

Fecha	12 Marzo de 2009
Medio	LA GACETA DE LOS NEGOCIOS
Sección	Negocios
Título	Como hablar en público y no sufrir en el intento

Management

Cómo hablar en público y no sufrir en el intento

Cristina Blas

A quién no le ha entrado el pánico cuando ha tenido que dirigirse a un auditorio lleno de ojos expectantes? En la mente humana, al miedo a hablar en público sólo lo supera el temor a la muerte, según algunas encuestas. Por eso, en 1998, Pascale Bang-Rouhet fundó ExpresArte, para ayudar a los profesionales a desenvolverse en esta tesitura. Desde entonces, 2.500 altos directivos de empresas como BBVA, SEAT, Repsol, Accenture o Iberia han pasado por su clase, que en realidad es el escenario de un teatro porque en la comunicación todos debemos asumir un papel. De esa experiencia ha surgido el libro *¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público? Comprenda su miedo escénico y cómo controlarlo* (Alienta Editorial), una guía con claves para que hablar ante un auditorio de accionistas o clientes no se convierta en una pesadilla.

Aunque no hay una fórmula mágica para de repente hacerse con las dotes de orador de Barack Obama, sí hay unos consejos que pueden ayudar a pasar el trago de hablar en público porque como señala la autora, "el nerviosismo no se puede borrar, pero sí superar". De cada persona depende salir del rol que ha elegido en su "teatro mental" y alcanzar el punto ideal, aquel en el que el orador tiene confianza en sí mismo y además cree que hablar ante un público es un intercambio enriquecedor.

1. Preparación antes de salir. Dedicamos muchas horas a preparar el contenido de las allocuciones y a elaborar presentaciones muy visuales, pero nos tiramos al agua sin ensayarlas, lo que sumado

Aunque no hay fórmulas mágicas para superar el nerviosismo, sí se pueden seguir unas reglas de oro para hacer más llevadera y eficaz la comunicación pública



El método utilizado por Pascale Bang-Rouhet en ExpresArte se basa en el teatro. Son cursos muy prácticos en los que oradores y futuros ponentes aprenden a perder el miedo al público para que sus allocuciones ante un auditorio sean eficaces y consigan los objetivos marcados. Pero cada escuela, como la de foto, tiene su método.

al nerviosismo natural resta eficacia al mensaje.

2. Controlar la postura. Desde cómo caminamos al entrar en la sala —apoyando la punta, el tacón o todo el pie— hasta la postura con la que nos plantamos ante el público, todo está comunicando, especialmente en estos tiempos en los que el público es "muy visual". "Hay que adoptar

una postura anclada, apoyados en el suelo con los dos pies y con la espalda erguida", explica Pascale.

3. Los gestos adecuados y los gestos parásitos. "Los gestos reflejan nuestro estado de ánimo y en ocasiones pueden traicionarnos. Los hacemos de manera inconsciente y los utilizamos para proteger el territorio personal", señala el libro. Pero también se puede

de aprender a gesticular de modo que brazos y manos dibujen las palabras y subrayen el significado que queremos darles. Tener un bolígrafo en la mano o tocarse el pelo o un anillo son gestos parásitos que no aportan nada y despistan.

4. La respiración o cómo hablar sin ahogarse. Los nervios normales de dirigirse a un auditorio se traducen en una respiración

alta, lo que provoca un ritmo acelerado, y una voz baja. La clave es practicar la respiración abdominal.

5. La cara, reflejo de las emociones. "El público está a la espera de emociones cuando escucha a un orador y las necesita para mantener su nivel de concentración", destaca el libro, pero hay que tratar de controlarlo también.

6. La voz. Y todo lo que lleva aparejado, el volumen, la entonación... Puede parecer fácil, pero elevar el tono de voz puede resultar muy complicado porque la

Mantener una postura firme, controlar la respiración y hacer un buen uso de la voz ayudan a perder el miedo

boca está muy cerca del oído, por lo que podemos tener la sensación de gritar. Es necesario cambiar esta percepción porque el auditorio está más lejos. Y, ¿cómo se potencia la voz? Con la respiración adecuada.

7. Eficaz manejo de las pausas y los silencios. "Cuando hablamos, anticipamos primero las palabras en nuestra mente y como además queremos acabar lo antes posible, nos aceleramos, y esto quita impacto al mensaje", recalca la autora. Aunque resulte difícil, hay que utilizar pausas y silencios que crean expectativa y suspense y mantienen en vilo la concentración auditiva del público.

El control del nerviosismo sobre todos los recursos del lenguaje verbal y no verbal es el primer paso para conseguir una comunicación eficaz y un auditorio entregado.

