

## PÍLDORA FORMATIVA

### PREPARACIÓN Y REALIZACIÓN DE VIDEOCURRÍCULOS

#### (4) Comunicación y asertividad

## La asertividad

Como introducción a este tema, hablaremos un poco sobre la asertividad.

La asertividad es uno de los 3 estilos básicos de comunicación. A diferencia de los otros dos tipos (la agresividad y la pasividad), la asertividad es el **estilo del equilibrio**. La asertividad se proyecta no sólo a través del lenguaje oral y escrito, sino también a través de nuestros gestos, la paralingüística, ...

Se recomienda informarse más sobre la asertividad y cómo llegar a ser asertivo/a. En esta píldora enfocaremos nuestros consejos en esa dirección.

Es importante:

- Saber que podemos equivocarnos, y de que podemos aprender de nuestros errores y mejorar.
- Saber que hay un interlocutor/a al otro lado. Si nos ponemos en su lugar podremos afinar mejor nuestro mensaje para que sienta que le estamos dando respuesta a lo que necesita.

## Comunicación verbal

La comunicación verbal puede ser escrita u oral. Le prestaremos atención inicialmente a la escrita, dado que como elemento de apoyo en el videocurrículo ordinariamente contaremos con una presentación escrita, powerpoint o similar.

## Comunicación verbal escrita

Al ser un material de apoyo, evitaremos redacciones complejas. Lo adecuado es hacer una presentación escrita de apoyo que sea esquemática (el powerpoint facilita esta labor) donde, por decirlo de algún modo, hagamos **titulares o ideas clave** de los distintos puntos que estamos explicando.

Por tanto la redacción ha de ser sencilla pero entendible y, por supuesto, sin faltas de ortografía.

La utilización exclusiva de mayúsculas, el constante cambio de mayúsculas o minúscula o el cada vez más extendido hábito de poner en mayúscula la primera letra de cada palabra son errores habituales. Esas dinámicas hacen más cansina la lectura y, lo que es peor, puede haber seleccionadores que lo valoren como algo negativo.

Pasemos a algo que no es comunicación verbal escrita sino comunicación no verbal, pero que va íntimamente ligada al material de apoyo. La **utilización de dibujos o fotografías** ha de limitarse. Pueden resultar útiles para mostrar trabajos u obras realizadas por el candidato/a. Pero en la mayoría de los casos harán que se le preste unos valiosos segundos de atención en lugar de centrarse en lo que dice el candidato. Además suelen emplearse imágenes poco representativas o innecesarias que tal vez transmitan algo diferente a lo que se busca.

Hay que pensar que la presentación es un apoyo: no es una memoria, un trabajo de investigación o un memorándum que tendrían peso por sí mismos. En el videocurrículo la presentación es secundaria.

El **fondo** del powerpoint o presentación ha de ser neutro, y preferiblemente acorde al fondo del escenario.

### Comunicación verbal oral

La comunicación verbal **se centra en el contenido**: ese contenido previamente preparado y que hemos tratado en anteriores píldoras formativas.

El **léxico** empleado habrá de ser cuidado, para facilitar la comprensión de ideas. Lo ideal es que sea sencillo pero, al hablar de temas técnicos, que transmita ese conocimiento de la materia. Nunca se utilizará jerga ni coloquialismos, por el riesgo de que crean que no nos hemos tomado en serio el videoCV.

Las **construcciones gramaticales** irán en el mismo sentido que el léxico. Eso sí conviene precisar un par de aspectos:

- Evitar las construcciones excesivamente complejas (subordinadas, etc.). Mejor las frases de construcción sencilla.
- Transmitir una idea por frase, si es posible. No se recomienda transmitir varias ideas en una frase.
- Evitar frases innecesarias, que no aporten nada nuevo. Nuestra capacidad de síntesis saldrá a relucir.
- Evitar las muletillas.

## Comunicación paralingüística

La comunicación paralingüística obedece a variables o elementos que contextualizan lo que se dice. Cuando hablamos un mismo discurso puede transmitir sensaciones diferentes, en función del tono de voz, volumen, o velocidad que empleemos.

Dicho de otro modo, algunos elementos paralingüísticos son:

- Las **pausas**

Es adecuado espaciar las ideas y no apretarlas en el discurso. Las pausas son el equivalente paralingüístico de los signos de puntuación. Es decir, los puntos y aparte son diferentes a los puntos y seguido. Los primeros implican tomar más resuello y hacer entender al interlocutor que vamos a comenzar a transmitir otra idea a la que debe prestar atención.

