

# Preparació d'una xerrada

## Resum

Parlar en públic

Xavier Villalba

22/07/08

# Objectiu

- ◆ Assimilar els passos del procés de preparació d'una xerrada
- ◆ Entendre la necessitat de planificar la xerrada

# 1. Considerar l'audiència

l'audiència condiciona  
la recepció del missatge



◆ procés de preparació

◆ durant la xerrada

## 2. Seleccionar i restringir el tema

- ◆ quina audiència?
- ◆ en quina ocasió?
- ◆ quant de temps?
- ◆ quina preparació necessito?

# 3. Determinar els objectius

## ◆ objectius generals:

- informar
- convèncer

## ◆ objectius específics:

- què vull que sàpiga l'audiència?
- què vull que faci l'audiència?

# 3. Determinar els objectius

## Reproductors de DVD

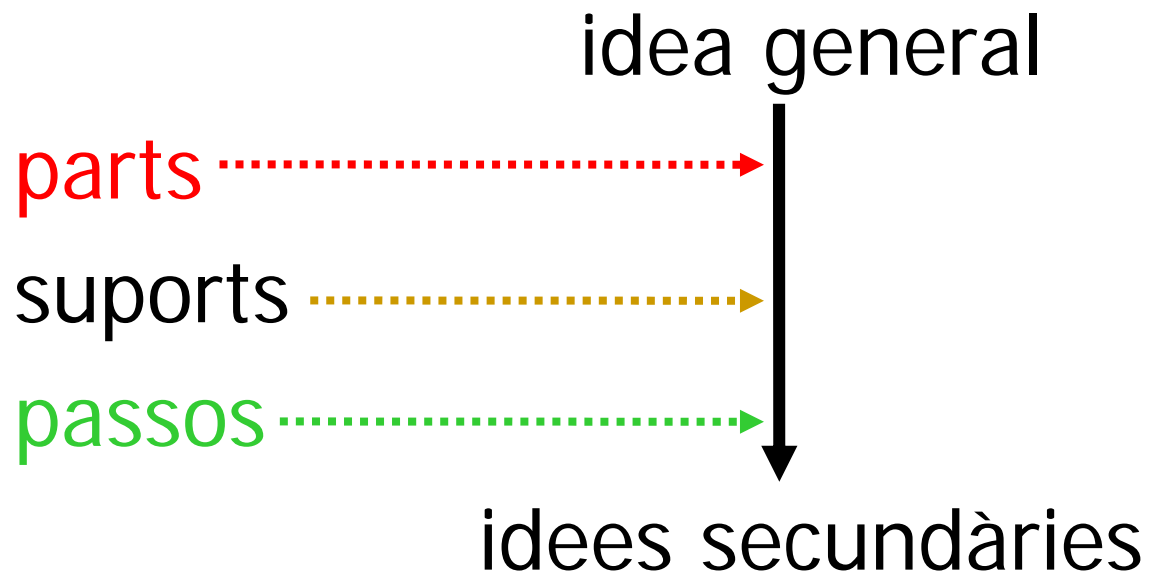
- ◆ objectiu general: informar
- ◆ objectiu específic: l'audiència ha de saber perquè els reproductors de DVD tenen millor qualitat de so i d'imatge que els vídeos convencionals

# 3. Determinar els objectius

## Plans de pensions

- ◆ objectiu general: convèncer
- ◆ objectiu específic: l'audiència ha de entendre la necessitat de fer-se un pla de pensions per complementar la pensió de la seguretat social

