

Manual de comunicació eficaç i creativa

PER A LA LLIGA DE DEBAT DE LA XARXA VIVES

Fani Grande



Universitat d'Alacant

MANUAL DE COMUNICACIÓ EFICAÇ I CREATIVA PER A LA LLIGA DE DEBAT DE LA XARXA VIVES

XARXA VIVES D'UNIVERSITATS

© Fani Grande, 2022

© D'aquesta edició: Xarxa Vives d'Universitats

ISBN: 978-84-1302-188-1

Edició: Publicacions de la Universitat d'Alacant

Editor: Vicente Navarro Bertomeu

Edició tècnica i correcció de proves: Xavier Casero Belda

Composició: Marten Kwinkelenberg

Reservats tots els drets. Qualsevol forma de reproducció, distribució, comunicació pública o transformació d'aquesta obra només pot ser realitzada amb l'autorització dels seus titulars, tret de les excepcions previstes per la llei. Adreceu-vos a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necessiteu fotocopiar o escanejar cap fragment d'aquesta obra.

Índex

1. Introducció

Abans de començar	5
-----------------------------	---

2. Nus

1. Comunicació verbal	9
2. Comunicació no verbal	15
3. La gestió emocional de la comunicació	25
4. Els clàssics i la construcció del discurs	37
5. Els clàssics i l'estructura del discurs	41
6. La creativitat i el pensament creatiu	43

3. Desenllaç

Conclusió	54
---------------------	----

Per a continuar aprenent	57
------------------------------------	----

Annexos

Fitxa de comunicació verbal	58
Fitxa de comunicació no verbal	59
Recomanacions «pam a pam»	60

Abans de començar

Aquest manual és el resultat d'un taller que vam fer en línia i que estava adreçat als capitans i capitanes de la Lliga de Debat de Secundària i Batxillerat (LDSB) de 2022. Després d'un any sense lliga i un altre en línia a causa de la COVID-19, la Lliga de Debat tornava a ser presencial, que és, sense cap mena de dubte, la millor forma de debatre i de practicar la comunicació eficaç, en la qual està basada tota aquesta proposta. El taller el vam gaudir molt i sabem que va tindre una bona acollida, que va ser profitós i útil per al professorat que hi va assistir. Aquest era l'objectiu! Per això vam decidir posar-lo per escrit i convertir-lo en un manual-taller per a ajudar-te en la preparació de la Lliga de Debat de Secundària i Batxillerat de la Xarxa Vives.

Em fa especial il·lusió donar forma escrita a aquest manual-taller perquè així obrim el focus a tot l'alumnat de Secundària i Batxillerat amb el mateix objectiu: que us siga útil en la vostra preparació per al debat. Així, si estàs pensant a presentar-te a la LDSB i no saps per on començar, i tens mil dubtes, i mai has fet un debat, i et fa por parlar en públic, i alhora et fa il·lusió participar-hi, aquest manual és per a tu, i esperem que hi trobaràs tot el que necessites. Volem oferir-te el què i el com

de la LDSB en una guia de treball que et permetrà treballar pel teu compte tots els aspectes del debat i gaudir del procés, independentment de la fase a què arribes, perquè totes les fases són vàlides des del punt de vista de l'aprenentatge.





Et faig cinc cèntims sobre mi. Soc escriptora i experta en comunicació. He treballat en TV, ràdio, premsa escrita i digital, he fet cine i teatre, i des de fa molts anys acompanye persones de tots els àmbits professionals a descobrir la seua veu per a parlar en públic (i en privat). Ho faig convençuda que

tindre veu pròpia és quasi un superpoder i que les persones que gestionen bé el seu discurs mitjançant la veu gestionen millor les seues vides. Tindre veu pròpia significa que ningú parlarà per tu, i en un debat com el de la Xarxa Vives aquesta és la que t'ajudarà a defensar cada punt de vista i argument.

Des de 2016 tinc la sort de col·laborar amb la Xarxa Vives. Em vaig incorporar com a jutgessa auxiliar fins arribar a ser cap de jutges, una tasca que vinc desenvolupant amb una passió renovada. Veure-vos utilitzant la paraula per a debatre, de la manera que ho feu, a la vostra edat i amb l'esforç que feu, llevant temps a les classes i a les amistats, em resulta un regal meravellós. A partir d'aquesta experiència com a jutgessa, i de l'afany de l'equip de la Xarxa Vives per millorar sempre la competició, se'm va oferir també ser formadora en habilitats comunicatives. I ací estic, complint amb la paraula!

Tens a l'abast una proposta feta amb molta estima i il·lusió que vol cobrir-te totes les necessitats específiques per a preparar el debat de la Xarxa Vives pel teu compte i amb el teu equip. Tot està adaptat al format i les característiques de la LDSB. No és un manual d'oratòria o de com parlar en públic, és una manual-taller pensat per a la LDSB que esperem que et servirà d'inspiració i enriqueixrà la preparació del tema del debat. Llig-lo amb calma, busca't un racó silenciós, agafa aigua, paper i bolígraf i respecta el teu ritme d'aprenentatge i de resposta. No cal fer-ho tot d'una, ves pam a pam i respira entre aquests pams. Què et sembla?



L'estructura respon a la presentació del taller inicial, revisat ara, amb alguna diapositiva nova i alguna d'ampliada per aquesta edició. I si estàs pensant a dirigir un equip, endavant també: tens tot el que necessites.

Comencem per definir què és la comunicació eficaç i creativa, que és la base de tota aquesta proposta docent. Després de tants anys treballant la comunicació eficaç, la definiria com aquella que ens permet aconseguir els nostres objectius de

manera honesta, estratègica, creativa i sense fer mal a ningú altre. Aquests propòsits poden variar per a cada persona: una xarrada en públic, una entrevista de treball, la presentació d'un treball de classe o, com ara, participar en el debat de la LDSB de la Xarxa Vives. El model de comunicació eficaç proposat està basat en la comunicació no violenta, l'assertivitat, l'autoestima i l'autoconeixement. També és una comunicació arrelada als valors. Els dedicarem un apartat.

Estic convençuda que participar en la LDSB pot resultar-te una experiència enriquidora i de futur. Tot el recorregut plantejat ací està pensat perquè practiqueu totes les competències comunicatives necessàries i les incorporeu al debat. Aquest taller pot també constituir –i així m'agradaria– una oportunitat d'autoconeixement, d'aprenentatge, de treball individual i d'equip, ser útil més enllà del debat mateix. Saber expressar-te, explicar les idees que tens, defensar els teus arguments, trobar la pròpia veu. En definitiva, és un aprenentatge de llarg recorregut, i valuós, que pots incorporar a la vida.

Com estàs? Sí, vull saber com estàs. No per a mi. És per a tu. Saber com estem és cabdal per a conèixer des d'on partim amb la nostra comunicació; així que pren nota de com et sents en aquest moment, per favor. Si escrius «bé» o «malament», no has expressat com estàs. Bé o malament no et descriu de manera específica. La resposta a aquest «com estàs» ha d'explicar de la manera més aproximada possible

–és molt important– el teu estat emocional en el moment. Per a comunicar, cal saber com estàs emocionalment, i tant si formes part d'un equip com si el dirigeixes hauràs d'aprendre a gestionar les emocions, perquè aquestes t'ajudaran a comunicar de manera eficaç. No és igual començar a parlar des d'«estic nerviosa», que des d'«estic malament». Estar nerviosa té possibilitat de gestió (amb la respiració), mentre que «estar malament» resulta ambigu i no ajuda a fugir d'aquest estat emocional. Estem fets de paraules i també d'emocions, som el resultat d'unes i d'altres; per això és interessant saber com estàs i trobar la paraula adequada que ho expressa.

Com estic?



1. Comunicació verbal

Hem de parar atenció, primer que res, a la nostra comunicació verbal. Com parles? T'hi has fixat mai? Quines paraules pronuncies amb més freqüència? Dius *vale*, *ok* o *en plan* de manera repetida (que són castellanismes, a més a més)? Tries les paraules o les paraules et brollen per la boca sense mastegar-les? Com les pronuncies? Creus que la gent del teu voltant entén el que dius amb facilitat o et fan repetir les coses dues vegades? Quan parles, la gent t'escolta? Saps quin efecte provoquen les paraules que dius en les altres persones? Et responsabilitzes del que dius? I una última pregunta, cabdal: t'agrada la veu que tens?

Quan parlem de comunicació verbal (CV) ens referim a aquella comunicació en la qual utilitzem signes per a transmetre el nostre missatge (paraules dites o escrites), signes

Pràctica 1: #Individual Demana un *feedback* sobre aquestes preguntes a la gent del teu voltant, que t'estima bé. Només escolta'ls i pren nota del que et diuen. I pensa què pots aprendre de tu en aquest ítem.

Pràctica 2: #Individual Si no t'agrada la veu que tens, fes una llista detallada dels motius i guarda-la.



La comunicació verbal

És el tipus de comunicació en què s'utilitzen signes lingüístics. Aquests signes són arbitraris i convencionals, ja que expressen el que es transmet d'acord amb una norma establerta i coneguda pels qui els utilitzen. A més, la comunicació verbal té un caràcter lineal: els signes lingüístics van l'un darrere l'altre.

La comunicació verbal pot presentar dues formes:

- Oral, a través de signes orals i paraules parlades de manera gestual.
- Escrita, per mitjà de paper o un altre suport.

que apareixen de manera lineal. Si et dic «Hola, bon dia», tu saps què vull dir-te. Això és la comunicació verbal parlada. Si entens el que estàs llegint, això és la comunicació oral escrita.

Parlem, per tant, de dos vessants de la CV: la comunicació parlada i la comunicació escrita. Jo, amb tu, ara, m'estic comunicant per escrit. En el taller en qüestió la comunicació era parlada, i en la LDSB necessites totes dues per aconseguir el que vols. L'una no és més important que l'altra i, de fet, són complementàries i jo diria que, fins i tot, són miralls: l'una i l'altra

es reflecteixen. Si escrius malament, parlaràs malament, i si parles malament... Malament significa ací de manera no eficaç, sense assolir els teus objectius mitjançant la CV.

Per al debat has de conèixer, enfortir i practicar la CV. Competiràs amb la veu parlada, però la sentiràs enfortida si has

Veu parlada

- El que dic
- Com ho dic
- Amb quines paraules
- El registre lingüístic
- La riquesa lèxica
- El context



Veu escrita

- El que escric
- Com ho escric
- Amb quines paraules
- El registre lingüístic
- La riquesa lèxica
- El context



treballat bé la veu escrita. L'escriptura és la primera posada en escena, el primer ordre, el primer pas abans de la parla. Escriure primer, parlar després... Bé, primer, pensar, com veurem més endavant.

La comunicació oral

La veu parlada té unes necessitats diferents de la veu escrita, i de vegades coses que ens han quedat d'allò més convincents per escrit perden força quan les expressem amb la parla. Això és normal: escriure no és parlar, i, per això has de parar atenció a què dius, com ho dius, amb quines paraules ho dius, quina riquesa lèxica tens disponible i quin registre de la llengua fas servir per a poder parlar del que vols o adaptar un text escrit a la forma que tens tu de parlar, que és única i com la de ningú més (la veu pròpia). Per exemple, aquest taller va ser un acte de comunicació oral que he adaptat a la comunicació escrita. D'haver deixat la transcripció literal del taller, tal com el vaig impartir, no tindria el mateix sentit per a tu que l'estàs llegint, perquè et faltaria molta informació d'aquell context, i moltes coses dites aquell dia no tindrien ara sentit en l'escriptura. La veu parlada ha d'estar viva i transmetre el que està ocorrent en cada moment. En el debat, per exemple, a més d'una òptima expressió oral i una gran riquesa lèxica, pots necessitar variar d'un registre formal a un de més informal segons el tipus d'informació que dones, o si estàs explicant un argument o contant una anècdota, o una





metàfora relacionada amb el tema. Si perceps que no t'entenen perquè has llegit la targeta i és una informació massa tècnica, hauràs de trobar la manera de fer-te entendre i adequar el registre. Al públic li has de transmetre la informació amb la paraula, i has de saber adaptar el missatge a les necessitats del moment comunicatiu, transmetre domini del tema, seguretat i fluïdesa. Si mires els ítems que puntua el jurat en l'acta de la LDSB que tens en el web de la Xarxa Vives entendràs per què faig èmfasi en aquest punt. Hi ha un ítem sencer denominat «Flexibilitat i domini del tema».

En l'exposició inicial potser necessitarem un registre més acadèmic, un to didàctic per a presentar la proposta i explicar-la bé, però en els torns de refutació probablement ens anirà millor un registre més estàndard, i en les conclusions un registre col·loquial ens pot ajudar a explicar una anècdota final, per exemple.

Per concloure aquest punt, revisa si quan t'he preguntat si t'agrada la veu que tens la resposta ha sigut un no. Li ocorre a moltes persones i té solució: només has de treballar en aquest punt, perquè necessites reconciliar-te amb la pròpia veu. Pensa una cosa: si no t'agrada la veu que tens, com aconseguiràs convèncer l'altre equip i el jurat dels teus arguments? Tant de bo en acabar tota la lectura hauràs trobat motius de sobra per a reconciliar-te amb la pròpia veu i hauràs après a valorar-la. Tens tota una vida per viure amb ella.

