

# Aprender a presentar proyectos

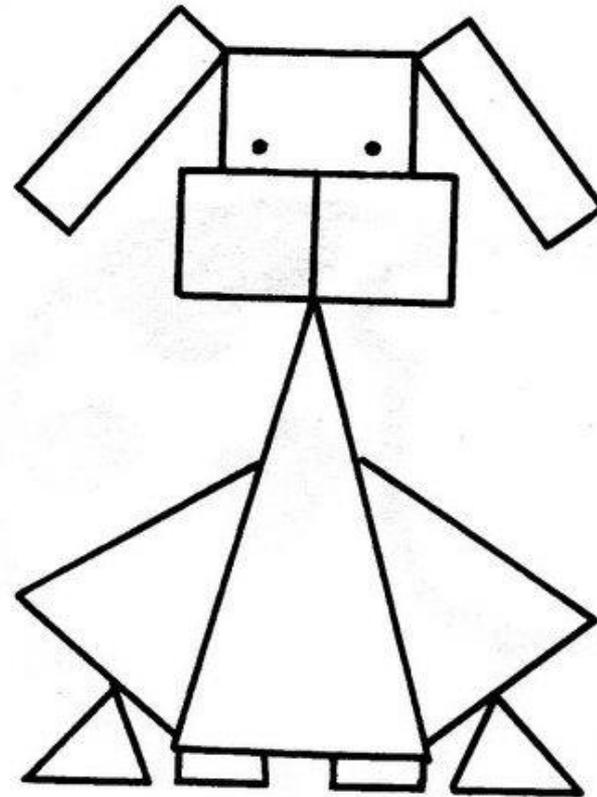
## Presentaciones Eficaces

eclipse soluciones  
Psicología, formación y empleo



Agencia para el Desarrollo  
Económico y Social de Petrer | **ADESP**  
C.I.F. P0300057 F.

**¡A ciegas! (\*)**



**Sin preguntas, ni gestos...**



## Obstáculos de la escucha activa:

### **Procesamiento de la información**

*60.000 pensamientos*

*Pensar 350/700 palabras/minuto*

*Compresión 140 palabras/minuto*

### **Limitación de memoria**

*Desaparece en un segundo o pasa a MCP (20 sg) a MLP (si olvidada o conservada)*

*Conservamos ¼ de lo recibido*

### **Atención selectiva**

*Prestamos más atención a personas que se asemejan*

*Llama la atención, es dinámico*

*Tendencia a poner cara de escuchar*

**¿Cómo se hace una presentación eficaz y que capte la atención?**



**eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo



- **¡Prohibido LEER diapositivas!**
- **Más imágenes, menos letra**
- **Cambio de recursos (preguntas, pizarra, escribir, moverse...)**
- **Anima las diapositivas, pero anímate tú**  
*Kristin Arnold 'Tú eres el apoyo visual nº1 de cualquier presentación'*
- **Comunicación**
- **PRACTICAR (ensayo, nunca improvisar)**
- **Conocer el lugar donde vas a impartir**
- **Conocer la audiencia (edad, grupo, qué saben ya...)**
- **Ser natural (formal)**
- **Realimentación (saber que nos entienden)**
- **Al finalizar preguntar qué has aprendido**

## La audiencia a la que nos dirigimos



**¿Quiénes son?**

Niños vs jubilados (diseño y lenguaje: jerga o nivel)

**¿Qué saben ya?**

Obvio vs dar por hecho

**Chistes o bromas culturales**

**No hablar determinados temas**

Fútbol, política y religión

**Grupos homogéneos, mejor**

**¿Por qué están ahí?**

Atados silla o motivados

**¿Cuántos son?**

Miedo escénico proporcional a la ansiedad

**¿Dónde es la presentación?**

Sala grande vs pequeña: colocación

**¿Tenemos los medios?**

No funcionan

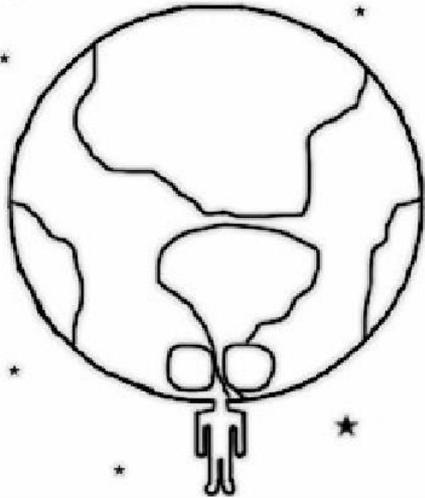
**¿A qué hora es la presentación y cuánto dura?**

Interés, participación



## Tipos de audiencia(\*)





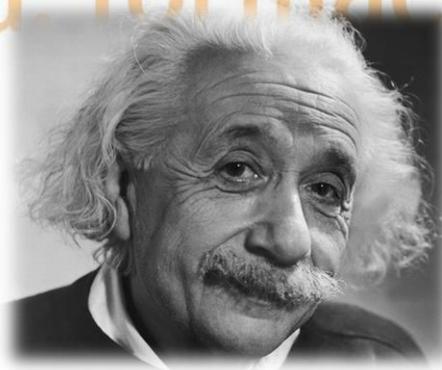
El cabezota



El responsable y que pone orden



El tímido



El listillo



El Líder



El pasota



El payaso



El perezoso



La cotorra



El Rebelde



El creativo

# Nuestra audiencia se despista...

## Señales

Psicología,



(\*)



