

# Cautivar cuando hablamos



# comunicación de impacto

13<sup>o</sup> curso  
actualización  
*pediatría*  
2016

fPS  
Fundación Pediatría y Salud



AEPap  
Asociación Española de Pediatría de Atención Primaria



# Cómo podemos Cautivar cuando hablamos?



Quando estamos? Quando miramos?

Escribe 3 características. Que las lea el de al lado



# Es importante, es esencial Comunicar con Impacto?



O quizá por SER o TENER uno habla y todo funciona?

**Hablar para qué?**

**Que es comunicar?**

**Comunicar es...**

Hacer llegar al otro mensajes

Para ponerle en movimiento

**Motivarle a la acción.**



# **La Oratoria no son PALABRAS.**

**Es comunicar.**

**Es sintonizar. Es expresar el mensaje desde los intereses del otro, interesa al que escucha.**

**Es expresar lo que has elaborado en tu mente, diciendo algo nuevo o que parezca nuevo.**

# Persona Especial

*Sintonizar, descubrir,  
empatizar*

*Elabora cosas nuevas,  
interesantes, divertidas,  
aplicables, bonitas*

*Que está  
convencido*

## Expresarlo

### **Intención**

*Crear deseo y necesidad*

*Le interesa al otro*

*Estrategia de exposición*

*Trasmitir confianza*

**Convencer**

**Mueve al otro,  
provoca acción**

**El COMUNICADOR DE IMPACTO** deber ser:

✓ **una persona especial**

- que sintoniza de forma natural
- Elabora cosas nuevas, interesantes, divertidas, aplicables, bonitas
- Está convencido de lo que ofrece o pide

✓ **Lo expresa**

- con una intención con el fin de crear deseo y necesidad, porque le interesa al otro
- Utiliza una estrategia de exposición que trasmite confianza y convence

✓ **Todo esto inducirá a la acción**

# ¿Cuál es el secreto del impacto de su comunicación?

¿Qué hace que una persona sea **atractiva** para los demás?  
¿Se puede **aprender** esta habilidad?



Podríamos estar horas escuchándoles.

# EXPRESARLO

Comunicar con Impacto es hacerlo de forma **A T R A Y E N T E**

Lenguaje verbal que evoque **imágenes** claras y dinámicas en el que escucha

Lenguaje **gestual** y emocional

El **juego vocal** es una herramienta esencial

El factor sorpresa y la preparación de lo que se va a decir suelen ser un excelente caldo de cultivo para causar impacto.

# H a b l a

**Claridad:** mover la lengua.

**Resonancia:** para que las palabras tengan más consistencia, penetrancia y transmita confianza al que escucha (efecto Obama).

**Ritmo :** velocidad (rápida), música que atrapa, seduce y conquista.

**Lenguaje gestual:** aporta pausas, intenciones. Y permite expresar con más profundidad y seguridad.

**jugar con la voz:** duración de las vocales, transmite las intenciones.

# Personalidad

**Autoestima.** Conduce al optimismo, al entusiasmo. Da seguridad y es la esencia del acierto y el rendimiento.

**Empatía.** Contacto visual y escucha activa. Crea un clima de confianza y tranquilidad.

**Sintonía.** ¡Solo se escucha con atención aquello que nos interesa!

**Autenticidad.** Creemos en lo que estamos comunicando.

**Autocontrol.** Somos unos afortunado de poder expresarnos en público.

**Asertividad.** Expresar los propios sentimientos, opiniones y derechos sin atacar al que está enfrente: es lo que te hace estar vivo.

**Armonía personal y del entorno.** El estrés, los agobios, las preocupaciones mal gestionadas solo conducen al desorden y anarquía de la homeostasia.

