

<http://www.elartedepresentar.com/2014/04/artesanos-de-la-ensenanza-como-hablar-y-conseguir-que-tus-alumnos-hablen/>

Artesanos de la enseñanza: cómo hablar y conseguir que tus alumnos hablen

por Gonzalo Álvarez Marañón | Abr 30, 2014 | Planificación | 2 Comentarios



En [Qué tienen en común las clases de los mejores profesores universitarios del mundo](#) revisé los siete principios unificadores que según Ken Bain emergen en las clases de los profesores extraordinarios. En su libro [Lo Que Hacen Los Mejores Profesores Universitarios](#) da un repaso a las habilidades que pueden hacer que un profesor bueno llegue a ser excelente.

Concretamente, Bain considera que **el verdadero artesano de la enseñanza exhibe dos habilidades críticas: saber hablar y conseguir que sus alumnos hablen.**

SABER HABLAR

Según Bain, **la habilidad más significativa de los grandes profesores es la de comunicar oralmente en formas que estimulan el pensamiento.** Cuanto más progresaban sus habilidades orales, mejor respuesta obtenían de sus alumnos.

- Trataban cualquier cosa que decían a sus alumnos [más como una conversación que como una actuación](#): involucraban a los alumnos en una conversación, tanto con sus palabras como con su lenguaje no verbal, asegurándose de que todos participaban en la discusión.
- [Empezaban mirando a un alumno en particular y luego repartían la mirada entre todos los asistentes](#), incluidos los más alejados en grandes aulas.
- [Leían las respuestas corporales de los alumnos](#) para ajustar sus explicaciones en función de la reacción obtenida a sus palabras.
- Conocían los nombres de los alumnos y los llamaban por ellos.
- Usaban frecuentemente las [preguntas retóricas](#).
- [Salían de detrás de la mesa o del atril](#), evitando cualquier obstáculo artificial.

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

- Se detenían constantemente para pedir feedback a los alumnos, paraban para hacerles preguntas, hacían pausas de hasta 10 segundos para mirar a los alumnos y para permitir que sus explicaciones calasen.
- Aunque buscaban un tono conversacional, proyectaban su voz para incluir a todos los presentes en la conversación.
- En grandes aulas, hacían gestos más grandes que la vida. Sin importar el tamaño de la sala, hablaban y se movían como si quisieran involucrar a todos y cada uno de los estudiantes, hasta los de las últimas filas.
- Muchos habían ensayado previamente algunas de sus explicaciones.
- Todos hacían un esfuerzo consciente por evitar moverse de un lado para otro sin ton ni son o hablarle a la pizarra
- Se grababan en vídeo para tomar conciencia de muletillas verbales y gestuales molestas que distrajeran a sus alumnos y eliminarlas.
- También hablaban para los estudiantes de las últimas filas: los abarcaban con su mirada, gesticulaban hacia ellos y a veces les hacían preguntas.
- Habían trabajado su voz, para mejorar su timbre y eliminar vicios como mascullar o hablar para el cuello de la camisa.
- Cada 10 ó 12 minutos cambiaban el ritmo y contenido de la clase: alteraban la dirección o el foco de las explicaciones, o el contenido o las actividades, puntuando una explicación con historias o preguntas, o con nuevos ejercicios.

Lo que anima a los mejores profesores del mundo es un intenso deseo de ayudar a sus alumnos a aprender. Las buenas explicaciones vienen de aquellos que han comprendido que **los estudiantes han de construir conocimiento más que simplemente absorberlo.**

HACER QUE TUS ALUMNOS HABLEN

Los buenos profesores no solo hablan bien: consiguen que sus alumnos hablen. Piensan que una buena discusión ayuda a los estudiantes a enfocarse en las preguntas importantes, los estimula a vérselas con las cuestiones clave, fomenta que adquieran una cierta excitación intelectual, les proporciona la oportunidad de construir su comprensión.

- El primer paso para incentivar estas discusiones es que el tema interese a los alumnos y que lo necesiten para resolver problemas. El profesor plantea interrogantes significativos para los estudiantes o, incluso mejor, son los propios estudiantes quienes se los plantean porque previamente el profesor les ha desafiado con una lectura o con un vídeo que los ha sorprendido, agitado, conmovido, provocado, intrigado o airado. Muchos profesores utilizan historias para estimular la discusión.
- Los mejores profesores no piden a sus alumnos que comenten lecturas; los provocan y guían hacia la discusión de ideas, incidentes, problemas por medio de la lectura de algún texto o

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

capítulo. Los estudiantes no los leen para completar sus deberes sino como preparación para un esfuerzo intelectual.

- Utilizan sillas móviles para fomentar la creación de pequeños grupos heterogéneos dentro de grandes clases.
- Suelen seguir la siguiente dinámica: plantean una pregunta y piden a los alumnos que dediquen varios minutos a responderla por escrito o a trabajar individualmente sobre el problema. Después les piden que compartan sus pensamientos o soluciones con otros compañeros sentados cerca. Así brotan las conversaciones. Después de varios minutos, les piden que cierren sus conclusiones. Finalmente, llevan la discusión al conjunto de la clase, partiendo de las ideas discutidas en los pequeños grupos. Pueden llamar a un par de grupos para que expliquen y defiendan en público sus conclusiones.
- Los estudiantes no temen equivocarse porque todos se equivocan en algún momento mientras se esfuerzan por comprender y estos profesores valoran la comprensión por encima de las respuestas correctas.
- En última instancia, estas discusiones funcionan porque los alumnos se sienten a gusto entre sí y con el profesor y porque la conversación forma parte de un esfuerzo mayor por crear un entorno natural de aprendizaje crítico.

LOS GRANDES PROFESORES SON MÁS QUE GRANDES ORADORES

Viven vidas intelectuales centradas en aprender y en enseñar a sus alumnos a aprender. Se preocupan por el proceso de aprendizaje, no por recibir buenas calificaciones de los alumnos.

http://elpais.com/elpais/2016/09/07/buenavida/1473250506_947882.html?id_externo_rsoc=TW_CC

Así se cuenta una idea sin que se duerma hasta el apuntador

Cuando pensábamos que 'conferencia' y 'diversión' eran conceptos antagónicos, llegaron las TED y nos enseñaron nueve cosas

SERGIO C. FANJUL

10 SEP 2016 - 11:29 CEST



La conferencia, dentro del imaginario colectivo, es una de las formas más grises y aburridas de transmitir el conocimiento. Un ponente en un atril o sentado en un estrado, una hora y media por delante, diapositivas llenas de texto o de gráficos incomprensibles, una sinfonía de bostezos. Más tedioso que un mal recital de poesía en una tetería. Ineficaz, porque las mentes de los presentes huyen, dejando el cuerpo presente como un *zombi*, y las ideas a transmitir se pierden en el enciclopédico limbo.

Pero, hoy en día, se estila un nuevo tipo de charlas, que acaban con este cliché. Son cortas, interesantes, conjugan la información con la anécdota y el humor, están trabajadas para conectar plenamente con el público y, casi siempre, se impone un tono desenfadado. Hay algunas que llegan a emocionar. Las [TEDtalks](#), creadas en 1984 en Estados Unidos,

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

son el máximo exponente de este modo de comunicar: en ellas han participado figuras como Bill Gates, Bill Clinton, Al Gore, los creadores de Google: Sergey Brin y Larry Page, o los premios Nobel James D. Watson y Murray Gell-Mann. Y se han extendido por todo el mundo bajo la licencia TEDx, otorgada a eventos TED organizados independientemente de la matriz. Tal vez, la crítica posible a este tipo de conferencias es su ambiente de *coolness*, de *molonitud* optimista o de *gafapastastismo hipster*. También cierto elitismo: una entrada a un evento TED original, que se celebran anualmente en Vancouver (Canadá), puede costar miles de euros. Pero como argumentan sus defensores, siempre es sin ánimo de lucro y el conocimiento se comparte gratuitamente mediante vídeos. Y es cierto. Además, en Madrid, por poner un ejemplo, también se celebran eventos TED en los barrios periféricos, donde se recogen iniciativas vecinales.

"La habilidad para hablar en público es eso, una habilidad, y se puede aprender con la práctica, como a tocar la guitarra"
(Antonella Broglia, promotora de TEDxMadrid)

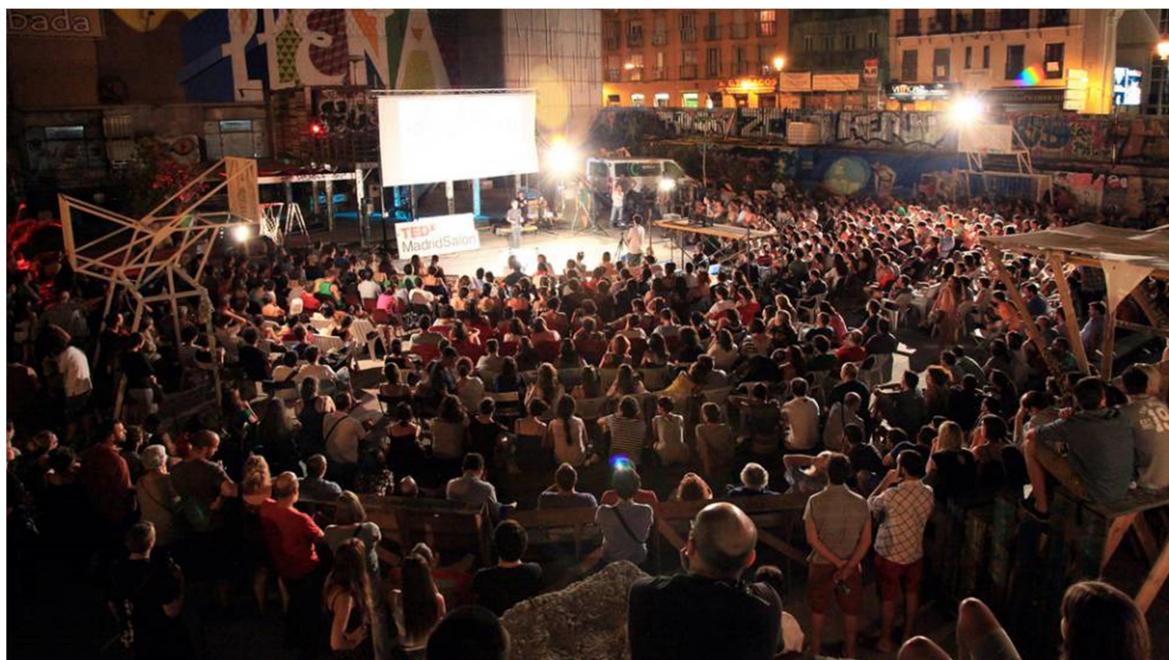
Este sábado, 10 de septiembre, se celebra [TEDxMadrid](#), en el centro cultural Matadero, donde las charlas versarán sobre un concepto: confianza. Participarán el pianista James Rhodes, la activista científica Sile Lane, el guionista Javier Olivares, la trabajadora doméstica Rafaela Pimentel, el joven emprendedor Néstor Palao o el escritor Sergio del Molino. Otras iniciativas parecidas han surgido en España, como las organizadas por la empresa [El Ser Creativo](#). Por ejemplo, el Congreso de Mentes Brillantes, que tiene lugar los días 13 y 14 de octubre en Madrid, o las charlas del encuentro de emprendedores [Zinc Shower](#), en primavera.

Pero veamos cómo se da una charla de este tipo, porque nunca se sabe cuándo podemos ser requeridos para una: los caminos del Señor son inescrutables. Un buen manual podría ser el libro [Charlas TED](#) (ediciones Gestión 2000), escrito por el fundador de estos eventos, Chris Anderson.

Tenga una buena idea o retírese

Está claro que, sin ella, los guardias de seguridad nos cerrarán el paso a cualquier escenario y solo nuestra madre nos escuchará, aburrida, durante la comida del domingo.

“Ideas que merece la pena compartir” es el lema de las charlas TED, así que lo fundamental es tener algo que decir. Algo que, en ocasiones, ponga en tela de juicio las creencias del público. “Muchas veces se piensa que las charlas TED son inspiracionales o motivadoras, pero ese no es el fin primero. Lo importante es tener algo novedoso e interesante que contar, y contarla bien. La inspiración que se provoca en el público es solo la consecuencia de esto”, dice Antonella Broglia, la promotora de TEDxMadrid. Ejemplos: Tim Urban explicó cómo funciona la mente de un procrastinador, Latif Nasser relató de dónde vienen los camellos (se refería a los animales), James Veitch contó lo que pasa cuando se responde al correo basura. “Solo una persona entre mil puede hacer buena una mala historia. Pero solo una persona entre mil puede estropear una historia buena”, explica Joaquín Zulategui, presidente de El Ser Creativo. Tratemos, claro está, de formar parte de las otras 999.



Evento TEDxMadrid en el Campo de la Cebada el 14 de julio de 2014. TEDXMADRID

No cuente su vida, vaya al grano

“Los primeros momentos de la charla son decisivos, porque son los instantes en los que el público está expectante y receptivo”, explica Broglia. Aquí no está tan claro que haya que empezar por el principio: más que comenzar con una autopresentación o una descripción de lo que va a ser la charla (a estas alturas ya estaría todo el mundo dormido), es conveniente hacerlo con una pregunta o acertijo que excite la imaginación de los

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

espectadores, con una buena historia o con una estadística de esas que no te crees hasta que no confirmas en Google. “Hay que entrar *a matar* y ganarse a los que nos escuchan”, dice la promotora.

Resuma en dos minutos su teoría maestra sobre atarse los zapatos

Hoy en día es difícil concentrarse, acostumbrados como estamos al continuo bombardeo de las redes sociales y los emails, al estímulo constante: así que no dé usted la brasa o la gente se pondrá a mirar Twitter. Las charlas TED duran un máximo de 18 minutos y las organizadas por El Ser Creativo pueden llegar a 21. “La capacidad de atención de las personas es limitada y en solo cinco minutos ya se puede montar una revolución”, dice Broglia. Así, en tres minutos Terry Moore explicó en TED [cómo atarse los zapatos](#) y Joe Smith clarificó en cuatro minutos y medio cómo hay que secarse las manos [utilizando el mínimo de papel](#). Como se hace evidente, cualquier tema puede ser válido para una de estas charlas si logra hacerse interesante. Dejen volar su imaginación y saquen jugo a lo que a primera vista puedan parecer minucias. “Las conferencias tradicionales se han convertido en muchos casos en una hora y media de aburrimiento para expertos. La gente demanda cosas más frescas”, opina Zulategui.

Explíquelo para que lo entienda su abuela

Aunque la materia a tratar sea muy abstrusa, hay que buscar la manera de explicarlo de forma sencilla, que el público no está para descifrar jeroglíficos. Que lo entienda todo el mundo, sobre todo los profanos en cada materia. “Cuando me planteé organizar charlas, pensé que tendrían que ser aptas para mis hijas, para que conocieran las maravillas que hay en el mundo y que asombran al ser humano”, dice Zulategui. Como suele decirse: si no puede contarse en un par de frases, no es una buena idea. Es importante no usar jerga técnica ni abrumar con miles de datos.

Deje el *moonwalk* a los expertos

Aunque ustedes hayan visto al difunto Steve Jobs presentar sus *gadgets* moviéndose por todo el escenario como Axl Rose en la época de Guns n’ Roses, no es conveniente moverse tanto. “En TED ponemos un círculo rojo para evitar que el ponente deambule demasiado por varias razones: una, porque hay que tomar un buen vídeo y, dos, porque

muchas veces la fuerza se va por los pies”, dice Broglia. Así, uno puede moverse un poco entre párrafo y párrafo, pero siempre que hable es mejor poner el ancla: los dos pies quietos a la altura de las caderas y la vista levantada hacia el público. Dar pequeños pasitos adelante y atrás o pasar el peso de una pierna a otra puede ser perjudicial para nuestra oratoria.

