

Defensa del TFG

GEMMA PRIETO SOLVES

gemprsol@idm.upv.es

DOCENCIA VIRTUAL

Finalidad:

Prestación del servicio Público de educación superior (art. 1 LOU)

Responsable:

Universitat Politècnica de València.

Derechos de acceso, rectificación, supresión, portabilidad, limitación u oposición al tratamiento conforme a políticas de privacidad:

<http://www.upv.es/contenidos/DPD/>

Propiedad intelectual:

Uso exclusivo en el entorno de aula virtual.

Queda prohibida la difusión, distribución o divulgación de la grabación de las clases y particularmente su compartición en redes sociales o servicios dedicados a compartir apuntes.

La infracción de esta prohibición puede generar responsabilidad disciplinaria, administrativa o civil



UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA



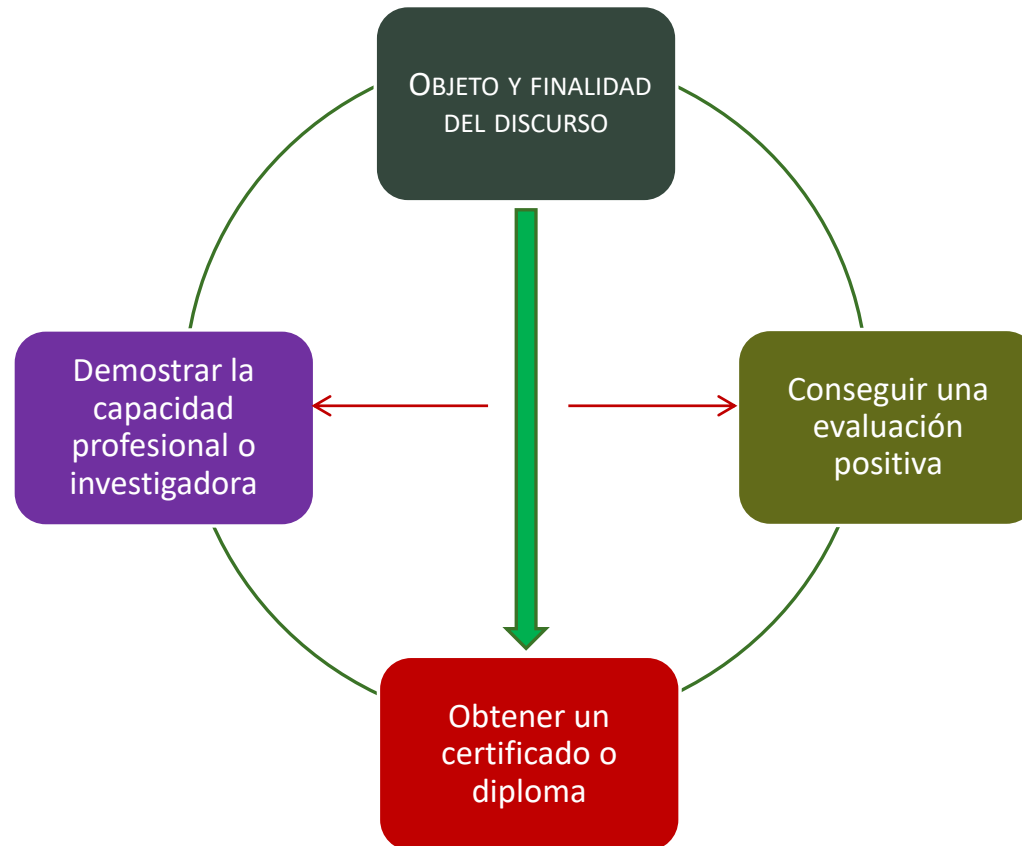
Recomendaciones para la defensa

ETSINF

La exposición oral

- Se trata de una exposición formal, ordenada y sintetizada
- La exposición tiene una duración de 20 minutos y un máximo de 45 minutos (incluidas las respuestas a las preguntas formuladas por el tribunal).

