Com argumentar les idees amb positivitat

SESSIÓ 1

EL CASTELL INTERIOR





CAMELOT

AVALON

PROPÒSIT DEL CURS

Aprendre estratègies personals per argumentar les nostres idees amb eficàcia preservant la relació amb els nostres interlocutors.

CONTINGUT DEL CURS

Eines per l'Argumentació

Eines per l'Actitud positiva

EINES PER L'ARGUMENTACIÓ

Oratoria del discurs

Llenguatge

Canals d'emissió

EINES PER L'ACTITUD POSITIVA

Comunicació proactiva

Relacions harmòniques

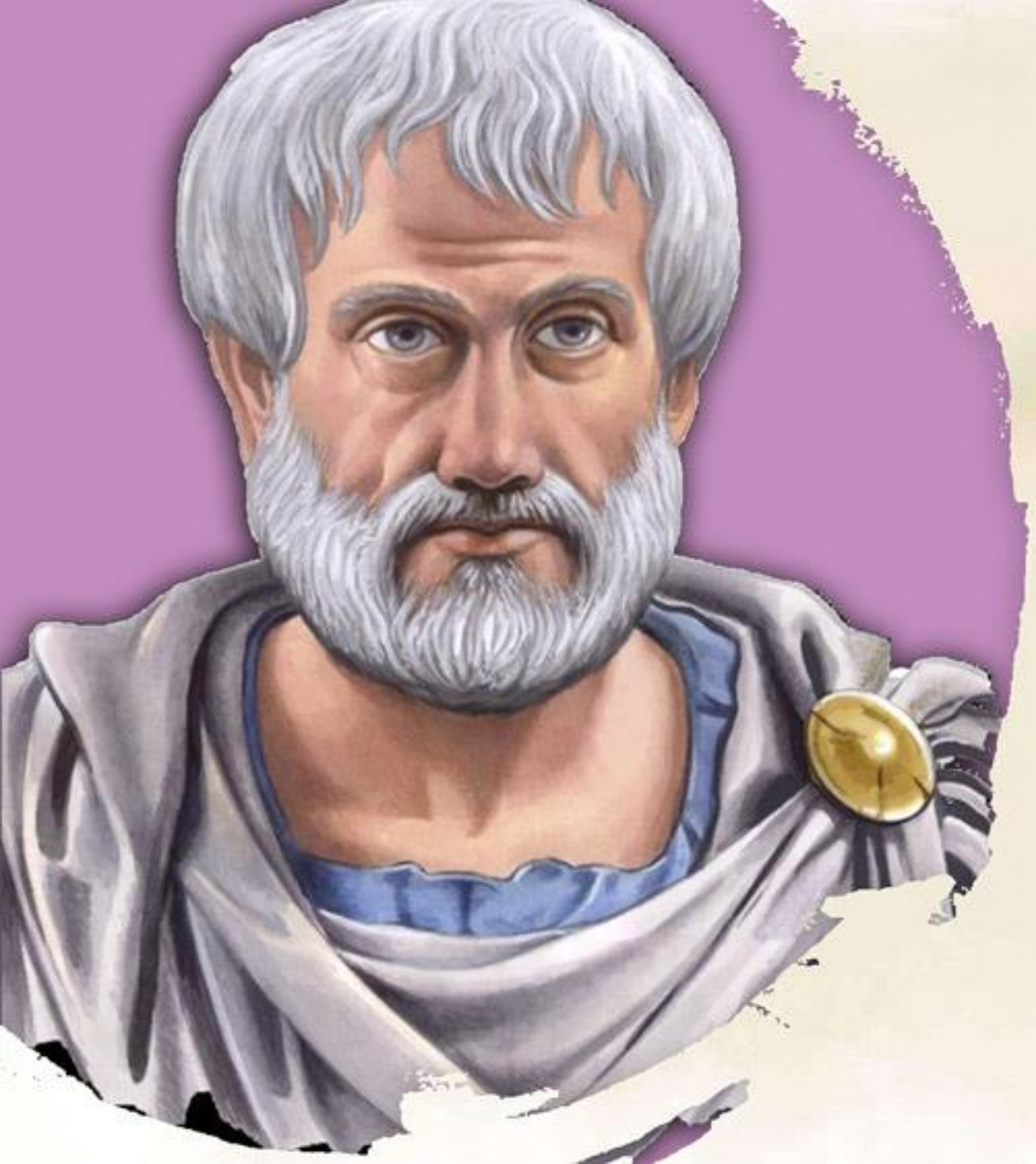
Liderar discursos

Exercici Associació Presentació i objecte



Agafa un objecte qualsevol que tinguis a mà i troba

3 aspectes en comú entre tu i l'objecte.