Haga el humor con el público o lo perderá

“El humor tiene que estar por todas partes, porque es una herramienta de los seres inteligentes. Cuando pierdes el sentido del humor, caes un escalón más abajo”, dice Zulategui. Así que los chistes son cosa habitual en la charlas TED, aunque esto puede ser peligroso. “Hay veces que la gente ya conoce la gracia o que, simplemente, no funciona, por eso lo mejor es hacer bromas sobre uno mismo y su peripecia”, dice Broglia, “no hay que tratar de ser un gran comediante, de esos hay pocos y son muy valorados”. Ríase de usted mismo, que no pasa nada. En estas charlas, reina cierto desenfado, mediante el cual se busca la complicidad del público. Es bueno trufar la exposición más teórica con anécdotas o pequeñas historias con las que la gente se identifique.



Antonella

Broglia, organizadora de TEDxMadrid en el evento de 2015 en el Teatro Circo Price. TEDXMADRID

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

Póngale un broche de oro

El final es fundamental, un remate que meta el gol por la escuadra de nuestro *corazón*: “Ahí es cuando tienes que entregarle a la audiencia en la mano y bien empaquetado lo que has querido explicar”, dice Broglia. Hay varias maneras: volviendo al principio y creando así una charla circular, haciendo un llamamiento a la acción, especulando con cómo sería el mundo si se cumpliese lo que propones o, una vez más, con una buena anécdota. Si todo ha salido bien, el resultado será una gran ovación con todo el auditorio en pie. Aunque quizás tendrá que aprender a conformarse con un poco menos.

Hable en público hasta que no le dé miedo hablar en público

Garganta seca, un puercoespín girando en el estómago, manos empapadas de sudor, miles de ojos inteligentes y creativos traspasándonos como espadas: el horror. Muchas personas creen no tener habilidades para hablar en público o, simplemente, les da miedo. “Pero la habilidad para hablar en público es eso, una habilidad, y se puede aprender mediante la práctica, igual que se aprende a tocar la guitarra”, dice Broglia. Lo importante es practicar, practicar y practicar, dar cera y pulir cera, sobre todo, delante de público: cuanto más tiempo se invierta en una charla, mejor será el resultado. “Hay grandes introvertidos que han dado grandes conferencias”, concluye la promotora.

Y no se tome nada demasiado en serio, ni a usted

Como muchas otras cosas que han conseguido gran éxito y difusión, este tipo de charlas también han sido objeto de divertidas parodias. Conviene revisarlas para quitarle hierro al asunto. Una de ellas explica cómo no decir nada, otra explica que los patos dicen cuac y los pollos cluc, otra demuestra cómo el público puede llegar a necesitar cosas que en realidad no necesita, y las hay que demuestran que para dar una charla TED solo hace falta una idea. Aunque sea una idea imposible.

<http://www.yorokobu.es/iam-weekend/>

IAM Weekend: el antiTED que explora ese maravilloso mundo llamado internet

POR

[MARCUS HURST](#)

19 SEPTIEMBRE 2016

«Hace poco vi a Bono hablando en una conferencia de TED. Leía su discurso a partir de un teleprompter. La pantalla incluía indicaciones del tipo “muévete a la izquierda”, “espera a que finalicen los aplausos”, “toma un respiro”. Me pareció que no estaba viendo un evento en vivo. Parecía más un programa de televisión. Se había perdido toda la espontaneidad».

El fundador y antiguo director de TED Saul Wurman tiene pocas palabras amables con el rumbo que ha tomado el evento. Lleva años lamentando la pérdida de frescura del formato.

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

Mientras TED obliga a sus asistentes a ensayar una y otra vez sus charlas, una nueva generación de proyectos de este tipo apuestan por la espontaneidad y el azar. Es el caso de [IAM Weekend](#) (Internet Age Media Weekend), que busca las mentes más brillantes de las industrias creativas digitales para conformar uno de los eventos más originales de nuevos medios en Europa. El pasado abril tuvo lugar su segunda edición en Barcelona y ya se está preparando la siguiente, que tendrá lugar en 2017 y al que han confirmado ya la asistencia del legendario sociólogo Zygmunt Bauman.



IAM Weekend es algo más parecido a una *jam session* creativa que una serie de conferencias. Desde el creador de [Stack Magazine](#), hasta Elise Olsen, una quinceañera noruega que [edita su propia revista de moda](#), pasando por uno de los responsables de *Quartz*, que mostró al auditorio [la nueva app del medio](#) que utiliza inteligencia artificial para generar conversaciones con sus lectores, el elenco es tan variopinto que es un fiel reflejo de internet y su aversión a poner límites geográficos. La cineasta de ciencia ficción keniata [Wanuri Kahiu](#) estuvo también presente para recordar la importancia de trazar relatos alternativos para las nuevas generaciones africanas.



Sus creadores, [Andrés Colmenares](#) y [Lucy Rojas](#), tienen un lema que llevan tatuado en el inconsciente que describe la filosofía del evento: «In randomness we trust». Estos dos colombianos residentes en Barcelona llegaron a España desde Bogotá hace ya siete años con «ahorros para vivir unos pocos meses».

Esta condición de nómadas les lleva a considerarse ciudadanos del mundo, al igual que los ponentes invitados al IAM Weekend. De hecho, casi el 90% de los conferenciantes son extranjeros. «El evento es más conocido en Berlín, Londres, Dubái o Moscú que en España», afirman.



Conscientes de la necesidad de crear espacios y lugares para reflexionar sobre el impacto de internet en nuestras vidas, estos dos cazadores de tendencias han ido creando una red creativa basándose en su buen ojo al navegar por la Red. Lo llaman "el radar" y su intención es trazar redes que ayuden a sacar el desarrollo tecnológico de Silicon Valley.

«Nos hemos ganado a la gente a base de quedar con ellos por videoconferencia», explican. «Ven que tenemos las ideas muy claras y, por otro lado, los asistentes no suelen poner muchas pegas a pasar un fin de semana en Barcelona».

En IAM Weekend, el Brexit como concepto no tiene cabida. Para ellos, la Unión Europea se les queda pequeña. La gran nación es internet. «Nuestro evento es un reflejo de la Red. No estamos interesados en nacionalidades porque en internet no existen las nacionalidades como tales. Somos ciudadanos interconectados que abrazamos el azar de las redes».

O en palabras de Elise Olsen, «We are becoming borderless and genderless, and it's time to work towards being ageless, too».



Create



This conference inspired
me to start a revolution.

<https://andreagiannone.me/2015/04/06/metodo-de-la-creatividad-como-conseguir-la->

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

inspiracion/?utm_content=buffer89533&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer

Método de la creatividad, ¿cómo conseguir la inspiración?

Posted on [6 abril, 2015](#) by [Andrea G. Giannone Acea](#)



Photography by [Berta Vicente & Guillem Trius](#)

Hace poco más de una semana, me invitaron a lo que sería mi primer TEDx. Se trató del [TEDx youth Barcelona](#) y aunque todos los ponentes me parecieron realmente interesantes, me quedé con una joven que como yo vive en el mundo de las artes y la creatividad y cuyo mensaje me pareció tan importante que lo quise traer hoy aquí.

Amaia Arrazola, una talentosa ilustradora de Victoria que se vino a Barcelona, nos habló sobre la **creatividad**, un tema muy recurrente en este [blog](#), que me llamó la atención porque aunque las dos somos de sectores muy distintos curiosamente nos encontramos en la misma búsqueda: **la creatividad, la inspiración y el motor de nuestro trabajo**.

Hasta ahora siempre iba contando en mis posts la importancia de ser creativos, de que tenemos que trabajar duro día a día, la disciplina, el criterio, los tiempos, etc. pero nunca había tenido la

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

astucia de llegar incluso a encontrar **un método para la creatividad**. Me pareció tan único y tan importante para la profesionalización de nuestro arte que me lo memoricé como bien pude.

Me encantaría haberles puesto el video del TEDx, pero no lo encuentro. No es lo mismo leerlo que verlo. Seguramente lo compartirán más adelante y yo actualizaré este post. Mientras tanto, haré lo máximo posible para copiar todo sin dejar de lado nada realmente importante y vosotros irán viendo lo realmente útil e importante que es para la labor de un creativo tener un método.

Imaginemos que tenemos un nuevo proyecto: una ilustración que debemos hacer para un cliente, un capítulo de una novela o el guión de nuestra nueva película (como la mayoría de las personas que leen este blog). Según Amaia para poder lograr nuestro objetivo tenemos que pasar por tres fases:

EL MÉTODO DE LA CREATIVIDAD:

Fase 1 – P R E P A R A C I Ó N:

Es la fase que más importancia se le debe dar porque coloca a la mente en situación y la entrena para lo que va a venir a después. La preparación consta de tres pasos.

1) Curiosidad, debemos tener curiosidad por lo que estamos contando, qué queremos expresar, a dónde nos llevará todo esto. Es lo que en escritura de cine conocemos como la investigación. Una de las fases más importantes y menos valoradas. Tenemos que buscar, buscar y buscar. Llenarnos de ejemplos, ideas, conceptos, etc. Cuanto más completa sea nuestra investigación o cuanto más satisfagamos nuestra curiosidad mayor será el cuerpo de nuestra historia.

2) Trabajar y Trabajar, recuerdo que este punto es en el que más coincidimos Amaia y yo. Nos tenemos que olvidar de “Ya me levanto a las 11 porque yo soy un ser nocturno...”. Nuestro trabajo es como cualquier otro y debemos entrenarnos para ello. Es por esto que os recomiendo que durante 21 días os levantéis por la mañana y os sentéis frente al ordenador y escriban. Aunque ese día no se os ocurra nada, no tengan ninguna inspiración y tengan unas ganas tremendas de levantarse de su silla para buscar el quinto café de la mañana. ¡No se levanten y entrenen la mente para que se concentre en horario de trabajo!

3) Constancia, sin esto no llegaremos a nada. Como dice la RAE **debemos tener la firmeza y la perseverancia y el ánimo de las resoluciones en el propósito que tenemos**. Yo añadiría, y por eso lo de los 21 días, proponeros una serie de pequeñas acciones, levantarnos a una hora fija, desayunar a una hora, bañarnos y vestirnos para sentarse frente al ordenador o nuestra herramienta de trabajo a una misma hora. Debemos tener mucha, mucha disciplina. Importantísimo en la carrera de un creativo tener disciplina en su vida y en todo lo que hace.

Os aseguro que no conozco ningún director o guionista exitoso que no tenga estos tres conceptos en su vocabulario.



Photography by [Berta Vicente](#) & [Guillem Trius](#)

Fase 2 – A F I A N Z A R:

La fase dos comienza cuando llega la idea. Para el creativo representa la fase más excitante pero es a la vez la más caótica. De allí la importancia de la fase uno y todo lo aprendido. De echo, me atrevería a decir que de no seguir con el trabajo y la constancia nos ocurriría lo que comentaba en mi [post](#) hace semanas sobre el **por qué la mayoría de las ideas creativas no suelen suceder.**

Amaia continúa la fase dos diciendo:

1) Sigue trabajando, ya se ha aprendido y ya debería haberse convertido en un hábito por lo que no debería ser un problema continuar igual. Como ella dice, **la energía atrae energía**, las ideas atraen más ideas y cita al gran [Picasso](#) cuando dice “La inspiración existe, pero tiene que encontrarse trabajando.

2) Márcate unos horarios, en este caso no lo decía tanto por ser constante y disciplinado (que también) sino más por el tema de hay que saber cuándo acabar. No debemos quedarnos toda la noche trabajando, desvelarnos y así. Esto romperá la cadena de trabajo que ya habíamos instaurado. Al día siguiente nos costará despertarnos a la hora y si lo hacemos seremos zombies-babeantes frente al ordenador. Mal. De echo ella resaltó **¡Debemos parar ese ciclo caótico y horrible que no lleva a nada!**

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

3) Domina la fibra creativa, aliméntala con más creatividad, entrénala, ponte retos y cúmplelos.

4) Sigue siendo disciplinado y podrás mantener la concentración. Lo que también evitara que estemos constantemente en Facebook, twitter, pro-cas-ti-nan-do. Todos lo hacemos, no nos engañemos, aceptémoslo y superémoslo.

5) Entrenar para ser creativos en condiciones extremas, importantísima esta reflexión que nos apunta. A mi me pasaba constantemente. Si no tenía la silla adecuada, el lugar de trabajo habitual, con la iluminación acostumbrada y mi taza de café de dos pisos no podía empezar a trabajar. Esto, honestamente, es una excusa poco creativa que solía utilizar. Todo está en nuestra mente y debemos quitarnos la pereza mental y empezar a utilizar la cabeza. Otra vez, lo importante que es empezar una buena fase uno en el proceso creativo.

6) Aprender a cerrar un ciclo: ¡Saber parar, no nos volvamos locos! Dice [Amaia](#). Yo también lo he visto mucho en guionistas y directores. Escriben una historia y cuando toca la hora de la verdad, entregar el guión dicen “No, no está de 10” aplican bomba de humo y desaparecen, encerrándose nuevamente en su espacio para rescribir una nueva versión del guión. En [Filmarket Hub](#) tenemos varios casos así, los guiones están realmente de 10 sólo que son perfeccionistas o simplemente tienen miedo y no entregan. Amaia dice que es tan importante saber empezar como saber parar y poner punto final a la obra... brutal lo que dice, simplemente importantísimo.

Fase 3 – C O M U N I C A R:

La parte más complicada para un creativo y por la que la mayoría de las ideas no se suelen dar. Por eso en esta fase, Amaia repitió varias veces

1) Comunicar y defender nuestro proyecto con seguridad consigo mismo. Para explicar esto nos contó rápidamente la historia de [Manuel Jalón](#), el español que inventó la **fregona**. Uno de los mayores inventos de la humanidad que cuando se comunicó por primera vez a la sociedad esta respondió con un “Una persona de verdad e íntegra es aquella que friega el suelo de rodillas”. Imaginaros lo que el señor Manuel tuvo que superar para lograr romper con esa concepción tan absurda e introducir la fregona en nuestras casas...menos mal. Amaia añade con mucha razón, **por lo general las soluciones que son producto de un proceso creativo (invención e innovación) no gustan**. A nosotros nos pasó hace casi tres años con [Filmarket Hub](#). Es natural, lo que desconocemos o no entendemos no nos suele gustar y toma tiempo.

2) Valentía y seguridad, es lo que añade para poder comunicar bien lo que hacemos. Dos conceptos a los que se debería indagar y ampliar en nuestro imaginario laboral. Dos palabras que se nos deben clavar en nuestro subconsciente y volverse nuestro pan de cada día.

Sin miedo a lo que vaya a venir debemos ser valientes y seguros de lo que hacemos.

“Tenemos que salir de nuestra zona de confort porque ahí es donde sucede la magia” – [Amaia Arrazola](#)

¡GRACIAS AMAIA!

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

https://hbr.org/2016/10/how-to-calm-your-nerves-before-a-big-presentation?utm_content=buffer23cee&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

How to Calm Your Nerves Before a Big Presentation.

[Amy Jen Su](#)

OCTOBER 27, 2016

The Harvard Business Review Manager's...

LEADERSHIP & MANAGING PEOPLE BOOK



Juan Diaz-Faes for HBR

It's not easy getting ready for a big presentation. The stakes can feel high, and in our desire for things to go well, the anticipation builds. Fear, anxiety, or even paralysis can kick in. What can you do to calm your nerves when this happens?

Observe, Accept, and Reframe

First, recognize that feeling anxious or being nervous before a big presentation is normal. The human fight-or-flight response kicks in, attempting to ward off the threat. But instead of running or fighting, which just creates more resistance and angst, simply observe those instincts and get comfortable with the idea that discomfort is part of the game.

Consider Bill Russell, a five-time winner of the NBA's most valuable player award and a 12-time all-star who is often credited for leading the Celtics to 11 NBA championships. Before games, Russell was often so nervous that he threw up. But he didn't let his nerves get in the way

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

of his performance on the court. Like Russell, we can recognize that nerves are part of our process, and rather than beat ourselves up about it, we can go out and perform at a championship level.

Beth Levine, author of a [book on leadership lessons from the sports world](#) and founder of SmartMouth Communications, has worked with professional athletes as well as leaders in organizations on presentations and media training. Over the course of a 30-year career in PR, corporate communications, and coaching, Levine says, “almost everyone I’ve worked with has some version of feeling nervous before big presentations. It’s the rare person who doesn’t get nervous. Therefore, it’s best to embrace nervousness rather than resist it or push it away.”

