

COACHING PARA LIDERES

El discurso 100%



Daniel Alvarez Lamas

Coaching para Líderes
El discurso 100%

Daniel Álvarez Lamas

Índice

¿Cómo hablar en público? Las claves de discurso 100%	4
Características del discurso CIEN %	10
Prácticas para conseguir el discurso 100%: emoción, actitud, mente y cuerpo	19
Rendimiento mental: dar el 100% en cada actividad que se realice	31
La preparación del discurso	36
Como en un cuento	39

¿Cómo hablar en público? Las claves de discurso 100%

El poder del discurso del ser humano: desplegar toda nuestra capacidad de comunicación

Cuando se define al ser humano como un “animal racional”, se comete el error de sobreentender que es el lado “racional” el que predomina en el comportamiento del ser humano. Esto es debido a que el raciocinio es lo que le hace que seamos “un animal diferente”.

Siendo cierta esta diferencia, no debe olvidarse que es mucho más lo que nos une al resto del reino animal que lo que nos separa. Aspectos no racionales como la intuición, la percepción, la afectividad o la emoción son los fundamentales en el comportamiento del ser humano.

¿Cuál es entonces la ventaja que nos proporciona el raciocinio? Su función primordial es la dotar a las personas de un código de comunicación único.

El código de comunicación del ser humano se caracteriza por una incomparable complejidad, que es lo que realmente le hace único. La capacidad de generar y transmitir mensajes mediante el lenguaje hablado y escrito es su verdadera “ventaja competitiva”.

Continuamente estamos haciendo uso de la comunicación, de forma que forma parte fundamental de nuestra vida, pero ¿Cómo nos comunicamos realmente? ¿Podemos mejorar el uso de esta herramienta? ¿Cuáles son sus aspectos fundamentales? Este estudio profundiza en la mecánica de la comunicación, con el objeto de abrir una nueva visión de nuestras capacidades en este campo.

Cuando se aplica la observación y el autoanálisis a una capacidad que se utiliza habitualmente, como es el caso de la comunicación, descubrimos nuevas soluciones. Los pasos para ello son:

1. distinguir estas claves,
2. definir las
3. **y practicarlas**, un paso fundamental que a veces se pasa por alto.

Esto es lo que se denomina entrenamiento.

También se aborda la misión de poner al descubierto al lector todo el atractivo de la capacidad de comu-

nicarse. Para ello no hay más que darse cuenta de cómo manejamos de forma natural este complejo arte compuesto de palabras, metáforas, seducción, guiños, emoción, ritmo, ...

De hecho, la gran paradoja de la comunicación es ¿Por qué cuanto más libertad se permite a la **intuición natural**, mejor sale el discurso?

La respuesta se irá desgranando a lo largo de este libro, pero el punto de partida es que el potencial para comunicar va mucho más allá de lo que aporta la inteligencia consciente ¿Sorprendente? Pensándolo bien, no tanto.

Nuestra mente consciente razona, estructura, recuerda, prepara, etc. No cabe duda de que es un recurso imprescindible, pero... ¿Qué es lo que destaca en un conferenciante excelente? ¿Qué es lo que nos arrastra cuando habla Kennedy, José María García o Buenafuente? (para gustos hay colores).

El acto de comunicar dispone de un mundo de infinitas posibilidades **a nuestro alcance**. Hay una creatividad natural que surge en el mismo momento en que se produce la comunicación. Abriendo y canalizando esta creatividad se consigue el *discurso 100%*.

La fuente de nuestra capacidad de comunicar es algo tan ancestral y tan simple como la **emoción**. Con la **actitud** y **preparación** adecuadas, la emoción despierta todos los recursos para la comunicación del orador, alineándolos de forma coherente, creíble y muy poderosa.

Gracias a la emoción y a la intuición natural es como el ser humano consigue sentir el placer de la comunicación en sí misma, el placer de sentir cómo conecta más profundamente con sus congéneres.

Esta conexión es la que nos llena de gozo cuando entendemos profundamente una obra de arte o en una de esas conversaciones memorables con un buen amigo. Este mismo **placer** puede experimentarse en una conferencia.

“Dejarse llevar por el placer de la comunicación para convertirla en algo excelente” es la principal motivación de los grandes maestros de la oratoria ¿No es un lema sugerente?