

# PEDECIBA

## Charla acerca de las Presentaciones Orales

Dr. Hermann Steffen  
2010

# Motivación



- **Hacer buenas presentaciones orales no es fácil**
  - Es conveniente tener ideas, pero no es suficiente
  - Es necesario aplicar técnicas adecuadas
  - Fuerte dependencia del público y de los objetivos
- **Armar una buena presentación no es un proceso lineal**
  - Técnicas iterativas
- **Algunos estudiantes equivocan el objetivo**
  - Más concentrados en el tema que en su presentación
- **Si bien no hay recetas universales, pueden haber buenos consejos**

# I - Introducción



# I - Introducción



- I.** Introducción
- II.** Planear una presentación
- III.** Estructura de una presentación
- IV.** Técnicas para armar presentaciones
- V.** Conclusiones

## II – Planear una presentación



# Planear una presentación



- **Elementos fundamentales de una presentación**
  - Conocer la audiencia
  - Tener muy claros los objetivos de la presentación
  - Identificar las ideas que se desean transmitir
  - Identificar las conclusiones y el mensaje residual

# Elementos fundamentales : Público



- **Quién es el público**
  - Cantidad
  - Nivel de conocimiento general
  - Nivel de conocimiento del tema específico
- **Actitud del público**
  - Adhesión previa al tema
- **Expectativas del público**
  - ¿Qué esperan de la presentación?
  - ¿Qué preguntas previas se hacen?
  - ¿Qué preguntas naturales surgirán durante la presentación?

# Elementos fundamentales : Objetivos



- **Objetivos de la presentación**
  - Objetivos explícitos (enunciados)
    - Mis objetivos personales
  - Objetivos implícitos (no enunciados)
    - Mostrar que uno es muy capaz
    - Mostrar que se trabajó mucho
    - Obtener la aprobación de algo
  - Objetivos hacia el público
    - Preguntarnos qué podríamos enseñarle o aportarle a ese público
  - Temas que se desean dejar pendientes
    - Temas interesantes o relacionados, pero que no queremos incluir ahora



# Elementos fundamentales: Ideas



- **Disponer de elementos sólidos para sustentar las ideas fundamentales**
  - Tomar distancia de nuestras certezas y ser críticos
  - Descubrir cómo pueden percibir los otros esas ideas
  - Identificar sus aspectos débiles o incompletos
  - Prepararse para las críticas, incluso las que no serán explicitadas

# Elementos fundamentales: Mensajes



- **Una vez concluida la presentación queda un “mensaje residual”**
  - ¿Qué conclusiones pueden sacarse del tema expuesto?
  - ¿Qué conclusiones deseo que sean jerarquizadas?
  - ¿Qué mensaje residual quedará después de la presentación?

# III – Estructura de una presentación



# Elementos fundamentales : Estructura



- **Las presentaciones deben tener una cierta estructuración que facilite la comprensión**
- **Meta-capítulos:**
  - Motivación
  - Introducción
  - Desarrollo
  - Conclusiones
- En algunos casos se agrega un último capítulo de “temas abiertos”

# Elementos fundamentales : Estructura



- **Motivación**
  - Hacer que las personas sientan interés en escuchar
- **Introducción**
  - Presentar un panorama general, para que las personas vean hacia dónde vamos
- **Desarrollo**
  - Exposición de la información y de las ideas, explicación y justificación de las propuestas
- **Conclusiones**
  - Enseñanzas e implicancias posibles, reafirmación de las ideas fundamentales

# Aspectos pedagógicos: redundancia



- **Aplicar principio de la redundancia pedagógica**
  - Los principales conceptos serán repetidos a lo largo de la charla
  - No temer a la redundancia, pero presentarla de manera interesante
- **Tres momentos en la presentación:**
  - 1) Al principio: Decir de qué cosa será dicha
  - 2) Durante : Hablar concretamente del tema
  - 3) Al final : Recordar que se habló del tema

# Aspectos pedagógicos: empatía



- **Ponerse del lado del público**
  - Intentar comprender su punto de vista
  - Guiarlo desde su perspectiva
  - Respetar sus dificultades de comprensión
    - Al presentador puede haberle llevado horas o días comprender un problema que ahora evoca con naturalidad

