

PRESENTACIONES EFICACES

APUNTES PARA AYUDAR A CONTAR Y CONVENCER

TARSA
relaciones públicas

1. ¿Qué decir ?
2. ¿Cómo decirlo?
3. ¿A quién?
4. Modas y trucos



1. ¿Qué decir?

1. Comunicación Verbal
2. El Discurso
3. Preparación



1. El lenguaje: elemento más importante de la oratoria
 1. Expresión clara y precisa
 2. Estructura coherente
 3. Estilo fluido

1. Formas del discurso

1. Informativo
2. Persuasivo
3. Festivo /ocasional
4. Improvisado

A. DISCURSO EN ACTO OFICIAL
formal, sobrio y riguroso"

B. PRESENTACIÓN DE PROYECTO
técnico y preciso, informal y cercano, preguntas

C. DISCURSO DE INAUGURACIÓN DE FIESTAS
informal, entusiasta, divertido, cercano

D. PALABRAS IMPROVISADAS EN BANQUETE DE BODA
informal, entusiasta, divertido, cercano, breve

1. Tema y público
2. Objetivos
3. Contenido
4. Forma y táctica
5. Logística y técnica

2. ¿Cómo decirlo?

1. La Comunicación NO Verbal
2. El Miedo
3. La Autoestima

1. El cuerpo no miente
2. La Gesticulación
3. Mímica y mirada

1. El Cuerpo no miente



1. El Cuerpo no miente



Lie to me*





1. Emblemas
2. Ilustradores
3. Reguladores
4. Adaptadores
5. Muestras de afecto

2. La Gesticulación: emblemas



2. La Gesticulación: emblemas



2. La Gesticulación: ilustradores



2. La Gesticulación: reguladores



2. La Gesticulación: adaptadores



2. La Gesticulación: adaptadores



2. La Gesticulación: adaptadores



1. **Emblemas:** Traducción verbal específica (órdenes, insultos, respuestas, sentimientos...)
2. **Ilustradores** (acompañan al habla enriqueciéndola: acentúan, enfatizan, ritmo, señalan...)
Cuantitativos, ideógrafos, señaladores, Kinetógrafos, pictógrafos, rítmicos..)

3. **Adaptadores** : Situaciones de aprendizaje, satisfacer necesidades o coquetería
Autoadaptadores: angustia, vergüenza, miedo. Culpa. Coqueteo.
Heteroadaptadores: establecen proximidad o lejanía
Adaptadores de Objetos: desvían la atención
4. **Reguladores** (regulan la naturaleza del habla)
5. **Muestras de afecto**. (Configuración facial, posturas. Intencionales o no.)

1. Rostro = Estado de ánimo
2. Contacto visual
3. Físico



1. Rasgos físicos de la cara (no expresión momentánea): rostro, forma del cuerpo, atractivo, olor, altura peso, colores...

+atractivo= + favorable (estereotipos)

1. **Cuerpo:**

Endomorfos (blandos, redondos, gordos):
dependientes, sosegados, relajados, afables,
comprensivos, sociables.

Mesomorfos (robustos, musculosos, atléticos)
dominante, joviales, enérgicos, competitivos.

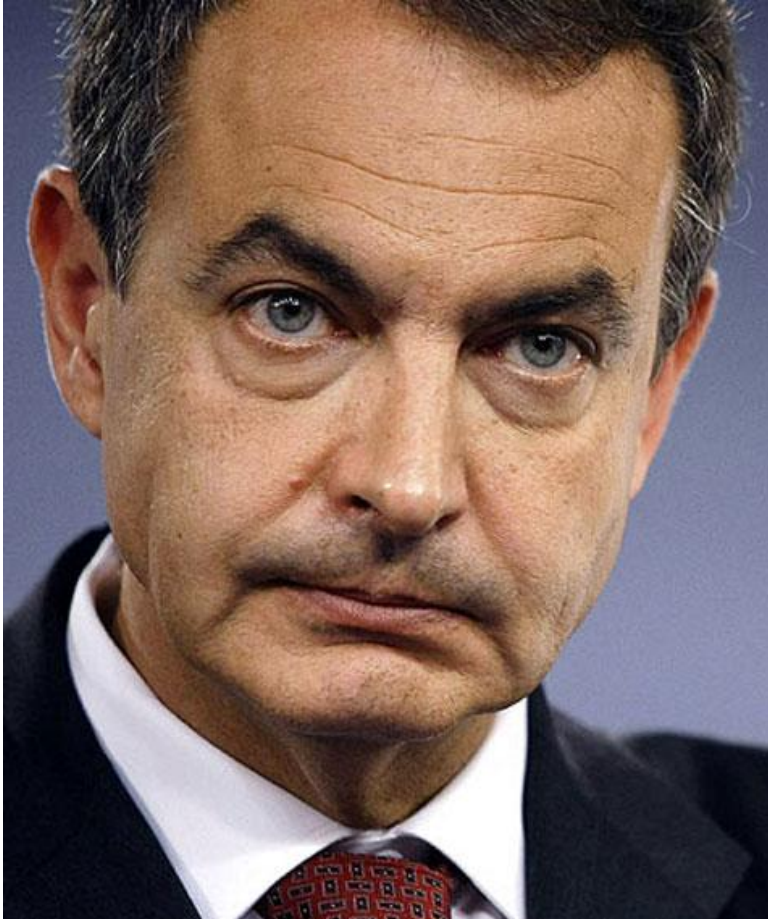
Ectomorfos (altos, delgados, frágiles)
aislados, tensos, meticulosos, reflexivos, serios