Objetivos de la defensa



Objetivos de la presentación

- Conectar con el tribunal
- Dirigir y mantener la atención
- Fomentar la comprensión y el recuerdo
- Conseguir una buena valoración

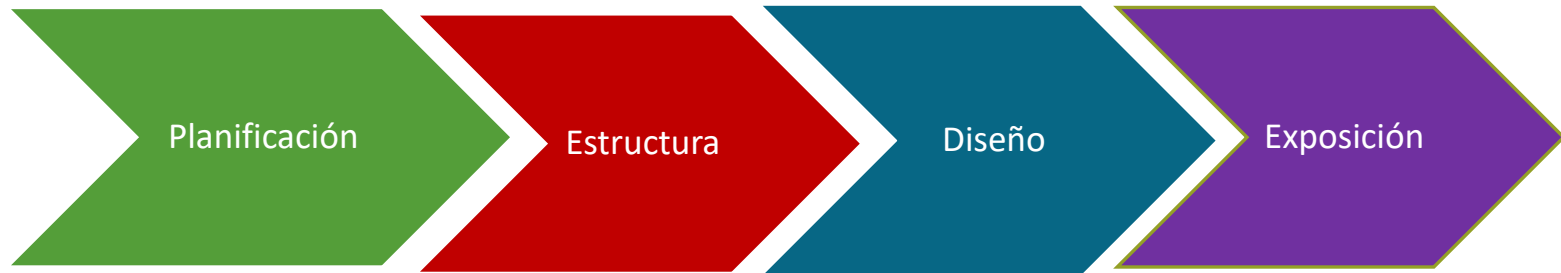
Dirigir y mantener la atención

- Una buena estructura de presentación
- Un buen diseño
- Conducir al receptor para que preste atención a lo más importante
- Materiales
- Ejemplos
- ...

Fomentar la comprensión y el recuerdo

- Superar las limitaciones de las presentaciones
 - El tiempo
 - El volumen de información es muy superior al tiempo disponible
 - No trates de correr, sintetiza
 - Céntrate en lo esencial
 - La capacidad cognitiva de la audiencia
 - Cuanto más información se da, menos se recuerda
 - Proporciona la información justa
 - Guía su atención a través de las diapositivas (diseño)

Proceso de una exposición



presentación

El *Power Point* es solo una herramienta
(existen otras)

Planificación

- ¿Cuál es el propósito del acto?
- ¿Quién es la audiencia? ¿Qué implica?
- ¿De cuánto tiempo dispones?
- ¿Cómo es el aula? ¿Qué posibilidades ofrece?
- ¿Cuál es la idea fundamental que quieres transmitir?
- ¿Cuál es la mejor estrategia para conseguirlo?
- ¿Sabes todo lo que precisas?
- ¿Necesitas aprender algo?

Contenido: estructura del discurso

■ La apertura

- Párrafo introductorio general que resume lo que se va a decir (despierta el interés)

■ El cuerpo

- Organiza las ideas de acuerdo a una estructura lógica (la misma que en el texto escrito pero sintetizado)

■ La conclusión

- Constituye el compendio de lo que se ha dicho

Estructura de la presentación

- Portada
- Establece un índice de contenidos
- Sigue la estructura del trabajo
- Indica en cada diapositiva el epígrafe del índice que tratas
- Mantén en todas las transparencias el tamaño, tipo y color de letra que hayas establecido
- No olvides la conclusión
- Termina, si puedes, con una frase o pensamiento de un autor de prestigio (relacionado con el tema de tu trabajo)
- ...

Estructura. Conclusiones

- El éxito de una presentación depende del final
- El cierre determina la impresión final
- Utiliza frases concisas que incluya la idea clave de la presentación y tu punto de vista
- Diferentes técnicas, según el proyecto o trabajo:
 - Vincular objetivos con conclusiones
 - Resumir los tres puntos principales
 - Utilizar una cita
 - Reafirmar el beneficio
 - Llamar a la acción (innovación, solución de un problema, creatividad...)

