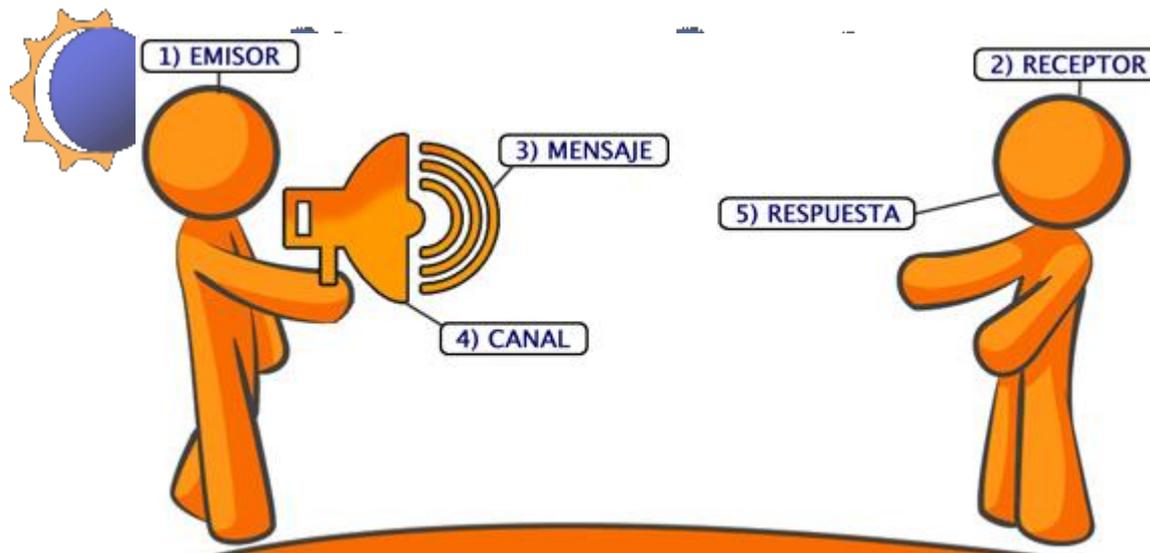
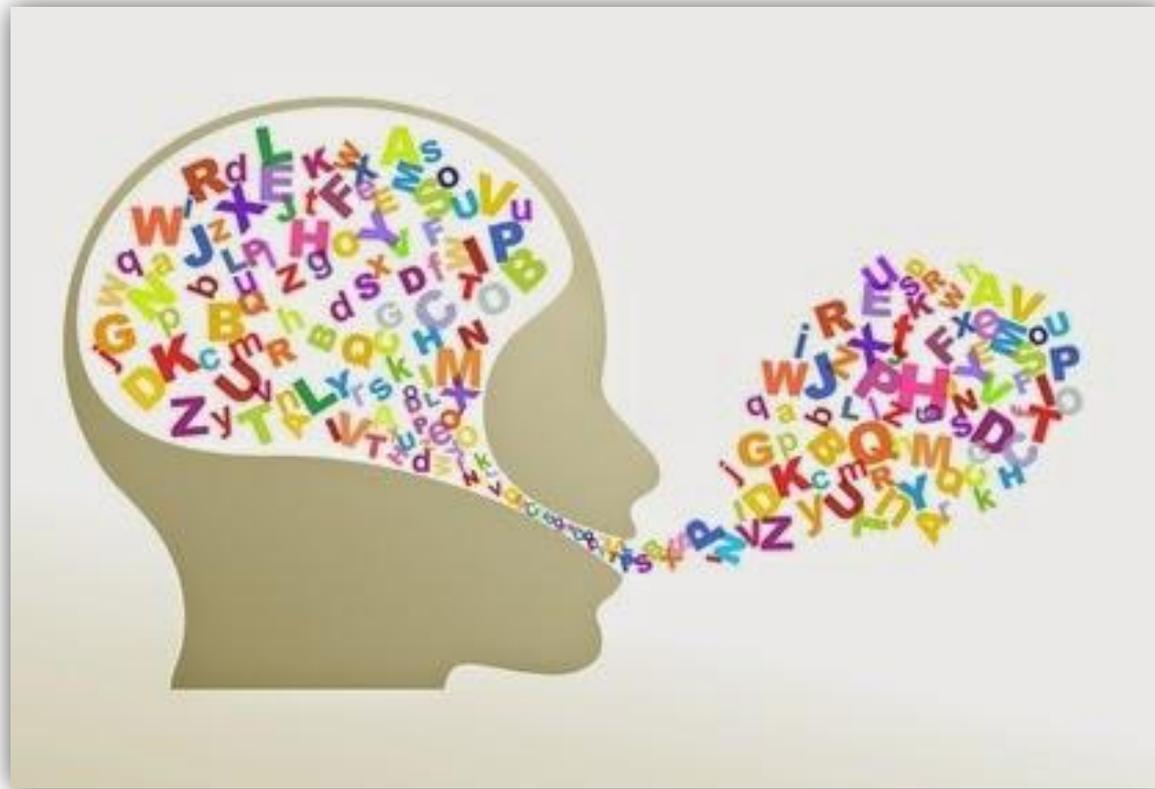