1. Rostros (mirada):

Lugar primordial de la comunicación de estados emocionales.

Datos sobre personalidad, estado emocional, raza, sexo, edad, inteligencia...

+ color, olor, pelo...





1. Actitud / postura:

cambios de peso, bascular de los pies, cruces de piernas...

1. + recto/derecho = actitud más seria
2. Distribución equitativa de orientación
3. Cerrazón: cruce de brazos, ladear el cuerpo... (obstáculos)

1. Gesticulación:

1. + amplitud = +distancia+expresividad
2. +velocidad = +energía (convicción?)
(también en el discurso)
1. + simetría= + tranquilidad
2. (asimetría= +riqueza expresiva)

1. Síntomas del miedo:

TEMBLOR

SUDORACIÓN DE MANOS

AUMENTO FRECUENCIA CARDÍACA

DIFICULTAD AL RESPIRAR

TENSIÓN MUSCULAR

PÉRDIDA DE CONCENTRACIÓN

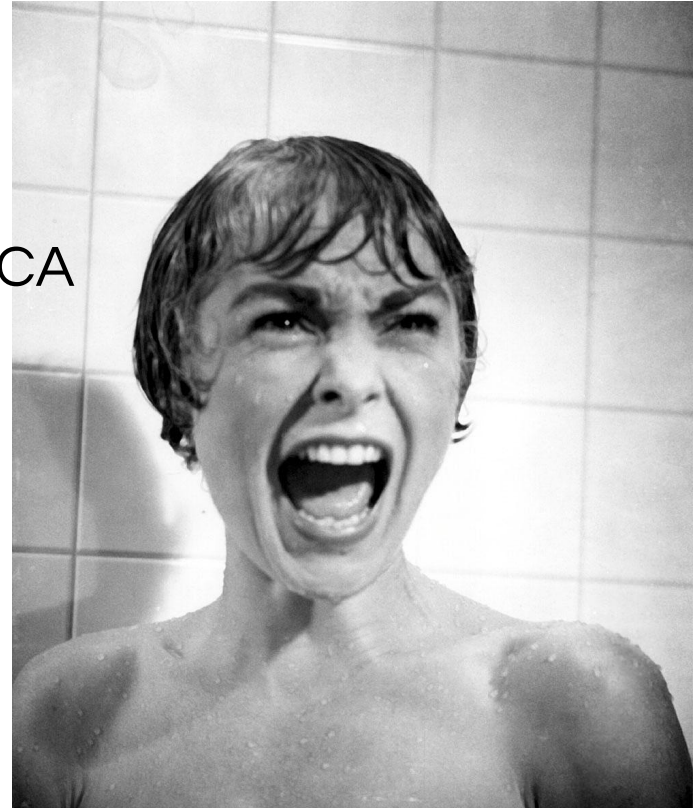
LAPSUS

MOLESTIAS GÁSTRICAS

VOZ INESTABLE

VÉRTIGO

VISIÓN DE TÚNEL



1. Miedo = pensamientos negativos
 - ANTICIPAR CONSECUENCIAS DESFAVORABLES
(Se reirán de mí...)
 - VALORACIÓN NEGATIVA DE UNO MISMO,
(no soy capaz... otros valen yo no...)
 - COMPARACIONES DAÑINAS Y DESTRUCTIVAS
 - AGRANDAR DETALLES DE LA INTERVENCIÓN
 - OBSESIÓN POR LAS REACCIONES FISIOLÓGICAS O PSICOSOMÁTICAS

1. Claves para afrontar el miedo:
 - NO EVITAR SITUACIONES de hablar en público
 - **CONOCIMIENTO** (DEL CONTENIDO, DEL PÚBLICO, DEL MEDIO...
 - MATERIAL APROPIADO (GUIÓN, MEDIOS EXTERNOS...)
 - RELAJACIÓN
 - PRÁCTICA

1. Claves para afrontar el miedo:
 - Cuanto más te preocupes por la audiencia y menos por ti mismo, menor será tu miedo a hablar en público y mejor conectarás





3. ¿A quién?

