

RED
LIN
ES_



**LA CONSTRUCCIÓN
DEL DISCURSO.**



**LA CONSTRUCCIÓN
DEL DISCURSO.**

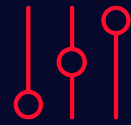
Necesidades antes de construir un discurso



DEFINIR DE QUÉ
VAMOS A HABLAR



DINAMISMO



NIVELES



PROTAGONISTAS

01. EL TEMA

El tema.

Tener algo que decir. Esto parece una obviedad, pero ¿cuántas veces has salido a la palestra sin tener claro lo que tenías que decir?

Documentarse sobre el tema del que vamos a hablar. Esto también parece obvio, pero...

Tuitformación
.com



El tema.

Elegir un tema. En ocasiones hablaremos de la situación general, otras veces nos tocará hablar de un tema concreto: empleo, sanidad, educación. Tener siempre claro cuál es el tema central de nuestro discurso.

Ofrecer una visión política sobre el tema: la situación está bien/mal, por qué la quiero cambiar, cómo la quiero cambiar y qué resultados espero a través de mis actos.



02. DINAMISMO / RIESGO

There are many variations of passages of Lorem Ipsum available, but the majority have suffered.

Dinamismo / riesgo.

El desarrollo del discurso tiene que confrontar las imágenes negativas y positivas para imprimir acción y dinamismo.

El efecto dinámico lo conseguimos cambiando el signo de nuestro discurso: cuando hemos llevado al oyente emocionalmente a un lugar negativo, tenemos que subirlo hacia un estado emocional positivo.

Los discursos planos ABURREN.



03. NIVELES

NIVELES

TODA ACCIÓN POLÍTICA TIENE DIFERENTES NIVELES, Y PARA DARLE PROFUNDIDAD A NUESTRO DISCURSO HEMOS DE COMBINAR ESOS NIVELES DENTRO DE NUESTRO DISCURSO:

Niveles.

UN NIVEL IRRACIONAL E INTANGIBLE:

-Aquí entra la ética y/o moral ¿qué es lo que está bien y lo que está mal en función de mi ideología? En este nivel es en que se hacen presentes nuestros valores.

-Y el plano emocional: A lo largo de nuestro discurso el oyente tiene que recorrer diferentes estados emocionales

UN NIVEL RACIONAL Y TANGIBLE:

-Análisis: ¿cuál es la situación?

-Programático: ¿qué y cómo voy a conseguir cambiar la situación para que tú dejes de sentir incertidumbre y sientas ganas de superación?



A man in a striped shirt is performing on a stage, with his right hand raised to his face. He is surrounded by a large, dark audience in a theater or concert hall. The stage is lit with blue and white lights, and the background features red curtains and spotlights.

04. EL PROTAGONISTA

El protagonista.

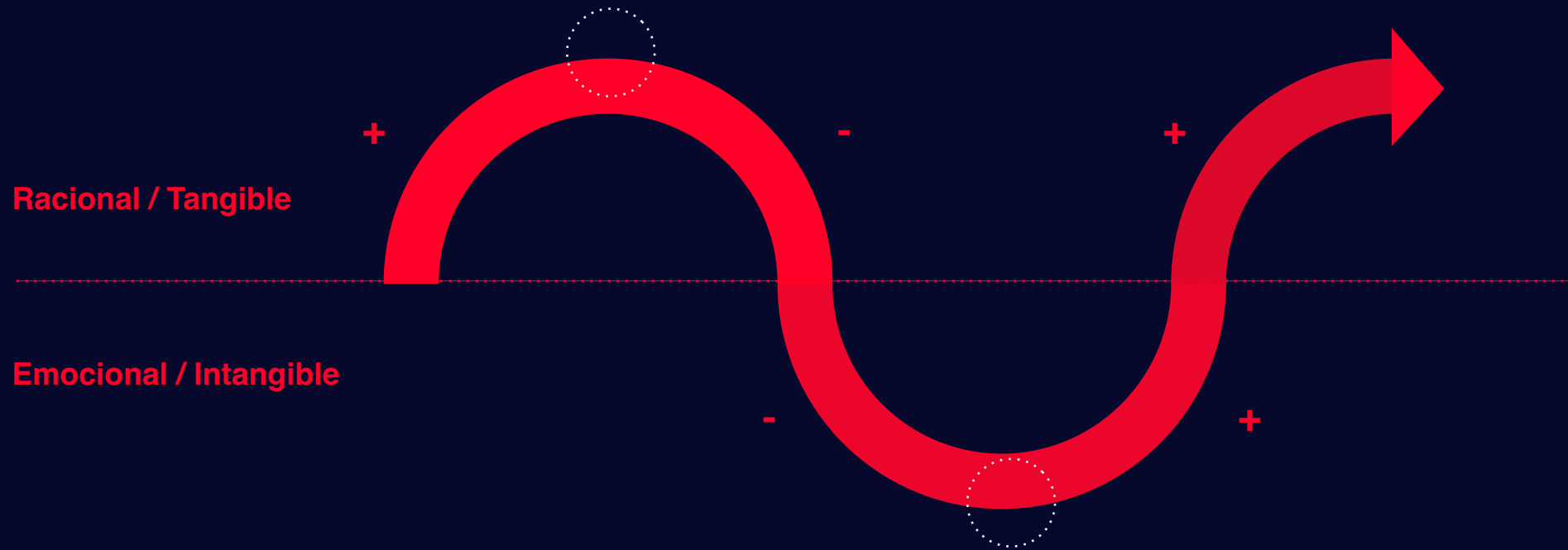
El protagonista de cualquier obra (cine, teatro, novela, anuncio...) es aquella persona que a medida que transcurre la acción dramática experimenta una mayor transformación. Extrapolando ese concepto a la política, el protagonista sería aquella persona que experimenta una mayor transformación (cambiar su comportamiento electoral) a medida que se desarrolla la acción (campana electoral). Luego nuestro protagonista es SIEMPRE EL CIUDADANO. Ni el candidato, ni el partido, ni la propia política.

