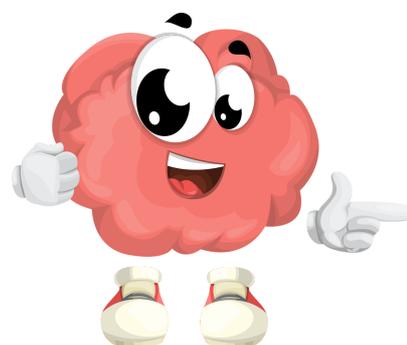


¿Cómo hacer una buena presentación? El arte de no leer



Durante el desarrollo del curso hemos visto pautas para crear buenas presentaciones pero en ningún momento hemos hablado de cómo transmitirlos y hacer que lleguen de manera correcta a nuestro público. En la lectura anterior hemos visto algunas claves sobre diferentes aspectos que podemos realizar a nivel individual para mejorar nuestras capacidades comunicativas. En esta lectura vamos a profundizar la anterior pero enfocado un poco más a hacer llegar mejor la información que transmitimos.

1. **Es importante estructurar la información que queremos transmitir en introducción, nudo y desenlace:** Toda presentación debe tener una estructura bien definida. Esta forma de organización te va a ayudar durante todo la exposición. Un contenido bien estructurado deja finalmente al público con las ideas mucho más claras.
2. **No debemos leer nuestra presentación:** Nuestra presentación debe ser un elemento de apoyo al discurso que vamos a dar. No debe contener grandes cantidades de texto como hemos visto previamente, sino que la presentación hace la labor de herramienta de apoyo de lo que contamos.
3. **Durante la presentación es importante llamar la atención del público:** Es por ello que podemos realizar algunas de las siguientes acciones:
 - **Dejar con intriga al público:** Es bueno que al final de tu introducción plantees el “problema” o una incógnita de tu charla, el por qué me vas a contar lo que me vas a contar, qué tiene de interesante, de novedoso, ...
 - **Contar una historia cautivadora:** Lo veremos más en profundidad en la siguiente unidad. Este concepto se llama storytelling y consiste en contar una historia corta que esté relacionada con el tema que estás contando. Se suele utilizar al principio de la presentación o en el nudo de la misma.



Lectura 4.4. - ¿Cómo hacer una buena presentación? El arte de no leer

- **Hacer preguntas retóricas:** Hacer dos o tres preguntas retóricas al principio de una presentación llama la atención de nuestro público. Este es un recurso muy utilizado en la creación de elevator pitch. Lo veremos en la siguiente unidad. Se utiliza sobre todo en la introducción de la presentación, aunque se puede usar durante toda su duración. No hay que abusar de este recurso.
 - **Usar titulares o estadísticas impactantes:** Los datos son pruebas irrefutables de que lo que queremos transmitir es cierto. Por este motivo este recurso es muy utilizado. También es muy utilizado en elevator pitch. Se utiliza sobre todo en la introducción o en el nudo de la presentación.
 - **Mostrar fotos o vídeos sorprendente o que generen curiosidad:** Pueden ser un buen complemento por ejemplo para un storytelling. Las imágenes muchas veces consiguen transmitir más que las palabras. Pueden ser utilizadas durante toda la presentación
 - **Usar un apoyo creativo:** Durante la introducción de la presentación e incluso durante se pueden utilizar elementos innovadores. Como por ejemplo una caja de la que vayamos sacando distintas cosas de su interior, un truco de magia en consonancia con lo que estás contando, ... Esto llama mucho la atención del público.
4. **Poner en práctica la regla del 10-20-30:** Esta regla nos dice que si usamos una presentación de apoyo no debe tener más de 10 diapositivas, no debe durar más de 20 minutos y no debe tener una letra de tamaño inferior a 30 puntos.
 5. **Interactúa con tu público:** El público no está de adorno. Puedes hablar con él, lanzarle distintas preguntas e incluso usar a personas del mismo durante tu intervención como por ejemplo hacen los magos. Es importante conocer la opinión del público.
 6. **Siéntete como uno más del público:** A la hora de realizar la presentación queremos que nuestro público se sienta lo más querido posible es por ello que es importante ponerse en la piel del otro y piensa si el público sería capaz de entender lo que transmites.
 7. **Usa takeaways al final de tu presentación:** Como vimos en la unidad anterior es importante que al final de nuestra presentación haya unas conclusiones o “takeaways”, que son pequeñas reflexiones que nuestro público se llevará como aprendizaje a su casa.



8. **Ensayar hasta alcanzar la perfección:** Es muy importante ensayar una presentación aunque domines perfectamente el tema. Yo recomiendo el uso de un espejo, como veíamos en la lectura anterior, para ver nuestra expresión corporal y cómo irla mejorando. Si es posible también grabarse y verse es muy útil de cara a ver cómo transmitimos con nuestra voz.

Referencias

<https://lapresentaciondetuvida.com/como-organizar-una-presentacion/>

<https://blog.prezi.com/es/7-brillantes-formas-de-comenzar-una-presentacion/>

<https://noticias.universia.net.co/educacion/noticia/2016/05/25/1139980/10-tips-hacer-presentacion-oral-exitosa.html>