# Fluidez de una presentación



- **Los temas deben fluir naturalmente**
- **Debe haber completitud en cada tema**
  - Generar la sensación de que se está teniendo una visión global y completa de cada tema o capítulo
  - Es una debilidad el hecho de basar las conclusiones en argumentos claramente parciales, tales que el auditor identifica ausencias
- **Equilibrio entre fluidez y entrecortado**
  - El entrecortado de capítulos o temas favorece la concentración específica en ese tema, como unidad lógico/temporal
  - Aportar fluidez y continuidad para entrelazar temas y establecer las relaciones entre ellos



# Actitud ante la presentación



- **Respecto hacia la audiencia**
  - Evitar los síndromes de :
    - “qué molesto que estoy por dar esta charla”
    - “todo esto que digo es muy difícil, no estoy seguro de que ustedes entiendan”
    - “todo esto es muy trivial”
- **Interés por aportar algo**
- **Demostrar conocimiento sin pedantería**
- **Honestidad intelectual**



- **Generar interacción con el público**
  - Es un mecanismo fundamental para ganar la atención y compartir el enfoque
  - Dosificar la interacción
  - Interacción retórica : si el público es muy numeroso no se puede buscar la interacción real, entonces el presentador puede jugar los dos roles

# Gestión de problemas



- **La presentación no está libre de problemas**
  - Público hostil masivamente
  - Algún miembro del público hostil
  - Público indiferente
  - Nivel de la presentación no es adecuado con el público
  - Aburrimiento
  - Cansancio
- **Anticipar cada problema y prever soluciones**

# Aspectos gráficos



- **Nivel de calidad gráfica adecuado al contexto**
- **Títulos autodescriptivos**
- **4 a 6 líneas por transparencia**
- **Toda transparencia debe tener su unidad y sentido autónomo**
  - Toda transparencia expresa alguna idea o información
- **Páginas de pausa entre capítulos**
  - Permiten hacer la transición entre grandes temas
  - Dar impresión de continuidad pero reorientando la atención de la audiencia hacia el tema central del nuevo capítulo
- **Numeración y pie de página**

# IV – Técnicas para armar una presentación



# IV – Técnicas para armar la presentación

- **El armado no es un proceso lineal**
- **Técnicas iterativas**
  - Se puede intentar una técnica descendiente, de lo general a lo particular, pero puede no funcionar
  - Es posible que haya que deshacer parte de la presentación y volver a empezar
- **No escribir directamente las transparencias**
  - Puede convertirse en un brete o arnés que nos limita la libertad de movimiento
  - Solo escribir transparencias cuando se alcanzó un buen grado de madurez de la estructura de la presentación

# Técnica del Rompecabezas dinámico



- **Uso de técnica del rompecabezas dinámico**
  - Auto-tormenta de ideas
  - Identificar las ideas que se desean exponer
    - Hojitas con las frases en estado bruto
    - 1 hojita separada por tema o idea
    - Las hojitas son piezas del rompecabezas
  - Imaginar estructura o secuencia lógica
    - Exponer el problema, motivar en la búsqueda de una solución
    - Transmitir el razonamiento a seguir
    - Ensayar el armado del rompecabezas, manteniendo la visión global

# Armado de la presentación



- **Armado gráfico y gestión del tiempo**
  - Organización de los capítulos asignando tiempo coherentemente con la importancia de los temas
    - Evitar pasar mucho tiempo en detalles o en temas secundarios o triviales
- **Armado de los capítulos**
  - Visión global a nivel de capítulos
  - Fluidez y continuidad entre capítulos
- **Armado autónomo de cada capítulo**
  - Usar separadores de capítulos
  - Analizar el contenido y la secuencia dentro del capítulo