PASCALE BANG-ROUHET | DIRECTORA DE EXPRESARTE

"Los directivos de éxito pierden su credibilidad ante un auditorio"

¿Por qué resulta tan difícil hablar en público? Al hablar en público preparamos bien el contenido, por eso no entendemos por qué nos ponemos tan nerviosos. El problema es que no nos jugamos nuestro nivel de autoestima profesional, sino el personal. Todo arranca en la niñez, donde pasamos por varias etapas psicológicas que nos van a obligar a adop-

tar un papel y la mayoría elegimos el de tímidos, la propia educación no nos hace querer ser protagonistas.

Da formación a altos ejecutivos. En general, ¿qué tal habla en público el directivo español? En mi experiencia he observado que estas personas tienen éxito profesional, pero pierden su credibilidad al te-

dirigirse a un auditorio. En todo caso, no se puede decir que haya un bajo nivel sino que dan más importancia a las ideas, a los conceptos que al lenguaje no verbal. Pero el lenguaje corporal supone el 65% de la comunicación, la entonación el 30% y el contenido el 5%. En tiempos de crisis, es todavía más complicado, porque aumenta la carga de nerviosismo al te-

ner que transmitir datos negativos y además motivar en un entorno poco propicio.

¿Se puede aprender a ser buen orador o es un don natural? Comunicar frente a un público es antinatural, no es innato, hay técnicas y se aprende. Lo que sí es algo innato es que te guste o no. El problema es que a diferencia de en



Pascale Bang-Rouhet ha sido actriz profesional.

EEUU, donde se fomenta desde la niñez, en Europa no se enseña. Pensamos que ser natural es lo mejor para co-

municar, pero entonces transmitimos nervios. Hay que saber utilizar las técnicas y no quedarse en la teoría, porque si no lo practicas, se olvida.

¿Cuáles son los principales errores que cometemos al hablar en público? El principal es dejarnos llevar por el nerviosismo, lo que provoca una voz floja, en un tono bajo o huidiza y tensa. Esto requiere un sobreesfuerzo para superar la timidez. Y hay que sobreactuar: hablar más alto que normalmente, hacer más gestos...

www.negocios.com
Toda la información sobre Management en nuestra web.

Fecha	12 Marzo de 2009
Medio	LA GACETA DE LOS NEGOCIOS
Sección	Negocios
Título	Como hablar en público y no sufrir en el intento

Cómo hablar en público y no sufrir en el intento

Cristina Blas

A quién no le ha entrado el pánico cuando ha tenido que dirigirse a un auditorio lleno de ojos expectantes? En la mente humana, al miedo a hablar en público sólo lo supera el temor a la muerte, según algunas encuestas. Por eso, en 1998, Pascale Bang-Rouhet fundó ExpresArte, para ayudar a los profesionales a desenvolverse en esta tesitura. Desde entonces, 2.500 altos directivos de empresas como BBVA, SEAT, Repsol, Accenture o Iberia han pasado por su clase, que en realidad es el escenario de un teatro porque en la comunicación todos debemos asumir un papel. De esa experiencia ha surgido el libro *¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público? Comprenda su miedo escénico y cómo controlarlo* (Alenta Editorial), una guía con claves para que hablar ante un auditorio de accionistas o clientes no se convierta en una pesadilla.

Aunque no hay una fórmula mágica para de repente hacerse con las dotes de orador de Barack Obama, sí hay unos consejos que puedan ayudar a pasar el trago de hablar en público porque como señala la autora, "el nerviosismo no se puede borrar, pero sí superar". De cada persona depende salir del rol que ha elegido en su "teatro mental" y alcanzar el punto ideal, aquel en el que el orador tiene confianza en sí mismo y además cree que hablar ante un público es un intercambio enriquecedor.

1. Preparación antes de salir. ■ Dedicamos muchas horas a preparar el contenido de las alocuciones y a elaborar presentaciones muy visuales, pero nos tiramos al agua sin ensayarlas, lo que sumado

Aunque no hay fórmulas mágicas para superar el nerviosismo, sí se pueden seguir unas reglas de oro para hacer más llevadera y eficaz la comunicación pública



El método utilizado por Pascale Bang-Rouhet en ExpresArte se basa en el teatro. Son cursos muy prácticos en los que oradores y futuros ponentes aprenden a perderle el miedo al público para que sus alocuciones ante un auditorio sean eficaces y consigan los objetivos marcados. Pero cada escuela, como la de foto, tiene su método.

al nerviosismo natural resta eficacia al mensaje.

