



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN®



Discurso persuasivo oral

Presentación

Ya sea que prendas la tele o veas un vídeo en Internet, cuando aparece una persona y comienza a hablar:

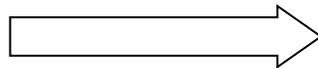
¿Qué es lo que hace la diferencia entre que le dejes ahí, cambies de canal o cierres la ventana?

Pues bien simple,
si me entretiene o
no.

Que no me
aburra.

Y si se ve creíble
o no la persona.

Bueno, pero si es "TAN SIMPLE", entonces ¿por qué en ocasiones nos cuesta tanto cuando nos ponen la cámara enfrente?, o si nos animamos, resulta que nos vemos raros o acartonados, y pensamos:



¡Ese no soy yo!



Pues la respuesta está en LA TÉCNICA, veamos:

Mensaje digno de ser difundido



TÉCNICA

Presentación atractiva y
contundente

Mensaje poderoso
Mayor convencimiento



TÉCNICA

Información recargada y
monótona

Mensaje no recibido
Débil o escaso
convencimiento

Conocer y hacer I

Reproduce los siguientes videos e identifica aquel que está hecho con la intención de convencerte de algo.



Video 1

<https://www.youtube.com/watch?v=Xmrfmjt4BSc>



Video 2

<https://www.youtube.com/watch?v=3X82Bfmlsow>



Video 3

<https://www.youtube.com/watch?v=SA38lZEyTzE>



Video 4

<https://www.youtube.com/watch?v=BoOLYFO1clo>

¿En qué video pensaste?

Si pensaste en el "Video 4"... ¡estás en lo correcto!, ya que en este vídeo el locutor está invitando y persuadiendo a la audiencia a iniciar un nuevo reto.

Discurso persuasivo en video I

Si en algún momento de tu vida estudiantil, se te pide convencer, con argumentos sólidos a algún público específico sobre la importancia de un tema; lo mejor para lograr ese objetivo es preparar un discurso persuasivo eficaz, presentado en video.



Solo considera que en tu video...



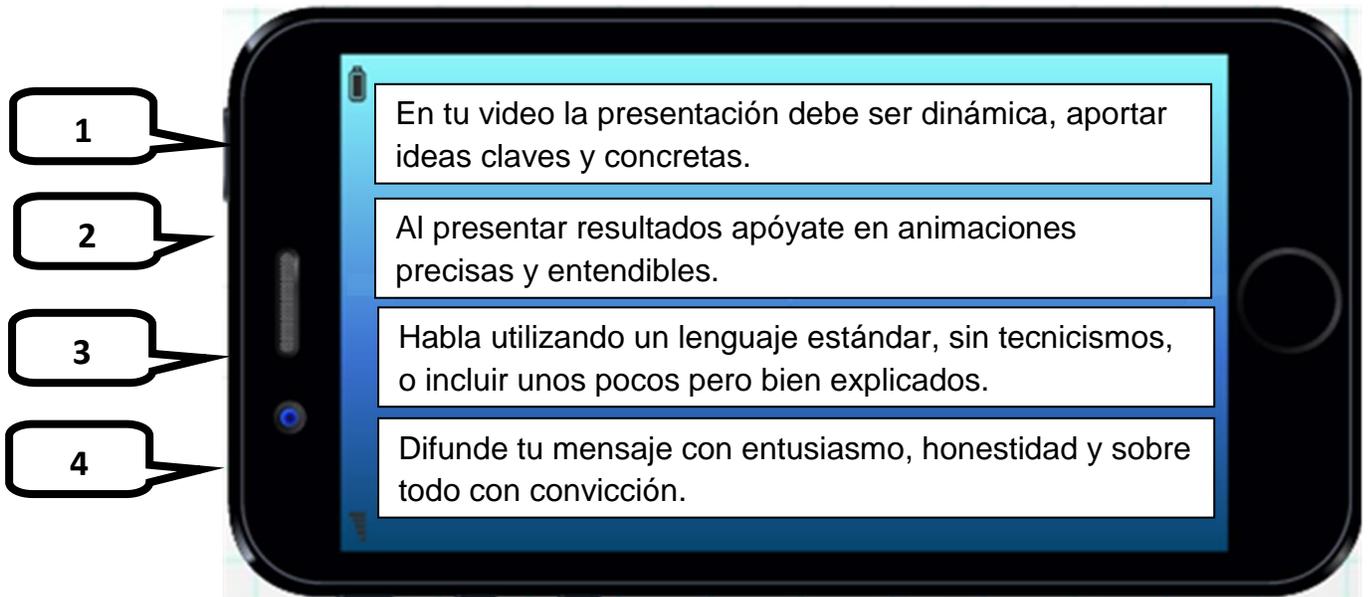
con tu propuesta

- Los argumentos no duren más de 8 minutos
- Des soluciones adecuadas
- Puedas persuadir a las personas a comprometerse