## ESTOY ATENDIENDO

**Asentimiento con la cabeza**  
*Sí estoy de acuerdo, entiendo*



**Mantenimiento del contacto visual**  
*Te sigo*

**Sentado derecho y hacia adelante**  
*Me interesa, cuéntame más*

**Sonriendo**  
*Comprometido, disfrutando de la información*

**Risa y el humor**  
*Sintonizados*

**Comentarios y preguntas**  
*Con ganas de participar*

**Tomar notas**  
*Con ganas de aprender y recordar*

**Postura relajada**  
*A gusto*



## NO ATENCIÓN

### Escaso contacto visual

*Mi interés está disminuyendo*

### Cabeza sostenida por las manos

*Aburrido, cansado*

### Movimientos en el asiento, inquietos

*Ansioso, mentalmente fuera*

### Bostezos

*Cansados, aburridos o nerviosos*

### Brazos y las piernas cerradas

*Cerrado, no se cree lo que se está diciendo*

### Cabeza y mirada hacia abajo

*Mentalmente en otro lugar*

### Recogiendo pelusa de la ropa

*Esto se está poniendo aburrido*

### Ojos que vagan alrededor/mirada en blanco

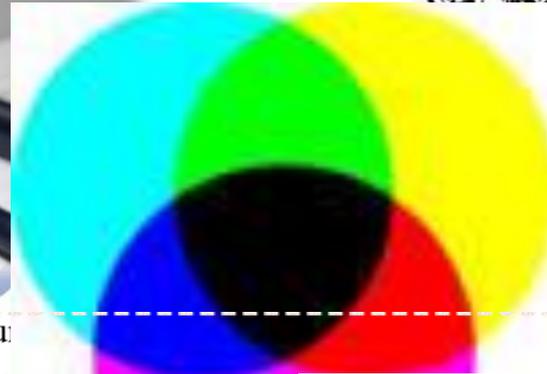
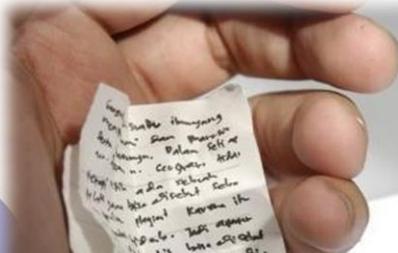
*Dime algo nuevo*



## ¿Cómo planificar una presentación? Diseño visual de una presentación

 **eclipse soluciones**  
Psicología y empleo



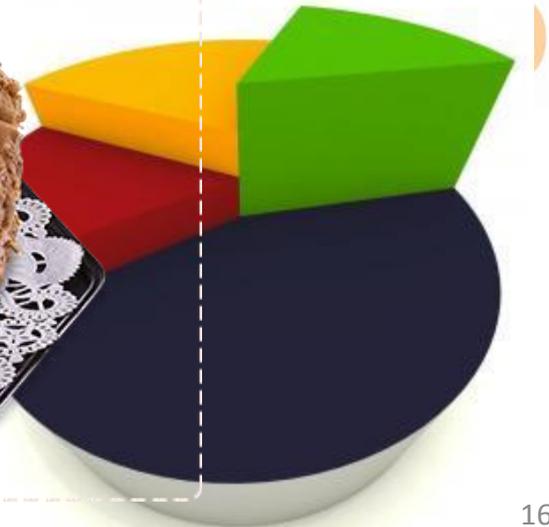


nes

IAA

una u  
ente c

muerte. El hombre de los antiguos  
incipiente evolución sintió la necesidad  
naturales cuyas verdaderas causas  
consideraba recompensas o castigos  
en su contra. Un acontecimiento v  
de sequía, bien podía ser la recompensa por  
el fruto de la veneración e invocación de las fuerzas naturales en



Comienzo, desarrollo y fin de una presentación



**eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo



## COMIENZO PRESENTACIÓN



eclipse soluciones



Por qué  
Porque  
Porqué  
Por que

## COMIENZO PRESENTACIÓN

- No hay una segunda oportunidad para causar una primera impresión
- Efecto primacía y Efecto de recencia
- Objetivo: es que la audiencia piense que le interesa, engancharles...
- **No se debe empezar nunca:**
  - Diculpes...*
  - Jamás improvisar (aprender o saber primeras palabras)*
  - No soy la persona más adecuada...*
  - Ya sé que lo que voy a contar es aburrido...*
  - Estoy muy nervioso, no os prometo nada...*

- Impactar para enganchar
- Ir al grano

- **FORMAS DE COMENZAR:**

- ✓ **Dato**
- ✓ **Estadística** (El 90% de lo que cuentes, se olvida en 60 minutos)
- ✓ **Cita relevante para presentación**  
*'10 primeras palabras más importantes que las 10.000 siguientes' – ERMEN WILLER*
- ✓ **Pregunta**
- ✓ **Reto** (pregunta pero con respuesta no obvia para pensar...)
- ✓ **Estudio**

- ✓ **Noticia** (reciente)
- ✓ **Objeto** (cerebro, puntero, móviles...)
- ✓ **Historia** (Cuentos, historias reales...)
- ✓ **Necesidades** (averiguar de ante mano las necesidades de la audiencia.  
*¡Me he enterado de que vosotros...!*)
- ✓ **Pausas**
- ✓ **Humor** (aunque es peligroso, depende de la confianza)

## DESARROLLO PRESENTACIÓN

- 8 segundos de atención focalizada
- ¡VARIEDAD!



