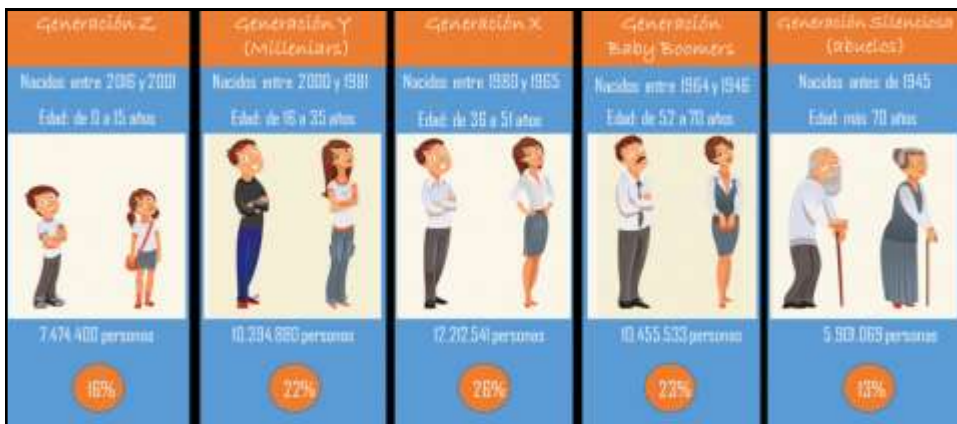




FORMACIÓ:
CONFERÈNCIES
AMPA LURDES



Conferència - col·loqui LA COMUNICACIÓ PERSUASIVA



**LES CINC GENERACIONS ESTEM OBLIGATS
A ESTAR CONECTATS AFECTIVAMENT**

PERFIL CENTENNIALS

- Nadius digitals (Viuen en Youtube, Estan en Snapchat)
- Més segurs de si mateixos
- Individualistes i impacients*
- Presenten un coeficient intel·lectual que sobrepassa a les anteriors generacions (Stanford)
- Els preocupa ser pobres però no milionaris
- Valora la innovació
- Visió pessimista sobre el futur
- Les seves habilitats estan orientades al futur tecnològic
- Aspiració salarial moderada
- Model de negoci C-Comerce (de consumidor a consumidor)
- Economia col·laborativa
- Sostenibilitat
- Intel·ligència pragmàtica*
- Escassetat d'habilitats interpersonals*



ASPECTES A TRACTAR

- Impacients* (“aquí y ahora”)
- Intel·ligència pragmàtica* (orientats a resultats)
- Escassetat d'habilitats interpersonals*





Olivier Houdé- Aprendre a resistir

- Segons Houdé, els membres de la generació Z “han guanyat aptituds cerebrals relacionades amb la velocitat i els automatismes, en detriment d'unes altres, com el raonament (reflexió) i l'autocontrol”.
- Educar el cervell és ensenyar-li a resistir a la seva pròpia desraó.



