

Parlar bé en públic

Sessió 1: **Les condicions necessàries**



José Antonio Moreno
Novembre 2012



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

Parlem-ne...

- ❑ Què és saber parlar i, sobretot, què és saber parlar bé en públic?

L'art de parlar en públic és, abans de tot,
l'art de la naturalitat.

(Dale Carnegie)

- ❑ Es pot aprendre a parlar bé en públic?
- ❑ Quins són els nostres punts forts i els nostres punts febles pel que fa a la comunicació oral?

L'habilitat comunicativa

Comunicar és utilitzar de forma eficaç els recursos lingüístics, paralingüístics, sociolingüístics, discursius, estratègics, socioculturals, audiovisuals, tecnològics... per compartir una informació.

Comunicar oralment de manera eficaç és transmetre missatges utilitzant correctament la veu, les emocions i el cos perquè el públic accepti els missatges i els faci seus.

Tags de la comunicació oral

Interacció amb el públic

Entonació

Recursos multimèdia

Improvisació / Preparació

Vocalització

Actitud

Estil lingüístic

Respiració

Projecció de la veu

Domini dels continguts

Moviments

Vestuari

Mirada

Vocabulari

Articulació

Estratègia discursiva

Control emocional

Estructura del discurs

Relaxació

Postures o gestos

Pauses

Ritme

La por escènica: algunes consideracions

- ❑ Cal aprendre a conviure amb els nervis.
- ❑ Cada cop que es parla en públic costa una mica menys que el cop anterior.
- ❑ Els nervis desapareixen en el moment en què es comença a parlar.
- ❑ Habitualment, l'auditori no es fixa en les reaccions corporals (veu tremolosa, sudoració, etc.). Tampoc no s'adona que s'ha perdut el fil del discurs.

La por escènica: els perquès

- ❑ Perquè ens estimem molt ('efecte melic').
- ❑ Perquè tenim complexos personals que ens tenallen.
- ❑ Perquè no tenim un bon domini del tema.
- ❑ Perquè no ens hem preparat prou.
- ❑ Perquè no estem convençuts que el que explicarem interessa l'audiència.

La por escènica: consells

- ❑ Preparar bé la intervenció.
- ❑ Fer servir un esquema o guió que inclogui els principals punts.
- ❑ Dur a terme assajos previs.
- ❑ Creure fermament que al públic li interessa allò que vas a explicar.
- ❑ Tenir confiança en què la presentació o el discurs es desenvoluparà amb èxit.
- ❑ Fer algun exercici de relaxació.

Preparació de la intervenció

- ❑ Determinar i conèixer l'audiència.
- ❑ Establir els objectius.
- ❑ Definir els punts fonamentals del discurs: índex o esquema.
- ❑ Desenvolupar el contingut dels punts fonamentals.
- ❑ Distribuir adequadament el temps.
- ❑ Preparar material addicional.

L'audiència: per a qui parlem?

- Per tal que la nostra intervenció oral sigui eficient, ens caldrà:
 - Conèixer l'audiència a la qual ens adrecem.
 - Preparar la intervenció en funció d'aquesta audiència.
 - Buscar sempre la satisfacció del públic, no la nostra.

