

Fecha	Abril de 2009
Medio	FHM
Sección	Master Economía
Título	El discurso perfecto

Gestionar tu patrimonio

"Debes tener toda la información necesaria, incluyendo el contenido porcentual de tu cartera, revalorizaciones, movimientos y recomendaciones. Nosotros ofrecemos un informe a medida de cada cliente en función del detalle y complejidad que requiera. Hay quienes desean un informe patrimonial muy detallado y minucioso y otros información gráfica y compacta".

Elecciones financieras

"En el sector financiero busca siempre una gestión muy activa y dinámica, que revisen tu cartera constantemente, incorporando o descartando los productos que convengan según tu perfil de riesgo, que debe ser moderado, con rentabilidades acordes al momento y que te permitan vivir con tranquilidad. Nosotros aconsejamos ir a cosas muy seguras y huir de las estructuras poco transparentes y con riesgos (como se ha demostrado en esta crisis). Resumiendo: entra en mercados financieros nuevos y ten buena parte en depósitos con rentabilidad garantizada. Hay otras inversiones, como el arte o el vino, pero siempre deben aconsejarte entendidos en la materia, ya que, si eres famoso y ganas mucho dinero, te salen amigos de debajo de las piedras. Lo importante a la hora de invertir es aplicar el sentido común".

Claves de una inversión

"Hasta hace poco, con el boom inmobiliario, mucha gente con liquidez invertía gran parte de lo que ganaba sólo en este sector, sin diversificar su capital. Lo importante siempre es destinar parte de lo ganado a ahorrar. Para eso existen productos financieros seguros o distintas oportunidades inmobiliarias que ahora sí puedes encontrar (locales, terrenos, oficinas...), aunque es imprescindible seleccionar muy bien el producto y su potencial de futuro. Lo ideal es poder sacar un rendimiento y unas rentas mientras compites".

El discurso perfecto

¡Todos los recursos para que hables en público de forma convincente y efectiva!

Pascale Bang-Rouhet, autora del libro "¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?" te da las claves para ser un orador que deje a todos boquiabiertos.

CONCENTRACIÓN

"Es el orador quien tiene que adaptar su comunicación al público. A la hora de enfrentarse a un auditorio, el orador debe concentrarse en el "cómo lo digo" y no en el "qué voy a decir".

PREPARACIÓN

"Es importante preparar con antelación el discurso. Sigue estas normas:

- Estructura las ideas según un plano de finido.
- Sintetiza las ideas con frases cortas (una frase).
- Utiliza varias preguntas retóricas.
- Reformula los números o algunas palabras claves.
- Alterna frases de análisis y hechos con frases más emocionales de convicciones y de complicidad".

ATENCIÓN

"El público es siempre pasivo: hay que captar su atención desde el arranque. Además, puede detectar la inseguridad de un orador. Un arranque con un buen volumen de voz, una expresividad

amena, unas entonaciones enérgicas y unos gestos de apertura van a favorecer la concentración visual y auditiva del público. Nos jugamos todo en este arranque, corto pero decisivo, para despertar el interés del auditorio. En ese momento el orador tiene que transmitir una energía positiva, por lo que está bien prever palabras que nos gusten, para arrancar con más facilidad. La típica frase "rompehielo" ayuda a fomentar un ambiente más cómplice y relaja al orador y al público".

MIEDO ESCÉNICO

"El miedo escénico tiene varios orígenes y causas. Tras haber tenido en mis cursos a más de 2.500 personas, he observado las diferentes manifestaciones del miedo escénico y lo analizo en *Qué nos jugamos cuando hablamos en público* [Editorial Alianta, 12 €]. Cada uno reacciona de forma distinta y tendrá signos de nerviosismo provocados por su historia íntima, su entorno o su



cultura. Todo esto influye sobre la comunicación verbal y corporal: postura corporal insegura, voz floja, ritmo acelerado, mirada cambiante, tensión, falta de vocalización, pérdida de la concentración... con el riesgo de perder el guión".

AUTOCONFIANZA

"Puedes tener alto grado de autoestima profesional y poca confianza en ti cuando te conviertes en orador. La gestión de la respiración abdominal

permite controlar estas emociones negativas del nerviosismo. Existen técnicas de concentración que ayudan a convertir esta energía negativa en positiva para arrancar con firmeza y seguridad. El público no es un enemigo: lo quieres conquistar. Es importante asumir el papel de orador y aceptarlo. La respiración es clave, pues ayuda a superar el nerviosismo, repartir mejor la mirada, potenciar la voz, entonar y vocalizar.

Cómo controlar una entrevista de trabajo

AGARRA ESE CURRO AL QUE HAS ECHADO EL OJO.

1 Encanto

Empieza a ser cortés ya desde la puerta de entrada: quién sabe, la recepcionista puede estar casada con el entrevistador.