La comunicació escrita

Seguint amb la metàfora del mirall, la comunicació escrita pot ser on es mira la comunicació oral per a lluir-se més; per això l'has de treballar amb el mateix afany i parar atenció al que escrius, com ho escrius, quines paraules utilitzes, quin registre de la llengua necessites i per a quin context escriuràs. En el cas del debat, et convé escriure't les intervencions i donar forma a tota la proposta argumental. Et costa ordenar les idees per escrit? Quan et poses a escriure, necessites buscar vocabulari per a completar la informació? Tens moltes faltes d'ortografia? Inclous més adjectius o adverbis? Escrius frases llargues o curtes? Entens la lletra que fas? Són preguntes que t'ajudaran a detectar quines àrees de millora

Pràctica 3: #Individual Enceta un «diari de debat» i escriu cada dia alguna cosa relacionada amb el debat. Anota idees cada dia i observa quina manera tens d'expressar-te per escrit i si trobes respostes a les preguntes d'abans.

Pràctica 4: #EnEquip Un dels dies que quedeu per a assajar el debat, comuniqueu-vos per escrit durant algun temps i expliqueu-vos coses amb frases curtes.



tens en l'escriptura. Segur que en algun examen t'han fet un suggeriment al respecte. Pensa que en el debat hauràs d'elaborar material per escrit també per al moment de la competició, i recorda que no podeu parlar entre vosaltres, que us heu de comunicar per escrit. Imagina que no s'entén la lletra que fas, o que escrius frases molt llargues i el que cal és un titular... Compte amb la comunicació escrita, no solament des del punt de vista de la correcció gramatical, també pel que fa a l'organització de les idees (ho treballarem en la part d'eines creatives).

La comunicació escrita convida a la reflexió d'idees i pensaments, a la calma, a la tria de quins elements *van* i quins cal deixar fora. Escriure els teus arguments t'ajudarà moltíssim a enfortir la veu parlada.

El context

És un element cabdal en tot acte comunicatiu i cal tindre'l sempre en consideració. Saber com és l'equip contrari, on serà el debat, qui l'organitza o quin equip de jutges tindreu són informacions que ajuden a comunicar millor la nostra proposta i que faran a la nostra veu guanyar en seguretat, presència i credibilitat. Sempre parlem en un context. En debat, aquest context inclourà el teu equip, l'equip contrari, l'equip de jutges, el públic i, també, l'espai físic i l'espai emocional del moment. Imagina que, just el dia del debat, hi ha

un esdeveniment que sacseja la realitat (un terratrèmol, una mort o un reconeixement a una persona relacionada amb la institució on debateu...). Si incorpores a la intervenció una pinzellada de la realitat, pujaràs dos punts en l'*escala de flexibilitat discursiva* (això és un terme de collita pròpia) i probablement l'equip de jutges veurà que teniu un domini del tema tan òptim com per a incloure un element de l'actualitat a última hora. Com més contextualitzes el discurs, més eficaç serà aquesta veu pròpia individual i d'equip.

Abans de passar a parlar de la comunicació no verbal, et vull recomanar la pràctica de la lectura en veu alta. Hem d'aprendre a donar vida a les paraules amb les nostres emocions. Una forma de donar vida a les paraules és llegir en veu alta i escoltar-nos parlar. Quan prepareu les intervencions del debat, llegiu en veu alta els textos escrits per tal de polir-los i comprovar si tenen *trellat*, si aquell adjectiu funciona o si és el millor buscar-ne un altre, si aquella preposició l'hem dit massa vegades, si la frase se'ns fa de pasta de moniato dins de la boca... Allò que per escrit sona bé s'ha d'adaptar també a la parla, a la persona que parla i a les seues característiques. I respectar aquestes característiques personals. La comunicació eficaç que practiquem ací és respectuosa amb totes les persones. No has de convertir-te en un *youtuber* per a comunicar bé, has de ser tu mateix i adquirir les competències comunicatives necessàries.

2. Comunicació no verbal

Quan parlem de comunicació no verbal (CNV) ens referim a tots aquells elements que comuniquen i que no són verbals. En aquella comunicació verbal «Hola, bon dia» d'abans, aquests elements serien el to de veu que usem per a dir-ho, la mirada que posem, el somriure que dibuixem, la inclinació del cap, la posició del cos en pronunciar la frase... Són els elements que acompanyen totes les situacions comunicatives que vivim, i generalment no en som conscients. Tens en la bibliografia el llibre *Código no verbal*, de Sonia El Hakim, que és experta en CNV, amb el qual pots aprofundir en aquest tema.

Sonia El Hakim afirma que «la comunicació no verbal és tot allò que comunica, però que no és verbal», i la millor manera de conèixer tots aquests elements no verbals que donen informació sobre nosaltres és saber per quins canals ho fan. Imagina que has d'iniciar tu el debat de la Xarxa Vives i que ja estàs en peu amb el micròfon, i que totes les mirades estan dirigides a tu, esperant que comences l'exposició. Per una qüestió tècnica, et demanen que esperes un minut sense moure't del lloc... És una situació en la qual, si gestiones bé la CNV, pots comunicar calma, concentració, seguretat,

preparació i ganes de debatre. I tot sense obrir la boca! T'agradaria saber com aconseguir-ho?

Expressions facials

La cara és el primer lloc on mirem quan una persona parla, busquem identificar-ne l'expressió i saber «de què va» per a situar-nos i desxifrar si somriu o està enfadada, si mostra por, tristesa, sorpresa o fàstic (emocions bàsiques). La cara és expressió pura, tenim més de 40 músculs que ens ajuden a comunicar com estem. En la Lliga, per exemple, si perds el fil del discurs i et sents malament, l'expressió facial mostrarà por o tristesa, i perdràs la presència escènica que mostres abans de l'errada. A l'hora de puntuar, totes aquestes

Pràctica 5: Expressions facials. #Individual Digues en veu alta una de les intervencions del debat i fes-ho en diferents registres emocionals: rient, plorant, amb enuig, seduït, amb por... Faràs gimnàstica emocional i facial.



emocions de les expressions facials també les tenen en compte els jutges perquè amb les expressions els transmetràs: seguretat, confiança, por, tensió, disgust, incomoditat... Una manera divertida de treballar les expressions facials

és plantar-te davant de l'espill i explicar-te en veu alta a tu mateix qualsevol idea, qualsevol història. Així et familiaritzes amb la pròpia forma d'expressió, i fins i tot en descobreixes alguna habilitat que no sabies ni que tenies.

La mirada

Una persona que sosté la mirada és capaç de sostenir els seus arguments. És important que practiqueu la mirada i que mireu les altres persones als ulls quan expliqueu les vostres propostes. Si ets una persona tímida, potser et costarà mantenir la mirada, i és normal. Mira de practicar-la amb l'equip. Al llarg del debat haureu de mirar al jurat també, en algun moment de les intervencions, i als companys i companyes de l'altre equip, i al vostre equip, que no us llevarà l'ull de damunt. Mirar una altra persona als ulls és donar-li el nostre reconeixement i representa una forma meravellosa de dir-li: «Estic aquí per tu. Què necessites?».

Pràctica 6: Mirada. #EnEquip Practiqueu la mirada entre vosaltres. Mireu-vos als ulls durant trenta segons i fins a un minut, en silenci, respirant, i observeu què ocorre. Mirar-vos als ulls us cohesionarà com a equip.

Els gestos

Si ja t'has mirat a l'espill un parell de vegades durant la lectura del manual-taller, potser hauràs observat alguns gestos. Com són? Com mous les mans, els braços, el cap, els peus, el coll o els múscles? Et toques sovint els cabells o el nas? T'ajustes la roba constantment? Hi ha gestos de molts tipus: il·lustradors, emblemàtics, reguladors, adaptadors, d'afecte... De vegades em demanen en les classes quins gestos són millors, i sempre dic que els millors gestos són els que han nascut de la veritat de cada persona, aquells que són coherents amb el que està dient en cada moment. Fixa't que, quan parles en privat, tots els teus gestos són versemblants, però en públic sempre és complicat gestualitzar amb naturalitat, perquè ens sabem analitzats, i de sobte no sabem què fer amb els braços o les cames, que sembla que no ens pertanyen.

Ací tens un enllaç al blog de Sonia El Hakim, on pots ampliar la mirada en aquest tema. Només una recomanació: no has d'incorporar allò que no siga teu, no has de copiar els gestos d'altres persones, sigues tu. Allò que li funciona bé a una altra persona no té els mateixos resultats en tu, que tens un altre cos, una altra forma de ser i estar al món i, sobretot, unes altres emocions.

<https://www.codigonoverbal.com/?s=gestos>

Pràctica 7: Per als gestos. #Individual Grava't en vídeo explicant idees i raonant i observa els gestos que fas.

Les mans

Hi ha un lloc on les mans no compleixen la missió comunicativa que els correspon, i és dins de les butxaques, agarrant el faristol o plenes d'objectes. En el debat, procura tindre sempre les mans visibles i en actitud oberta. Qualsevol objecte a les mans és un entrebanc per a comunicar de manera fluïda. Les mans són un segon discurs: amb elles acompanyem les nostres paraules, marquem el ritme del discurs, donem pas a una pregunta... Són cabdals! Mans lliures, netes i sense cap soroll que les acompanye mentre les mous.

Compte també amb els «dits acusadors» i els punys tancats. I si portes targetes, tampoc has d'utilitzar-les com una continuïtat del dit acusador. Les targetes han de ser de cartolina i d'una grandària de mig full. Evita portar fulls sencers i solts a l'escenari, perquè sempre tremolen en la mà i delataran nervis. Feu-vos fitxes de cartolina de sobra i tingueu-ne en blanc per a escriure coses d'última hora. Així no estareu en escena amb fulls solts ni pòstits de colors, que solen transmetre desordre. I canvia de mà la fitxa si l'has de portar durant tota la intervenció.



El cos per a comunicar en positiu

- El cos és un megàfon
- És impossible no comunicar
- Cos obert
- Cos dinàmic
- Cos estable
- Cos fora del faristol
- Postura VASO
- Postura de poder (Amy Cuddy)

La postura corporal

El cos és el que presentem als altres quan parlem i hem d'oferir-lo d'una manera equilibrada i serena, no ha de representar una amenaça. En el debat el cos ens ha d'ajudar a aconseguir el nostre objectiu des del principi. En els assajos de preparació del debat feu els parlaments amb quietud corporal perquè pugueu experimentar aquesta quietud i fixar-la. Assageu els parlaments sense moure-vos, ancoreu-vos a l'espai i sentiu les plantes dels peus ben arrelades. He vist com memoritzeu els discursos en moviment, amunt i avall, amunt i avall, i després reproduïu aquests moviments a l'escenari, sense adonar-vos del «bamboleig» erràtic que reproduïu. És el doble de treball parlar i moure's a la vegada quan no tens experiència parlant en públic i t'has entrenat. És com cantar i ballar alhora, que acabes amb un pantaix que t'ofegues! Parla des de la quietud i així no se t'alterarà la respiració. Les cordes vocals, el diafragma... tot funciona millor des de la quietud. Quan ja ets capaç de parlar des de la quietud, pots incorporar el moviment, però no t'has de moure fins a saber gestionar el teu «cos orador» en moviment. La postura VASO (després te'n parlaré) t'ajudarà a treballar tot això.

El canal de la proxèmica

És el canal que marca les distàncies. Durant els últims temps, les distàncies ens les ha marcat la COVID-19, però, en general

les distàncies que has de conèixer i gestionar són: la distància íntima (uns 45 cm), la distància personal (entre 45 cm i 125 cm), la social (d'1,25 m a 3,5 m) i la pública (de 3,5 m a 7,25 m). En el debat les trobaràs totes, i la forma en què et posicionen en aquestes distàncies també explicarà coses de tu. Per exemple, en el torn de paraula pots acostar-te a l'equip contrari per a emfatitzar un argument, però no has d'envair la distància íntima, perquè causaries incomoditat.

El tacte

És un canal de comunicació no verbal extraordinari, tot i que no tocarem a ningú al debat. Sí que tocarem, en canvi, micròfons, faristols, targetes, material d'*attrezzo*... Toca amb cura. I aprèn a tocar també l'aire mentre parles (sí, es pot fer això). El tacte que desprèn un bon moviment de mans subratllant una paraula és una exquisidesa comunicativa. Els professionals del mim ho fan de manera sublim i el tai-txi té algunes figures per a treballar això que et dic. Busca vídeos de mímica i de tai-txi i observa com toquen l'aire.