Once we notice what’s happening, without judgment, we can calmly reframe the situation to take the edge off our dread. Levine advises, “Think of a quarterback playing in his first Super Bowl game. Yes, he may be nervous, but he’s not dreading it or seeing it as an obligation. He’s seeing it as a great opportunity that he’s ready to sink his teeth into. The nerves are a signal that this is something that matters to him.”

Get Present by Returning to Your Body

When we let our nerves get the best of us, we lose our presence in the moment and get hooked into an incessant stream of critical or worrisome thoughts in our minds: *What if I fail? What if this doesn’t go well? What will they think of me?*

Bringing awareness to our physical bodies can help. Notice the physical sensations happening: a racing heart, shallow breathing, tightening of the chest, sweat, a cracking voice. Be aware of your body’s cues and take a deep breath to regain some sense of the present. Notice your surroundings. Anchor or touch something physical, such as a table or the slide advancer, or push your weight into your toes and feet. Here are a few other ways you can help calm your nerves by tuning into your body:

- Don’t take the basics for granted. Get a good night’s sleep, hydrate, and watch your caffeine intake before a big presentation so that your heart rate isn’t already elevated. Also, make sure that you’ve eaten a good meal and that you aren’t going in hungry.
- Strike a power pose. Some research has shown that holding strong physical poses (e.g., hands on hips, feet apart, like Wonder Woman) can make you feel more confident. One [paper](#) found it even led to hormonal changes, though that finding has since been [disputed](#). But even if power poses are just a placebo effect, [plenty of people say this technique helps them](#) feel grounded before a big talk.
- Shift your center of gravity. Stand up and take a deep breath. Imagine a heavy lead ball in your stomach. Feel the weight of it. Feel the solidity of it. Bring your focus here instead of to your head or chest.
- Own the space. If you can, get to the room early and really imagine owning it. Walk the perimeter, check out the configuration, and notice the size of the room. Like a radio dial, think about how much you can authentically dial up your volume, expression, or gestures to match the size of room.

Prepare a Great Opening and Warm Up

Good preparation can help ease the nerves. Try to allot time for organizing your thoughts, determining the best flow, and drafting your talking points. Be mindful of the ratio of time spent preparing slides and preparing what you are going to say; most of us spend way too much time

on slides. Practicing flow and transitions can also be helpful (but be careful of becoming overly scripted). The most important thing you can do is prepare and practice the opening of your presentation, which will set the stage for everything that follows. As Levine says, “The adrenaline rush of nerves usually dissipates in about two minutes. Start by saying something positive or unexpected to set the tone.”

Levine describes an executive she coached who was nervous about preparing for a series of intranet videos for employees. She had him set the tone for the audience and himself by smiling and saying something positive and authentic, such as, “I love being here and what we get to do each day.” This helped him relax and ease into the rest of the video.

When you’re able to engage the audience directly, solicit their views to buy time and get more grounded at the start of a presentation. For example:

- In a speaking situation, poll the audience. You could ask, by show of hands, how many people have been at the organization for over 10 years. Or start by asking a few members of the audience why they are here for the topic.
- In a formal business presentation, frame the agenda and check in with the group about it. You might say something like, “For our time together today, we will be covering x, y, and z — do these sound like the right topics to focus on, or is something missing?”
- Warm up your vocal chords before the presentation begins, especially if you are introverted by nature. Chat up the barista at the coffee shop or ask a colleague how her day is going.

Manage Your Nerves Along the Way

Accepting and calming your nerves before a presentation is part of sound preparation, but what can you do during the presentation itself if you still feel discomfort, doubt, or unease?

Levine says, “If you have a misstep, keep going. The audience expects you to be good and to succeed. You were chosen to present. Even if you’re shaking on the inside, the audience doesn’t know that.” And that advice works in reverse as well. For instance, in the case of nonreactive audience members, Levine says, “Remember, one man’s scowl is another man’s look of concentration. You really just don’t know what the audience is thinking.”

If you worry about being asked a question that you can’t answer, prepare a list of potential questions in advance. And if you’re asked something you’re not sure about, have a few different responses in your back pocket, such as:

- “That’s a good question. I don’t have the answer right now, but I’ll get back to you on that.”
- “My initial view and instinct on that is x. It’s a good question. Let me have the team dig into that this week and I’ll send out a fuller response.”
- Shift the question to someone else in the room or back at the audience directly: “Let me turn this back to the group — does anyone have thoughts or a view on that right now?”

Ultimately, we can never know how a big presentation is really going to go. We can calm our nerves by observing, accepting, and reframing it as part of a natural process. Additionally, we can leverage our physical bodies to be more present and use good preparation techniques to land the opening and engage the audience along the way.

Equally important, however, is taking time after the presentation itself to reflect on how things went. Ask yourself or others how it really went. What went well and what could have been more effective? Think about who you can ask for honest feedback and suggestions. Ask yourself what mindset, preparation, or techniques seemed to help calm your nerves. How does this event inform which routines you'll use next time? By consciously reflecting, we update our own best practices as well as the view we hold of ourselves as effective presenters and communicators over the long run

<https://lenguajecorporal.org/como-arruinar-una-presentacion/>

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

5 cosas que debes hacer (si quieres arruinar una presentación)



Por [Jesús Enrique Rosas](#)

Estás a punto de dar una presentación muy importante en menos de 15 minutos; tu corazón late aceleradamente, tu respiración se hace superficial y tus manos están húmedas... **¡Es un 'pequeño' ataque de pánico!**



"Pequeño", es un eufemismo.

Esto es perfectamente normal (y por normal, quiero decir *'casi obligado'*).

De hecho, independientemente de su experiencia, la mayoría de los oradores profesionales confiesan sentirse nerviosos en los minutos previos a comenzar una presentación; en todo caso, si quieras que tu ansiedad sea la que tome la batuta, entonces procura cometer todos y cada uno de estos errores. ¡Verás cómo quedas al borde de un colapso nervioso!

5. No te molestes en recibir al público (*y mucho menos, hablarles*)

Es más, ocúltate de ellos. Enciérrate tras el telón, camerino o dentro de una caja de cartón, justo hasta el momento en el que mencionen tu nombre al presentarte.



No olvides un par de agujeros para respirar.

En ese momento, al salir al escenario, tendrás que manejar no sólo la apertura de tu presentación (*la parte más importante después del cierre*), sino la primera impresión de todos los rostros que están allí para escucharte, y las actitudes que presentan con sus posturas.

Lo que (¡Obviamente!) debes hacer: llega temprano y trata de recibir a los participantes que lleguen primero, hablando con ellos. Evita las preguntas del tipo “¿Cuáles son tus expectativas con respecto a la presentación...?”, más bien dirige tus preguntas hacia sus **intereses sobre el tema**. Esto es muy importante.

Y con respecto a las diapositivas que vas a usar de apoyo...

4. Confía a ciegas en la tecnología que estás usando

Al fin y al cabo, estás usando la laptop, los programas y demás adminículos más costosos que pudiste permitirte; estás al filo de la *'última generación de gadgets...* ¿Qué podría salir mal?



Puntos adicionales si lo compraste el día anterior.

Lo que (iObviamente!) debes hacer: No escatimes tiempo en constatar que tus diapositivas, videos y cualquier otro recurso de apoyo, funcione tal y como necesitas que funcione.

En una ocasión, durante una presentación constaté (de la peor manera posible), que el dispositivo que usaba de control remoto entraba en “reposo” a los cinco minutos... y se desenlazaba de la conexión. Si hubiese hecho una presentación de prueba, aplicando una rigurosa simulación de todo el proceso, habría notado el fallo con anterioridad.

3. Toma agua fría para refrescarte

Tienes una sensación extraña, como de sudoración... pero es distinta. Además, quieres refrescar tu garganta, ¡Claro! recurre a esa jarra de agua con hielo que te hace ojitos desde hace rato, eso servirá... para resecarte aún más la garganta.

Lee también: [Las 4 técnicas que usan los actores para calentar su voz](#)

Lo que (iObviamente!) debes hacer: Es indispensable lubricar tu garganta en los minutos previos a una presentación, especialmente si sabes que no tendrás la oportunidad de hacer pausas o el aire acondicionado del lugar está muy frío. Eso sí, evita los líquidos fríos o con cafeína.

2. Piensa en tu público como un jurado

Recuerda que todas las personas que llegaron a escucharte, vienen a juzgar cada palabra que dices. *¡Procura no embarrarla, cometiendo algún error...!* recuerda que estarán analizando cada cosa que haces, ¡Hasta [dónde estás parado en el escenario!](#)

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

Lo que (¡Obviamente!) debes hacer: Nada mejor para calmar los nervios que recordar **tres puntos claves de todo público:**

- La audiencia *confía en que eres el experto*; si están allí para escucharte, es porque creen (y están dispuestos) a aprender algo de ti.
- Ellos *quieren que tu presentación sea exitosa*; si tú tienes éxito, ¡Ellos también!

Todo público quiere que tu presentación sea exitosa.
¡Recuérdalo!

¡TUITÉALO!

- Tu público *no sabe lo que vas a decir*; así que si cometes un error, no hagas aclaratorias en el momento; siempre es mejor saltarlo y aclararlo en la fase de preguntas y respuestas.

Y el punto más importante para dejar que tus nervios tomen las riendas es...

1. No es necesario que uses el baño

En realidad, no es que tengas muchas ganas... o quizás sí, un poco... pero ya fuiste hace un par de minutos, a revisar tu atuendo... y en ese momento no tenías ganas ya... a diferencia de ahora, que tienes un poco de ganas... pero faltan sólo cinco minutos para subir... ¿Y si te llaman con antelación...? total, son pocas ganas... mejor no vas.

Lo que (¡Obviamente!) debes hacer: Ir, si tienes la oportunidad. Una preocupación menos, y así tendrás la oportunidad de respirar profundo o practicar una pose de poder.

http://www.bakadesuyo.com/2017/01/calm-under-pressure/?utm_content=buffer594c6&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer

How To Be Calm Under Pressure: 3 Secrets From A Bomb Disposal Expert

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.



We'd all like to know how to stay calm under pressure. Sure, I could pull a bunch of research studies on it and just summarize those for you. But that always leaves the lingering question: "*But does this stuff work in the real world?*"

So who really knows about being cool as a cucumber under the most intense pressure imaginable? I'd read that when top bomb disposal experts approach a device designed to kill them, their heart rate actually goes down. Folks, I think we have a winner...

So I called a Navy EOD Team Leader.

Navy EOD (Explosive Ordnance Disposal) isn't like your average police department's bomb disposal unit. These guys defuse torpedoes — while underwater. They disable biological weapons, chemical weapons... even nuclear weapons.

For security purposes our friend requested to remain anonymous. He's been deployed in both Iraq and Afghanistan and faced some things that are — quite literally — the stuff of nightmares. Repeatedly.

So what can you and I learn from him? How do you stay chill, keep your focus and make tough decisions when facing the most intense pressure imaginable?

Let's get to it...

Avoid “The Rabbit Hole” And Do A Threat Assessment

Something's going wrong. You're worried and your mind starts to race. Your old friend Panic is nuzzling up to you and wants to snuggle. Your brain starts asking, “What if X happens? What if Y happens? What if? What if? What if?”

Navy EOD techs refer to this as “the rabbit hole.” And if you go down it, things are going to get very bad very fast. Here's our EOD Team Leader:

With any device that's improvised we talk about “rabbit holes.” You can go down the rabbit hole of “What if they put in this? What if they included this bit of circuitry or this kind of switch or this crazy new device or circuit board or whatever?” The opportunities for people to construct new and ingenious and totally insidious IEDs is just infinite. It's possible when you're looking at the device to go down a rabbit hole of “It could be this, it could be this, it could be these 10,000 different things...”

You need to avoid going down the “rabbit hole” and do what Navy EOD techs call a “threat assessment.” That means looking objectively at the situation and asking, “What kind of problem is this?”

Think about a similar situation you've been in before that looked like this one. How did you resolve it? What worked? Maybe you've never been in a situation *exactly* like the current one, but that's okay. Generalize. You've probably dealt with something that was *kinda* similar or you've seen someone else do it.

Leveraging experience is what makes the top Navy EODs able to stay calm and size up a terrifying situation before they've even approached the explosive device. Here's our EOD Team Leader:

They develop this sixth sense about what's going on. Some of the guys had seen and prosecuted 300 or 400 devices. It was amazing what they could tell you before they

ever saw the device. “This device is probably just a pressure plate, maybe with an S and A switch. There’s a possible secondary back-up waiting for us if we were to go at it from this angle.” They would just be able to tell that from merely looking at the situation.

Leveraging your prior experience (or the experiences of others) is what allows you to wrap your brain around a very frightening scenario and see it as just another version of a problem you’ve solved before. And that allows you to keep moving forward when you’re scared.

(To learn a Navy SEAL’s secrets to developing grit, click [here](#).)

Alright, you dodged the rabbit hole and you’ve done a threat assessment. But what mindset do you need to stay calm and focused before you act on this problem — or before you cut that red wire?

Emphasize The Positive And Focus On What You Can Control

Our EOD’s superior officer once told him a story about trying to defuse a mine while underwater — and realizing that he had become trapped, unable to move his hands or feet. What was the next thought that went through the chief’s head?

“I’m still breathing, so that’s good. Now what else do I have that’s going for me?”

That’s what you call “looking on the bright side.” Steven Southwick and Dennis Charney studied resilient people for over 20 years. They interviewed Vietnam prisoners of war, Special Forces instructors and civilians who dealt with terrible experiences like medical problems, abuse and trauma. And what was one of the things that kept all of these survivors going? [Optimism](#).

By starting with the good, but staying realistic about the facts of the situation, our EOD's superior was able to stay calm and focus on what he was able to control and start taking steps toward resolving the situation. Our EOD friend explains:

He's like, "If you can wiggle your fingers, the line that's wrapped around you or whatever situation you're in, if you can do one little thing to make it a little bit better, then do that. If you can do another thing and then another thing, and then you can have cascading positivity as opposed to spiraling negativity." You get to know the technical parameters of whatever job you're doing and then you go, "Is this really an emergency? Yeah, but it's really only an emergency if I can't find a solution. What is my next step to make this situation just slightly better?"

Again: **He was underwater, unable to move his hands or feet, and was next to an explosive device. But he didn't see it as an emergency.**

It was only an emergency if he couldn't find a solution. Sound crazy?

You're moving at 65 miles an hour toward a concrete wall. Scary? If that concrete wall is a natural bend in the highway and you can just turn the steering wheel of your car gently to the left, you wouldn't be frightened. In fact, you probably do it all the time without thinking about it. Not an emergency.

Life and death stakes don't faze you if you're optimistic and feel you have some control.

(To learn how Navy SEALS and Olympians increase mental toughness, click [here](#).)

So now it's time to act. You need to get in there and solve the problem at hand. How do you keep your cool and stay focused when you're in the thick of it?

The Secret To Calm And Focus Is Knowing The Next Step

We're all scared of the unknown. Because then your brain turns to speculating. To worrying. And that takes you down the rabbit hole. The secret to calm and focus is simply deciding what you need to do next. That prevents the gap from opening up where the speculation and worrying grows. Here's our EOD Team Leader:

When you have something to concentrate on, your mind can remain focused no matter what's happening. If there is some kind of device and you need to do something and you're clearly in a hazardous situation, you knew what the next step was. If you were sitting there and had no idea what to do, that would be really terrifying. When you have the next step in your mind, then that's what you focus on.

Maybe what's next is just a baby step. That'll do. Maybe you are so out of your depth that the next step is "ask for help." That's actually a good one. You don't need to fix everything in one fell swoop. You just need to know your next step and you can keep it together.

Now when you consider your next step, you want to think technically and specifically to resist panic. And be grateful you don't have to face situations like our friend did — when you're 130 feet underwater and your breathing equipment fails:

My dive rig was having a primary electronics assembly failure, meaning it was no longer actually providing me the oxygen that I needed to live. By definition this is an emergency, but when you know the way that system works, when you know that there's the manual override, that you can provide yourself oxygen and you can actually manually drive the rig, then I know what I need to do to get myself out of this situation. When you think about it in those terms, which is to get away from the label of what this situation is and then get into what is technically going on here, then it's a

lot easier. Then you don't get focused on the fear. You get focused on "What's my next step?"