10 % de lo que se **lee**

20 % de lo que se **escucha**

30 % de lo que se **ve**

50 % de lo que se **ve y se escucha**

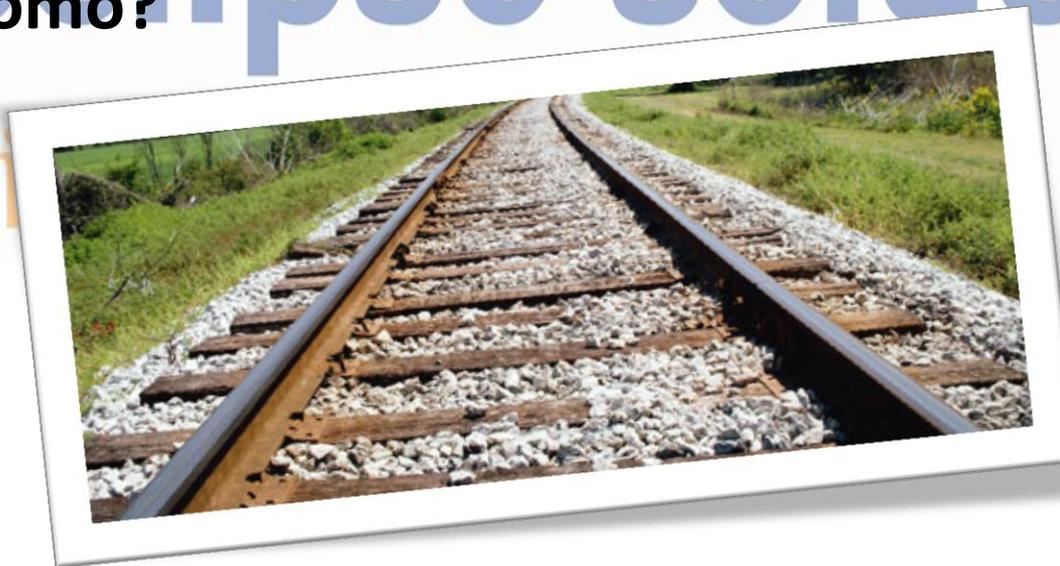
70 % de lo que se **dice y se discute**

90 % de lo que se **dice y luego se realiza**

- Algo que sea diferente a hablar, hablar, hablar...
- Salir del raíl

**¿Cómo?**

Psic



empleo

- **Preguntas:** retóricas o no (Microsoft)
- **Historia:** Vivencias personales, hipotético
- **Recapitular/Resumir:** *'Hasta ahora hemos visto...'* (Reenganche a los perdidos)
- **Realimentación:** *¿Qué opináis de lo que acabo de contar?*  
*¿Qué os parece mejor de las 5 cosas que hemos contado...?*  
*Anotar en un papel...(Twitter)*  
*'Este tío es un cretino! ¿Quién ha puesto esto?'*

- **Debate**
- **Moverse:** *‘Que se pongan de pie...’* Movimiento físico cambia la situación.  
Es como volver a empezar y de descanso (Siempre con objetivo)  
Ej: bailar (zona confort)
- **Objeto:** convierte lo abstracto en tangible
  - Nuevo portátil Steve Jobs: *‘Es tan fino que cabe en un sobre’*
  - 7 cajas: 1000 millones de personas en cada caja/planeta
  - (1º mundo se ahorra para viajar, 3º ahorran para comprar zapatas (sandalias))



- **Demo:** (rápido, ágil y relevante)
- **Video:** Puede ser un ruptura y rompe el 'flow'  
Momento de descanso  
Si no está en tu ordenador, no sea online

- **Ejemplos**

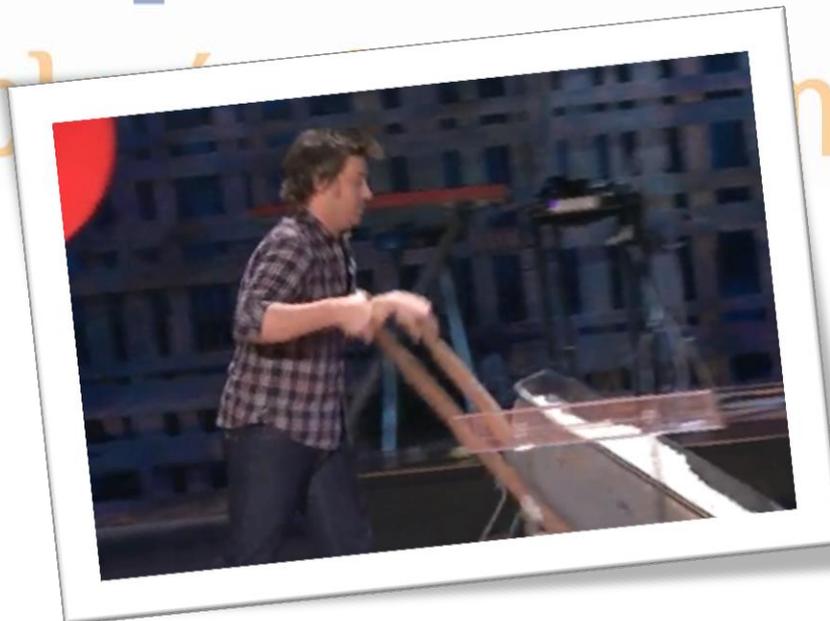
- **Metáfora:** *'Una presentación es como una travesía en un barco. Zarpas con todos y no hay que dejar a nadie de lado ni en tierra'*



- **Refrán**

- **Cita:** (Argumento a la autoridad, de algo que ha dicho y es relevante para el tema de la presentación)

- **Dramatización:** cocinero Jamie Oliver famoso en Reino Unido (*'esta es la cantidad de azúcar que consume un niño durante un año': carretilla*)



## FINAL DE LA PRESENTACIÓN

- Que quede claro que hemos acabado (gracias o rotundidad)



## FINAL DE LA PRESENTACIÓN

- **Volver al principio**
- **El Eco o la repetición** (*¿quién domina tu mente?*)
- **Cerrar con un inicio sorpresa** (caja sorpresa)
- **Finaliza la frase**  
(*Lo importante es la audiencia...Repetir mucho y decir lo importante es...*)
- **Terminar con una cita**
- **Finalizar con qué has aprendido**

