Servicio de Orientación y Atención al Estudiante (SOAE).
Elaborado por Teresa Pérez

EXPOSICIONES ORALES

Facultad de Educación, Psicología y Ciencias del Deporte.

Universidad de Huelva

Más información en:
Pabellón 2. Alto. Despacho Nº 12
e-mail: apoyo.orientacion@fedu.uhu.es

Facultad de Educación, Psicología y Ciencias del Deporte
uhu.es

Introducción

> *¿Eres consciente de la importancia que tiene hablar en público para tu carrera profesional y sin embargo, te sigues poniendo nerviosa e incluso en ocasiones llegas a bloquearte?*

> *¿Consideras que tus presentaciones no tienen gancho y sientes que no eres capaz de seducir a tu audiencia?*

Fatiga

Temblor

Boca seca

Manos sudorosas

Temor

Miedo

Pérdida de aire

La mentalidad

Darle a la exposición la importancia que tiene y prestarle la atención que se merece.

La **mentalidad de la mayoría de los estudiantes** es: *"Yo tengo que decir toda esta información que tengo aquí y lo primordial es decirla toda sin equivocarme. Si lo consigo lo he hecho perfectamente"*

La **mentalidad correcta** es *"Sólo tengo diez minutos para explicarle el trabajo tan bueno que hemos estado haciendo, tengo que diseñar mi exposición para que me presten toda su atención durante los diez minutos y que nadie se aburra y deje de escucharme".*

Ideas para empezar

El modo de exponer es tan importante como lo que se expone. A la hora de exponer y defender públicamente un trabajo académico es necesario trabajar:

- La presentación.
- La exposición.

PARA CREAR UNA BUENA PRESENTACIÓN:

- Toda la información presentada debe ir ***ligada***.
- ***Evitar saturar*** la presentación con muchas diapositivas de modo que se tengan que pasar rápido.
- Debe haber ***coherencia*** y ***organización*** entre las diapositivas y material a presentar.

MENSAJE CLARO

En cuanto a la apariencia

Estilo: SIMPLICIDAD

Utilizar una ***paleta de colores***. Evitar que la presentación utilice muchos colores y sobre estimule al lector.

Utilizar principalmente ***colores pasteles***, y utilizar los colores chillones puntualmente o para mensajes concretos de gran relevancia.

Sea consistente en el ***tipo de letra, su tamaño y formato***. Evitar usar más de 2 tipos de letra, es antiestético y dificulta la lectura.

Se debe usar un tipo de ***letra clara*** y fácil de leer.

Utilizar ***fondos*** de pantalla ***sencillos***.

Eliminar distracciones: cuidado con los diseños muy vistosos porque pueden alterar el impacto del mensaje.

Exposición y Defensa

- Prepara un **guión**, una estructura, que permita a tus oyentes entender claramente el tema sobre el que estás hablando:

  Introducción, (principio), donde tomas contacto con la audiencia y presentas el tema principal y los contenidos

  Desarrollo (mitad) donde explicas el tema y los contenidos con más detalle y los argumentas

  Cierre (final) donde resumes los principales contenidos y expones las conclusiones

- **Vocabulario**, ser concreto, directo y exponer el tema o asunto con la mayor elocuencia posible.
- Una buena idea es **abrir y cerrar la presentación con textos/imágenes/vídeos… especiales**.

Exposición y Defensa

- **Lo que aparezca en la pantalla debe tener relación con aquello que estás hablando.**
- **No leas literalmente la presentación**. La lectura de un trabajo lo torna aburrido y el público pierde concentración.
- **El lenguaje del cuerpo es importante.** El movimiento de manos y cuerpo enfatiza, refuerza puntos.
- Si es posible **cambia de posición,** no te mantengas estático mucho tiempo. Moverse, sin emplear ademanes teatrales, agrega convicción a las palabras.
- **Modula la voz:** si es importante **lo que decimos**, mucho más importante aún es **cómo lo decimos**. Es fácil caer en un tono monocorde, sin inflexiones, que es aburrido y hace perder la concentración de la audiencia. El tono de voz debe cambiarse igual que se cambia en una conversación coloquial.
- Debes **evitar los tics y muletillas** ("ahh", "ehh") muy desagradables para la audiencia.
- **Contacto visual** con los presentes. El contacto visual debe ser franco y con toda la audiencia. La mirada debe ser en abanico a todo el público.
- **Factor tiempo.** Una buena presentación debe haber sido ensayada previamente. El ensayo debe incluir la medición del tiempo exacto que requerirá.
- Intenta **conocer el lugar y los equipos**, ya que eso te evitará un mal rato.

