

Fecha	25 y 26 Octubre de 2008
Medio	CINCO DÍAS
Sección	Directivos
Título	Las claves para hablar en público

Directivos

LA OPINIÓN DEL EXPERTO

Pascal Bang-Rouhet sostiene que la comunicación ante un auditorio no es una habilidad innata. Es necesario el aprendizaje de técnicas y la adopción de un disfraz mental que deje a salvo nuestra intimidad

Las claves para hablar en público

Hablar frente a un público en reuniones o en convenciones es un reto, una de esas situaciones que hacen que la mayoría de nosotros lo pasemos realmente mal. Todos tenemos un recuerdo de momentos desagradables provocados por el nerviosismo: el corazón se embala, sentimos opresión, las piernas tiemblan, la mente divaga, y lo peor viene cuando empezamos a hablar, porque no reconocemos esa voz que oímos floja y sin fuerza. Nos sentimos mal en ese momento y no podemos encajar que, después de tantas horas de preparación del contenido con transparencias cuidadas hasta el extremo, consigamos este arranque tan desastroso.

En primer lugar, muchas veces lo que percibimos no está siendo analizado del mismo modo por el público, que va a percibir nuestro malestar, pero no de una manera tan dramática, porque a ellos les resulta igualmente difícil hablar en público y tienen compasión.

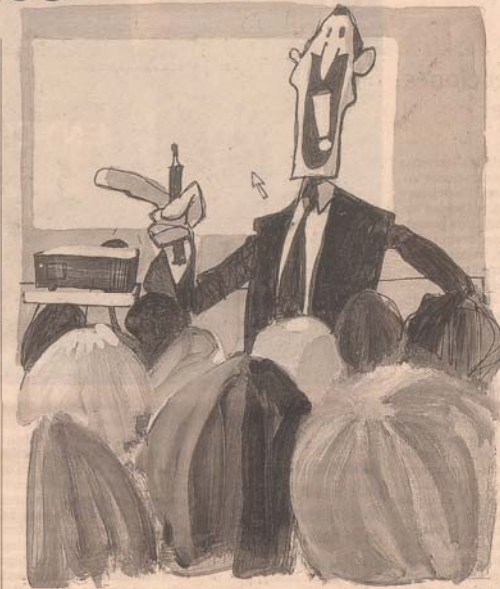
En segundo lugar, podemos mejorar este arranque y superar este momento difícil con técnicas sencillas. Tenemos que ser conscientes de que la capacidad de comunicar frente a un público no es innata y natural. Lo que es natural es la comunicación de tú a tú.

Cuando tenemos que hablar a más de dos personas, pasamos a una comunicación pública, que requiere el aprendizaje de técnicas para subir la potencia de voz, marcar las pausas, entonar, y todo esto no es algo que sepamos hacer naturalmente. A lo largo de nuestra carrera universitaria hemos aprendido que lo más importante es lo que queremos decir y pensamos, por tanto, que la buena preparación de un contenido es suficiente. No nos preocupamos de cómo decirlo y nadie nos ha enseñado a tenerlo en cuenta.

El *cómo lo digo* tiene algo que ver con la historia personal, con la educación y con la niñez. La construcción de nuestra personalidad a lo largo de la infancia va a determinar nuestro grado de timidez, nuestro sentido del ridículo y, sobre todo, nuestro nivel de autoestima personal. En el momento del arranque de una presentación lo que nos jugamos no es nuestro nivel de autoestima profesional, sino el personal.

Para una persona tímida, el enfrentamiento con un público es un momento violento, porque se siente expuesta a la mirada de los demás y lo vive como un juicio. Su timidez le provoca inseguridad y le hace ver al público como un enemigo, no establece con él una relación de igualdad, casi se siente inferior. Esta inseguridad va a provocar muchos defectos en la comunicación.

En tiempo de crisis comunicamos en reuniones o convenciones va a ser todavía más difícil, porque los directivos van estar sometidos a mucha presión y es fundamental evitar transmitirla a sus equipos. En estas situaciones de tensión, el cuerpo nos traiciona y emite mensa-



ESTEBAN

jes a pesar de nosotros. Hablando de pie, nos balanceamos de una pierna a la otra, lo que transmite una falta de firmeza; sentados, cruzamos las piernas debajo de la silla y nos echamos en la mesa con los hombros encogidos y las manos cruzadas, lo que es una postura de protección. El miedo provoca una mirada tensa que puede parecer agresiva. La tensión se refleja también en las mandíbulas y

En el inicio de la presentación lo que nos jugamos no es nuestra autoestima profesional, sino la personal

en la boca, hablamos entre los dientes con una voz floja y poca vocalización. Y lo más común es la respiración emocional acelerada que provoca un ritmo de palabra tan acelerado que hablamos como una metralleta, de manera que llegamos a la conclusión mientras el público todavía intenta entender la primera frase.