# Mensaje

**Despertar el interés.**

**Preparación.** Argumentos originales e inteligentes. Improvisación NO!!

**Corrección.** Lenguaje claro y sencillo, pero siempre correcto.

**Estructurado y Ordenado.** “Tener un objetivo claro, Captar el interés, Argumentar, Concluir, Inducir a la acción”.

**Claridad de ideas y claridad de imágenes que expresas.**

**Novedad.** Sé creativo, original. Escuchar lo que ya sabes resulta aburrido.

**Hay que ser BREVE.**

# DECÁLOGO

Primero: Hablar cuando hay **algo que decir**. Hablar por hablar sólo genera insatisfacción tanto en el que habla como en el que escucha.

Segundo: Comunicar siempre **sonriendo**, porque de esta manera se elimina tensión, se agiliza la velocidad mental, se estimula el lenguaje corporal y se crea el juego vocal. En definitiva, uno se muestra de forma natural, optimista y distendida.

Tercero: Mover la lengua en una cavidad más hueca y de forma ágil. Esto dará **claridad** a la palabra y permitirá obtener un volumen adecuado y una velocidad adaptada al contexto.

# DECÁLOGO

Cuarto: Hablar **mirando** a la gente. Ayudará a conocer el grado de sintonía con el que escucha y sus niveles de atención.

Quinto: **Controlar** el estrés, la ansiedad a hablar en público. Siempre suele ser un indicador de inseguridad personal.

Sexto: Hacer llegar mensajes claros, con **intenciones** precisas en cada momento. Esto va a estimular la velocidad y el ritmo de las palabras y a generar más lenguaje corporal y más juego vocal.

# DECÁLOGO

Séptimo: Mensajes **ordenados** con un inicio, desarrollo y final. Aportará concisión y claridad a las ideas que se quieren expresar.

Octavo: **Ser uno mismo** al comunicar. Querer ser más es caer en la pedantería; mostrarse como inferior es no valorarse y sentirse perdedor.

Noveno: Hablar sobre **lo que el otro quiere saber**. Es la mejor forma de atraer su atención e interés. Pero siempre guiados por la prudencia y el comedimiento, no queriendo decir todo lo que se tiene dentro.

Décimo: Ser **breve**. Posiblemente sea el factor más importante en cualquier comunicación.

**El IMPACTO se inicia con la escucha del que está  
enfrente: descubres sus intereses y necesidades.**

**¡Solo se escucha con atención aquello que nos INTERESA!**

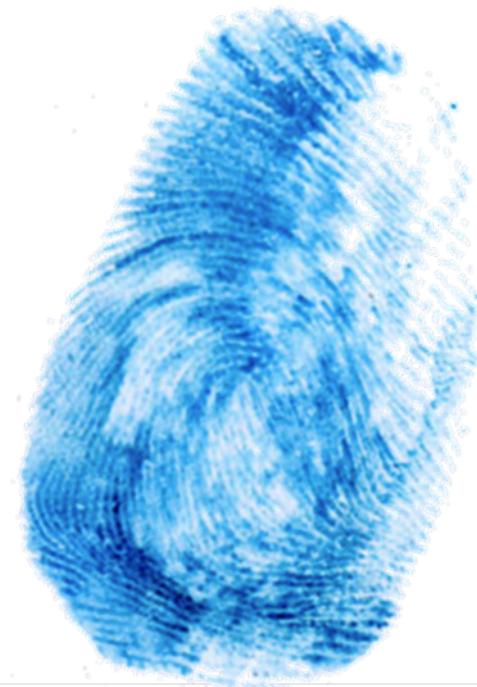
**El valor de la comunicación lo da el que escucha.**

**El IMPACTO se hace desde el corazón, con sinceridad y con toda la naturalidad del mundo.**

**¡Vibra en cada momento y harás VIBRAR al que te escucha!**

**No digas cualquier cosa, EXPRESA lo que llevas dentro.**

**Todos podemos comunicar con impacto.  
Deja tu huella en el que te escucha**



**13<sup>o</sup> curso**  
actualización  
*pediatría*



**AEPap 2016**