The ancient Stoics avoided negative emotions by focusing on process, not outcomes. And that's what you want to do. Focus on your next step, and then the next step, and then the next...

I know what some people are thinking: "*But what if I don't know my next step? How do I get my calm back if I lose it?*"

Our EOD friend has been there. And he's been there with a bomb in front of him:

The only time I ever really felt crippling fear was the moment that I lost sight of what my next step was. We were in a situation where there was a device and it was way more dangerous than what we expected. I had not done a good job because I had not prepared myself for the worst case scenario. For the first time as an officer, I was like, "I don't know what to do." I was scared for my team. I was scared for myself.

What should you do when you're lost for a next step and your brain is filled with anxious thoughts? There's an answer — one that Buddhist monks and PhD neuroscientists would agree on:

Just consider those racing thoughts in your head and ask yourself, "Are they helpful?" And then make a decision.

When I spoke to leading mindfulness expert Joseph Goldstein about how to deal with troublesome thoughts he said:

This thought which has arisen, is it helpful? Is it serving me or others in some way or is it not? Is it just playing out perhaps old conditions of fear or judgment or things that are not very helpful for ourselves or others?

And guess what our bomb disposal buddy did to resolve the situation? He's no mindfulness expert — but he knows what works when panic sets in. See if what our EOD Team Leader told me sounds familiar:

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

Then I thought, “This is not helpful. None of this is helpful. What do I do now?” Then I thought, “This is what needs to happen. We need to make this radio call. The guys down range need to be conducting this action. We need to push this group here. We need to move this group.” Then all of a sudden, you’re back into your rational thought and away from any kind of selfish fear.

He asked if the thoughts were helpful. They weren’t. And so, to the best of his ability, he just made a decision on what his next step would be. And [neuroscience research](#) shows that making decisions reduces worry and anxiety — as well as helping you solve problems.

Via [The Upward Spiral](#):

Making decisions includes creating intentions and setting goals — all three are part of the same neural circuitry and engage the prefrontal cortex in a positive way, reducing worry and anxiety. Making decisions also helps overcome striatum activity, which usually pulls you toward negative impulses and routines. Finally, making decisions changes your perception of the world — finding solutions to your problems and calming the limbic system.

(To learn the four rituals neuroscience says can make your brain happy, click [here](#).)

Your problems have been defused. We’ve learned a lot. Let’s round it up and learn one last secret from our EOD friend that can help you be ready for challenges before they ever occur...

Sum Up

Here’s what you need to know about how to be calm under pressure, from a Navy bomb disposal expert:

- **Avoid “The Rabbit Hole” And Do A Threat Assessment:** Ignore the “What if?” questions. What’s a similar problem you’ve dealt with? Leverage prior experience to calmly size up challenges.
- **Emphasize The Positive And Focus On What You Can Control:** Take a second to think about just how dangerous driving a car actually is. But it doesn’t faze you. A feeling of control makes all the difference.
- **The Secret To Calm And Focus Is Knowing The Next Step:** Ignore thoughts that aren’t helpful. Make a decision. Focus on the next step and you won’t panic.

There’s a saying about bomb disposal:

EOD is the science of vague assumptions based on debatable data taken from inconclusive experiments with instruments of problematic accuracy by persons of questionable mentality.

Cute, huh? It’s an uncertain job with the highest of stakes. But it must be done. And so the people that do it can’t sleepwalk through their job. A mentor of our EOD Team leader once told him:

If you show up to work, you might as well bring yourself along.

EOD techs don’t walk around paranoid — that’s the rabbit hole. But they are engaged.

Want to avoid problems? Want to be calm under pressure when problems occur? Stay engaged.

That’s your next step.

<http://www.elartedepresentar.com/2016/11/dibuja-con-tus-manos-el-contenido-de-tu-presentacion/>

Dibuja con tus manos el contenido de tu presentación

por [Gonzalo Álvarez Marañón](#) | Nov 1, 2016 | [Exposición](#) | 0 Comentarios



Si te pido que dibujes una pistola, mal que bien, seguro que sabes hacerlo. Igual que si te pido que dibujes un reloj. Pero ¿qué haces si te pido que dibujes el concepto «violencia»? ¿O el concepto «productividad»? Cuanto más abstracto es el contenido de tu presentación, más difícil te resultará dibujarlo.

Exactamente la misma dificultad te encontrarás si te pido que dibujes tu presentación con tus manos.

Tu cuerpo no es un trípode para tu cabeza: usa tus manos para dibujar tu presentación

En una [entrada pasada](#), explicaba que los oradores son evaluados como más eficaces y competentes cuando usan sus manos al hablar que cuando las dejan quietas. Las manos contribuyen a darle vida al discurso y a que el mensaje le llegue con mayor energía a la audiencia. Los gestos incluso ayudan a la audiencia a entender mejor lo que dices.

Ahora bien, ¿qué harás si te pido que uses gestos que confieren vida y fuerza a tu intervención, con deliberación y lentitud, en su justa medida? Es muy fácil decirlo, pero luego, cuando llega el momento de la verdad, lo normal es salir ante el público y agitar las manos aleatoriamente delante de la cara, [añadiendo ruido al discurso](#). O quedan quietas, o tocan repetidamente partes del cuerpo, o permanecen cogidas entre sí, o retorciéndose. En definitiva, comunican nerviosismo y un no saber estar.

La cuestión es: ¿cómo conseguir que las manos conecten con el mensaje y lo transmitan con energía y determinación?

Cuanto más concreto sea el contenido de tu charla, más fácil te resultará dibujarlo con tus manos

La clave para comenzar a usar gestos genuinos, naturales y sintonizados con tus palabras consiste en utilizar un lenguaje concreto.

En nuestros [cursos de oratoria](#) hacemos un sencillo ejercicio: primero, contar algo abstracto relacionado con el trabajo; y luego, contar algo concreto, como por ejemplo, cómo hacer una tortilla de patata. En el primer caso, los brazos y manos tienden a permanecer quietos sin nada que ilustrar. Mientras que en el segundo, cobran vida y dibujan muy gráficamente cada uno de los pasos del proceso.

¿Y sabes qué es lo mejor de todo? En el primer caso todos son conscientes de sus manos, pero en el segundo caso ¡se han olvidado de ellas!

Te animo a que te pongas ahora mismo [delante de una cámara](#) (servirá perfectamente la de tu *smartphone*) y te grabes haciendo el experimento. Seguro que notarás una diferencia abismal.

En presentaciones olvídate del arte abstracto

Eres un pintor de imágenes concretas. Huye de la abstracción. Y para conseguirlo no conozco mejor antídoto que las [historias](#). Las historias hablan de lo particular, de lo concreto. Nos presentan personajes concretos que realizan acciones concretas en lugares concretos con objetos concretos. ¡Puedes dibujar con tus manos todos esos elementos!

Cuenta historias, anécdotas, muestra ejemplos, inventa escenarios posibles, aterriza tus ideas abstractas. ¡Pinta imágenes! ¡Dibuja paisajes!

Comprobarás cómo cuando te metes en tu historia y te olvidas de tu lenguaje corporal, entonces tu propio cuerpo se ocupa de acompañar tu discurso en una sencilla danza. Entonces usarás gestos genuinos, naturales y sintonizados con tus palabras... ¡sin darte cuenta de que lo estás haciendo! Por eso serán perfectos: porque tu mente no estará ahí para estorbarlos.

Sal de tu presentación y entra en tus historias.

https://mannerofspeaking.org/2016/11/10/donald-trump-and-hillary-clinton-an-analysis-of-their-speeches/?utm_content=bufferca093&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer

Donald Trump and Hillary Clinton: An analysis of their speeches

The 2016 Presidential election in the United States is over and Donald Trump has emerged as the winner. As I write this post, the votes are still being counted in some states, but the results will not affect the outcome; Trump will be the 45th President of the United States.



The campaign between Trump and Hillary Clinton was one of the most acrimonious, most brutal ever. I cannot remember a time when the United States was more divided than it is at this moment.

On 9 November 2016, Trump gave his victory speech and Clinton gave her concession speech. Each had the opportunity to start what will be a long, difficult process to bridge the divide and unify the country. My thoughts on each speech are below.

Donald Trump

Donald Trump was the first to speak. He was introduced by his running mate, Mike Pence, and was accompanied by his family and some advisors.

Embed from Getty Images

Compared to most of his speeches during the campaign, Trump's victory speech was conciliatory and humble. It was the right tone for a President-Elect. I know that many people doubt Trump's sincerity but what other kind of victory speech was he supposed to have given? Another tirade? He would have been pilloried had he done so.

I am not a fan of Trump—as you can read in [this article](#) and [blog post](#) that I wrote—and I am not naïve. But the fact is, for better or worse, Americans have chosen Donald Trump to be their President. If the country is to come together, the country has to support him as he begins his Presidency. Sometimes you win and sometimes you lose, but one of the principles of American democracy is the peaceful transfer of power.

As hashtags such as #NotMyPresident and #TrumpProtest swell the corridors of social media, I am concerned that people are chipping away at a pillar on which their society is built. One Tweet that I read captures the sentiment even better: “I hope Donald Trump is a good president. Wanting him to fail is like wanting the pilot to crash the plane that we are all on. Remember that.”

So Trump began on the right tone. He has a long way to go to win back even a modicum of trust from those whom he has alienated. If he starts saying or doing things as President (or President-Elect) with which people disagree, by all means, have at him. But as Hillary Clinton said in her speech (see below), the country owes Trump the chance to lead. He should be judged by what he says and does going forward.

I was glad that Trump acknowledged Clinton in his remarks:

I congratulated her and her family on a very, very hard-fought campaign. I mean, she fought very hard. Hillary has worked very long and very hard over a long period of time, and we owe her a major debt of gratitude for her service to our country. I mean that very sincerely.

But I wanted to hear more. I wanted to hear something that signalled a real burying of the hatchet. Don’t forget, Trump promised to investigate and prosecute Clinton if he became President. The chances of that happening still exist and going down that path would drive the wedge even deeper in American society. Trump said:

For those who have chosen not to support me in the past, of which there were a few people, I’m reaching out to you for your guidance and your help so that we can work together and unify our great country.

It would have been good for him to reach out for Clinton’s guidance, especially when one compares their political experience.

Trump called on all Americans to come together to heal as a nation. Yes, these are only words and it will be his actions that speak loudest. But every new Presidency begins with these words and he used the right ones.

Now it is time for America to bind the wounds of division, have to get together. To all Republicans and Democrats and independents across this nation, I say it is time for us to come together as one united people.

He used rhetorical devices:

Alliteration

“... the untapped potential in projects and in people all over the world.”

“... an incredible and great movement, made up of millions of hard-working men and women who love their country and want a better, brighter future for themselves and for their family.”

Diacope

“I say **it is time** for us to come together as one united people. **It is time.**”

“The **forgotten** men and women of our country will be **forgotten** no longer.”

Antimetabole

... **we will get along with** all other nations **willing to get along with us.**”

Anaphora

No dream is too big, **no** challenge is too great. **Nothing** we want for our future is beyond our reach.

Antithesis

We will seek **common ground, not hostility; partnership, not conflict.**

Trump properly thanked his family and closest advisors for their support. The way in which he thanked them was a little chaotic and rambling—*Where is Robert? ... Where is Jeff? ... Who is that? Is that Rudy?*—but it was in keeping with his style.

It was smart for Trump to acknowledge, in a special way, Reince Priebus, the Chairman of the Republican National Committee, especially after their acrimonious relationship over the past year or so. Comparing him to *Secretariat* was funny, if a bit much. I did think it bizarre for Trump to invite Priebus to speak, given the occasion, but that is part of the Trump persona: unpredictable. To his credit, Priebus kept his remarks short and focused on Trump.

Finally, Trump's conclusion was terrible. It was terrible because after concluding, and after having thanked more than 20 people, Trump realized that he had not thanked his running mate, Mike Pence.

It's an amazing evening. It's been an amazing two-year period and I love this country. Thank you. Thank you very much. Thank you to Mike Pence.

Ouch! Note to self: Thank running mate first.

You can read the text of Trump's speech [here](#). The video is below.

Hillary Clinton

Hillary Clinton spoke after Trump on the morning after the election. She was introduced by her running mate, Tim Kaine, and was accompanied by her family.

Embed from Getty Images

I was not happy about the timing of Clinton's speech. The concession speech should come before the victory speech. It is an important moment when the loser in an election can provide words of support for the winner. Clinton only spoke on the morning after the election, several hours after Trump.

Earlier, in the wee hours of the morning, Clinton had sent her campaign chairman, John Podesta, to her election headquarters to tell her supporters that she would not be making a speech at that time because the votes were still being counted. However, by then, it was clear that Trump would win and, indeed, only 30 minutes or so later—while the last votes were still being counted—Clinton called Trump to concede.

Several people have said that she needed time to write her concession speech. I don't agree. Every candidate must come to election night with two speeches: one if you win; and one if you lose. I have no doubt that the Clinton team was stunned by the results, but you have to be prepared for this possibility.

That said, when Clinton did speak, I thought that she gave an excellent speech. It was heartfelt, emotional, eloquent and gracious. It showed a side of Clinton that had been missing for many people during the campaign.

She was contrite in defeat:

This is not the outcome we wanted or we worked so hard for and I'm sorry that we did not win this election for the values we share and the vision we hold for our country. ... I know how disappointed you feel, because I feel it, too. And so do tens of millions of Americans who invested their hopes and dreams in this effort. This is painful and it will be for a long time ...

She encouraged her supporters to support Trump. It was critical that she say these words, for all the reasons that I have mentioned above.

... I still believe in America and I always will. If you do, then we must accept this result and then look to the future. Donald Trump is going to be our president. We owe him an open mind and the chance to lead. Our constitutional democracy enshrines the peaceful transfer of power and we don't just respect that, we cherish it.

For me, that 11-word sentence—*We owe him an open mind and the chance to lead*—was the most important one in the entire speech.

That said, Clinton rightly encouraged her supporters to keep fighting for the issues that they had championed throughout the campaign. Having an open mind now does not preclude vigorous debate and challenge in the future.

So let's do all we can to keep advancing the causes and values we all hold dear. Making our economy work for everyone, not just those at the top, protecting our country and protecting our planet, and breaking down all the barriers that hold any American back from achieving their dreams.

... we believe that the American dream is big enough for everyone, for people of all races and religions, for men and women, for immigrants, for LGBT people and for people with disabilities. For everyone.

She lightened what was undoubtedly a difficult speech for her with a little humour.

And to the millions of volunteers, community leaders, activists and union organizers who knocked on doors, talked to neighbors, posted on Facebook, even in secret private Facebook sites, I want everybody coming out from behind that and make sure your voices are heard going forward.

She used rhetorical devices:

Asyndeton

*So now, our responsibility as citizens is to keep doing our part to build that **better, stronger, fairer** America we seek, and I know you will.*

Polysyndeton

*And to all the little girls who are watching this, never doubt that you are **valuable and powerful and deserving** of every chance and opportunity in the world to pursue and achieve your own dreams.*

Antithesis

*And let me add, our constitutional democracy demands our participation, **not just every four years**, but **all the time**.*

Sententia

*You know, **scripture tells us, let us not grow weary in doing good, for in due season we shall reap if we do not lose heart.** So, my friends, let us have faith in each other. Let us not grow weary. Let us not lose heart, for there are more seasons to come, and there is more work to do. She thanked her family and supporters (beginning with her running mate, Tim Kaine) in a thoughtful and structured manner. And she ended her speech by speaking about the country and sounding a hopeful note.*

I still believe as deeply as I ever have that if we stand together and work together with respect for our differences, strength in our convictions and love for this nation, our best days are still ahead of us. Because, you know, I believe we are stronger together, and we will go forward together. And you should never, ever regret fighting for that. ... I am incredibly honored and grateful to have had this chance to represent all of you in this consequential election. May god bless you, and may god bless the United States of America!

You can read the text of Clinton's speech [here](#). The video is below.