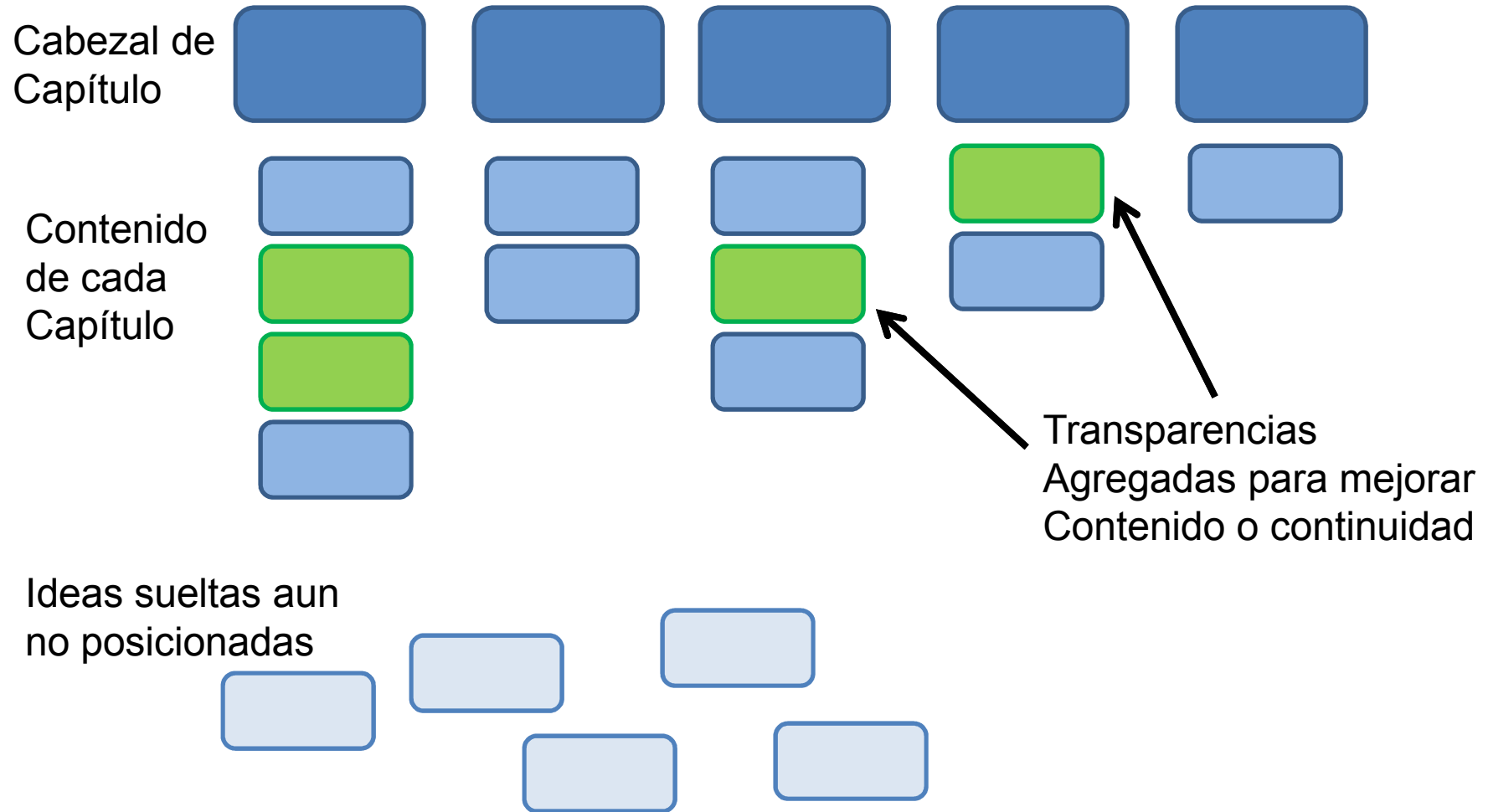


# Validación de la presentación



- **Visión global y desprendida de la presentación**
  - Llega un momento en que ya no se distingue lo que está bien o mal. Hay que retomar el tema más tarde y en forma desprendida, como si fuera otro
  - Se puede hacer validar por un tercero
    - Debe ser una presentación válida en modo “mudo”
- **Recapitular con relación a las ideas fundamentales**
  - Verificar que las 2 o 3 ideas fundamentales están incluidas en la presentación
  - Verificar que tienen el nivel de jerarquía adecuado

# Ejemplo de rompecabezas



# V – Conclusiones

# V - Conclusiones



- **Una buena presentación oral no surge naturalmente**
  - No alcanza con tener buenas ideas
- **Preparar la presentación conociendo el público**
  - Ponerse en su lugar, con respeto con empatía
  - Disfrutar de poder transmitirle algo
- **Identificar las principales ideas a transmitir**
  - No es adecuado aturdir al público con demasiadas cosas
  - Prever el desarrollo que lleva naturalmente a las conclusiones o las propuestas
  - Jerarquizar las (pocas) ideas fundamentales
    - Incluso desde el punto de vista gráfico

# V - Conclusiones



- **Utilizar estructuración fundamental**
  - Motivación, Introducción, Desarrollo, Conclusiones
- **La técnica del rompecabezas dinámico es muy adecuada**
- **Las conclusiones no pueden ser una mera repetición de lo antes dicho**
  - Aplica principio de redundancia pero desde un ángulo diferente
  - De todas formas, debe quedar algún elemento nuevo y original para las conclusiones

Muchas gracias