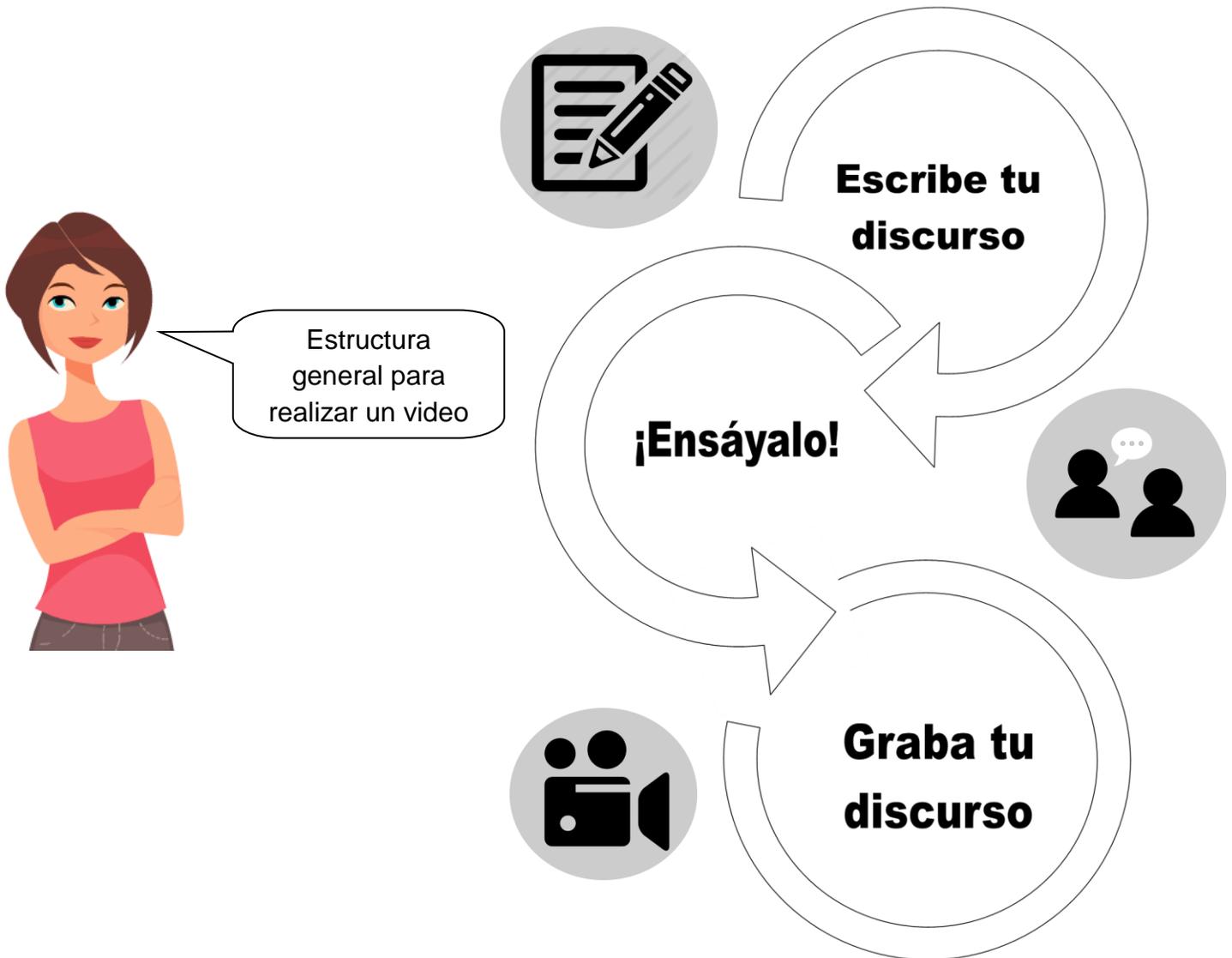
Con las nuevas tecnologías, esto es muy fácil.

