

Fecha	Febrero de 2008
Medio	EJECUTIVOS
Sección	Gestión empresarial
Título	Pascale Bang - Rouhet



Pascale Bang-Rouhet

Fundadora y Directora de Formación de Expresarte

Por M^a VICTORIA DE ROJAS
Fotos: FERNANDO SAUCE

Pascale Bang-Rouhet es la directora de Expresarte, un gabinete de comunicación que pretende enseñar a hablar a los ejecutivos en público con técnicas de teatro. Esta francesa lleva diez años con este apasionante proyecto y ha ligado su pasión, la interpretación, con el mundo empresarial. Es licenciada en Estudios Teatrales y Cinematográficos en La Sorbonne (París), ha sido actriz profesional de teatro y cine, profesora de teatro y de baile en el Centro Cultural Sacré Coeur (París) y directora del grupo de teatro Club de la Tour Eiffel (Madrid). Pero también ha trabajado en compañías como Konica Burotica, Toshiba Francia y ha sido directora de desarrollo de Directeam Lyon, agencia de marketing directo. Además, aunque es francesa, prefiere el vino español.

¿Qué es Expresarte?

Expresarte es un gabinete de formación que ha nacido hace 10 años con la idea original de poner las técnicas de relajación y las técnicas de teatro al servicio de la comunicación de los ejecutivos.

¿Por qué técnicas de relajación?

Porque hablar en público no es natural, es antinatural. Nuestra educación no nos ha preparado para hablar frente a un público sino todo lo contrario. Adquirimos un alto grado de timidez, un alto grado de sentido de pudor, de vergüenza; por lo que enfrentarnos a este tipo de situaciones provoca gran nerviosismo.

Nunca vamos a poder borrar el nerviosismo, pero sí que lo podemos gestionar con técnicas sencillas de concentración, de conciencia de la postura corporal y tam-

Fecha	Febrero de 2008
Medio	EJECUTIVOS
Sección	Gestión empresarial
Título	Pascale Bang - Rouhet

bién de respiración, porque la respiración es un eje fundamental de la comunicación. El nerviosismo provoca una respiración alta, muy emocional. Cuando te enfrentas a una situación emocional fuerte la respiración se acelera, cogemos poco aire e hiperventilamos. La respiración abdominal es una respiración de barriga, baja, amplia que va a permitir gestionar tu emoción. El nerviosismo es una energía negativa que impide el dominio del cuerpo y provoca que la mente divague. Todo esto se transmite al público.

Si gestiono bien mi respiración voy a gestionar mejor esta emoción. En realidad cuando arranco estoy en una comunicación emocional y la respiración abdominal me va a permitir controlar esta emoción. Los actores, cuando utilizamos esta respiración, nos concentramos en la barriga, en la respiración misma, lo que nos permite también concentrar toda la energía negativa del nerviosismo en esta parte del cuerpo, y en el momento de hablar convertimos esta energía negativa en energía positiva, para hablar alto, para tener gestos de apertura. Esta energía me va a provocar una fuerza, una energía en el arranque. Por tanto las técnicas de relajación ayudan a centrar la mente y a controlar la respiración, lo que nos permite potenciar posteriormente muchos recursos de la comunicación.

Aprender a hablar

¿Cuál es el objetivo fundamental de curso?

Mejorar la comunicación en la empresa. Utilizamos el teatro para apoyarnos sobre técnicas de actores y también porque el hecho de trabajar en un escenario va a acelerar el proceso de toma de conciencia del trabajo, de lo que se está haciendo realmente y ayuda a tomar conciencia del público. Generalmente, cuando se habla en una reunión o en una convención estamos totalmente obsesionados por el contenido, el qué quiero decir y por qué y no por el cómo lo voy a decir, con lo cual no llegas hasta el que debe recibir el mensaje. Por muy bien que se haya preparado un contenido si tú no lo sabes transmitir, no vas a convencer.

Entonces, lo mismo que trabaja para el mundo de la empresa, debería trabajar para políticos...

He trabajado para políticos. Tuve algunos políticos aquí pero la comunicación políti-

ca es una comunicación muy específica porque comunican en un entorno siempre defensivo y agresivo, que provoca gestos ofensivos con miradas tensas. En estas situaciones tu cuerpo te traiciona. Siempre pensamos que vamos a poder controlar la situación con la inteligencia y la fuerza mental, pero no. El lenguaje no verbal tiene un proceso especial y si no sabes controlarlo te traiciona.

"NUNCA VAMOS A PODER BORRAR EL NERVIOSISMO, PERO SÍ QUE LO PODEMOS GESTIONAR CON TÉCNICAS SENCILLAS DE CONCENTRACIÓN, DE CONCIENCIA DE LA POSTURA CORPORAL Y TAMBIÉN DE RESPIRACIÓN"

¿Cómo se desarrolla el curso?

