

El Arte de Pedir

El Método D.I.C.A. para un Discurso Ganador

Los tiempos han cambiado y también la forma de **comunicar para seducir y persuadir**. Tanto si te estás reinventando profesionalmente, como si eres emprendedor y buscas inversores, como si eres empleado por cuenta ajena, *freelance* o captador de fondos de causas sociales, **saber pedir y seducir** es fundamental para lograr tus objetivos.

¿Pides y Consigues?

El **método D.I.C.A.** te dará la luz y el foco que necesitas para un discurso seductor y ganador, y para que consigas tus sueños. Coge papel y bolígrafo, y responde cada una de las preguntas que te hago a continuación. Las respuestas armarán el guión de tu discurso.

Desperta al zombi (=Conecta con la audiencia)

15% del tiempo de tu pitch

Pongámonos en contexto. Vivimos en **tiempos de zombis**. Sí, de zombis desconectados los unos de los otros: no nos escuchamos ni conectamos. Toma nota del dato. El 95% de la comunicación la mantenemos con nosotros mismos y hay que hacer un gran esfuerzo para que te hagan caso. En resumen, todos somos **zombis desconectados**.

Arranca el discurso cuando tu audiencia esté contigo, en el **aquí y el ahora**. Imagínate que eres el quinto emprendedor en presentar el proyecto y en ese momento los miembros del jurado están cansados tras escuchar un discurso tras otro, sin pausa. ¿Cómo podrás asegurarte de que están conectados y listos para escucharte?

Escribe cómo despertarás al zombi.....

Impacta al zombi (=Centra el tema con gancho e impacto)

15% del tiempo de tu pitch

Tu audiencia ya está contigo. Lo has conseguido. Sus miradas están contigo y también sus oídos. Ha llegado el momento. **Centra el tema** que vas a tratar con impacto y alimentando en tu público ganas de saber más. Se trata de segundos clave para **enfocar la conversación** sobre un **tema concreto**. Lanzar un **dato relevante**, hacer una **pregunta** que invite a la reflexión o mostrar una **fotografía vistosa** relacionada con el tema pueden ser algunas de las técnicas para centrar y captar la atención y para mostrar la utilidad e impacto a nuestro público.

Escribe cómo impactarás al zombi.....

Cuenta una historia útil (=explica los datos principales)

50% del tiempo de tu pitch

Se trata del momento estrella, de **entrar en los detalles**, hilando una historia que revele los aspectos más atrayentes del proyecto, de la causa, de tu talento o de tu negocio. Los **ejemplos**, las **metáforas** o las **anécdotas** avivarán el atractivo de tu discurso. Pon nombre y menciona con claridad los **beneficios e impacto de tu historia**. De esta manera dejarás huella en tus interlocutores, transportando al oyente a la realidad que estás exponiendo.

Escribe tu historia útil y describe cómo la contarás.....

Autenticidad, siempre (=cáete bien a ti mism@ y acepta quién eres)

¡100% del tiempo!

La autenticidad es el ingrediente clave para que el discurso enganche. Ser auténtico supone **aceptarte tal y como eres y honrar tus valores**. Siendo auténticos somos más libres y valientes para vencer la adversidad y lograr las metas que nos hayamos fijado.

**Recuerda un momento concreto en el que comunicaste siendo tu mism@. ¿Cómo te sentiste?
¿A qué le tienes miedo a la hora de realizar el pitch? ¿Cómo vencerás esos miedos?
¿Cómo querrías hacer el pitch si no tuvieras ningún miedo y honraras quien eres al 100%?**

Cierra el discurso (=deja huella y provoca alguna acción)

20% del tiempo de tu pitch

Siempre digo que un discurso ganador y seductor es el que impacta y motiva una **nueva excusa comunicativa o relacional**. Cierra el discurso dejando huella y ayudando al oyente a recordar datos clave. También pregúntate cómo sabrás que tu discurso ha sido ganador y seductor. Esta es una gran pregunta. Es decir, si tras tu discurso te proponen una reunión, un café o simplemente te lanzan piropos, podrás decir en voz alta que tu discurso tiene gancho. En otras palabras, habrás cautivado e impactado a tu interlocutor o interlocutores mostrando tu lado más **sexy, diferenciador y auténtico**.

¿Quién es Silvia Bueso?



Silvia Bueso es **experta en el Arte de Pedir** para conseguir tus objetivos. En sus talleres y conferencias insiste en que pedir es un arte y el secreto para pedir con gancho pasa por dar, dar y dar a los demás. Cuando das sin esperar nada a cambio, recibes sin pedir.

Es licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona (UB) y licenciada en Periodismo por la Universitat Pompeu Fabra (UPF). Ha

completado el Programa de Desarrollo Directivo de ESADE. Es coach certificada por ICF y ha cursado el programa internacional de liderazgo de CTI. Ha ocupado puestos de responsabilidad en los ámbitos de la comunicación corporativa en diferentes empresas y multinacionales, y ha ejercido como captadora de fondos de Fundación ESADE, dedicando sus esfuerzos a las grandes donaciones.

Actualmente es fundadora de 'El Arte de Pedir', socia de la Asociación Española de Fundraising, profesora invitada del postgrado de fundraising de UB-IL3, miembro del comité de fundraising de AlumniSolidario de ESADE Alumni y acompaña a cientos de emprendedores, captadores de fondos, freelance y autónomos cada año para que pidan con mucho arte.

Imparte conferencias y talleres, y es coach y consultora sobre el Arte de pedir, en todas sus vertientes, como vía para captar fondos para causas sociales, ONGs y fundaciones; para emprender comunicando con gancho tu proyecto; para captar y fidelizar clientes para tu negocio o bien para reinventarte profesionalmente y conseguir tu trabajo ideal.

www.silviabueso.com