Técnicas de comunicación

Presentaciones de Impacto

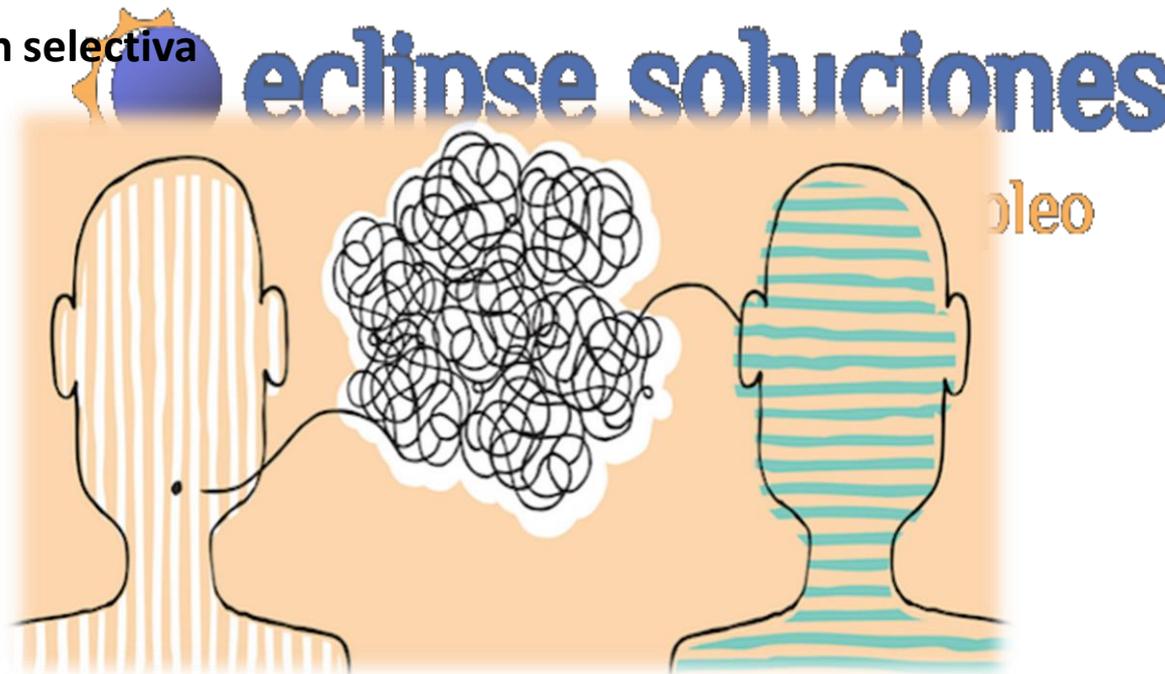


Yolanda Pérez
Lda. y Dra. en Psicología
Experta en habilidades y competencias profesionales¹



Obstáculos de la escucha activa:

- Procesamiento de la información
- Limitación de memoria
- Atención selectiva



¿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?

