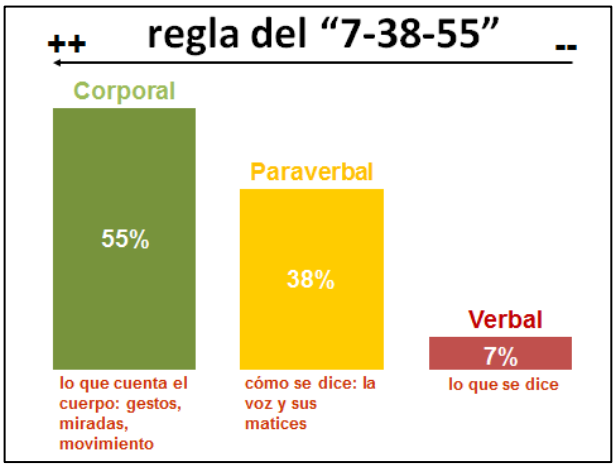
¿Es importante el lenguaje no verbal?

Se debe recordar que la capacidad de comunicación de un mensaje no reside tan sólo en "lo que se dice", sino en cómo empleamos "la voz" (entonación, proyección, tono, énfasis, pausas, resonancia) para transmitirlo y en el "cómo se dice" influenciado por nuestro nivel de comunicación no verbal (gestos, posturas, miradas, movimiento de ojos, respiración). De hecho, la relación entre estos tres aspectos de la comunicación fue investigada por el profesor de Psicología de la UCLA Albert Mehrabian en sus trabajos de los años 70 y 80 formuló la "regla del 7-38-55" que atribuye los siguientes porcentajes de impacto en la comunicación : un 7% está asociado al mensaje, un 38% es debido a cómo es la voz y el 55% restante depende de nuestro lenguaje no verbal .

Conociendo estos factores, deberíamos ser capaces e interesarnos por entrenar y reconocer la importancia del resto de elementos que influyen en la transmisión de nuestro mensaje. Sería interesante variar "la voz" intentando modificar algunos de sus parámetros: empleando *pausas* para enfatizar y hacer reflexionar; modulando el *tono* (graves, agudos) para evitar caer en la monotonía, variando el *volumen* (alto y bajo) para captar la atención en ciertos momentos y controlando el *ritmo* de palabras por minuto donde se considera que una buena medida serían 120 palabras/minuto. Se puede mejorar la condición vocal mediante la realización de ejercicios específicos. Los aspectos no verbales pueden ser más difíciles de cambiar ya que muchos son instintivos, pero aun así se pueden entrenar. Sería recomendable dar la charla *de pie* antes que sentado, mantener el *contacto visual* con la audiencia buscando su seguimiento a nuestro mensaje, mover adecuadamente los *brazos* y nosotros mismos por la tarima, evitar muletillas verbales y sustituirlas por pausas, reducir el número de tics corporales, etc.

Los trabajos de Albert Mehrabian parecerían indicar que el mensaje es lo menos importante, pero cuanto más lejos de la realidad. La presentación es lo que tiene razón de ser, pero es un hecho que según sea la puesta en escena tendrá más éxito o menos y calará mejor nuestro mensaje en la audiencia. Esto justifica que muchas veces olvidemos una determinada charla, pero recordemos al orador.



Es justamente este enfoque, la audiencia, el que ha fomentado la evolución del estilo de los oradores. Según Gonzalo Álvarez en su libro "El Arte de Presentar" se debería ir abandonado el estilo tradicional de presentación, vinculado a los nervios y el miedo, para migrar a otro que mejore la conexión con la audiencia y que perpetúe el recuerdo del orador. Este nuevo estilo está ligado a un mejor uso de nuestros recursos paraverbales y corporales.

Material del curso "Presentaciones Eficaces" publicado con Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 3.0 Unported

Además, los beneficios de conocer la importancia del lenguaje no verbal no sólo es motivador desde un punto de vista personal para modificar la influencia de nuestro mensaje. También es interesante adquirir conocimiento en estos ámbitos para poder evaluar las reacciones y el seguimiento de la audiencia y, en función de las señales detectadas, cambiar el rumbo de la presentación.