Las diapositivas: el formato

- Diseño:
 - Fuente (tipo de letra)
 - Tamaño
 - Colores de cabeceras y subapartados
- Portada/título:
 - Acentos, aunque esté en mayúsculas
 - No utilizar puntos
 - Autor del trabajo / tutor
- Categorías:
 - Tamaño y color
 - Viñetas

Las diapositivas: el color

- Contraste fondo-letra
- Conceptos importantes: colores más vivos

Diapositivas: el color

El color es importante
El color es importante
El color es importante

El color es importante
El color es importante
El color es importante

El color es importante
El color es importante
El color es importante

El color es importante
El color es importante
El color es importante

El color es importante
El color es importante
El color es importante

El color es importante
El color es importante
El color es importante

La exposición

- Conócete a ti mismo (ensayos con compañeros o algún profesor)
 - Fortalezas
 - Debilidades
- La pasión por el tema
 - La voz
 - La mirada
 - Los gestos
 - Transmite fuerza y convicción
 - ...

Recomendaciones

- Explica la estructura de tu presentación y lo que se cubrirá en cada una de ellas
- Pon de relieve la estructura de la exposición mediante marcadores del discurso
- Recurre mínimamente a la lectura. Solo utiliza un guion
- Vocaliza bien, sin prisas
- Varía el tono y el ritmo
- Habla con corrección y adecuación lingüística
- Practica para ajustarte al tiempo y ganar en seguridad
- Ensaya para comprobar la claridad y estructuración de tu exposición

Recomendaciones

- Familiarízate unos días antes con la sala y el material
 - Estudia donde está la pantalla, el proyector...
 - Mesa, silla, cables...
 - No interceptes con tu cuerpo el haz del proyector
 - Verifica que se lee con facilidad
- Comprueba la resolución del proyector
- El exceso de luminosidad dificulta la visión de las diapositivas
- Si tu presentación contiene vídeos/demos comprueba su funcionamiento antes
- No improvises, crea un espacio confortable
- Ensay

El lenguaje no verbal

No solo comunicas con tus palabras, comunicas con todo tu ser

- Los mensajes no verbales son una carta de presentación. es la primera impresión que damos
- Los gestos hablan sin voz
- El contacto visual es esencial para conectar con el tribunal, esquivar la mirada es un signo de que escondemos algo
- Mostrar una sonrisa es una buena manera de generar una primera impresión positiva

El lenguaje no verbal

- Lenguaje corporal
 - Gestos: manos, movimientos en general, *tics*, etc.
 - Posición del cuerpo
 - Erguido, relajado y distendido
- Mirada
 - Dirígela al tribunal
 - No mires al público
 - No te dirijas a la pantalla
- Desplazamientos
- Porte
- Vestimenta (es parte del mensaje)
- Gesticulación

El lenguaje no verbal

Evita

- Meter las manos en los bolsillos
- Cruzar los brazos
- Juguetear con lo que tengas en la mano
- Pasarte la mano por la boca, la cabeza, barbilla...
- Señalar con el dedo índice, utiliza el puntero

Toma conciencia de tus muletillas gestuales

Consejos y reflexiones

- Controla tus gestos
- Haz pausas para que la audiencia reflexione
- Emplea los términos técnicos acordes a tu trabajo
- Si te excedes en el tiempo pasa a las conclusiones, nunca dejes la presentación sin cerrar
- Evita bueno, vale, bien, eh, etc.

El cierre: las citas

- Refuerzan los argumentos de tu exposición
- Escríbela en una diapositiva vacía
- Se puede ilustrar con alguna imagen del autor o alusiva al tema
- La exposición se puede cerrar con la portada de la presentación realizada

El orador debe ser capaz de imaginarse a sí mismo en situación de oyente, de simpatizar con él, es decir, ha de establecer esa cooperación interactiva con los destinatarios

Quintiliano