**Comunicación verbal, no verbal y para-verbal. ¿Cómo manejar los distintos elementos de la comunicación?**

 **eclipse soluciones**

Psicología y empleo





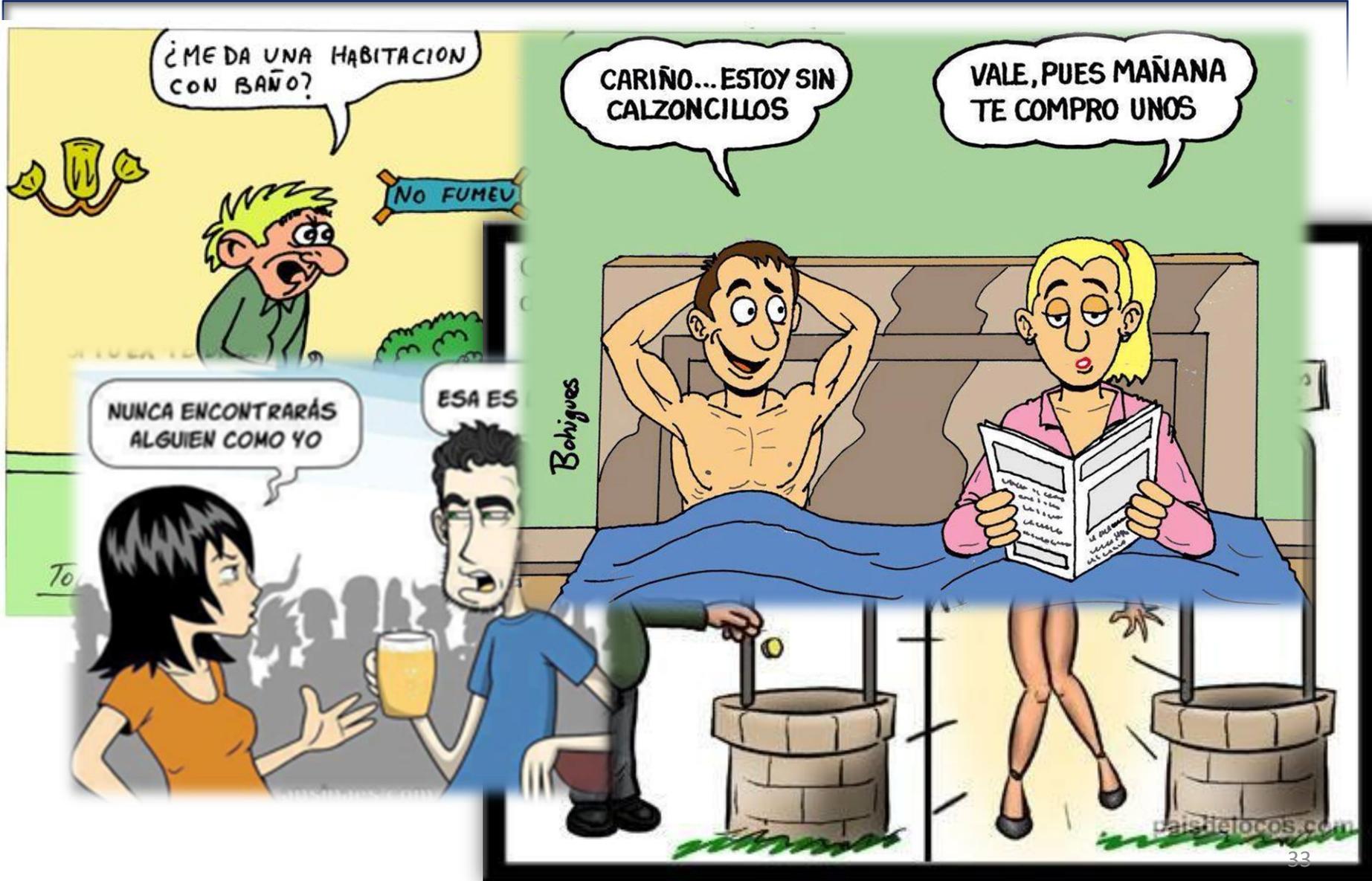
Entre lo que pienso,  
Lo que quiero decir,  
Lo que creo decir,  
Lo que digo,  
Lo que quieres oír,  
Lo que oyes,  
Lo que crees entender,  
Lo que quieres entender,  
Lo que entiendes...

¿Comunicación?

!!! EXISTEN 9 POSIBILIDADES  
DE NO ENTENDERSE !!!

