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 terreo antes de sementar

- GALÍCIA Arado

www.todocolec

O noso cerebro funciona así…

Studio 97

Studio 17

C. R. Critcher, T. Gilovich, «Incidental Enviromental Anchors», *Journal of Behavioral Decision Making*, nº 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», *Quaterly Journal of Economics*, nº 118, (2003), pp. 73-105.

Debuxa liñas

LONGAS nun papel.

Debuxa liñas

CURTAS nun papel

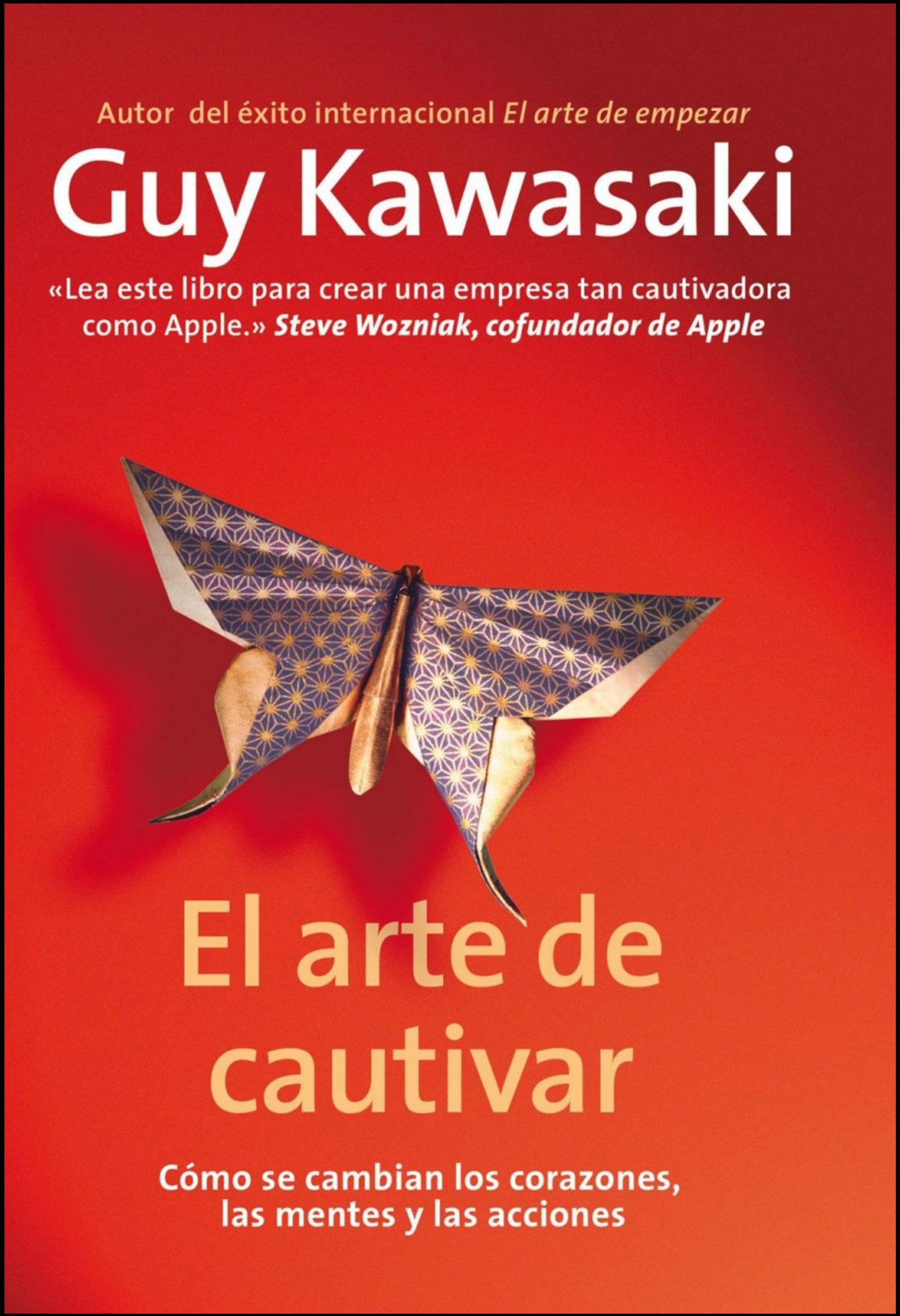
D. M. Oppenheimer; R. E. Le Boeuf; N. T. Brewer, «Anchors Aweigh: A Demostration of Cross-Modality Anchoring and Magnitude Priming», *Cognition*, nº 106, (2008), pp. 13-26.