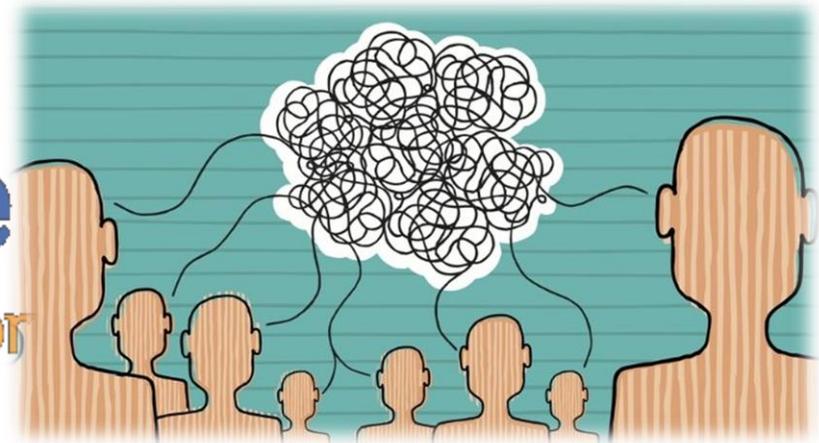
Sala grande vs pequeña: colocación

¿Tenemos los medios?

No funcionan

¿A qué hora es la presentación y cuánto dura?

Interés, participación



Nuestra audiencia se despista...

Señales



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

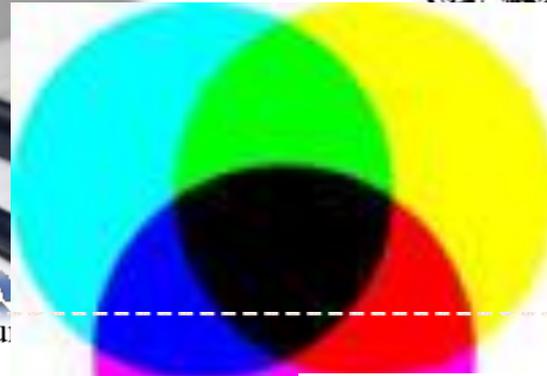
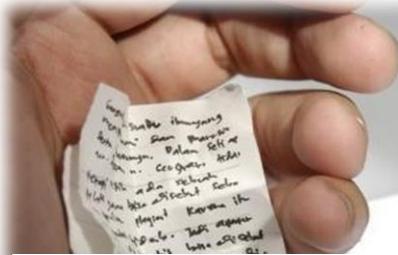
Recogiendo pelusa de la ropa

Esto se está poniendo aburrido

Ojos que vagan alrededor/mirada en blanco

Dime algo nuevo

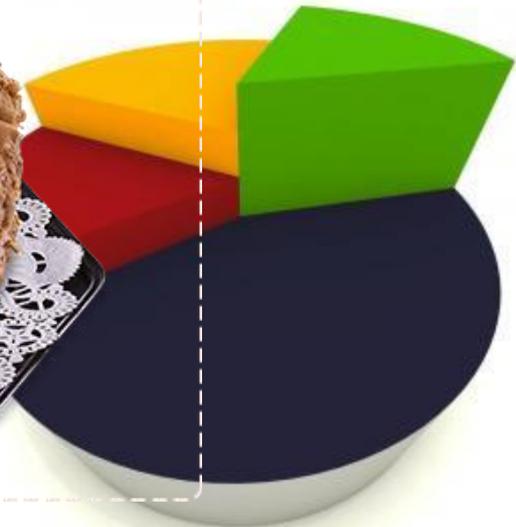




I A A A

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 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:**
 - Disculpen...
 - 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!



