



Cómo mejorar las presentaciones orales

OEG, 28 junio 2018

Guadalupe Aguado de Cea

Edna Ruckhaus



La S.V. è invitata alla presentazione del libro

CARO AMICI MIEI

di Fabrizio Borghini e Jacopo Nesti

NTE Edizioni

Venerdì 12 settembre 2014 - ore 18.00

Spazio espositivo "85 Via Cavour"

Via Cavour, 85 - Arezzo

Interverranno:

Fabrizio Borghini

Danielle Villicana D'Annibale



- Exposición oral de un tema ante una persona/ audiencia con una finalidad concreta.
 - ¡¡¡¡¡Esta acepción no figura en DRAE!!!!

• ***The presentation is to make an emotional sale***

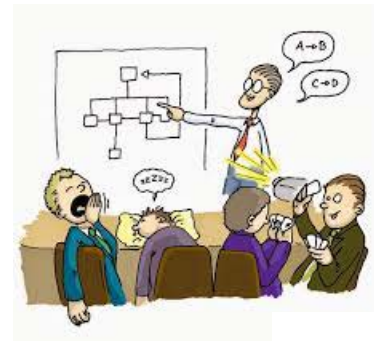
(Seth Godin)

- Ámbito **académico**:
 - Defensa de TFM
 - Defensa de tesis
 - Clases
 - Participación en congresos, conferencias, jornadas
- Ámbito **profesional**
 - Presentación personal
 - Presentación de un proyecto **en** la empresa
 - Presentación de un proyecto **fuera** de la empresa
- Ámbito **extra-profesional**
 - Presentación de un libro, disco, etc.

- Por muy bueno que se sea en el **plano técnico**, es básico:
- A) saber **comunicar**
 - En el equipo de trabajo *Elevator pitch*,
 - En la empresa
 - En la universidad
 - En otros foros más generales
- B) saber **qué contar**:
 - **Seleccionar** el **conocimiento**, simplificarlo y hacerlo más accesible.
- C) saber **adaptarlo** a organizaciones y audiencia

Objetivos generales de una presentación

- Comunicar un mensaje
- Conectar con la audiencia
- Mantener la atención
- Fomentar la comprensión



- ¿Para quién tengo que hablar? **Audiencia**
- ¿Con qué objetivo? **Finalidad**
- ¿De qué tema? **Contenido**
- ¿Cómo hacerlo? **Modo**

“Designing a presentation without an audience in mind is like writing a love letter and addressing it: To Whom It May Concern.” –

Ken Haemer

<http://mannerofspeaking.org/tag/ken-haemer/>

(taken from John Zimmer’s webpage)



- ¿Son **expertos**? ¿Son **legos** en la materia?
- ¿Son personas con **capacidad de decisión** sobre el tema?
- ¿**Qué saben** del tema?
- ¿Pertenecen todos al mismo **ámbito cultural**?
- ¿**Por qué** están en la sala?



Audiencia: Otros aspectos pragmáticos

- ¿Qué **beneficios** obtiene la audiencia de mi presentación?
- ¿Qué **aspectos** les pueden resultar más interesantes?
- ¿Qué **preguntas** me pueden hacer?



- ¿Cuál es el **objetivo de la presentación?**

- Informar
- Convencer
- Persuadir
- Motivar
- Inspirar
- Educar
- Enseñar



**¡¡¡VENDER UN
PRODUCTO!!!**

- Seleccionar el contenido, según **audiencia** y **finalidad**
- Preparar un borrador
- Tener un mensaje claro

iPod: Mil canciones en tu bolsillo

iPhone: Apple reinventa el teléfono

MacBook Air: El portátil más delgado del mundo

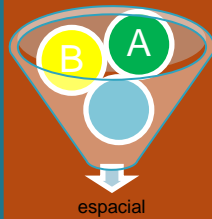
«Francia es nuestra patria, pero Europa es nuestro futuro.» F. Mitterrand

¿Cómo se lo digo? ¿Qué estructura sigo?

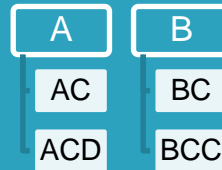
Secuencial



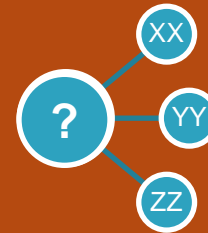
Espacial



Jerárquico



Problema-solución



Comparación contraste



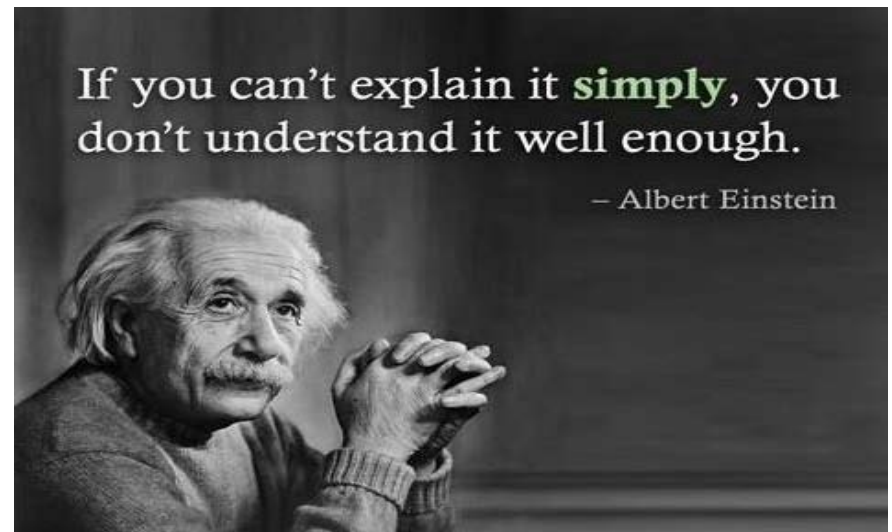
Basado en Gonzalo Álvarez “El arte de presentar”