nes

leo



## COMUNICACIÓN



**EMISOR**  
QUIEN ENVIA EL  
MENSAJE



**RECEPTOR**  
QUIEN RECIBE  
EL MENSAJE



**ELEMENTOS**

**CONTEXTO**  
LUGAR EN DONDE  
SE LLEVA A CABO  
EL PROCESO  
COMUNICATIVO



**CANAL**  
POR DONDE  
SE ENVIA EL  
MENSAJE

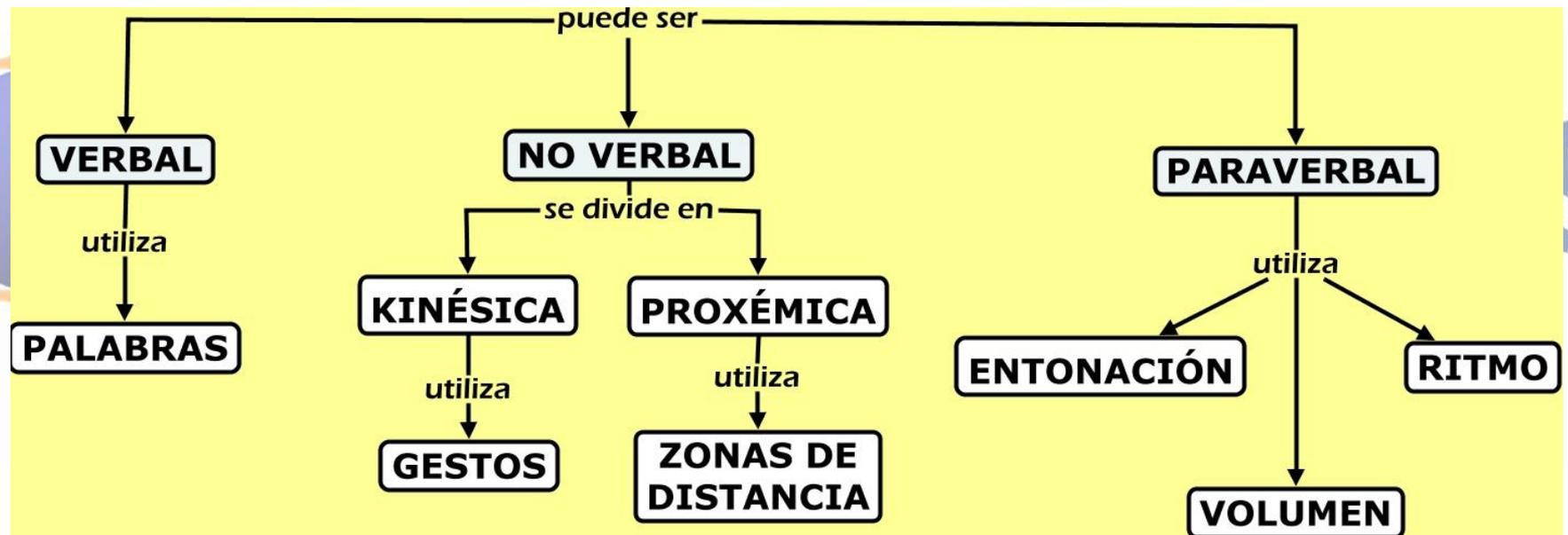


**CÓDIGO**  
CONJUNTO DE  
SIGNOS QUE  
FORMAN EL  
MENSAJE



**MENSAJE**  
LO QUE SE  
QUIERE  
COMUNICAR

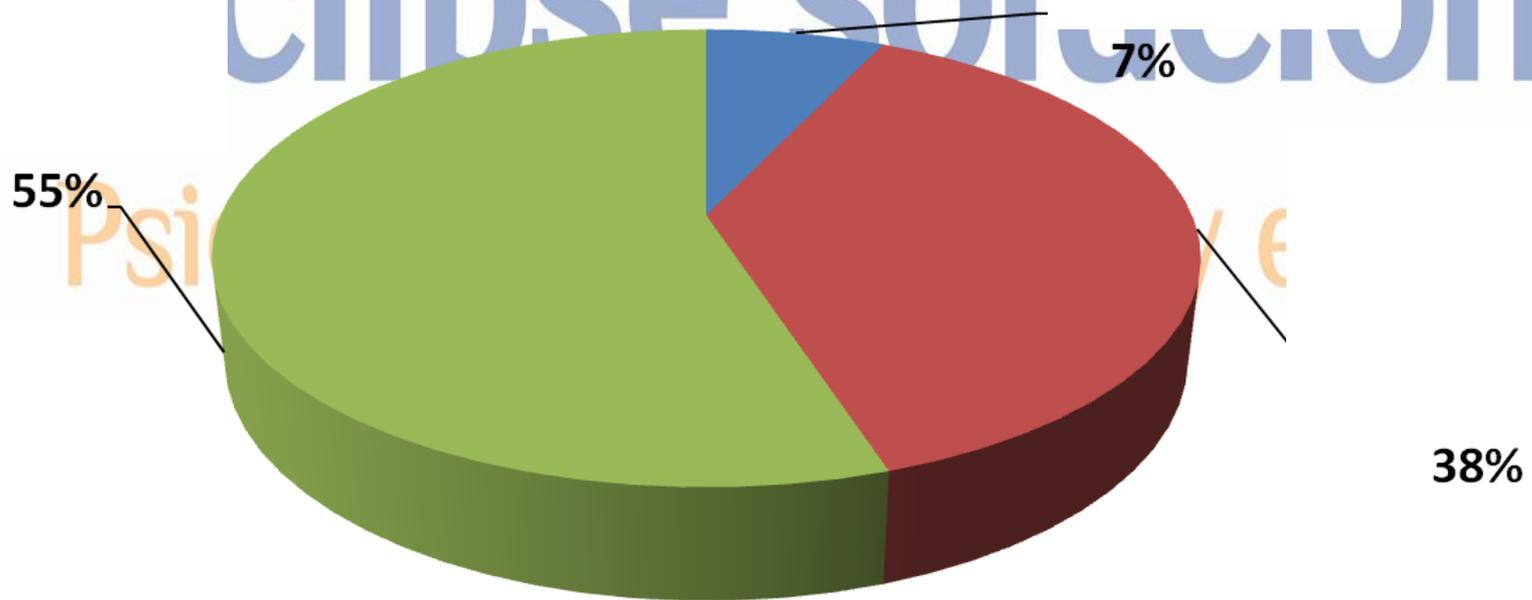




**¿Importancia de cada elemento en %?**



## Albert Mehrabian – Regla 7-38-55



## Regla 7-38 -55



**55% se atribuye  
al LENGUAJE  
CORPORAL**  
gestos, posturas,  
movimientos, respiración

**38% a la  
VOZ**  
entonación,  
proyección,  
resonancia, tono

**7% a las  
PALABRAS**

- Contenido (QUÉ DICE) – Muletillas
- **Humor (No decir que es una broma, no reírnos)**
- Preguntas
- **Respuestas a preguntas**

- Expresión facial
- **Mirada**
- Sonrisa
- **Postura**
- Orientación
- **Proxémica**
- Kinésica (gestos)
- **Apariencia personal**
- Automanipulaciones
- **Movimientos nerviosos**

- ☀ **Expresión facial**
- ☀ **Mirada**
- ☀ **Sonrisa**
- ☀ **Postura**
- ☀ **Orientación**
- ☀ **Proxémica**
- ☀ **Kinésica**
- ☀ **Apariencia personal**
- ☀ **Automanipulaciones**
- ☀ **Movimientos nerviosos**



- Expresión facial
- **Mirada**
- Sonrisa
- **Postura**
- Orientación
- **Proxémica**
- Kinésica (gestos)
- **Apariencia personal**
- Automanipulaciones
- **Movimientos nerviosos**