SIEMPRE EL CIUDADANO

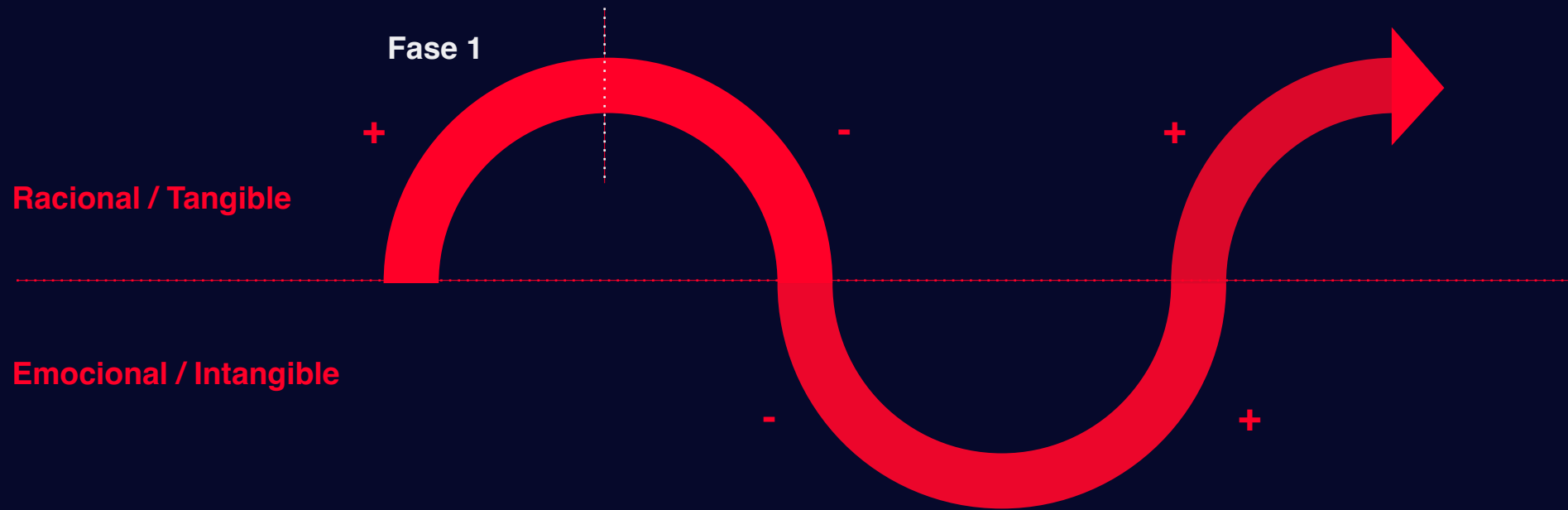
El héroe épico suele ser un personaje guerrero que salva todo tipo de obstáculos para alcanzar sus objetivos. Sus características son la fuerza, la nobleza y la inteligencia.



Estructura del discurso ilusionante/épico



Fase 1: racional / tangible positivo



Fase 1

En esta fase nos acercamos al oyente, nuestro objetivo es conseguir su atención. Lo más fácil para captar la atención de alguien es con el elogio con aspectos racionales, tangibles y positivos. En ningún caso hablaremos en esta fase de nuestro proyecto.