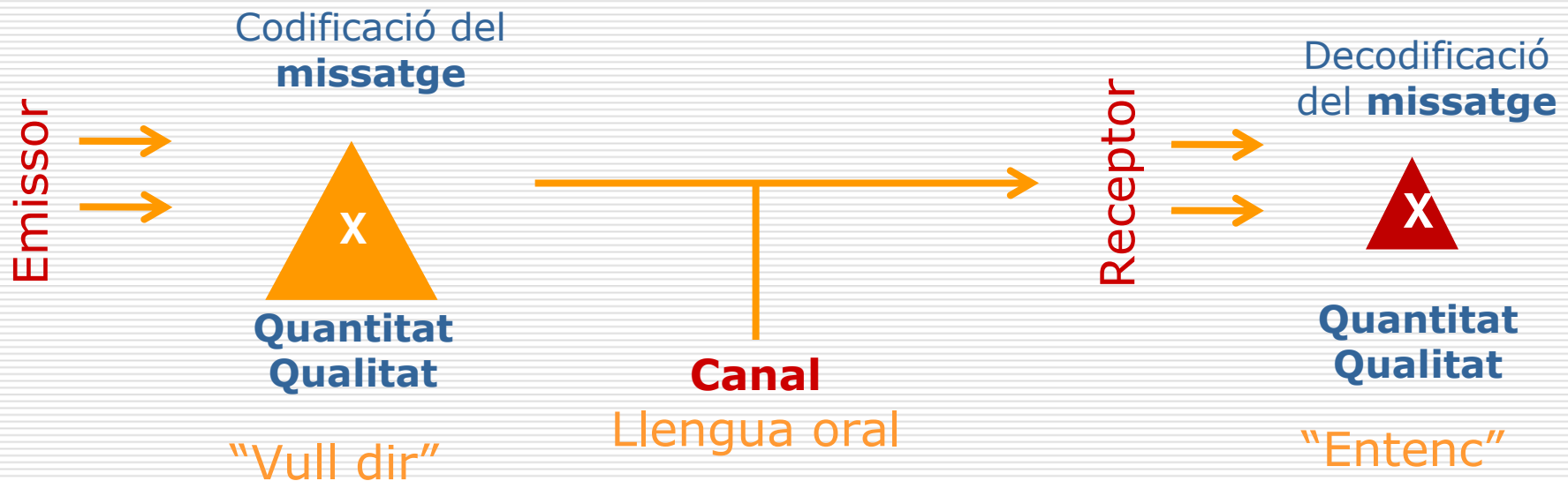
Només coneixent prèviament l'audiència podrem establir l'objectiu de la nostra intervenció.

Esquema actual de la comunicació oral

Missatge emès



Missatge rebut



L'audiència: què vol escoltar?

- Sis indicis que tota audiència desitja captar:
 - No us faré perdre el temps.
 - Sé qui sou.
 - Estic ben organitzat.
 - Conec a fons el tema del qual us parlaré.
 - Aquesta és la meva idea més important.
 - He acabat.

- A més, haurem de transmetre a qui ens escolta **respecte i consideració.**

L'audiència: què vol experimentar?

- Riure.
- Veure's sorpresa.
- Dubtar, témer.
- Emocionar-se, sentir.
- Somiar, imaginar.
- Aprendre, descobrir.
- Pensar, debatre.

Per atraure l'atenció de l'audiència, és fonamental sintonitzar amb ella i crear empatia.

12 claus per a connectar amb l'audiència

1. Parla per a ella.
2. Oblida't del faristol.
3. Oblida't del PowerPoint.
4. Sigues tu mateix.
5. Fes servir anècdotes, històries, metàfores...
6. Deixa clares quines són les idees principals.
7. Fes servir preguntes.
8. Fes servir un vocabulari entenedor.
9. Fes servir els recursos de la veu i els gestos.
10. Controla els silencis.
11. Mira als ulls, somriu.
12. Gaudeix i passo-ho bé.



Parem l'orella...

- ❑ Per què és important saber escoltar?

Qui controla una conversa no és qui parla, sinó qui sap escoltar.

- ❑ Sabem escoltar?
- ❑ Què és saber escoltar? Quines competències ha de demostrar un bon oient?

Nivells d'escolta

- ❑ Escolta marginal
- ❑ Escolta evaluativa
- ❑ Escolta activa



L'escolta activa: empatia i assertivitat

Per tal d'escoltar activament, cal:

- ❑ **Empatia:** tractar de comprendre tant el contingut del missatge com el sentiment que hi ha al darrere.
- ❑ **Assertivitat:** ser capaços de defensar un argument i d'expressar les nostres pròpies emocions.

Intenta escoltar el doble del que parles.

No demostrem ser uns bons oients si...