es

10 % de lo que se **lee**

20 % de lo que se **escucha**

30 % de lo que se **ve**

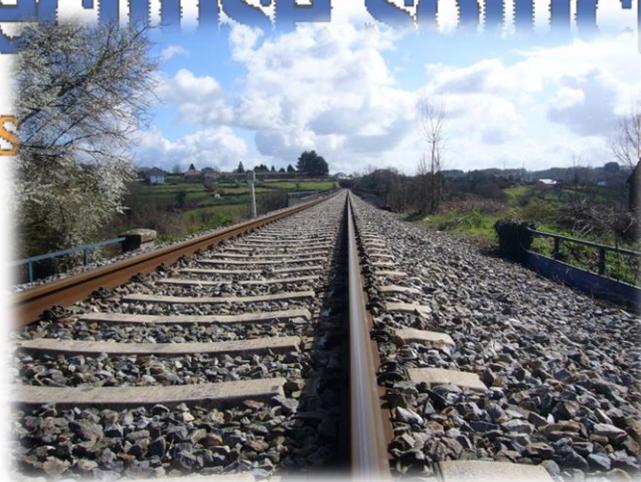
50 % de lo que se **ve y se escucha**

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?  **eclipse soluciones**
Ps **empleo**



- **Preguntas:** retóricas o no
- **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...?
Anotad en un papel...

- **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 zapatillas (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

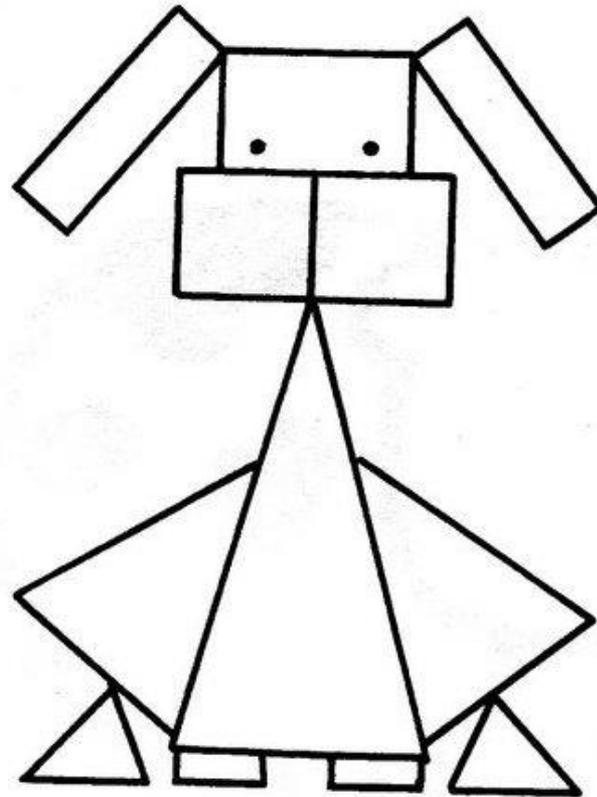
- Que quede claro que hemos acabado (gracias o rotundidad)



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** **Psicología, formación y empleo**
(*‘Lo importante es la audiencia...Repetir mucho y decir lo importante es...’*)
- **Terminar con una cita**
- **Finalizar con qué has aprendido**

¡A ciegas!



mes
pleo

Sin preguntas, ni gestos...

