Lenguaje no verbal: 5 claves para cautivar a tu audiencia

Publicado en: Comunicación

Si todas las charlas TED son excelentes, ¿por qué unas se viralizan más que otras? ¿Es posible juzgar a un orador sin escuchar lo que está diciendo? ¿Es posible que dos presentaciones con títulos similares difieran tanto en la cantidad de visualizaciones?

Para resolver este enigma sobre nuestro comportamiento, la fundadora de la consultora Science of People, Vanessa Van Edwards, realizó una serie de análisis y experimentos basados en el lenguaje no verbal y corporal, comparando charlas TED, con características similares, posteadas en el 2010. Así estableció las 5 claves de lenguaje no verbal que explicaban el éxito o no de las mismas.

· **No es lo que decís, sino cómo lo decís:** Van Edwards encontró que las personas calificaban a los oradores igual de carismáticos, creíbles e inteligentes tanto si miraban las charlas con o sin sonido.

· **Mover las manos hipnotiza:** Van Edwards observó una correlación entre la cantidad de gestos que los oradores hacían con las manos y el número de visitas que recibía el video de la charla.

· **El guión mata tu carisma:** Van Edwards encontró que los oradores con mayor variedad vocal mostraban mejores calificaciones en cuanto a su carisma y credibilidad. Lo más interesante de eso fue que la precepción de los oyentes mejoraba claramente cuando los oradores improvisaban, saliéndose del guión.

· **Sonreír te hace ver más inteligente:** Van Edwards descubrió que cuanto más tiempo un orador sonreía, más inteligente era visto por la audiencia.

· **Tenés siete segundos:** Van Edwards comprobó que las primeras impresiones son lo más importante, y que las personas ya se habían formado en gran parte su opinión acerca del orador en los primeros segundos de la charla.

© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com

Accedé al informe completo en TED.com

–
Fuente: blog.ted.com

© **BrandReport** By NSB - BrandReportBlog.com