



Podcast 12

¿Cómo expresar ideas/información con mayor claridad?

¿Cómo podemos superar esta incomodidad?

Una de las técnicas más inmediatas es respirar profundamente antes de hablar. Mira durante 2-3 segundos al espacio y a los ojos de casi todos en la sala. Esto suele tener un efecto calmante y puede disminuir las posibles respuestas de estrés.

Para poder apoyar a los demás, también tenemos que sentirnos cómodos. Una de las técnicas más utilizadas es buscar en nuestro cuerpo un punto en el que nos sintamos tranquilos y cómodos: centrar nuestra atención en diferentes partes del cuerpo. Puede ser nuestro vientre, la palma de las manos, la planta de los pies.

Después intentamos sincronizar el movimiento del vientre con la respiración y como resultado el timbre y la musicalidad de la voz cambian automáticamente.

Por lo tanto, lo que podemos hacer para expresar ideas/información con mayor claridad es

entrar en la sala y mirar alrededor

mirar a los ojos de los participantes

hacer una respiración completa inhalando y exhalando

encontrar una buena postura: de pie con las piernas ligeramente separadas; o sentado, con los hombros relajados y la espalda recta

sonríe a la gente y siente la sensación de calor en el vientre, en las palmas de las manos o en cualquier parte del cuerpo y saluda a todos los presentes

Añadir momentos frecuentes de conexión con el grupo ofreciendo contacto visual y empezando con una historia o un ejemplo práctico son herramientas esenciales para nuestros alumnos.

También podemos sugerirte que

hables de tu primera experiencia con el ejercicio al que te diriges

haz que la historia sea sencilla y divertida y mirar a las personas a los ojos

explica por qué es importante que prueben y aprendan el nuevo ejercicio; en este caso podemos hablar de los beneficios físicos y mentales de la actividad

explica con palabras muy sencillas las viñetas del ejercicio y eventualmente las variaciones para los novatos

Una vez explicada la teoría podemos involucrar al grupo pidiendo que alguien haga una demostración visual o práctica con nuestra ayuda. Si no estamos demostrando algo práctico, sino que estamos inmersos en una explicación teórica, este es el punto en el que podemos hacer una pregunta y dejar que la gente responda libremente, como en una lluvia de ideas.

Siempre hacemos que la gente se sienta a gusto. Evitamos las críticas, pero utilizamos los errores para reforzar los puntos importantes. Utilizaremos palabras como: tened en cuenta que... escuchad,





esto es tan importante... para crear una especie de huella en la memoria que permita que el mensaje llegue de forma clara y eficaz.

Volviendo a nuestro ejemplo:

mientras uno de nuestros alumnos está haciendo el ejercicio, sosten con un toque suave su cuerpo, sin ninguna molestia. Realiza las demostraciones prácticas con personas que estén a gusto con nosotros;

explica de nuevo los puntos del ejercicio, subrayando los pasajes difíciles con palabras adecuadas
observa las reacciones de las personas, sentir de nuevo su cuerpo y su respiración

Si sentimos un poco de incomodidad este es el momento de masajear los lados del cuello y de la mandíbula.

De nuevo

pregunta a tus alumnos si han entendido el ejercicio y deja que hagan preguntas

recuerda que están ahí para aprender y si es necesario repite lentamente

concluye aflojando el cuerpo: cambiando de posición, inhalando y exhalando profundamente, poniéndose de pie si estaba sentado o invitando a las personas a tomar sus posiciones en la sala si estaban alrededor

llamada a la acción: ¡vamos, señoras y señores!

Resumamos:

tu comunicación verbal debe ser breve, eficaz y sencilla: es muy útil para la claridad y tu seguridad expositiva tener claro lo que quieres explicar

tu comunicación física y postural debe ser relajada pero estable

tienes que respirar correctamente, con el vientre

tienes que centrar en tu cuerpo un punto en el que te sientas seguro y cálido: es tu puerto en caso de tormentas; sintiendo ese punto y respirando relajas nuestros disparadores internos de estrés

trata de involucrar a la gente invitándola a mirarte a los ojos; recuerda que algunas personas se sienten incómodas con el contacto visual

utiliza una historia, un ejemplo práctico, algo que la gente pueda visualizar en su mente. Si es posible, explíquelos en forma de narración. ¡A la gente le gustan las historias!

explique muy bien las viñetas, no más de 3 o 4

utilice preguntas o adjetivos para destacar los principales pasajes importantes

llame a la acción o haga una promesa final. Una llamada a la acción invita a la gente a actuar o reaccionar o a darte algo: debe ser muy corta, sencilla y clara como ¡vamos señoras y señores! o da tu contribución. Una promesa final es algo que te compromete a ti y al grupo: ¡lo haremos! o:



EMPACT - EMPOWERMENT OF WOMEN AT RISK OF EXCLUSION THROUGH COACHING,
EMOTIONAL INTELLIGENCE, PHYSICAL ACTIVITY AND CORPORAL EXPRESSION.



¡tendremos éxito! o: ¡alcanzaréis vuestros objetivos, lo prometo! Hazlo sencillo, pero sobre todo posible.

Y, al menos, acuérdate de respirar.

You can find additional materials at:
<https://wellsol.eu/empact>



Co-funded by
the European Union