

Como preparar as entrevistas coas familias

José Manuel Dopazo

IES Maura Mallo

René Magritte,
A arte da conversa



Falaremos de...

1. **As seis claves da persuasión**
2. **Catro principios da comunicación**
3. **Estruturas comunicativas**
4. **Coida o contexto**
5. **Os erros que cometín**
6. **O guion**

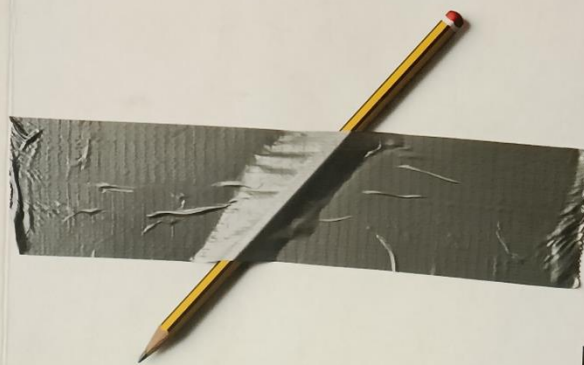
1

Claves da persuasión

biblioteca club de creativos

Chip Heath y Dan Heath *explican*
por qué unas ideas pasan y otras se pegan para
siempre en nuestra memoria. Prólogo de Rafa Antón.

PEGAR Y PEGAR



Sinxelo





Inesperado

Cribble





Concreto



Narrativo

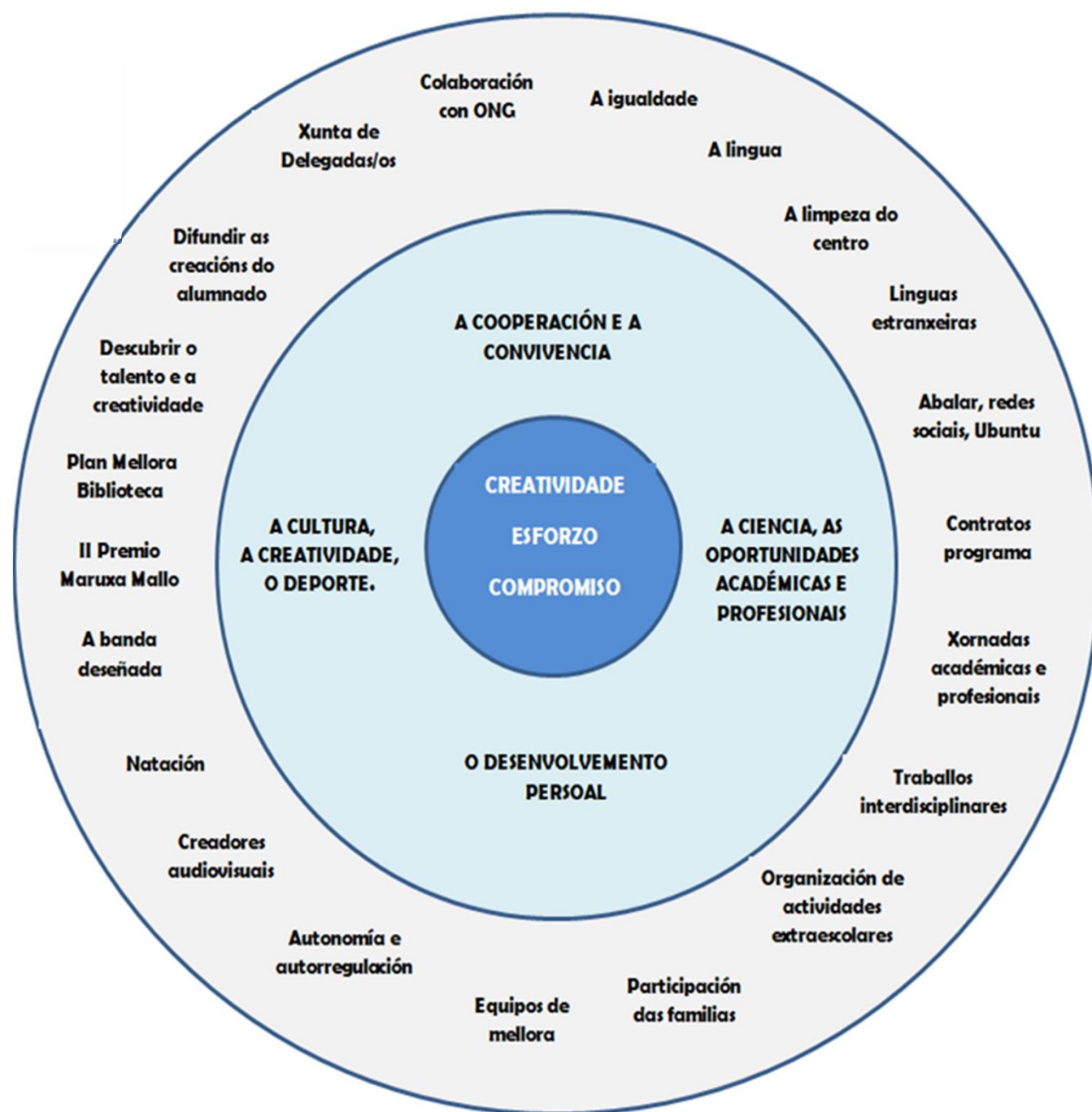


Emotivo

2

Principios da comunicación

**Comunicar
dende o núcleo**



Marco

ease look at the following two photos: Photo A and Photo B.



