

Lliçó de graduació de la promoció 2018

“Eres lo que comunicas. Claves para una comunicación efectiva en tu vida académica y profesional”

Emma Rodero

Hola, bona tarda,

Ets el que comuniques.

Pues sí, la hemos liado parda, y es que cómo te comunicas importa y mucho. Recuerdo que un profesor en clase siempre nos repetía y repetía esta frase cuando estudié comunicación. En cada cosa que hagas, la comunicación estará presente y los demás te van a valorar por cómo has escrito ese trabajo, por cómo has defendido tu proyecto de fin de máster o tu tesis, por cómo te has expresado en esa entrevista de trabajo.

Siempre tuve muy claro que quería estudiar comunicación. Cuando era pequeña presentaba programas delante de un público entregado: mis muñecas. Adoraba la radio.

Así que no dudé ni un momento de que tenía que estudiar comunicación.

Lo de la escritura me costó. Siempre recordaré el 0 que recibí en el primer trabajo de Redacción Periodística. Un 0 bien rojo... Atención..., por no sangrar los párrafos.

Descuida, que no se me ocurrió volver a faltar a la forma. La forma importa y hay que respetarla. ¿Te queda claro?, me dijo el profesor. Así que cuando a mi amigo Pau le rechazaron hace dos años un proyecto de investigación por equivocarse de plantilla, pensé..., la forma importa. Lo mismo cuando invalidaron un currículum porque se pasaba del número de hojas permitido. Los investigadores sabemos bien eso. ¿Os suena esto del formato APA?

En Estados Unidos si no lo respetas en tu vida académica, también puedes llevarte un 0. **Lección uno: respeta siempre los formatos que te piden.** Aunque parezca una tontería, la forma ayuda a entender el contenido y por eso es importante.

Este sobresalto inicial no me desanimó. Pero lo que encontré más difícil de la asignatura de redacción era intentar explicar de manera sintética una información compleja y larga que el profesor nos daba impresa. Toma, léete estos seis folios y me lo explicas resumido en medio folio. Umm, ¿cómo?, ¿medio folio?... Pero esto se supone que hacemos los periodistas; hacemos la información digerible. Nos encargamos de depurarte la paja y darte lo importante. Bueno, al menos teóricamente. Ya sabemos que el mundo no es perfecto y que algún periodista lo entendió al revés. **Lección dos: sintetiza la información, es decir, expón las ideas de forma breve.** La gente no quiere que le

cuentas todo porque nuestra atención (y tiempo) es limitado. Sin embargo, somos muchos los investigadores que detectamos este problema. Queremos contarlo todo. Seguro que esto os suena.

Y se queda muy mal. No se puede contar todo; siempre tendrás un espacio o un tiempo limitado.

La siguiente práctica de redacción no era más fácil, no. Esta asignatura era todo un mundo. Nuestro profesor llegó aquel día con uno de sus famosos liosos textos. La práctica consistía en ordenar las ideas, porque, claro, aquello estaba completamente desordenado. Nos dijo: “Este texto no tiene estructura. La estructura es el esqueleto que sustenta el texto y, ¿qué pasa si tú no tienes esqueleto?, ¿eh?”.

Y me miró fijamente... Yo me imaginé desvaneciéndome en el aire... Pero, bueno, entendí que era una pregunta retórica. No contesté y me puse a trabajar... Mis compañeros y yo lidiamos un rato con el texto. Era una práctica difícil... Nos abandonó a nuestra suerte 10 minutos y luego dijo:

“¿Qué? Complicado, ¿verdad? Es que están ustedes empezando la casa por el tejado atolondradas cabecitas” (*esto nos lo llamaba mucho*). Mi amiga Virginia puso cara de seta... Pero, qué dice...

Después lo entendimos bien. La estructura o el esquema es siempre el primer paso. La mejor manera de expresar claramente la información es primero tenerla clara, y eso es lo que hace la estructura o el esquema. Nunca debemos escribir sin un esquema; nunca ante una página en blanco.

Así que el profe nos enseñó un esquema con una estructura que permitía colocar las distintas piezas de información en cada apartado. Entonces nos invitó a hacer de nuevo la tarea. “Venga, coloquen ahora la ropa de forma ordenada en el armario”. Y como siempre tenía razón, sí que fuimos rápido. ¡¡Claro!! **Lección tres: guía a tu audiencia marcando una estructura para que no se pierda.** Años más tarde realizamos una investigación donde demostramos que cuando a una noticia le das una adecuada estructura, la comprensión de la audiencia se incrementa en un 30%.

