

3. ASPECTES A TINDRE EN COMPTE RESPECTE DEL LENGUATGE NO VERBAL

Abans de començar a parlar, procura que en el teu rostre pugui llegir-se el que diràs (Marc Aureli)

Diversos autors de diferents èpoques i escoles han intentat valorar la importància de la comunicació no verbal en un discurs. Sembla que tots coincideixen a dir que, almenys, de tota la informació generada per un discurs només una tercera part es deriva de les paraules.

Segons A. Mehrabian, un dels psicòlegs més citat i parafrasejat en els estudis sobre aquest tema, la informació generada estrictament per les paraules és només d'un 7%. La resta, el 38% la generaria la veu i un 55% els elements que conformen la comunicació no verbal (expressió facial, la mirada, la gestualitat, el vestuari o els moviments).

La impressió que produeix un orador no només es fonamenta, doncs, en el llenguatge parlat, sinó que abraça un camp molt més ampli, tant o més difícil de dominar que el discurs verbal. Un orador no té només oients sinó també espectadors. Més que paraules el que comunica són intencions, pors, dubtes i, finalment, allò que és i com és, dades que seria molt difícil de transmetre amb paraules.

La comunicació no verbal pot fer atractiu, suggerent, avorrit o excitant un discurs. Expressa la inseguretat i la incomoditat de l'orador o, fins i tot, fa poc creïble el seu discurs, per molt fonamentat que aquest estiga. Ha d'existir, per tant, una sincronia entre discurs i comunicació no verbal.

Sempre s'ha dit que les aparences enganyen i el món de l'oratòria no està al marge d'aquesta dita. Un expert en la matèria pot manipular a fi i efecte d'aconseguir uns determinats objectius. Els oients no han de caure en aquest parany i han d'aprendre a descodificar correctament l'orador.

Aquests elements formen part del contingut del discurs i reforcen o contradiuen el missatge. Un discurs no està només format per paraules, l'orador transmet emocions.

1. Contacte visual

Potser és l'element més important de la comunicació no verbal. L'orador ha de mirar el públic, controlar amb la mirada l'auditori i buscar d'establir-hi una relació empàtica. Si no hi ha contacte visual, l'auditori deixa d'estar connectat amb el discurs i pot semblar que no s'està segur d'allò que es diu, que s'està mentint o que no es té cap mena de consideració per als oients.

La mirada de qui exposa ha de recórrer tot el públic. Si l'auditori és ampli, cal mirar els assistents per grups, sense excloure'n cap. Mantenir contacte visual desperta simpatia i confiança, demostra interès i seguretat en si mateix.

2. El gest i l'expressió facial

La gesticulació reforça el discurs. Cal que siga natural i, en la mesura de les possibilitats, espontània. Uns moviments exagerats, reiteratius o poc naturals desconcentren l'auditori i el discurs perd eficàcia. S'han de correspondre, també, amb el tarannà de l'orador, no es poden forçar ni impostar, perquè si no resultarien artificials i mostrarien la inseguretat del ponent. El gest el que fa és subratllar, explicar o aclarir allò que qui parla vol comunicar. No obstant això, sempre és millor quedar-se curt que ser excessiu en la gesticulació.

La gesticulació més natural cal situar-la entre la cintura i les espatlles. Tots els gestos que tenen lloc per sota de la cintura són vistos com a negatius. Aixecar les mans per damunt del cap no sol ser apropiat.

L'expressió facial resulta fonamental per esbrinar les intencions de qui parla i de qui escolta, per identificar les emocions que genera un discurs o llegir l'estat d'ànim de qui codifica o descodifica un discurs. Tan important és, doncs, l'expressió i el gest, per a aquell qui rep el missatge com per a l'orador que percep quina connexió ha establert amb l'auditori.

La cara té una gran potencialitat comunicativa i és l'element més important de tots els que conformen la comunicació no verbal. Serveix com a regulador de la conversa i obre i tanca canals de comunicació.

Riure genera salut. Un somriure resulta atractiu, genera empatia entre qui parla i qui escolta, i estimula el coneixement. El públic, inconscientment, imita el que veu en l'escenari. Si l'orador somriu i està relaxat l'audiència empatitzarà i rebrà el missatge. El nerviosisme també és contagiós i resta credibilitat a l'orador.