Discurso persuasivo en video II

Otros aspectos que debes tomar en cuenta al grabar un discurso son los siguientes:



Estructura general



Conocer y hacer II

Si justo ahora tuvieras que grabar tu discurso en video: ¿cuáles son los pasos que seguirías? ¿Qué aplicarías del curso de discurso persuasivo?

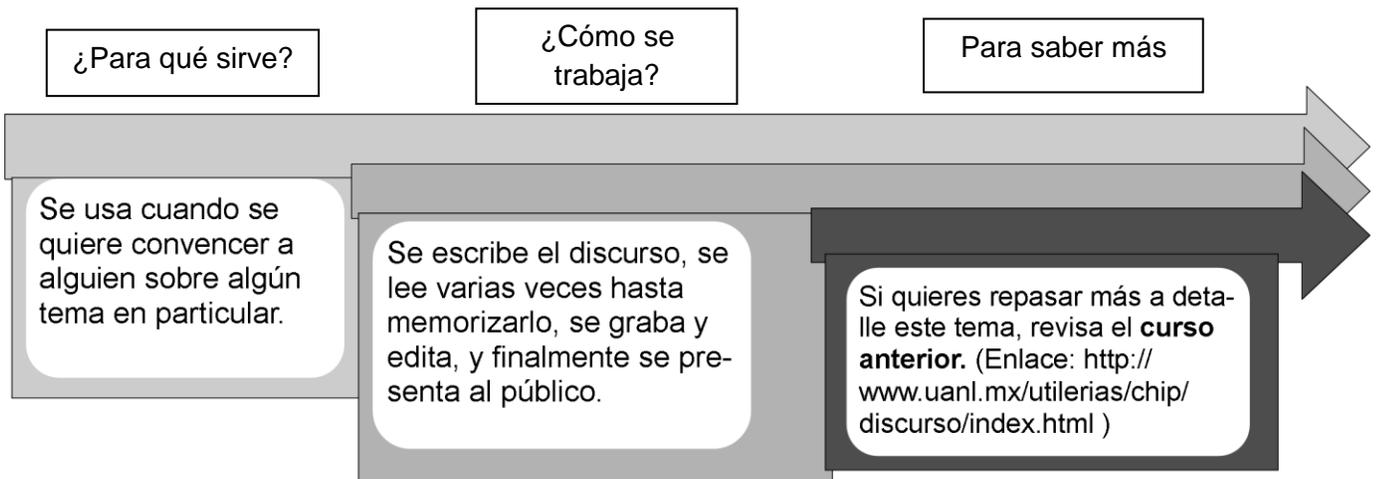
Conoce más

¿Consideraste las inflexiones, el tono de voz, la elaboración del guión, el fondo y escenario?

Toma en cuenta que no es solo pararte en frente de la cámara de video o el celular y hablar, sino que requerirás toda una preparación, la cual revisaremos en las siguientes páginas.

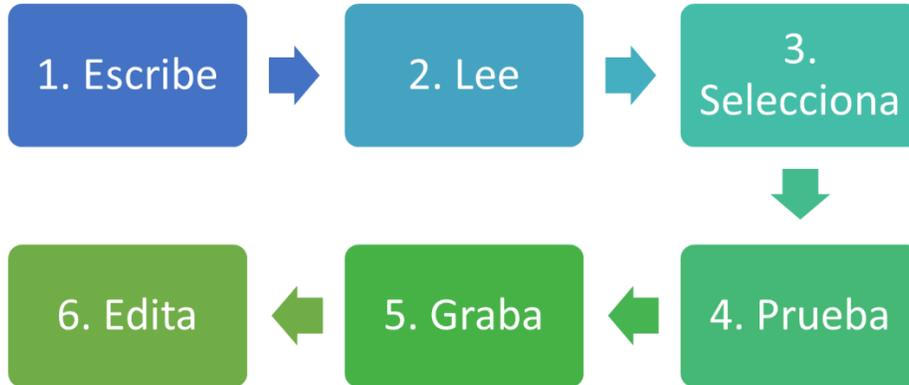
¡A difundir el mensaje! I

Antes de explicarte cómo vamos a realizar el video, hagamos un repaso muy rápido sobre el **discurso persuasivo**.