A. C. North; D. J. Hargreaves; J. McKendrick, «In Store Music Affects Product Choice», *Nature*, nº 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?

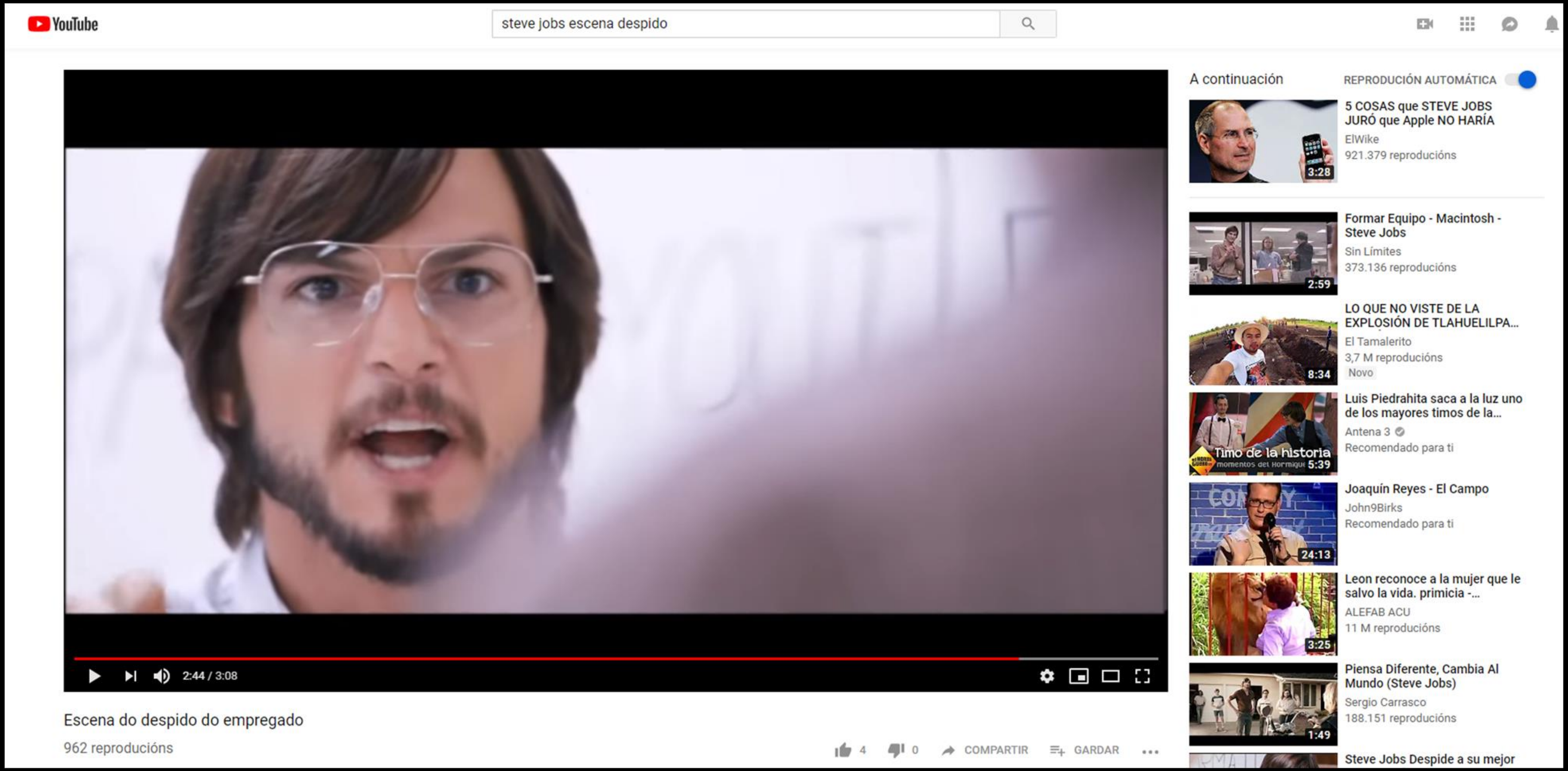
-¿Conoces a alguien a quien le guste hacerlo?

-¿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***



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

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

Tecnología

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

¿Por qué el Colegio Estudio?

26/10/2011 - 0:11

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).

