



Técnicas y estructuración de discurso

¿Cómo construir intervenciones eficaces?



¿Qué es un discurso?

discurso.


Artículo enmendado

(Del lat. *discursus*).

1. m. Facultad racional con que se infieren unas cosas de otras, sacándolas por consecuencia de sus principios o conociéndolas por indicios y señales.
2. m. Acto de la facultad discursiva.
3. m. uso de razón.
4. m. Reflexión, raciocinio sobre algunos antecedentes o principios.
5. m. Serie de las palabras y frases empleadas para manifestar lo que se piensa o siente. *Perder, recobrar el hilo del discurso.*
6. m. Razonamiento o exposición sobre algún tema que se lee o pronuncia en público.
7. m. Doctrina, ideología, tesis o punto de vista.
8. m. Escrito o tratado de no mucha extensión, en que se discurre sobre una materia para enseñar o persuadir.
9. m. Transcurso de tiempo.
10. m. *Gram.* oración (ll palabra o conjunto de palabras con sentido completo).




Finalidad del discurso

- Convencer.
 - Emocionar.
 - Motivar.
- 



Finalidad del discurso

- Razón.
 - Emoción.
- 



Preparación y estructura

- ▶ “Preparar un discurso de diez minutos me cuesta un día; un discurso de una hora, una semana, un discurso de dos horas siempre puedo improvisarlo.”

Harold Wilson (1916-1995), político inglés

Preparación y estructura

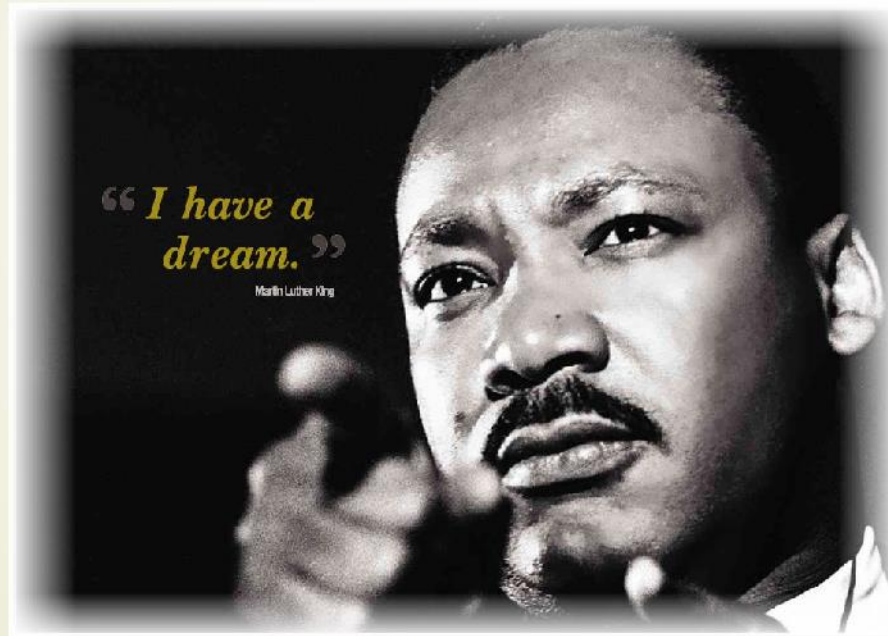
- ▶ **Conocer el auditorio.**
 - ▶ Personas (perfil y número).
 - ▶ Características del lugar.
 - ▶ Día y hora.

- ▶ ¿Escrito o improvisado?

Abren su móvil 140 veces al día. El periódico, nunca. **No ven telediarios** noticias de forma intermitente y par que eligen sus contactos. **No se fían instituciones.** Tienen un radar para desconectar con el lenguaje corpor **Cuando quieren saber algo, lo buscan** creen y difunden leyendas urbanas más de las experiencias personales lo que dicen los medios. **Tienen cor** **Quieren hablar, implicarse.** No sienten respeto por las jerarquías. **Su queja es un clic de ser enviada al mundo.**

Preparación y estructura

- Elegir la idea fuerza/tesis.





Preparación y estructura

➤ **Introducción.**

- Lo que vas a contar.
- NO desperdiciar la posibilidad de un buen comienzo.
- Firmeza.

➤ **Conclusión.**

- Lo que has contado.
- Cierre circular.
- Público cautivo.