Empezamos el curso con la identificación de las respiraciones que vamos a utilizar. Lo primero es una sesión de relajación. Tumbados en el suelo, para facilitar el trabajo, los participantes comienzan a respirar de manera espontánea, después comienzan a trabajar la respiración abdominal y toman conciencia de la misma. Cuando ya la conocen nos sentamos porque encontrar esta respiración tumbados es muy fácil, pero reconocerla sentados o de pie cuesta mucho más.

A continuación, comienzo a dar las pautas de trabajo de la postura corporal. Si empezamos a hablar manteniendo una postura cerrada, los hombros echados hacia delante, cerrando el pecho, la espalda curvada, o las piernas cruzadas y el cuerpo sobre las mismas, estamos proyectando una imagen de protección, sin posibilidad de llegar hasta el otro. La correcta postura inicial viene determinada por la posición de las piernas. Si conseguimos en el inicio un buen anclaje corporal la comunicación será buena. Sin este apoyo inicial la mente empezará a divagar. Es necesario que los pies estén perfectamente asentados en el suelo, hay que sentir que echamos raíces en la tierra para poder tomar su energía, al tiempo que un hilo invisible tira desde nuestra cabeza hacia arriba, manteniendo la espalda erguida.

Nuestra educación nunca ha dado importancia a todas estas técnicas. El problema es que hace años el público no estaba preparado, pero hoy en día vivimos en una cultura de imagen y el público analiza, toma



Fecha	Febrero de 2008
Medio	EJECUTIVOS
Sección	Gestión empresarial
Título	Pascale Bang - Rouhet

GESTIÓN EMPRESARIAL



Una buena comunicación

¿Cómo se prepara una buena presentación?

Al redactar el texto es fundamental alternar momentos en los que vas a dar hechos, análisis, constataciones, con momentos en los que utilizas las emociones. Complicidad. Hay que prever dos o tres frases fuera del contexto. Jugar con una comunicación de hechos, de análisis, de datos y de emociones. Hay que huir de frases muy largas. En ocasiones transportamos el lenguaje escrito al lenguaje oral. Eso es un error, porque al eliminar la parte emocional el mensaje no va a llegar a destino. El desarrollo de los medios técnicos nos hace perder lo esencial, la relación humana. En casi todas las presentaciones se abusa de las transparencias, es curioso pero en muchas ocasiones hasta el buenos días y el nombre del ponente se proyectan. De esta forma el orador se esconde detrás de la proyección y cede el protagonismo a la pantalla, lo que es un gran error. Lo que el público

puede ver una imagen, leer un texto y escuchar a un orador, como en una secuencia.

La velocidad que hoy en día nos imponen los correos electrónicos o los mensajes de móvil, hace que perdamos el eje fundamental de una presentación. El mensaje no es el objetivo, el objetivo primero es el público. El texto ya ha sido preparado con anterioridad y revisado, es correcto, por lo que el día de la presentación debemos centrarnos en cómo consigo la conexión con el público.

En España, desde hace aproximadamente 10 años, las empresas se han dado cuenta de la necesidad de establecer una buena comunicación. En la actualidad no se pueden comparar los niveles de competencia profesional, porque generalmente son casi iguales, lo que marca la diferencia es el trato, la comunicación que vas a establecer con los jefes, con el equipo y con los clientes. El ejecutivo actual está obligado a comunicar con varios públicos diferentes y siempre en situaciones delicadas, por lo que se hace necesario desarrollar y conocer diferentes habilidades de comunicación.

una foto de la primera impresión que percibe y saca conclusiones en el inicio, justo en el momento del arranque. Si mi postura no es la correcta no voy a poder conseguir la concentración visual del público, y si no consigo esta concentración visual será imposible conseguir la concentración auditiva.

Los gestos son fundamentales porque van a transmitir mi estado emocional. Si yo tengo miedo de mi público voy a protegerme. Si el cuerpo está cerrado, no tendré voz, y daré la impresión de no prestar atención al público y de que lo único que me importa es el contenido. Los gestos también son el espejo que refleja cuál es tu nivel de autoestima. Hay que conquistar tu espacio corporal, perdiendo el pudor natural o la vergüenza de mostrar nuestro cuerpo ante el público. Las manos son como el pincel de un pintor, dibujan las palabras en el espacio.

¿Y la cara y la expresividad?

Después empezamos a trabajar los gestos en la cara. En el mundo de la empresa asociamos expresividad de la cara sería con nivel de credibilidad. Elegimos un personaje profesional muy serio, sobre todo los altos ejecutivos, quienes piensan que las emociones

no deben formar parte del mundo de la empresa. El gesto se endurece, se aprietan las mandíbulas. Frecuentemente me comentan que la sensación que perciben es que si sonríen son ridículos porque el mensaje que quieren transmitir es muy serio. En ocasiones hasta desprecian el saludo, sin embargo un "buenos días" amable dicho con una amplia sonrisa lo que produce es un comienzo abierto, un canal de simpatía.

Pero hablar en público no fácil...

Claro que no, por eso, después iniciamos las técnicas del lenguaje oral. Lo primero que enseño es que antes de comenzar cualquier interlocución hay que buscar una imagen positiva en nuestro interior porque esto produce relajación. A partir de aquí empezamos a trabajar la voz.