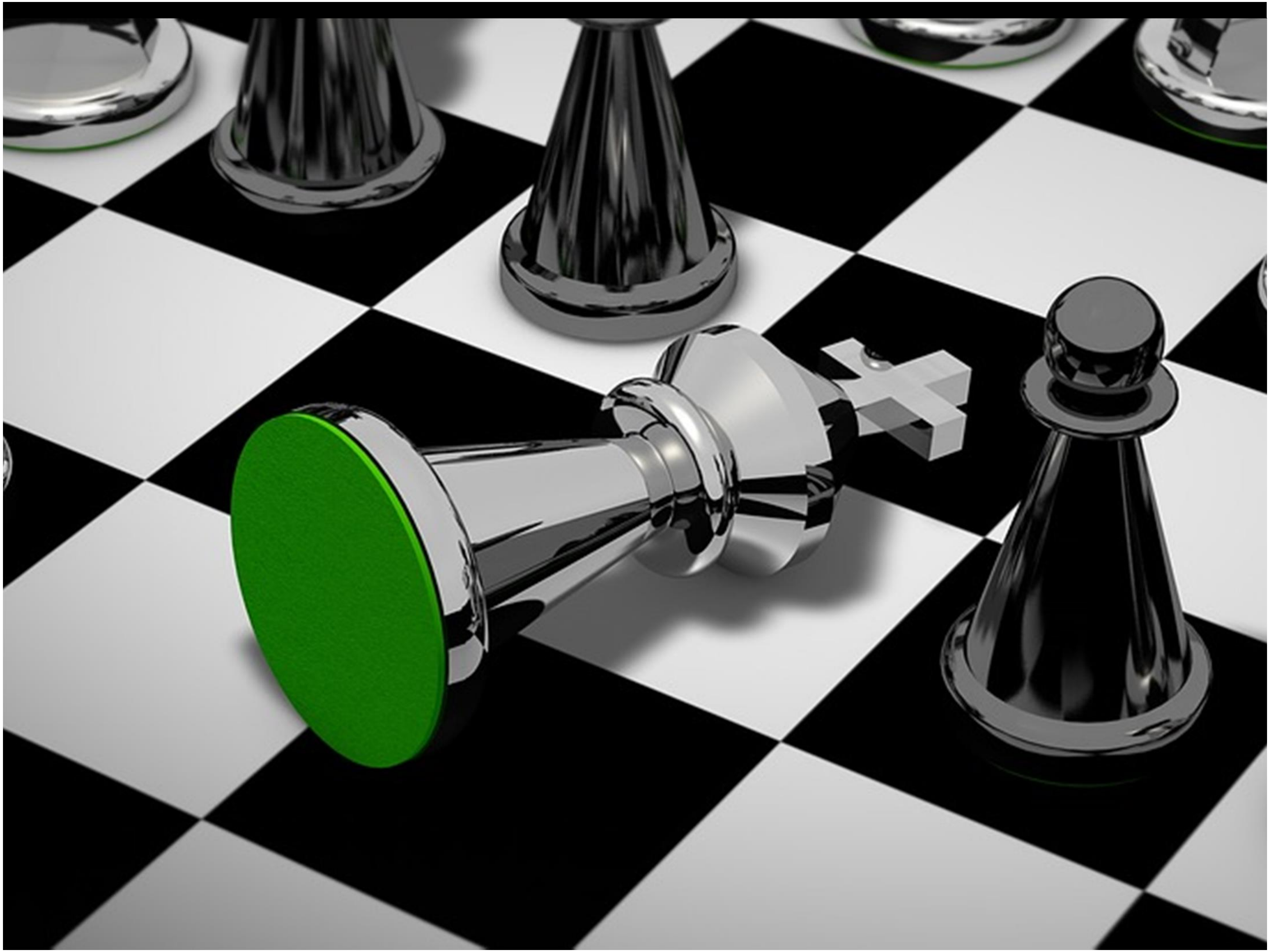
Todos los anteriores detalles se desgranan en el libro *Steve Jobs*, de Walter Isaacson, que el próximo viernes se pone a la venta en España. Entre otras facetas insólitas que desvela el futuro fenómeno editorial del año se indica que Jobs "**nunca fue el tipo de persona capaz de mostrar paciencia y 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.

Estratexias 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.*

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

FUNERALES

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?