Pregunta guía: en la situación real, ¿qué aspectos positivos hay?

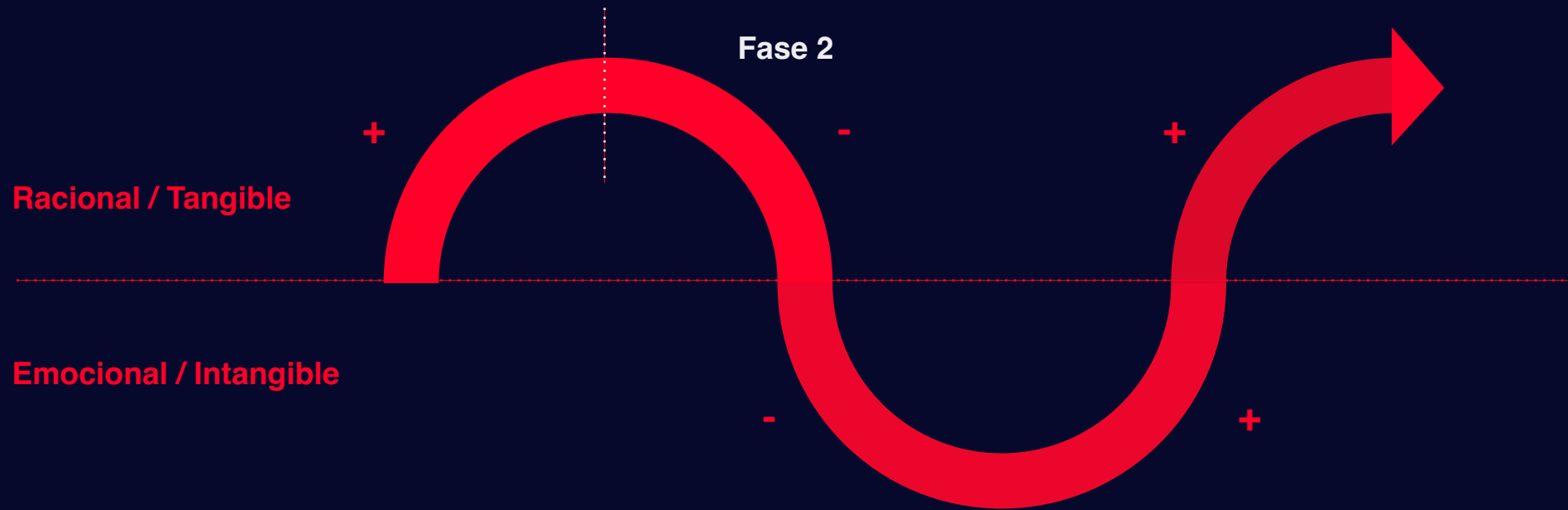
Ejemplos: Compromiso de la militancia, valor del ciudadano, capacidad de lucha, la fortaleza de la unión de los que estáis aquí...

Serenidad

Sonrisas

Gestos agradables

Fase 2: racional / tangible negativo



Fase 2

Una vez que hemos conseguido la atención del público y el oyente se ha relajado, comenzamos con los elementos racionales, tangibles negativos de la situación actual. En esta fase demostramos nuestro conocimiento real de la situación. El objetivo es que el oyente entienda que tenemos control sobre la materia, que sabemos de qué estamos hablando. Una cuestión fundamental es evitar los lugares comunes, nuestra visión nos hace únicos.