Para resistir a la presión mental provocada por el nerviosismo, tenemos que aceptar que comunicar frente a un público no es natural y requiere el apoyo de técnicas. Siempre insistí en mis cursos sobre la necesidad de convertirnos, al hablar, en un personaje público que va a realizar la sobreactuación necesaria para hablar tanto en reuniones como en convenciones. Este personaje es como

un disfraz mental que utilizaremos para proteger nuestro ser íntimo, hablaremos en nombre de un cargo y de una empresa con un objetivo único: captar la atención del público y convencerle.

Preparar una presentación es también ensayar previamente el arranque para acostumbrarnos a una potencia de voz más alta, marcando los silencios cortos dentro de las frases para destacar palabras claves, y largos para marcar el punto final, es dibujar en el espacio algunas palabras para captar las miradas. Si preparamos bien este arranque, podremos dedicar más atención al público. Algunos actores escriben el guión mientras actúan, de la misma manera en una presentación tenemos que liberarnos del texto para interpretarlo mejor, potenciando todos los recursos de comunicación.

Para concluir insistiré sobre la complejidad del ser humano derivada de su historia, de su cultura y de su educación. Cada uno de nosotros tiene niveles distintos de resistencia al cambio. Aprender técnicas de comunicación es descubrir todo el potencial que tenemos inhibido, reprimido por falta de confianza en nosotros y en nuestra capacidad de cambiar. Lo más apasionante en mi papel de formadora es identificar este nivel de resistencia y encontrar la llave que abrirá el camino del cambio para construir un personaje público.

Gerente de ExpresArte

NOMBRAMIENTOS

nombramientos@cinco dias.es

XAVIER ÚBEDA Presidente de Cione Grupo de Ópticas, Barcelonés, de 47 años de edad, ha desarrollado toda su trayectoria profesional en el sector óptico. Fundó la empresa Armand Optics en 1988 y se incorporó al grupo en 1992. Cione, la mayor cooperativa de ópticas de España con 700 socios, utiliza la enseñanza comercial Vision & Co. Úbeda ya había sido miembro del consejo rector.



MIGUEL ÁNGEL GÓMEZ LATORRE Consejero delegado de Fluor España. El hasta ahora director de desarrollo de negocio en Europa de la Ingeniería Fluor Corporation ha desarrollado funciones de gestión en los departamentos de operaciones y ventas de España, Reino Unido y Países Bajos. Es licenciado en Ingeniería Civil por la Universidad de Toronto.



IGNACIO IZQUIERDO Director corporativo de seguros de banca de Grupo Aviva. Procede del grupo Santander, donde ha sido consejero delegado de la división británica de gestión de activos del banco. Previamente, fue director comercial y de marketing de seguros y gestión de activos de Abbey. Llevaba ligado al grupo desde 1996, cuando se incorporó a Gesbansantander como director regional.



JAVIER VELASCO Director general de Audatex España. Mallorquín, de 45 años, es ingeniero Mecánico por la Universidad de Córdoba. Su trayectoria profesional ha estado ligada a la automoción desde que fuera director de Informoto. En 1995 fichó por la firma y en 2002 fue nombrado director general de Audatex México, desde donde dirigió el crecimiento de la compañía en Iberoamérica.



MARIELA GEIER Directora general de FTI en España. Cuenta con 12 años de experiencia en el sector de la consultoría de apoyo a litigios y de investigación. Es experta en legislación sobre prácticas corruptas en el extranjero y en gestión de seguridad. Antes de unirse a la firma trabajó en Estados Unidos para Kroll Latinoamérica. Está licenciada en Relaciones Internacionales.



MARGARITA RUANO Responsable del área de patrimonio de Willis Iberia. Su incorporación a la multinacional aseguradora se produce tras 20 años de experiencia en el sector. Durante los últimos diez ha ocupado el cargo de responsable del departamento de participares de la correduría de seguros March Unipsa. Es técnica especialista en Administración.



JESÚS PLANCHUELO Director del departamento civil y arquitectura de Sener. Es ingeniero de Caminos por la Universidad Politécnica de Madrid. Inició su carrera en el sector público, en Ineco, donde en 1998 asumió la dirección de proyectos ferroviarios. Trabajó para Sener entre 2003 y 2005, año en que volvió a Ineco para ocupar el mismo cargo.



ÁNGEL LÓPEZ Director general de marketing y ventas para España y Portugal de Uponsor. Desde 2004 ocupaba el cargo de director de producción y compras para España y Portugal dentro de la compañía. Se incorporó a la firma en 1995 como técnico de atención al cliente y entre los años 1997 y 2001 dirigió el departamento de logística.



