

ACOPIO



A – Acción: tu mensaje orientado a que algo suceda.

C – Claridad: necesitas que tu mensaje sea claro, que todo el mundo pueda entenderlo.

O – Objetivo: diseña tu mensaje con un fin en mente ¿qué te gustaría conseguir con tu comunicación?

P – Precisión: tu credibilidad depende del rigor del mensaje.

I – Interesante: ¿por qué debe escucharte tu audiencia? ¿Por qué les interesa tu tema, aunque aún no lo sepan?

O – Oportuno: considera el contexto de tu mensaje y adáptalo a él. Elige el momento oportuno para reforzar tu mensaje.

Ahora como ejercicio te pido que diseñas tu **mensaje fuerza**, ese en el que se apoyarán todas las ideas de tu exposición. Procura que cumpla con todas las premisas de ACOPIO: dirigido a la Acción, Claro, con un Objetivo definido, Preciso, Interesante y Oportuno. Esta manera de diseñar un mensaje te va a empujar a pensar en titulares, a extractar lo más importante de una comunicación. También es muy útil para encontrar un eslogan, condensar en una sola frase o un par de ellas lo esencial que quieras transmitir en tu presentación oral.