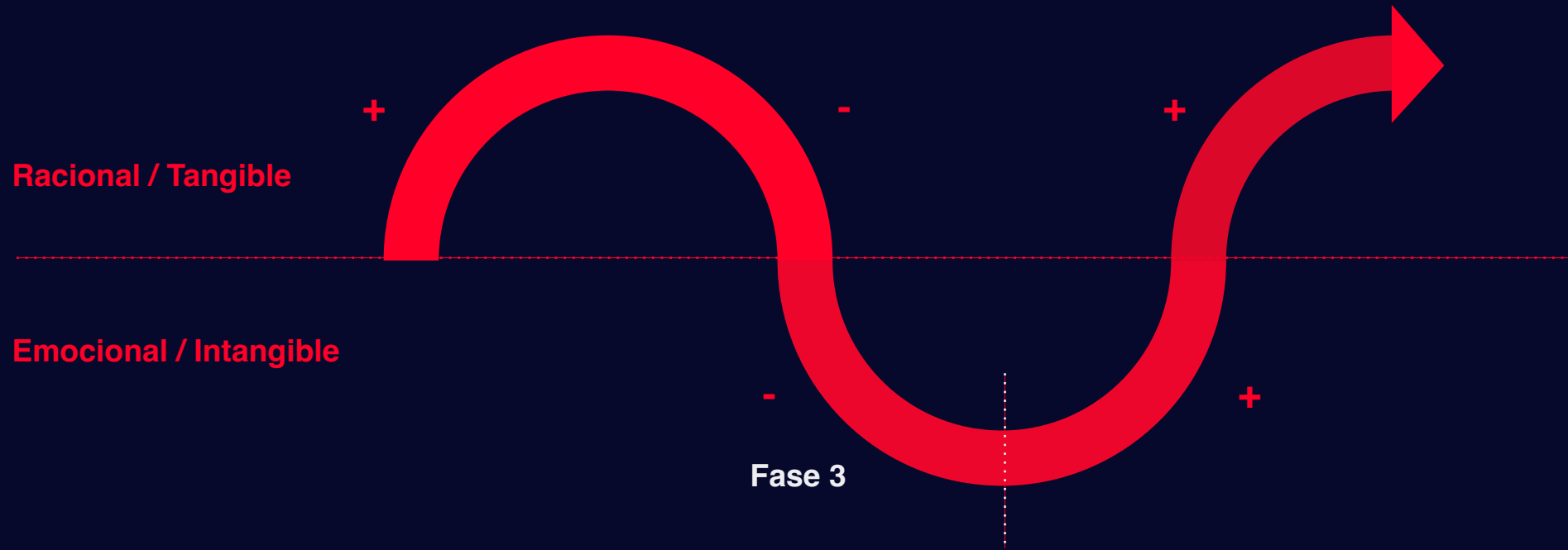
Pregunta guía: en la situación real, ¿qué problemas o dificultades existen?

Ejemplos: problemas reales de Extremadura. (Todavía no se menciona al PP)

Serenidad

Gestos agradables

Fase 3: emocional / Intangible negativo



Fase 3

Comenzamos con las consecuencias emocionales e intangibles negativas que produce la situación real en la vida de las personas. ¿Qué problemas podremos tener o seguir teniendo si no cambiamos la situación? El objetivo de esta fase es empatizar con el oyente, ya que no sólo demostramos que conocemos la realidad (fase2) sino que nos hacemos cargo de sus inquietudes y sentimientos. Al final de esta fase podemos mencionar ya al PP.