La cronèmica

És el canal no verbal del temps, un ítem amb el qual heu de treballar des de primera hora per a preparar bé el debat i no ser penalitzats per uns segons de més. Insistim molt en cada

Pràctica 8: Del tacte. **#Individual** Fes com que tens una bombolla d'aire entre les mans i mostra-li-ho a una altra persona. Pregunta-li què tens en les mans. Si et diu que tens una bombolla, enhorabona: ets molt crac amb el canal hàptic (el del tacte).

debat que no us passeu de temps perquè és una veritable llàstima donar perdedor a un equip per les penalitzacions del cronòmetre. I ha passat prou vegades. Fins i tot equips que pràcticament havien guanyat han acabat perdent per no haver gestionat bé el temps. No apureu mai els últims dos segons. Acabeu abans dels últims dos segons, per favor. Una recomanació per a treballar amb el temps: utilitzeu rellotges d'arena. N'hi ha d'un minut, de dos, de cinc, de vint, d'una hora, i es venen en *packs* de sis (son molt barats). Entrenar el discurs amb un rellotge d'arena us anirà genial per a interioritzar el

Pràctica 9: Del temps. **#EnEquip** Escriviu temes aleatoris en paperets i fiqueu-los en una bossa. Per torns, aneu traient-ne i improvisant durant un minut sobre el tema extret. Observeu com viu el temps i quantes idees sou capaços d'explicar en un minut. És un entrenament més que interessant per al cervell i per al debat.



05:00

pas del temps. I tingueu en compte també la gestió del temps que tardeu a donar la paraula a l'altre equip en les refutacions.

La fisiologia

Para atenció a les funcions fisiològiques. En públic, la nostra fisiologia es comporta de manera diferent de quan estem en un espai segur. En el debat pots transpirar més de l'habitual, tindre més urgència d'anar al lavabo o sentir sorolls a la panxa que no esperaves. Has de tindre en compte la fisiologia, que no t'ha de suposar un problema en el debat. És interessant saber com funciona i reacciona el teu cos en situacions d'estrès i ajudar-lo a viure millor aquests moments. Si saps que transpires molt, porta roba de cotó i d'un color compatible amb la transpiració extra. Si les digestions són per a tu un malson amb els nervis, menja coses lleugeres abans d'un debat. Evita prendre massa café, no és bo tampoc per a les cordes vocals. La combinació de maquillatge excessiu, nervis i calor pot acabar en tragèdia. A mi m'agrada vestir el cos de manera «comunicativa» per a parlar en públic, fent de la roba un element més de la pròpia CNV, una ajuda a expressar el que vull dir. Un cinturó ample pot quedar bonic des del punt de vista estètic, però si t'impedeix respirar amb el diafragma, és millor triar una altra opció. O una roba massa cenyida, que no et deixa seure i posar-te en peu sense haver-la d'ajustar al cos cada vegada. En el debat, el cos està en tensió i li passen coses. Respecte!

L'olor

És un canal de CNV immediat i intuïtiu: si no t'agrada «quina olor fa» un menjar, no el tastaràs. I quan una situació «no et fa bona olor» et poses en alerta. Pel que fa al debat, a més de la higiene personal, mira de no portar un perfum agressiu amb les pituitàries del personal. I mira també de portar caramels de menta, perquè amb els nervis l'alè també es veu afectat.

Aspectes no verbals de la comunicació

Parem atenció en aquest punt a tot això que no és «verbal» però que també comunica quan parles, tot i no tindre forma de paraula. T'interessa gestionar bé aquests aspectes no verbals per al debat: a l'hora de refutar, a l'hora d'exposar la tesi i en la conclusió. Si els treballes bé, aconseguiràs fer un ús de la veu amb més possibilitats de persuadir sobre els punts més destacats dels parlaments. Llegir en veu alta i gravar-te la veu en qualsevol dispositiu és un exercici extraordinari per a conèixer millor els aspectes no verbals de la comunicació de la pròpia veu: el to, el ritme, el timbre, el volum, l'entonació i els silencis. Si em permetes un suggeriment, incorpora el silenci al teu discurs, és un element que transmet molta seguretat. No cal que siga un silenci llarg, que el cronòmetre vola, només una pinzellada, una mínima pausa entre idea i idea... Això permetrà a la gent pensar el que has dit.

La comunicació no verbal

Canals de comportament no verbal

- Expressions facials
- Mirada
- Gestos
- Postura corporal
- Proxèmica
- Tacte
- Temps
- Fisiologia
- Olor

Aspectes no verbals de la comunicació

- To
- Ritme
- Volum
- Entonació
- Silenci
- Dicció
- Sorolls

Solc afegir el soroll com un aspecte no verbal de la comunicació, perquè qualsevol soroll no relacionat amb el teu discurs pot tindre més protagonisme que el discurs mateix, i això no pot passar. En escena, el protagonisme és teu. Sorolls possibles són: soles de sabates que fan tac-tac en caminar, polseres o rellotges que fan plinc-plinc en moure les mans, clauers que t'has oblidat i fan txic-txic dins d'una butxaca, bolígrafs que fan clic-clic... Compte amb els sorolls!



El cos per a comunicar en positiu

El cos és un megàfon i sona a tot volum en els debats. He vist oradores i oradors perdre la presència escènica (i sonar malament) per no saber gestionar el seu cos i deixar-lo tancar-se com una closca després d'una interpellació de l'equip contrari per a la qual no havia tingut resposta. He vist també perdre el fil del discurs perquè s'ha activat l'autoboicot i no s'ha pogut continuar defensant la idea central d'un argument perquè no pot deixar de pensar que ho ha fet malament. No volem que et passe a tu, perquè això es pot gestionar amb tot el que estàs practicant en el manual-taller i parant atenció al teu cos comunicatiu.

L'exemple que faig servir en les formacions en comunicació és el del patinatge artístic professional, quan en la rutina obligatòria ocorre una caiguda en el doble àxel i s'ha de continuar la rutina de l'exercici fins al final, fent com que el bac contra la pista de gel no ha passat. Busca vídeos de patinatge professional i observa com refan el cos després d'una caiguda i amb quina rapidesa. Fixa't com gestionen el cos: es posen drets, pugen el coll, la barbeta i la mirada cap amunt, refan la resta del cos i continuen endavant. No fan cap gest altiu, tot el que fan és per reafirmar-se, perquè saben que no es poden permetre el luxe de perdre el «to» muscular i emocional que necessita el seu cos per a culminar l'exercici. Saben que, si es deixen dur per la sensació de fracàs del bac, l'emoció negativa contagiarà el cervell, i ves a saber quina ordre

enviarà el cervell a la musculatura. Si en el debat les coses no t'estan resultant com has assajat durant tantes hores, i t'equivoques o no saps alguna resposta, pensa en aquesta imatge del doble àxel i continua endavant fins al final del debat. Ja deixaràs caure el to corporal en estar fora d'escena, però mentre estàs en públic has d'estar present tota l'estona.

Mentre dura el debat, el teu cos ha d'estar en marxa, despert, viu, dinàmic, receptiu, lliure, perquè el discurs ha de ser també tot això. Pots ajudar-lo entrenant, assajant, treballant el fons i la forma del tema del debat. Pensa que des que entreu en la sala de debat els vostres cossos està emetent informació sobre vosaltres i que aquests minuts d'abans, quan busqueu targetes, materials, us poseu el micròfon, us saludeu entre vosaltres, signifiquen una bona oportunitat per a comunicar en positiu des del principi. No us podeu imaginar fins a quin punt és important que entreu al debat amb la consciència del vostre cos comunicatiu!

Vull posar una alerta en la paraula *perfecció*. Hi ha qui busca la perfecció en l'oratòria; si tu ets un d'aquests, hauries de deixar de ser-ho. Primera, perquè la perfecció no existeix i és una quimera esgotadora i, segona, i més important, perquè mentre persegueixes la perfecció t'estàs oblidant de comunicar i de gaudir del moment de trobada amb les altres persones. La cerca de la perfecció inclou una rigidesa que no és bona companya per a compartir les nostres idees. Comunicar també és intuïció, i el debat és un espai meravellós per a

Pràctica 10: #Individual Visualitza't tenint les errades que tems que podrien passar i entrena el cervell per a gestionar-les. La visualització pot ajudar-te, igual que ajuda altres persones a superar fòbies. Tens enllaços i lectura sobre visualització, i tornaré a parlar-te'n: és una eina poderosíssima.

fluir. Sí, ja sé que és una competició, però no és incompatible amb el que t'estic proposant.

Pel que fa a l'embolcall del teu cos, busca un calçat còmode, dels que no fan soroll quan camines, tria una roba de teixit amable amb la pell, lliga't els cabells si et tapen el rostre, que tothom ha de poder-te veure les expressions facials. I recorda això dels sorolls que ja hem dit. Envolta el teu cos comunicatiu com una papallona a punt de veure la llum amb delicadesa i determinació.

La postura VOSE (vertical, oberta, simètrica i estable) és mel de romer per al debat i per a aconseguir un cos comunicatiu. Quan abans et convidava a parlar des de la quietud, em referia a adoptar aquesta postura d'inici en el teu parlament. Si estàs en l'exposició inicial, millor encara: més potent arribarà el discurs (recorda apartar-te en algun moment del faristol). A més, transmetràs una qüestió molt important en aquesta situació: calma. Al teu equip, a l'equip contrari, al públic que

Pràctica 11: Mira el vídeo de la xarrada TED de la psicòloga Amy Cuddy «Your body language may shape who you are», que té una proposta molt interessant que denomina «postura del poder», i observa si t'ajuda.

https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_may_shape_who_you_are

es troba en la sala i a l'equip de jutges. Quan seràs capaç de parlar en la postura VOSE podràs incorporar moviment al discurs, però has de practicar la quietud en escena perquè pensaràs millor, parlaràs millor, respiraràs millor i lideraràs millor el moment. Estar present en escena amb un cos dinàmic i una quietud escènica és una garantia de bona oratòria. Només una cosa: quietud no significa paràlisi. Ací l'he utilitzat amb en el sentit d'assossec.

Vull afegir una altra alerta: no memoritzes el debat! Si memoritzes, estaràs pendent de recordar la informació i perdràs connexió amb el directe. A més, si no recordes una paraula, el teu cervell pot entrar en crisi i no saber per on continuar. «És que he de dir dades i xifres... És que no vull oblidar una cosa que...!» Si has de donar dades, pots anotar-les en les targetes i llegir-les, així de senzill.

I un últim recordatori. Sempre que és possible (i ho permeten la microfonia i l'espai) parla fora del faristol. Sé que

darrere del faristol augmenta la sensació de seguretat, però disminueix el *nivell de comunicabilitat* (això també m'ho he inventat). Des de la taula de l'equip de jutges he vist els artells blancs, de tant que la persona estrenyia el faristol! Compte amb l'efecte «agarrar la moto» dels faristols! Recorda que, citant de nou Sonia El Hakim, «és impossible no comunicar: tot el que fem dona informació als altres. Amb la comunicació no verbal, revelem aspectes de la nostra personalitat, emocions, grup de pertinença, actituds i motivacions».

En l'annex hi ha dues fitxes perquè pugueu treballar al vostre ritme i amb l'equip la comunicació verbal i la no verbal. Practiqueu-ho tot!!!

OBSERVACIÓ		ÀREA DE MILLORA
CANALS NO VERBALS		COMUNICACIÓ VERBAL
EXPRESSIONS FACIALS		
GESTOS		EXPRESSIONS FACIALS
POSTURES		
PROXÈMICA		EXPRESSIONS FACIALS
TACTE		
MIRADA		EXPRESSIONS FACIALS
TEMP		
FISIOLÒGIA		EXPRESSIONS FACIALS
OLOR		
PARALENGUATGE		EXPRESSIONS FACIALS

3. La gestió emocional de la comunicació

Diu Ami Bondia, doctora en Periodisme especialitzada en intel·ligència emocional i experta en marca personal, que «per a aconseguir arribar amb la comunicació a la ment i al cor dels altres és necessari partir de l'autoconeixement. Conèixer les nostres motivacions, aspiracions, talents... i integrar-los en el nostre discurs. Només d'aquesta manera el nostre llenguatge verbal i no verbal (el somriure, la mirada...) desbordaran autenticitat i veritat, una cosa necessària per a assolir una comunicació d'impacte i amb petjada».

Recordes que a l'inici et preguntava com estaves? Ara treballarem aquesta part de gestió interna de la comunicació, de les emocions. Potser ja t'has adonat com d'important és el treball que hi ha abans de comunicar. Vaig impartir un taller que es deia «Abans d'eixir has d'haver entrat», que feia referència a tot el procés d'elaboració previ a l'exposició pública, i que ara veurem. La idea força d'aquesta part del manual-taller és que, per a tindre solvència davant del públic, t'has de conèixer mínimament. Per això vaig titular la diapositiva «Kit d'autoconeixement mínim». Tu i només tu has de saber què es cou per dins teu per a poder gestionar-ho de manera eficaç i no perdre el fil de l'argumentació

en el debat a causa d'una emoció descontrolada, com hem vist en la CNV.