¡A difundir el mensaje! II

Ahora sí, pasemos a los pasos que nos van a llevar a lograr nuestro objetivo.



1. Escribe

Escribe tu discurso persuasivo.

Si no recuerdas muy bien las características de este discurso, puedes apoyarte en la herramienta discurso persuasivo escrito.



2. Lee

Practica tu discurso antes de grabarlo:

- Léelo un par de veces en voz alta: ante el espejo, frente a tus amigos. La idea es que te veas convincente y sincero, sin acartonamientos ni titubeos.



Y para mejorar tu tono de voz, volumen e inflexiones puedes escuchar lecturas de libros, programas culturales de radio e incluso radionovelas.

3. Selecciona

Escoge un lugar agradable y acorde a la imagen que quieras proyectar en tu discurso.

¿Un parque? ¿Una oficina? ¿La escuela?



4. Prueba

Para evitar que tu video sea monótono y aburrido, intenta varias **posturas** con las que te sientas cómodo.



***No por estar solo descuides a tu público... ***

Es crucial cuidar la comunicación no verbal, ensaya y después obsérvate, ¿te ves aburrido? ¿Crees que como te expresas puedas interesar a alguien?

Otro consejo es que realices ejercicios de identificación o ejercicios para ajustar los discursos. Esto con el fin de reafirmar la importancia de la cantidad y calidad de recursos estilísticos/retóricos utilizados desde el texto escrito.

5. Graba

Existen múltiples herramientas para grabar tu video, desde tu celular hasta la computadora o una cámara de video.



6. Edita

Revisa tu video y edítalo.

Puedes incluir entradas con créditos y música, imágenes, texto, todo lo que consideres necesario.



Conocer y hacer III

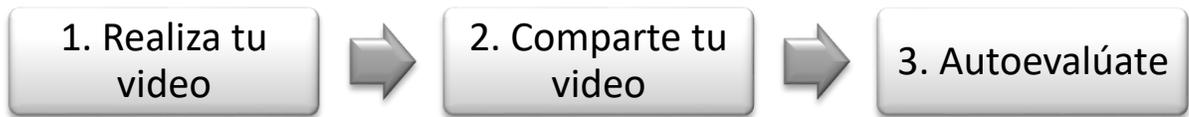
Imagina que un amigo tuyo te ha invitado a participar en su canal de YouTube, y te ha dado la oportunidad de que hables del tema que tú quieras, solo que tu amigo es muy popular en la red y sus seguidores no se pierden ningún avance.

¿Te animas?

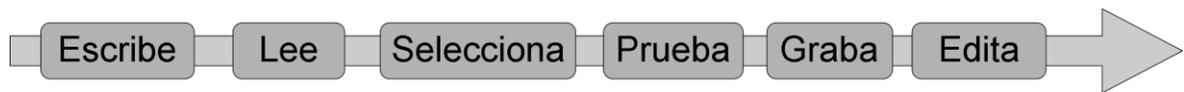


Conocer y hacer IV

Instrucciones para realizar tu discurso persuasivo en video (se recomienda que no sea mayor a 8 minutos).



Partiendo de la metodología aprendida en este curso:



Toma en cuenta que debe ser un discurso original, de tu autoría y representado por ti.

2. Comparte tu video: Sube tu video y compártelo, la idea es que lo vean otras personas y así tengas retroalimentación de qué tan efectivo fue tu discurso persuasivo. Tú también puedes votar los videos de los demás.

3. Autoevalúate.

Tips

Ya sea que vuelvas a grabar tu video o no sea necesario que lo hagas de nuevo, no vienen nada mal algunas recomendaciones para tu siguiente discurso persuasivo en video.

1. Vestimenta

- Viste con ropa casual y cómoda, pero que luzca bien en pantalla.
- Trata de no verte acartonado con la ropa que utilices o muy desaliñado.

2. Personalidad

- No pretendas ser alguien que no eres, la seguridad y la confianza se transmiten con éxito si van de la mano de la autenticidad.
- No copies, busca tu propio estilo de discurso.