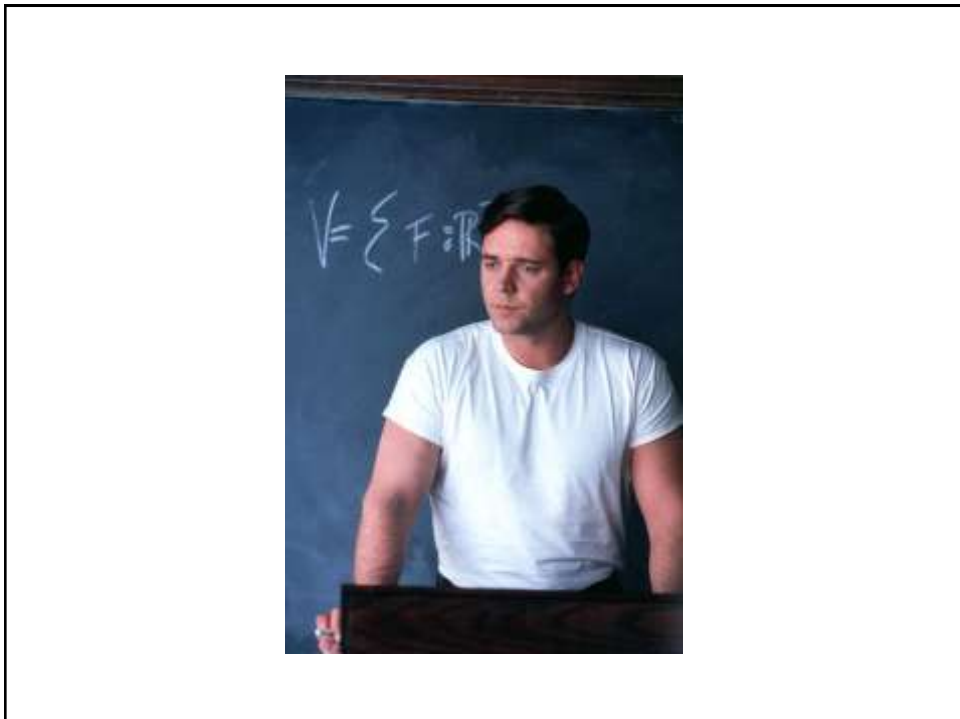


INTEL.LIGÈNCIA MONOLITICA (c.i)
INTEL.LIGÈNCIA EMOCIONAL (D.G)
INTEL.LIGÈNCIAS MULTIPLES (H.G)

INTEL.LIGENCIA EMOCIONAL

- És el conjunt de capacitats i comportaments que ens permeten prendre decisions, resoldre conflictes i problemes relacionats amb les nostres emocions i amb les dels altres.
- La Intel·ligència emocional també és la capacitat humana de sentir, entendre, controlar i modificar estats emocionals en un mateix i en els altres.





CAPACITATS INTRA - INTERPERSONALS

- **I. INTRAPERSONAL:** Confiança en un mateix, adaptabilitat, automotivació, creativitat, compromís, iniciativa, optimisme, actitud positiva, proactivitat, autocontrol.
- **I. INTERPERSONAL:** empatia, simpatia, estil, capacitat de comprensió, escolta activa, formes de comunicació (llenguatge, "el com", timbre, to), persuasió, negociació, assertivitat.