## 4. Establir la idea bàsica i les idees secundàries





## 4. Establir la idea bàsica i les idees secundàries

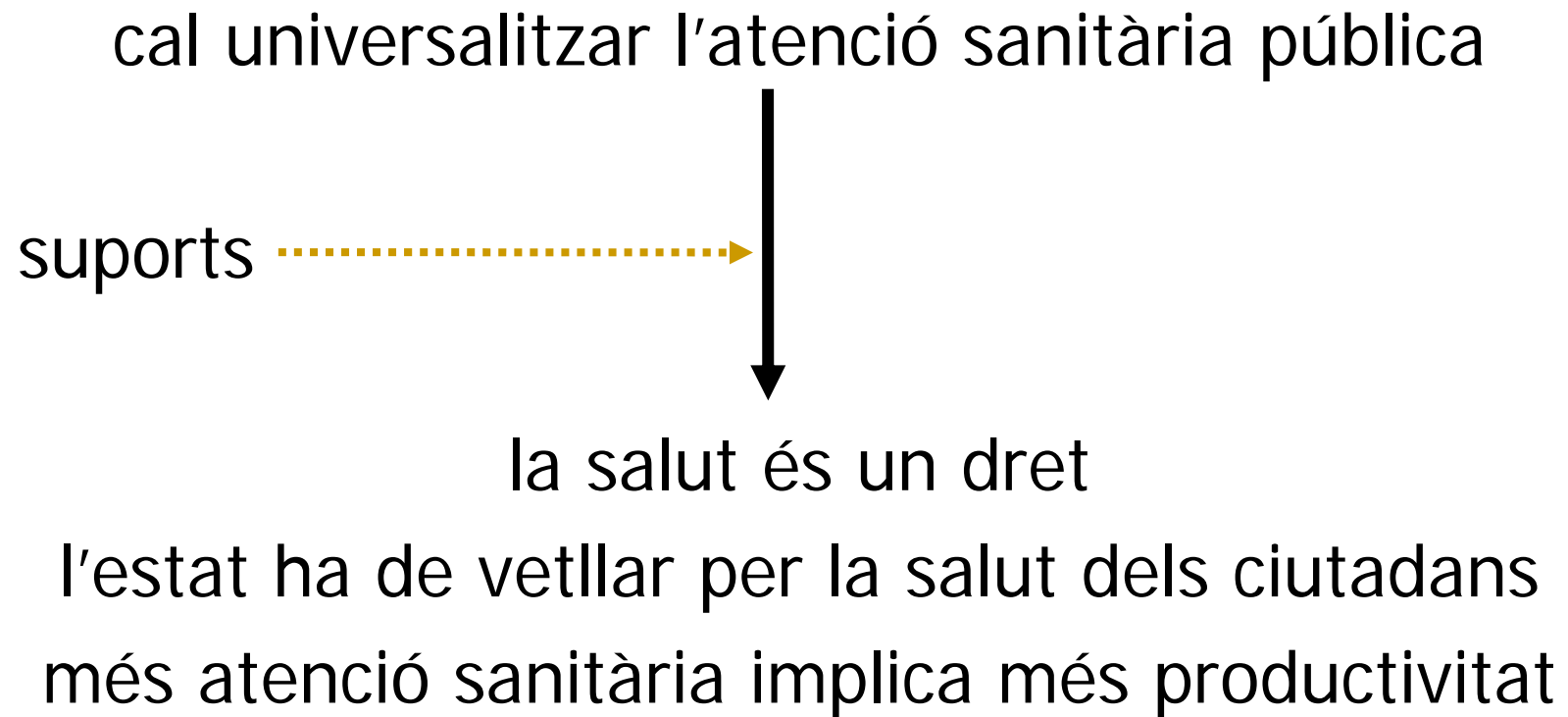
hi ha dues maneres d'estructurar un paràgraf