[HTTPS://CONORNEILL.COM/2017/01/13/HOW-DONALD-TRUMP-SPEAKS/?UTM CONTENT=BUFFER6149D&UTM MEDIUM=SOCIAL&UTM SOURCE=TWITTER.COM&UTM CAMPAIGN=BUFFER](https://conorneill.com/2017/01/13/how-donald-trump-speaks/?utm_content=buffer6149d&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer)

How Donald Trump Speaks

January 13, 2017 · by [Conor Neill](#) · in [Communication](#), [Persuasion](#), [Public Speaking](#), [Rhetoric](#) · [Leave a comment](#)

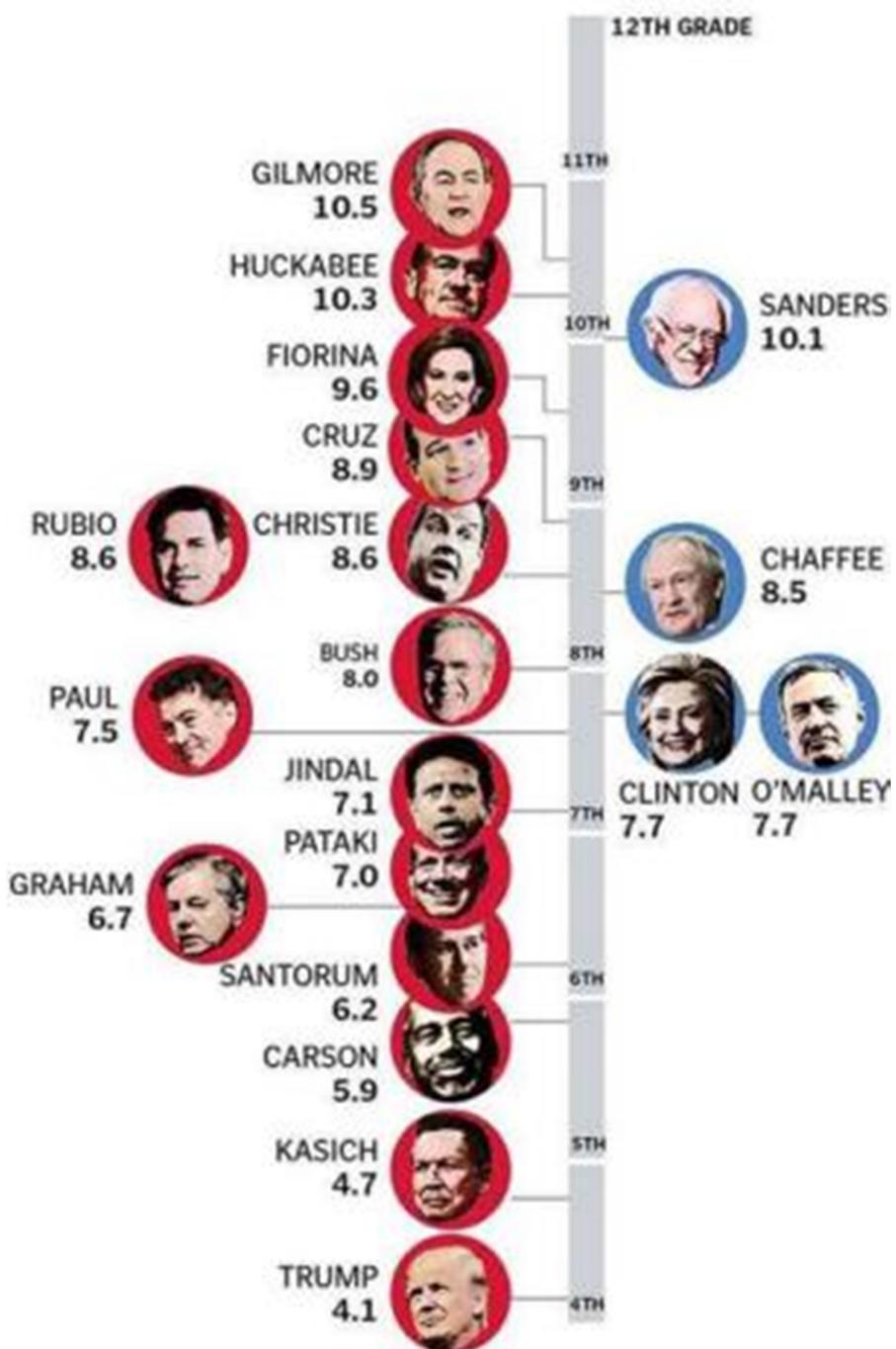
- “How stupid are our leaders?”
- “How stupid are they?”
- “I’m really rich”
- “Politicians are all talk, no action”
- “huge,” “terrible,” “beautiful.”

Any guesses which political leader made these statements?

“he prefers simple language” Jon Favreau, Obama speechwriter

Donald Trump dominates a specific type of rhetoric. His speaking is radically different to every other political candidate in the USA.

Scores are the grade level required to understand candidates' announcement speech, as analyzed by readability-score.com.



In the graphic to the left, researchers passed the speeches of all the US political candidates through the Flesch-Kincaid readability test, an analysis that tells us what level of school you need to understand the speaker.

Bernie Sanders speaks at a high school level.

Hilary speaks at junior high level.

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

Where's Donald?

Donald Trump speaks at a 4th grade level. He speaks directly and simply.

Read the full review of the Flesch-Kincaid analysis over at the Boston Globe: [For presidential hopefuls, simpler language resonates: Trump tops GOP field while talking to voters at fourth-grade level](#)

Speak in simple words

What does Donald do? There are 3 key things: Simplicity, Dialogue, Repetition

1. **His language is Simple** – Short sentences. “Look at Paris”. 75% of his words are single syllable words.
2. **He uses Dialogue** – “lots of people” call me and tell me “thank you Donald, you said what needs to be said” “They say Trump has a point”
3. **He uses Repetition** – “Make America Great Again”, “Problem, problem, problem”. The power of repetition is that we start to believe something is true if we hear it repeated enough time.

Focus on The Audience

What allows him to do this is that he is always speaking about the audience's problems. He never talks about how difficult it can be, he never goes into details about how... he brings it back time and time again to “Problems, problems, problems.”

Donald Trump follows in a long line of US Presidents that radically altered the nature of effective political communication. Abraham Lincoln made the radical communication step of using newspapers to share his message. Dwight D Eisenhower made the radical communication step of using radio to speak directly to people in their homes, in his fireside chats. JFK used television more powerfully than any other politician.

How Donald Trump Answers a Question

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

The Nerdwriter episode on “How Donald Trump Answers a Question” is a brilliant analysis of one specific answer that Trump gave to Jimmy Kimmel. *If you are reading this via email, check out the video here: [How Donald Trump Answers A Question](#)*

How Simple can we Go?

“A leaders’ job isn’t to educate the public — it’s to inspire and persuade them, That requires meeting people where they are, and speaking in words that are easily accessible to the broadest possible audience. Perhaps the most powerful, inspirational political phrase of the last decade or so involved three of the simplest words in the English language: yes we can.” Jon Favreau, Obama’s speechwriter

“At some point enough is enough, If you continue drawing these lines, you’re going to hit comic strip levels. . . . There are real costs to oversimplification.” Elvin T. Lim, professor at Wesleyan University

and... to finish... why Donald tweets

If you are reading this via email, check out the video here: [How and Why Donald Trump Tweets](#)

http://christopherwitt.com/public-speaking-post-truth-world/?utm_content=buffercbdf2&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer

Public Speaking and Persuasion in a Post-Truth World

Christopher Witt — November 22, 2016 — [2 Comments](#)

Post-Truth

The US presidential campaign dragged on seemingly forever. And it was—even by political standards—ugly, dirty, and mean spirited. I’m glad it’s over.

I wish I could draw some positive lessons about public speaking and persuasion from either of the candidate’s speeches, but I can’t. I was largely uninspired by Clinton’s speeches. I was appalled by Trump’s rhetoric.

What concerns me most—as a citizen and, more specifically, as a speechwriter—is how frequently and effortlessly misinformation, distortions, and flat-out lies were asserted, only to be refuted (by those pesky little fact checkers) and then repeated.

It’s no surprise that the *Oxford English Dictionary* selected **post-truth** as [the international word of the year](#) for 2016.

Post-truth: relating to or denoting circumstances in which objective facts are less influential in shaping public opinion than appeals to emotion and personal belief.

“Appeals to emotion and personal belief” have always played a key role in persuasive public speaking. Over 2,500 years ago Aristotle identified three proofs of a persuasive speech:

1. **Ethos:** The character and knowledge of the speaker
2. **Pathos:** Appeals to the audience’s emotions, interests, and imagination
3. **Logos:** The clarity of the message’s logic and the evidence put forth to support it

In this recent election pathos was the clear winner. Ethos and logos were almost nowhere to be found.

In future posts I’ll examine why pathos was so dominant. I’ll draw some lessons about the use of pathos in public speaking and persuasion. And I’ll point out why in non-political arenas pathos, divorced from ethos and logos, is not only ineffective, but calamitous.

<https://www.scientificamerican.com/article/how-to-convince-someone-when-facts-fail/>

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

How to Convince Someone When Facts Fail

Why worldview threats undermine evidence

- By [Michael Shermer](#) | [Scientific American January 2017 Issue](#)



Credit: Izhar Cohen

Have you ever noticed that when you present people with facts that are contrary to their deepest held beliefs they always change their minds? Me neither. In fact, people seem to double down on their beliefs in the teeth of overwhelming evidence against them. The reason is related to the worldview perceived to be under threat by the conflicting data.

Creationists, for example, dispute the evidence for evolution in fossils and DNA because they are concerned about secular forces encroaching on religious faith. Anti-vaxxers distrust big pharma and think that money corrupts medicine, which leads them to believe that vaccines cause autism despite the

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

inconvenient truth that the one and only study claiming such a link was retracted and its lead author accused of fraud. The 9/11 truthers focus on minutiae like the melting point of steel in the World Trade Center buildings that caused their collapse because they think the government lies and conducts “false flag” operations to create a New World Order. Climate deniers study tree rings, ice cores and the ppm of greenhouse gases because they are passionate about freedom, especially that of markets and industries to operate unencumbered by restrictive government regulations. Obama birthers desperately dissected the president's long-form birth certificate in search of fraud because they believe that the nation's first African-American president is a socialist bent on destroying the country.

In these examples, proponents' deepest held worldviews were perceived to be threatened by skeptics, making facts the enemy to be slayed. This power of belief over evidence is the result of two factors: cognitive dissonance and the backfire effect. In the classic 1956 book *When Prophecy Fails*, psychologist Leon Festinger and his co-authors described what happened to a UFO cult when the mother ship failed to arrive at the appointed time. Instead of admitting error, “members of the group sought frantically to convince the world of their beliefs,” and they made “a series of desperate attempts to erase their rankling dissonance by making prediction after prediction in the hope that one would come true.” Festinger called this cognitive dissonance, or the uncomfortable tension that comes from holding two conflicting thoughts simultaneously.

Two social psychologists, Carol Tavris and Elliot Aronson (a former student of Festinger), in their 2007 book *Mistakes Were Made (But Not by Me)* document thousands of experiments demonstrating how people spin-doctor facts to fit preconceived beliefs to reduce dissonance. Their metaphor of the “pyramid of choice” places two individuals side by side at the apex of the pyramid and shows how quickly they diverge and end up at the bottom opposite corners of the base as they each stake out a position to defend. In a series of experiments by Dartmouth College professor Brendan Nyhan and University of Exeter professor Jason Reifler, the researchers identify a related factor they call the backfire effect “in which corrections actually *increase* misperceptions among the group in question.” Why? “Because it threatens their worldview or self-concept.” For example, subjects were given fake newspaper articles that confirmed widespread misconceptions, such as that there were weapons of mass destruction in Iraq. When subjects were then given a corrective article that WMD were never found, liberals who opposed the war accepted the new article and rejected the old, whereas conservatives who supported the war did the opposite ... and more: they reported being even *more* convinced there were WMD after the correction, arguing that this only proved that Saddam Hussein hid or destroyed them. In fact, Nyhan and Reifler note, among many conservatives “the belief that Iraq possessed WMD immediately before the U.S. invasion persisted long after the Bush administration itself concluded otherwise.”

If corrective facts only make matters worse, what can we do to convince people of the error of their beliefs? From my experience, **1.** keep emotions out of the exchange, **2.** discuss, don't attack (no ad hominem and no ad Hitlerum), **3.** listen carefully and try to articulate the other position accurately, **4.** show respect, **5.** acknowledge that you understand why someone might hold that opinion, and **6.** try to show how changing facts does not necessarily mean changing worldviews. These strategies may not always work to change people's minds, but now that the nation has just been put through a political fact-check wringer, they may help reduce unnecessary divisiveness.

<http://www.elartedepresentar.com/2016/12/3-diapositivas-para-captar-el-interes-de-tu-audiencia-desde-el-primer-minuto/>

3 diapositivas para captar el interés de tu audiencia desde el primer minuto

por [Luis Alberto Iglesias Gómez](#) | Dic 1, 2016 | [Estructura](#) | 0 Comentarios



Durante una sesión de [coaching para comunicadores](#) el cliente me planteó la siguiente duda: «Los primeros minutos son los que más me cuestan. Me siento un poco frío, desconectado de la audiencia, y me cuesta romper el hielo. ¿Qué puedo hacer?». Si también te ocurre lo mismo, en este artículo voy a darte una idea muy práctica para enganchar a tus oyentes [e ir directo al meollo del asunto](#). Se trata de diseñar tres diapositivas muy simples para enunciar brevemente el motivo por el que tu presentación es importante, el problema al que intentas responder, y tus recomendaciones para lograrlo. Vamos allá.

Utiliza un diseño simple: la Diapositiva Universal

Las tres diapositivas presentan la misma estructura: la Diapositiva Universal que explicamos en [El Superhéroe de las presentaciones](#). Básicamente, consiste en titular la diapositiva con un mensaje completo y plenamente informativo y, a continuación, ofrecer más información en forma, por ejemplo, de una lista breve, de un gráfico o de un diagrama. No hace falta que en estas tres primeras diapositivas ofrezcas demasiada información. [Su objetivo es destacar la importancia de tu presentación y despertar el interés por lo que vayas a contar más adelante](#). Para eso bastarán unas cuantas oraciones escritas como si fuesen titulares de prensa. Después entrarás en el detalle, pero lo primero es captar la atención y el interés de tu audiencia. (Esto no es más que una aplicación de la **estructura de pirámide invertida**, tan frecuente en el periodismo escrito. Consiste en administrar la información progresando desde lo general a lo más particular y específico, o sea, desde la base ancha de la pirámide, hasta su cúspide).

Primera diapositiva: Necesidad-Problema-Solución

El elemento principal de la primera diapositiva puede consistir en una lista de tres puntos ([recuerda animar cada uno de ellos para controlar siempre la atención de los oyentes](#)). En el primero, describe brevemente el problema al que os enfrentáis o el objetivo que debéis alcanzar. En el segundo, explica brevemente por qué lo anterior es necesario, o sea, la circunstancia que ha producido el problema. En el tercero, plantea una pregunta orientada a resolver este problema.

Segunda diapositiva: expón tus recomendaciones

Después de una pausa de asimilación para que tus oyentes sopesen lo que les has contado en la primera diapositiva, ofrece una breve lista de recomendaciones, no más de tres o cuatro. Por ahora, simplemente enúncialas; ya las explicarás más adelante.

Tercera diapositiva: explica la circunstancia crítica

Aquí es cuando empiezas a suministrar los detalles. En esta diapositiva regresas a la circunstancia que ha provocado el problema y comienzas a penetrar en ella con el objetivo de destacar la gravedad del problema o la necesidad del cambio que vas a proponer. Es un buen momento para mostrar algún gráfico o alguna tabla.

A partir de aquí, continúa proporcionando información según el esquema de pirámide invertida al que aludí antes. Te sugiero que sigas el Patrón Problema-Solución-Acción que explicamos en nuestros libros y en nuestro Curso PRO de creación de contenidos.

[Aprender a estructurar tus presentaciones de manera eficaz en nuestro Curso PRO de creación de contenidos.]

