



Seminario de Oratoria Neuro - Experiencial

Mgter. Antonio Ezequiel Di Génova

- ▶ Editor de RedRRPP: El Portal de Relaciones Públicas
- ▶ Presidente de REDIRP: Red Iberoamericana de RR.PP.
- ▶ CEO de E-PR: E-Public Relations Consultores.



Escucha (Otto Scharmer):

Modo descarga

Escucha crítica

Escucha empática

Escucha generativa



Habilidades Comunicacionales Básicas

Informativas + Persuasivas

QUÉ

CONTENIDO

COMUNICACIÓN VERBAL

CÓDIGOS: DENOTA

RACIONALIDAD

CÓMO

TRATAMIENTO

COMUNICACIÓN NO VERBAL

SÍMBOLOS: CONNOTA

EMOTIVIDAD

Figuras Retóricas

Investigación

Presentaciones Orales Efectivas

A lo largo de su formación escolar primaria y/o secundaria seguramente habrá tenido que exponer en el aula algún trabajo práctico o tema de estudio frente al resto de sus compañeros.

Sí: 95% No: 5%

Frente a esas circunstancias: ¿recuerda haber recibido previamente instrucciones o tips sobre Presentaciones Orales Efectivas o de cómo hacerlo?

Sí: 12% No: 88%

Más allá de haber o no recibido instrucciones previamente, cómo podría catalogar su experiencia al realizar las ponencias:

Positivas: 23% Neutras: 51% Negativas: 26%

Ranking de Temores

Cambio

Fracaso

Soledad

Decepción

Dolor

Rechazo

Perder la Libertad

Escénico

Muerte

Miseria

Oratoria Experiencial

Nuestro modelo de intervención discursiva tiene su génesis en las primeras etapas de instrucción formal

Adaptado

Competitivo

Habilidad natural: Informar

Habilidad natural: Manipular

Cooperativo - Asertivo

Habilidad adquirida: Negociación Integrativa

Teoría de las Perspectivas de Daniel Kahneman

Racionalidad limitada

Utilidad subjetiva esperada

Cuando existe incertidumbre con respecto a los resultados, tendemos a optar por las recompensas seguras a otras menos probables, aunque el valor de las primeras sea inferior.

Aversión a las pérdidas

Intervenciones discursivas clásicas

Planteamiento - Nudo - Desenlace

Intervenciones Discursivas Modernas

Presentación del tema/problema

Posicionamiento personal / Institucional sobre el asunto

Solución razonada posible

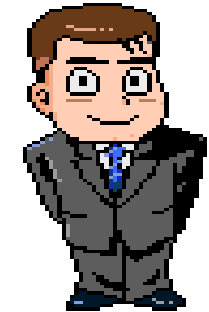
Pros y contras - análisis costo - beneficio

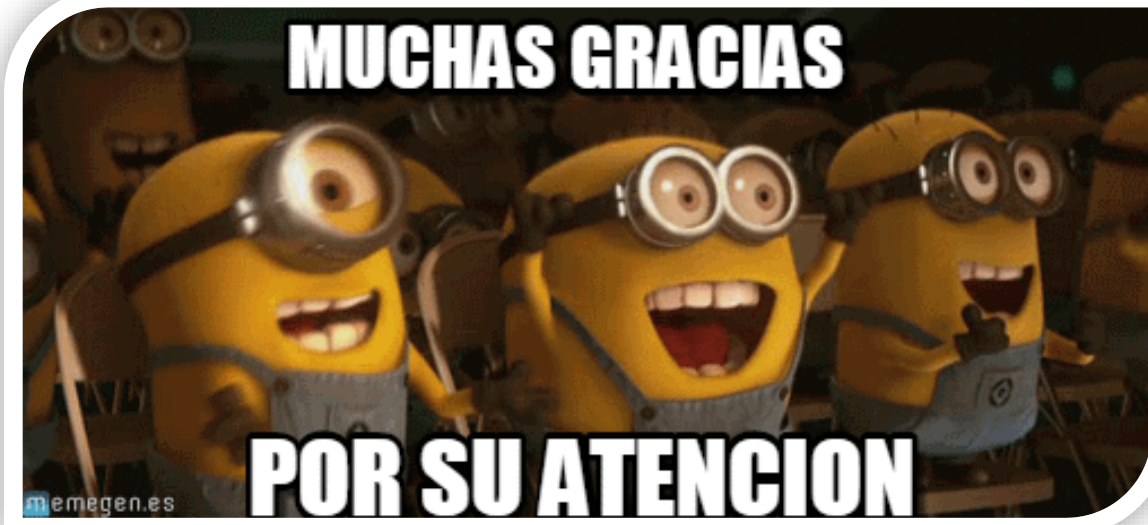
Llamamiento a la acción



Tips

- Manejo de las manos.
- Paneo del auditorio.
- Contacto visual.
- Utilización de elementos auxiliares.
- Movilidad y manejo del tiempo y espacio.
- Manejo de la voz.
- Timming.
- El temor oratorio.





Mgter. Antonio E. Di Génova

Twitter: @antonioidigenova
E-mail: adigenova@redrrpp.com.ar
Móvil: +54-911-5595-9511

www.redrrpp.com.ar
www.redirp.org

