



*REDACTAR PARA PERSUADIR*

Migdalia López Carrasquillo, Ph.D.



# OBJETIVO



CONVERSAR ACERCA DE LA EFICACIA EN EL  
PROPÓSITO COMUNICATIVO DE LA REDACCIÓN.

COMENTAR ESTRATEGIAS PARA PERSUADIR A  
TRAVÉS DEL DISCURSO ESCRITO.



# UN ANUNCIO CONVINCENTE

Documental "El Hambre en Puerto Rico"  
Por: Yesenia Torres Figueroa

## POBREZA EN PUERTO RICO

1. CREDIBILIDAD
2. AUTENTICIDAD
3. CLARIDAD
4. PRECISIÓN
5. SENCILLEZ





# BLOQUES DE ATENCIÓN



## LENGUAJE

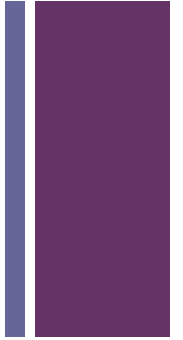
1. estilo
2. gramática
3. sintaxis

## MODOS

1. secciones
2. datos, criterios
3. investigación



# QUÉ DECIR Y CÓMO DECIRLO



## Decálogo de la redacción

1. Evita la prisa.
2. Utiliza el papel como apoyo.
3. Reescribe y garabatea.
4. Piensa en los lectores.
5. Ocúpate de la gramática al final.
6. Dirige tu trabajo.
7. Fíjate en los párrafos.
8. Repasa el escrito frase por frase.
9. Ayuda al lector a leer.
10. Deja reposar tu escrito.

(Cassany, 1996, p. 237)



# LÓGICA DE LA PERSUASIÓN



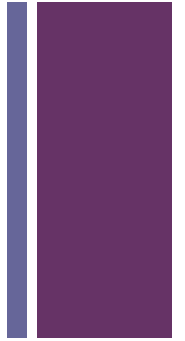
argumentos

premisas

falacias



# QUÉ ES LA ARGUMENTACIÓN



La argumentación es una de las funciones retóricas del lenguaje. Su fin es presentar argumentos o expresiones conducentes a razonamientos con los cuales se demuestre una propuesta.



# LÓGICA DE LA PERSUASIÓN



## Falacias

Argumento o razonamiento que aparenta ser verdadero, pero no lo es.

Error de argumentación.



# + Ejemplos de falacias



- “La reencarnación existe puesto que no se ha probado lo contrario.”
- “Lo que he dicho es absolutamente verdadero porque yo soy el experto y nadie puede dudar de mi palabra.”

(Ejemplode.com, Ejemplo de falacia, año 2015)

# + QUÉ ES PERSUADIR

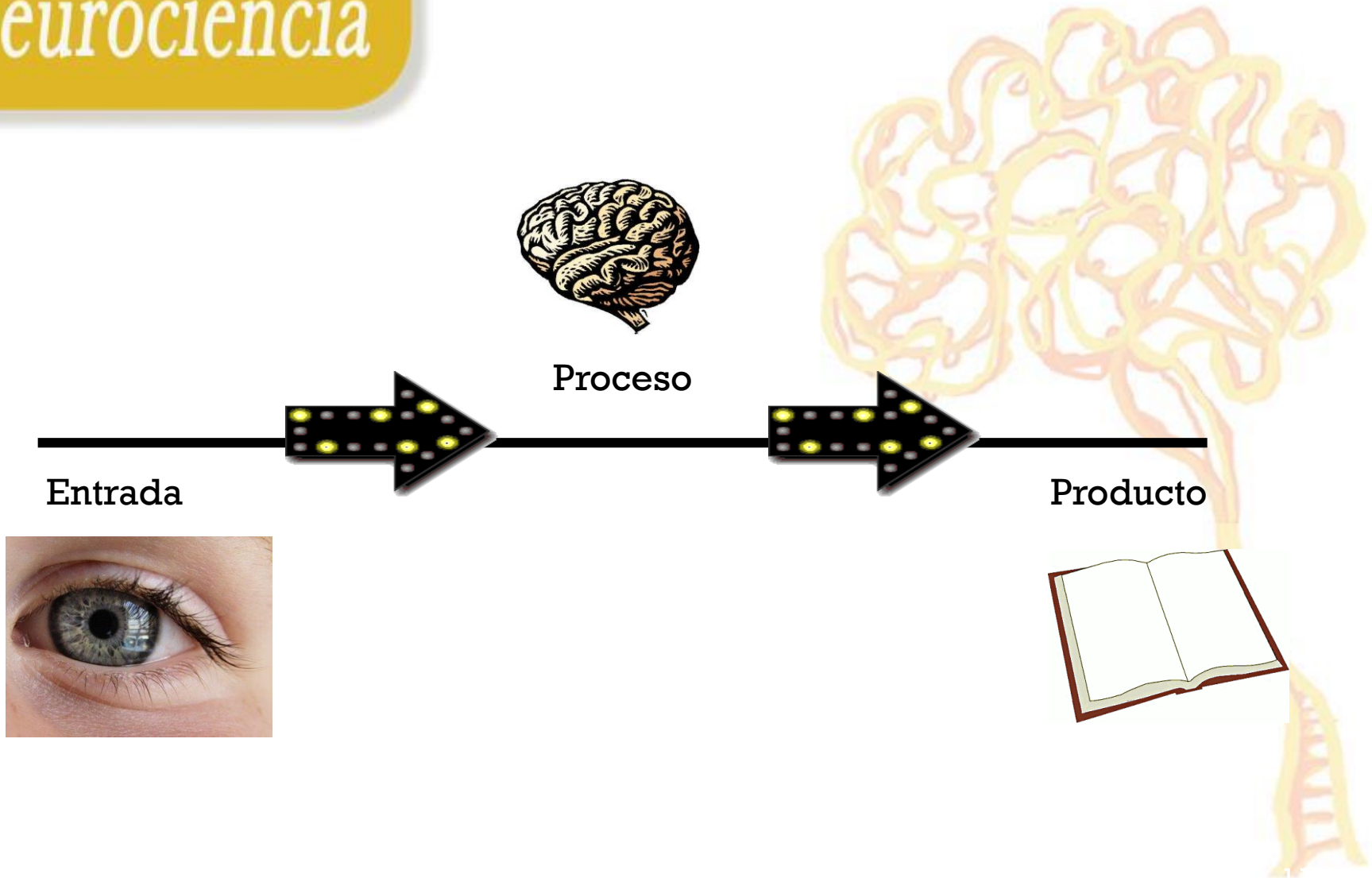
1. Lograr que el lector piense igual a quien escribe.