El día de la defensa

- Mantener la **confianza**, si tu tutor/tutora ha evaluado positivamente el trabajo y ha dado el visto bueno para su defensa, será porque es bueno.

- Cuidar la **imagen**, pero utilizar ropa cómoda.

- Procurar estar en el lugar asignado para la defensa al menos 10 minutos antes, podrás concentrarte en la defensa, y evitar las prisas de última hora.

- Asegurarse de tener todo el material que se necesita para la presentación (USB, puntero...). Mostrarse natural delante del Tribunal o Profesorado. Es de esperar que el Tribunal o profesor/a haga preguntas tras la defensa, hay que asegurarse que se han entendido bien y no reaccionar a la "defensiva".

- No existe ningún problema si se pide una aclaración sobre la pregunta.

El día de la defensa

- Recordar cuáles son **los objetivos del trabajo**. La información que se presente debe ser clara, estructurada y suficiente en cantidad y calidad para que el Tribunal pueda evaluar tanto el contenido del trabajo como las habilidades de comunicación oral.
- La **práctica lleva a la excelencia**.. Es buena idea presentar el trabajo ante familiares, amigos u otros compañeros de clase. Ellos podrán dar un ***feedback*** sobre aspectos a mejorar de los que probablemente no se sea consciente (excesivas ideas, tono de voz, movimientos o frases repetitivas, contacto visual con la audiencia...).
- **Evitar hacer cambios de última hora**. Los cambios pueden provocar inseguridad y hacer que se pierda el hilo conductor durante la defensa.
- **Realizar alguna actividad relajante**.

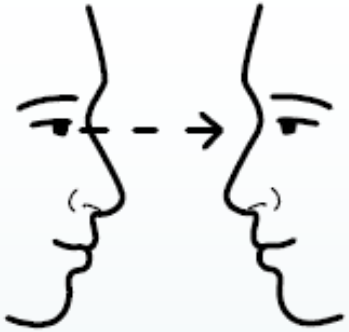
Estrategias

Estrategia 1: Logre que la tensión se ponga de su parte.

Es normal sentir más tensión cuando se habla en público. Algunos consejos para manejarla mejor y a nuestro propio interés:

- **Ser objetivos:** Aceptar el hecho de que sentiremos alguna tensión.
- **Identifique la tensión:** Tirantez en sus hombros, mariposas en el estómago, boca seca.
- **Libere la tensión:** Tensar los músculos, relajarlos y volverlos a tensar.
- **Libere la tensión mediante el movimiento:** Mover su cuerpo de la mejor manera que pueda.

Estrategias



Estrategia 2: Mantenga un contacto visual.

El **contacto visual** es la forma más poderosa y persuasiva de ganar la atención y obtener acuerdo.

- **Use el contacto visual:** No comience a hablar de inmediato, mira a las personas, salúdalos o sonríales.
- **Mantenga el contacto visual en todo momento:** Esto es un gran paso para obtener la respuestas que usted requiere de la audiencia.
- **Determine la audiencia:** Si ves a alguien distraído, el contacto visual ayudará a desviar la atención de esta persona hacia usted..
- **Aprenda a leer los rostros:** También nos ayudará a leer la reacción de la audiencia.

Estrategias

Estrategia 3: Póngase rápido en marcha.

Los primeros 30 segundos de su presentación son los más críticos y usualmente los más difíciles. Este es el tiempo en que usted debe establecerse a sí mismo y su mensaje.

- **Encuentre y use su reloj:** No se exceda mucho tiempo en contar anécdotas ni trate de resultar más simpático de lo que puede ser. Use los nombres claves de los miembros de la audiencia ya que es una forma personal y calurosa. Las bromas son de gran ayuda para “romper el hielo” pero recuerde que una broma pobremente contada no es graciosa.

Estrategias

Estrategia 4: Exponga las preguntas suavemente.