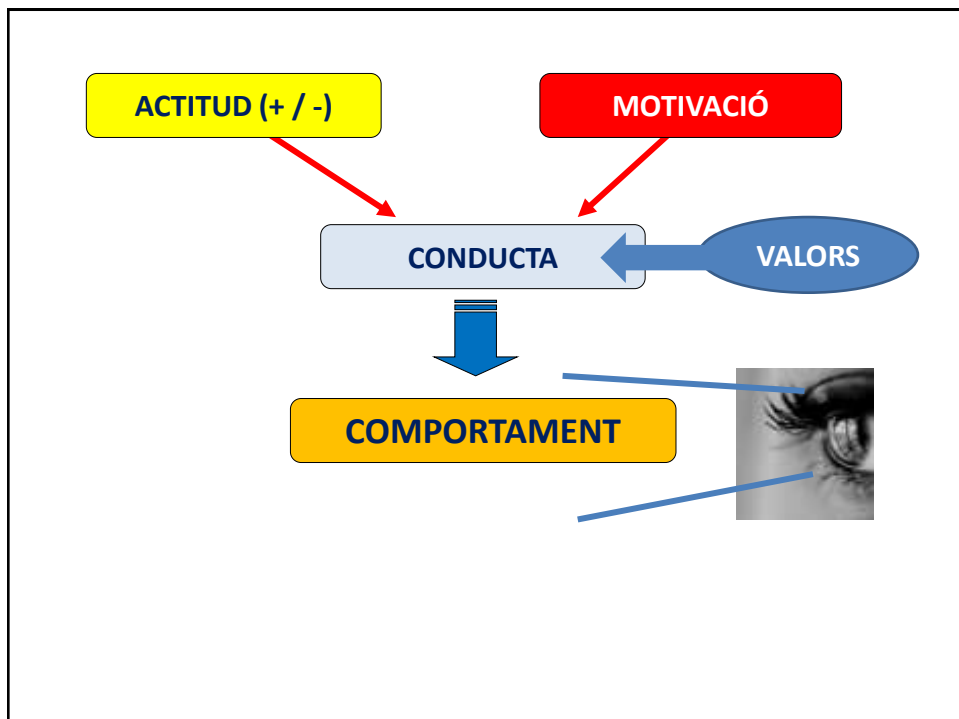
EXERCICI 1

3 minuts

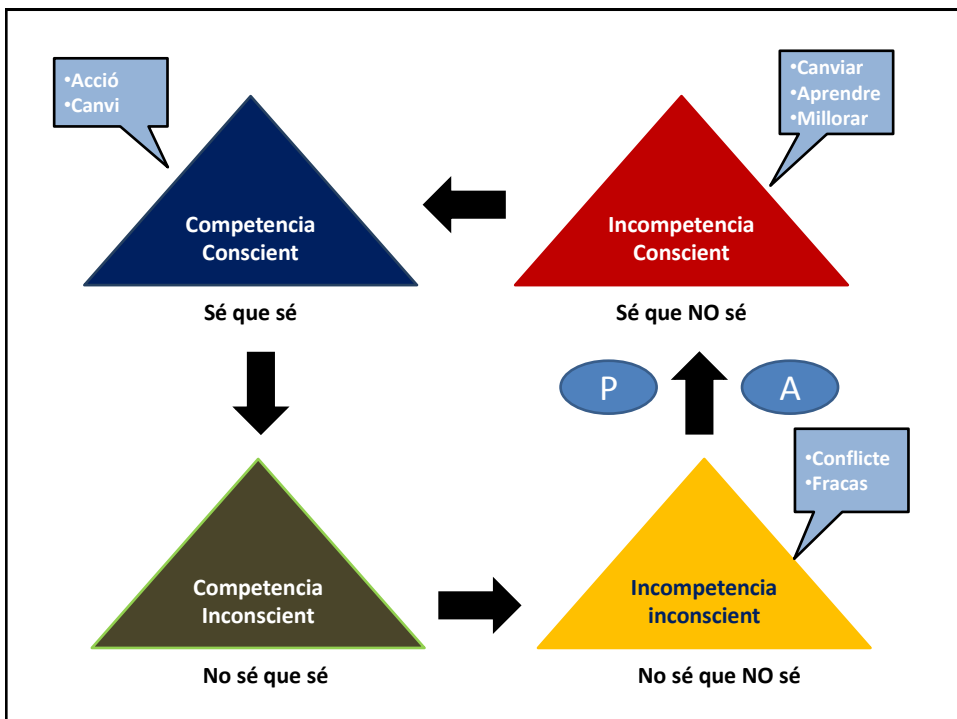


- **I. INTERPERSONAL:** Capacitat de comprendre els desitjos, intencions, motivacions, la forma en què es comporten, es relacionen i cooperen entre si altres persones.
- **I. INTRAPERSONAL:** És la capacitat d'AUTO-COMPRENSIÓ, de dirigir i controlar les nostres conductes, els nostres comportaments.

Segons Daniel Kahneman, existeixen dos sistemes de pensament: 1 (automàtic) i 2 (analític).



COMUNICACIÓ PERSUASIVA MILLORA DE LES INCOMPETENCIES INCONSCIENTS



ASSERTIVITAT

- És un comportament comunicacional MADUR
- Comunicar les nostres idees i sentiments sense la intenció de ferir o perjudicar, i sempre orientar-se a la situació, als objectius.



PERSUASIÓ-EMPATIA

TEORIA DISCURS PERSUASIU

Logos.- Missatge convincent

Ethos.- L'emissor inspira confiança

Pathos.- Implicació emocional



TEORÍA 3 C

Generar **CURIOSITAT**
 Subratllar **COMPETÈNCIES**
 Aconseguir **COMPLICITAT**

PERSUASIÓ

- Capacitat de despertar certes emocions en els altres.
- Capacitat de sentir les reaccions dels qui escolten el nostre missatge i anticipar-nos a aquestes reaccions.
- La Persuasió està lligada a l'Empatia, atès que no és possible influir en els altres sense comprendre el seu punt de vista i els seus desitjos.