Sí, esa asignatura de redacción me ayudó mucho para entrenarme en cómo escribir de forma sintética; pero, por supuesto, mi asignatura preferida era... Radio. Aquí recordaba yo mis tiempos micro en mano presentando programas; pero, claro... Ya no era a mi manera. No, aquí había que escribir un guion. Sí, amigos, en la radio y en la tele uno no se pone a hablar delante del micro de lo primero que le viene a la cabeza, no. Bueno, alguno sí lo hace... Pero no es lo que nos enseñaron. Un guion... Pues sí, desde entonces siempre tengo un guion; es imprescindible en cualquier presentación. Vamos a escribir un guion..., y comencé a escribir un texto cuidado, exquisito, diría yo. Pensé durante mucho tiempo cada palabra, cada frase. Y costaba, ¿eh? Porque cada frase era larga, con muchas ideas. Quería enrevesarlo todo un poco, ya sabéis, para que vieran que sabía del tema: unos cuantos epítetos, un hipébaton; así como para liar más la frase.

Y cuando aún no había escrito ni una frase, el profesor dijo que se había acabado el tiempo y que había que ir al estudio, que había que dar las noticias. Como podéis entender, no pude dar las noticias porque no conseguí acabar ni una. Zasca..., otro 0. **Lección cuatro**

aprendida: utiliza un lenguaje simple, sencillo, si quieres que te entiendan. Y por supuesto aprende las reglas del lenguaje oral. Las frases han de ser cortas, una frase, no más de 15 palabras. Una frase solo una idea, no 27, especialmente si escribes en inglés. ¿Cómo, si no, pretendes que vas a contar esta noticia en 30 segundos, alma de cántaro? Más tarde hicimos una investigación sobre este aspecto y sí, el profesor tenía razón, cuanto más complejo es el lenguaje que usas, más difícil es comprenderlo; exactamente un 38% más complejo.

En tele aprendí a hacer atractiva la información. Sí, porque hasta entonces yo pensaba en mí cuando escribía, ¿en quién, si no, iba a pensar? Pues, no... Error, te debes al público. Y cuando digo al público digo a tu tribunal de TFM o tesis o a tu tutor o a tu entrevistador para un trabajo o a tu evaluador de un artículo o de un proyecto. Eso se llama empatía; pero hasta entonces yo no sabía bien qué era. Un día en clase tuve que hacer un reportaje para tele. Y como a mí me gusta la herrería, pues heme aquí que me dije, vamos a hacer un reportaje sobre herrería. “La herrería: el delicado oficio del herrero”, lo titulé. Yo fui a la clase con mi maravillosa idea. La profe de tele me miró fijamente (creo que aguantando un poco la risa). Entonces miró a mis compañeros y dijo... “Que levanten la mano a quienes les interesa la herrería...”. Sergio, el muy..., la levantó, para acto seguido echar una enorme carcajada. Perfecto, Emma a casa, a pensar otra vez... Al menos no me puso un 0. Pero me sirvió su consejo, empatía: Emma, ponte en el lugar del otro. **Lección cinco: no pienses en ti, piensa en quien te escucha.** Y fue cierto. Con el tiempo aprendí que este consejo es vital en cualquier acción persuasiva que hagas, y por acción persuasiva entendí todas aquellas donde queréis conseguir algo del otro: un *paper* aprobado o un proyecto de investigación. Cuando escribes un *paper*, cuando redactas un proyecto, cuando presentas una idea, en una entrevista de trabajo, dale lo que él o ella quiere, lo que quiere leer o escuchar, lo que necesita para cubrir una necesidad. Busca aquello en que puedes ayudar a la otra persona, piensa en qué valor le aportas. Es un cambio de perspectiva.

Pero volvamos a la tele. Aquí, como decía, tienes que hacer las presentaciones de forma atractiva; la imagen cuenta, claro. Yo, que nunca he sido una persona muy visual, aprendí el poder de la imagen en las clases de tele; pero sobre todo de diseño gráfico y fotografía. Ayyy... qué fotos hacíamos...

Aquí nos enseñaron esto de la regla de los tres tercios, que las fotos tienen que tener una cosa llamada... calidad.

Este es Alex. Esto me enseñó algo importante de cara a mis presentaciones orales, en la defensa de mis tesis y en los congresos. Si la RAE dice que una diapositiva es una fotografía y los ingleses llaman a las *slides* “visual support”, entonces significa que debo aplicar los mismos principios a las diapositivas del PowerPoint. Esto para mí fue todo un hallazgo. **Lección seis: utiliza el material de apoyo para reforzar lo que dices de forma visual; no pongas lo que dices en una diapositiva para leerla.** ¿Esto os suena, verdad?

Mejor visual.

La gente no es tonta, creedme y, en general, sabe leer. Si vas a escribir todo en el PPT, mejor me lo pasas y ya me lo leo en casa tumbada en el sofá.

Las clases de televisión siempre me hacían madrugar más de la cuenta. Porque esto iba en serio. Hay que salir en la tele, píntate, arréglate, ese pelo que se escapa... Y cómo te vistes.

Yo no era mucho de arreglarme y aquí es donde empiezas a ser consciente de que la apariencia también importa.

