

A black and white photograph showing a close-up of a person's hand holding a wooden gavel. The gavel is positioned over a wooden block, which has a small ball resting on its surface. The background is blurred, showing other people and what appears to be a courtroom setting.

Trileros da oratoria

José Manuel Dopazo Mella.

Cinco asuntos:

- 1. Preparar o terreo.**
- 2. Estratexias persuasivas.**
- 3. As falacias.**
- 4. Como nos resistimos.**
- 5. Trucos para perder o medo a falar.**

1.

**Preparar o terreno
antes de sementar**



- GALÍCIA

Arado

 www.todocoleccion.net



O noso cerebro funciona así...



Studio 97



Studio 17

C. R. Critcher, T. Gilovich, «Incidental Enviromental Anchors», *Journal of Behavioral Decision Making*, n° 21, (2007), pp. 241-251.

**Escribe un número
de dúas cifras ALTO**



**Escribe un número
de dúas cifras BAIXO**



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

**Debuxa liñas
LONGAS nun papel.**



**Debuxa liñas
CURTAS nun papel**



D. M. Oppenheimer; R. E. Le Boeuf; N. T. Brewer,
«Anchors Aweigh: A Demonstration of Cross-Modality
Anchoring and Magnitude Priming», *Cognition*, nº 106,
(2008), pp. 13-26.



A. C. North; D. J. Hargreaves; J. McKendrick, «In Store Music Affects Product Choice», *Nature*, n° 390, (1997), pp. 132.







Santiago Abascal ✓

@Santi_ABASCAL

Seguir



🇪🇸 Hoy desde Álava todo mi apoyo para la @guardiacivil y la @policia en su justa reivindicación de equiparación salarial 🇪🇸
#EquiparacionYa @jusapol #jusapol #18nSol
#18NApoyaGCyPN #18NApoyaPNyGC



Autor del éxito internacional *El arte de empezar*

Guy Kawasaki

«Lea este libro para crear una empresa tan cautivadora como Apple.» *Steve Wozniak, cofundador de Apple*



El arte de cautivar

Cómo se cambian los corazones,
las mentes y las acciones

Capítulo 2:

Cómo gustarles.

«Empecemos por la primera
impresión que causas.

Hay cuatro factores que
contribuyen a que sea buena:
tu sonrisa, tu vestimenta,
tu apretón de manos
y tu vocabulario».

«Ante todo, sonríe.

La clave para lograr una sonrisa
estupenda al estilo George
Clooney es pensar en cosas
agradables».

«Si no crees que sonreír es útil,
responde a estas preguntas:

- ¿Te gusta hacer tratos con gente malhumorada?
- ¿Conoces a alguien a quien le guste hacerlo?
- ¿Crees que la gente malhumorada consigue lo que quiere».

Autor del éxito internacional *El arte de empezar*

Guy Kawasaki

«Lea este libro para crear una empresa tan cautivadora como Apple.» **Steve Wozniak, cofundador de Apple**



YouTube

steve jobs escena despido

A continuación

REPRODUCCIÓN AUTOMÁTICA

5 COSAS que STEVE JOBS JURÓ que Apple NO HARÍA
ElWike
921.379 reproductions

Formar Equipo - Macintosh - Steve Jobs
Sin Limites
373.136 reproductions

LO QUE NO VISTE DE LA EXPLOSIÓN DE TLAHUELILPA...
El Tamalerito
3,7 M reproductions
Novo

Luis Piedrahita saca a la luz uno de los mayores timos de la...
Antena 3
Recomendado para ti

Joaquín Reyes - El Campo
John9Birks
Recomendado para ti

Leon reconoce a la mujer que le salvo la vida. primicia -...
ALEFAB ACU
11 M reproductions

Piensa Diferente, Cambia Al Mundo (Steve Jobs)
Sergio Carrasco
188.151 reproductions

Steve Jobs Despide a su mejor

Escena do despido do empregado

962 reproductions

4 0 COMPARTIR GARDAR ...

<https://youtu.be/iLVftj61YZc?t=60>

Un mal año lo tiene cualquiera...
...por suerte, nosotros no somos cualquiera.

MUTUAACTIVOS
GRUPO MUTUA MADRILEÑA

Tecnología

La biografía de **Steve Jobs** descubre el 'mal genio' del genio



¿Por qué
el Colegio
Estudio?