Si et sembla bé, per a enllestir aquest kit d'autoconeixement mínim, vull convidar-te a prendre paper i bolígraf, a buscar vint minuts lliures i respondre a aquestes preguntes de la manera més honesta possible, i a mà. Les respostes seran per a tu només, ningú ha de refrendar-les o dir-te si això que





Gestió emocional Kit d'autoconeixement mínim

- Qui ets?
- Què fas?
- Què et fa feliç?
- Què t'apassiona?
- Què et fa por?
- Què et fa enfadar?
- Què et fa perdre el control?
- Quin és el teu talent?
- Què et fa diferent?
- Quin és el teu superpoder?

has escrit està bé o no. Observa què sents davant de cada pregunta i anota-ho també, abans de respondre. Només sou tu i el paper. Per què dic que ho has de fer a mà? No és un capritx, ho diu Audrey van der Meer, investigadora i professora de neuropsicologia en la NTNU (Universitat Noruega de Ciència i Tecnologia): «L'escriptura a mà implica una part molt més gran del cervell. Quan escrivim o dibuixem a mà, els sentits estan molt més involucrats».

Una cosa abans de començar: no soc psicòloga. Res del que et proposaré és per a fer teràpia, això pertany a un altre «negociat» professional. El kit d'autoconeixement mínim està emmarcat en l'àmbit de la comunicació i de les emocions que necessitem gestionar quan parlem amb altres persones. La idea és permetre't, amb aquest qüestionari, obtenir informació sobre tu, una informació que t'ajudarà a comunicar de manera eficaç, assertiva i respectuosa. Comencem?

Qui ets?

Per a exposar-te davant d'un públic has de saber qui ets. No és una pregunta fàcil, així, de sobte, ho sé; però és una pregunta necessària. En els tallers sobre marca personal és imprescindible aquesta informació, i és difícil visibilitzar un professional si no sap qui és. Un suggeriment: ves a l'espill, mira't als ulls i digues: «Hola, soc...». Observa què passa i què sents.

Què fas?

De vegades ets el que fas, o no. Quin és el teu cas? Torna davant del mirall i completa la frase: «Hola, soc... i faig...». Enumera les coses que fas.

Què et fa feliç?

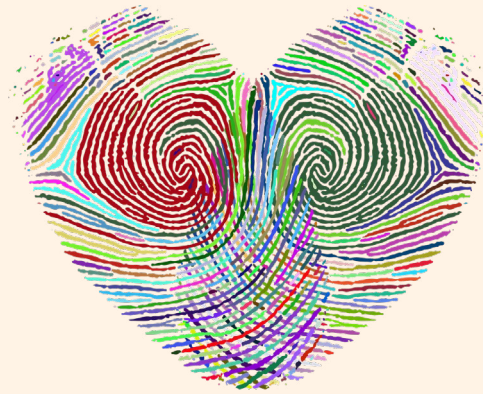
Saber quines coses et fan feliç és d'allò més interessant per a parlar en públic. Què et fa gaudir de la vida? Amb quines persones ets més feliç? Quan tens un dia d'aquells que dius: «Ai, que bé tot! Vull que no s'acabe mai el dia», què ha ocorregut?

Què t'apassiona?

Saber què t'apassiona t'ajudarà a construir un discurs més autèntic i veraç, i si tries continguts relacionats amb la teua passió guanyaràs en confiança i credibilitat.

Què et fa por?

Fes una llista de totes les pors que pots tindre de cara a la LDSB i mira quines són reals i quines són imaginades. Un exemple de por real seria: «Tinc por de quedar-me en blanc». Una por imaginada podria ser: «Tinc por que em miren la piga



de dalt del llavi». La primera por, molt comuna, la gestionem aprenent tot el que necessites per al debat i llegint aquest manual-taller, per exemple. Pel que fa a la segona por, hi ha un fenomen psicològic pel qual les persones pensem que la nostra presència (o piga) es nota molt més del que realment és. Es denomina «efecte de focus» (*spotlight effect*) i destruiria per complet la segona por, i aleshores la teua piga no es veu tant com penses. El millor que podem fer amb les pors és identificar-les, veure si són reals o inventades (totes dues són importats) i gestionar-les de manera que no seran un obstacle entre nosaltres i els nostres objectius.

Què et fa enfadar?

Recordes allò que t'he dit abans que he vist perdre el fil (i un debat) a una persona a qui se li ha «apagat» el cos en

escena? Doncs també he vist perdre la fluïdesa en l'oratòria a una persona que no ha sabut gestionar el seu enuig davant d'una pregunta en el torn de refutacions. Si hi ha enuig, no hi ha comunicació. Punt. L'enuig comunica enuig. Observa quines coses t'emprenyen, amb quines persones t'enfades amb més facilitat, i pren-ne nota. Només això, que ja és molt: aprèn a identificar els punts d'enuig.

Què et fa perdre el control?

Control no és una bona paraula de companyia comunicativa: implica rigidesa i poca possibilitat de canvi. M'agrada més *gestió*, però hem de saber quina cosa pot fer-nos perdre el control i aprendre a gestionar-la. Si mai l'has perdut, imagina quina situació et podria fer perdre el control.

Quin és el teu talent?

Aquesta pregunta és per a identificar quina habilitat especial tens. Sí, sí, alguna en tens (he, he, puc escoltar «jo no tinc talent» des d'on estic ara). Reconèixer la pròpia vàlua és un regal que et fas. No has de tindre vergonya a nomenar el teu talent, que en el debat t'anirà genial tindre'l integrat. Escriu-lo ben gran!

Què et fa diferent?

T'has parat a pensar en què ets diferent de la resta de persones del teu voltant? Per a mi, una persona diferent és una finestra oberta a un paisatge humà per descobrir i aprendre. En el debat et trobaràs amb persones totalment diferents de tu, que ni tan sols et cauran bé, però amb les quals compar-tiràs un espai comunicatiu. Si una persona no t'agrada i no la mires als ulls en una resposta, per exemple, transmetràs falta de respecte o inseguretat, a més d'excloure la persona de l'espai comunicatiu. Hi ha qui sent una amenaça davant d'una persona ideològicament diferent, d'una altra cultura o religió, o amb una diversitat que, per alguna raó, no comparteix. És una ignorància ben fàcil de gestionar: coneix la diferència, busca un lloc de trobada amb la persona i respecta-la. Com més feliç estàs amb això que et fa diferent de la resta del món, més pots gaudir de les diferències de la resta del món.

Quin és el teu superpoder?

M'encantaria veure quina expressió facial fas en llegir aquesta pregunta. En el taller presencial és una meravella veure les reaccions. És la «pregunta difícil» (això diuen). Estic convençuda que tens un superpoder, igual que sé que tens un talent i que t'ajudarà a preparar el debat. Conta la llegenda que un equip va guanyar la LDSB gràcies al seu superpoder...

DAFO emocional

**Factors
interns**

Debilitats

Fortaleses

Amenaces

Oportunitats

**Factors
externs**

El DAFO al debat

Em donaré per satisfeta si has gaudit d'aquest joc-qüestionari i, sobretot, si has obtingut informació de tu mateix que no tenies o que t'ha vingut bé recuperar per a incorporar a la pròpia forma de comunicar. Aquest era l'objectiu. Ara, per a donar més forma a aquesta informació vull convidar-te a emplenar una plantilla d'anàlisi DAFO. Què és això? Una eina d'anàlisi empresarial que utilitzem en comunicació per a treballar les emocions. Albert S. Humphrey (1926-2005), un

enginyer químic nord-americà de la Universitat d'Illinois i MBA per Harvard, és el creador de l'anàlisi DAFO. M'agrada que elaboreu aquesta eina DAFO de manera individual i amb l'equip, després.

Temps: una hora per elaborar-la de manera individual. Per a posar-ho en pràctica, ja depèn de la dedicació i atenció que li adjudiqueu.

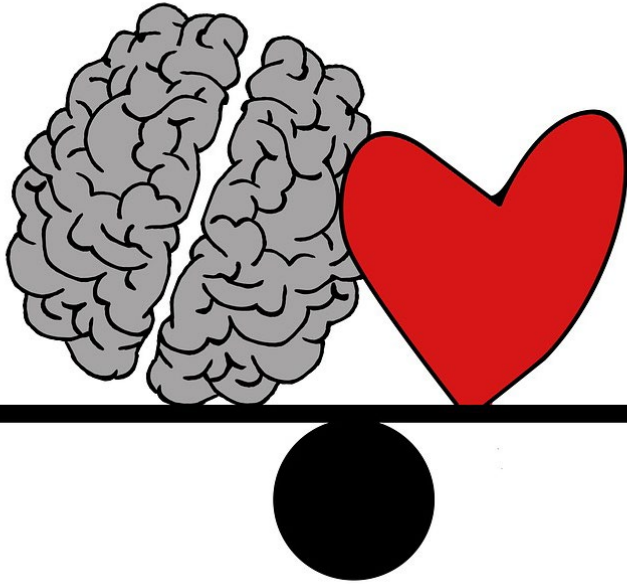
En aquest enllaç pots aprofundir i treballar l'eina DAFO en l'àmbit personal:

<https://es.eserp.com/articulos/como-hacer-un-dafo-personal>

L'escut de valors

«Els valors morals són aquelles qualitats que prenem com a referents personals i guies de la nostra actuació. Aquests es busquen per si mateixos i no com un mitjà per a aconseguir un altre benefici o objectiu, material o simbòlic. Per exemple, parlem de l'amistat, la sinceritat o l'honradesa. La coherència amb el seguiment dels valors triats personalment aporta credibilitat i confiança a les persones amb què convivim». M'agrada especialment aquesta definició dels valors que fa Enric Senabre, escriptor i professor de filosofia, per a demanar-te incorporar els valors a la proposta comunicativa. Vull convidar-te a triar els tres valors que t'acompanyaran durant la participació en la LDSB i a construir el teu *escut de valors*,





el teu torn. A més de no perdre la credibilitat en escena, hauràs ajudat la persona que ha formulat la pregunta a sumar-se a aquest respecte que tu has mostrat. Els valors no es veuen, però es noten. I tant!

Quins seran els tres valors que et representen a tu? I com a equip, quin serà el vostre escut de valors? Incorporeu els valors al debat, marqueu la diferència!

Respirar per a comunicar

Fes una cosa, abans de seguir: tanca els ulls un moment i observa com respires. Posa't una mà al pit i una altra a la part baixa del ventre i fixa't quina mà puja o baixa. Mira també si l'aire entra i surt amb un ritme suau o ho fa entretallat. Observa l'aire entrant-te per les fosses nasals i eixint per la boca. Fixa't en quina part del cos es mou quan respires, a més de les que hem nomenat. Mira com es mou el teu cos quan entra i surt l'aire. Para atenció si puges els muscles cap amunt... Alguna vegada t'havies parat a sentir la respiració? I alguna vegada t'has dedicat a escoltar com respiren les persones del teu voltant? La gent que t'estimes, com respira?

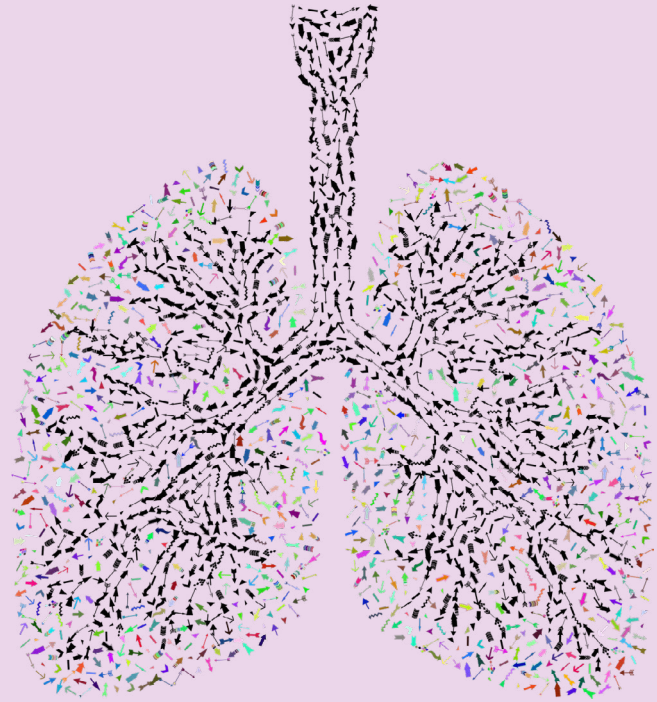
La respiració determina la nostra comunicació verbal i no verbal i, com explica Hiltrud Lodes, ens connecta amb l'exterior d'una manera constant. Respirar és comunicar-nos amb el món, compartir-lo amb els altres. Em resulta curiós que no ens fixem més en la manera com respiren les persones quan es relacionen entre elles i, sobretot, quan parlen. Si parem atenció a la respiració, sabrem millor com dirigir-nos als altres i tindrem en compte les seues emocions abans de dir certes coses o prendre algunes decisions. En general, respirem de manera mecànica, sense donar importància al fet extraordinari d'aquesta continua *pulmosíntesi* (això també m'ho he inventat).

