



## Podcast 11

### ¿Cómo expresar las ideas/información con mayor claridad?

Hola a todos

Con este podcast explicaré las dificultades de la expresión verbal, las herramientas para hacer frente a estas dificultades y haremos algunos ejemplos prácticos.

Cuando te comunicas verbalmente con la gente

los periodos de atención son cortos

la atención se mantiene gracias a la musicalidad y el ritmo del discurso

la gente se siente atraída por las historias

Por ejemplo, si tenemos que explicar un determinado plan de entrenamiento a un grupo de deportistas, es útil

preparar un discurso breve con pocos tecnicismos

captar la atención de la gente utilizando las siguientes expresiones: este punto es importante... esto es de gran interés para ustedes... por favor, tengan en cuenta... esto les puede ser útil... etc.

utilizar algunas preguntas relacionadas con el argumento para centrar la atención de la gente y romper el ritmo de la charla

fijar bien al principio y al final del discurso los puntos o el esquema de lo que pretendemos comunicar, y que debe corresponder a lo que la gente necesita recordar

utilizar ejemplos prácticos para ilustrar el discurso mediante ejemplos reales, preferiblemente de la vida del grupo con el que se trabaja

utilizar imágenes visuales para imaginar algunos ejemplos prácticos o conceptos

utilice la entonación para estructurar las frases

enfaticar los conceptos importantes puntuando bien las palabras

repetir ciertos conceptos para crear interacción y ayudar a la atención

el contacto visual es esencial, aunque sea durante unos segundos: intente encontrar la mirada de cada participante

mantener una expresión facial amable y tranquilizadora

Este último punto es muy importante. ¿Sabe que nuestras expresiones faciales son el máximo producto de nuestra evolución como humanos? La evolución ha creado en los humanos un sistema único para el compromiso social. Este sistema nos da la posibilidad de evitar enfrentamientos perjudiciales con otros humanos, de interactuar aunque no nos conozcamos, de evitar situaciones peligrosas y de facilitar nuestra sociabilidad. Compartimos con todos los vertebrados una serie de fibras nerviosas que recorren nuestro cuerpo de abajo a arriba: el llamado nervio Vago.

Todas estas conexiones hacen lo que se conoce como compromiso social.

You can find additional materials at:

<https://wellsol.eu/empact>



Co-funded by  
the European Union



Por compromiso social entendemos esta capacidad humana única de controlar la situación y las personas, de interactuar con el entorno y con otras personas. El compromiso social nos permite fomentar el diálogo, el juego, las relaciones: piénsalo cuando muestres desconfianza, sensación de desapego o emociones relacionadas con la ira.

¿Sabes que es posible controlar este componente vagal? Mediante la respiración y la postura.

Del mismo modo, podemos transmitir al cerebro la información de que todo va bien, simplemente adoptando una postura correcta. Y cuando todo va bien, nuestra voz es estable y audible.

En la parte frontal de nuestro cerebro hay unas neuronas llamadas neuronas espejo. Se llaman así porque reciben información de lo que vemos. Sirven para copiar los movimientos de los demás, para anticiparse a ellos, para aprender de ellos. Pero también para decidir si el entorno es tranquilo, si estamos seguros, si quienes nos hablan están bien. Y para replicar esas sensaciones en nuestro interior.

Por lo tanto, la eficacia de nuestros mensajes también depende de:

la respiración abdominal, lenta, con exhalaciones más largas que las inhalaciones

la postura.

La postura es relajada, dejando espacio para que el diafragma suba y baje. El pecho está abierto, los hombros rectos y las piernas ligeramente abiertas. Si estamos sentados, el cuerpo está sentado cómodamente, los pies están bien apoyados en el suelo, la columna vertebral está recta y la cabeza está bien sujeta por los músculos del cuello.

Veamos cómo aplicar esta información con un sencillo ejemplo.

Imaginemos que tenemos que explicar a nuestra clase de Yoga una nueva práctica que nunca hemos ofrecido antes.

La práctica es muy diferente, por lo que requiere tiempo para una explicación teórica de cómo abordarla. Imaginemos también que, como ocurre en la realidad, no todas las personas están muy en forma y algunas son novatas.

Podemos sentirnos nerviosos e incómodos. Una sensación general de estar en el ojo público y al mismo tiempo querer dar una impresión de seriedad y seguridad. La voz empieza a temblar. El riesgo es ser menos claro en la forma de expresar los conceptos y todo esto se refleja en una mala comunicación, porque el cerebro se concentra en estas señales y no en las palabras adecuadas. A pesar de cualquier pensamiento moderno de multitarea, todavía podemos hacer sólo una cosa tras otra.