Bueno, en este caso, la cara sigue siendo la misma. Y te ves en cámara y aprendes qué te queda mejor y peor. Al margen de esto, lo importante siempre –nos decían– era no llamar la atención, porque se trata de que se concentren en lo que dices. **Lección siete: utiliza una vestimenta apropiada al contexto, nada llamativo.**

Así, que no vayas en pantalones cortos a tu defensa de tesis.

En estas clases de tele me di cuenta de la importancia de los gestos. Yo siempre he sido muy expresiva, así que siempre he movido mucho las manos. En todas las comidas o cenas, Emma siempre es la que tira las bebidas de la mesa cuando se emociona contando algo. Así que os podéis imaginar el mareo del espectador cada vez que Emma presentaba. Claro que mi amiga Julia era peor. Esta se ponía delante de la cámara y ni se movía. En realidad, estas suelen ser las dos tendencias con respecto a los gestos, o no te mueves porque eres más bien tímida o parece que te están electrocutando. Así que nuestra profe de la tele, que era muy buena, me dijo un día, venga, coge el guion, quiero que marques todas las palabras que impliquen una acción (por ejemplo, *corriendo*), o describan algo (por ejemplo, *era pequeño*) o sean importantes (por ejemplo, *es importante*). Entonces, se puso detrás de mí, me cogió las manos a modo marioneta y me dijo: “Venga, lee y cuando llegues a esas palabras y **SOLO** a esas palabras que has subrayado haces el gesto (*corriendo, era pequeño, es importante*)”. Me sentí muy ridícula porque todos mis compañeros se rieron mucho, pero me ayudó a saber que los gestos apoyan lo que decimos, tienen un significado. Por eso, utilizo espejos en mis clases. **Lección ocho: utiliza los gestos para reforzar lo que estás diciendo.** Una comunicación natural es aquella donde voz y gestos están coordinados.

Ahora que lo pienso, Julia lo pasaba realmente mal cuando le tocaba estar delante de la cámara. No le gustaba y además era tímida. Se notaba de lejos que estaba nerviosa y nunca sonreía.

La actitud que uno tiene cuando afronta una situación comunicativa es muy importante para obtener el resultado deseado. Eres lo que comunicas. Pero a pesar de que fue doloroso y se llevó varios disgustos, Julia poco a poco aprendió que con esa actitud poco iba a conseguir. La profe de la tele tenía sus métodos. Lo que hizo con ella fue admirable: hacía que se enfrentara a la cámara, que se enfrentara a sus miedos y después hacía tutorías con Julia donde analizaba las grabaciones. Su posición negativa, la cabeza abajo, encorvada, con la mirada perdida y sin sonreír. Su trabajo consistió en cambiarle la actitud trabajando con su cuerpo. Y la primera regla era la sonrisa. Si alguien pretende conseguir un propósito para el que depende de otra persona, más vale que sonría. Prueba a sonreírle a un bebé y prueba a fruncir el ceño. A ver con cuál de ellas consigues algo positivo. Después siguió por la posición del cuerpo, de la cabeza, por la mirada. Así que cuando acabó el curso Julia estaba completamente cambiada.

Y tan contenta que propuso a la profesora poner un cartel en la cámara que recordara a todos lo que había aprendido: **Lección nueve: estírate, mira con firmeza a cámara,**

sonríe y a por todas. Y ahí sigue el cartel desde entonces como lección para todos los que llegan.

Y así, entre sobresaltos..., acabé la carrera y me puse a trabajar en la radio, claro. Aquí descubrí el poder de la voz; en la radio la voz lo es todo. La voz es nuestra principal herramienta de comunicación, la utilizamos cada día en nuestras relaciones, y por eso es tan importante. Decidí entonces que tenía que investigar la importancia de la voz. Conseguí una Marie Curie y me fui a Estados Unidos. *Here I could know the importance of communication, as I couldn't understand a world of this weird American English. And we know that English is very important today.*

With my research "above the line", I understood the influence of oral expression to understand the message. Our studies conclude that you infer my credibility from my voice from how I express myself. This is why voice is crucial.

*Your voice is your personality, conveys your personality. **So, lesson ten: pay attention to your voice, to your oral expression, take care of it and train it to get the best result.***

¿Sabéis una cosa? Hoy en día, la comunicación tiene un papel central en la vida académica, en los negocios, en el mundo profesional. Por eso, intento cada día que se integre de forma plena en la educación como formación transversal. Puedes tener una magnífica idea, un magnífico proyecto; pero como no lo sepas comunicar..., no tienes nada.

La comunicació us ha portat fins aquí, us ha ajudat a aconseguir aquesta meta tan important, i la comunicació us ajudarà a partir d'ara a aconseguir l'objectiu que us marqueu, perquè sou el que comuniqueu. Espero haver-vos ajudat i us desitjo molta sort en el vostre camí. Moltes gràcies.