Fecha	25 y 26 Octubre de 2008
Medio	CINCO DÍAS
Sección	Directivos
Título	Las claves para hablar en público

LA OPINIÓN DEL EXPERTO

Pascale Bang-Rouhet sostiene que la comunicación ante un auditorio no es una habilidad innata. Es necesario el aprendizaje de técnicas y la adopción de un disfraz mental que deje a salvo nuestra intimidad

Las claves para hablar en público

Hablar frente a un público en reuniones o en convenciones es un reto, una de esas situaciones que hacen que la mayoría de nosotros lo pasemos realmente mal. Todos tenemos un recuerdo de momentos desagradables provocados por el nerviosismo: el corazón se embala, sentimos opresión, las piernas tiemblan, la mente divaga, y lo peor viene cuando empezamos a hablar, porque no reconocemos esa voz que oímos floja y sin fuerza. Nos sentimos mal en ese momento y no podemos encajar que, después de tantas horas de preparación del contenido con transparencias cuidadas hasta el extremo, consigamos este arranque tan desastroso.

En primer lugar, muchas veces lo que percibimos no está siendo analizado del mismo modo por el público, que va a percibir nuestro malestar, pero no de una manera tan dramática, porque a ellos les resulta igualmente difícil hablar en público y tienen compasión.

En segundo lugar, podemos mejorar este arranque y superar este momento difícil con técnicas sencillas. Tenemos que ser conscientes de que la capacidad de comunicar frente a un público no es innata y natural. Lo que es natural es la comunicación de tú a tú.

Cuando tenemos que hablar a más de dos personas, pasamos a una comunicación pública, que requiere el aprendizaje de técnicas para subir la potencia de voz, marcar las pausas, entonar, y todo esto no es algo que sepamos hacer naturalmente. A lo largo de nuestra carrera universitaria hemos aprendido que lo más importante es lo que queremos decir y pensamos, por tanto, que la buena preparación de un contenido es suficiente. No nos preocupamos de cómo decirlo y nadie nos ha enseñado a tenerlo en cuenta.

El *cómo lo digo* tiene algo que ver con la historia personal, con la educación y con la niñez. La construcción de nuestra personalidad a lo largo de la infancia va a determinar nuestro grado de timidez, nuestro sentido del ridículo y, sobre todo, nuestro nivel de autoestima personal. En el momento del arranque de una presentación lo que nos jugamos no es nuestro nivel de autoestima profesional, sino el personal.

Para una persona tímida, el enfrentamiento con un público es un momento violento, porque se siente expuesta a la mirada de los demás y lo vive como un juicio. Su timidez le provoca inseguridad y le hace ver al público como un enemigo, no establece con él una relación de igualdad, casi se siente inferior. Esta inseguridad va a provocar muchos defectos en la comunicación.

En tiempo de crisis comunicar en reuniones o convenciones va a ser todavía más difícil, porque los directivos van estar sometidos a mucha presión y es fundamental evitar transmitirla a sus equipos. En estas situaciones de tensión, el cuerpo nos traiciona y emite mensa-



ESTEBAN

jes a pesar de nosotros. Hablando de pie, nos balanceamos de una pierna a la otra, lo que transmite una falta de firmeza; sentados, cruzamos las piernas debajo de la silla y nos echamos en la mesa con los hombros encogidos y las manos cruzadas, lo que es una postura de protección. El miedo provoca una mirada tensa que puede parecer agresiva. La tensión se refleja también en las mandíbulas y

En el inicio de la presentación lo que nos jugamos no es nuestra autoestima profesional, sino la personal

en la boca, hablamos entre los dientes con una voz floja y poca vocalización. Y lo más común es la respiración emocional acelerada que provoca un ritmo de palabra tan acelerado que hablamos como una metralleta, de manera que llegamos a la conclusión mientras el público todavía intenta entender la primera frase.

Para resistir a la presión mental provocada por el nerviosismo, tenemos que aceptar que comunicar frente a un público no es natural y requiere el apoyo de técnicas. Siempre insisto en mis cursos sobre la necesidad de convertirnos, al hablar, en un personaje público que va realizar la sobreactuación necesaria para hablar tanto en reuniones como en convenciones. Este personaje es como

un disfraz mental que utilizaremos para proteger nuestro ser íntimo, hablaremos en nombre de un cargo y de una empresa con un objetivo único: captar la atención del público y convencerle.

Preparar una presentación es también ensayar previamente el arranque para acostumbrarnos a una potencia de voz más alta, marcando los silencios cortos dentro de las frases para destacar palabras claves, y largos para marcar el punto final, es dibujar en el espacio algunas palabras para captar las miradas. Si preparamos bien este arranque, podremos dedicar más atención al público. Algunos actores escriben el guión mientras actúan, de la misma manera en una presentación tenemos que liberarnos del texto para interpretarlo mejor, potenciando todos los recursos de comunicación.

Para concluir insistiré sobre la complejidad del ser humano derivada de su historia, de su cultura y de su educación. Cada uno de nosotros tiene niveles distintos de resistencia al cambio. Aprender técnicas de comunicación es descubrir todo el potencial que tenemos inhibido, reprimido por falta de confianza en nosotros y en nuestra capacidad de cambiar. Lo más apasionante en mi papel de formadora es identificar este nivel de resistencia y encontrar la llave que abrirá el camino del cambio para construir un personaje público.

Gerente de ExpresArte