

Formación



Pascale Rahmani Bang-Roughet. Especialista en técnicas artísticas y teatrales e Isabelle Laurent. Especialista en técnicas de relajación y de respiración. ExpresArte. www.expresarte.es

Como orador, ¿quién no se ha puesto nervioso a la hora de hablar en público, sintiéndose oprimido, con la mente en blanco, incapaz de hacer un gesto?, ¿quién no se ha encontrado ante situaciones conflictivas y desestabilizantes, pasándolo mal, **llegando incluso a perder el liderazgo de una reunión o una presentación?**

Conflictos laborales y teatro: ¿Cómo se pueden compaginar?

Existen técnicas que enseñan a los ejecutivos a controlar y gestionar la comunicación en diversas situaciones de habla en público (convenciones, presentaciones, reuniones, juntas...) y en particular ante situaciones desestabilizantes.

Para ello se utilizan técnicas de respiración, relajación y teatrales que permiten al orador controlar su emoción en situaciones de crisis en el ámbito laboral (ya sea con sus empleados, clientes o compañeros) y reconducir el conflicto hacia el objetivo deseado.

Una situación de conflicto, como la de enfrentarse a una persona irónica, polémica, agresiva o humillante, es vivida de una forma muy emocional por el orador. Esta reacción emocional va a perjudicar su comunicación verbal y no verbal: mirada huidiza, bajada de voz, tono agresivo, postura corporal defensiva, pérdida del guión...

Lo primero que aprenden los oradores es a identificar los diferentes comportamientos silenciosos de sus interlocutores que pueden someterles a una fuerte presión emocional, como el silencioso despreciativo, el dormilón, el que dibuja, el que manda mensajes con el móvil, el pasota, el irónico..., con el objetivo de involucrar de nuevo a estas personas en la reunión.

Después los oradores adquieren técnicas para gestionar la emoción y la desestabilización provocadas por una agresión verbal: técnicas de respiración, control de la postura



corporal, control del volumen de voz, control de los gestos, de la mirada, control de la respuesta sin entrar en la justificación o para llevar al agresor a su terreno.

Estas situaciones de conflicto pueden incidir positivamente en la carrera profesional de los ejecutivos. Efectivamente consiguen mostrar a sus superiores o equipos que son capaces de afrontarlas con firmeza y recon-

ducirlas a su terreno con diplomacia. Con ello van a ganar mucha credibilidad.

Algunas empresas recurren a estas formaciones para situaciones concretas como:

- La negociación en Comité de Dirección.
- La negociación de un Convenio.
- La gestión de una situación de crisis con el Consejo de Administración, Junta de Accionistas.



Pascale Rahmani Bang-Roughet. Especialista en técnicas artísticas y teatrales e Isabelle Laurent. Especialista en técnicas de relajación y de respiración. ExpresArte. www.expresarte.es

Como orador, ¿quién no se ha puesto nervioso a la hora de hablar en público, sintiéndose oprimido, con la mente en blanco, incapaz de hacer un gesto?, ¿quién no se ha encontrado ante situaciones conflictivas y desestabilizantes, pasándolo mal, **llegando incluso a perder el liderazgo de una reunión o una presentación?**

Conflictos laborales y teatro: ¿Cómo se pueden compaginar?

Existen técnicas que enseñan a los ejecutivos a controlar y gestionar la comunicación en diversas situaciones de habla en público (convenciones, presentaciones, reuniones, juntas...) y en particular ante situaciones desestabilizantes.

Para ello se utilizan técnicas de respiración, relajación y teatrales que permiten al orador controlar su emoción en situaciones de crisis en el ámbito laboral (ya sea con sus empleados, clientes o compañeros) y reconducir el conflicto hacia el objetivo deseado.

Una situación de conflicto, como la de enfrentarse a una persona irónica, polémica, agresiva o humillante, es vivida de una forma muy emocional por el orador. Esta reacción emocional va a perjudicar su comunicación verbal y no verbal: mirada huidiza, bajada de voz, tono agresivo, postura corporal defensiva, pérdida del guión...

Lo primero que aprenden los oradores es a identificar los diferentes comportamientos silenciosos de sus interlocutores que pueden someterles a una fuerte presión emocional, como el silencioso despreciativo, el dormilón, el que dibuja, el que manda mensajes con el móvil, el pasota, el irónico..., con el objetivo de involucrar de nuevo a estas personas en la reunión.

Después los oradores adquieren técnicas para gestionar la emoción y la desestabilización provocadas por una agresión verbal: técnicas de respiración, control de la postura



corporal, control del volumen de voz, control de los gestos, de la mirada, control de la respuesta sin entrar en la justificación o para llevar al agresor a su terreno.

Estas situaciones de conflicto pueden incidir positivamente en la carrera profesional de los ejecutivos. Efectivamente consiguen mostrar a sus superiores o equipos que son capaces de afrontarlas con firmeza y recon-

ducirlas a su terreno con diplomacia. Con ello van a ganar mucha credibilidad.

Algunas empresas recurren a estas formaciones para situaciones concretas como:

- La negociación en Comité de Dirección.
- La negociación de un Convenio.
- La gestión de una situación de crisis con el Consejo de Administración, Junta de Accionistas.