Which photo has more people?

Photo A has more people

Photo B has more people

The Washington Post

Democracy Dies in Darkness

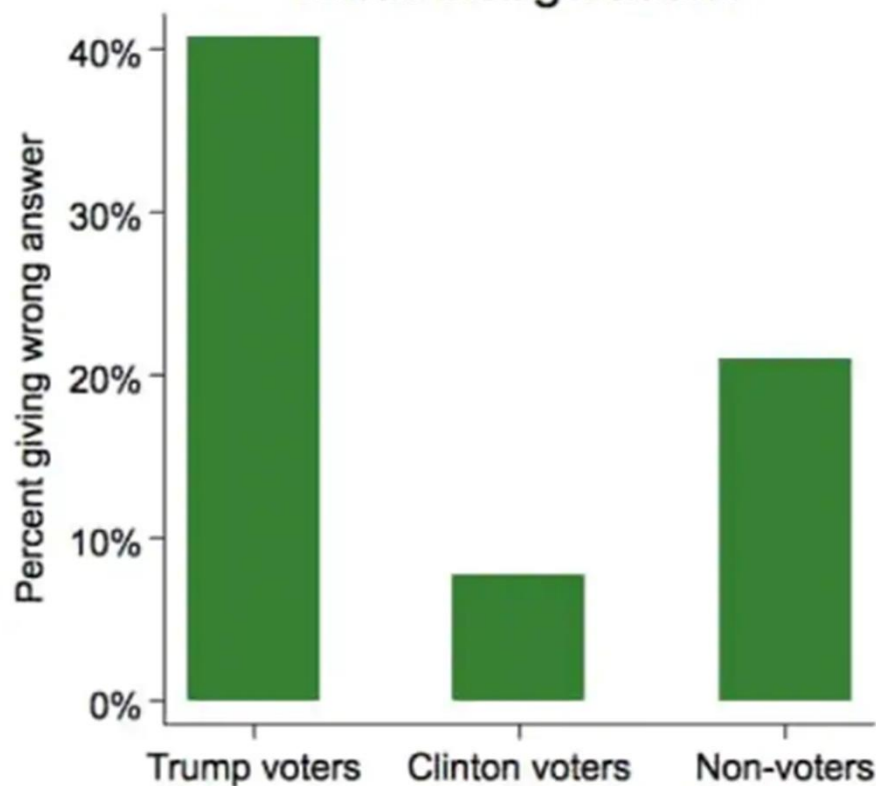
Monkey Cage • Analysis

This is what Trump voters said when asked to compare his inauguration crowd with Obama's

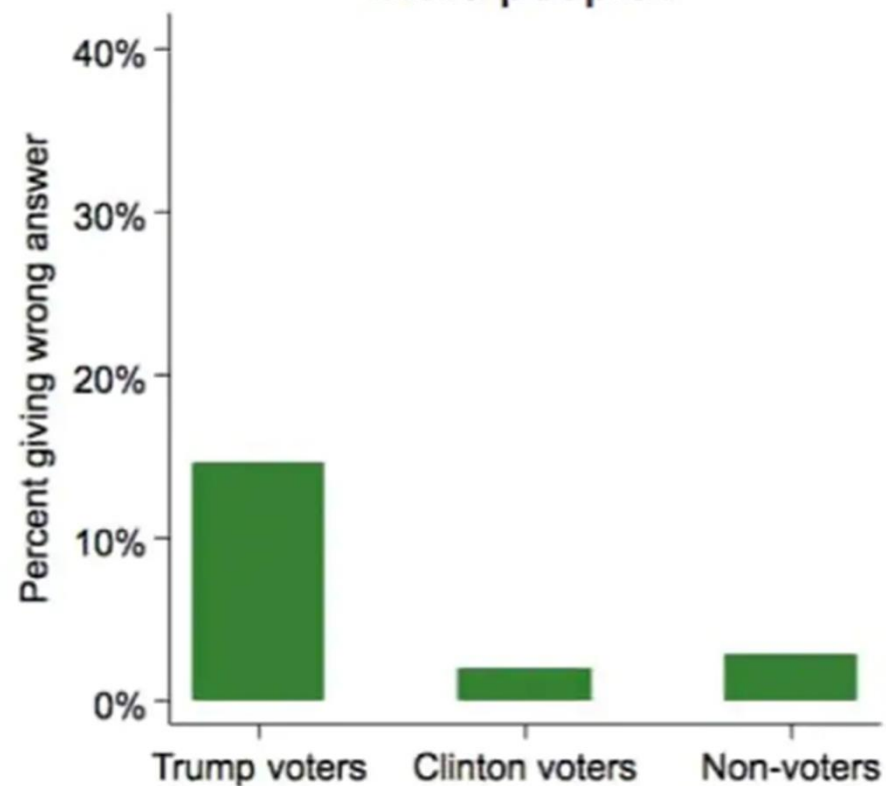
By **Brian F. Schaffner** and **Samantha Luks**