3. La gestió emocional de la comunicació

En aquest punt del manual-taller, vull que em *compreu* el producte anomenat «respiració conscient», i que l'incorporeu a la caixa d'eines comunicatives per al LDSB. T'explicaré per què:

- Si tens nervis abans o durant del debat, respirar t'ajuda a rebaixar la tensió.
- Si tens por abans o durant el debat, respirar t'ajuda a gestionar la por.
- Si et fan una pregunta complicada, respirar t'ajuda a trobar una resposta.
- Si se t'activa l'autoboicot enmig d'un parlament perquè una cosa no l'has dit bé, respirar t'ajuda a descarregar al cervell la imatge del doble àxel del patinatge artístic.
- Si t'entra un cansament que dius «no puc amb la vida... i em queden tres debats!», respirar t'ajuda a reiniciar-te a escala cel·lular.
- Si et queden deu segons i has d'acabar el parlament, respirar t'ajudarà a triar la idea força per a tancar la intervenció.

Podràs ampliar la llista després de començar a practicar-la, però crec que pots valorar ja la importància de la respiració i de la pràctica conscient d'aquesta. Tan sols uns minuts cada dia: 5, 10 o 15, els que cadascú pugueu. Per a ajudar-te a implementar aquesta eina, pots buscar alguna aplicació sobre meditació. N'hi ha de gratuïtes en Internet que t'ofereixen programes per a respirar de manera conscient cada dia i que



«La respiració estableix la connexió entre nosaltres i el nostre entorn. Respirar és donar i prendre, és un intercanvi entre l'interior i l'exterior indispensable per a la vida. Quan aquesta relació d'intercanvi es veu alterada, sorgeix en la persona un estat de desequilibri».

Hiltrud Lodes



funcionen molt bé, la veritat. Una que he utilitzat des de fa temps és Healthy Minds, impulsada pel Center for Healthy Minds, que lidera Richard J. Davidson, doctor en Neuropsicologia i fundador d'aquest centre de referència, que està adscrit a la Universitat de Wisconsin-Madison. Està en anglès, així aprofites per a practicar un altre idioma.

En aquest enllaç trobaràs l'app:

<https://hminnovations.org/meditation-app>

Dedica alguns minuts diaris a respirar conscientment. Notaràs els beneficis en no res. Està demostrat científicament que la pràctica de la meditació provoca canvis fantàstics en la plasticitat del cervell al cap de pocs mesos. Guanyar plasticitat cerebral em sembla un avantatge inapel·lable perquè em compreu la respiració conscient!

Practica la respiració de manera individual i trasllada aquesta pràctica també a l'equip. Respirar en equip us ajudarà a cohesionar-vos també. Podeu començar totes les reunions i assajos amb una respiració conscient que us connectarà en el propòsit que us ha reunit i que us ajudarà a començar des d'un punt comú amb el treball. Respirar suposa una treva per al cervell i per a les emocions quan et sents en risc; és una forma de dir: «Soc aquí, ara, amb presència plena i amb tota l'atenció en el que ocorre en aquest instant». Ara diràs que estic un poc flipada... Un poc, sí, la veritat, en el bon sentit de la paraula, però suma a aquesta idea que jo

he vist guanyar un debat de la LDSB perquè l'equip ha sabut entendre millor què estava passant en el debat, identificar què no anava bé del tot, refer l'estratègia en temps real i, fins i tot, incorporar l'estratègia de l'altre equip i convertir-la en una oportunitat. Com? Amb la presència plena, amb tots els sentits, amb el cervell i amb el cor i amb les decisions ben preses gràcies a una gran preparació i a una excel·lent gestió de la respiració. Hi ha una frase que m'agrada molt de l'àmbit del lideratge que diu: «Si vols liderar, aprèn a estar present», i que ara tunejaré per acabar de vendre't el meu producte estrella d'avui: «Si vols guanyar un debat, aprèn a respirar».

Aigua

Saps què pensa la gent quan veu que una persona beu aigua en públic? Doncs pensa que està bevent aigua!!! No t'imagines quantes persones passen set en públic per no parar un segons a beure aigua, quan beure aigua és d'allò més normal per a l'ésser humà. I si aquest ésser humà està en la LDSB, beure és absolutament necessari.

Necessari perquè el teu cervell sàpiga que no estàs en perill, i així t'ajudarà a acabar de calmar els nervis habituals en aquests casos. I necessari per a la veu, perquè t'eixirà neta de la gola. Recorda fer glopets d'aigua, perquè els nervis del moment tensen les cordes vocals i l'aigua les hidratarà i les



calmarà. Beure evita l'acumulació de saliva en la boca i optimitza l'articulació.

Hi ha persones que tenen por de beure perquè es fa un silenci de sobte i se senten incòmodes, però ara que ja saps

el que pensa el públic de les persones que beuen aigua pots incorporar-la sense por al debat. Inclou l'aigua des del primer moment. Beu a l'inici de la intervenció i tingues sempre l'aigua a prop, t'ajudarà a gestionar tot el que pot sorgir.



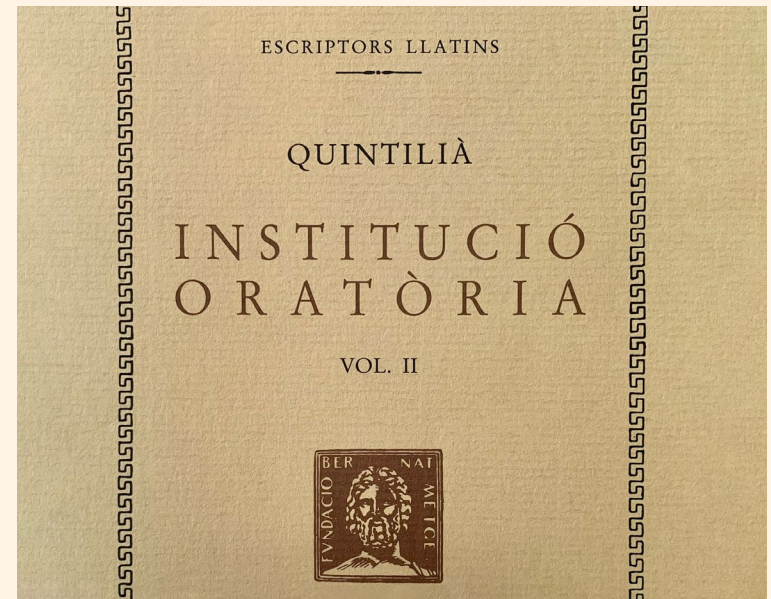
4. Els clàssics i la construcció del discurs

Ara que ja tenim totes les habilitats comunicatives enllestides, anem amb el discurs i mirem què en diuen els clàssics. Ens anirà genial visitar el llibre *La oratoria de la antiga Roma* i prendre bona nota del que contenen els autors, ja que t'ofereixen una manera exitosa de preparar-te el tema del debat des de tots els aspectes necessaris i us facilitarà el treball d'equip d'una manera extraordinària. Els clàssics diuen que cal seguir cinc passos per a construir un discurs:

1. Inventio

La cerca d'arguments i materials. La *inventio* és el primer pas que els clàssics ens proposen per a construir el discurs i fa referència a la recerca d'informació, arguments i materials necessaris per a elaborar la nostra proposta argumental. Aquesta recerca és importantíssima per a aconseguir, des del primer moment, impactar amb el nostre discurs. I per això, per a aconseguir impactar de veritat, vull suggerir-te treballar la *inventio* des de la creativitat. Hi ha un concepte, també clàssic, procedent de l'àmbit de la creativitat, el de «pensar fora de la caixa», que et pot resultar interessant. Fa

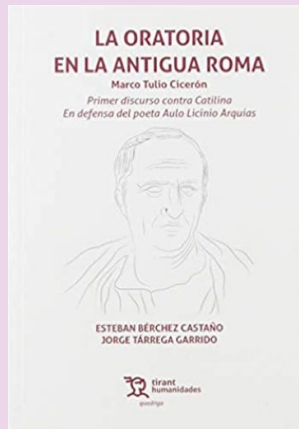
referència al fet que de vegades la solució o les idees estan fora del lloc on les busquem normalment, i per això necessitem abandonar aquest lloc comú per a trobar la solució diferent o la idea nova.



La construcció del discurs segons els clàssics

5 passos per a construir un discurs

1. *Inventio*: cerca d'arguments i materials
2. *Dispositio*: ordenació d'arguments i materials
3. *Elocutio*: embelliment del discurs
4. *Memoria*: aprenentatge del discurs
5. *Actio*: assaig del discurs



També he de dir-te que cal pensar fora de la caixa una vegada ho has investigat tot «dins de la pròpia caixa», del teu món proper i el teu coneixement sobre el tema de debat que proposa la Xarxa Vives cada any. El pensament lateral, introduït per Edward De Bono en 1967 (*New Think: The Use of Lateral Thinking*), és una forma de pensament que es realitza per vies diferents de les que utilitza el raonament tradicional, el pensament lògic on tot va lligat, el que mira «dins de la caixa». Amb el pensament lateral explorem altres possibilitats, altres opcions, fins i tot inimaginables, i les explorem per a prendre idees, com es fa en una pluja d'idees (*brainstorming*). Busca informació i materials per a construir el discurs on no hauries buscat, ja veuràs com trobaràs idees diferents i inspiradores per a construir arguments. Busca informació diversa, fes-la connectar d'alguna manera amb el tema del debat. A més, aquest anar dins i fora de la caixa i connectar idees diverses et garanteix que no necessitaràs memoritzar res, perquè ho tindràs tot ben integrat gràcies al treball creatiu que has fet en la *inventio*.

2. Dispositio

L'ordenació dels arguments i materials. Donar forma per escrit al treball que estem fent. Recorda tot el que hem vist en la comunicació escrita, ara és el moment de treballar-ho. En aquesta part començarem a construir els nostres arguments. A més d'escriure, us podeu dissenyar un «panell

CSI», com en una investigació policíaca d'alt nivell, on aneu recopilant tota la informació del cas. Bé, també val obrir un Drive i confeccionar aquest panell en línia. Aneu col·locant en el «panell CSI» totes les idees i materials recopilats: fotos, articles, objectes, idees soltes, cançons, coses rares... Fes el panell amb temps, ves incorporant-hi les idees que vols expressar en cada moment en cada part del debat. Podeu dissenyar-lo en les quatre parts del debat de la LDSB: exposició inicial, refutació 1, refutació 2 i conclusió. Això us ajudarà a tindre una visió espacial del debat. D'aquesta manera també estaràs teixint una relació emocional amb el debat. Un millor coneixement i elaboració dels continguts implicarà una millor defensa en escena.

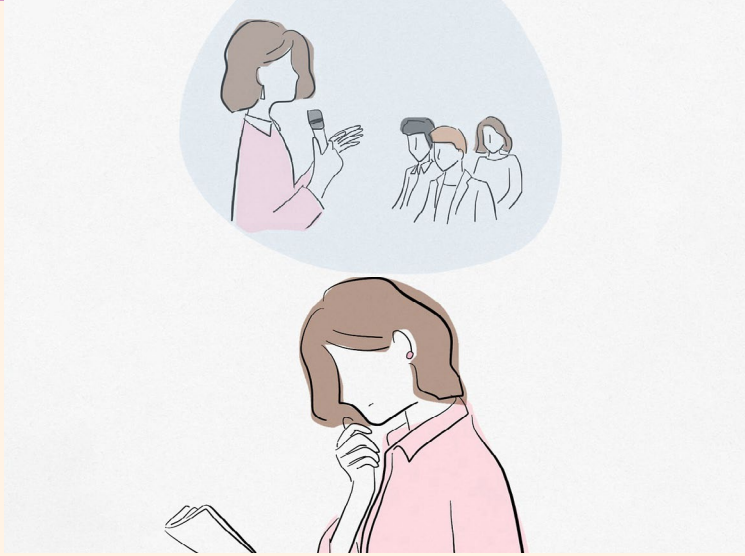
Et serà de gran ajuda treballar amb idees força. El terme *idea força* el va encunyar el filòsof francès Alfred Fouillée en el segle XIX i és un concepte amb molta utilitat en l'àmbit de la comunicació per a definir el que és una idea central: «És una idea que no solament pot tindre una força, sinó que ella mateixa pot ser una força».

3. Elocutio

Embelliment del discurs amb recursos estilístics. Jo, amb permís dels clàssics, diré que la *elocutio* és la xapa i pintura del discurs. Embellirem la nostra comunicació oral, ja ho hem vist abans, amb la comunicació escrita i també, i molt,



amb tot el que hem après sobre la nostra CNV. En aquest punt, hem de passar en net totes les idees força i arguments per al debat, i és el moment de posar fil a l'agulla i escriure el guió complet del debat. No serà, com hem vist abans, el que direm en públic, perquè encara estem en la preparació, però ja tindreu per escrit el discurs que penseu fer. Cal escriure què voleu dir en cadascuna de les quatre parts del discurs: primer a favor i després en contra, i fer-ho amb totes les paraules necessàries per a aconseguir-ho, amb la màxima riquesa lèxica i correcció gramatical. Heu de tindre totes les paraules necessàries per a expressar totes les idees que podeu necessitar i algunes més en reserva, per a les refutacions. Hi ha persones que tenen molta informació al cap, però no disposen de prou paraules per a compartir-la. Això no us passarà a vosaltres! Hi una eina creativa específica per a treballar aquest punt en l'apartat de creativitat.



