

LA PERSUASIÓN

Conocer la persuasión

Utilizando la plataforma Prezi.com presento un breve recorrido sobre los puntos eje que debemos considerar al momento de exponer una idea, una historia o un producto.

Estos ejes son abordados al acompañarlos de una explicación con personajes reales y su puesta en práctica en universos ficticiales, en los cuales podremos observar más claramente y controladamente todo lo expuesto en los videos anteriores a cada situación particular.

La presentación inicia con un video del filme Batman el caballero oscuro. En el video observamos una pelea entre Batman y uno de sus enemigos llamado Bane. Batman está perdiendo la pelea y utiliza un arma bastante poderosa en términos de persuasión.

Escuchamos a Bane decir “teatralidad y engaño, poderosas armas para los no iniciados”, dando a entender que provocar un sentimiento, implantar una idea o instigar una sensación puede ser tan útil como combatir con los músculos y las manos.



Este es un abre-boca para conocer los fundamentos de la persuasión y como utilizarlos.

Podríamos decir que la persuasión ronda al deseo, a diferencia de la seducción o la manipulación, no usa la mentira o el engaño en si mismo como un medio para sus fines. En términos socráticos la persuasión es la mayéutica del deseo: yo te muestro lo que anhelo para que tú me muestres tus anhelos, y es el gesto verbal, *la palabra*, la que logrará la convergencia de los dos mundos interiores. De ahí la importancia de cómo hablar, de que hablar y cuales sentimientos reconocer para luego mostrarlos.

Estos tres aspectos vienen de lo más profundo de nuestro ser, por eso la importancia que en las últimas décadas tomó el psicoanálisis en la publicidad. El psicoanálisis es el estudio de las zonas más inaccesibles de un ser y persuadir es saber cómo adentrarse en el otro.

Una vez más: teatralidad y engaño son poderosas armas para los no iniciados. Un actor de teatro genera emociones ante un público que sabe que ese mundo no está ahí, no es más que UNA idea que él mismo con su presentación la hace realidad.

La persuasión a nivel de pitch, de ideas, de historias, al igual que el Mood Board, son representaciones del mundo interno de aquel que quiere *vender* su proyecto. ¿Por qué la persuasión no es engaño? Porque te demanda buscar dentro de ti lo que le gustaría a los demás, y en lo más profundo de nosotros –merodeando una vez más alrededor del psicoanálisis– están nuestras más

grandes verdades.

El primer eje en la presentación es el **Uso de la palabra**. Vemos una breve entrevista al escritor español José Ovejero hablando sobre qué significa la seducción y sus atributos. Luego de su explicación encontramos el audio de uno de los capítulos más celebres sobre persuasión y seducción en lengua castellana. Es el capítulo 7 de Rayuela del escritor argentino Julio Cortázar, en el cual el autor describe la escena en la que da un beso. Este capítulo es importante porque muestra como un hecho cotidiano que es el beso puede narrarse de una manera totalmente difícil. Podemos preguntarnos ¿Es que es igual de fácil describir un beso que describir la sensación de un beso?



José Ovejero



Julio Cortázar

Al lado de este audio, también podemos contar con los siguientes link:

En tu más profunda piel –

Poema de Julio Cortázar que no está disponible en su voz. Este poema es fascinante porque con un lenguaje poético narra lo que vendría siendo un hecho casi pornográfico que es el sexo anal, transformándolo completamente con la forma en que es narrado.

<https://www.youtube.com/watch?v=V6TmPXdqBHM>

La sociedad de los poetas muertos –

En estos dos extractos de la película encontramos fragmentos del actor Robín Williams donde explica la importancia de la poesía y la importancia de cómo utilizar las palabras unida a la teatralidad.

<https://www.youtube.com/watch?v=DgglugV8QdY>

<https://www.youtube.com/watch?v=KAfr1BqDqZs>

Una vez comprendido el peso de la palabra y de reconocer los sentimientos es que podemos entrar al mundo del **Pitch**.

El primer video de 7'55" es de un aula educativa virtual llamada Educaixatv. En este video se presentan consejos para presentar un proyecto. Todos los tips conforman parte de lo que sería el Pitch: preparación, autenticidad, discurso. El video está hecho de una forma bastante amigable, accesible y dirigida a un público estudiante.

El video que acompaña está explicación de Educaixatv es de la serie Mad Men. Esta serie es considerada una de las mejores en la historia. El protagonista es un publicista cuya habilidad de hacer pitches ha sido utilizada como ejemplo de *cómo debería ser el pitch perfecto*. En este video se mezcla todas las cualidades aprovechables dentro de un pitch, desde el punto de vista situacional y de preparación. Quizás lo más difícil de lograr dentro de un pitch es la autenticidad, por eso Don Draper utiliza sus experiencias personales para conectarse con sus clientes por eso cada propuesta o campaña debe ser abordada desde un punto de vista íntimo.



En esta parte también nos podemos apoyar con el video de la universidad chilena Adolfo Ibanez.

<https://www.youtube.com/watch?v=554Fwv7jQMI>

El siguiente eje para la persuasión es la exposición estética de los sentimientos, de ahí podríamos mostrar el concepto de *Mood Board*. El *Mood Board* como bien lo dice es una muestra del ánimo o de los sentimientos. Acá podemos ilustrar lo que sería el universo que rodea nuestra idea, vale la pena preguntarnos ¿si nuestra idea es el núcleo, qué cosas orbitan alrededor de ella? Podemos pensar en el concepto de *Board* como literalmente una tabla y llevarlo más allá: un espejo debe ser liso y recto para que su imagen no sea deformada. Así como el espejo nos refleja, el *mood board* refleja la idea dentro de nosotros.

En esta sección tenemos dos videos. Uno de 8'47" de una señora llamada Gudy Herder que convenientemente habita en Barcelona. En su video nos comenta de su experiencia laboral y nos da una introducción de lo que significa el *Mood Board*. Ya dentro de su propio video podemos observar su propuesta, colores blancos matizados con plantas, nos vende su propio proyecto de una persona abierta dispuesta a enseñar lo que sabe.



Gudy Herder

El video que acompaña esta sección es de la película *Suddenly 30*. Lamentablemente solo lo he podido conseguir en su idioma original. En este video vemos la diferencia entre un Pitch nada autentico y un pitch autentico acompañado por un *Mood Board*.



Para finalizar, un clip de la película *La leyenda de Bagger Vance* donde podemos observar al actor Will Smith dando un pitch al personaje que interpreta Matt Damon, y como ese pitch cambia la forma el acercamiento que tiene dicho personaje a la realidad. Matt Damon “compra” la idea de Will Smith y logra revolucionar su golpe.



Entre otros apoyos para mejorar la capacidad de persuasión en relación al mundo audiovisual, Contamos con los siguientes Link que abordan el mundo de la producción en general:

masterclass.com
Filmcourage.com
electricrends.com
docsbarcelona.com

También con diferentes charlas en la página de TedTalks resaltando las de **Julien Treasure**

El link de la presentación es es el siguiente:

<https://prezi.com/owtqmiwz7m8q/conocer-la-persuasion/>



Autores : María Ángeles García Asensio y Juan Rondón