2. Instar a lector o lectora a tomar decisiones basados en estar de acuerdo con el comunicador.



# Jornada de Formación Profesional

## Neurociencia





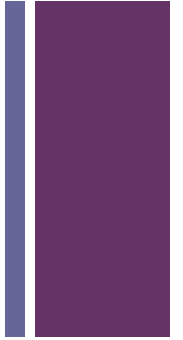
# Características de una justificación persuasiva



1. Resuelve necesidad del interlocutor o establece “hueco” en aquello que ya existe.
2. Plantea el problema de manera eficaz.
3. Logra un vínculo con el lector, afinidad.



# Características de una justificación persuasiva



4. Consigue que el lector se identifique con las ideas y valores planteados.

5. El mensaje es adecuado.

6. Establece datos, descripción del problema y ventajas de la propuesta.



# EJEMPLOS DE JUSTIFICACIÓN



LECTURA DE EJEMPLOS...



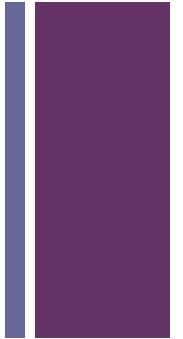
# MÉTODO AIDA, DE LEWIS

A ATENCIÓN

I INTERÉS

D DESEO

A ACCIÓN





# PERSUASIÓN



## VENDEDOR DE LAS GOMAS DEL CARRO

Las gomas ya no sirven.  
Necesita gomas nuevas.  
El medidor lo comprueba.  
Puede tener un accidente.  
Puedo venderle dos, pero, al cabo de unos meses, volverá para reemplazar las viejas.  
El especial que tenemos, en este momento, le beneficia mucho.  
Tal vez, cuando regrese, ya no habrá esa oportunidad.





# + PREGUNTAS PARA REVISAR LA PROPUESTA



¿Qué lugar deseamos que ocupe nuestra propuesta en la mente del lector?

¿Qué obtendrá o ganará el interlocutor?

¿Por qué esta propuesta viene a resolver una dificultad o a atender una necesidad?

¿Por qué le conviene aceptar nuestra propuesta ahora?

¿Qué condiciones de nuestra propuesta benefician al lector?

¿Qué hace que nuestra propuesta sea única?

¿Qué características hacen que lo que ofrecemos sea un proyecto creativo y eficaz?

¿En qué podría perjudicarse el lector si no acepta nuestra propuesta?

¿Cuál es el beneficio de aceptar nuestra propuesta en este momento?



# Características necesarias en la redacción



claridad

concisión

precisión

originalidad

corrección

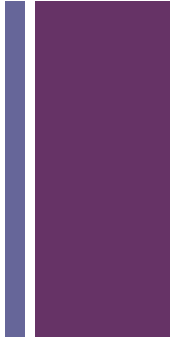
propiedad

# + ESTRUCTURA DE LA JUSTIFICACIÓN



Introducción: “Pescar al lector”  
lograr actitud empática o favorable  
de quien lee. Se plantean las ideas.





## Desarrollo

Cuerpo argumentativo: se sustentan las ideas, se proveen argumentos para probar la necesidad que se atiende, se refutan las objeciones, se confirma el valor de la idea.



# Conclusión

Síntesis de la idea,  
recomendaciones y aportaciones.



# Secciones de una propuesta para obtener fondos



- Título
- Descripción
- Justificación (base científica)
- Objetivos
- Metodología
- Presupuesto
- Calendario



# Bibliografía



Blanco, M. A. C. & Lee, M.Y. (2012). Twelve tips for writing educational research grant proposals. *Medical Teacher*, 34(6), 450-453. Recuperado en: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=5162943&site=echostlive>

Cassany, D. (2007). *Afilar el lapicero*. Barcelona: Anagrama.

\_\_\_\_ (2002). *Enseñar lengua*. Barcelona. Graó.

—— (1995). *La cocina de la escritura*. Barcelona: Anagrama.

Ludlow, B. L. (2014). Secrets of Successful Grant Writing to Support Rural Special Education Programs. *Rural Special Education Quarterly*, 33(2), 29-37.

Rezaeian, M. (2015). How to construct a successful grant proposal. *Middle East Journal Of Family Medicine*, 13(1), 31-32.