Uno de los temores más grandes es no tener la respuesta a una pregunta o tener la mente en blanco aún cuando se conozca la respuesta. Aquí algunas formas simples de enfrentar esta situación:

- **No se salga por la tangente:** Si no sabe la respuesta, sea honesto.
- **Escuche la pregunta:** Tómese su tiempo para responder.
- **Haga las respuestas cortas:** Nunca demore segundos para contestar una pregunta.
- **Organice su respuesta.**
- **Mantenga control con el contacto visual**.

Estrategias

Estrategia 5: Muestre los medios audiovisuales correctos.

Los **medios audiovisuales** pueden reforzar su mensaje para una mayor comprensión. Siga estas simples reglas, cuando use diapositivas, transparencias o carteles.

- **No use medios audiovisuales en los primeros 30 segundos:** Distraen las fases iniciales.
- **No le hable a sus medios audiovisuales:** Habla a la audiencia.
- **No lea sus medios audiovisuales:** Úselos para ilustrar.
- **Hágalo simple.**
- **Posicione el mensaje horizontalmente.**

Estrategias

Estrategia 6: Practique.

La **naturalidad** debe prevalecer en cualquier presentación oral, no obstante, debemos elaborar previamente un esquema para presentar nuestras ideas en forma clara y concisa. Nuestra presentación debe comunicarse oralmente, no leerse como un informe.

Practicar nuestro discurso nos ayudará a no divagar sino a transmitir una idea exacta de lo que se va a decir. Además, practicar también nos ayudará a desarrollar la confianza en nosotros mismos cuando hablamos en público. Verá que la intensa excitación nerviosa que muchos desarrollan cuando hablan en público, desaparece si ha adquirido dominio.

Estrategias

Estrategia 7: Utilice el lenguaje corporal.

Para transmitir las ideas, no solamente utilizamos la voz sino también nuestro cuerpo mediante gestos que a veces son más elocuentes y convincentes que nuestras palabras. Algunos consejos para hacer un adecuado uso de la expresión corporal:

- **Háblale a todo el auditorio, no solamente a una persona.**
- **Posición:** No es correcto ampararse detrás de la mesa y en ciertos momentos es conveniente moverse unos pasos para dar más énfasis a las palabras.
- **Gestos:** Debe haber concordancia entre lo que se siente y lo que se revela a través del gesto o la mímica y tenga cuidado de que sean naturales, no estudiados.

Estrategias

Estrategia 8: Sea natural.

Cuando exponga sus ideas no adopte poses artificiales, ni pretenda ser un “sabelotodo” pues causará rechazo en quien te escucha. La **naturalidad** se expresa en sus ideas, palabras, postura corporal, gestos, miradas.

Un orador es **natural** cuando utiliza su propio vocabulario, su habitual modo expresivo, las palabras y frases deben ser las propias. Se trata de ser sencillo y debemos evitar las falsas sonrisas, los ojos deliberadamente entornados, los movimientos pedantescos o las admiraciones que se apartan de la naturalidad.

Estrategias

Estrategia 9: Comience bien.

Un comienzo interesante es algo que arrebata la **atención inmediata**. La mejor regla de oro para empezar bien un discurso es ser lo más breve posible.

Podemos **generar curiosidad** con una pregunta interesante, una frase, anécdota y otra exposición que aunque no esté relacionada con el tema pueda provocar el interés. Una buen forma de acompañar estas expresiones y hacerlas más atractivas es mostrar algún objeto ya que es una excelente forma de atraer la atención.

Para comenzar bien, debemos **conocer** también el **auditorio** y determinar cuales son sus intereses lo cual nos permitirá orientar más acertadamente nuestra fase inicial.

¡Ánimo!

"Para hacer escuchar lo que decimos, es menester ponernos en el lugar de aquellos a quienes nos dirigimos"

J.J. Rousseau

Servicio de Orientación y Atención al Estudiante (SOAE).
Elaborado por Teresa Pérez

¿Tienes una duda?

¡PREGUNTA LO QUE QUIERAS!

Facultad de Educación, Psicología y Ciencias del Deporte.

Universidad de Huelva

Más información en:
Pabellón 2. Alto. Despacho Nº 12
e-mail: apoyo.orientacion@fedu.uhu.es

Facultad de Educación, Psicología y Ciencias del Deporte
uhu.es