DIÁLOGO ABIERTO

¿Tú también utilizas las primeras diapositivas para captar la atención y centrar el tema de discusión? ¿Cómo lo haces?

<http://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/5-presentaciones-geniales-prezi-inspirarte/34231.html>

10 presentaciones geniales en Prezi para inspirarte

por Pablo Espeso 0 Comentarios

28.Jul 2016

Cuando el otro día hablábamos de Prezi mencionábamos que es muy importante dominar la herramienta para hacer presentaciones extraordinarias. En el caso de que te hayas decidido por usar ésta —aunque te recordamos hay muchas más disponibles—, llegará un momento en el que te vendrá bien observar qué es lo que se está haciendo por ahí para mejorar tus propios documentos. Y sobre ello vamos a hablar hoy. De Prezi, y de 10 presentaciones para inspirarte y que te darán ideas para mejorar tus actuales documentos. No tienes por qué seguir las al pie de la letra, pero sí echarles un vistazo y comprobar qué hacen, cómo lo hacen, cuál es la estructura que utilizan o cómo van creando el hilo argumental. Posiblemente entre las mejores presentaciones en Prezi que, seguro, te inspirarán.

Cuadros informativos



Esta plantilla es sencilla pero muy práctica: cuadros que informan sobre diferentes aspectos, de un modo secuencial y progresivo. Ideal para presentaciones que tengan un cierto orden que deba preservarse. Es muy versátil y puede adaptarse a prácticamente todo lo que tengamos en mente.

El mapa mental

Si tienes la información perfectamente organizada en diferentes categorías, con varios apartados, entonces debes echarle un vistazo a este mapa mental. Partiendo de un nodo central, va recorriendo los diferentes apartados —y sub-apartados— definiendo cada elemento, hasta llegar al total y final. De menos a más.

La rueda de color

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

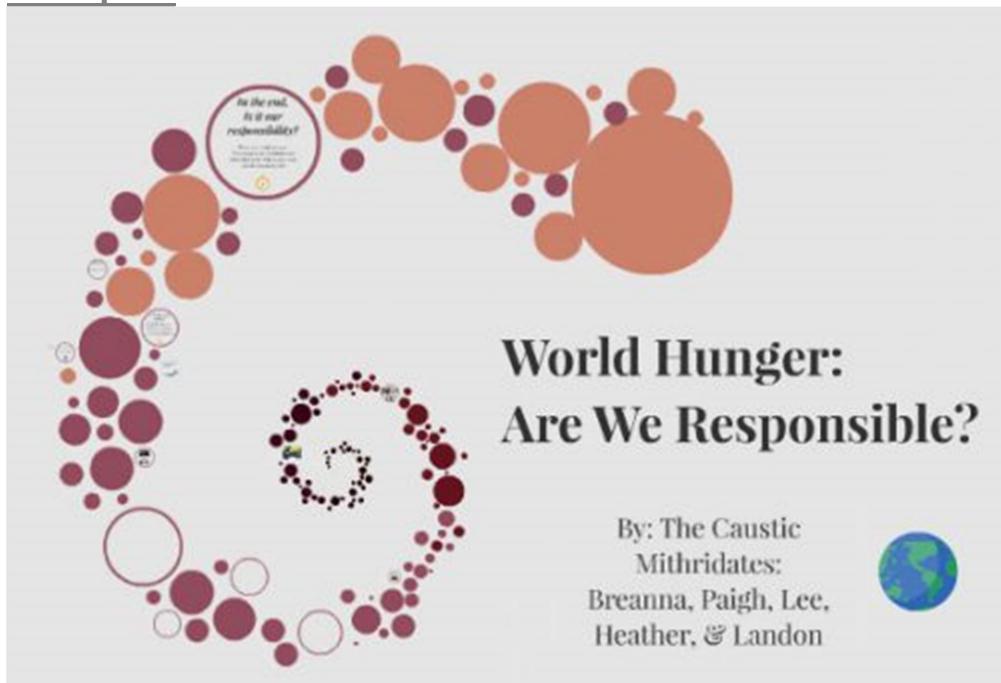


Un reloj rodeado de segmentos de colores, cada uno de ellos interpretando a un tema de nuestra idea. Esta presentación va recorriendo cada uno de los puntos, en un determinado orden hasta llegar, de nuevo, a la idea principal. Puedes basarte tanto en texto como en imágenes o iconos para apoyar tus ideas.

El periódico

Si quieras crear una presentación con un mayor impacto, entonces atento a lo que ofrece esta plantilla: un periódico sobre el que iremos resaltando la información. Texto, imágenes, gráficos o todo aquello que se te ocurra, podrás ir haciendo zoom en cada uno de estos elementos para ir descubriendo las diferentes partes de la presentación.

La espiral



Una de las formas más atractivas para presentar información es la espiral: según tus objetivos podrás ir de dentro hacia fuera, o al revés; sea como sea, con esta idea es esencial organizar bien los datos y el qué quieras contar.

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

Adereza la presentación con colores y diferentes formas, añadiendo también imágenes u otros recursos para tener un resultado final impactante.

Dos personajes históricos

En este caso sobre dos candidatos a la presidencia estadounidense en 2012, pero lógicamente podemos usar este ejemplo para cualquier otro **enfrentamiento entre dos elementos o individuos**. ¿Batman frente a Superman? ¿Y algo de historia con los republicanos frente a los nacionales? Lo que quieras, ésta presentación te dará una idea de cómo hacerlo.



Para la línea temporal

Si lo que quieras es relatar una línea temporal de acontecimientos puedes hacer uso de un Prezi de este tipo: un reloj en el que la línea temporal va avanzando y va relatando los sucesos, todo con un punto de vista tremadamente visual y atractivo que lo hace diferente a las presentaciones Prezi más tradicionales.

La historia de piratas

Con una curiosa y muy lograda **historia de piratas** se presenta un estudio de diseño alemán. Un pirata necesita hacerse un nuevo tatuaje, y con ello nos presentan los servicios que ofrecen a través de imágenes trabajadas y muy bien elaboradas que aportan un toque artístico genial en la que puede ser una de las más trabajadas y mejores presentaciones en Prezi que jamás se hayan hecho.



El mundo

Muchas veces se necesita hacer **una presentación alrededor del mundo**, que muestre datos o de cierta información sobre 'el globo'. Éste es un gran ejemplo en el que iremos recorriendo los diferentes continentes y

países a medida que muestra imágenes representativas; genial por ejemplo para una presentación de Ciencias Sociales.

Sobre el cuerpo humano

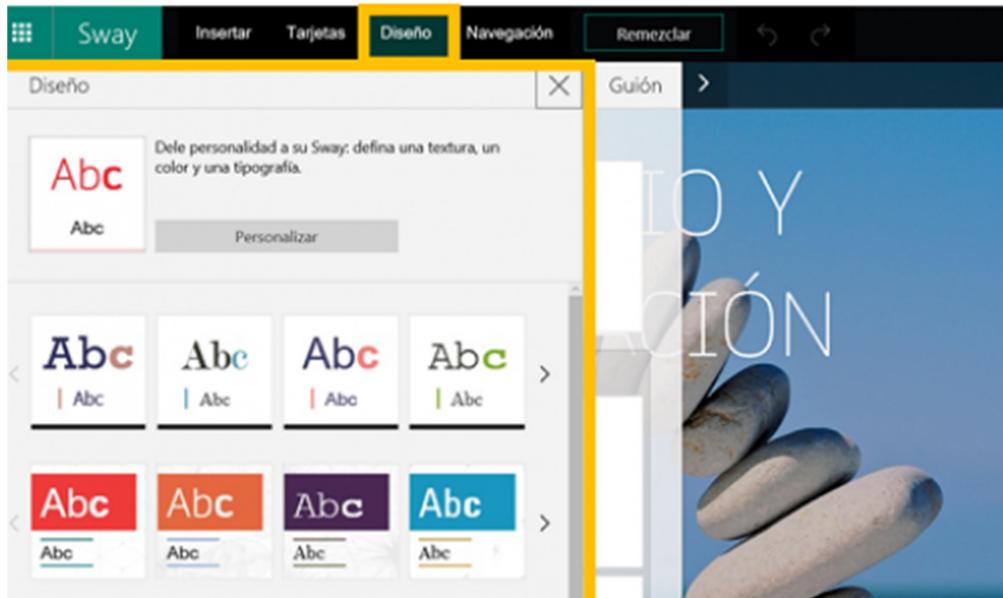
Datos específicos que se van mostrando a medida que la presentación avanza por las diferentes partes del cuerpo humano, todo aderezado con curiosidades que mezclan tanto información (generalmente, números) como imágenes y fotografías características.



Imagen de cabecera: pinturas y color, en ShutterStock

<http://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/crear-presentaciones-sway/40659.html>

¿Cómo crear presentaciones con Sway?



por Educación 3.0 0 Comentarios

10.Nov 2016

¿Buscas una forma distinta de crear presentaciones interactivas para tus clases? Vicent Gadea, Microsoft Teacher Ambassador, nos cuenta las ventajas de Sway, la herramienta de Microsoft que sirve para crear contenido, preparar presentaciones, informes interactivos o historias personales, entre otras muchas opciones.

Sway no es la evolución de PowerPoint, sino que llega para ocupar su propio espacio. Esta herramienta permite insertar una gran variedad de contenido web desde diversas fuentes como vídeos, imágenes, clips de audio, mapas, tweets y gráficos, entre otras. Además, a través del apartado 'Tarjetas' podremos elegir el contenido deseado e incluso crear grupos de imágenes con un formato determinado. Asimismo, es posible insertar contenido existente más fácilmente desde cuentas personales de redes sociales u orígenes públicos de Internet, sin salir de la herramienta y sugiere el contenido en función de lo que aparece en nuestro guion. Al tratarse de una herramienta on line, en la pantalla 'Mis Sways' se guardan todas las presentaciones que se sincronizan automáticamente sin necesidad de pulsar el botón de guardar.

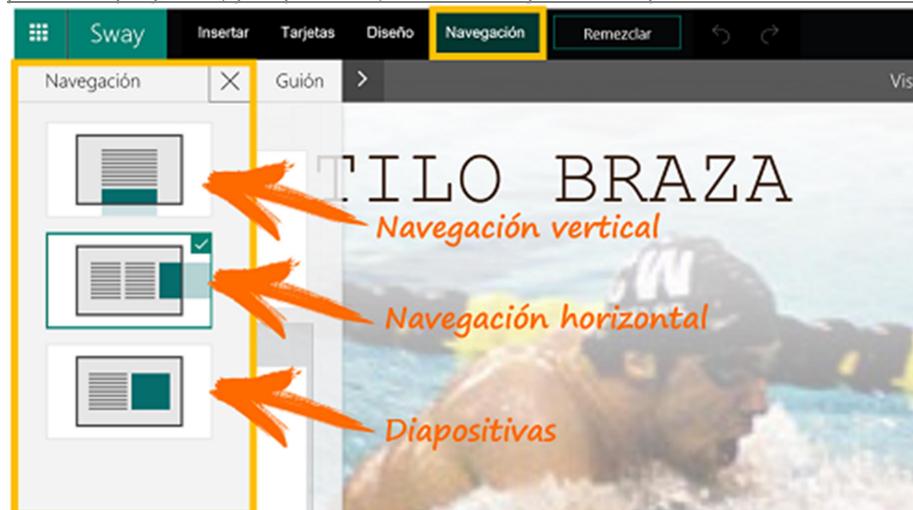
A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.



Para darle un toque personal a nuestra presentación, podemos transformarla al instante con grandes diseños, ya que existen multitud de plantillas a elegir. Además, en la pestaña 'Personalizar' se pueden encontrar diversas opciones como Inspiración de color y paletas de colores, Opciones de fuente, Tamaño de texto o Énfasis de animación.

Cuando se agrega una imagen, la herramienta identifica automáticamente aspectos gestuales, horizontes y otras líneas fuertes. Así, dependiendo del dispositivo en el que se visualice nuestro Sway y del estilo y diseño elegidos, de manera inteligente se escogen los puntos de enfoque para las imágenes. De igual modo, es posible elegir entre navegación vertical para asemejar nuestro Sway a una página web; navegación horizontal para contar historias o presentar proyectos; y diapositivas, si nuestro objetivo es impartir una clase o dar una ponencia.



Una vez tengamos el contenido preparado en el guion, podemos cambiar cualquier elemento o hacer clic en 'Remezclar' para aplicar un diseño diferente de manera aleatoria.

Para utilizar Sway sólo es necesario tener una cuenta de Microsoft o de Office 365 y acceder a la página www.sway.com. Uno de los principales objetivos de Office 365 es facilitar las posibilidades para colaborar y compartir. En este sentido, es posible difundir nuestro Sway o bien sólo con los miembros de nuestra organización o con cualquier persona.

<http://www.yorokobu.es/gente-estupida/>

¿Por qué la gente más estúpida que tú es capaz de ganarte en una discusión?

POR [SERGIO PARRA](#) 21 JULIO 2016

Hace unos días me vi inmerso en una cena de restaurante, una suerte de mesa redonda lisérgica, en la que **todos los concurrentes decían cosas sin pies ni cabeza**. Casi todas eran afirmaciones sobre ciencia y ninguno de ellos tenía ni remota idea de nada de lo que decía.

Todos ellos eran personas con estudios, cultivadas, con profesiones relacionadas con la comunicación... pero sus afirmaciones me dejaban desarmado. No sabía ni por dónde empezar a replicar. Algunas veces hilvanaba mentalmente cómo podría resultar lo más pedagógico posible, pero enseguida me refugiaba de nuevo en el mutismo, mordiéndome la lengua: «Me enfurece equivocarme cuando sé que tengo razón», que decía **Molière**.

Todas aquellas afirmaciones eran dogmáticas, seguras de sí mismas, sin fisuras, sin vacilaciones, jalonadas de clichés. Estaba en una mesa llena de tontos

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

ilustrados, lo que **Nietzsche** llamaba *bildungsphilisters* o zafios doctos, ignorantes que enarbolan sus títulos académicos y sus años de experiencia pero que carecen de erudición verdadera por su falta de curiosidad y humildad. Para que os hagáis una idea, estas fueron algunas de los temas que se trataron en aquella cena:

- Los fantasmas existen. Los hemos visto o conocemos a alguien de fiar que los ha visto.
- Lo natural es siempre mejor que lo artificial.
- Los alimentos sin químicos son mejores que los que los tienen.
- La alimentación biológica es más sana.
- Los transgénicos son malos en todos los sentidos.
- Existe la intolerancia a la lactosa porque las vacas no pastan y la leche no es como antes.
- Los niños de antes se entretenían con piedras y ahora necesitan juguetes y *tablets*.
- El profesor siempre tiene razón aunque no la tenga para que así el alumno nunca dude de la jerarquía de autoridad. Lo mismo sucede con la abuela y los padres.
- Antes los niños no eran sometidos a tantas normas de seguridad y sobrevivíamos.

Primer problema: gente que confía demasiado en lo que dice

Todos estos temas fueron postulados desde el llamado [efecto Dunning-Kruger](#), evidenciando que todos ellos sólo hablaban de oídas y no habían dedicado demasiado tiempo a investigar acerca de los temas objetos de glosa. Yo sólo osé hablar a propósito del primer tema, aduciendo que las personas que asisten a la aparición de fantasmas no pueden estar seguros de que han visto un fantasma: [tal vez son víctimas de una alucinación](#).

Nadie hizo caso de mi comentario y continuaron hablando y hablando. No callaban. Todo era charla de ascensor extendida a lo largo de tres horas de cena. Me sentía como el convidado de piedra que siempre ponen en los debates de 13TV, ese púlpito mediático de la Conferencia Episcopal donde se imita el formato de debate típicamente adversarial pero en el que sólo discuten personas que piensan exactamente lo mismo sobre todos los temas. **Era como**

si hubiera soplado un silbato para perros y todos ellos, claro, no fueran cánidos.

Todos somos capaces de autoangañarnos con la misma eficacia en todos los ámbitos de la vida. Desde que nuestra ex era más mala de lo que era hasta que determinado partido político traerá la prosperidad que merecemos. En consecuencia, no consiste en determinar que los polemistas de 13tv sean imbéciles, ni que mis acompañantes en aquella cena fueran idiotas, sino en asumir que todos lo podemos ser en algún momento. Por eso, al hablar, debemos ir siempre con cierto tiento, **como si avanzáramos por un terreno lleno de minas**.

