



Otras profesiones

Tras varios años llevando la comunicación de grandes empresas, utiliza sus conocimientos para enseñar a la gente a sentirse cómoda ante las grandes audiencias

La comunicadora que pedía hacer los exámenes orales

Mercedes Pescador enseña a desenvolverse en una entrevista de trabajo

PABLO SEMPERE Madrid

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.

Pero además de los servicios habituales de una agencia de este tipo, Pescador decidió, hace unos meses, ampliar

EDUCACIÓN

● 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”.

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 llevarlas a cabo”.

Su método consiste en trabajar durante cinco horas con un grupo pequeño de personas. Escriben discursos y pre-



MANUEL CASAMAYÓN

sentaciones, 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.



“Si un emprendedor no sabe comunicar, no podrá llevar sus ideas a cabo”

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.

TURISMO

Las playas de Baleares, las preferidas de los fotógrafos

CINCO DÍAS Madrid

De los más de 7.000 kilómetros que tiene el litoral español, las playas de las Islas Baleares son las predilectas para los fotógrafos. Al menos eso asegura Hofman, marca de álbumes digitales. De las 5.285 instantáneas que se han tomado a lo largo de la geografía española, un total de 1.527 se han producido en la costa balear, ya sea como fotos paisajísticas, instantáneas con la familia y amigos o bajo el formato *selfie*, según la marca.

La playa que encabeza el ranking es la de Puerto de Pollensa, en Mallorca. Su paraje ha sido escogido por el 27% de los fotógrafos, con más de 400 instantáneas realizadas.

El número dos de la tabla lo ocupa la Bahía de Alcudia, conocida también con el nombre de la ciudad de los lagos. Ha sido inmortalizada por el 26% de los usuarios, con 398 fotografías. Es considerada como una de las playas más conocidas y visitadas de Mallorca.

El tercer puesto lo ha logrado la Playa de Sa Marina, con casi 300 fotos. El cuarto y quinto lugar lo tienen la Cala Llonga (Ibiza) y la Cala Galdana (Menorca). Habrá que esperar al final del verano para ver si se modifica la lista.

Exceso de equipaje, mejor en las 'low cost'

CINCO DÍAS Madrid

Entre una compañía aérea y otra, las dimensiones y el peso del equipaje permitido varían considerablemente, por eso se espera que a finales de 2015 las dimensiones del equipaje de mano se estandaricen y tengan un tamaño común.

Hasta entonces, viene bien saber que las compañías de bajo coste son más permisivas con el exceso de equipaje. Iberia Express, EasyJet y JetBlue son las menos exigentes. De hecho, no imponen un límite de peso. Transavia y Wizz Air son las más restrictivas, pueden llegar a cobrar 60 euros por excederse, según el buscador de vuelos Liliigo.com.

Nada comparado con las compañías regulares, que pueden exigir hasta tres veces más por superar los límites.