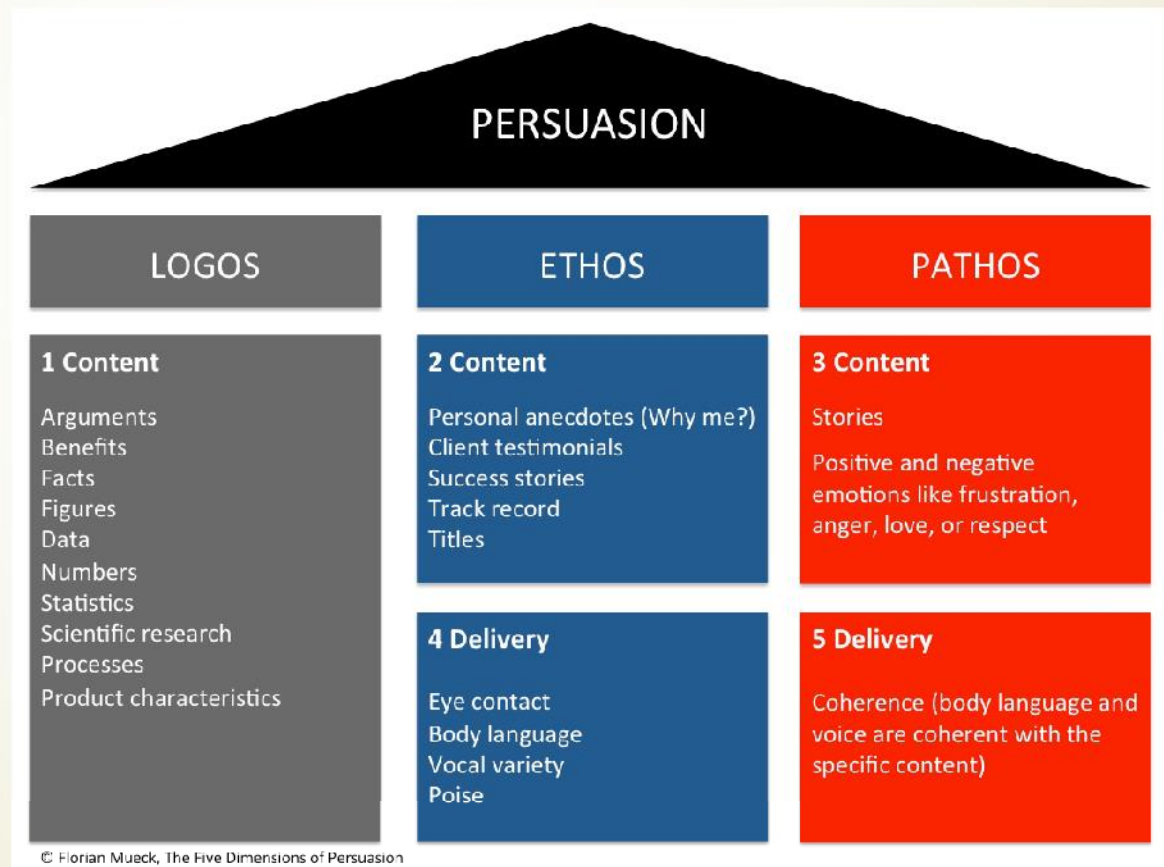


Preparación y estructura

- ▶ **Cuerpo del discurso.**
 - ▶ Cuéntaselo.
 - ▶ Selección de argumentos.
 - ▶ Regla del intercalado (1,2,3 y 1).

Preparación y estructura

Atracción – Razón – Emoción



Recursos

▶ **No es efectivo si no es efectista.**

▶ Metáforas.



▶ Storytelling.

▶ Mitos.

▶ Encuadres.



▶ Framing.



Recursos

- ▶ **Habla en imágenes.**
- ▶ **Sé relevante.**
- ▶ **Sé inclusivo.**

Ejecución

- ▶ Dominar los nervios a través del estudio.
- ▶ Naturalidad y espontaneidad.
- ▶ Alto y claro.
- ▶ Pausas.
- ▶ Marcar las transiciones.
- ▶ **TRABAJAR EL TEXTO.**



Consejos finales

- ▶ Que no sea muy largo.
- ▶ Que sea breve.
- ▶ Que sea corto.

LINEAS	SEGUNDOS	PALABRAS	LINEAS	MINUTOS	PALABRAS	APROX
1	5	14	12	1	168	
2	10	28	24	2	336	
3	15	42	36	3	504	
4	20	56	48	4	672	
5	25	70	60	5	840	1 PG A4
6	30	84	72	6	1008	
7	35	98	84	7	1176	
8	40	112	96	8	1344	
9	45	126	108	9	1512	
10	50	140	120	10	1680	2 PG A4
11	55	154	132	11	1848	



Técnicas básicas de persuasión





Técnicas básicas de persuasión

- ▶ Fijación de objetivo principal y secundarios.
- ▶ Analice y analícese.
- ▶ Evite el enfrentamiento directo a través de la educación.



Técnicas básicas de persuasión

- ▶ **Neutralizar la oposición.**
 - ▶ Ante ataques feroces, actitudes comprensivas.
 - ▶ Reorientación.
 - ▶ Sí, pero.
- ▶ **Convertir debilidades en ventajas.**
- ▶ **La comodidad de los lugares comunes.**



Técnicas básicas de persuasión

- ▶ **La autoridad en los cinco primeros minutos.**
 - ▶ Contacto visual.
 - ▶ Lenguaje.
- ▶ **Demuestre estar presente.**
- ▶ **Empatía (“Yo soy como tú”).**



Técnicas básicas de persuasión

- ▶ **Que sea una cuestión de:**
 - ▶ Elección (contraste).
 - ▶ Justicia.
 - ▶ Responsabilidad.
- ▶ **Cuestiones complejas, mensajes sencillos.**
- ▶ **Uso del lenguaje emocional.**



Técnicas básicas de persuasión

- ▶ **¿Falacias? de autoridad:**
 - ▶ Citas.
 - ▶ Cifras.
 - ▶ Experiencia.

- ▶ **Evitar los absolutos y las hipótesis.**
 - ▶ Nunca diga nunca... ni siempre.
 - ▶ No diga no, sugiera alternativas.



Técnicas básicas de persuasión

- ▶ **Silencios que lo dicen todo.**
 - ▶ Obtener más información.
 - ▶ Recuperar el mando.
 - ▶ Generar nerviosismo.

- ▶ **El tempo del mensaje.**
 - ▶ Comunicar lentamente las buenas noticias.
 - ▶ ... y rápidamente las malas.



Técnicas básicas de persuasión

- ▶ **Desacreditar las grandes ideas poniendo en duda los detalles.**
- ▶ **El cambio no existe, la evolución y la adaptación sí.**