Es un consejo un tanto estéril, porque a todos nos complace tener razón y todos estamos sesgados por el [efecto lago Wobegon](#), como explica **Kathryn Schulz** en su libro *En defensa del error*:

Muchísimos vamos por la vida dando por supuesto que en lo esencial tenemos razón, siempre y acerca de todo: de nuestras convicciones políticas e intelectuales, de nuestras creencias religiosas y morales, de nuestra valoración de los demás, de nuestros recuerdos, de nuestra manera de entender lo que pasa. Si nos paramos a pensarla, cualquiera diría que nuestra situación habitual es la de dar por sentado de manera inconsciente que estamos muy cerca de la omnisciencia.

Naturalmente, yo mismo, en este artículo, probablemente estaré incurriendo de forma más o menos grave en esos defectos. Y no dudo de que tropiezo en muchos otros sesgos más o menos ortodoxos cuando estoy en un debate de tipo adversarial y me da un poco de rabia que el otro tenga razón, como la ley de [la controversia de Benford](#), la [ley de Godwin](#) y otras.



Segundo problema: gente que desconfía demasiado de lo que dice

En el punto diametralmente opuesto, otra parte del **efecto Dunning-Kruger** postula que las personas pueden infravalorar sus aptitudes de forma exagerada. Es lo que en psicología se llama «síndrome del impostor».

Es un sesgo muy nocivo porque suele tener lugar básicamente en dos casos: en personas que son más inteligentes de lo habitual (y por tanto analizan de forma sistemática lo que dicen ellos y los demás) y en personas competentes que se encuentran en ámbitos donde se las considera incompetentes (mujeres en trabajos tradicionalmente de hombres, una persona sin estudios académicos en una mesa con periodistas titulados, etc.).

Ambos factores ponen en evidencia que este sesgo limita la opinión de personas extraordinarias que se consideran infraordinarias precisamente porque son extraordinarias. El mismo **Albert Einstein** llegó a decir: «La exagerada estima en la que se tiene el trabajo de toda mi vida me incomoda profundamente. Me siento obligado a verme a mí mismo como un estafador involuntario».

A juicio del experto **Dean Burnett**, la mezcla del primer problema (gente que confía demasiado en lo que dice) y el segundo problema (gente que desconfía demasiado lo que dice) en un mismo debate o conversación acarrea profundos desastres, tal y como escribe en su libro *El cerebro idiota*:

El debate público moderno está desastrosamente sesgado por culpa de ello. Hay áreas temáticas importantes, como la vacunación o el cambio climático, que se ven acaparadas por las diatribas apasionadas de individuos con opiniones personales infundadas, en vez de por las explicaciones más calmadas de los expertos bien informados, y todo ello por culpa de unas cuantas rarezas del funcionamiento cerebral.

También es culpa de nuestro cableado neuronal que nos fiemos más de las opiniones de las personas que argumentan con mayor seguridad y aplomo. La cuestión es que las personas que suelen hablar de ese modo acostumbran a ser las que sufren más profundamente el primer problema (gente que confía demasiado en lo que dice). Las personas que se muestran dubitativas e inseguras no suscitan la misma confianza, como revelaron [los estudios](#) de **Steven Penrod** y **Brian Cutler** llevados a cabo en las salas de vistas de durante los juicios.

Además, las personas que muestran una mayor actividad raquídea también se han acostumbrado a desconfiar más de sus propias opiniones porque estas cambian y evolucionan a medida que meditan sobre ellas, como explica **Steven Johnson** en *La mente de par en par*:

Tengo una extraña propensión a recordar con intensidad ciertos argumentos expuestos de pasada por amigos, profesores o colegas, en el marco de una conversación de sobremesa o de un seminario. (...) Al cabo de los meses, y hasta de los años, me sorprende dando vueltas a sus argumentos, construyendo contra-argumentos o reforzando su verdad esencial con nuevas pruebas.

Finalmente, pues, nos dejamos contaminar con mayor facilidad de las opiniones más inanes. Y resulta francamente difícil tener la razón en un debate **cuando el que más duda de sus razones es el que más razones tiene, por regla general**.

O dicho de otro modo: fijaos más en las personas que pierden los debates y no os dejéis deslumbrar por los oropeles de la retórica y el carisma de quienes ganan los debates. 13Tv incluido.

<http://www.jotdown.es/2016/09/asumelo-ya-debatir-no-sirve-nada-lo-siempre-creido/>

Asúmelo ya: debatir no sirve para nada de lo que siempre has creído

Publicado por Sergio Parra

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.



Reservoir Dogs, 1992. Imagen: Live Entertainment / Dog Eat Dog Productions.

Alguien me dijo en una ocasión que conmigo no se puede discutir. Hasta donde me alcanza la memoria, yo también he proferido esa acusación en un par o tres de ocasiones. Los motivos que propician estas consideraciones son diversas: que el otro nos lleva la contraria por deporte, que se enroca en sus opiniones como un burro con orejeras, que pierde los estribos a la mínima, que nos trata con displicencia o bravuconería, y un largo etcétera.

Sea como fuere, cuando participamos en un debate de formato adversarial, en el que se contrastan dos opiniones divergentes, quienes han visto demasiado *Sálvame Deluxe* se limitan a lanzar frases lapidarias e incuestionables con la profundidad de un aforismo de Mr. Wonderful, y quienes se creen más cultos e ilustrados aspiran a convencer más que vencer y hasta a aprender de la experiencia, enriquecer la propia opinión y ampliar horizontes.

La mala noticia es que se equivocan. Todos ellos. Debatir no sirve para absolutamente nada. Al menos para nada de lo que creemos en realidad.

Tu opinión no importa

La entradilla «yo opino que...» debería ser considerada anatema en cualquier debate. El problema de las opiniones no solo reside en que todos creen tener una, sino en que, precisamente por eso, todas deben recibir una pequeña dosis de respeto y atención. Pero las opiniones en realidad no tienen demasiado valor porque solo son reflejo del nicho social del que formas parte.

Otras opiniones en sintonía con tus opiniones políticas o tus creencias religiosas no solo serán las que más incidan en ti porque te sueles rodear de gente que se parece a ti, sino que únicamente describen una insignificante parte de la realidad: imagina los miles de millones de personas que nunca conocerás y de las que nunca sabrás nada que viven en decenas de países que nunca pisarás.

El otro problema de las opiniones es que nunca han servido para incrementar el número de conocimientos de la humanidad. La razón es que encajamos las opiniones con mejor disposición si se presentan con una buena dosis de retórica o si quien las emite está considerado como inteligente o importante por algún motivo (las opiniones del papa, por ejemplo, resultan más trascendentales para sus seguidores). Y solo asimilamos parcialmente las opiniones, justamente la parte que comprendemos, con

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

la que empatizamos, que se ajusta a una serie de prejuicios sobre la realidad; el resto es sonido que no sabemos interpretar correctamente.

De hecho, la humanidad no empezó a agigantar exponencialmente su corpus de conocimientos empíricos sobre el mundo hasta que no se produjo la revolución científica, allá por el siglo XVII. Esto es: tu opinión ya no importa, solo importa que demuestres (mediante un experimento u otra forma) por qué sabes lo que sabes.

La revolución científica no solo fue una revolución que atañía a las teorías científicas, sino también a las ideas políticas, sociales e incluso estéticas. Todas estas ideas, en mayor o menor medida, pueden ser sometidas a los mismos patrones de demolición, sustitución y avance que las teorías científicas.

La revolución científica postuló, nada más y nada menos, que ya no se tuviera en cuenta lo que decía la gente, a fin de que los errores colectivos y los errores privados dejasesen de emponzoñar el conocimiento, sino que se creara un sistema autónomo, una suerte de máquina de la verdad: toda proposición debía ser presentada con las pruebas que la avalasen (la concatenación de datos que la sostienen) y sometida a escrutinio general a fin de hallar fallas. Si no se encontraba ningún error, la propuesta era temporalmente aceptada. Si alguien hallaba alguna inconsistencia, se sustituía la propuesta por otra mejor.



Nikita Khrushchev y Richard Nixon, Moscú, 1959. Fotografía cortesía de history.com

Leído de corillo este sistema parece muy simple, y en realidad lo es, pero no se le había ocurrido a nadie en miles de años de historia. Esa es la razón de que, durante siglos, se estudiaran las ideas del médico de la antigua Grecia **Hipócrates**: bastaba con que él lo hubiera afirmado para que se aceptara como cierto. La revolución científica, sin embargo, partió de la premisa de que no nos podíamos fiar ya de ningún conocimiento anterior y que debíamos empezar desde cero. No importaba que dichos conocimientos procedieran de mentes preclaras como las de **Sócrates** o **Platón**.

De repente, quince siglos de conocimientos fueron parcial o totalmente refutados por ingentes cantidades de información de mejor calidad a propósito de animales, plantas, geología, geografía, cosmología, medicina y cultura humana en general. Como abunda en ello **Kathryn Schulz** en su libro *En defensa del error*: «En nuestra época, globalmente íntima y cartografiada en Google, es casi imposible comprender el grado de trastorno intelectual y emocional que toda aquella nueva información tuvo que occasionar». No era para menos. Por primera vez en la historia se perseguía conocimiento excluyendo lo máximo posible al yo. Porque la ciencia es, sobre todo, una herramienta que tiende a dejar al margen a la humanidad. Porque la ciencia es el intento de alcanzar el máximo de objetividad posible: la ausencia

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

de la mente, de prejuicios, sentimientos e interpretaciones, es decir, de opiniones. Y si la objetividad es lo que tiene lugar independientemente de nuestra mente, el debate basado en opiniones personales es cualquier cosa menos objetivo.

Porque en un debate de cualquier índole, sobre todo si se produce de forma sobrevenida (en un café, un viaje en coche, en una cena de empresa), no hay tiempo ni medios para verificar datos o hacer demostraciones. La gente habla en intervenciones cortas y rápidas y dice lo que piensa, sin que sepamos exactamente de dónde procede ese conocimiento (generalmente se lo ha inventado, se lo ha dicho otra persona o lo ha leído en algún artículo, mayormente de opinión). Como apunta el psicólogo **Gary Marcus** en *Este libro te hará más inteligente*: «Cuando dos personas discrepan, la causa hay que buscarla muy a menudo en que sus convicciones previas les llevan a recordar (o a centrarse en) fragmentos de información diferentes».

Si el debate se limitara a presentar los datos de que disponemos, el debate se reduciría e incluso se diluiría. Esto es lo que sabemos y no sabemos más (de momento). El resto son conjeturas, un blablablá. Que además presentamos maniqueamente, como explica el filósofo **Julian Baggini** en *¿Se creen que somos tontos?*: Preferimos «eso es cierto» o «eso es falso» a «la parte factual de esa información es verdadera, pero sus supuestas ventajas no son reales».

Otra cuestión es que la mayor parte de la gente ignora dónde se encuentra este conocimiento y sus fuentes pueden ser tan dispares como una entrevista en «La Contra» de *La Vanguardia* o un blog Illuminati. Sin contar que la mayoría de la gente ni siquiera comprende los elementales basamentos de la lógica y de la filosofía de la ciencia, como denuncia el matemático **John Allen Paulos** en *Un matemático lee el periódico*: «Qué diferencia hay entre la proposición empírica y la apriorística, entre la inducción científica y la inducción matemática. ¿Es válida cierta consecuencia en ambos sentidos o es falsa su inversa?».

En resumidas cuentas, cuando se vierte una opinión en un debate, no estás recibiendo nada cualitativamente relevante porque lleva marchamo de «opinión». La opinión únicamente es información de la que ignoramos su procedencia, y la recibimos en cantidades ingentes, que a su vez es producida por otras opiniones. Hasta el punto de que nuestras creencias no son realmente las que limita nuestra mente, sino la red de testigos y sus opiniones en la que estamos atrapados.

Con todo, el problema de la opinión es solo la punta del iceberg de cualquier debate.

Improvisación emocional: el motor del debate



Siete mujeres, 1966. Imagen: Metro-Goldwyn-Mayer.

A uno le gusta pensar que, al debatir, está realizando un intercambio ponderado de conocimientos mientras, de fondo, suena una música de violines. «Adelante, caballero, dígame qué opina». «Hum, interesante punto, pero déjeme que le matico lo siguiente». Si hacemos *zapping* durante cinco minutos descubriremos que esta forma de debate es una idealización. Con todo, aun logrando debatir como caballeros decimonónicos, siempre con la mejor predisposición y humor, recibiendo las réplicas como buenos fajadores y disparando las nuestras con respeto y humildad, estaremos lejos de solucionar uno de los mayores lastres de cualquier debate: la improvisación.

Los debates, a diferencia de los ensayos escritos, tienen lugar en tiempo real. Cada segundo que transcurre pronunciamos alguna palabra. Si bien podemos guardar silencio unos segundos para reflexionar acerca de nuestra siguiente intervención, o incluso podemos tomar alguna nota al vuelo mientras nuestro interlocutor desarrolla su argumento, lo cierto es que el tiempo apremia cuando intercambiamos opiniones con los demás. Y no solo tenemos poco tiempo para acceder a todos los conocimientos que atesoramos sobre el tema tratado (confiando en que nuestra memoria no nos juegue malas pasadas), sino que debemos sintetizarlo, liofilizarlo y presentarlo casi con la extensión de uno de esos textos virales de Facebook y, a ser posible, con la determinación retórica de una galleta de la fortuna.

Hay asuntos que requieren la lectura de libros de trescientas o cuatrocientas páginas. Incluso esos libros, que han sido redactados durante meses o años, que se corrigen y pulen línea a línea, suelen hacer llamadas a una extensa bibliografía compuesta por otros libros o artículos que, a su vez, también han sido redactados del mismo modo. Ahora estamos delante de nuestro polemista ideal, caballero hasta la médula, y tenemos unos minutos para recordar y ordenar todo el conocimiento que obtuvimos de la lectura de esos libros (en el mejor de los casos, porque la mayoría de la gente ni siquiera lee libros de los temas que aborda).

Es decir, en un debate ideal, los concurrentes deben haber leído mucho sobre el tema, haber consultado fuentes fiables, recordar lo leído, ordenarlo de forma coherente y ajustada a la réplica del otro y, por si fuera poco, hemos de confiar en que el otro entienda lo que estamos diciendo o sea capaz de intuir todo

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

lo que nos hemos dejado en el tintero. En un debate ideal, recibimos una porciúncula de conocimiento bajo la promesa de que la incorporaremos a nuestra reflexión y que leeremos mucho y bien sobre ese tema para contrastarlo, algo que nunca o casi nunca sucede en realidad. Además, si de lo que se trata con un debate no es tanto convencer al otro como facilitarle material para que lo someta análisis, ahorraríamos tiempo omitiendo el debate y ofreciendo sencillamente una bibliografía apropiada a nuestro interlocutor.

En realidad el cerebro humano no funciona así. Cuando hablamos con alguien no exponemos pormenorizadamente una ristra de argumentos como si se tratara de una tesis doctoral, sino que improvisamos en función de lo que nos llegue a la mente, y mucho más importante: en función de las réplicas y gestualidad del interlocutor (cuando ha puesto esos ojos en blanco he decidido ser más categórico porque me ha ofendido su displicencia). Nuestro cerebro, sobre todo en un entorno social, no es una máquina analítica sino una órgano que tiende a la fabulación: nos gustan las historias, tanto explicarlas como recibirlas, y faltamos a la verdad en aras de que las historias tengan sentido (tanto para nosotros como para los demás). Un debate es un intercambio de emociones en un caldo de cultivo social, no un análisis racional.