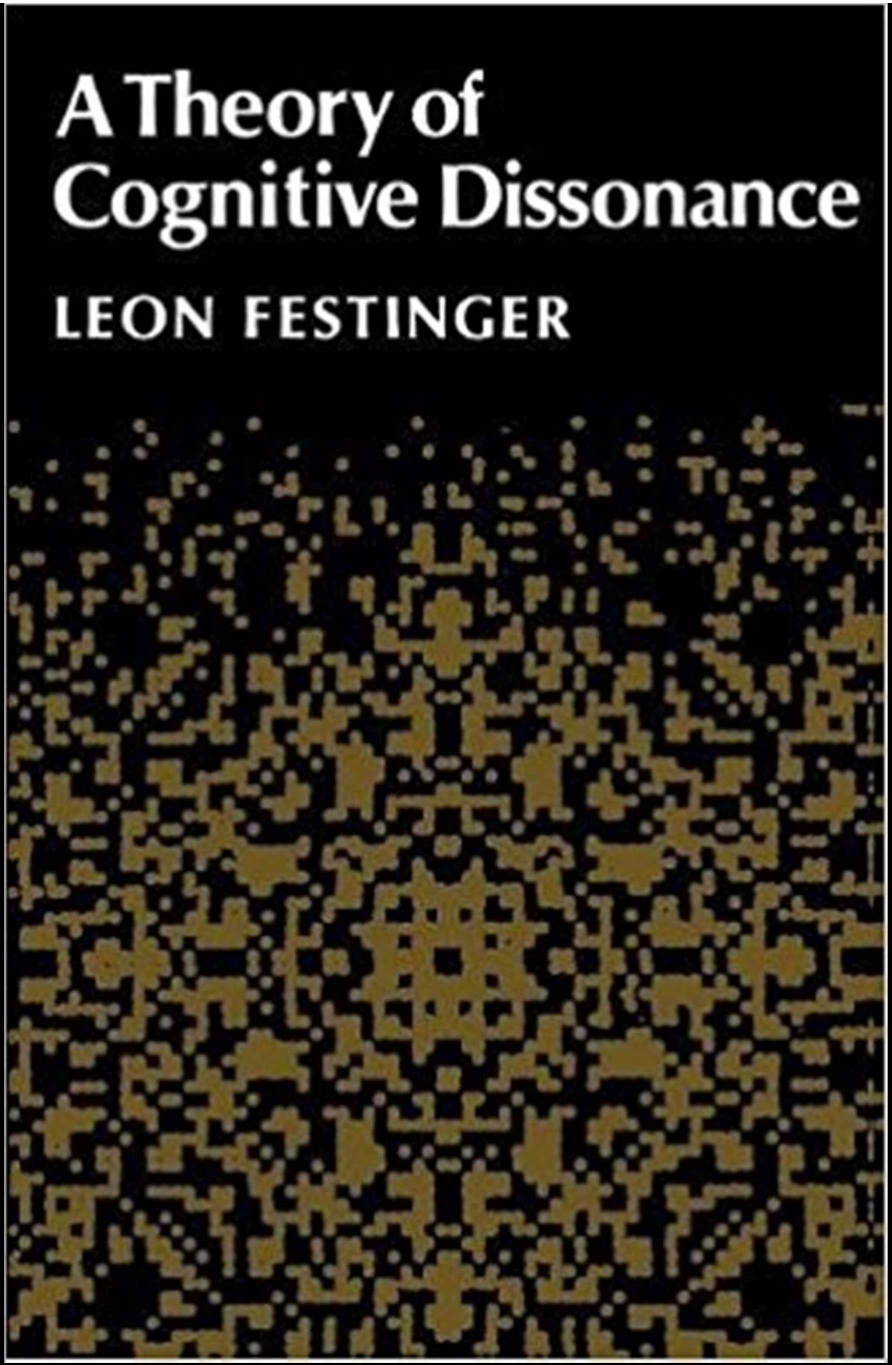
Pasa xa ao 4º punto!

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.	*«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»*

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.	*«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»*

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.	*«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.»*

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.	*«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»*

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.	*«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»*

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.	*«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?»*

5.
¿Necesitamos trucos para perder o medo a falar en público?

#7dElDebateDecisivo
7d
PABLO IGLESIAS
PODEMOS

#7dElDebateDecisivo
7d
PABLO IGLESIAS
PODEMOS

Google
miedo hablar publico
miedo hablar publico
tips para perder miedo hablar publico
vencer miedo hablar publico
homeopatia 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 publico
miedo a hablar en publico psicologia
Informar de predicións non adecuadas
Máis información
Cómo Vencer el
Pánico Escénico
10:25
7 sencillas técnicas para eliminar el pánico escénico
11:47
Tres claves para superar el miedo a hablar en público
4:03
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 páxina

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 pouquiño mellor?

Ensaiaches ata a extenuación?