

## 7 claves para hablar en público

Cuando se habla en público, el emisor puede mejorar el arte de comunicar el mensaje al receptor. Escuché a Jordi Suriol las 7 claves de la comunicación, que paso a comentar, pues eso se aprende:

1. *Relajación*: interesa hablar de modo claro, amable (a la gente no le gusta que le riñan) y eso se consigue con el tono de paz. Para dar paz, hay que tenerla... no es sólo técnica, sino que para comunicar mi mejor "yo", tengo que conocerme, y enriquecerme. Si aprendo, puedo comunicar... el cuerpo será vehículo de esa paz interior. El relax da una autoridad que se transmite al grupo, y se manifiesta en seguridad, credibilidad, sensación de autocontrol...

2. La buena *respiración* es básica. Ayuda a la fluidez de ideas, al orden mental, y se percibe mejor el mensaje... además, se ahorra uno tener que beber porque si se respira bien no hace falta humificación. Sirve para que no domine la tensión... además ayuda a pensar, en reflexionar y no decir cosas como un papagayo, que entonces la gente no conecta. Pensar con la gente ayuda a conectar.

3. *Pausas*. Por tanto hablar no es decir palabras, sino pensar con el interlocutor. Se comunica de una forma más rica cuando se hace modo intuitivo y no cansa al decirlo todo con las palabras, usa también la gran arma del silencio. Las pausas son de gran riqueza en una sinfonía y también al hablar. Unas notas sublimes pueden ir seguidas de un silencio que impacta. Así, una buena cita no basta leerla, hay que sacarle jugo, con glosas y silencios, para que aquellas cosas interesantes sedimenten... Decía san Agustín: para que la verdad *agrade*, y esto hará que me escuchen y aquello se *entienda y convenza*, y que *mueva* al corazón, para la acción. La emoción se transmite con ese vehículo de la armonía fonética, por ejemplo la sinceridad.

4. *Vocalizar*. La *articulación* hace que el emisor dé una señal más clara. Lo que pienso lo codifico, luego lo emito y el receptor escucha por medio de gestos, palabras, etc., si no hay interferencias que le distraigan (hay que evitar los esos parásitos, por ejemplo cuando se habla en público). Hay personas que usan muletillas que despistan, en cambio otras ayudan. Hay quien no termina las frases y según el modo puede ayudar o distraer... es autocontrol, tanto en velocidad como en ese hacerse entender. El receptor entiende, y memoriza (quizá un 25% se aprovecha, pero con ejemplos y otros modos se puede conseguir que baje ese 75% que se diluye). Hablar claro ayuda mucho. Para eso, es importante controlar el sistema de megafonía. Al principio, hasta tomar la medida, la complicidad con alguien del público puede ayudarnos a quitar la sensación de que vamos lentos, cuando en realidad vamos demasiado rápido por nervios...

5. *Entonación*. Es importante ser consciente de quien soy, reconocerme como soy, no infravalorarme, dejar que salga aquello que puedo comunicar, que lo tengo dentro. El arte de la palabra está en hablar palabras vivas, que siento, no muertas. Dejar que hable el corazón, así florece la flor de la comunicación. Así, no hablaré como dando lecciones ni buscando agradar, sino empatizando con el que me escucha, transmitiendo algo verdadero. Eso sirve además para eliminar las traiciones de nuestro sistema nervioso, que puede hacernos enfriar en lo que se dice y ser monótonos. Hablar con el corazón da una inflexión distinta que hace el discurso vivo.

6. *Gesticular*. Hacerse ver tiene como objetivo potenciar el mensaje. Una sonrisa hace que todo se entienda mejor. La cara acompaña el mensaje. También

pueden hacerlo las manos, y el resto del cuerpo... el oyente necesita ver las manos para entender mejor: así como dar la mano expresa amistad, y sería mentira si se usa ese gesto de modo astuto para otra cosa... Hay como un diccionario de los gestos.

7. *Mirada: es el feed-back.* Conectar con alguien que atiende. Ir buscando complicidad en otras personas. Si hay personas que se aburren, intentar motivarlas cambiando quizá el discurso... mirar a distintos puntos, para ir viendo todo el auditorio... y transmitir amabilidad sobre todo, pues la hostilidad no comunica. Comunicarse es intercambiar pensamientos, sentimientos, y de algún modo el propio yo. Me doy a conocer con mis gestos, mirada... y eso es más importante que las palabras, pues incluso éstas dependen del tono en el hablar... así, decimos que hay gente que irradia energía luminosa, decimos que es "radiante". De otra persona decimos que es convincente, auténtica, que agrada, etc.

Llucà Pou Sabaté