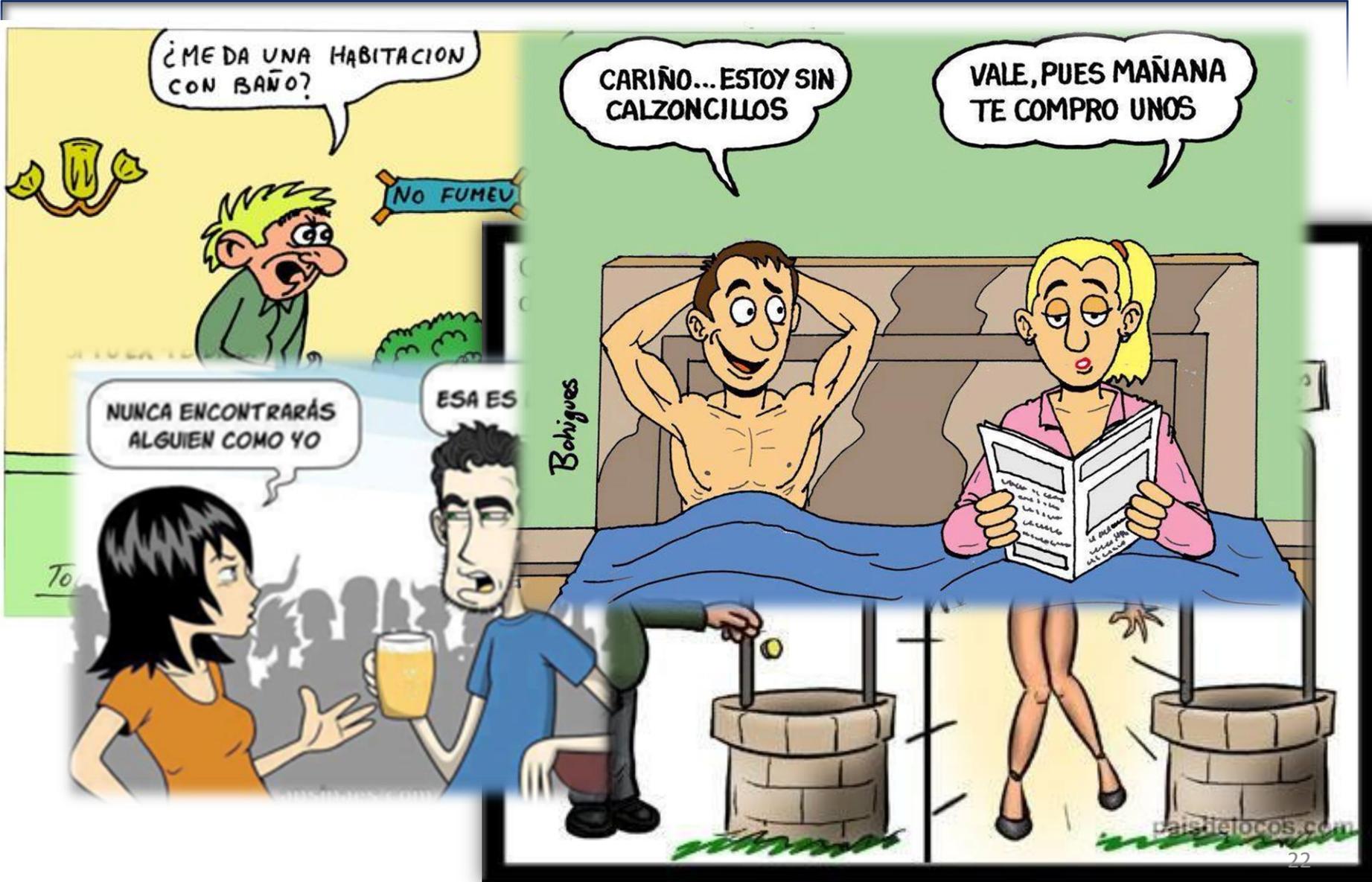
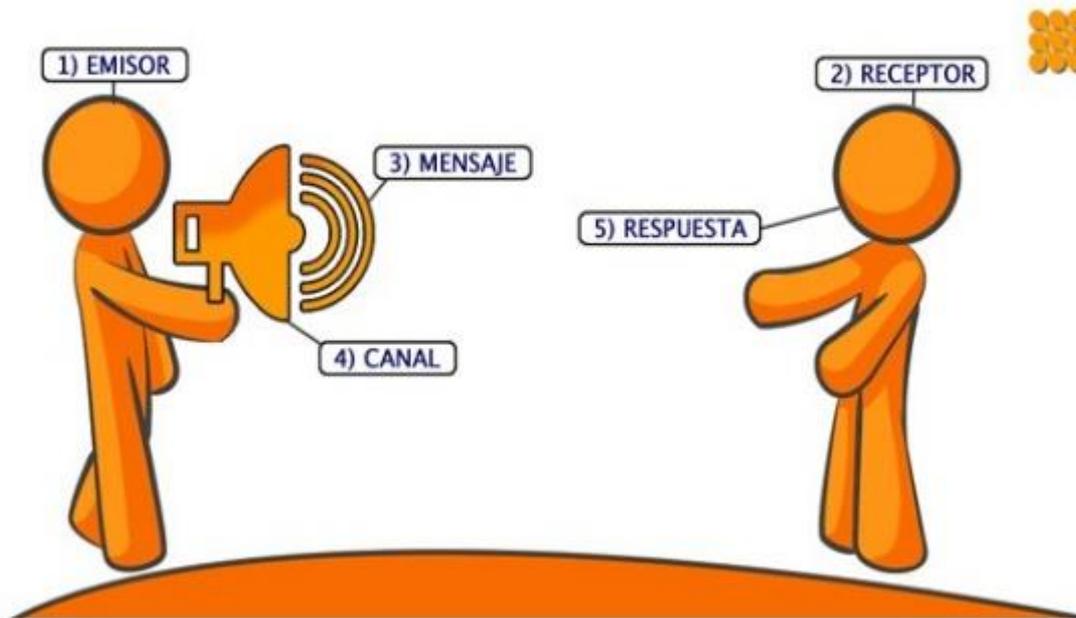