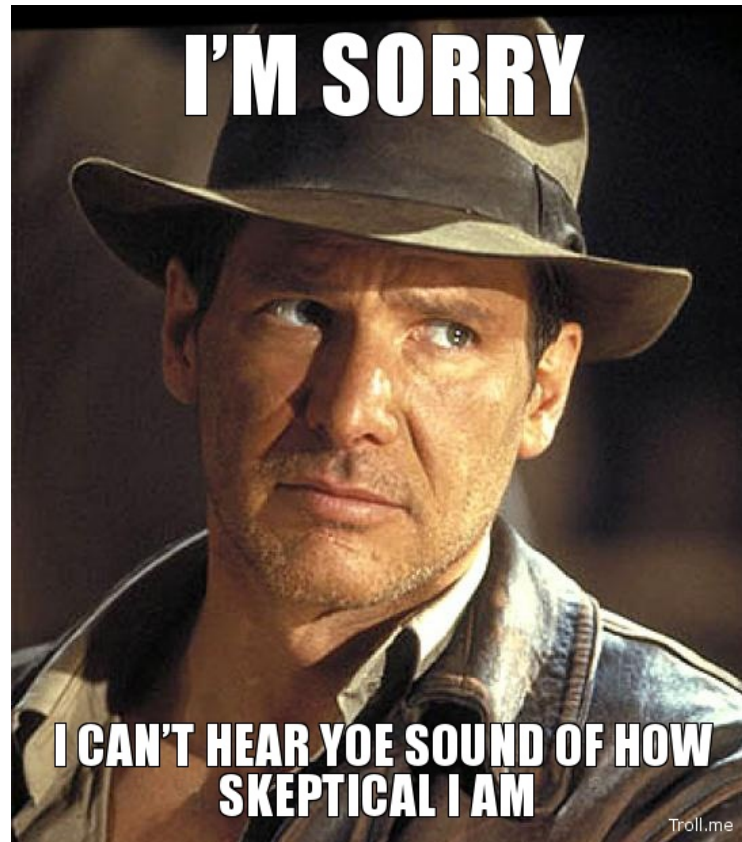
1. Los tipos de públicos

- 1) FIELES
- 2) ESCÉPTICOS
- 3) INDIFERENTES
- 4) ENEMIGOS

PÚBLICOS **FIELES**



PÚBLICOS **ESCÉPTICOS**



- 1) DATOS
- 2) CIFRAS
- 3) ESTADÍSTICAS
- 4) ARGUMENTOS RACIONALES

PÚBLICOS **INDIFERENTES**

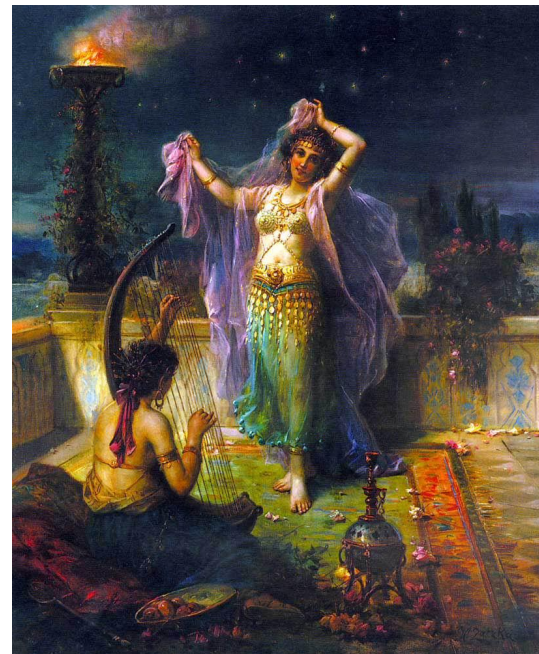


- 1) **MIEDO**
- 2) **BENEFICIOS**

PÚBLICOS **“ENEMIGOS”**



4.Modas y trucos



Tendencias

- El efecto Sherezade: storytelling
- El keynote / powerpoint

Tips & tricks

- La metáfora
- NO Muletillas
- Regla Kawasaki: 10 - 20 - 30

La mejor manera de
aburrir es no dejar nada
fuera

Voltaire



¡¡Gracias!!

Feedback:  @elx @tarsa

