FRAMEWORK PRÁCTICO

Discursos que *trascienden*

01

Intro

Captar atención y generar credibilidad.

- Pregunta poderosa
- Anécdota personal
- Historia breve
- Dato sorprendente
- Cita de autoridad
- Imagen mental
- Promesa de valor
- Contraste inesperado
- Frase provocadora
- Mito vs. realidad
- Silencio inicial

02

Desarrollo

Explicar, convencer y sostener la atención.

- Argumentos y evidencia
- Ejemplos y casos
- Storytelling
- Comparaciones y analogías
- Regla de tres
- Relación causa–efecto
- Preguntas al público
- Datos + emoción
- Repetición estratégica
- Cambio de ritmo y tono
- Humor estratégico

03

Cierre

Dejar una idea memorable y movilizar.

- Síntesis
- Llamado a la acción
- Frase memorable
- Idea fuerza
- Volver al inicio
- Respuesta a la pregunta inicial
- Agradecimiento
- Visión de futuro
- Desafío o invitación
- Imagen mental poderosa
- Silencio final

RECURSOS PARA CUALQUIER MOMENTO

Persuadir
Generar convicción

- Evidencia
- Testimonios
- Autoridad
- Consenso social
- Coherencia
- Reciprocidad
- Escasez

Convencer
Apelar a la lógica

- Datos
- Ejemplos
- Lógica
- Comparaciones
- Causa–efecto
- Demostraciones
- Refutación de objeciones

Conmover
Conectar con emoción

- Storytelling
- Identificación
- Conflicto
- Esperanza
- Vulnerabilidad
- Descripciones sensoriales
- Silencios

Impactar
Dejar huella

- Contraste
- Pausa
- Dato inesperado
- Imagen mental
- Cambio de ritmo
- Giro inesperado
- Revelación

No se trata de tener más recursos, sino de elegir *el correcto* en el momento justo.

GASTÓN Tu coach
gastonmondino.com