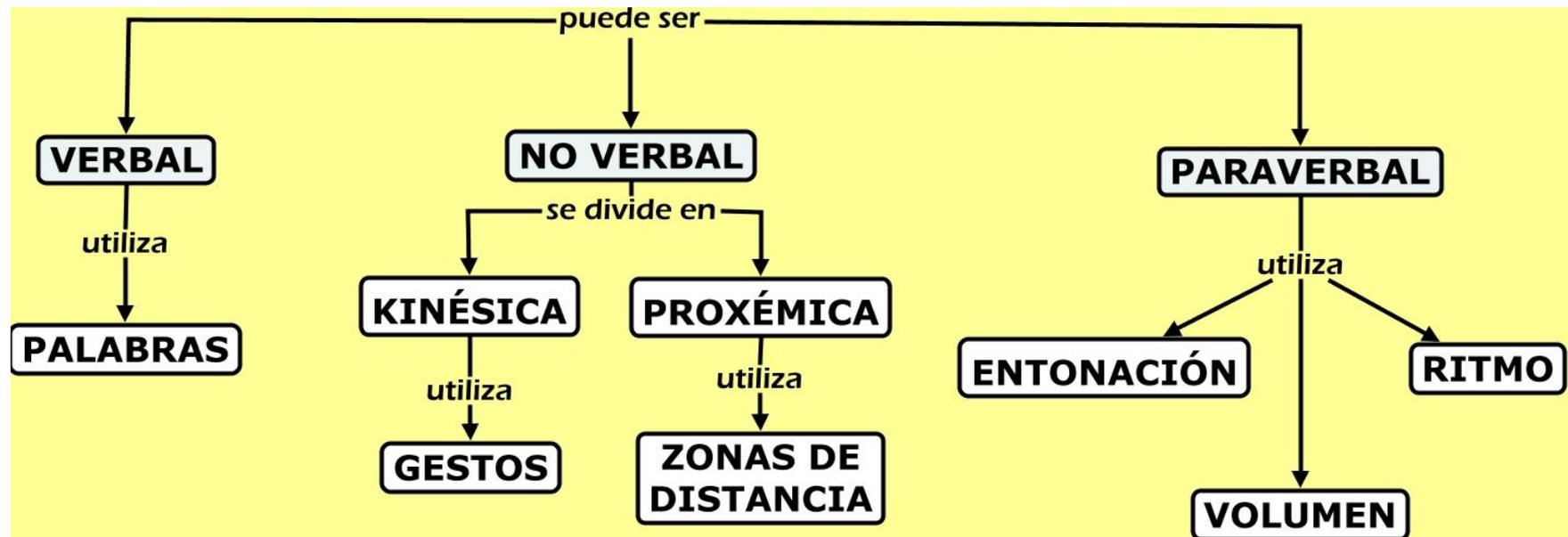