January 25, 2017

Which photo is from
which inauguration?



Which photo has
more people?



Results from YouGov survey of 1,388 respondents fielded 1/22 - 1/23/2017.
Weighted to be representative of American adults.

O gran mito comunicativo

según George Lakoff

Se lle contamos á xente os feitos,
a xente, como é racional,
sacará as conclusións correctas.

Marco:
valores, ideas, crenzas

«A verdade, para ser aceptada,
Ten que encaixar nos marcos da xente»

Pre-suasión

PRE-SUASIÓN

UN MÉTODO
REVOLUCIONARIO PARA
INFLUIR Y PERSUADIR

ROBERT CIALDINI

conecta

PHILIPS

PRE-SUASIÓN

**Escribe un número
de dúas cifras ALTO**



**Escribe un número
de dúas cifras BAIXO**



**D. Ariely; G. Loewenstein, D. Prelec, «Coherent
Arbitrariness: Stable Demand Curves Without Stable
Preferences», *Quarterly Journal of Economics*, nº 118,
(2003), pp. 73-105.**

Chama **por teléfono**. Menos Abalar.

Preocúpate **sinceramente**.

Crea condicións favorables
para a recepción da túa mensaxe.

Fai preguntas e escoita.

**Coñece
a quen te escoita**

VISUAIS

Gráficos

Debuxos

Esquemas

Táboas de Excel

AUDITIVAS

Palabras

Discursos

Notas

KINESTÉSICAS

Acción

Sensaciones

Movimiento

**Non poñas
ás persoas
á defensiva**

Distorsións	Exemplo
Xeneralizacións	O seu fillo sempre chega tarde.
Hipérboles	Non se entera de nada.
Negatividade	Esto é un desastre. Todo vai mal.
Abstraccións	Esa clase pórtase fatal.

Distorsións	Exemplo
Impersonalidade	Parece que alguén está facendo algunhas cousas que crean malestar.
Obligatoriedade	Ten que facer. Ten que estar.
Automatismos	Esto non vai funcionar. Esto sempre se fixo así.
Dúbias	Probablemente a decisión que tomaron pode estar ben.

3

Estruturas comunicativas

SANDWICH

Empeza valorando
algunha acción ou cualidade da persoa.

Continúa falando
do aspecto que queiras mellorar.

Remata con
expectativas positivas sobre a mellora.

DOCENTE AO MINUTO

Empeza **expoñendo seriamente**
o comportamento que queres que se cambie.

Continúa **propoñendo**
unha maneira sinxela e concreta de cambiar.

Remata **con**
expectativas positivas sobre a mellora.

PREGUNTA MILAGRE

Imaxina que cando te ergas mañán
todos os problemas desaparecen milagrosamente.
Como sería todo?

Cando foi a última vez que viviches iso?

Que circunstancias había daquela?

Como podemos crear de novo esas circunstancias?

PEROGRULLO

Empeza expoñendo unha obviedade
coa que estará de acordo todo o mundo.

Continúa concretando esa obviedade
Todo o mundo seguirá de acordo.

Remata introducindo
a idea coa que queres convencer.

A PORTA NOS NARICES

Empeza formulando unha proposta
que sabes que non vai ser aceptada
e que a ti non che interesa

Continúa cunha segunda proposta parecida.

Remata introducindo
a proposta que si che interesa.

DISCO RAIADO

Ante una persoa que
ofreza argumentos peregrinos.

Expón a túa mensaxe
de maneira breve e sinxela.

Repítea unha e outra vez.

4

O contexto

Espazo





Tempo

NON...

-teñas entrevistas á hora de comer.

-trates conflitos
a última hora nin os venres.

-te pases do tempo previsto.

5

**Os erros
que cometín**



Non treballar en equipo



**Querer
resolver
ao
momento**



6

O guion

Para rematar...

Que as persoas saiban
que **necesitas**
da súa **axuda.**

As pessoas fazemos
como sabemos
e como podemos.

As entrevistas van de
escoitar.