

## EL TIEMPO



MÁS INFORMACIÓN:  
PÁGINA 77

## BURGOS

Alternancia de nubes con claros y quizás algún chubasco aislado, temperaturas sin cambios.

### TEMPERATURA

MÁXIMA ▼ MÍNIMA ▼  
**13° 6°**

### HUMEDAD

▼  
**67%**

### VIENTO

▼  
**Suroeste**



## ARANDA

Nubes con claros y temperaturas en ligero ascenso.



## MIRANDA

Algún chubasco por la mañana y luego claros.



## JOSÉ LUIS MANSO

Hizo **Magisterio** y después **Arte Dramático** en la Escuela Municipal de Burgos. Fue en esa segunda etapa (1994-97) cuando inició su contacto con la **Comunicación**. Después fundó **Bambalúa Teatro**, donde trabajó 14 años y logró un «aprendizaje absoluto». En enero de 2011 fundó **Innovarte**, empresa de **formación y gestión cultural**.

# «Una buena idea se va al traste con una mala voz»

«A un niño hay que ganárselo desde el disfrute, el juego. Desde una sonrisa y desde la sencillez; siendo creativo»

A.R. / BURGOS

La entrevista tiene lugar en el Café Ágora, un lugar que ha elegido el propio Manso y que, aunque sólo sea por el nombre, parece el sitio ideal para hablar de comunicación.

**Hablemos... ¿La vida es puro teatro?**

Sí, totalmente. En la política, en la tele...

**¿Qué es la comunicación?**

Es un acto vivo, de pasión. Y no sólo tiene que estar en lo intelectual, sino que el comunicador debe conectarse con la parte emocional; así va a entusiasmar y generar un cambio en el otro.

**¿Analiza todo lo que ve en televisión por deformación profesional?**

Sí, a veces incluso lo utilizo en los cursos de formación que imparto. Por ejemplo, que ahora presenten 'El Tiempo' de pie, para mí ha sido un avance porque yo definiendo que para comunicar hay que estar de pie y no tener muchos parapetos delante. También es importante cómo entonan la voz, si se les nota que están leyendo, si están conectados gestualmente...

**En líneas generales, ¿cómo hablamos en público los españoles?**

En general, tenemos grandes dificultades. Creo que en España no hemos dado a la oratoria la importancia que tiene y el sistema educativo no lo facilita. Desde que somos pequeños, y también en la Universidad, nos pasamos las horas en el aula, sentados y escuchando. La transmisión del maestro hacia nosotros es oral, pero la devolución que hacemos nosotros de la información es escrita. Otros países, en su sistema educativo ya desde pequeños incentivan más el hablar en público, exponer temas, hacer teatro...

**¿Qué países sacan sobresaliente en esta materia?**

Francia y, sobre todo, Estados Unidos.



José Luis Manso. / PATRICIA

«En España, en general, tenemos grandes dificultades para hablar en público»

**¿Cuál es el error más frecuente a la hora de comunicar?**

La monotonía, el tono grave y la falta de preparación en la comunicación no verbal. No damos importancia a esta última, cuando es realmente donde radica la eficacia. Preparamos las ideas, nos escribimos lo que queremos decir, pero la voz y el cuerpo están totalmente abandonados.

**¿Utilizamos muchas muletillas?**

Sí, y no damos tiempo a las pausas, que son muy importantes.

**Algún truco para ganarse al público y evitar que se vaya en masa de un auditorio...**

Antes de hablar, hay que pensar. Hay que preparárselo mucho, y después, la conexión emocional -el ponerse en el lugar del otro- es fundamental.

**¿Todo el mundo está capacitado para hablar en público?**

Sí, todos tenemos muchas capacidades. Lo que tenemos es que superar la timidez y el miedo. Y una vez que superamos estas primeras vallas, todos tenemos un gran potencial vocal y corporal que hay que sacar hacia fuera.

**¿Puede un tipo de voz fea echar por tierra un buen mensaje?**

Absolutamente sí. Éste es uno de los grandes problemas. Una buena idea se va al traste con una mala voz.

**¿La imagen, el aspecto de uno,**

**también influye a la hora de hablar?**

Sí, es muy importante.

**¿Y vale más una imagen que mil palabras?**

No, no estoy de acuerdo, porque si la palabra está cargada de emoción... Durante una exposición también conviene apoyarse en una imagen, una ilustración o un buen vídeo para mantener la atención, algo muy duro de conseguir entre el público que te escucha.

**¿Cuánto debe durar, como máximo, una conferencia o una charla para evitar que el público se aburra o se marche?**

Depende mucho de la estrategia que utilice el orador. Si es bueno, puede tener a la gente cautivada durante una hora. Creo que es fundamental en ciertos momentos contar anécdotas, historias

personales, generar algo de participación en el público o -como decía antes- apoyarte en una buena imagen. De hecho, hay muchos estudios que ponen de relieve que a los veinte minutos disminuye mucho la atención.

**¿Es partidario de ensayar frente al espejo?**

Soy partidario de ensayar, de sacarlo hacia fuera y ponerse en situación. Hay que entrenar la entonación y el lenguaje gestual; ahí es donde va a estar la eficacia de lo que decimos. Y si tengo a alguien que me esté mirando y me esté dando *feedback*, mejor.

**Dígame alguna persona a la que admira por lo bien que habla.**

Emilio Duró. Le he escuchado hablando para 400 o 500 personas y a mí me llegó. Es cercano, y además, me gustan sus mensajes y me motiva.

**¿Cree que los políticos españoles, en general, hablan bien?**

No, porque no hablan desde el corazón.

**¿Cómo ganarse a un niño?**

Desde el disfrute, el juego, lo lúdico. Desde una buena sonrisa y desde la sencillez; siendo creativo.

**¿Eso es lo que aplica en 'El Parque de Mero, el Jardinero'?**

(Sonríe). El gestor cultural que estaba en Festejos hace 11 años, que es cuando nos propuso hacer el Parque, nos dijo que éramos un equipo que le poníamos mucha pasión y cariño.

**¿Qué consejos daría a alguien que se sienta por primera vez a dar una rueda de prensa?**

Beber un poquito de agua, respirar un poco abdominalmente para encontrar serenidad, mirar a los periodistas y hablar despacio. Y ser escueto: menos es más.

**¿Qué mensaje tenía usted claro que quería transmitir en esta entrevista?**

La pasión por la comunicación. Una buena comunicación nos abre muchas vías en lo personal y lo laboral.

Detrás de esta imagen hay mucho más que mil palabras

**¡ VEN A CONOCERNOS !**

Llama al 947 28 29 00 y concierta una visita para conocer el Grupo Promecal