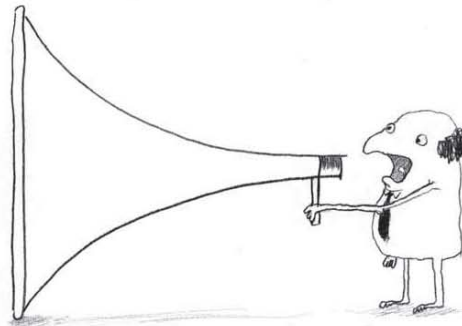


Fecha	Mayo-Junio del 2009
Medio	LUGARES DEL MUNDO
Sección	Actualidad
Título	¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?

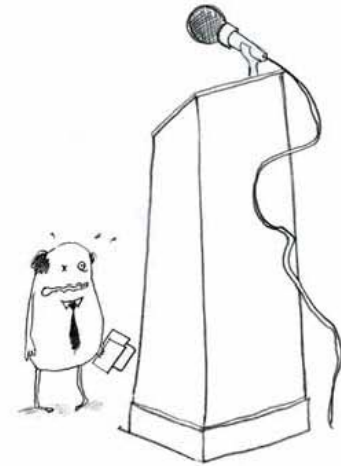
Claves y recursos para que la comunicación de un alto ejecutivo sea convincente y efectiva, todo desde una perspectiva innovadora y diferente. // *Key elements and resources so that communication from a top executive is convincing and effective, all from a new and different perspective.*



¿QUÉ NOS JUGAMOS CUANDO HABLAMOS EN PÚBLICO?

WHAT IS ON THE LINE WHEN WE SPEAK IN PUBLIC?

Fecha	Mayo-Junio del 2009
Medio	LUGARES DEL MUNDO
Sección	Actualidad
Título	¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?



El lenguaje verbal y no verbal, los gestos, el ritmo, las pausas, hasta la imagen, todo comunica. Entender por qué al hablar en público nos ponemos nerviosos y aprender a controlarlo, es el eje central del libro "¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?", donde Pascale Bang-Rouhet recoge claves y recursos verbales y no verbales que nos ayudan a comprender mejor estos sentimientos y a superarlos, convirtiéndonos en comunicadores eficaces y convincentes. Una obra eminentemente práctica, clara y concisa, pensada para ayudar a entender mejor los bloqueos psicológicos y el miedo escénico que fomentan el nerviosismo.

En general, el nerviosismo y el miedo escénico son emociones conocidas por todo el mundo, tan evidentes que las aceptamos como algo inevitable.

Conocemos una de sus causas mayores -el sentido del ridículo y la sensación que éste despierta-, pero lo verdaderamente importante es comprender por qué tenemos ese sentimiento. Y esto es precisamente lo que Bang-Rouhet consigue en su libro: ahonda en las causas del nerviosismo, ayudando al lector a comprender las raíces de su miedo escénico para lograr aceptar el papel de protagonista, que será lo que le convertirá en un buen orador capaz de comunicar con éxito.

LA RESPIRACIÓN
ES EL EJE FUNDAMENTAL,
AYUDA A SUPERAR
EL NERVIOSISMO,
REPARTIR MEJOR LA MIRADA,
POTENCIAR LA VOZ,
MARCAR LAS PAUSAS,
ENTONAR Y VOCALIZAR.

Verbal and non-verbal language, gestures, rhythm, pauses --even your looks-- everything communicates. Understanding why we get nervous when speaking before an audience and learning to control it is the main topic in the book "¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?" (What is on the line when we speak in public?), where Pascale Bang-Rouhet presents tips and verbal and non-verbal resources that help us better understand these feelings and overcome them, and becoming effective and convincing communicators. An evidently practical, clear and concise book, thought out to help understand better the psychological blockages and the stage fright that underpin nervousness.

Generally speaking, nervousness and stage fright are emotions everybody knows; they are so evident that we accept them as something unavoidable. We know one of its main causes --the sense to make a fool out of oneself and the feelings that come with it--but what is truly important is understanding why we have this feeling. And this is precisely what Bang-Rouhet achieves in his book: he elaborates on the causes of nervousness, helping readers understand the root causes of their stage fright in order to accept a leading role, which will be what is going to turn them into a good speaker that is able to communicate successfully.

Fecha	Mayo-Junio del 2009
Medio	LUGARES DEL MUNDO
Sección	Actualidad
Título	¿Qué nos jugamos cuando hablamos en público?

LA CLAVE ESTÁ EN COMPRENDER EL MIEDO ESCÉNICO Y SABER CONTROLARLO. // THE KEY IS TO UNDERSTAND STAGE FRIGHT AND KNOW HOW TO CONTROL IT.

En Europa, nuestra educación y la carrera universitaria se han enfocado siempre en el razonamiento, los conocimientos y la inteligencia, dando más importancia al "qué quiero decir" que al "cómo decirlo". Según Bang-Rouhet, "pensamos que un contenido muy bien preparado es suficiente para convencer, pero cada vez que hablamos frente a un público nos damos cuenta de que, además de pasarlo fatal, ni convencemos ni conseguimos nuestros objetivos". ¿De qué nos sirve entonces preparar un discurso perfecto si no conseguimos transmitirlo de forma que llegue a nuestro destinatario?

Aunque bien es sabido que hablar en público es una habilidad con la que no todos los profesionales cuentan, lo cierto es que cada vez se utiliza más en el terreno laboral. Precisamente en los tiempos de crisis que corren el saber comunicar se hace más necesario que nunca, ya que "ante un contexto económico tremendamente inseguro los oradores van a tener que gestionar una carga emocional mayor, que va a incrementar su nerviosismo". En una presentación, ponencia, reunión o negociación un ejecutivo no puede permitirse que los nervios o los malos hábitos en la comunicación le jueguen una mala pasada.

Después de que el orador descubra por qué de repente se siente ridículo y le da tanto miedo hablar ante los demás, el siguiente paso es conseguir controlar dichos sentimientos. La solución la encontramos en el innovador enfoque de Pascale Bang-Rouhet, que, basado en técnicas teatrales, facilita enormemente el control del miedo escénico, del lenguaje corporal y del verbal.

In Europe, our education and university programs have always focused on reasoning, knowledge and intelligence, giving more importance to "what I want to say" over the "how to say it". According to Bang-Rouhet, "we think that a well prepared content is enough to convince, but every time we speak before an audience we realize that, in addition to having a bad time, we do not convince or achieve our objectives". What is the use of preparing a perfect speech if we fail to convey it in a way that will get to our audience?



Although it is generally held that speaking in public is a skill not all professionals have, the truth is that it is increasingly used in the corporate world. Precisely in these times of crisis, knowing how to communicate becomes more necessary than ever, because "in an extremely insecure economic context, speakers will have to deal with a bigger emotional load that will increase their nervousness." At a presentation, meeting or negotiation, an executive cannot afford that a trick is played on them by their nerves or bad communication skills.

After the speaker finds out why he is suddenly feeling ridiculous and is so afraid to speak before the rest, the next step is to learn to control these feelings. The solution is found in this novel approach by Pascale Bang-Rouhet, which based on theater techniques, facilitates immensely the control over the stage fright, body and verbal language.