parts

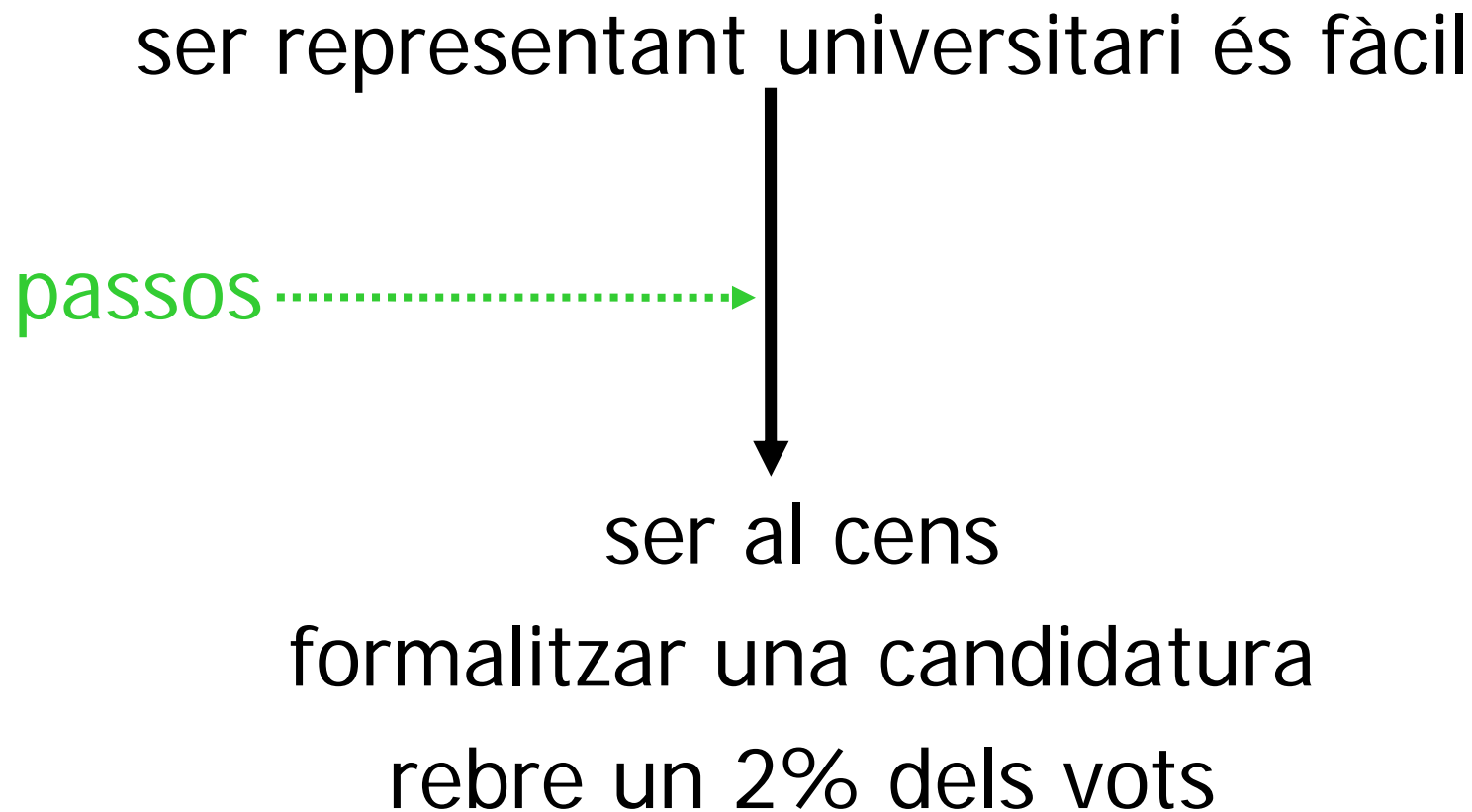


inductivament  
deductivament

## 4. Establir la idea bàsica i les idees secundàries



## 4. Establir la idea bàsica i les idees secundàries



## 5. Preparar material i eines de suport

“Data is not information any more than 50 tones of cement is a skyscraper”

