

PRESENTAR, CONVENCER Y CAUTIVAR

Concebir una idea clara, hablar con presencia y movilizar sin sobreactuar



Presentar, convencer y cautivar

Concebir una idea clara, hablar con presencia y movilizar sin sobreactuar

© 2026 Juan José Rea — Todos los derechos reservados

Edición en español, 2026

Este libro es una obra original. Las situaciones, los diálogos, las herramientas, los ejercicios y los apoyos visuales han sido concebidos para esta obra. Los consejos relativos a la voz, los nervios y la salud no sustituyen la consulta con un médico, un otorrinolaringólogo, un logopeda o un psicólogo cuando los síntomas persisten o se vuelven incapacitantes.

Cómo utilizar este libro

No intente aplicarlo todo a la vez. Elija una presentación real, consérvela como terreno de prueba y recorra el libro con ella. Al final de cada capítulo, anote una decisión de diseño y un comportamiento que repetir. Su progreso se medirá menos por la sensación de ser brillante que por la capacidad de su público para reformular la idea, debatir las pruebas y realizar el siguiente paso.

El método SCÈNE

Sentido. Claridad. Escucha. Narración. Entrenamiento.

Estas cinco dimensiones no son etapas rígidas. Forman un cuadro de mando. Cuando una presentación encuentra resistencia, una de ellas casi siempre indica dónde retomar el trabajo.

Índice detallado

Apertura — La sala no espera una actuación

Desplazar la atención de «superar la intervención» a «ayudar a un grupo a ver, elegir o actuar». Presentación del método SCÈNE y del cuaderno de progreso.

Parte I — Orientar el haz

1. Empezar por el cambio esperado

Transformar una petición imprecisa en una frase de llegada. Distinguir entre informar, hacer comprender, hacer elegir y hacer actuar. Herramienta: el contrato de salida.

2. Leer la sala antes de escribir

Cartografiar expectativas, limitaciones, vocabulario, poder de decisión y objeciones probables. Herramienta: el mapa de las cinco distancias.

3. Encontrar la idea que se sostiene

Pasar de un tema a una propuesta central, comprobable y útil. Podar sin empobrecer. Herramienta: la frase-pivote.

Parte II — Construir la trayectoria

4. Dar una columna vertebral al discurso

Crear una progresión en lugar de una pila de apartados. Encadenar situación, tensión, elección, prueba y siguiente paso. Herramienta: la trayectoria en cinco movimientos.

5. Abrir un bucle de atención

Diseñar los primeros minutos, instalar una cuestión en juego honesta y anunciar una ruta sin recitar un índice. Herramienta: la apertura de doble promesa.