

Fecha	15 Junio de 2009
Medio	EXPANSIÓN & EMPLEO – EDICIÓN DIGITAL
Sección	Libros
Título	¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?

PASCALE BANG-ROUHET

¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?

Publicado el 15-06-2009 por Aurora Peralta. Madrid.

Hablar en público es, para la mayoría de las personas, una tortura. El nerviosismo que implica estar frente a un auditorio puede llevarnos a tener actitudes que molesten o simplemente que hagan más difícil la conexión y comunicación con el público. El libro de Pascale Bang-Rouhet, da consejos prácticos para superar nuestros miedos y poder comunicarnos con la mayor facilidad posible.



Hablar en público es una de las actividades que más estrés provocan. Nerviosismo, sudor en las manos, balancearse de un lado a otro, mala postura son sólo algunos factores que entorpecen la comunicación entre el orador y el público. "¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?" explica que lo primero que debemos tener en cuenta es que el lenguaje corporal es casi más importante que el verbal, ya que representa el 75% del proceso de la comunicación, y el público le da una importancia del 55%.

Bang-Rouhet intenta que al ponernos delante de un auditorio nos imaginemos a nosotros mismos como un personaje que debe actuar en un "teatro mental", así podremos ser capaces de vernos desde fuera y aprender nuestros errores. Conforme avancemos en la lectura superaremos el miedo al ridículo y aprenderemos, entre otras cosas, cuál es la posición correcta del cuerpo para evitar y controlar los nervios, qué gestos son los que denotan seguridad y confianza, y cuál es el tono de voz adecuado para cada ocasión.

La posición del cuerpo

La postura es un elemento fundamental. Tener bien plantados los pies sobre la tierra, mantenemos rectos y no balancear los brazos ayudarán a controlar el nerviosismo y a modular la voz. Un ojo experto puede distinguir cuáles son nuestros principales temores o en que nos apoyamos al hablar en público. Por ejemplo, si al estar de pie el peso de nuestro cuerpo recae sobre la pierna izquierda, solemos ser más emocionales, mientras que si es en el derecho, el cerebro es el que controla. El mismo ejemplo se puede aplicar para el movimiento de los brazos. Algo que se debe evitar es tener las piernas demasiado abiertas, ya que el público identifica esta postura como desafiante, agresiva y presumida; por el contrario, las piernas demasiado cerradas implican timidez.

Otra componente en una buena comunicación es la manera en que caminamos. Si andamos sobre las puntas denotaremos inseguridad y poca firmeza; hacer más fuerza sobre el talón indica a personas prepotentes y poco emocionales; el apoyo ligero de los pies demuestra individuos poco seguros de sí mismo, es por eso que Bang-Rouhet recomienda el apoyo equilibrado en los pies.

Todas estas indicaciones tienen que mantenerse aún cuando el discurso se lleve a cabo en una reunión donde estemos sentados. Aunque la postura de las piernas esté cubierta por la mesa, influye en gran medida en nuestro busto, brazos y manos. Por ejemplo, si cruzamos las piernas nuestro busto estará inclinado hacia delante, lo que provocará la caída de los hombros hacia abajo y nuestro cuerpo transmitirá inseguridad y falta de firmeza.

Cabeza y rostro

La cabeza es el punto en el que se centrarán todas las miradas de nuestro público, por lo que su posición es tan o más importante que el cuerpo, ya que además es el espacio que enmarca nuestros gestos. Una cabeza agachada o ladeada implica inseguridad y un sentimiento de inferioridad, que se verá reforzado por la mirada huidiza y perdida. Lo mejor es mantener la cabeza recta y mirar a todo nuestro auditorio paseando nuestra mirada por el centro, en los lados, adelante y en la última fila, es decir, por todos los puntos del recinto. Si nos encontramos en una reunión pequeña, lo mejor es dirigir nuestra mirada por cada uno de los participantes, así se involucrarán y sentirán una complicidad con el orador. Detener nuestros ojos sólo frente al jefe o sobre aquellas personas que nos infunden confianza es algo que Pascale-Rouhet recomienda nunca hacer, ya que les trasladamos toda la presión que sentimos en ese momento y los hacemos sentir incómodos.

Voz

El tono y volumen deben estar marcados por el espacio en que vamos a hablar. No es lo mismo una reunión entre amigos que una conferencia antes cientos de personas. Bang-Rouhet explica cada una de las cuatro voces diferentes y como aplicarlas a la situación en que nos encontramos. Por ejemplo, la voz de garganta y de cabeza, "las utilizamos espontáneamente. Cuando queremos hablar en un entorno ruidoso lo hacemos con una voz de cabeza", observa Rouhet.

A través de las páginas de su libro vamos haciendo un análisis de nuestros errores, ayudados por los recuadros que van al final de cada capítulo en donde hace hincapié en las cosas más importantes que debemos tener en cuenta. Así, paso a paso, reconocemos qué hacemos, por qué lo hacemos y sobre todo, qué tenemos que hacer para mejorar el hablar en público.

¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?.

Autor: Pascale Bang-Rouhet

Páginas: 121

Editorial: Alienta

Precio: 12 euros