

PUNTOS CLAVE

1. Persuasión y defensa personal

Aprender técnicas de persuasión no solo mejora tu capacidad de comunicar, también te protege de caer en manipulaciones y engaños.

2. Contenido de valor

Un mensaje útil debe cumplir con tres funciones:

- Enseñar
- Motivar
- Entretener

3. Preparación del mensaje

- **Conoce a tu público:** realiza cuestionarios o preguntas previas. ¿Qué les interesa? ¿Qué les aporta valor?
- **Conecta personalmente:** muestra cercanía con frases como "yo estuve en esa situación", "yo también pasé por eso".
- **Adapta el mensaje:** usa ejemplos, tono y referencias alineadas con el grupo al que te diriges.
- **Cuida la primera impresión:** el principio marca el tono. Impacta desde el primer momento.

4. Construcción del mensaje

Pilares de un mensaje eficaz:

- Credibilidad
- Emoción
- Razón

Pasos prácticos:

1. Hazlo simple
2. Usa el método ARE (Argumento, Razonamiento, Evidencia)
3. Prepara evidencias claras para tus ideas



5. Principales sesgos a tener en cuenta

- Efecto halo
- Sesgo de endogrupo
- Falacia de autoridad
- Maldición del conocimiento
- Efecto de primacía y recencia (lo primero y lo último impactan más)

6. Técnicas clave

- **Framing:** enmarca la información según el contexto adecuado
- **Técnica del volcán:** explota un punto fuerte de forma impactante
- **Storytelling:** usa historias conectadas para mantener el interés y generar emociones

7. Estructura IREA

- **Impacto:** engancha desde el principio con un gancho, una promesa o una pregunta
- **Relato:** estructura el contenido como una historia coherente (no encapsules ideas sueltas)
- **Enganche:** lanza preguntas abiertas que inviten a participar. Usa el humor cuando sea adecuado
- **Acción:** termina con una llamada clara a la acción. Motiva y deja huella

