

CAPÍTULO V

EL MENSAJE NO VERBAL DE LA PREDICACIÓN



Si usted predicara el mismo sermón del evangelista Billy Graham, que produjo extraordinarios resultados el día que lo presentó, ¿produciría resultados parecidos en su congregación?

Es posible que no, aunque lo hubiera memorizado textualmente. ¿Por qué?

Se podrían mencionar varios factores:

1. La forma en que el predicador expone su mensaje,
2. La forma como modula su voz
3. Las pausas calculadas,
4. Sus expresiones faciales.

Las dos caras de un sermón:

1. La **preparación** de un sermón (la **teoría**). Es la **inspiración**.
2. La otra consiste en **predicarlo** con éxito (es la **práctica**). Es la **comunicación**.

Ambas son de vital importancia. Desafortunadamente, se le da prioridad a la primera parte, mientras que la segunda, es descuidada.

La segunda parte, existen dos divisiones. El **área auditivo**, que es todo lo que se dice en el sermón y el **área visual**, que es todo lo se dice, pero con el lenguaje no-verbal.

En el anterior capítulo estudiamos el **área auditivo**, pero ahora nos vamos a dedicar al **área visual**. Es decir, al **área de la comunicación no-verbal**.

LA COMUNICACIÓN NO-VERBAL.

En la ciencia de la comunicación existe una delicada rama llamada comunicación no-verbal, que comprende todo lo que decimos al público, o a una persona, sin el uso del lenguaje.

Definición de la comunicación no-verbal:

"Son mensajes no orales, expresados por otros medios que los lingüísticos".

Existe un vocabulario compuesto de sentimientos y actitudes que son reflejados en la postura, apariencia corporal, los gestos faciales y vocales corporales.

¿Cuándo comienza la predicación?

1. Desde el momento que usted pasa a la plataforma.
2. Aunque todavía no ha dicho una sola palabra, usted ya se ha comunicado con la congregación.

¿Qué elementos de la comunicación no-verbal son de especial relevancia para el predicador?

Antes del sermón

A. Apariencia personal

Antes que la congregación escuche al predicador, lo examina cuidadosamente. Observa su apariencia. Es la mirada que todos empleamos, y que a veces no dura más que un par de segundos.

Es una mirada rápida, crítica, total; que consciente o inconscientemente empleamos al conocer a una persona.

*"pues el hombre mira lo que está delante de sus ojos"
(1 Sam. 16:7).*

¿Qué elementos contribuyen a dar una impresión positiva o negativa?

1. **Vestimenta.** Sorprende saber que la ropa que usamos determina en gran medida el concepto que los demás se forman de nosotros. La gente está más propensas a obedecer o seguir a quienes están mejor vestidos.

La ropa da al menos 7 tipos de mensajes:

- a. Nivel económico,
- b. Nivel académico,
- c. Confianza,
- d. Posición social,
- e. Grado de sofisticación,
- f. Nivel de éxito,
- g. Carácter.

2. ¿Qué clase de ropa es apropiada para el predicador?

Si el traje (saco y pantalón) es lo más apropiado dentro del contexto cultural, considere los siguiente consejos:

- a. Use un traje completo, preferiblemente de color oscuro. El saco de color distinto al del pantalón generalmente proyecta una imagen de informalidad.
- b. Use combinaciones correctas. La camisa debiera ser de color claro, especialmente si el traje es oscuro. La corbata debiera combinar con él.
- c. No use camisas cuadriculadas, corbatas con figuras sobresalientes y calcetines de colores claros, especialmente si pretende combinarlos con un traje de rayas verticales.
- d. Use colores sobrios y formales.
- e. No use prendas llamativas: relojes extravagantes, pisa corbatas exagerados, anteojos de colores llamativos, etc. No se debe atraer la atención hacia uno mismo.

3. **Aspecto personal.** El predicador debiera proyectar una imagen de limpieza y cuidado personal.

- a. Cabello recortado y bien peinado,
- b. Uñas limpias y recortadas,
- c. Ropa limpia y planchada.
- d. Bien afeitado,
- e. Cepillado los dientes,
- f. Arreglado el bigote(si lo usa) o las cejas y
- g. Lustrado los zapatos.

Los ejecutivos de grandes empresas o los que ocupan altos cargos públicos, por lo general tienen asesores para su vestuario y aspecto personal.

Es lamentable que el predicador se moleste si alguien le llama la atención por estar mal vestido, o sugerirle algo con respecto a su apariencia. Deberíamos lucir lo mejor en el servicio del Señor.

B. Semblante

1. El semblante es reflejo de las emociones.

- a. Refleja una imagen de amabilidad.
- b. Refleja una imagen de tranquilidad.

2. La mirada adecuada y general es muy importante.

- a. Si la mirada del predicador vaga por el espacio mientras se desarrolla la liturgia,
- b. Los oyentes podrían interpretarla como falta de interés en la gente.

C. Postura

1. Derecho el cuerpo.

- a. La espina dorsal derecha
- b. Los hombros balanceados, sea sentado o de pie.