4. Memoria

En aquest apartat és on els clàssics recomanaven memoritzar el discurs. Nosaltres l'aprofitarem per a integrar el discurs, sense memoritzar-lo. No memoritzes, fes teu el discurs, pren possessió dels arguments, fica't dins d'ells, treballa les idees força, les argumentacions, les metàfores, el simbolisme, el missatge central... Pregunta't quina relació tens tu amb el tema de debat. Com t'interpeïlla el tema i de quina manera. Busca't en la qüestió de debat. Busca't a favor i en contra. Pregunta't què penses tu de la qüestió plantejada... Com més practicaràs tot això, menys necessitaràs memoritzar les intervencions. Lliga't al tema del debat, incorpora dins

de tu la trama argumental i arriba a un pacte amb les pròpies creences per a poder defensar, des de la dialèctica, una posició que potser no comparteixes en l'àmbit personal. Així també cultivaràs la flexibilitat cognitiva, que va molt bé per a la vida real, on no sempre estaràs en sintonia amb tothom.

5. Actio

L'assaig del discurs. Es tracta de l'escenificació del debat. Ara és el moment de practicar la quietud i la postura VOSE per a assajar el discurs i no fer moviments erràtics en escena. Aquesta és la part més dinàmica del treball, on incorporem el nostre cos en el discurs. Arriba el moment d'assajar les intervencions. Necessiteu assajar el discurs, dir-lo en veu alta, explicar-lo davant de l'espill, gravar-lo i parar atenció a la manera com respireu i on trontolleu quan dieu aquesta o aquella paraula. I adaptar el discurs escrit a la nostra comunicació oral, a la nostra parla. Heu de «contar» el discurs, explicar-lo, dir-lo, donar sentit oral a tot el que està escrit, i les targetes han de ser, a partir d'ara, punt de subjecció, no punt de lectura en veu alta. «És que ha llegit molt» és una de les frases que més puc sentir en la sala de jutges quan us valoren. En l'*actio* heu de trobar el ritme del discurs, el volum, el to, els silencis que fareu... i beure aigua de tant en tant. Recordes allò que dèiem al principi de la veu pròpia? Ara és quan té tot el protagonisme, ara és el moment de mostrar la vostra veu pròpia. La individual i la de tot l'equip!

5. Els clàssics i l'estructura del discurs

Què diuen els clàssics pel que fa a l'estructura del discurs? Diuen que el discurs s'ha d'estructurar en quatre parts ben delimitades, on la *facundia* –la facilitat de paraula– serà ara la protagonista (gràcies a tot el treball prèviament fet, afegiré jo):

1. *Exordio*: introducció
2. *Narratio*: exposició
3. *Argumentatio*: aportació argumental
4. *Perorata*: conclusió

Si ho mires bé, aquesta estructura de quatre parts és també la que treballaràs en el debat de la Xarxa Vives, que dividireu en quatre parts:

1. Exposició inicial (5 minuts)
2. Refutacions 1 (4 minuts)
3. Refutacions 2 (4 minuts)
4. Conclusió (3 minuts)

Encara ho podem analitzar des d'un altre enfocament, per tindre un altre punt de vista per a organitzar els continguts, també des d'una altra estructura clàssica: l'estructura de

l'storelling. En tota història hi ha una cosa que comença, una cosa que ocorre i el final de tot això. Com en el debat: una cosa comença en l'exposició inicial, algunes altres coses ocorren en les dues refutacions i s'acaba amb la conclusió de tot.

1. Introducció
2. Nus
3. Desenllaç

Com a cap de jutges sempre m'agrada preguntar a l'equip de jutges quin relat dels dos equips ha estat més ben contat, una vegada que estem ja en la sala de jutges. Tot i que no puntuaré el debat (els caps de jutges no valorem el debat, coordinem l'equip de jutges i la competició), m'agrada tindre sempre aquesta primera impressió intuïtiva del que ha ocorregut a l'escenari. Un relat ben teixit té molta força escènica, i l'equip que gestiona millor el seu relat té més possibilitats d'aconseguir fer valdre els seus arguments sobre l'altre equip. És una forma de lideratge, al cap i a la fi, entre dues històries enfrontades.

Independentment de quina és l'estratègia argumental del vostre equip, mireu que hi ha un bon relat que la sosté des de

l'inici fins al final. Per exemple: si en l'exposició utilitzeu un element d'*attrezzo* com a ajuda per a explicar millor la introducció (unes manilles, una flor, un ventall, una espelma...), mireu de tancar d'una manera relacionada amb aquell objecte per a atorgar més sentit a tot en aquell moment. Unes pàgines mes endavant, tens tot sobre com treballar amb *storytelling*.

En la bibliografia trobareu un *Manual de debate* que explica molt detalladament com dissenyar les línies argumentals en el debat acadèmic. Si capitanegeu un equip, et recomanaria especialment llegir-lo en aquest apartat.

L'estructura del discurs segons els clàssics

Discurs clàssic



1. EXORDIO
2. NARRATIO
3. ARGUMENTATIO
4. PERORATA

LDSB



1. Exposició
2. Refutació 1
3. Refutació 2
4. Conclusió

Storytelling



1. Introducció

2. Nus

3. Desenllaç

6. La creativitat i el pensament creatiu

«La creativitat és, sens dubte, la millor eina per a bussejar i gestionar-se en la incertesa i finalment replantejar noves alternatives, innovadores i inesperades. Creativitat i comunicació, a més, configuren un model molt productiu i eficaç. Qui és capaç de generar nous conceptes i, a més, comunicar-los adequadament tindrà a la mà el factor clau de l'èxit per a dissenyar el futur». M'agrada especialment aquesta definició de la creativitat que ens fa Panxo Barrera, expert en imaginació aplicada i comunicació efectiva.

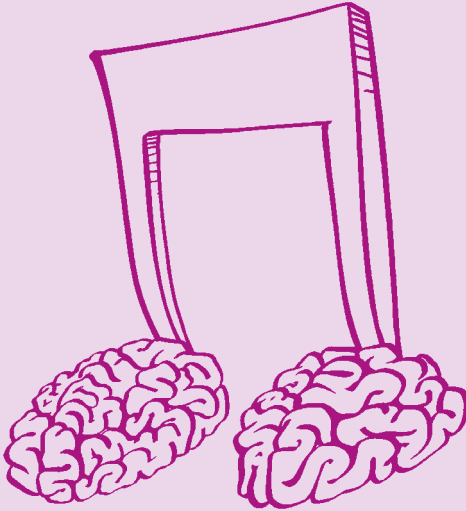
Encara està molt estesa la idea que la creativitat pertany a l'àmbit artístic o del màrqueting, i jo vull presentar-te-la, a més a més, com una eina extraordinària per a incorporar a la caixa d'eines comunicatives de cadascú, com t'anunciava al principi d'aquest manual-taller.

I per a tu, què és la creativitat? Penses que està més relacionada amb la inspiració o amb la pràctica?

Una de les accions formatives en què més bé ho he passat va ser un curs sobre creativitat i eines creatives, impartit precisament per Panxo Barrera, que em va obrir el focus

del tot i em va convèncer d'aplicar la creativitat a totes les formacions. I això faig ara! Incorporar eines creatives a la participació en la LDSB és garantia d'obtenir un resultat més enriquidor. Pensa que sou molts equips treballant sobre el mateix tema, buscant informació sobre el mateix tema, trobant moltes vegades respostes en els mateixos llocs i amb enfocaments similars i llocs comuns. Si voleu destacar, presenteu propostes creatives, diferents (hem parlat sobre com aconseguir-ho en la part de la *inventio*).





Què és la creativitat?

La creativitat és la facultat de crear, de fer alguna cosa per primera vegada: de «portar-la a la vida». Es troba entre les conductes humanes més complexes. La creativitat d'una persona consisteix en la conjunció d'una actitud, un conjunt d'aptituds i una manera de treballar seguint un conjunt de regles, tècniques i mètodes.

Què és el pensament creatiu?

És aquell que desenvolupa noves idees i conceptes habilitant noves combinacions d'idees per a omplir una necessitat. S'utilitza per a crear, innovar o modificar una cosa existent (i millorar-la).

Podeu treballar el debat d'una manera diferent des del primer moment i explorar en totes les direccions la recerca d'idees i continguts. Per exemple, si la pregunta del debat és si cal posar límits a la ciència (va ser la pregunta de la LDSB 2022), podem explorar tot el que ens diu al respecte l'ortodòxia acadèmica (dins de la caixa): diccionaris, articles, estudis, notícies, i anar després a altres disciplines no acadèmiques que en principi no tenen relació amb el tema del debat, però que hi podeu lligar d'alguna manera. Busca en el món de l'art, del cinema, de la política, de la història, del còmic, de la

literatura... Busca en xarxes socials també: amb molta probabilitat hi ha algú compartint contingut sobre el tema que t'ocupa. Mira què fan i pren idees, inspira't. I pregunta al teu voltant.

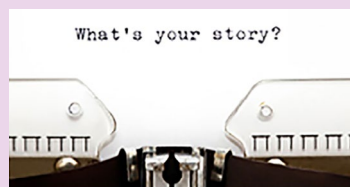
I tu, què penses sobre aquest tema? Mira també quina opinió tens, quins són els teus arguments a favor i en contra... Explora, exploreu, totes les possibilitats!

Eines creatives

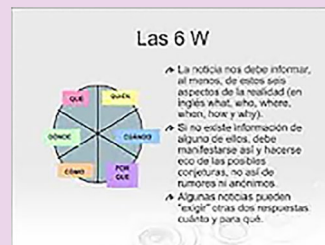
El mapa mental



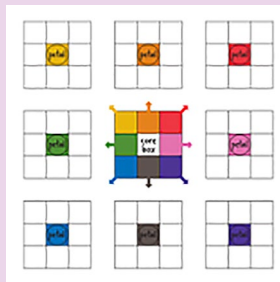
L'storytelling



La pregunta



La flor de lotus



En la LDSB de la Xarxa Vives he observat cada any propostes molt ortodoxes, poc arriscades. És cert que el debat acadèmic té un format fix que cal respectar, però cap normativa de la Xarxa Vives impedeix una proposta trencadora, diferent, arriscada... Per posar-ne un exemple: en l'exposició inicial de la tesi, molts equips opten per anar al diccionari i cercar l'origen de la paraula (o paraules) del tema plantejat i desxifrar-la etimològicament. Dit això, pots obrir la intervenció amb el diccionari si, de tant en tant, com en el millor *storytelling*, desxifres etimològicament més paraules al llarg del debat i deixes bocabadat al jurat amb el relat aconseguit gràcies al vocabulari que utilitzeu en les intervencions, que és un element argumentatiu més.

La creativitat és garantia de guanyar? No. Guanyar un debat depèn de més coses: la presentació d'una tesi sòlida, la qualitat del discurs, la flexibilitat, la demostració del domini del tema, els aspectes formals de l'exposició, la posada en escena i l'actitud (els punts de l'acta de puntuació del debat). El que us garanteix usar la creativitat és que us escoltaran amb més atenció.

És més treball? Sí. I també és més grat fer aquest treball pels magnífics resultats que dona. A més, serà un entrenament excel·lent per al teu futur acadèmic. I un altre regal per a millorar la plasticitat del teu cervell!

Proposta d'eines creatives per a la preparació de la LDSB

MAPA MENTAL

El mapa mental és una eina impulsada pel psicòleg i escriptor Tony Buzan per a desenvolupar el potencial del cervell amb l'objectiu d'ajudar-nos a organitzar els pensaments i donar forma a les nostres idees. Pots treballar amb mapes mentals des del primer moment per a organitzar continguts. I pel que fa a les exposicions orals, si les prepares amb mapes mentals integraràs totes les idees força i no patiràs per quedar-te en blanc.

