

Enseña a desenvolverse en una entrevista de trabajo

## La comunicadora que pedía hacer los exámenes orales

- "Si un emprendedor no sabe comunicar, no podrá llevar tus ideas a cabo"
- "La comunicación no verbal dice tanto, o incluso más, que la oral"

P. SEMPERE

MADRID

27-08-2015 08:00



Manuel Casamayón

Se dio cuenta de la importancia de la comunicación en sus años de universitaria, cuando comenzó a pedir a sus profesores que le hicieran los exámenes en formato oral. Mercedes Pescador (Santander, 1966), se licenció en Ciencias Políticas y en Periodismo en la Universidad Complutense de Madrid. "Allí vi que mucha gente tenía recelo a hablar en público y a mí, que no era una tímida patológica, también me costaba un poco. Por eso me examinaba oralmente, era un reto para mí", explica.

Afirma que una de las claves para salir adelante, en todos los ámbitos de la vida, es la confianza profunda y total en uno mismo, algo que tiene que ver en gran parte con la comunicación. Todo ello le sirvió como motivación para fundar, hace 15 años, la agencia de comunicación y relaciones públicas Medialuna, después de haber trabajado primero como becaria en varios periódicos de su región y más tarde en los departamentos de comunicación de diferentes compañías, a quienes ahora asesora: "Trabajamos con empresas o instituciones que pueden permitirse contratar a una agencia para que les enseñe a comunicarse mejor con su público", comenta.

**Considera que gran** parte de la culpa de que mucha gente no sepa hablar con soltura en situaciones complicadas viene de la etapa educativa. “Tenemos un sistema basado en el castigo y en señalar los errores. No se le dice a la persona lo buena que puede llegar a ser, y ello genera una total falta de confianza”.

Pero además de los servicios habituales de una agencia de este tipo, Pescador decidió, hace unos meses, ampliar su clientela, y aplicar lo aprendido trabajando con grandes compañías para enseñar a perder el miedo a hablar en público a cualquier persona. Para ello creó el *Método Sin Vergüenza*. “Quería poner toda mi experiencia al servicio de cualquiera que lo necesitase, para generar confianza y soltura”.

Afirma que la mayoría de sus clientes son emprendedores, que a su juicio son los que van a crear empresas, ofertar puestos de trabajo y generar riqueza. “Estos empresarios son necesarios, y muchos no saben comunicarse. Tienen grandes ideas, pero si no son capaces de transmitirlos, no van a poder llevarlos a cabo”.

Su método consiste en trabajar durante cinco horas con un grupo pequeño de personas. Escriben discursos y presentaciones, los estructuran y los leen frente al público. “Creamos audiencias con diferentes roles. Una apasionada, otra que se muestra indiferente a lo que escucha y otra totalmente adversa. Y lo más importante, grabamos todo en vídeo para que cada cual pueda verse”. Pescador afirma que en los talleres que ha hecho hasta ahora, todos los que se habían apuntado eran realmente mejores de lo que decían antes de comenzar. “Esto denota que hay una falta de confianza y de aprecio hacia uno mismo”. Por eso, asegura que el taller no solo sirve para adquirir ciertas aptitudes y conocimientos, sino también para que la gente se dé cuenta del potencial que esconde.

Como experta de la comunicación, toma nota de todos los aspectos y comportamientos que repiten las personas que intentan perder el miedo a hablar en público. “La mayoría de la gente, o habla mucho y precisa poco, o se da excesiva prisa por miedo a extenderse. Hay pocos que se colocan entre las dos partes”. También cobra especial importancia la vestimenta, los gestos o los movimientos. “La comunicación no verbal dice tanto, o incluso más, que la oral”. Por ello, enseña a los clientes a no quedarse quietos sobre un escenario, a moverse con naturalidad y ligereza, a no escudarse tras objetos como bolígrafos o papeles durante el discurso o a saber no perder los nervios ante una audiencia numerosa.

Pero no solo necesitan aprender a hablar en público quienes han de dar conferencias o presentar sus ideas. “La gente necesita aumentar sus habilidades de comunicación para así poder mejorar sus competencias profesionales y laborales”, afirma. Pescador también enseña a desenvolverse con soltura en reuniones o entrevistas de trabajo. “En todos estos años me he dado cuenta de que el éxito se mide por el nivel de miedo que eres capaz de superar y por conseguir decir lo que realmente quieres decir”. Como afirma, se trata de que la comunicación no sea una traba en el camino, sino un vehículo con el que poder llegar a buen puerto.

[http://cincodias.com/cincodias/2015/08/26/sentidos/1440612129\\_061362.html](http://cincodias.com/cincodias/2015/08/26/sentidos/1440612129_061362.html)