2. No implica una posición militar rígida.

- a. Estar bien erguidos pero relajados.
- b. La manera como se tiene en pie y se sienta dice mucho del predicador.

3. La postura predispone a escuchar o rechazar.

- a. Una buena postura contribuye a la buena respiración, que es algo crucial durante la entrega del sermón.

- b. En muchos países latinoamericanos se considera de mal gusto que el predicador cruce las piernas. En algunas culturas se considera falta de respeto. Peor aún cuando el predicador deja ver sus calcetines caídos, debido a los elásticos rotos.

En verdad, todo nuestro cuerpo se comunica. Por lo tanto, la efectividad del sermón comienza desde antes que el predicador se ponga detrás del púlpito

Durante el sermón

Hay otros elementos, en la comunicación no-verbal, que contribuyen enormemente a la efectividad de la entrega del sermón:

A. Ademanos

Existen varias clases de ademanes: **Enfáticos, transicionales y descriptivos**

1. **Los gestos enfáticos** son aquellos en que se señala con el dedo índice, o se levanta la mano con el puño cerrado para enfatizar un punto.
2. **Los gestos transicionales** son, por ejemplo, poner las palmas de las manos sobre el púlpito.
3. **Los gestos descriptos** son, por ejemplo, aquellos en los cuales se utilizan las manos y los brazos para describir el tamaño o forma de un objeto o concepto.

El Dr. J. Gregory, al analizar los gestos de las manos dice que cuando usamos:

- a. El dedo índice, expresamos énfasis o ubicación;
- b. Cuando usamos el puño cerrado, expresamos fuerza rotunda;

- c. Cuando extendemos las manos y mostramos las palmas, hacemos una señal de invitación, o una señal positiva y afirmativa;
- d. Y cuando bajamos las manos, dejando caer las palmas, expresamos rechazo o algo negativo.

Tres observaciones sobre los ademanes:

- a. **El ademán esté en armonía con el contenido de las palabras.** Si estamos hablando de Jesús quién volverá de los cielos, alzaremos nuestras manos y brazos en forma natural.
- b. **Debiera variar sus ademanes.** El predicador que hace continuamente los mismos movimientos cansará muy pronto a sus oyentes.
- c. **Todo ademán tiene su lugar.** Se debe repasar cada parte del sermón y detectar los momentos álgidos de cada punto, argumento o ilustración. Cierta tipo de ademanes serán como bombas dejadas caer en el momento correcto.

Los ademanes faciales

- a. La intensidad de la mirada el movimiento de las cejas,
- b. La expresión de los labios,
- c. Los movimientos de cabeza; todos éstos, y otros más enfatizan lo que estamos diciendo.

El Dr. R. Jacks, profesor de oratoria, dice:

"Las palabras pueden, por supuesto, mover a la gente a la acción, al llanto, a la fe, al gozo. Pero si el rostro y los ojos no están comunicándose junto con las palabras, algo se ha perdido en la transmisión"

En un estudio realizado, el resultado revela que cuando nos comunicamos:

1. El 7% lo compone el mensaje verbal;
2. El 38% el tono de la voz;
3. Y el 55% es el mensaje corporal, que encierra gestos y expresiones.

B. Espacio y proximidad

La distancia entre la primera banca y el púlpito es muy importante.

El antropólogo E. T. Hall ha definido cuatro distancias que los seres humanos usan para comunicarse cuando conversan:

1. **Distancia íntima.** Es el espacio de unos 45 centímetros o menos que separa a dos personas en una conversación íntima.
2. **Distancia personal.** Es el espacio de cuarenta y cinco centímetros a un metro que separan a dos personas cuando conversan en un lugar público.
3. **Distancia social.** Puede variar entre uno y tres metros. Es la distancia que separa a la gente que trata diversos asuntos o negocios.
4. **Distancia pública.** La distancia de tres metros que separa a profesores o predicadores de sus oyentes. Cuando el espacio es mayor de ocho metros, no puede haber diálogo.

La distancia pública es la única que el predicador usará en el contexto de la predicación. El uso del espacio puede favorecer o desfavorecer al predicador. Entre más distante esté de la gente, mayor será la separación psicológica de sus oyentes.

C. El contacto visual

Es posible que éste sea el elemento más importante en la comunicación no-verbal. Aumenta el contacto directo del predicador con la congregación y viceversa.

1. Mirar a toda congregación en todas las direcciones.
 - a. No toma más que dos o tres segundos mirar lentamente en todas las direcciones, y lograr que la atención de todos sea dirigida hacia él.
 - b. Cuando el predicador fija sus ojos en una sola dirección, da la impresión de que su sermón está dirigido únicamente a ese grupo de personas.

2. El contacto visual puede ser afectado por el tipo de bosquejo que se utilice.
 - a. El predicador que lee el sermón sin mirar a la gente, comete una de las faltas más graves en la predicación.
 - b. Si lee su sermón, debe hacerlo muy sutilmente, manteniendo la mayor parte del tiempo sus ojos en la congregación.