



¿Encajas o destacas?



Si encajas, te adaptas, haces lo mismo que los demás, no llamas la atención y engrosarás ese 80% de presentaciones “normales”... Es una postura cómoda pero con pocas opciones de dejar huella.

Si decides destacar:

- Dale a cualquier cosa “tu toque”, hay que “diferenciarse”.
- Lógicamente, tratar de DESTACAR entraña cierto riesgo... pero ¿qué es la vida sin riesgo?

DESTACAR OBLIGA a salir de la ZONA de CONFORT
(sin pasarse, que ahí fuera se está muy incómodo)

1

adáptate

Adáptate a la audiencia: Quiénes son, cuántos son, qué saben del tema, por qué están aquí.

Adáptate al espacio: Dónde vas a presentar. Dimensiones, luminosidad, disposición del aula, medios técnicos, conexión a internet... Ten previstos los im-previstos.

Adáptate al tiempo: ¿A qué hora de día? ¿Cuánto tiempo durará la presentación? No ocupes más del 80% con tu presentación, deja tiempo para las preguntas... y no tengas miedo a acabar antes de tiempo. Hay tres formas de ajustarte al tiempo: Ensayar, ensayar y... ensayar.

Para CONECTAR con tu audiencia tienes que...

2

conecta

HACERLOS PENSAR:

- El cerebro tiene tendencia a PENSAR... La clave es que piensen en lo que TÚ quieres o pensarán en sus cosas.

HACERLOS SENTIR

- Si no conseguimos que nuestra audiencia SIENTA, difícilmente conectaremos con ella. ¡Por cierto! La emoción se contagia, si tú estás aburrido... ellos también lo estarán.

“Tu audiencia podrá olvidar lo que le dijiste, pero jamás olvidará lo que le hiciste sentir”

3

mantén la atención

La atención de la audiencia es como un pez escurridizo. Hay que atraparla desde el principio y conservarla hasta el final. Debería conducirse a la audiencia para que preste atención a lo que es importante. Una buena estructura de la presentación, ayudada por un buen diseño del material multimedia que la acompaña (transparencias, vídeos, animaciones, etc.), junto con anécdotas, historias, ejemplos, analogías, son como anzuelos que ayudan a captar el interés y mantenerlo.

ARRANCA CON FUERZA:

El principio de tu charla es vital, tienes la máxima atención. Aprovecha y:

- Capta la atención (una historia, un dato sorprendente, una anécdota...)
- Propón el tema
- Explica la estructura

HAZLA PARTICIPATIVA:

- Con preguntas ADECUADAS
- Levantando a la audiencia de su asiento

CONCLUYE CON FUERZA (¡QUE NO FALTE EL POSTRE!)

Recordando:

- Tu mensaje
- El beneficio que ofrece
- Inspirar a la acción

Cuida bien tu (pen)última diapositiva
(es la que más tiempo estará proyectada)

4

demuestra

Demuestra tus IDEAS:

- Definiciones
- Citas
- Datos: Numéricos, gráficas, imágenes...
- Demostraciones, pruebas y objetos...

5

ilustra

Da emoción a tus IDEAS:

- Imágenes
- Vídeos
- Metáforas
- Experiencias personales, anécdotas...

6

simpleza

SIMPLEZA: Porque más NO es mejor
(no llenes tu diapositiva de anillos)

POCO TEXTO

Una diapositiva NO es un documento de texto

FONDOS SENCILLOS

El amanecer... con tu pareja, no en la dispositiva

SIN MIEDO AL ESPACIO EN BLANCO

Porque no hay que llenarlo todo...

POCOS COLORES Y QUE COMBINEN

Evítanos la vergüenza ajena

7

imágenes
que aporten

IMÁGENES QUE APORTEN

NO clipart

Fotografías que sean profesionales (¡y más cosas!)

A tamaño completo

8

fuentes
apropiadas

FUENTES

Fáciles de leer

Tamaño mayor de 30 (¡que vean los del fondo!)

Con un estilo coherente con tu presentación

9

sin viñetas ni
animaciones

SIN VIÑETAS NI ANIMACIONES

Porque NO suele ser necesario

10

la herramienta
no importa

NINGÚN SOFTWARE hace presentaciones efectivas:

Las haces TÚ

PowerPoint, Keynote, Haiku, Prezi...

Y...

El mensaje es mucho más que “lo que dices”



verbal



paraverbal



corporal



mirada

LENGUAJE VERBAL

Evita el lenguaje excesivamente técnico

Vocaliza

Adáptate a tu audiencia

LENGUAJE VOCAL

Tono. Velocidad. Volumen. Silencios.

LENGUAJE CORPORAL

Cara. Manos.

MIRADA a-los-o-jos

Cuidado con la mirada amiga y la enemiga

Pero TODO con NATURALIDAD

SÉ TÚ MISMO

¡Ea! ¡A hacer la mejor presentación de tu vida!