L'ORATÒRIA D'ARISTÒTIL

Segons el filòsof grec, hi ha tres aspectes que afavoreixen que el públic prengui atenció a l'orador i trobi la comoditat per escoltar-lo, de manera que obri els seus sentits i la seva ment de forma receptiva al missatge que porta l'orador.

L'ORATÒRIA D'ARISTÒTIL

ETHOS

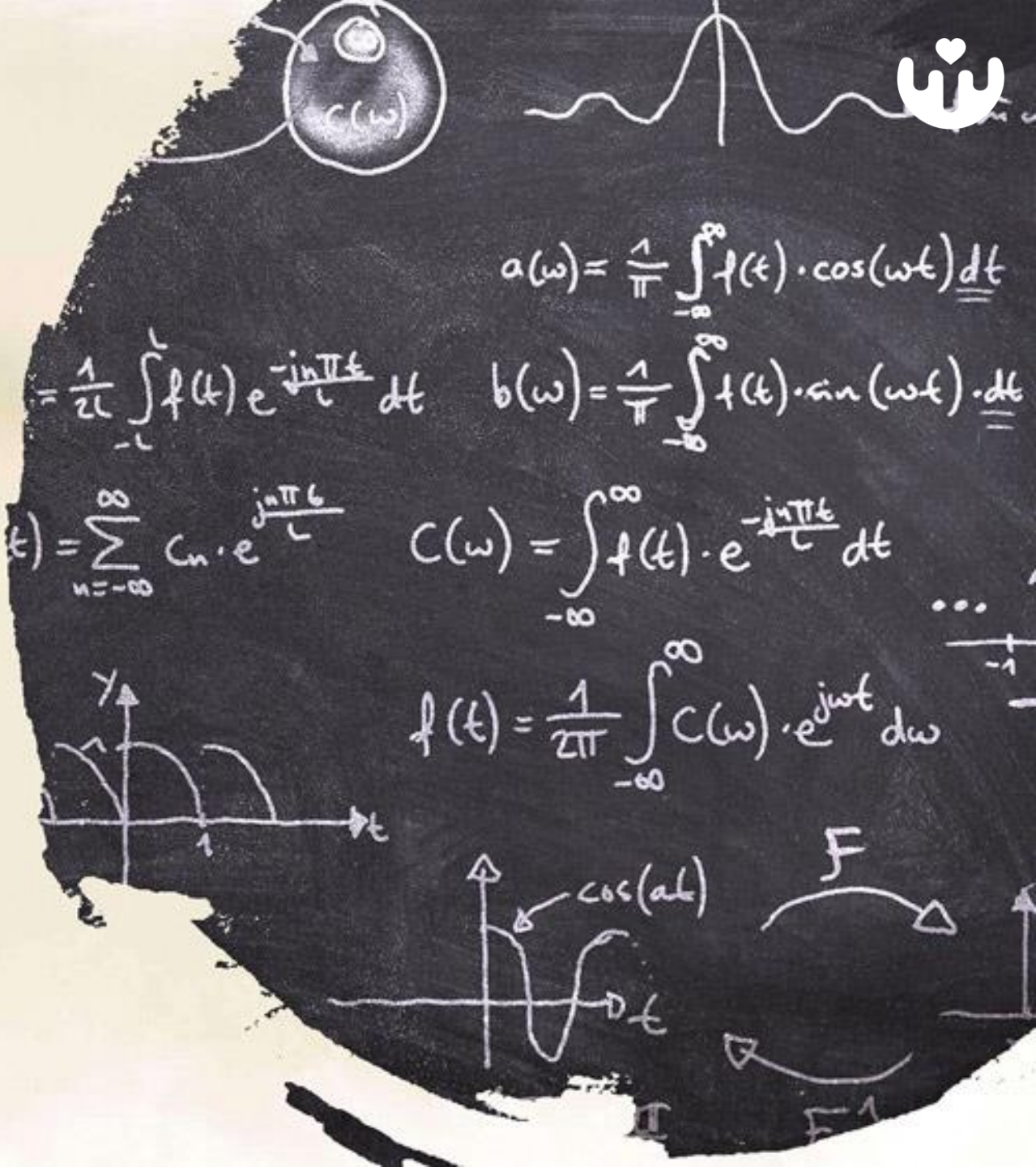
Aquest aspecte fa referència a la confiança que transmet la persona que s'està comunicant. La nostra presència, la veu, la gestualitat, la manera còmode i espontània de moure'ns seran aspectes claus per ser creïbles.