## ¿cómo mirar?



ies

eo

- ☀️ Expresión facial
- ☀️ **Mirada**
- ☀️ **Sonrisa**
- ☀️ **Postura**
- ☀️ Orientación
- ☀️ **Proxémica**
- ☀️ Kinésica (gestos)
- ☀️ **Apariencia personal**
- ☀️ Automanipulaciones
- ☀️ **Movimientos nerviosos**



- Expresión facial
- **Mirada**
- **Sonrisa**
- **Postura**
- Orientación
- **Proxémica**
- Kinésica (gestos)
- **Apariencia personal**
- Automanipulaciones
- **Movimientos nerviosos**

## La postura refleja la actitud



## alternativas de colocación



## ¿qué postura elijo?

### Ventajas

de pie	podemos movernos se pueden manejar distancias enfatar con el cuerpo
atril	todo colocado todo a mano acceso a las notas
sentado	sensación de seguridad

### Desventajas

requiere más esfuerzo  
necesitamos  
interiorizar el discurso  
cuidado con la rigidez

no es un muro  
no es un bastón  
no agarrarlo  
no se llega a todos  
"repanchigarnos"  
voz no proyectada

- Expresión facial
- **Mirada**
- Sonrisa
- **Postura**
- **Orientación**
- **Proxémica**
- Kinésica (gestos)
- **Apariencia personal**
- Automanipulaciones
- **Movimientos nerviosos**

