunca un sustituto de la expresión lingüística utilizada por el paciente.

Piense que usted va a armar un equipo de trabajo para llevar a cabo un proyecto. Tiene varios candidatos para formar el equipo, todos ellos bien cualificados, con buenas referencias, y amplia experiencia. ¿Cómo los seleccionará? Normalmente procederá a entrevistarlos, y en la entrevista, usted les hará preguntas y ellos contestarán. ¿Cuál será el elemento determinante en la elección? El lenguaje utilizado por cada posible candidato frente a las preguntas que usted formule. Este lenguaje incluye, pero no se limita a:

- El volumen de la conversación sostenida por la persona.
- La velocidad con la que se exprese el interlocutor.
- La seguridad o no con la que acompañe sus ideas.
- El número de veces que la persona use el **SI** y el **NO** en la conversación.
- La forma como usted se expresa; positiva o negativa.
- La forma de hablar en singular (yo) o en plural (nosotros).
- La manera como presenta los argumentos; problemas o soluciones.
- La forma de expresión crítica; constructiva o destructiva.
- La manera de expresarse de forma concreta o indefinida.
- La capacidad de sintetizar las ideas, o de extenderse dando largas y rodeos.
- La capacidad de expresar o no las emociones involucradas.
- La forma como la persona maneje el contacto visual al hablar.
- La forma como la persona acompañe sus palabras con movimiento de las manos.
- La forma como el cuerpo de la persona acompañe las afirmaciones que él/ella formule.

Usted se formará un juicio de las personas simplemente mediante un proceso en el cual usted pregunta y ellos responden. Este es el mecanismo normal empleado por nosotros para formarnos juicios de los demás. Es el mismo mecanismo que los demás utilizan para formarse un juicio sobre

nosotros; nosotros hablamos y ellos nos escuchan, y así, ellos se formarán un juicio sobre nosotros.

La trampa que existe está en qué si usted no respalda con hechos su discurso, su imagen será totalmente opuesta a la proyectada por sus palabras. Está comprobado científicamente, si las personas encuentran contradicción entre lo que escuchan y lo que observan, el 85% de la población creerá más en lo que observa, por encima de lo que escucha. Para evitar esto usted tiene que ser coherente, debe haber concordancia entre lo que usted dice y lo que usted haga para que usted pueda crear la imagen sólida que usted desea tener.

¿Cómo está hablando usted?, ¿Qué imagen está usted proyectando al hablar? La próxima vez que quiera mejorar su imagen, fíjese en el lenguaje que esté utilizando. ¿Está usted construyendo una imagen agradable, positiva y confiable, o, por el contrario, está usted creando una imagen de desconfianza, crítica y negativa?, ¿Está usted aportando soluciones a los problemas, o está agregando problemas a las soluciones?

Juan Carlos Mejía