- ❑ Ens distraiem, ignorem a qui parla.
- ❑ Deixem d'escoltar, simulem que escoltem o escoltem només parcialment.
- ❑ Ens centrem més en la forma que en el contingut.
- ❑ Ens concentrem en detalls i no en el tema principal.
- ❑ Sotmetem la intervenció a una idea preconcebuda.
- ❑ Mostrem una actitud corporal passiva.

Saber escoltar implica...

- Observar.
- Estar atent.
- Centrar-se en l'altre i allunyar-se d'un mateix.
- Escoltar sense jutjar, no comparar.
- Tenir i mantenir la ment oberta.
- Ser i mostrar-se receptiu.

Desenvolupar l'escolta activa

TÈCNIQUES	OBJECTIUS	PROCEDIMENT	EXEMPLES
Mostrar interès	Comunicar interès. Afavorir que parli l'altre.	No estar d'acord ni en desacord. Utilitzar paraules neutrals.	
Clarificar	Aclarir el que s'ha dit. Obtenir més informació. Ajudar a observar altres punts de vista.	Preguntar. Demanar que aclareixin allò que no hem entès.	
Parafrasejar	Cal demostrar a l'altre que entenem el que ens està dient, el que li està passant. Verificar el significat.	Repetir les idees i fets bàsics que ha dit l'altre.	
Reflectir	Mostrar a l'altre que entenem els seus sentiments. Ajudar a que l'altre persona sigui més conscient de què està sentint.	Reflectir els sentiments de la persona que està parlant.	
Resumir	Revisar tot el que ha parlat. Resumir i fer una conclusió dels fets i de les idees més importants.	Repetir els fets i les idees més importants de la conversa.	

<http://www.xtec.cat/crp-lescorts/>

Parlar bé en públic: les condicions necessàries



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

Desenvolupar l'escolta activa

TÈCNIQUES	OBJECTIUS	PROCEDIMENT	EXEMPLES
Mostrar interès	Comunicar interès. Afavorir que parli l'altre.	No estar d'acord ni en desacord. Utilitzar paraules neutrals.	«Pots explicar-me més coses sobre això?»
Clarificar	Aclarir el que s'ha dit. Obtenir més informació. Ajudar a observar altres punts de vista.	Preguntar. Demanar que aclareixin allò que no hem entès.	«I tu, què vas fer en aquell moment? Des de quan esteu preocupats?»
Parafrasejar	Cal demostrar a l'altre que entenem el que ens està dient, el que li està passant. Verificar el significat.	Repetir les idees i fets bàsics que ha dit l'altre.	«Llavors, per a tu, el problema és una tonteria. El que m'estàs dient és que...»
Reflectir	Mostrar a l'altre que entenem els seus sentiments. Ajudar a que l'altre persona sigui més conscient de què està sentint.	Reflectir els sentiments de la persona que està parlant.	«Et fa sentir molt malament que sempre t'acusin de ser el que treballa menys del grup de classe.»
Resumir	Revisar tot el que ha parlat. Resumir i fer una conclusió dels fets i de les idees més importants.	Repetir els fets i les idees més importants de la conversa.	«Si no t'he entès malament, el Joan ha ignorat a la Maria i a tu t'ha molestat que pensin que has estat tu qui ho ha iniciat.»

