

Guía de Pitching con el Método NABC

Para estudiantes del Máster de Filosofía: Ciencia, Sociedad, Tecnología

El método NABC (Need, Approach, Benefits, Competition) es una herramienta para estructurar presentaciones convincentes de proyectos o ideas. Desarrollado en Stanford, este método se ha adaptado para ser especialmente útil en contextos académicos interdisciplinares como el Máster de Filosofía: Ciencia, Sociedad, Tecnología.

Consta de 4 pasos:

1. Need (Necesidad)

Identificación del problema

- ¿Qué problema o necesidad has identificado?
- ¿Qué dilema ético, epistemológico o social genera?
- ¿Qué grupos sociales o ámbitos del conocimiento se ven afectados?
- ¿Cuál es el impacto actual de este problema?
- ¿Por qué es importante resolverlo en el contexto actual de desarrollo tecnológico?

2. Approach (Abordaje)

Tu artefacto como solución

- ¿Cuál es tu solución específica?
- ¿Cómo funciona?
- ¿Qué necesitas para crear una primera versión o prototipo?
- ¿Qué metodología de análisis o recogida de datos utilizas?
- ¿Cómo conectas la reflexión filosófica con la práctica social?

3. Benefits (Beneficios)

Valor social de tu propuesta

- ¿Qué beneficios específicos ofrece tu solución?
- ¿Qué impacto tendrá en diferentes áreas o disciplinas?
- ¿Qué implicaciones prácticas tiene para la sociedad?
- ¿Qué campos del conocimiento se benefician de tu propuesta?

4. Competition (por qué tu propuesta es competitiva)

Análisis del contexto

- ¿Qué otros marcos teóricos abordan este problema?
- ¿Por qué las aproximaciones existentes son insuficientes?
- ¿Por qué tú puedes hacerlo mejor?
- ¿Qué debates filosóficos actuales son relevantes?
- ¿Cómo dialoga tu propuesta con la literatura existente?

Tiempo: 5 minutos aprox.

Estructura

N

*Actualmente, [describe el problema]
afecta a [audiencia específica], causando [impacto]...*

A

*nuestro artefacto [nombre/descripción]
aborda esto mediante [enfoque principal],
combinando elementos de [disciplina 1] y [disciplina 2]...*

B

...los beneficios incluyen [3 puntos clave]...

C

*...superando las alternativas actuales como [competencia]
porque [ventajas diferenciales].*