L'ORATÒRIA D'ARISTÒTIL

LOGOS

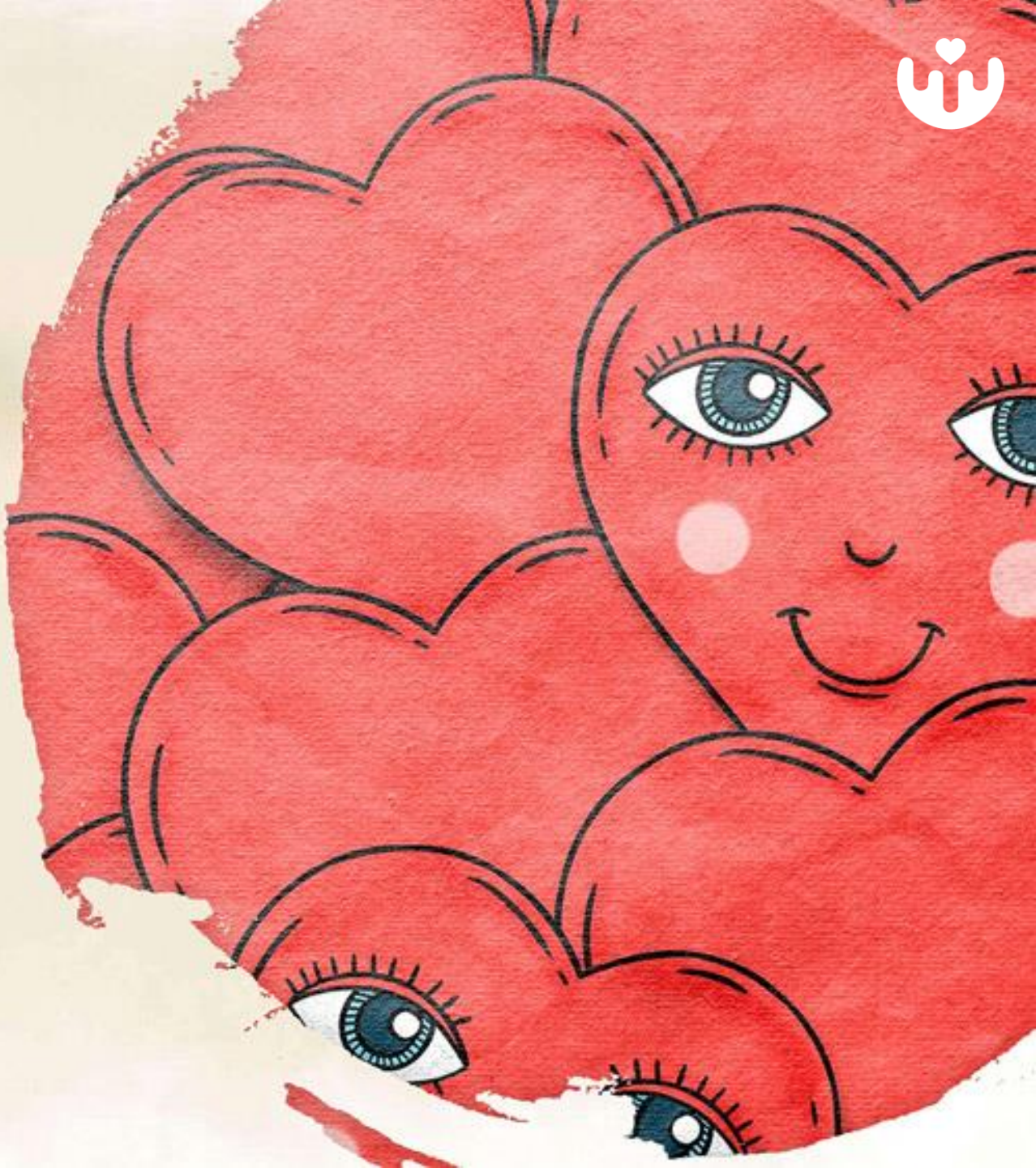
Aquest aspecte té a veure amb la capacitat d'estructurar el discurs i uns arguments que per la lògica de l'explicació i la quantitat de dades reforcen el missatge que comunica l'orador.