- La **velocidad**

Las pausas son útiles si no hablamos demasiado rápido ni con demasiada lentitud. Una velocidad adecuada es aquella que permite identificar lo que se está diciendo, pero captando la atención y sin caer en el aburrimiento.

- El **volumen**

Hay la tendencia a confundir la claridad con hablar en voz alta o muy alta. Nuevamente un volumen equilibrado es más apropiado. Un volumen de emisión moderado se asocia a características positivas.

El volumen alto puede ser síntoma de seguridad, persuasión o extroversión, pero también puede transmitir tosquedad, ira, exceso de confianza o generar incomodidad en interlocutores que no estén acostumbrados a ese volumen

Un volumen bajo, por el contrario, transmite actitudes de sumisión, timidez o incluso tristeza.

- El **tono**

Muchas veces asociado a la capacidad de modulación, el tono y –especialmente- la variedad en el tono es un elemento clave en el discurso oral. Su papel es esencial para aportar credibilidad al mensaje y de él depende que se transmita: motivación, interés, conocimiento, etc.

Es conveniente modular el tono de voz a lo largo de la intervención, pues se conseguirá una mayor sensación de dinamismo. Esto se puede conseguir, por ejemplo, cambiando el tono o marcando el acento en las palabras que queremos resaltar.

- La **fluidez**

Los problemas de fluidez suelen ser originados por la ansiedad, falta de confianza en uno mismo o falta de preparación o ensayo. De hecho, suele interpretarse como inseguridad, falta de interés, etc.

La fluidez se ve en muchas ocasiones disminuida por silencios excesivos o fuera de lugar, muletillas, tartamudeos, etc. En la mayoría de los casos son elementos que escapan a nuestro control consciente y que resultan difíciles de superar si no se practica (o en casos más complicados, acudiendo a terapias de lenguaje).

- La **claridad**

Cuando farfullamos, chapurreamos, arrastramos las palabras o tenemos un acento muy marcado, estamos haciendo menos claros nuestros mensajes y –por lo general– transmitiendo sensaciones negativas. Ejemplo: no vocalizar bien y arrastrar las palabras puede sugerir desidia o aburrimiento.

## Comunicación no verbal

La comunicación no verbal relevante en la presentación del videocurrículo es la relativa a la kinésica y a la proxémica. La primera, se corresponde con los movimientos faciales y corporales. La proxémica se relaciona con la estructuración y el uso del espacio, y es más importante en las conversaciones en persona y no tanto aquí.

- Las **expresiones faciales**

Probablemente las expresiones faciales son los elementos de comunicación no verbal que más información aportan. De hecho la propia mirada suele verse afectada por la expresión general de nuestra cara. Es decir: si demostramos optimismo o alegría, ésta se manifiesta en la boca, en las mejillas, en los ojos ...

En ocasiones un discurso que tal vez radiofónicamente sería excelente, si nuestro rostro no acompaña las sensaciones que se quieren transmitir, queda en un discurso del montón. Su valor básico es, por tanto: **aportar más expresividad al contenido verbal.**

El nerviosismo a la hora de grabar el videoCV puede y suele condicionar la naturalidad de las expresiones faciales. La práctica ayudará a conseguir **que fluya esa naturalidad**. Las expresiones forzadas suelen notarse y no suelen ser bienvenidas.

- La **sonrisa**

Es una expresión facial característica de las emociones positivas y agradables cuando surge de forma natural.

No es algo que deba aparecer continuamente y menos en un videoCV donde no estaría justificada una excesiva presencia de la sonrisa. Su mayor efecto reside en emplearla en los momentos adecuados (como puede ser la presentación inicial, en la despedida ...)

- La **mirada**

Ante la ausencia de un interlocutor físico a quien dirigirse, la cámara será nuestro referente. Si la mirada no se dirige a la cámara podemos dar a entender que interactuamos poco con los demás, que tenemos algo que esconder, que no nos creemos lo que estamos diciendo, que nos cuesta socializarnos, entre otras cosas.

- La **postura corporal y los movimientos del cuerpo**

Al no permanecer sentados, la postura corporal pierde relevancia en el videoCV donde el orador/a se encuentra de pie.