## 1. Posición central

## 2. Como mapa de la presentación

Introducción, desarrollo y conclusiones

## 3. Como diagrama temporal

Para comparar

## 4. Como comparación-contraste

## 5. Como rango de opciones

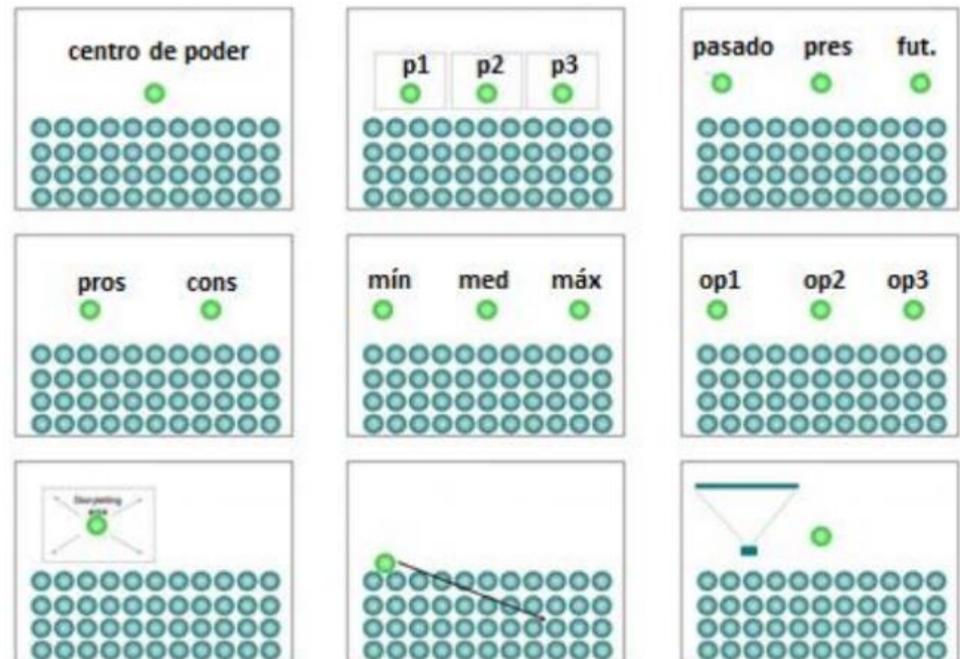
## 6. Como alternativas

## 7. Recreando una zona de historias

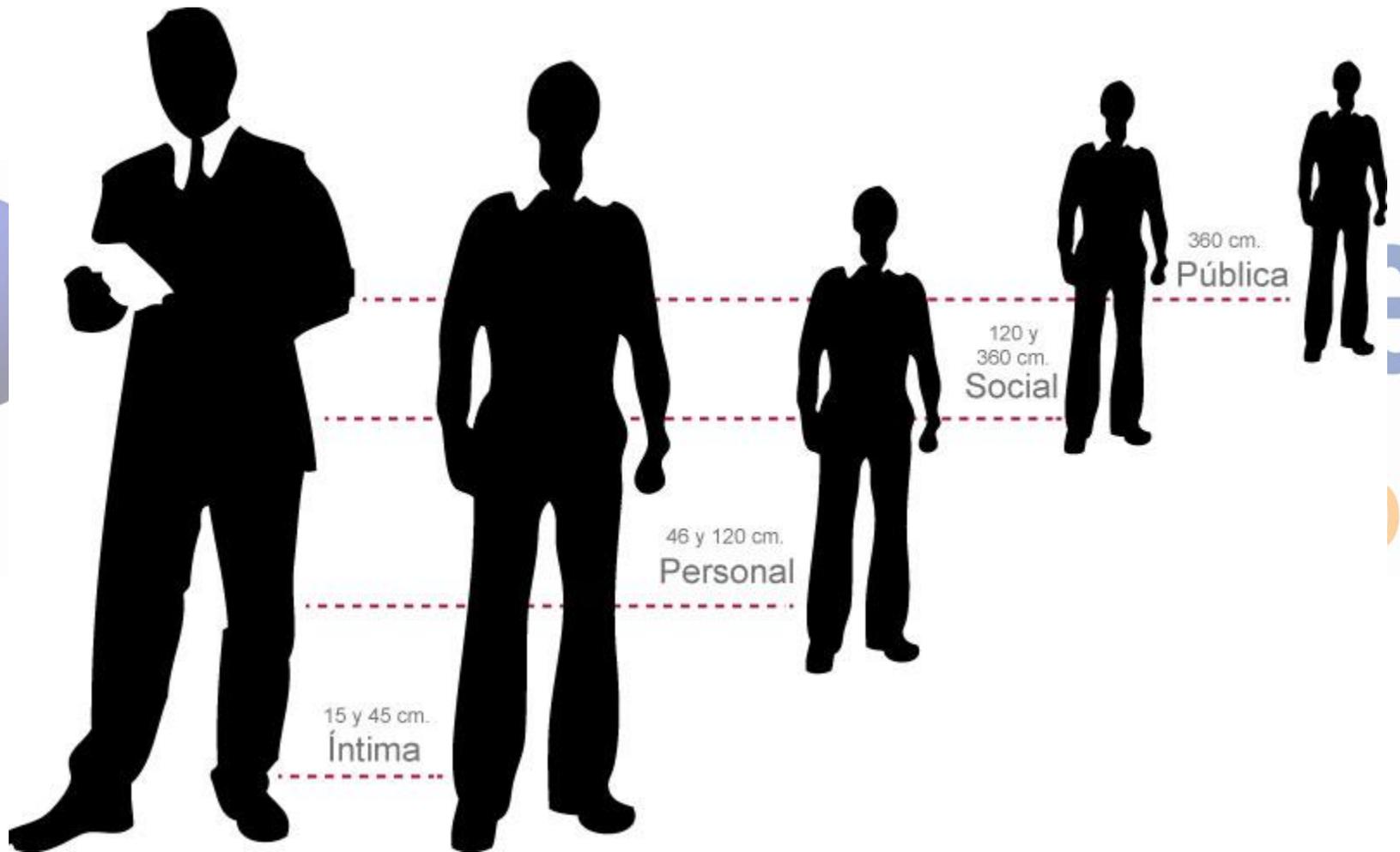
## 8. Moviéndote entre la audiencia

## 9. Coreografiando un Ballet junto a las transparencias

## recorriendo el escenario



- Expresión facial
- **Mirada**
- Sonrisa
- **Postura**
- Orientación
- **Proxémica**
- Kinésica (gestos)
- **Apariencia personal**
- Automanipulaciones
- **Movimientos nerviosos**



- Expresión facial
- **Mirada**
- Sonrisa
- **Postura**
- Orientación
- **Proxémica**
- **Kinésica (gestos)**
- **Apariencia personal**
- Automanipulaciones
- **Movimientos nerviosos**

**Tiranosaurus Rex**

 ec  
Psic



iones  
empleo

## Cuidado con estas otras



Fuente: Viktor Schmidt School of Presentations. <http://www.viktorpresentation.com/stage/hands/hidsom.html>

es  
0

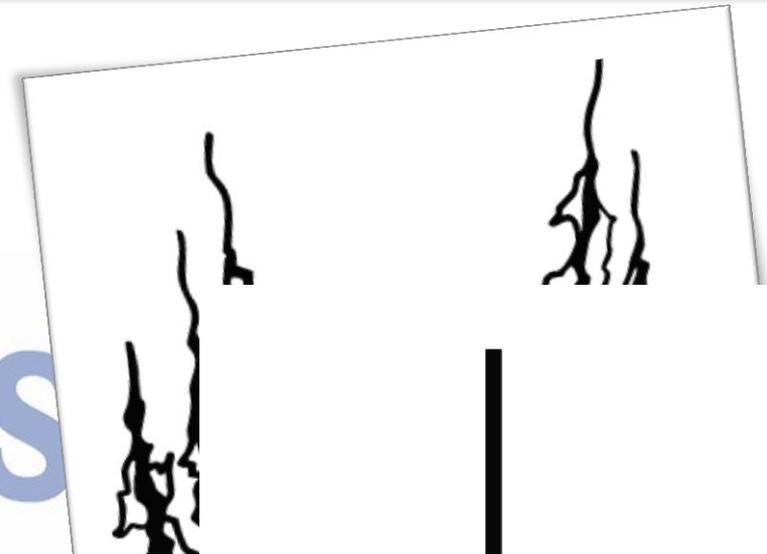
**si estamos de pie, sería correcto**



Fuente: Viktor Schmidt School of Presentations, <http://www.viktorpresentation.com/stage/hands/usethe1.html>

- Garra o Clawn
- Verticales y horizontales
- Fechas
- Números

Psicología, for



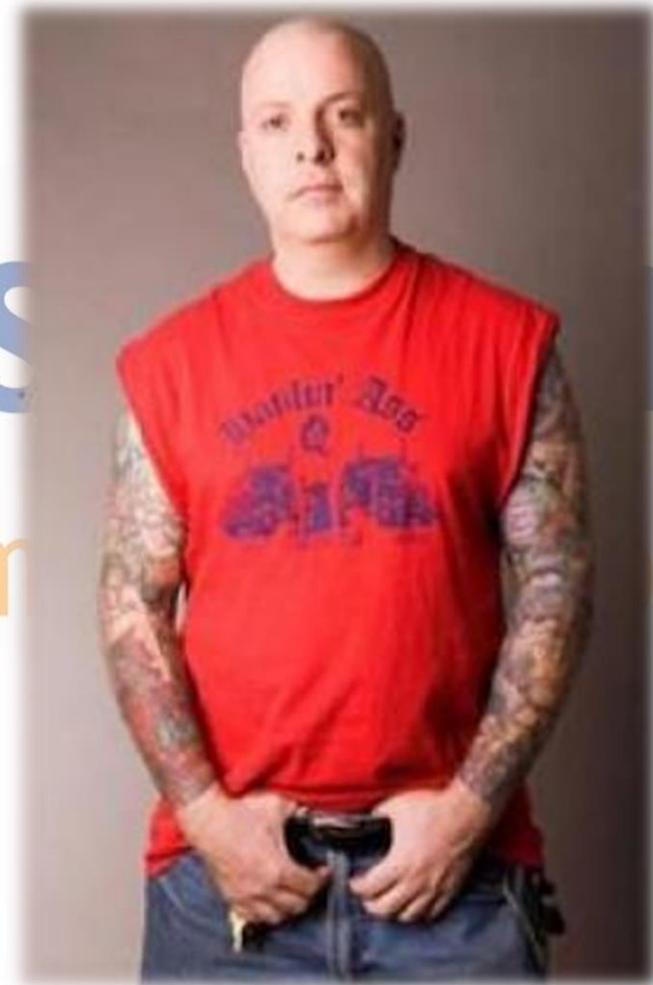
## ASPECTOS PRÁCTICOS GESTOS

- Evitar el T-Rex
- Gestos específicos sin ruido
- Brazos entre hombros y cintura
- Mantener gestos durante 2-3 s
- Volver posición reposo
- Ambas manos