Diversos experimentos ponen en evidencia esta tendencia, pero [uno de los más curiosos](#) fue el realizado por los psicólogos **Richard Nisbett** y **Timothy Wilson** en 1977. Tras abrir una tienda en unos grandes almacenes de Michigan, solicitaron a la gente que comparara cuatro clases distintas de medias. Todas las medias, en realidad, eran completamente idénticas, pero los compradores mostraron preferencia por unas y no por otras, e incluso razonaron extensamente las razones de la misma, aseverando que ese color era un poco más atractivo o que el tejido era un poco menos rasposo. Es decir, que tendemos a explicar nuestras razones aunque sea a costa de inventarlas sobre la marcha. Hasta el punto de que, tras el experimento, se reveló a todos los consumidores que las medias eran exactamente iguales... y muchos se negaron tajantemente a creerlo, aferrándose a sus creencias originarias.

Esa es la razón de que, en casi cualquier tema abordado, raramente admitamos «no lo sé» y vertamos nuestra opinión con soltura, totalmente improvisada o recogida de oídas (incluso para temas profundamente técnicos de ámbitos como la economía o la física cuántica). Y, si nos pillan en algún renuncio, básicamente nos dediquemos a agarrarnos al clavo ardiendo.

A esto se suma que todos, en mayor o menor medida, estamos lastrados por el llamado efecto lago Wobegon, como explica Kathryn Schulz en su libro *En defensa del error*:

Muchísimos vamos por la vida dando por supuesto que en lo esencial tenemos razón, siempre y acerca de todo: de nuestras convicciones políticas e intelectuales, de nuestras creencias religiosas y morales, de nuestra valoración de los demás, de nuestros recuerdos, de nuestra manera de entender lo que pasa. Si nos paramos a pensarlo, cualquiera diría que nuestra situación habitual es la de dar por sentado de manera inconsciente que estamos muy cerca de la omnisciencia.

¿Cómo es posible que la gente cambie de opinión tras un debate?



Un dios salvaje, 2011. Imagen: Constantin Film.

Llegados a este punto, podemos aducir que tras un debate puede que nos hayan convencido de algo, que nos hayan mostrado una veta de conocimiento que nos había pasado inadvertida, que nos hayamos sentido enriquecidos de algún modo. En general, un debate no sirve para cambiar la opinión de las partes, pero vale la pena explorar por qué sucede en cierto porcentaje de casos.

En primer lugar, que experimentemos todas esas sensaciones no significan que sean ciertas. Uno puede cambiar de opinión tras un debate (aunque sea un fenómeno más raro que avistar al Yeti), pero ignoramos si ese cambio de opinión obedece a que hemos recibido la información completa y correcta, o que sencillamente nos la hemos tragado porque parecía convincente, tal vez añadiendo mayor número de errores a nuestros conocimientos.

Por si esto fuera poco, los cambios de opinión no suelen ser fruto de los debates, sino de algo gradual o, por el contrario, de un salto cuántico fugaz. Los cambios de opinión se producen muy rápidamente o muy lentamente para proteger nuestra autoestima: solo a estas dos velocidades el cambio de polaridad tiene lugar de forma casi imperceptible. El cambio gradual de una creencia (ahora dejo de creer en Dios, por ejemplo) atenúa la experiencia hasta que casi desaparece. El cambio repentino hace lo mismo condensando la experiencia: al advertir tanto para nosotros como para los demás que estábamos equivocados es casi como si también alumbráramos una nueva verdad. El primer tipo de cambio de creencia puede prolongarse durante años, el segundo, apenas unos segundos. Pero difícilmente, tras diversos tiras y aflojas, un polemista irá admitiendo sus errores y asumiendo que quizás no sabe qué opinar, que se ha quedado huérfano de conocimiento. En el mundo real, sin embargo, tenemos toda la razón del mundo sobre algo hasta que, justo un instante después, tenemos toda la razón del mundo sobre otro asunto.

Esta lógica, sin embargo, incluye un matiz. Los cambios de opinión derivados del propio debate, los fidedignos, los verdaderamente lacayunos, pueden tener lugar si el contexto es emocionalmente confortable. O dicho en román paladino: si el debate tiene lugar con alguien a quien amamos particularmente. Los argumentos proferidos por alguien del que estamos enamorados, por ejemplo, siempre suenan mejor que el de los otros, hasta el punto de que no nos dolerán prendas en admitir nuestros deslices frente a él.

Con todo, esta es solo la visión simplista del contexto. El contexto puede ser diverso y cambiante en apenas segundos, e incluso interactúa de formas arcanas con nuestros estados de ánimo (los contextos interiores o biológicos). Schulz resume mejor que yo estas oleadas neuroquímicas dependientes del contexto:

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

... son sensibles de una manera imprevisible a pequeñas fluctuaciones, fácilmente perturbados, a menudo aparentemente arbitrarios. En un sistema semejante es difícil explicar por qué la humildad y el humor a veces prevalecen sobre la soberbia y la susceptibilidad, y es aún más difícil prever de antemano el resultado. Como consecuencia, nuestra capacidad para admitir nuestras confusiones tendrá siempre algo de misterioso y en ella influirá, como en todo, nuestro talante momentáneo.

Dicho de otro modo: hay momentos en los que, sin saber muy bien la razón, deseamos machacar al interlocutor que nos ha tocado las narices porque parece que cuestiona nuestras creencias. Otros momentos, sin que haya cambiado nada realmente, podemos abordar la cuestión con un tono entre cortés y circunspecto o meramente salomónico, como si la verdad fuera un concepto inaprensible.

Esto no solo ocurre en nosotros, sino también en nuestros interlocutores. Y nunca podemos saber fehacientemente si nuestro interlocutor está siendo víctima de sesgos tanto cognitivos como contextuales y, por tanto, el grado de ruido que añade a nuestro sincero y elevado propósito de confrontar nuestras ideas con otras para enriquecerlas o hasta cambiarlas.

En consecuencia, otorgarle la razón a alguien poco tiene que ver con el contenido de lo dicho en sentido estricto. Es decir, que dar o no la razón a alguien tiene también algo de caprichoso y fortuito. El misántropo contumaz de **Schopenhauer** fue más tajante a la hora de describir esta sensación en *Sobre la cuádruple raíz del principio de razón suficiente*: «A veces hablo con los hombres como el niño con sus muñecos; aun sabiendo que los muñecos no pueden comprender, mediante un grato autoengaño metódico se logra el gozo de la comunicación».

El cerebro chapucero



William Buckley vs Gore Vidal, 1968 (del documental *Best of Enemies*). Imagen: Magnolia Pictures.

Si bien hay personas más arrogantes y obstinadas que otras a la hora de discutir cualquier tema, más cerradas de mente o sencillamente más disonantes cognitivas, cuñadismo *style*, todos albergamos todos esos elementos y se manifiestan con más o menos brío en función del contexto o sencillamente del día que hemos tenido. Además, esta idea de que hay buenos y malos discutidores también se asemeja bastante a un argumento circular: afirmar que gente tozuda no puede admitir que está equivocada es casi lo mismo que afirmar que la gente que no puede admitir su error no puede admitir que está equivocada. Es decir, que asumimos que el otro está equivocado (tozudamente) aunque quizás esté en lo cierto y su tozudez en realidad sea razonable. Al fin y al cabo, tildar a alguien de que no sabe discutir es otra forma de advertir que está equivocado. Algo que, en todo caso, deberá dirimirse en el propio debate.

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

Bien, en realidad no hace falta dirimirlo. En gran parte de los asuntos que se debaten, al carecerse de experimentos y pruebas que avalen cada una de las afirmaciones, en realidad cada uno cuenta la suya sin que nadie sepa a ciencia cierta si hay engaño o manipulación (ni siquiera el propio manipulador, que puede operar inconscientemente). Quienes aducen que debaten con los demás para aprender sencillamente son víctimas de lo que se denomina «realismo ingenuo»: la idea de que el mundo es tal y como lo experimentan, y que pueden transmitir su experiencia a otra persona para que también la experimente igual que ellos. Bajo este paraguas, un debate reflejará pasivamente la verdad del mundo, ni más ni menos. Lo que yo opino es verdad o, en cualquier caso, es verdad lo que tú opinas, vamos a discutirlo y así hallaremos quién capta mejor la realidad. O como dijo el filósofo **Ward E. Jones**: «Lo que sucede es que no tiene sentido verme a mí mismo creyendo que P es verdad y al mismo tiempo convencido de que lo hago por razones que no tienen nada que ver con que P sea verdad».

Por si fuera poco, nuestro cerebro tiende a interpretar a quien está equivocado como nuestro enemigo, lo que en general carga aún más las tintas. Esta percepción puede ser manifiesta o sencillamente estar oculta tras capas y capas de corrección política («yo no soy racista, pero...»). Si alguien afirma algo chocante no es infrecuente que el otro responda con algo parecido a: «¿Estás flipando?». Y quienes defienden creencias diametralmente opuestas a las nuestras pueden ser tildados alegremente de «rojos», «cavernarios», «lunáticos liberales», «meapilas de la derecha» y un largo y creativo etcétera.

Cuando la gente de mi entorno suele afirmar cosas del tipo «¿Qué clase de idiota puede seguir votando al PP?» a menudo pasan por alto que viven en una burbuja ideológica, y que sus homólogos políticos diametralmente opuestos probablemente están afirmando algo parecido a «¿Qué clase de idiota vota al PSOE?». Y eso sucede con toda clase de temas. Siempre hay asuntos en los que, hasta el mayor defensor del debate como forma de enriquecimiento personal, parte de la premisa de que el otro es sencillamente idiota. Y si pensamos que el otro es idiota es porque pensamos que nosotros no lo somos.

Es la razón de que en Estados Unidos haya condados donde los demócratas siempre ganan, y otros donde siempre ganan los republicanos. Como abunda en ello Schulz:

Tanto si pasamos mucho tiempo con esas personas porque estamos de acuerdo con ellas o si estamos de acuerdo con ellas porque pasamos mucho tiempo juntos, la cuestión fundamental sigue siendo la misma. No es solo que participemos de una creencia; es que participamos de una comunidad de creyentes.

En el caso de que nos veamos obligados a permanecer tiempo con personas que opinan radicalmente distinto a nosotros, entonces echamos mano de los buenos modales y tampoco abordamos los temas en los que diferimos. Y si lo hacemos, el tacto propicia que tampoco abordemos los puntos verdaderamente críticos. Ello no solo torna el debate en un teatro (en el caso de que no queramos hacer daño a la otra persona), sino también en una manera de enemistarse, distanciarse y reafirmar nuestras propias creencias (en el caso de que tengamos ganas de sangre, poniéndonos petulantes, paternalistas o desdeñosos).

Lo más perturbador, sin embargo, es que si procedemos así con los demás, hemos de admitir que también los demás lo hacen con nosotros, lo que reduce ostensiblemente la probabilidad de que nos alerten a propósito de posibles fallos de nuestras opiniones. Dicho de otro modo: parece que en formato profundamente adversarial solo caben dos opciones, a saber: que saquemos las uñas y el otro se ponga a la defensiva (reforzando sus ideas), o que nos callemos educadamente y otro sencillamente no sepa que está equivocado (reforzando sus ideas).

El deporte nacional: debatir asuntos abstractos



Doce hombres sin piedad, 1957. Imagen: Metro-Goldwyn-Mayer / Orion-Nova Productions.

El debate puede ser útil si es conciso y tiene como objeto de glosa un tema muy sencillo, fácil de demostrar, «mira, no, oye, dijiste que no te dejaste el gas encendido y aquí tienes la prueba de que no es así». Sin embargo, el debate se convierte en un lastre intelectual peligroso cuando se centra en temas complejos, abstractos, para los cuales no solo no hay evidencia, sino que la solución ni siquiera es binaria, sí o no, a favor o en contra.

Son los llamados temas peliagudos, que generalmente emanan de la subjetividad o en los que los acuerdos al respecto solo son convenciones o fronteras arbitrarias porque nada es blanco o negro. Es el caso de, por ejemplo, el aborto, el uso del burkini, la tauromaquia y otros tantos. Eso no quiere decir que no haya nada que aportar a tales temas. Todos esos asuntos pueden analizarse de forma más completa si se aportan datos de buena calidad, como los científicos. Por ejemplo, si debatimos sobre el aborto, el debate será mucho más completo si se tiene en cuenta lo que ya sabemos sobre embriología, genética, el sistema nervioso o la conciencia. Pero, si bien debatir a ciegas es mucho más infructuoso que hacerlo teniendo en cuenta tres o cuatro puntos indiscutibles, la solución a esos debates no existe, solo podemos dar vueltas y más vueltas a su alrededor, incluso cambiando de postura a cada poco en función de las nuevas opiniones que recibamos.

Y, entonces, queda a la vista la verdadera función del debate, que en absoluto es presentar todo lo que hemos aprendido en nuestra vida acerca de un tema para contrastarlo con todo lo que han aprendido los demás para, finalmente, todos salir de allí sabiendo más que antes.

Blablablá, el motor social

Debatir sirve para lo mismo que charlar de cualquier otro tema. Un debate, por el hecho de definirse como debate, discusión, polémica, no dista en absoluto de las funciones que tiene cualquier conversación.

Puede ser un pasatiempo o una manera de aproximarse al otro, tratar alianzas o forjar odios. Discutir es como un baile de salón. El debate considerado como un baile con otra persona, pues, sirve para divertirse, acercarse, conocerse, ahora lo llevo yo, ahora tú, aquí soy un poco Tartufo, allí tú me sueltas un moco, aquí yo te demuestro que tengo una espina clavada por aquello que me dijiste, media vuelta, bienvenido a mi baile o fuera de aquí.

Debatir es algo así como un engrasante social. Una forma de juego que recuerda a los mordiscos de mentira que se propinan los perros.

Debatir es hablar y, como especie social que somos, necesitamos hablar para intimar. Si la mayor parte del tiempo chismorreamos sobre terceras personas a fin de evaluar la reputación relativa de los

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

diferentes miembros del grupo, la otra gran parte del tiempo la dedicamos a confrontar ideas para hacer justamente lo mismo.

Debatir, las más de las veces, no sirve para hallar la verdad, ni para convencer a nadie de nada. Obviamente, siempre debemos preferir el intercambio ponderado de argumentos al intercambio vehemente de denuestos. Pero eso no quita que probablemente le estamos otorgando un exceso de importancia a la capacidad esclarecedora del debate en sí mismo, por muy ponderado que sea. Como describió **Philip Roth** en *Pastoral americana*:

En cualquier caso, sigue siendo cierto que de lo que se trata en la vida no es de entender bien al prójimo. Vivir consiste en malentenderlo, malentenderlo una vez y otra y muchas más, y entonces, tras una cuidadosa reflexión, malentenderlo de nuevo. Así sabemos que estamos vivos, porque nos equivocamos.

El cerebro es un accidente evolutivo y, si bien tiene unas capacidades asombrosas, su diseño no es propicio para alcanzar la objetividad. Un cerebro está tan sesgado que, por defecto, ningún individuo puede negar que sea racista, machista o clasista: lo más que puede hacer es afirmar que intenta serlo lo menos posible.

De igual modo, un cerebro no está diseñado para debatir en el sentido tradicional del término, lo cual tampoco es impedimento para mejorar algunos hábitos mentales sin necesidad de ser un gran científico: prestar atención a las contrapruebas, evitar creer que lo que pensamos es la última palabra y, sobre todo, que el árbol no nos eclipse el bosque o que olvidemos por demasiado tiempo que nuestras creencias más firmes están determinadas por accidentes del destino, desde nuestro lugar de nacimiento hasta nuestro ADN.

Porque al considerar que no podemos discutir con alguien, que discutimos para encontrar la verdad, que el otro no está siendo ponderado y lógico como nosotros, que somos humildes y solo buscamos el enriquecimiento mutuo... es probable que estemos poniendo de manifiesto justo lo contrario: que nos creemos más listos, que no somos víctimas de toda la maraña de sesgos cognitivos que entorpecen el cerebro humano, que, sumergidos hasta las trancas en el lago Wobegon, estamos por encima de la media.

Por eso, si estamos en el fragor del debate, intentemos tomarnos unos segundos, respirar hondo y recordar que solo estamos ejecutando un baile social antes que escudriñando quién tiene razón.



Debate entre John F. Kennedy y Richard Nixon, 1960. Fotografía: Cordon Press.

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.

A oratoria nas aulas. A creación de presentacións.

José Manuel Dopazo Mella. IES Maruxa Mallo. Ordes. jm_dopazo@yahoo.es
CFR Ferrol. Novembro 2021.