Steve Jobs era un tipo arrogante, cascarrabias, obsesivo y extraordinariamente displicente con sus colaboradores. A modo de ejemplo, el malhumorado ejecutivo no tenía reparos en aparcar su vehículo en los lugares reservados para discapacitados junto la puerta principal de la sede de Apple en Cupertino. Otras veces estacionaba su Mercedes sin placa de matrícula ocupando dos plazas. Ante semejantes hábitos, algún empleado creó señales de tráfico especiales con el lema "Aparca diferente", en guiño al eslogan de la compañía (piensa diferente).

Todos los anteriores detalles se desgranán en el libro *Steve Jobs*, de Walter Isaacson, que el próximo viernes se pone a la venta en España. Entre otras facetas insólitas que desvela el futuro fenómeno editorial del año se indica que Jobs **"nunca fue el tipo de persona capaz de mostrar paciencia y educación en un avión comercial o aeropuerto, ni siquiera antes de los atentados del 11 de septiembre"**.

«Viste como te sientas cómodo. Es difícil
hechizar a los demás cuando te sientes
incómodo».

«Usa la voz activa. La voz pasiva es
blandengue. Los hechiceros usan la voz
activa»

2.

**Estrategias
persuasivas**



**para que
pensemos**



Siloxismo

Razonamento lóxico que conecta:

- Premisa maior**
- Premisa menor**
- Conclusión (idea nova)**

Siloxismo

- Todo ser humano é mortal
- Sócrates é humano
- Por tanto, Sócrates é mortal

Siloxismo

- A todos nos interesa a saúde.
- Esta enciclopedia trata de saúde.
- Por tanto, a todos nos interesa esta enciclopedia.

Siloxismo hipotético

-Se te esforzas, aprobarás.

-Se aprobas, triunfarás.

-Por tanto, se te esforzas triunfarás

Siloxismo disxuntivo

-Ou é de día ou é de noite

-Non é de día.

-Por tanto, é de noite.

Argumentos deductivos

**Garanten a preservación
da verdade das premisas.**

**Todas as persoas que naceron en
Santiago naceron en Galicia.**

**Todas as persoas que naceron en
Galicia naceron en España.**

**Todas as persoas que naceron en
España naceron en Europa.**

**Sonia naceu en Galicia.
Por tanto, naceu en Europa**

Argumentos inductivos

**A relación entre as premisas conduce a
una conclusión máis ou menos
probable.**

**María é alegre.
Sonia é alegre.
Mónica é alegre.**

María, Sonia e Mónica son políticas.

**Por tanto, todas as políticas son
alegres.**



**para que non
pensemos moito**

Discurso en cuña

**Porque entre saber a verdade e
evitar a dor, preferimos o segundo**

1ª fase: perogrullo:

**Dicimos verdades obvias que son
aceptadas por todo o mundo:**

***«Xuntos superamos moitos
obstáculos. Cada día avanzamos
máis. Imos polo bo camiño»***

2ª fase: ambigua:

Frases que cada individuo entenderá ao seu favor. Asociamos unha cualidade á conduta que queremos fomentar.

«Cónstame que algunhas persoas están conseguindo grandes resultados porque son honestas »

3ª fase: firme:

Defendemos o noso punto de vista:

***«A honestidade é un valor sagrado.
Se alguén é deshonesto deberá
responder ante a xustiza»***

A porta nas narices

Porque algunha vez dicimos que si

1ª fase: petición 1:

Facemos unha petición que non nos interesa obter e que sabemos que nos van negar:

«Que che parece se imos cear a casa de meus pais?»

2ª fase: petición 2:

Facemos outra petición que non nos interesa obter e que sabemos que nos van negar:

«E se imos ver a exposición de arte abstracta do CGAC?»

3ª fase: petición 3:

Formulamos a petición do que realmente nos interesa.

«Ben, pois xa que dis a todo que non, polo menos dirasme que si a ir cear un churrasco...»

Storytelling

Porque somos animais narrativos.

El *storytelling* pega sobre la realidad unos relatos artificiales, bloquea los intercambios, satura el espacio simbólico con seres y *stories*. No cuenta la experiencia pasada, traza conductas, orienta el flujo de emociones, sincroniza su circulación. El *storytelling* establece engranajes narrativos según los cuales los individuos son conducidos a identificarse con unos modelos y conformarse con unos protocolos.