La voz está íntimamente ligada a nuestro nivel de autoestima. Podemos tener un nivel de autoestima profesional muy alto, pero el problema es que a la hora de hablar en público quien va a marcar las pautas del comportamiento es el nivel de estima personal. Hay cuatro perfiles de comunicadores. El primero es la persona que se ve por debajo de los demás. Piensa que el público

"UTILIZAMOS EL TEATRO PARA APOYARNOS SOBRE TÉCNICAS DE ACTORES Y TAMBIÉN PORQUE EL HECHO DE TRABAJAR EN UN ESCENARIO VA A ACELERAR EL PROCESO DE TOMA DE CONCIENCIA DEL TRABAJO, DE LO QUE SE ESTÁ HACIENDO REALMENTE Y AYUDA A TOMAR CONCIENCIA DEL PÚBLICO"

Fecha	Febrero de 2008
Medio	EJECUTIVOS
Sección	Gestión empresarial
Título	Pascale Bang - Rouhet

es superior a él y le va a juzgar. El segundo piensa que tanto el público como él mismo no están preparados, es un pesimista. El tercero es el comunicador prepotente, lo sabe todo y lo conoce todo, el público nunca podrá estar a su altura. Y el cuarto, el mejor, es el que piensa que tanto el público como él mismo se encuentran en un nivel alto y siente la necesidad de conquistarlo.

Trabajamos la potencia y el volumen de la voz, unido a las técnicas de respiración. Tenemos que hablar con el soplo, proyectar la voz. Lo que más cuesta a un orador es vivir los recursos en función del espacio. Sin un buen volumen de voz no voy a proyectar, no voy a vocalizar correctamente, no voy a marcar pausas. Todo es una cadena. El volumen de voz aumenta la credibilidad, el público no necesitará estar pendiente de lo que dices intentando escuchar, lo que le permitirá captar el mensaje fácilmente.

Junto con el volumen de la voz trabajamos las pausas, que son las que producen expectativas de parte del público. El defecto más común que percibimos en nuestros alumnos es que utilizan un ritmo excesivamente rápido al hablar. Esto es la consecuencia de que mientras estamos pronunciando una frase, la mente está preparando la siguiente y se produce una contradicción. La mente está en el futuro, pero tu expresión oral trabaja en el presente. El orador cree que su mensaje es muy claro, quiere terminar cuando antes y no da tiempo al público a procesar el contenido. Además esta aceleración produce falta de voz,

“LA CORRECTA POSTURA INICIAL VIENE DETERMINADA POR LA POSICIÓN DE LAS PIERNAS. SI CONSEGUIMOS EN EL INICIO DE UNA PRESENTACIÓN UN BUEN ANCLAJE CORPORAL LA COMUNICACIÓN SERÁ BUENA. SIN ESTE APOYO INICIAL LA MENTE EMPEZARÁ A DIVAGAR”

no se realizan las pausas necesarias, el tono es monótono y el público se desconcentra. Las pausas permiten conocer el estado del público, cual es su nivel de concentración, así podremos manejar mejor los recursos que poseemos, saber si debemos cambiar el tono, la postura o los gestos para retomar el discurso en la dirección más acertada.

¿Tenemos problemas, en general, de entonación y pronunciación?

La entonación permite destacar palabras claves en una frase. No nos paramos a pensar en qué puntos debemos incidir, lo mismo que no le damos importancia a como finalizamos una frase. Terminar una frase correctamente, con un silencio, es fundamental. Pensamos que la aceleración proyecta una imagen de confianza en uno mismo y, sin embargo, para que la comunicación sea excelente, debemos hacer exactamente lo contrario. Hay que hablar pausadamente para que el público pueda digerir el mensaje. Durante las pausas será cuando percibamos el nivel de satisfacción del público, cuál es la huella que estamos dejando. No existen silencios vacíos. Un silencio está siempre lleno de algo. Pero nos cuesta utilizarlos porque pensamos que el silencio es la nada. Es un arma imprescindible en la comunicación.

Por último, trabajamos la vocalización. Siempre utilizo el mismo símil: debemos pensar que el texto es una partitura de música, las palabras son notas musicales que hay que cantar y si nos saltamos alguna se pierde la armonía.

Entonces, como ya ha dicho en varias ocasiones, gran parte del problema de la comunicación viene dado por nuestra educación. Por tanto ¿no sería necesario incluir en nuestros programas educativos parte de todas estas técnicas?

Sí. Cuando mi hija tiene que memorizar algún texto para después recitarlo en clase, por lo general el profesor le pide que no levante la voz, que no gesticule, que no se mueva, que no haga gestos. Todo lo contrario de lo que aquí enseñamos. Forma parte de la tradición judeocristiana europea. Los países anglosajones lo viven de manera muy distinta. Para nosotros levantar la voz es gritar, el cuerpo debe ser escondido, el nivel de pudor es muy alto. Son cosas que poco a poco hay que ir superando pero que llevan su tiempo.