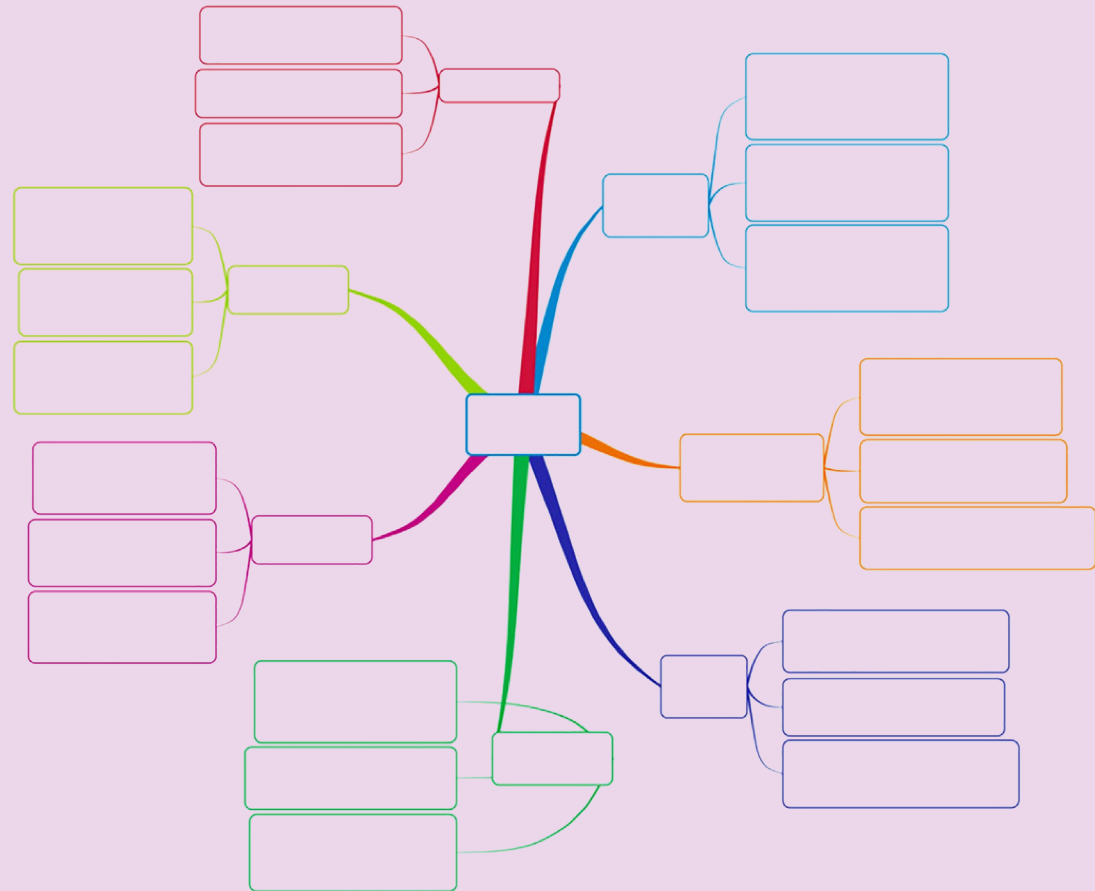
Web oficial de Tony Buzan (en anglès):

<https://tonybuzan.com>

«Formalment, un mapa mental és un diagrama, una representació gràfica que ens permet visualitzar i organitzar informació complexa d'una forma fàcil, espontània i creativa, plasmant en un paper les relacions que hi ha entre la idea central sobre la qual volem treballar i tot un conjunt de conceptes relacionats amb aquesta idea i que, alhora, també es poden relacionar entre elles. Els mapes mentals són eines que faciliten i simplifiquen els processos de generació i ordenació dels pensaments, que potencien la creativitat i la innovació i que faciliten els processos de memorització i aprenentatge».

Mapa mental

(Plantilla de *clip art*)





<https://administraciodigital.gencat.cat/ca/detalls/article/Mapa-mental>

Indicacions per a fer un mapa mental

https://sites.google.com/site/recursosrelicole/3r-eso/tema-01-hi-ha-preguntes-i-preguntes/01_08-indicacions-per-fer-un-mapa-mental

STORYTELLING

L'*storytelling* és l'art de contar històries d'una manera que aconsegueix moure les emocions de qui escolta. Compartir històries activa l'empatia i l'escolta activa, a més d'enfortir el lligam amb el públic. En el manual-taller hem parlat de la importància de tindre ben dissenyat el nostre relat sobre el tema que defensarem. En realitat tindrem dos relats: un a favor i un en contra. I tots dos han d'estar ben contats. L'*storytelling* ens ajudarà a estructurar aquests relats i a defensar-los millor en el moment de la competició. Tindre clar quina història voleu contar afegirà molta credibilitat en escena. En Internet hi ha mil enllaços sobre la tècnica de narrar històries en publicitat, en educació, en el cine, en marca personal, en literatura... Ací en teniu alguns per a començar a llegir sobre la qüestió. En la bibliografia també hi ha un parell de recomanacions lectores.

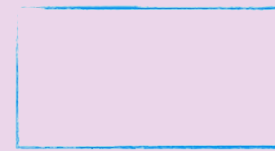
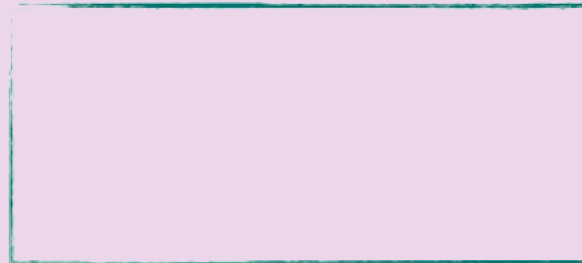
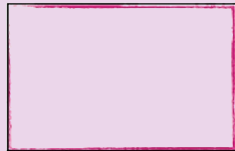
Storytelling

L'estructura clàssica del relat

1.
Introducció

2.
Nus

3.
Desenllaç



Tot el que cal saber sobre l'*storytelling*

<https://nexalios.com/ca/tot-el-que-cal-saber-sobre-storytelling>

Quatre passos per a crear un bon *storytelling*

<https://xarxanet.org/projectes/recursos/4-passos-crear-un-bon-storytelling>

L'*storytelling* és l'art de contar històries apellant a les emocions

<https://www.deparaula.com/2020/04/03/storytelling-o-lart-de-contar-histories-que-connecten>



LA PREGUNTA

Alex Osborn, expert en creativitat i creador del concepte de pluja d'idees (*brainstorming*) afirmà que «la pregunta és la més creativa de les conductes humanes». Jo també ho crec així, i per això m'agraden tantíssim les intervencions en els torns de refutació, quan us pregunteu i responeu entre vosaltres. No has de tindre por si et pregunten! Ni de fer preguntes! Cada pregunta formulada és una oportunitat de tindre veu pròpia, i cada resposta significa una magnífica ocasió per demostrar el teu domini del tema, que tens flexibilitat i creativitat. No hi ha preguntes impertinents, totes les preguntes guarden respostes interessants. Si has preparat el tema com cal, sempre podràs oferir una bona resposta i vincular-la al teu discurs. En un cas extrem en què no en saps res, que no tens resposta, el més honest és dir que no disposes d'aquesta informació i que ho laments, però que et compromets a buscar-la en acabar el debat. I a facilitar-la, encara que només tindrà ja valor de curiositat. Potser no tens la informació, però has proporcionat una resposta. Feu-vos llistes de totes les preguntes que us podrien fer en els torns de refutació, preguntes fàcils, difícils, incòmodes, complicades... Trebal·leu en equip i busqueu a través de les preguntes els punts dèbils de la vostra línia argumental.

Alex Osborn va a plantejar una sèrie de preguntes que us ajudaran a enfocar millor el tema:

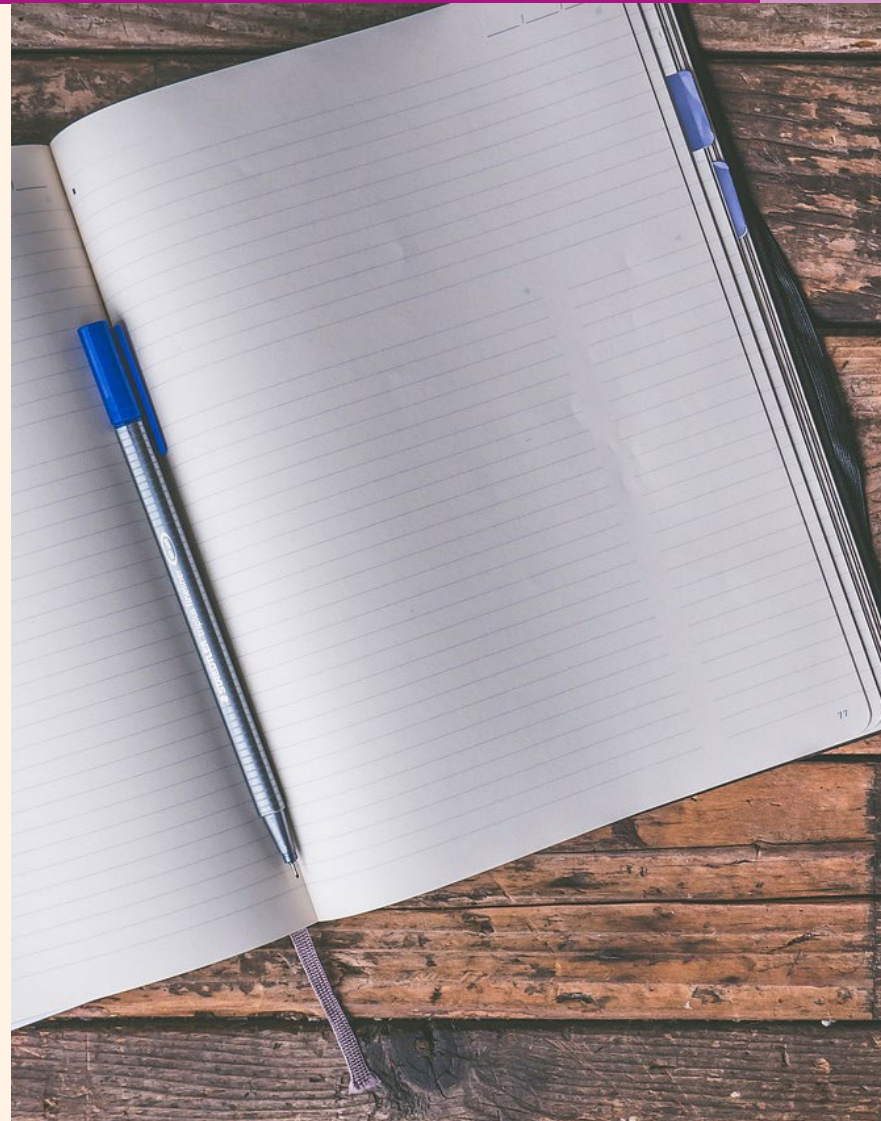
6. La creativitat i el pensament creatiu

*Quan? Quina classe de? Amb què? Per què? Quins? En què? Què?
Per a quin? Sobre què? Per mitjà de què? Amb qui? De què? D'on?
Cap a on? Per a què? Per quina causa? Per quant temps? A qui?
De qui? Més? Per a qui? Com? Més sovint? Qui? En quina mesura?
Menys? Tots? Quant? No tots? A quina distància? Important?
On? Una altra vegada? En quin altre lloc? Més difícil? Quantes
vegades?*

Des del punt de vista creatiu, el professor i consultor Francisco Torreblanca ens proposa cinc tipus de preguntes en el seu blog:

1. *D'obertura*: Tenen com a objectiu principal aconseguir un major nombre d'idees.
2. *Per a navegar*: Ens ajuden sobretot a saber si anem ben orientats.
3. *Per a inspeccionar*: Tenen com a resultat principalment l'observació i l'anàlisi.
4. *Per a experimentar*: A través de les idees que han anat sorgint.
5. *De tancament*: Tenen com a principal objectiu provocar el pensament divergent i han d'ajudar-nos a aconseguir la convergència i selecció de les millors idees.

<https://franciscotorreblanca.es/creatividad-el-arte-de-preguntar>



Saber formular preguntes

<https://text-lagaleria.cat/blog/wp-content/uploads/2016/09/formular-preguntes.pdf>

Podeu treballar també amb les 5W del periodisme: qui?, què?, quan?, on? i per què?

<https://www.crehana.com/blog/empleabilidad/cinco-w-periodismo>

EL DIAGRAMA DE LA FLOR DE LOTUS

És una eina creada per Yasuo Matsumura, president de Clover Management Research (Japó), que s'utilitza per a la resolució de conflictes i per a generar idees. Segons explica Llorenç Guilera en *Anatomia de la creativitat*, la flor de lotus «es basa en el pensament analític i busca l'estimulació del pensament creatiu mitjançant un diagrama visual per a detectar la relació entre un concepte central i subconscients associats».

Jo, a més de generar idees, solc utilitzar-la per a enriquir el vocabulari sobre un tema del qual vaig curta de paraules, i m'ajuda a parlar o escriure sobre aquest tema amb més possibilitats expressives i discursives.

En la pàgina següent tens una flor de lotus que em vaig fer per a ampliar vocabulari i recordar conceptes per a una formació que havia d'impartir en anglès.

Flor de lotus (*Lotus Blossom*), tècnica de creativitat

«Aquest exercici implica començar amb un problema o tema central i treballar cap a fora, usant cercles cada vegada més amplis o «pètals». El tema central porta a idees, les quals esdevenen elles mateixes temes centrals, i així successivament. Els temes que van desplegant-se provoquen noves idees i nous temes».