Christian Salmon, *Storytelling*.

A black and white photograph of tennis player Serena Williams in mid-swing, viewed from behind. She is wearing a dark, form-fitting athletic outfit consisting of a short-sleeved top and leggings. Her hair is pulled back, and she is holding a tennis racket with both hands. The background is a blurred stadium filled with spectators.

You can take the superhero out of her costume,
but you can never take away her superpowers.

 Just do it.





3.

As falacias

*Eh, Jose! A ver se te
centras un pouco.*



*Non quedaras en que as
falacias as iamos ver
noutro documento que
despois vai estar na
aula virtual?*

Pasa xa ao 4º punto!

4.

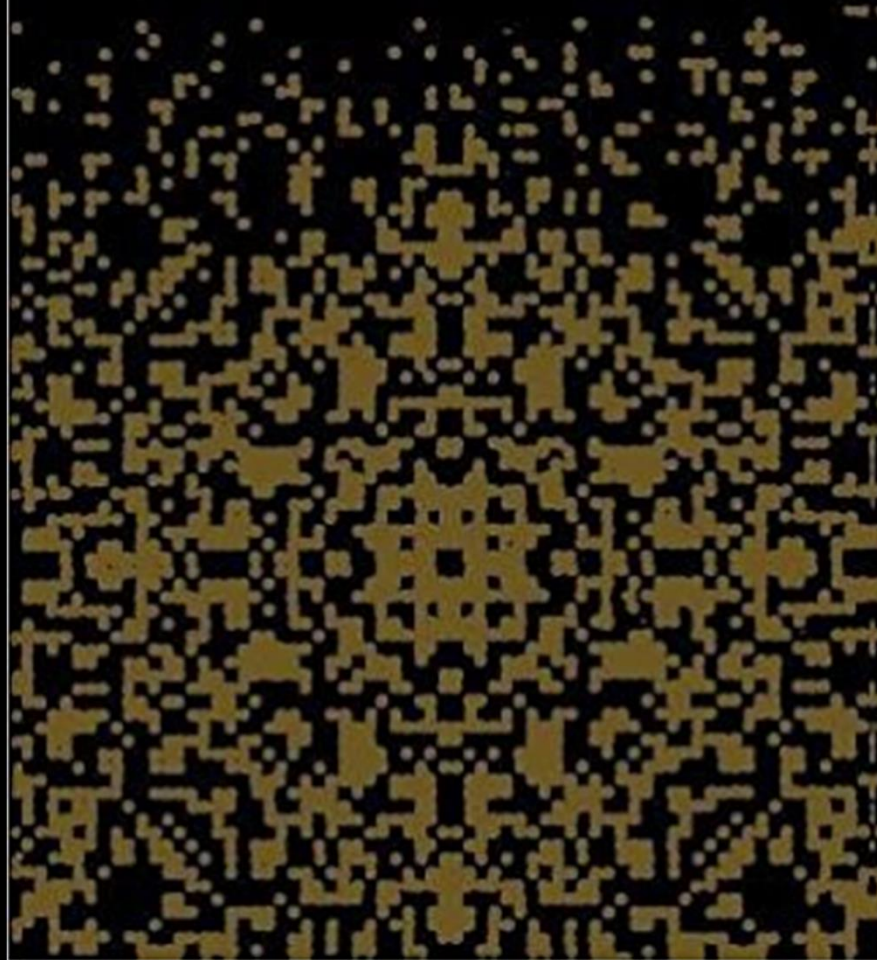
**Como nos
resistimos.**

Disonancia cognitiva

**Cando os feitos entran en conflito coas
crenzas sentímonos incómodos.**

A Theory of Cognitive Dissonance

LEON FESTINGER



Así saímos da incomodidade:

Estratexia	Definición	Acaban de demostrarme que votei a un político corrupto
1. MODIFICACIÓN	Admitimos que nos equivocamos e facemos cambios para emendar o erro.	<i>«Non podo crer que eu votara a esta persoa. Esa persoa da que vostede me fala estafoume. A min, que confiei na súa honradez. Debo pedir disculpas por ter depositado a miña confianza en quen non o merecía»</i>

Así saímos da incomodidade:

Estratexia	Definición	Acaban de demostrarme que votei a un político corrupto
2. NEGACIÓN	Simplemente, negamos que exista un problema. Menospreciamos a fonte de información.	<i>«Os medios de comunicación van por el. Como está facendo un bo traballo, a oposición búscalle as cosquillas. Estou desexando que chegue o xuízo para que a verdade saia á luz»</i>

Así saímos da incomodidade:

Estratexia	Definición	Acaban de demostrarme que votei a un político corrupto
3. REFORMULACIÓN	Interpretamos á nosa maneira as evidencias, minimizando a importancia do asunto.	<i>«Non digo que non fixese algo, pero como todo o mundo. ¿Quen non deixou de pagar o IVE nalgunha ocasión? Ademais, o que importa é que está facendo un bo traballo á fronte do goberno da comunidade. Ademais, xa hai anos deso, e o que importa é o presente.»</i>

Así saímos da incomodidade:

Estratexia	Definición	Acaban de demostrarme que votei a un político corrupto
4. BÚSQUEDA	Buscamos o erro na información da outra parte. Buscamos probas e apoio social para respaldar a nosa postura.	<i>«Xa sabemos de que pé coxea o medio que deu a información: están en contra de todo o que faga o partido. Non é a primeira vez que minten e esaxeran. Polo que me din, este político sempre tivo unha conduta exemplar. Os que traballan con el dino constantemente»</i>

Así saímos da incomodidade:

Estratexia	Definición	Acaban de demostrarme que votei a un político corrupto
5. SEPARACIÓN	Separamos as actitudes en conflito: un único aspecto non debe afectar ao resto.	<i>«Non importa o que faga este político nos seus negocios privados. O que importa é como fai o seu traballo. E estamos comprobando que a inflación baixa e que se reduciu o desemprego. Está traendo riqueza ao país»</i>

Así saímos da incomodidade:

Estratexia	Definición	Acaban de demostrarme que votei a un político corrupto
6. RACIONALIZACIÓN	Atopamos escusas que fan aceptable a incoherencia. Cambiamos as expectativas e terxiversamos os feitos. Incluso xustificamos a nosa incoherencia.	<i>«Este político está traendo riqueza para o país. É lóxico que el tamén se vexa beneficiado. A fin de contas, o soldo dun político é baixo. ¿Sabes o que gañaría este home se fose directivo dunha empresa? ¿Por qué non vai recibir un extra como compensación?»</i>

A photograph of a person sitting on the edge of a dark, rocky cliff. The person is wearing a blue jacket and dark pants. Below the cliff is a calm lake, and in the background, there are misty, mountainous landscapes under a cloudy sky.

5.

**¿Necesitamos
trucos para
perder o
medo a hablar
en público?**





#7dElDebateDecisivo



PABLO IGLESIAS
PODEMOS

#7dElDebateDecisivo



PABLO IGLESIAS
PODEMOS

miedo hablar publico



miedo hablar publico

tips para perder miedo hablar publico**vencer** miedo hablar publico**homeopatía** miedo hablar publico**perder** miedo hablar publico**como** hablar **en** publico **sin** miedo**como superar el** miedo **a** hablar **en** publico**como perder el** miedo **para** hablar **en** publico**porque me da** miedo hablar **en** publicomiedo **a** hablar **en** publico **psicología**

Informar de predicciones no adecuadas
[Más información](#)

VIDEOS



4 TÉCNICAS DE
ORATORIA | Cómo
Perder el Miedo a
Hablar en ...

Victor Toscano T V
[YouTube](#) - 16 de ago. de 2017



Cómo Perder el Miedo
a Hablar en Público:
Curso de Oratoria ...

Victor Toscano T V
[YouTube](#) - 7 de maio de 2016



Supera tu miedo a
hablar en público con
estas 3 técnicas

euroresidentes TV
[YouTube](#) - 7 de mar. de 2016



Trucos para perder el miedo a hablar en público - Noticias Universia

[noticias.universia.es](#) > [Noticias](#) > [Cultura](#) > [Traducir esta página](#)

**Sintes unha paixón sincera e honesta
polo túa mensaxe?**

Traballaches o tema a fondo?

**Cres que o mundo necesita da túa
mensaxe para ser un poucoño mellor?**

Ensaiaches ata a extenuación?