2. Controlar la postura. ■ Desde cómo caminamos al entrar en la sala —apoyando la punta, el tacón o todo el pie— hasta la postura con la que nos plantamos ante el público, todo está comunicando, especialmente en estos tiempos en los que el público es "muy visual". "Hay que adoptar

una postura anclada, apoyados en el suelo con los dos pies y con la espalda erguida", explica Pascale.

3. Los gestos adecuados y los gestos parásitos. ■ "Los gestos reflejan nuestro estado de ánimo y en ocasiones pueden traicionarnos. Los hacemos de manera inconsciente y los utilizamos para proteger el territorio personal", señala el libro. Pero también se pue-

de aprender a gesticular de modo que brazos y manos dibujen las palabras y subrayen el significado que queremos darles. Tener un bolígrafo en la mano o tocarse el pelo o un anillo son gestos parásitos que no aportan nada y despistan.

4. La respiración o cómo hablar sin ahogarse. ■ Los nervios normales de dirigirse a un auditorio se traducen en una respiración

alta, lo que provoca un ritmo acelerado, y una voz baja. La clave es practicar la respiración abdominal.

5. La cara, reflejo de las emociones. ■ "El público está a la espera de emociones cuando escucha a un orador y las necesita para mantener su nivel de concentración", destaca el libro, pero hay que tratar de controlarlo también.

6. La voz. ■ Y todo lo que lleva aparejado, el volumen, la entonación... Puede parecer fácil, pero elevar el tono de voz puede resultar muy complicado porque la

■ **Mantener una postura firme, controlar la respiración y hacer un buen uso de la voz ayudan a perder el miedo**

boca está muy cerca del oído, por lo que podemos tener la sensación de gritar. Es necesario cambiar esta percepción porque el auditorio está más lejos. Y, ¿cómo se potencia la voz? Con la respiración adecuada.

7. Eficaz manejo de las pausas y los silencios. ■ "Cuando hablamos, anticipamos primero las palabras en nuestra mente y como además queremos acabar lo antes posible, nos aceleramos, y esto quita impacto al mensaje", recalca la autora. Aunque resulte difícil, hay que utilizar pausas y silencios que crean expectativa y suspense y mantienen en vilo la concentración auditiva del público.

El control del nerviosismo sobre todos los recursos del lenguaje verbal y no verbal es el primer paso para conseguir una comunicación eficaz y un auditorio entregado.

Fecha	12 Marzo de 2009
Medio	LA GACETA DE LOS NEGOCIOS
Sección	Negocios
Título	Como hablar en público y no sufrir en el intento

PASCALE BANG-ROUHET | DIRECTORA DE EXPRESARTE

“Los directivos de éxito pierden su credibilidad ante un auditorio”

¿Por qué resulta tan difícil hablar en público?

Al hablar en público preparamos bien el contenido, por eso no entendemos por qué nos ponemos tan nerviosos. El problema es que no nos jugamos nuestro nivel de autoestima profesional, sino el personal. Todo arranca en la niñez, donde pasamos por varias etapas psicológicas que nos van a obligar a adop-

tar un papel y la mayoría elegimos el de tímidos, la propia educación no nos hace querer ser protagonistas.

Da formación a altos ejecutivos. En general, ¿qué tal habla en público el directivo español?

En mi experiencia he observado que estas personas tienen éxito profesional, pero pierden su credibilidad al di-

rigirse a un auditorio. En todo caso, no se puede decir que haya un bajo nivel sino que dan más importancia a las ideas, a los conceptos que al lenguaje no verbal. Pero el lenguaje corporal supone el 65% de la comunicación, la entonación el 30% y el contenido el 5%. En tiempos de crisis, es todavía más complicado, porque aumenta la carga de nerviosismo al te-

ner que transmitir datos negativos y además motivar en un entorno poco propicio.

¿Se puede aprender a ser buen orador o es un don natural?

Comunicar frente a un público es antinatural, no es innato, hay técnicas y se aprende. Lo que sí es algo innato es que te guste o no. El problema es que a diferencia de en



Pascale Bang-Rouhet ha sido actriz profesional.

municar, pero entonces transmitimos nervios. Hay que saber utilizar las técnicas y no quedarse en la teoría, porque si no lo practicas, se olvida.

¿Cuáles son los principales errores que cometemos al hablar en público?

El principal es dejarnos llevar por el nerviosismo, lo que provoca una voz floja, en un tono bajo o huidiza y tensa. Esto requiere un sobreesfuerzo para superar la timidez. Y hay que sobreactuar: hablar más alto que normalmente, hacer más gestos...

EEUU, donde se fomenta desde la niñez, en Europa no se enseña. Pensamos que ser natural es lo mejor para co-

www.negocios.com

Toda la información sobre Management en nuestra web.