Si l'auditori és reduït, la gesticulació pot ser més lenta o tancada. En canvi, si és ampli, cal que siga més ràpida i oberta o accentuada. Tanmateix, gestos massa amplis o exagerats són interpretats pels oients com una falta de seguretat en el contingut del discurs.

Quan parlem fem pauses amb diferents objectius, és important que en la gesticulació també se'n facen per a relaxar la tensió visual del públic.

Tot sovint el nerviosisme de l'orador es pot percebre en les seues mans. L'orador ha de deixar que les mans parlen per si soles, de manera natural, sense forçar. Tothom parla amb les mans, fins i tot quan es mantenen quietes.

3. El moviment

L'orador pot moure's per l'escenari o pot estar-se quiet darrere d'un faristol o una taula, si n'hi ha, però cal que se senta còmode i que la seua posició i moviments li permetisquen, en tot moment, controlar visualment l'auditori. Abans de començar a parlar cal preparar la posició del cos, mirar el públic, somriure lleument i agafar aire per començar. És important trobar un equilibri en els moviments: si l'orador es mou molt o amb molta rapidesa distrau l'auditori, si es mou poc o els moviments són monòtons l'auditori deixa, inconscientment, de prestar atenció.

Un discurs és una interpretació i cal tenir en compte quines postures transmeten seguretat, autoritat, sinceritat o passió.

4. La presència física

És important d'evitar les extravagàncies i tenir cura, a banda de la forma de vestir i els complements, del pentinat o el maquillatge. Les persones reaccionen d'una manera involuntària i inconscient davant d'una manera de vestir o l'aspecte físic d'algú. L'auditori es forma una imatge de l'orador fins i tot abans que no haja començat

a parlar. Com es mou, quina és l'expressió de la seua cara, si estableix contacte visual amb aquells que han anat a escoltar-lo, com va vestit... Aquests i altres elements ofereixen dades sobre si està o no nerviós, si se sent insegur, si està content. Aquesta primera i instintiva impressió serà corroborada pel discurs o no, però, en tot cas; si és negativa, des de bon començament l'esforç de l'orador per compensar-la haurà de ser molt més gran. L'orador ha de sentir-se còmode amb la imatge que es desprèn de la seua aparença.

1.- Per a valorar fins a quin punt és important la comunicació no verbal podeu visualitzar el següent fragment de Tricicle per a comprovar que sense paraules es poden explicar històries complexes.

Tenis (salstic)

2.- Per parelles prepareu un esquetx semblant al de Tricicle.

3.- Analitza quines emocions comunica un orador quan realitza aquestes accions:

- A. Mira el terra o les parets i evita de creuar la mirada amb l'auditori.
- B. Gesticula per damunt de les espatlles.
- C. Camina de dreta a esquerra de l'escenari contínuament.
- D. Se situa al fons de l'escenari o en un angle.
- E. Posa les mans a les butxaques durant el discurs.
- F. Fa un gest mecànic com obrir o tancar un bolígraf, tocar-se els punys o rascar-se la cara.
- G. Fixa la mirada al fons de la sala o al buit.
- H. Un metge, amb pantalons curts i una camisa tacada, fa una conferència sobre el càncer de pàncrees o un director d'una central nuclear, amb rastes i el símbol de la marihuana imprès a la samarreta, parla dels riscos sobre una fuita radioactiva.

4.- En les imatges que teniu a continuació, Raquel Ricart ens mostra quines són les seues impressions sobre el llibre *I tu, sols tu* (Sembra Llibres) d'Isabel Canet Ferrer. **Full de Lectura** és un club virtual de lectura que pertany a la Fundació pel Llibre i la Lectura que conta amb el suport de la Generalitat Valenciana i que podem trobar a la xarxa. Visualitzeu el contingut del vídeo i comenteu quins són els elements que formen part del discurs respecte del llenguatge no verbal i que sou capaços de reconèixer.

És molt difícil fer un llibre de relats

El següent quadre ens pot facilitar la recollida d'informació.

LA COMUNICACIÓ NO VERBAL		
KINÈSICA	PARALINGÜÍSTICA	PROXÈMICA
postura corporal	to	Espai intrapersonal

direcció corporal	volum	
Gestos	pauses	
Expressió facial	Claredat en les paraules	
Mirada		
Somriure		