L'ORATÒRIA D'ARISTÒTIL

PATHOS

Aquest aspecte té a veure amb la capacitat de l'orador de connectar emocionalment amb qui es comunica. Aquesta habilitat s'aconsegueix amb l'entusiasme per transmetre el missatge, la tranquil·litat, la mirada i, sobretot, amb els exemples vivencials de la persona respecte el missatge que està comunicant.



Eines per l'Argumentació





Kintsugi



El Hook

El ganxo per pescar l'atenció

Com captar l'atenció?

El Hook

Com captar l'atenció?



El Hook

Una pregunta

Un acudit

Una estadística

Una anècdota

Una metàfora

Una imatge

Una història personal

Una presentació única

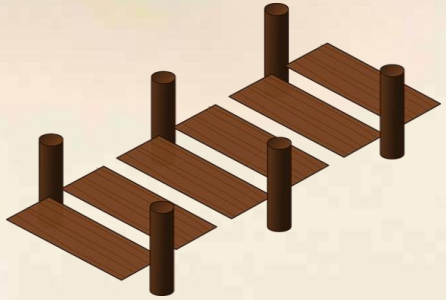
Anticipar recompensa

EL PROPÒSIT ÉS CONNECTAR AMB EL PÚBLIC I GUANYAR-ME'L PER FER-LOS SENTIR BÉ AMB EL MEU DISCURS.

Com captar l'atenció?

El Hook





El pont

La transició entre el "hook" i el discurs. El motiu del "hook"

ANUNCIAR EL TEMA

EXEMPLE DEL MEU HOOK

El ganxo per captar l'atenció (PATHOS)

- Una imatge
- Una història personal
- Una broma

Una pregunta

LOGOS

QUINA INTENCIÓ TINC: ESLOGAN

"La Mar Serra una experiencia de superació personal"

LOGOS

ESTRUCTURAR MISSATGE:

QUÈ VULL COMUNICAR

QUINA INTENCIÓ TINC

3 ARGUMENTS MÀXIM QUE DONEN SUPORT A LA MEVA INTENCIÓ

LOGOS

ESTRUCTURAR MISSATGE:

QUINA INTENCIÓ TINC: ESLOGAN

EXEMPLE LOGOS:

QUÈ VULL COMUNICAR: vull fer una presentació del meu rol com a formadora.

QUINA INTENCIÓ TINC: compartir la meva experiència de superació personal.

QUIN HOOK/ VISUAL THINKING UTILITZO: presentació comparació amb un objecte. Presento el Kensuji i el defineixo.

3 ARGUMENTS MÀXIM QUE DONEN SUPORT A LA MEVA INTENCIÓ:
1. Explico la diferència entre missió i funció
2. Explico quan no puc desenvolupar la missió.
3. Explico que la resina daurada és convertir la funció en missió.

LOGOS

EXEMPLE DISCURS STEVE JOBS

https://www.youtube.com/watch?v=HHkJEz_HdTg

QUÈ VOL COMUNICAR:

QUINA INTENCIÓ TÉ/ SLOGAN

QUIN HOOK/ VISUAL THINKING UTILITZA

3 ARGUMENTS MÀXIM QUE DONEN SUPORT A LA SEVA INTENCIÓ

LOGOS

EXEMPLE DISCURS STEVE JOBS

QUÈ VOL COMUNICAR: compartir la seva experiència

QUINA INTENCIÓ TÉ/ SLOGAN: aconsellar que siguin apassionats i segueixin el que els hi digui el cor encara que sigui una bogeria. (última frase del discurs)

QUIN HOOK/ VISUAL THINKING UTILITZA: hook es `que mai es va graduar a cap universitat (una anècdota)

3 ARGUMENTS MÀXIM QUE DONEN SUPORT A LA SEVA INTENCIÓ

1. **Connectin els punts i tinguin confiança en que es poden connectar**
2. **Amor i pèrdua: va perdre l'empresa i l'amor cap el que feia el va ajudar a remuntar-se**
3. **La mort: saber que morirem ens dona coratge per fer el que realment volem ser i fer.**

PRACTIQUEM *PARTICIPANTS*

ESTRUCTURAR:

QUÈ VULL COMUNICAR:

QUINA INTENCIÓ TINC:

QUIN HOOK/ VISUAL THINKING UTILITZO:

3 ARGUMENTS MÀXIM QUE DONEN SUPORT A LA MEVA INTENCIÓ:

Escull un tema

L'AUTÈNTICA AMISTAT

EL DESCANS VACACIONAL

REALITZACIÓ PROFESSIONAL

LA SAVIESA

CONTINGUT DEL CURS

Eines per l'Argumentació

Eines per l'Actitud positiva

Eines per l'Actitud positiva

EXPOSAR LES NOSTRES IDEES AMB PROACTIVITAT

PROACTIVITAT versus REACTIVITAT

Comunicació racional proactiva

versus

Comunicació instintiva reactiva

REACTIVITAT

La Ment Inferior: ment inferior (instintiva), regeix les emocions i activa la por quan percep una amenaça, activa el circuit de l'estrès per lluitar (atac/fugir) contra l'amenaça, causant desgast i consumint molta energia.



PROACTIVITAT

La Ment Superior: ment superior (racional), ajuda a discernir, conté les capacitats superiors (pensament lògic, pensament voluntari, creativitat i imaginació, intuïció...), pot transformar la por en serenitat i pau interna.



En la COMUNICACIÓ com EMISSORS diferenciem:

INFORMAR/OPINAR

Quina diferencia hi ha?

Eines per l'Actitud positiva

INFORMAR/OPINAR

Oferir informació/Oferir informació tenint en compte el meu punt de vista

Eines per l'Actitud positiva

3 PUNTS DE VISTA:

1. Des de les meves creences
2. Des de les meves creences+ les meves emocions
3. Des de les meves creences+ les meves emocions+ el meu patiment

Eines per l'Actitud positiva

1. **Des de les meves creences**

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris.

2. **Des de les meves creences+ les meves emocions**

Eines per l'Actitud positiva

1. Des de les meves creences

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris.

2. Des de les meves creences+ les meves emocions

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris i jo no ho veig possible.

Eines per l'Actitud positiva

1. Des de les meves creences

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris.

2. Des de les meves creences+ les meves emocions

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris i jo no ho veig possible.

3. Des de les meves creences+ les meves emocions+ el meu patiment

Eines per l'Actitud positiva

1. Des de les meves creences

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris.

2. Des de les meves creences+ les meves emocions

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris i jo no ho veig possible.

3. Des de les meves creences+ les meves emocions+ el meu patiment

La cap ens ha comunicat que avui hem d'entregar l'informe sobre les necessitats dels usuaris, això és impossible, sembla que ens vulgui fastiguejar.

Eines per l'Actitud positiva

En la COMUNICACIÓ com a RECEPTORS podem percebre l'opinió de l'altre com:

Quan percebem la OPINIÓ DE L'ALTRE COM AMENAÇANT:
Provoca una resposta d'atac, fugida o bloqueig

Quan percebem la OPINIÓ DE L'ALTRE COM OPINIÓ DIFERENT:
Proposa una resposta racional neutral

EXERCICI EN GRUP

Quins FACTORS influencien en percebre l'opinió de l'altre com amenaçant o diferent

?

Eines per l'Actitud positiva

FACTORS que influencien en percebre l'opinió de l'altre com amenaçant o diferent:

1. El tipus de relació (vincle) que tinc amb l'altre
2. El meu nivell d'energia vital
3. La meva personalitat
4. Nivell d'importància de la situació

Eines per l'Actitud positiva

FACTORS que influencien en percebre l'opinió de l'altre com amenaçant o diferent:

1. **El tipus de relació que tinc amb l'altre:** depèn del vincle confio més en percebre la opinió de l'altre com a diferent i no amenaçant.
2. **El meu nivell d'energia:** sic tinc poca energia estic més susceptible.
3. **La meva personalitat**: hi ha personalitats que no els agrada el conflicte i miren de donar poca importància a l'opinió de l'altre. Hi ha personalitats que se senten còmodes en el conflicte perquè els dona intensitat emocional i s'expressen provocant reaccions.
4. **Nivell d'importància de la situació:** si les conseqüències del que pugui passar amenacen la meva seguretat, hàbits, comoditat.

DINÀMICA PER A REUNIONS EFICIENTS:

“La ineficàcia dels treballadors”.

DINÀMICA PER A REUNIONS EFICIENTS:

“No existeixen treballadors ineficaços, existeixen treballadors desmotivats”.

ELCASTELL INTERIOR
formació i creixement

www.elcastellinterior.cat

info@elcastellinterior.cat



Mar Serra

marserra@elcastellinterior.cat



Hector Campoy

hectorcampoy@elcastellinterior.cat