2 Sabiduría

Empóllalo todo sobre la compañía. Incluso si nunca te llegan a preguntar sobre ella, puedes

sacar oro si sueltas algún dato de vez en cuando.

3 Véndete

La mayoría de entrevistas empiezan con preguntas sobre por qué solicitas ese trabajo. Lo mejor es que tomes el control y empieces tú: "Quizás le gustaría saber por qué estoy interesado en este puesto".

4 Prepárate

Echa un vistazo en Google para saber las preguntas más comunes que harán.

5 Asústalos

Hazles pensar que cometerían el error de su vida si te dejan marchar. Haz al menos otra entrevista antes o ten otra oferta en cartera y suéltalo durante tu entrevista.



"¿Está seguro de que se ha ido? ¡Pido el ojo de halcón!".

Fecha	Abril de 2009
Medio	FHM
Sección	Master Economía
Título	El discurso perfecto

El discurso perfecto

¡Todos los recursos para que hables en público de forma convincente y efectiva!

Pascale Bang-Rouhet, autora del libro "¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?" te da las claves para ser un orador que deje a todos boquiabiertos.

CONCENTRACIÓN

"Es el orador quien tiene que adaptar su comunicación al público. A la hora de enfrentarse a un auditorio, el orador debe concentrarse en el "cómo lo digo" y no en el "qué voy a decir".

PREPARACIÓN

"Es importante preparar con antelación el discurso. Sigue estas normas:

- Estructura las ideas según un plano de fondo.
- Sintetiza las ideas con frases cortas (una frase).
- Utiliza varias preguntas retóricas.
- Reformula los números o algunas palabras claves.
- Alterna frases de análisis y hechos con frases más emocionales de convicciones y de complicidad".

ATENCIÓN

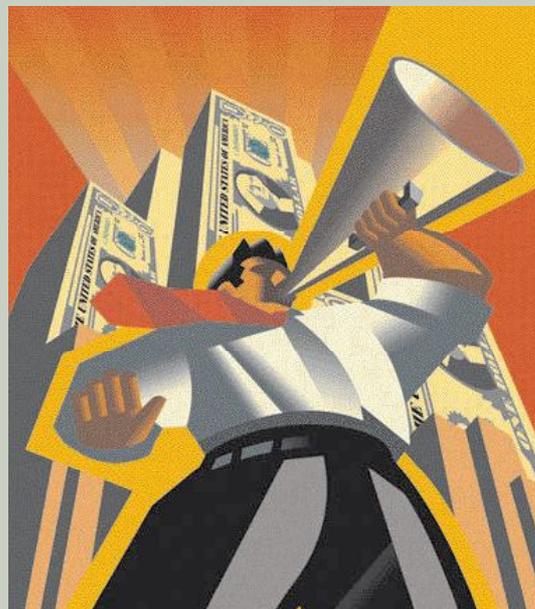
"El público es siempre pasivo: hay que captar su atención desde el arranque. Además, puede detectar la inseguridad de un orador. Un arranque con un buen volumen de voz, una expresividad

amena, unas entonaciones enérgicas y unos gestos de apertura van a favorecer la concentración visual y auditiva del público.

Nos jugamos todo en este arranque, corto pero decisivo, para despertar el interés del auditorio. En ese momento el orador tiene que transmitir una energía positiva, por lo que está bien prever palabras que nos gusten, para arrancar con más facilidad. La típica frase 'rompehielo' ayuda a fomentar un ambiente más cómplice y relaja al orador y al público".

MIEDO ESCÉNICO

"El miedo escénico tiene varios orígenes y causas. Tras haber tenido en mis cursos a más de 2.500 personas, he observado las diferentes manifestaciones del miedo escénico y lo analizo en *¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?* [Editorial Alienta, 12€]. Cada uno reacciona de forma distinta y tendrá signos de nerviosismo provocados por su historia íntima, su entorno o su



cultura. Todo esto influye sobre la comunicación verbal y corporal: postura corporal insegura, voz débil, ritmo acelerado, mirada cambiante, tensión, falta de vocalización, pérdida de la concentración... con el riesgo de perder el guión".

AUTOCONFIANZA

"Puedes tener alto grado de autoestima profesional y poca confianza en ti cuando te conviertes en orador. La gestión de la respiración abdominal

permite controlar estas emociones negativas del nerviosismo. Existen técnicas de concentración que ayudan a convertir esta energía negativa en positiva para arrancar con firmeza y seguridad. El público no es un enemigo: lo quieres conquistar. Es importante asumir el papel de orador y aceptarlo. La respiración es clave, pues ayuda a superar el nerviosismo, repartir mejor la mirada, potenciar la voz, entonar y vocalizar.