3. Claridad

- En tus argumentos, utiliza un lenguaje claro, directo pero significativo.

4. Postura

- Puedes grabarte de medio cuerpo y cuerpo completo, se recomienda hacer varios cambios en la postura, pero con medida, no queremos marear al espectador.

5. Tecnicismos

- Puedes usar un Glosario virtual (mostrando las definiciones de las palabras más técnicas que utilices en tu discurso, en texto, y señalándolo cuando aparezca en la pantalla), de esta manera garantizas que se está entendiendo lo que dices, además de ser más dinámica.

Glosario

Un concepto constante en nuestro curso, y que no está de más repasar, fue el de:

Discurso
persuasivo

Es un discurso utilizado cuando se quiere convencer a alguien sobre algún tema en particular.

Caso de éxito

Para causar una impresión más duradera en las personas que quieras convencer de tu propuesta o ideas, lo mejor es hacerlo mediante el discurso persuasivo en video.

Tanto si deseas:

- Proponer una iniciativa
- Difundir algún tema importante
- Darte a conocer

Esta herramienta te ayudará a atraer la atención hacia tu mensaje y por consecuencia hacia ti.

Caso de éxito

Debes considerar que esta herramienta marca la pauta hoy en día, las personas con **videoblogs** tienen un nivel de penetración en los espectadores bastante respetable.

¿Qué esperas para aplicarlo en tu vida universitaria?

Transfiere



Transfiere a tu vida académica lo aprendido.

Para que lo aprendido en esta herramienta sea significativo, te sugerimos utilizarla en alguna actividad escolar de tus unidades de aprendizaje.

Una vez terminada, evalúate tú mismo con la lista de cotejo que se encuentra al final del documento, identificando tus fortalezas y áreas de oportunidad. Este recurso también puede ser utilizado por tus profesores(as) para evaluarte.

¡Hasta la próxima!

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
LISTA DE COTEJO GENERAL PARA EVALUAR UN DISCURSO
PERSUASIVO ORAL (VIDEO)

Este instrumento evalúa solo cuestiones relacionadas con la forma (estructura y lenguaje), el cual podrá complementarse con aspectos de fondo (características del área de conocimiento o disciplina a abordar), así como datos de identificación del profesor, unidad de aprendizaje, tarea o evidencia, estudiante, fecha, entre otros. En la columna de observación se incluirán comentarios para la mejora y puntuación.

ESTRUCTURA DEL DISCURSO ORAL	INDICADOR	SÍ	NO	OBSERVACIONES
	Cuenta con el texto escrito sobre el discurso.			
	El texto está estructurado en: introducción, argumentación, soluciones, resumen y cierre.			
	Hace uso pertinente de las herramientas de persuasión como las retóricas, estilísticas y/o argumentativas.			
	Se apoya en un guion.			
	Incluye introducción al tema a desarrollar de forma concisa y atractiva.			
	La argumentación es entendible para la audiencia.			
	Aporta ideas claves y concretas sobre el tema.			
	Plantea soluciones adecuadas a la problemática o tema abordado.			
	Persuade a la audiencia a comprometerse con la propuesta planteada.			
	Utiliza lenguaje estándar, claro, directo y significativo.			
	Consigue atraer a su público, difundiendo el mensaje con entusiasmo, honestidad y sobre todo con convicción.			
	Modula el tono, volumen e inflexiones de voz en el desarrollo de su discurso.			
El lenguaje oral se presenta de forma fluida y natural, sin titubeos.				
El lenguaje no verbal refleja seguridad y confianza a su audiencia.				
La vestimenta es adecuada a la presentación.				
Se apoya con recursos electrónicos, didácticos o materiales.				
Cumple con el tiempo estipulado para el discurso.				

Créditos

Proyecto "CHIP" elaborado con recursos federales ANUIES-SEP al Programa de Apoyo a la Formación Profesional 2014 (PAFP) a:

QFB. Emilia E. Vásquez Farías Dirección de Estudios de Licenciatura, UANL.

Mtra. Anel Cristina Pérez Reyna Coordinación del proyecto

- Mtra. Cristina Baeza Vera
- Mtra. Ana Ma. Salas del Río
- Lic. María Isabel C. Galicia Rdz.
- Lic. Pablo M. Contreras Alvarado