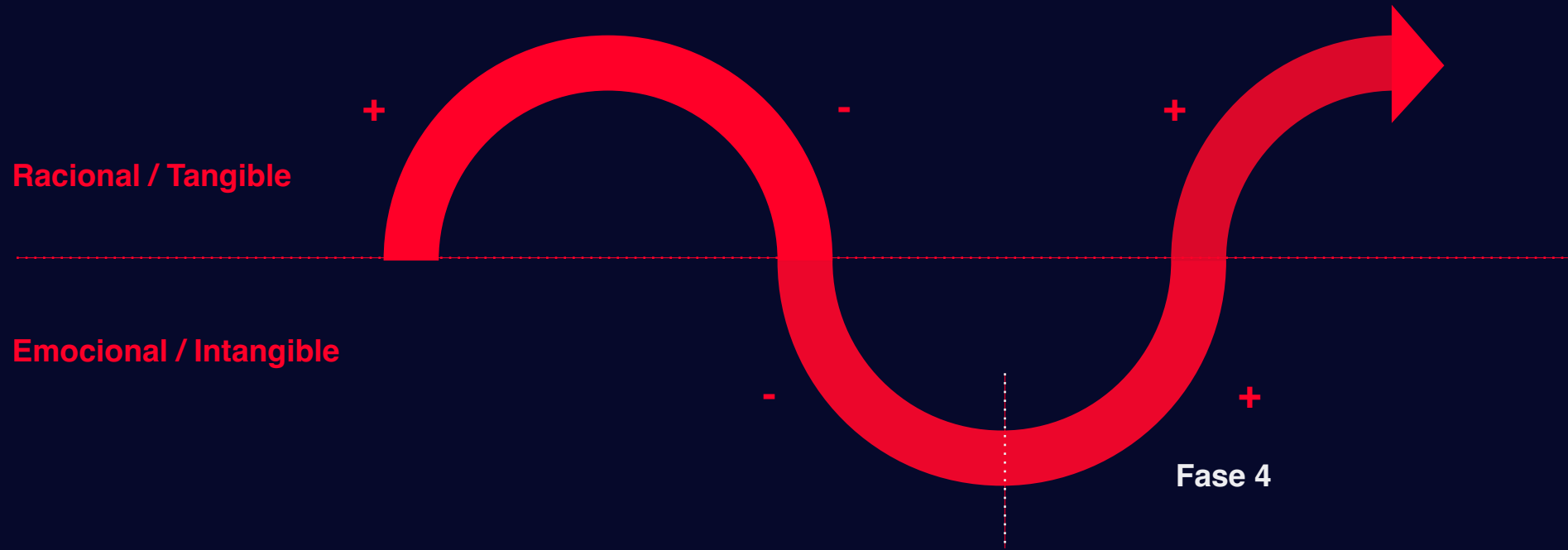


Pregunta guía: ¿qué sentimientos y emociones negativas generan las dificultades de la fase 2?

Ejemplos: la pérdida de la dignidad del individuo, la desesperación de no encontrar trabajo, la frustración y la asfixia de que tu trabajo no te permita llegar a fin de mes, el miedo por el futuro de tus hijos, la desolación de las personas mayores que lo dieron todo y ahora la sociedad no les corresponde

Enfado
Tono duro

Fase 4: emocional / Intangible positivo



Fase 4

Ya hemos conectado emocionalmente con nuestro foro y comenzamos nuestra línea de discurso ascendente con elementos emocionales e intangibles positivos.

Nuestro objetivo en esta fase es generar ilusión y demostrar que nuestro concepto/idea/proyecto está cargado de positividad. Conseguiremos crear en nuestro oyente la imagen mental de nuestros resultados positivos. Ahora es cuando hablamos de nuestro proyecto y de nuestras siglas.



Pregunta guía: ¿qué sentimientos y emociones positivas te gustaría que tu oyente disfrutase?

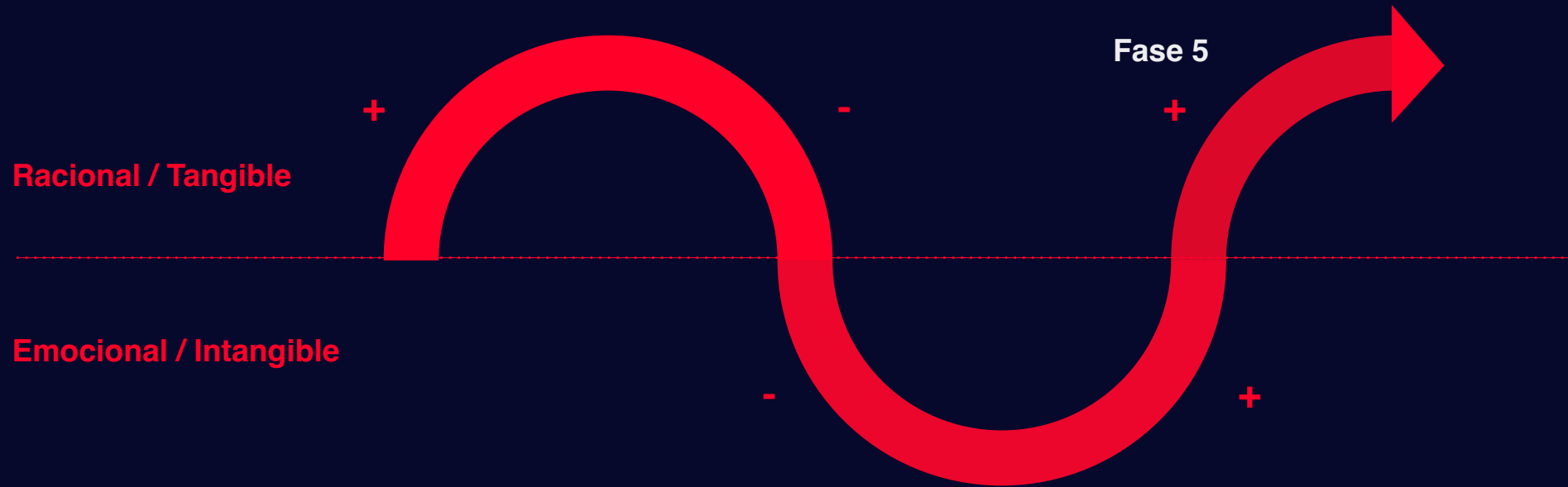
Ejemplos: recompensa al esfuerzo social, seguridad de una atención médica de calidad, la igualdad de oportunidades para nuestros hijos por una educación pública de calidad, la satisfacción de encontrar un empleo, el sosiego, la paz con uno mismo, la libertad del individuo para desarrollarse y llevar una vida digna...

Serenidad

Sonrisa

Gestos cercanos

Fase 5: racional / tangible positivo



GRACIAS