



LA LEY DE MILLER

EL CONCEPTO

Nuestro cerebro retiene siete (más/menos dos) piezas de información a la vez en la memoria a corto plazo.

Es decir, la memoria a corto plazo retiene sólo entre 5 y 9 piezas de información. La ley la formuló el profesor de psicología cognitiva George A. Miller en 1956, y es fundamental para entender por qué las frases demasiado largas y el exceso de información son inútiles en nuestra comunicación.

Si en nuestras intervenciones seguimos la ley de Miller, nuestras palabras tendrán más impacto. Porque cuando construimos a base de frases largas, de subordinadas y de construcciones sofisticadas, desbordamos la capacidad de retención de nuestra audiencia. Escuchar no es leer. No podemos, como en la lectura, ir atrás y recuperar el origen de la frase si nos perdemos. Así que si nos excedemos en la longitud de las frases, nuestros oyentes simplemente no recordarán el inicio.

Ejemplo: Escuché recientemente la intervención protocolaria de un político. Un discurso pulcramente redactado, pero en lógica escrita, no oral. El hombre se perdió en un párrafo. Y tuvo que releerlo. Y en el resto de su intervención tuvo problemas para poner el tono adecuado a sus palabras. Ni él mismo era capaz de recordar el origen de cada frase.

LA RECOMENDACIÓN

Si estás pensando en una intervención oral, utiliza frases cortas, muy cortas. Frases que escritas no constituirían un redactado atractivo, pero que para ser escuchadas serán mucho más eficientes.

No tengas nunca la tentación de preparar una intervención con un guion literal de tus palabras. Cuando lo escribas, lo harás en lógica de redacción escrita. Oralmente no te funcionará. Desde el guion literal escrito es imposible que respetemos la ley de Miller, y seremos los primeros en no poder recordar las frases enteras.