DIAGRAMA DE LA COMUNICACION



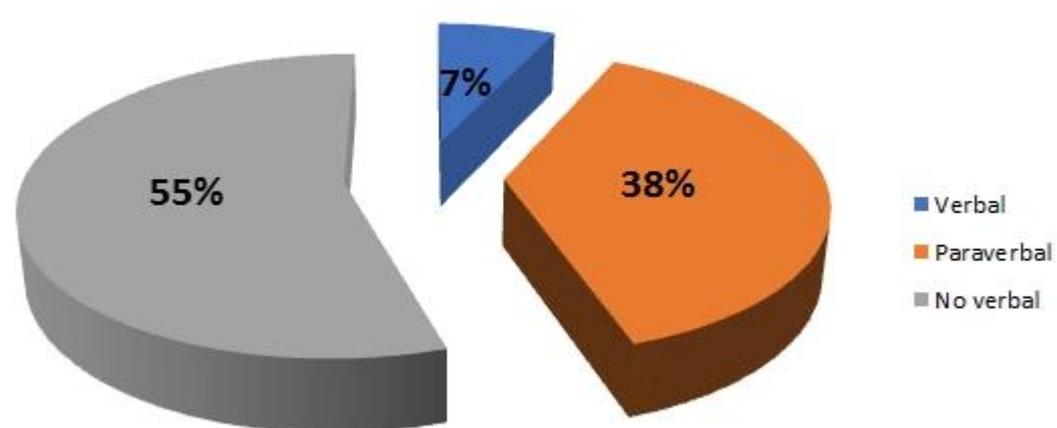


¿Importancia de cada elemento en %?



Albert Mehrabian – Regla 7-38-55

Importancia niveles comunicación



Regla 7-38 -55



- 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**

 **eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo

- **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**

 **eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo

¿cómo mirar?



- ☀️ 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**

 **eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo

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**

 **eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo

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



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

 **eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo

Distancia íntima (hasta 45 cm)

Distancia relacionada con esfera personal

Hasta 15 cm reservado a pocos contactos sociales – contacto corporal (padres, hijos, parejas)

Entre 15 cm y 45 cm (amigos íntimos, clientes confianza, compañeros trabajo)

Distancia personal (entre 45 cm y 1,20 m)

Distanciamiento ‘normal’

En relaciones comerciales, reuniones, personas menos conocidas

Distancia social (1,20 m y 3,64 m)

Distancia mantenida en relaciones formales

Entrevistas, asesoramientos, nuevos compañeros trabajo, gente nueva...

Distancia pública (superior a 3,64 m)

Propia entre ponente y audiencia

Conferencias, presentaciones públicas

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

 **eclipse soluciones**

Psicología, formación y empleo

Tiranosaurus Rex



Cuidado con estas otras



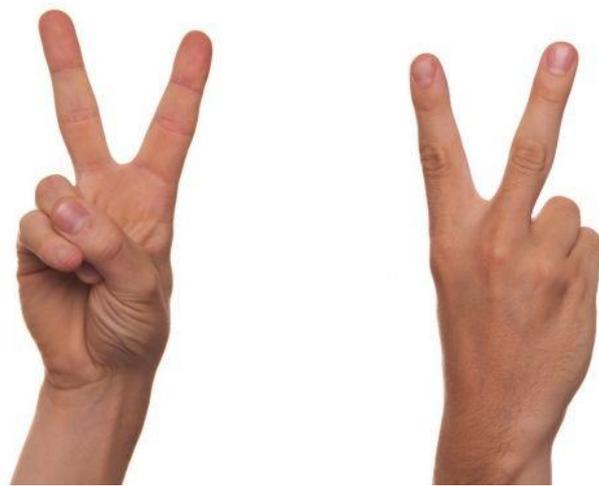
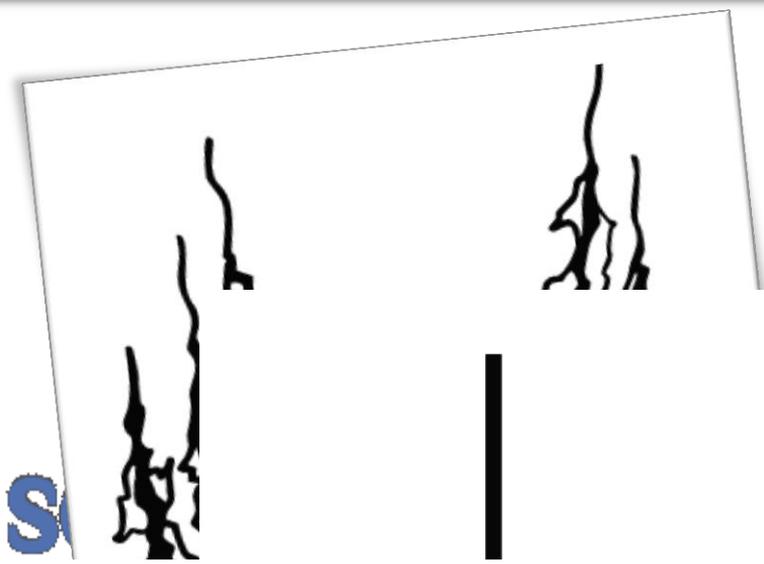
Fuente: Viktor Schmidt School of Presentations. <http://www.viktorpresentation.com/stage/hands/hidsom.html>

