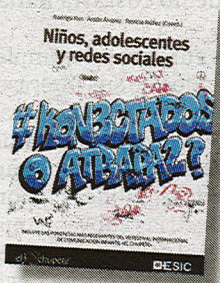


Libros



Las finanzas personales, la economía familiar, es algo que todos tenemos que usar en nuestra vida y, sin embargo, no recibimos ninguna educación financiera, ni en el colegio ni en casa. El autor de este libro pretende que el lector reflexione sobre sus hábitos económicos, que tome consciencia de las consecuencias de sus decisiones financieras y que conozca de primera mano las técnicas existentes para controlar en todo momento y sacar ventaja de su economía personal.

«Ahorra o nunca»
Borja Pascual
Los libros del Olivo
Precio: 15 €



Aprovechando los debates y conferencias que cada año realiza «El Chupete» —reconocido festival internacional de comunicación infantil y juvenil—, este libro reúne a destacados profesionales que explican las claves para comprender el fenómeno de las redes sociales y su impacto entre niños y jóvenes. Analizan su uso en una comunicación responsable y sus enormes posibilidades didácticas.

«Niños, adolescentes y redes sociales»
R. Ron, A. Álvarez y P. Núñez
ESIC Editorial



Habilidades directivas Hablar en público

Cómo lograr meterse en el bolsillo a cualquier audiencia

► Del miedo a la superación. Primer paso, ganar confianza en uno mismo

L. DORRONSORO

Se puede hablar en público en diferentes supuestos —homenajes, concursos empresariales, presentaciones de proyectos, charlas y debates, bodas, funerales—, y se puede aprender a hacerlo en cada uno de ellos. Algunas culturas y profesiones utilizan de forma habitual esta herramienta de persuasión de la que a menudo depende la toma de importantes decisiones, pero para la mayoría de la población —incluida la de Estados Unidos— supone quedarse «solo ante un peligro» que nace de uno mismo. Es el miedo a la exposición pública el que paraliza a un conferenciante que, en *petit comité*, se comporta como un conversador ameno, ingenioso, interesante. ¿Cómo se puede transmitir a una audiencia de desconocidos la misma sensación de confianza que ante un grupo de amigos en una reunión informal?

José María Acosta, consultor y experto en oratoria y comunicación, destaca en su último libro, «Hablar en Público» (ESIC, 2012) la importan-

cia de utilizar «el cerebro emocional. Hay que saber comunicarse con todo el cuerpo». Tener muy claro lo que se quiere decir y saber quién va a escucharlo son dos de las claves que ayudan a superar el miedo. El humor puede dar un gran resultado, pero también causar una mala imagen si no se emplea con naturalidad. Y la improvisación, sin excesos, como la sal.

José Luis Losa es un experimentado periodista y director de teatro que ha creado en Sevilla una empresa de cursos de comunicación personal para profesionales (www.comunicayconvence.com) que intenta dar respuesta a esa gran demanda existente. Se trata de cursos intensivos para sólo diez alumnos que ofrece en el Palacio de Congresos de Sevilla basados en tres disciplinas: «coaching», para vencer los miedos; periodismo, para controlar el mensaje; y teatro, para dominar las formas. A su juicio, «de nada sirven los cursos de declamación o de retórica si el problema previo que hay que resolver es conseguir que el orador pierda el miedo y se sienta a gusto. Para ello hay que enseñarles a apoyarse en sus puntos fuertes y minimizar los débiles». Sin embargo, concluye, la clave para generar esa confianza con la audiencia es «potenciar la capacidad de empatía con ella, de mirar al público a la cara y contarle nuestra verdad».

Nombramientos



Rafael Prieto
Presidente de ANFAC

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Autónoma, es también director general y vicepresidente ejecutivo de Peugeot España y Portugal y miembro del Comité Ejecutivo mundial de la Marca, entre otros cargos. Ocupará su nuevo puesto como presidente de ANFAC (Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones) durante un año, en sustitución de José Manuel Machado.



Florencio Martín
Director general de Servicios de Teleasistencia

Psicólogo ligado a la asistencia social durante toda su trayectoria, llega a la compañía con el objetivo de impulsar el crecimiento del negocio y ocuparse de la coordinación de las distintas delegaciones territoriales de ST (Aragón, Baleares, Cantabria, Castilla y León, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana) que atienden a más de 100.000 usuarios.



Jesús Domínguez
Director de área de Moebius Consulting

Jesús Domínguez es el nuevo director del sector de Gran Consumo y Retail de Moebius Consulting. Licenciado en Bioquímica-Biología Molecular por la Universidad Autónoma de Madrid, cuenta con más de 23 años de experiencia en Dirección de Ventas y Trade Marketing en compañías de gran consumo, tabaco y consultoría. Inició su carrera profesional en Procter & Gamble donde pasó 19 años.

DEBOD PUBLICIDAD

su agencia para

Ventura Rodríguez, 13 Madrid.
Tfn: 91 542 33 92 - Fax: 91 542 06 52 - publicidad@debod.com

- OFERTAS DE EMPLEO
- ANUNCIOS FINANCIEROS
- CAMPAÑAS COMERCIALES
- PEQUEÑOS ANUNCIOS