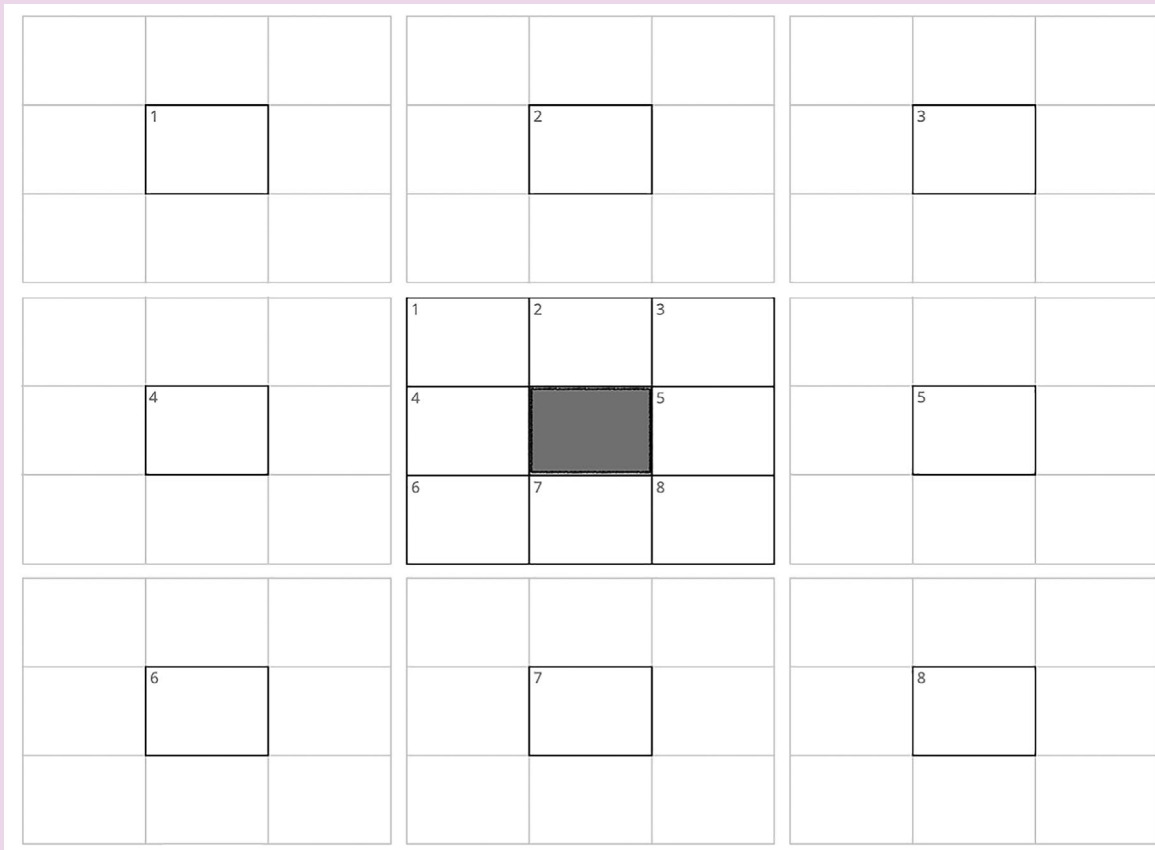
<https://www.innovaforum.com/tecnicas-de-creatividad/flor-de-lotus-tecnica-de-creatividad>

Tècniques de creativitat: Diagrama de la flor de lotus

Francisco Torreblanca: «Es tracta d'una eina cognitiva-analítica que ens aporta un interessant i simple escenari visual que registra la relació existent entre un concepte principal i conceptes secundaris associats a aquest. Aquesta eina afavoreix el desenvolupament del pensament analític i fomenta el pensament creatiu».

<https://franciscotorreblanca.es/creatividad-diagrama-flor-de-loto>

Tècnica de creativitat de la flor de lotus, de Yasuo Matsumura



Conclusió

Dir adéu, anar-se'n d'un lloc, acomiadar-se com cal és un acte de comunicació eficaç. Segur que has conegut alguna persona que t'ha dit «bé, ja me'n vaig» i encara ha tardat mitja hora llarga a anar-se'n. O has anat a una conferència i en lloc de les 8 has acabat a les 9 perquè no s'ha respectat el temps de paraula de les últimes intervencions. Això no et pot passar en el debat, on tindràs tres minuts per a omplir de paraules.

Tres minuts et donen l'oportunitat de pronunciar entre 510 i 570 paraules, segons l'estudi «Mecanisme dinàmic moderat», de la catedràtica de Psicologia dels Mitjans i Radiocomunicació de la UPF Emma Roderó, que explica que «la velocitat òptima de la parla per a facilitar el processament de la informació es troba entre les 170 i les 190 paraules per minut» i que «com més gran siga la velocitat, menor ha de ser la complexitat de la informació, i viceversa». És a dir, que val més emprar menys paraules i que t'entenga qui t'escolta que farcir els tres minuts amb molta informació i que als jutges i a l'equip contrari no els siga possible processar-la. La cronèmia, ja ho havíem dit, és un dels canals de comunicació no verbal que cal tindre molt compte per a posar punt final al debat.

L'altre aspecte a considerar és el relat. Ja hem parlat en el manual de la importància que té. La conclusió ha de tancar el vostre relat, ha de segellar tota la vostra exposició i servir d'element de cohesió per al treball d'equip que heu fet des de l'exposició de la tesi inicial. La conclusió és el vostre desenllaç.

Hi ha un apartat en l'acta de valoració del jurat que m'agrada especialment i que crec que és clau per la conclusió: la flexibilitat, un valor que suposa el 20 % del total de la puntuació. El reglament diu (apartat 10.2.1.3): «És la capacitat per a adaptar les intervencions al curs del debat i per a reaccionar davant dels arguments exposats per l'equip contrari».

El torn de refutacions és magnífic per a treballar la flexibilitat, ho hem dit en la pàgina 16, però també la conclusió representa una oportunitat magnífica per a demostrar fins a quin punt heu incorporat tot el que ha ocorregut al llarg del debat, no únicament pel que fa al vostre equip, sinó també respecte a l'equip contrari. Per això, quan un equip porta les conclusions preparades abans, perden prou força, perquè trasllada la idea que, independentment del que passara en el debat, ja tenien decidit el final. I un debat és un acte de

comunicació viu on «passen coses» que han de transformar el resultat obtingut. Un debat és com una bona conversa on s'activa l'escolta activa i de la qual surten canviades les persones que hi han participat. Imagina una novel·la on el protagonista no es transforma després de totes les accions que du a terme al llarg de la trama. No tindria cap credibilitat la història! Sigueu flexibles i adapteu les conclusions al que ha ocorregut de veritat. Construïu un relat que incorpore tot el que ha passat i expliqueu-ho als ulls del jurat i dels companys i companyes. Així acabareu el debat demostrant que, veritablement, teniu un domini sobre el tema.

Temps i relat, com a conclusió del manual, seria un bon final, però si vull ser coherent amb el que t'he dit, no puc acomiadar-me així... Ací han passat coses. Si parem atenció a l'estructura del relat clàssic que hem vist quan parlàvem de creativitat, hem tingut un inici, on jo t'exposava quines intencions tenia i de quina manera les portaria a terme; un nus, on he demostrat i argumentat tota la proposta formativa, i un desenllaç, que és on ens trobem en aquest precís moment i que escric al mateix temps que tu vas llegint. Un final que encara no està decidit.

Al llarg d'aquest manual, t'han passat coses: has sentit emocions que potser no havies sentit abans, has rebut

informació que no tenies tan identificada, t'has formulat preguntes noves, has fet front a pors que tenies i has descobert el teu talent, has activat el pensament creatiu, has adquirit o reforçat competències comunicatives, has trobat la veu pròpia... Vull pensar que tot el que ha ocorregut t'ha transformat tant de cara al debat com respecte a la vida, que al capdavant és el que importa. Jo t'he acompanyat fins ací amb tota l'estima i il·lusió, que espere que t'hagen arribat pàgina a pàgina. Hem compartit aquest espai creat únicament per a tu, pel teu benefici, pel teu aprenentatge. Per això vull que escrigues tu la conclusió del manual. Jo t'ajudaré: ara que sabem que la pregunta és tan importat, què et sembla si formulem una bona pregunta per a concloure aquest manual?

Si estiguérem en el taller presencial et demanaria que compartires el teu aprenentatge amb els companys i companyes, siga el que siga el que hages après, perquè no hi ha un aprenentatge millor que un altre. L'important és el que a tu t'ha arribat a dins, allò que et fa dir: «Açò em dona la vida!». En acabar el taller t'emportes el teu aprenentatge juntament amb els aprenentatges de tot el grup, que em sembla un meravellós treball d'equip. Et faig la pregunta, aleshores. I si vols, la compartim en les xarxes de la Xarxa Vives i reunim tots els aprenentatges.

Quin aprenentatge t'emportes d'aquest manual?

Què he après?

Gràcies per haver-me acompanyat fins ací. Ha sigut un honor escriure aquest manual per a tu. Gràcies de cor per haver dedicat el teu temps a millorar l'ús de la paraula, una eina de construcció massiva que pot canviar el món.

Gràcies a la Xarxa Vives per confiar en mi i pel seu incansable afany per millorar la competició i els recursos que us proporciona.

I per no fer com la persona aquella del primer paràgraf que deia adéu però no se n'anava, acabaré ja com comencem a l'escenari: Bon debat i molta sort!!!

Per a continuar aprenent

- ANDRÉ, Christophe (2011). *Meditar cada día*. Kairós, Barcelona.
- BÉRCHER, Esteban, i Jorge Tárrega (2019). *La oratoria en la antigua Roma*. Tirant Humanidades, València.
- BERMUDEZ, Manuel, i Jorge Lucena (2019). *Manual de debate*. Berenice, Córdoba.
- BOYD, Drew, i Jacob Goldenberg (2014). *Dentro de la caja: El proceso creativo que funciona en todos los casos*. Urano, Barcelona.
- BUZAN, Tony (2013). *Cómo crear mapas mentales: Utiliza al máximo la capacidad de tu mente*. Urano, Barcelona.
- CASAS, Mariona, Josep M. Castellà i Montserrat Vilà (2015). *Els secrets de parlar en públic*. Eumo, Vic.
- CASAS, Mariona, Josep M. Castellà i Montserrat Vila (2020). *L'oratòria a l'abast de tothom*. Eumo, Vic.
- DE BONO, Edward (1967). *New Think: The Use of Lateral Thinking*. Jonathan Cape ed., Londres.
- EL HAKIM, Sonia (2021). *Código no verbal. Mejora tu vida a través de la comunicación no verbal*. Alienta, Barcelona.
- FORD, Debbie (2003). *Antes de tomar una decisión en su vida, hágase estas preguntas*. Urano, Barcelona.
- GUILERA, Llorens (2020). *Anatomía de la creatividad*. Marge Books, Barcelona.
- LODES, Hiltrud (1977). *Aprende a respirar*. RBA Integral, Barcelona.
- PIQUER, Adolf (2016). *L'argumentació: Teoria i pràctica*. Bromera, Alzira.
- SALAS, Carlos (2017). *Storytelling: La escritura mágica*. Mirada Mágica, Madrid.
- VILLAGAR, Isabel (2018). *La voz sí que importa*. Urano, Madrid.

Annexos

Comunicació verbal	Nom:	Àrea de millora
Expressió oral		
Expressió escrita		
Veü		

Comunicació no verbal	Observació	Àrea de millora
Expressió facial		
Gestos		
Postura		
Proxèmica		
Tacte		
Mirada		
Temps		
Fisiologia		
Olor		
Parallenguatge		

Recomanacions «pam a pam»

Comunicació verbal	Comunicació no verbal	Espai	Altres
● Targetes ordenades ● Beu aigua per a netejar la veu ● No parles amb pressa ● Explica, conta, comparteix ● Evita llegir tot el temps ● Compte amb els <i>vale</i>? ● Vocalitza ● Tots els textos de la presentació, en català ● Evita fer preguntes llargues ● No refutes en les conclusions ● Agraeix totes les preguntes	● Beu aigua per a relaxar el cervell ● Postura VOSE ● Cos dinàmic ● Mirada ● Expressió facial visible ● Presència plena ● Somriu ● Gestió emocional ● Escolta activa ● Mans obertes ● Dits acusadors, no! ● No esgotes els dos últims segons	● Fes teu l'espai ● Aparta't del faristol ● No camines avant i arrere ● No dones l'esquena al públic ● No facis soroll amb el calçat ● Ompli l'espai amb el teu escut de valors ● Recorda el doble àxel	● Sigues puntual ● No menges molt abans d'un debat ● Mostra bé el material de suport ● <i>Code dress</i>: comunicatiu ● Para atenció al que ocorre al llarg de tot el debat ● No oblides passar-ho bé en el debat
RESPIRA	RESPIRA	RESPIRA	RESPIRA

#LligaDeDebat



Universitat Abat Oliba CEU. Universitat d'Alacant. Universitat d'Andorra. Universitat Autònoma de Barcelona. Universitat de Barcelona. Universitat CEU Cardenal Herrera. Universitat de Girona. Universitat de les Illes Balears. Universitat Internacional de Catalunya. Universitat Jaume I. Universitat de Lleida. Universitat Miguel Hernández d'Elx. Universitat Oberta de Catalunya. Universitat de Perpinyà Via Domitia. Universitat Politècnica de Catalunya. Universitat Politècnica de València. Universitat Pompeu Fabra. Universitat Ramon Llull. Universitat Rovira i Virgili. Universitat de Sàsser. Universitat de València. Universitat de Vic · Universitat Central de Catalunya.