si estamos de pie, sería correcto



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

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



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 soluciones**

Psicología, formación y empleo





Apariencia física y vestuario

- La imagen ha de adaptarse a los oyentes, a sus gustos, preferencias, actitudes y estatus
- Imagen es una gran vía de comunicación sobre todo inicial
- Datos de estudios sugieren atractivo e imagen influyen en la persuasión
- Qué se dice y cómo se dice



☀️ Expresión facial

☀️ **Mirada**

☀️ Sonrisa

☀️ **Postura**

☀️ Orientación

☀️ **Proxémica** **Psicología, formación y empleo**

☀️ Kinésica (gestos)

☀️ **Apariencia personal**

☀️ **Automanipulaciones**

☀️ **Movimientos nerviosos**

 **eclipse soluciones**



**Errores típicos
en el movimiento**

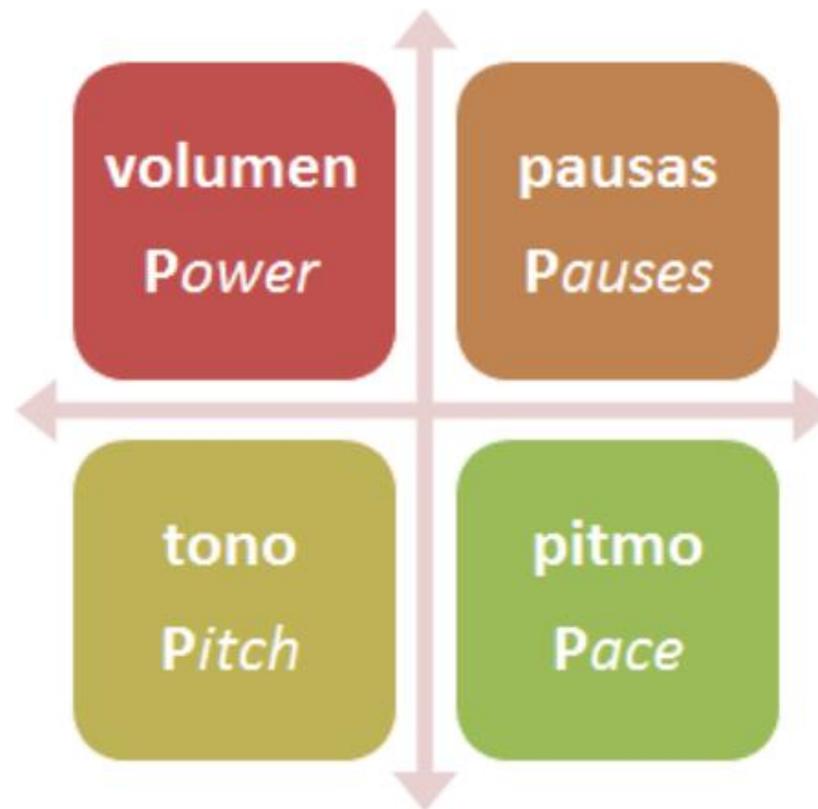
- Talonamiento
- Balancín
- Enroscamiento
- Procesionario



- ☀ 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



yolanda.perez@eclipsesoluciones.es
www.eclipsesoluciones.es

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

*Muchas
Gracias*