- Expresión facial
- **Mirada**
- Sonrisa
- **Postura**
- Orientación
- **Proxémica**
- Kinésica (gestos)
- **Apariencia personal**
- Automanipulaciones
- **Movimientos nerviosos**

 **eclipse s** **nes**  
Psicología, form **leo**





 e  
Ps

nes  
leo

 **eclipse** **soluciones**  
Psicología **n y empleo**





 ec  
Psico

ones  
mpleo

- Expresión facial
- **Mirada**
- Sonrisa
- **Postura**
- Orientación
- **Proxémica**
- Kinésica (gestos)
- **Apariencia personal**
- **Automanipulaciones**
- **Movimientos nerviosos**



## Errores típicos en el movimiento

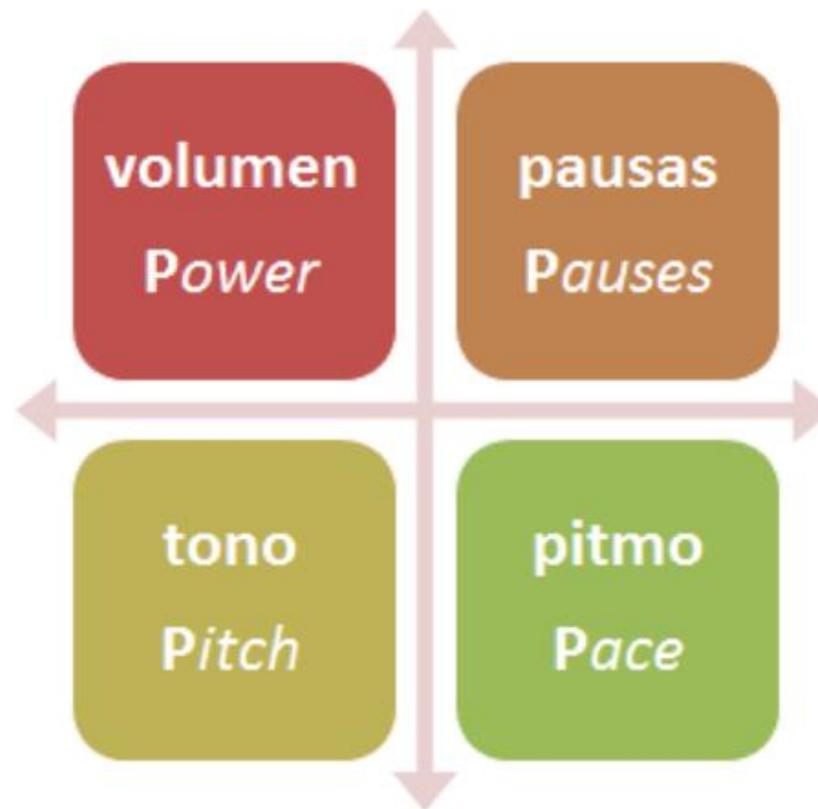
- Talonamiento
- Balancín
- Enroscamiento
- Procesionario



- ⚙️ **Volumen de la VOZ** (Políticos)
- ⚙️ **Entonación**  
Hombres tonos graves, mujeres, más agudos
- ⚙️ **Ritmo**  
120 palabras/minuto – No más rápido conversación normal
- ⚙️ **Fluidez Verbal**
- ⚙️ **Claridad**
- ⚙️ **Tiempo de habla**
- ⚙️ **Pausas/silencios**



## las 4 P's de la voz



- Expresión facial
- Mirada
- Sonrisa
- Postura
- Orientación
- Proxémica
- Kinésica (gestos)
- Apariencia personal
- Automanipulaciones
- Movimientos nerviosos

- Volumen
- Entonación
- Ritmo
- Fluidez Verbal
- Claridad
- Tiempo de habla
- Pausas/silencios

- Contenido – Muletillas
- Humor
- Preguntas
- Respuestas a preguntas



## PRACTICA Y PRÁCTICA



## El turno de preguntas



- Escuchar
- Entender
- Ganar tiempo
- Aceptar las críticas



**1. Escuchar, nada de lanzarse a contestar**

Es una presentación, no un concurso

**2. Reformular o simplemente repetir la pregunta**

Permite entenderla mejor, y en ocasiones no todo el mundo es capaz de escuchar las preguntas

**3. Agradecer la pregunta de forma sencilla y sincera**

**4. Responder con brevedad**

**5. Si no se sabe la respuesta, admitirlo con humildad**

Quizá es razonable no se sepa contestar: se sale del tema, colateral, o no ha dado tiempo

**6. Centrar el tema, si la pregunta no tiene relación con la presentación**

**7. La pregunta se puede devolver a la audiencia (¿qué os parece a los demás? , ¿Alguien tiene una respuesta?)**



**¡Es tu turno!**  
**¿Te animas?**

[yolanda.perez@eclipsesoluciones.es](mailto:yolanda.perez@eclipsesoluciones.es)  
[www.eclipsesoluciones.es](http://www.eclipsesoluciones.es)

 **eclipse soluciones**  
C/Benito Pérez Galdós, 4 – Elche  
96 566 06 19 – 635 810 956

Psicología, formación y empleo

*Muchas gracias*