Clifford Stoll

## 5. Preparar material i eines de suport

concreció

atractiu

memorització

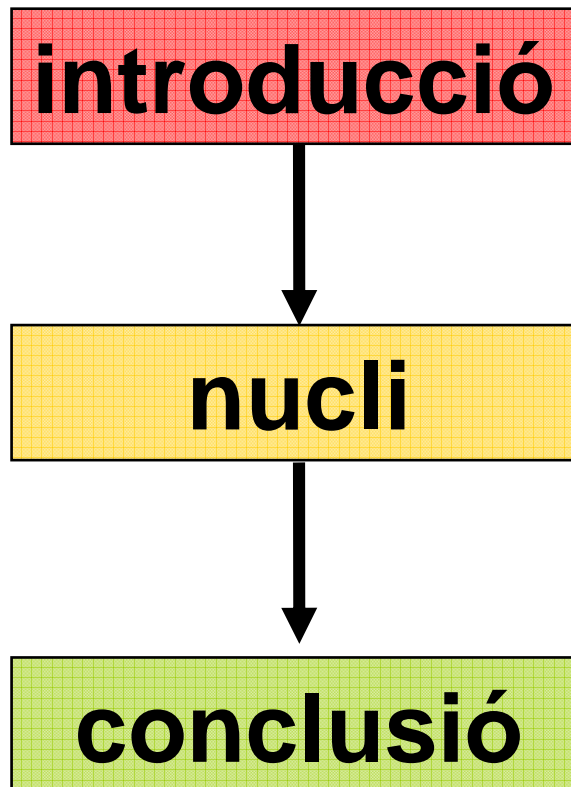
Frito-Lay ven 2,6 milers de milions de lliures d'aperitius a l'any... el triple del pes de l'Empire State Building.

## 5. Preparar material i eines de suport

Les eines auxiliars han d'**ajudar** l'orador a **comunicar** el seu missatge **de manera efectiva**:

- ◆ com més senzilles millor
- ◆ adequades a la xerrada i a l'audiència
- ◆ no han de distreure del contingut
- ◆ no han d'allunyar l'orador de l'audiència

## 6. Organització



## 6. Organització: introducció

◆ Inici atractiu per captar l'audiència:

Som a l'any 2050. Tens 65 anys. Obres una carta i hi trobes un xec de 100000 euros! No es tracta de la grossa de Nadal. Somrius pensant com el fons d'inversions ha donat els seus fruits.



## 6. Organització: introducció

◆ Avançament de les idees principals:

Intentaré respondre tres preguntes sobre com invertir els diners: Primera, d'on surten els diners? Segona, on es poden invertir? I tercera, com es poden fer créixer?

## 6. Organització: introducció

### ◆ Motivar l'audiència:

Saber la resposta a aquestes preguntes et pot canviar la vida. Amb pocs diners, coneixement i constància es poden fer molts diners.

## 6. Organització: nucli

◆ Idea principal 1: els diners tenen dos orígens

- estalvis
- diners futurs

## 6. Organització: nucli

◆ Idea principal 2: es poden fer quatre coses amb els diners

- gastar-los
- prestar-los
- estalviar-los
- invertir-los

## 6. Organització: nucli

◆ Idea principal 3: dos principis que et poden fer ric

- La 'màgia' de l'interès compost pot fer créixer els teus diners
- Trobar un producte financer amb beneficis fiscals pot ser molt productiu

## 6. Organització: conclusió

### ◆ Resum de les idees principals

Avui hem vist els tres aspectes bàsics de la gestió dels diners: les fons dels diners, què en podem fer i els principis de gestió que et poden fer ric.

## 6. Organització: conclusió

### ◆ Final impactant

Ara tornem al futur! Recordeu el xec de 100.000 euros? Doncs tingueu-lo present quan feu una imposició en un fons d'inversió.

# Conclusions

- ◆ Cal tenir present l'audiència
- ◆ Cal planificar la xerrada
- ◆ Cal donar una estructura clara a la xerrada
- ◆ Cal aprofitar la introducció i la conclusió