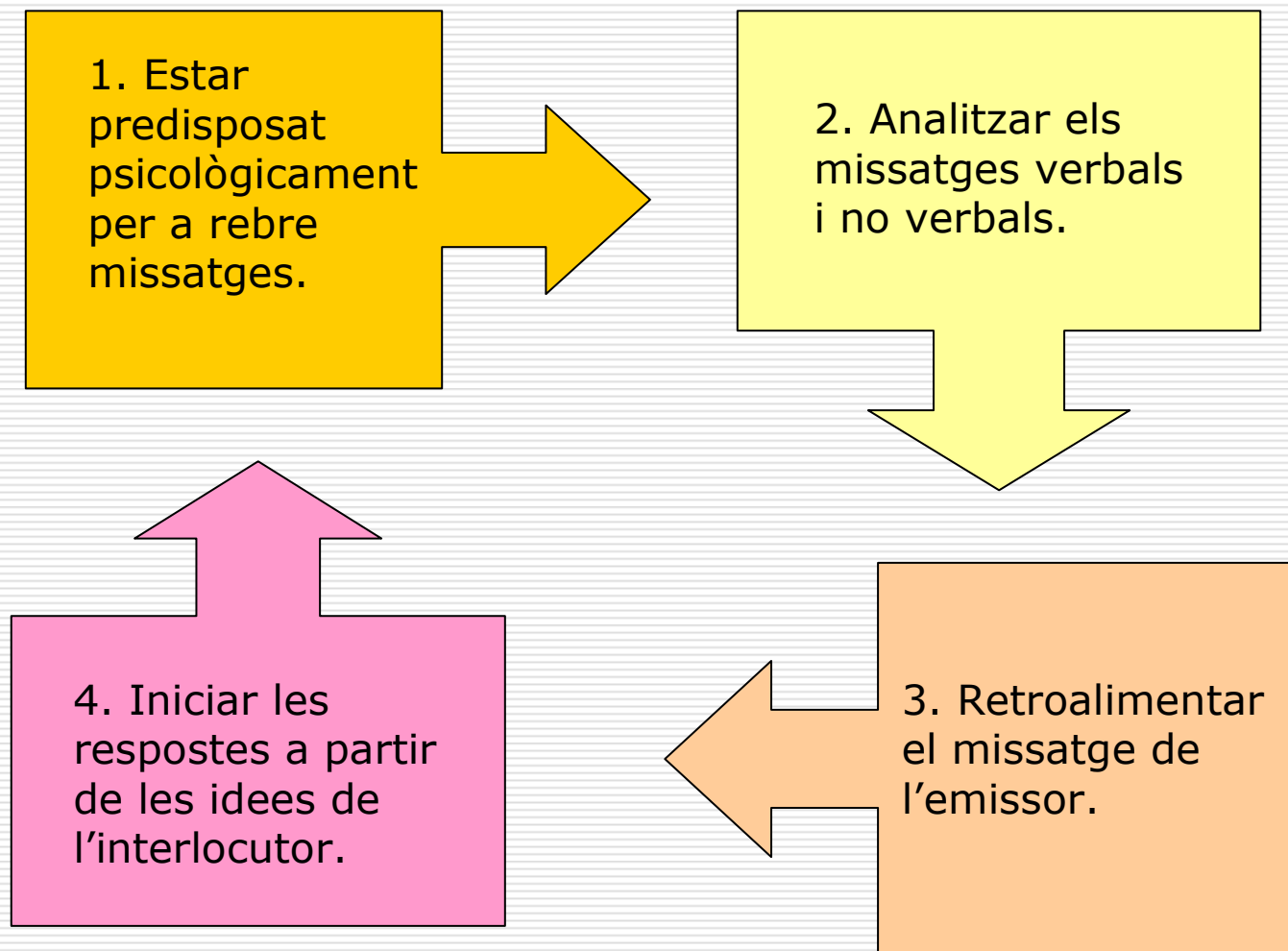
<http://www.xtec.cat/crp-lescorts/>

Parlar bé en públic: les condicions necessàries



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

Les 4 fases de l'escolta activa



<http://www.xtec.cat/crp-lescorts/>

Coneixem-nos (pràctica 1)



Intervenció: Després de presentar-te, reflexiona sobre el que fas bé i malament des del punt de vista de la comunicació oral (inseguretats, dificultats...), sobre com creus que et veuen els demés, sobre el paper que juga l'oralitat en la teva activitat acadèmica i professional.

Procediment: Elabora una llista d'aspectes positius i negatius. Et servirà com a guió.

Després de la intervenció, valora de l'1 al 10 quin ha estat el teu nivell de nerviosisme.

Durada: 1'30"