Habría que resaltar que se debe evitar encorvar el tronco (pues transmite desgana) o permanecer exageradamente erguido (pues se puede considerar altiva a esa persona).

El cuerpo presenta mayor repercusión cuando se asocia a las manos. Hay que señalar que los cambios leves de postura o pequeños movimientos del cuerpo durante la grabación del videoCV ayudan a evitar la sensación de rigidez e inmovilidad, otorgando un mayor dinamismo.

- Las **manos y los brazos**

La gesticulación con las manos enfatiza el mensaje a transmitir y permite fijar la atención en la intencionalidad del orador/a.

Por supuesto, la abundancia de gestos con las manos puede asociarse a nerviosismo, a un carácter más fuerte o incluso a falta de capacidad de control.

Los expertos recomiendan utilizar las manos para acompañar las palabras y así transmitir sensación de franqueza y seguridad. Pero tampoco debemos mover tanto las manos como para desviar la atención de nuestro interlocutor.

No se debe nunca cruzar los brazos ya que es indicativo de encontrarse a la defensiva y con poca capacidad de cambio o de aceptar las críticas.

Se recomienda que estén libres de objetos. Durante la grabación es recomendable la ayuda de otra persona que vaya pasando las páginas de la presentación o powerpoint. En caso de tener un mando para cambiar diapositivas, se intentará que tenga el menor protagonismo posible. Hay que pensar que en una presentación formativa la presencia del mando se acepta con mayor facilidad; en un videoCV no, pues podrá desviar más la atención. Bien es cierto que el mando también puede ser un elemento que aporte mayor seguridad a personas que se pongan especialmente nerviosas ante la cámara.

- La **distancia interpersonal**

En la grabación del videoCV, al no haber presencia física del interlocutor, la importancia del control de la distancia es mucho menos importante. Solamente con el control del plano, ya sería suficiente. Recordemos que lo ideal son los planos de rodillas hacia arriba (plano americano) aunque también resultan adecuados aquéllos que van desde la cintura.

- La **apariencia personal**

La apariencia física tiene un valor comunicativo muy potente. Es evidente que cada uno es como es, pero eso no implica que podamos aparecer en pantalla desaliñados, sin intentar dar una imagen positiva de nosotros.

La imagen positiva se puede trabajar. Todos los consejos anteriores ayudan en tal sentido. Es decir: una sonrisa natural puede decantar fácilmente la balanza a nuestro favor ante alguien bien parecido/a pero con desgana y gestos malhumorados, o que se muestra ante la cámara a la defensiva.

Lo importante es buscar aquellos aspectos que refuerzan positivamente nuestra imagen ante los demás. No se deben generalizar consejos en este sentido. Quizás la mejor recomendación es aprender del "feed-back" que nos ha dado la gente que nos rodea, de nuestras experiencias pasadas, para así conciencarnos de que hay unas cosas que transmiten más confianza a los demás que otras.

¿Significa eso renunciar a nuestra identidad? No; nuestra identidad como personas no se define en un videoCV de 3 minutos. Pero nuestra imagen que queremos dar como profesionales, sí. Intentamos desplegar nuestras mejores cualidades para que el interlocutor las valore. Y eso nunca es renunciar a uno mismo, sino afianzar lo que creemos mejor de nosotros mismos.

### Última recomendación: hacer una check-list

La planificación del videoCV puede darse casi por concluida. Sólo resta una recomendación muy útil para evaluar si lo que hemos planificado está bien.

Hacer una lista con dos columnas. En la columna de la izquierda se incluye todo aquello que queremos llegar a transmitir (normalmente nuestros puntos fuertes o valores positivos, o todo aquello que sabemos que se suele pedir en las ofertas de trabajo de ese puesto/s). En la columna de la derecha indicamos las formas concretas que hemos pensado para poder transmitir esas ideas.

Ejemplo: En la columna de la izquierda incluyo lo que quiero transmitir: "optimismo", "tres años de experiencia", "confianza en mí mismo", "conocimiento de idiomas", "iniciativa", etc,

En la columna de la derecha marco, respecto al "optimismo", en el videoCV modularé mi tono de voz, miraré fijamente a la cámara sin forzar el gesto, hablaré con gusto de mi experiencia en el puesto, etc.

Este ejercicio lleva su tiempo, pero os ayudará a ganar seguridad en vosotros mismos, y os servirá para futuras entrevistas y procesos de selección.