



Un asesor de imagen, además de trabajar la asesoría de belleza o el estilismo, también trabaja con su cliente aspectos directamente relacionados con sus dotes de comunicación y habilidades sociales, de las que ya se ha hablado en anteriores artículos.

Tras estudiar el lenguaje del cuerpo en la comunicación no verbal, nos centraremos ahora en los conocimientos para desplegar una correcta comunicación hablada. Esta es una de las misiones del asesor de imagen, ya que ha de conseguir que su cliente esté preparado para utilizar el lenguaje hablado con soltura y, por ejemplo, dirigirse apropiadamente a un público o audiencia, ya sea de forma oficial o informal. El asesor le ayudará a dirigirse a este público determinado, aplicando unos esquemas comunicativos, técnicas de captación de la atención y ciclos rítmicos para convertir su comunicación hablada en toda un arma de marketing personal. La experiencia y el dominio sólo se conseguirán después de hablar en público muchas veces, aplicando desde el primer momento unas técnicas de articulación del discurso lógicas.

Saber hablar en público es una manera muy concreta de expresarse que se aprende, si se siguen unos consejos y se ejercitan unas determinadas prácticas, que el asesor de imagen debe dominar. Cuando utilizamos la comunicación verbal, solemos poner más atención en aquello que decimos, pero tampoco hemos de olvidar la manera en que lo hacemos. La persona que se dirige a un auditorio, sea del tipo que sea, debe convencer a los oyentes, y esto se consigue básicamente aumentando la autoconfianza y la autoestima en uno mismo.

Hay pocas personas que no se hayan visto obligadas a hablar en alguna reunión de tipo familiar, profesional, entre vecinos, amigos, etc. Cuando hablamos ante un auditorio, somos observados en cada gesto y palabra que pronunciamos y por eso se genera el lla-

Comunicación Verbal: técnicas de comunicación hablada (1ª parte)



Por Mª Carmen Cazcarra
Directora de la Escuela Superior de Imagen personal

mado "pánico escénico". Hablar en público es una situación frecuentemente temida y según las encuestas, más de un 25 por ciento de los adultos experimentan temor ante la idea de tener que enfrentarse a un auditorio, ya sea más o menos grande.

Técnicas de comunicación

Las situaciones que provocan la necesidad de enfrentarse ante un público pueden ser muy variadas: la exposición de un examen ante un tribunal, la presentación de un proyecto laboral, un discurso familiar, un político en un mitin, un profesor ante su clase, un abogado durante la celebración de un juicio, etc. Por este motivo, cada vez son más los profesionales que recurren a la figura del asesor de imagen para que mejore sus técnicas de comunicación.

Ante la situación de exponer un discurso ante una audiencia, hay síntomas de nerviosismo que aparecen de forma común: palpitaciones, sudoración de manos, temblor o ausencia de voz, boca seca, molestias gastrointestinales, tensión muscular, enrojecimiento, etc. Normalmente es la timidez la causa más importante de este nerviosismo. Es un problema educacional, que con la práctica y la mentalización se puede superar muy rápidamente.

Para evitar el "miedo escénico", lo primero a tener en cuenta al hablar en público es adoptar una actitud lenta y confiada, pues la buena relación con los demás siempre se basa en la confianza y en la clara exposición de nuestro particular pensamiento. Es aconsejable la utilización de la llamada "mirada magnética", que no es otra cosa que la mirada directa hacia el auditorio para comunicarnos con otras personas. En el momento en que se consigue crear un proceso de comunicación directa, se consigue la atención de los oyentes y se logra un clima agradable y distendido.

Otra técnica infalible es mantener un buen ritmo respiratorio, que es la clave de nuestro equilibrio anímico: revigora nuestro cuerpo, al tiempo que nos aporta una mayor claridad mental, y es el complemento básico para sacar el mayor provecho a unos ejercicios de relajación, recomendables antes de la charla o discurso.

Un temor muy frecuente de la persona que habla en público es el miedo a la dispersión de ideas, a la pérdida del hilo del discurso y a la posibilidad de quedarse "en blanco", algo que normalmente se solventa aplicando la capacidad de concentración.

Adicionalmente a los ejercicios de relajación, el control respiratorio, la capacidad de concentración y el control gestual y postural,

la imagen más recomendable que ha de transmitir el orador al hablar ante un público es:

- Al margen de poseer una mayor o menor belleza, es necesario presentar una apariencia física armoniosa.
- Su aspecto ha de ser agradable, sin defectos ni cualidades excesivamente llamativas.
- Ha de irradiar una mirada brillante y atractiva.
- El sonido de su voz ha de ser sereno, agradable y claro.
- En su actitud debe despuntar la amabilidad y la naturalidad.
- Su vestuario ha de ser sobrio.

El asesor debe conseguir con su trabajo que su cliente transmita a la audiencia:

- Que no está nervioso.
- Que domina el tema del que está hablando.
- Que puede afrontar cualquier situación o imprevisto que se le presente durante el discurso.
- Que sus palabras transmitan seguridad y autoridad, pero sin molestar.
- Que sus comentarios sean comprensibles para todos.

En conjunto, se debe conseguir que la persona que comunica transmita a la audiencia serenidad, junto a una irradiación permanente.

algunas ideas:

- Hablar en público equivale a hablar con el público.
- Cuando hablamos solemos poner más atención en aquello que decimos, pero tampoco hemos de olvidar cómo lo hacemos.
- Más de un 25 por ciento de los adultos experimentan temor ante la idea de tener que enfrentarse a un auditorio.
- Es muy efectiva la "mirada magnética", que no es otra cosa que la mirada directa hacia el auditorio.
- Un buen ritmo respiratorio es la clave de nuestro equilibrio anímico.