- **Definir** un problema que necesita solución
- **Describir** la hipótesis de trabajo
- **Describir** el experimento que prueba la H. de trabajo
- **Mostrar** los datos y el análisis realizado sobre los resultados: gráficos, tablas, figuras
- **Conclusiones** y plan de acción

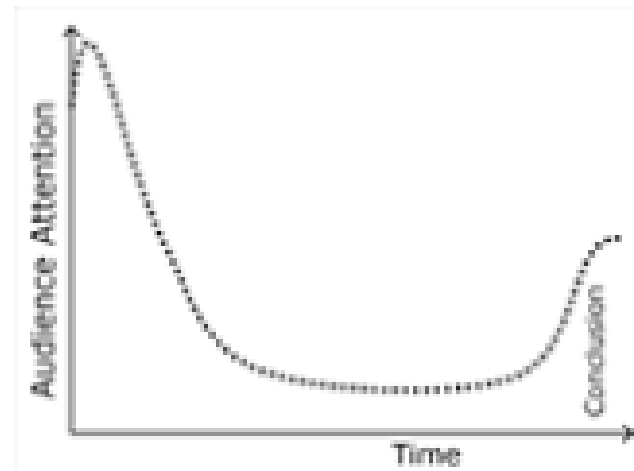
Introducción
Metodología
Resultados
Conclusión

1. **Introducción:** Apelar a las **emociones**. Historia
2. **Desarrollo:** Apelar a la **razón**
3. **Conclusión:** Llamada a la **acción**

- Hacer la presentación personal
- Despertar el interés de la audiencia ¿Cómo?
- Destacar la importancia de lo que vamos a decir
- Decir claramente lo que se va a contar
- Exponer con claridad



- Preguntas retóricas
- Historia
- Recapitulación: Frases de conexión
- Presentación de un objeto
- Ejemplos y metáforas
- Anécdotas



Mosquitoes, malaria and education



- https://www.ted.com/talks/bill_gates_unplugged

¿Cómo terminar la presentación?

- Volver al inicio
 - !!! El final tan importante como el principio !!!
- Recapitular: recordar las ideas principales
- Llamar a la acción
- Inspirar, ilusionar
- Invitar a la reflexión
- Preparar respuestas a posibles preguntas

- **Voz** (volumen, tono, ritmo, ...): paralingüística
- **Lenguaje corporal**: kinésica
- **Espacio personal**: proxémica

- Vocalización
- Entonación [1]
- Intensidad
- Ritmo y pausas
- ¿Leer o no leer?

Animate your audience
...not your slides



[1] ¡Vámonos de aquí, pues no quiero ver a ese tío!

- ¡Desterrar las muletillas!:
 - Voy a hablar un poco.....
 - Bueno, pues, yo soy
 - Bueno, vamos a ver un poco...!
 - Hola, voy un poco a explicar...
 - Voy más o menos a decir...
 - Esto es un poco como...
 - ¿Vale? ¿Vale?



- *The width of a random smile correlates with the length of life;*
- *A single smile can give you as much energy as 1,000 bars of chocolate.*
- *Children smile on average about 400 times a day. Adults smile on average only about 15.*
- *Business insider*

GESTURES
AND THEIR
MESSAGES



- Gestos
- Manos
- Posturas
- Miradas





- Convenciones culturales: saludos, posturas, interrupciones, miradas, etc.
 - *High-context cultures (Asian, African, Arab, South-American cultures)*
 - *Low-context cultures (Australian, American, Escandinavian...)*

- ¿Qué **composición** adopto?
- ¿Plantillas **tradicionales**? ¿**creativas**?
- ¿Qué **color**?
- ¿Estadísticas, tablas, figuras?
- ¿Cuánta **animación**? ¿Cuánto **texto**?
- ¿Cuánto **tiempo** para cada transparencia?
- ¿**Videos**? ¿**enlaces** directos?

¡Demasiada información!

- La mayoría de diapositivas presentan este aspecto.
- Grandes cantidades de texto en una sola pantalla.
- Usando listas no numeradas para dar cierta estructura al contenido
 - Y si es necesario, con listas de segundo nivel que añaden más detalles si hace falta.
 - Reduciendo el tamaño de la fuente y, por tanto, dificultando su correcta visualización por parte del público
 - Algunos incluso se atreven con listas de tercer nivel pero si siguen así parecerán más una revisión oftalmológica que una presentación 😊
- Otros tienen el detalle de añadir alguna figurita para adornar un poco.
 - Digamos que tampoco mejoran mucho el resultado final que sigue teniendo un componente visual casi nulo.





Ejemplo:

MENU

Llenar las diapositivas de imágenes o usar imágenes que no tiene que ver con el tema como se muestra a continuación:







CI-5313 Arquitectura y Administración de Bases de Datos

Clase 8 – Transacciones – Concurrency (I)

Prof. Edna Ruckhaus

Fundamentals of Database Systems – Elmasri, Navathe

Database Management Systems – Ramakrishnan

Slides <http://courses.cs.washington.edu/courses/cse444/>

1



CI-5313 Arquitectura y Administración de Bases de Datos
Edna Ruckhaus

Concurrency

Transacción

Historia

Conflicto
Serializable..Serial

Operaciones

Read
Write
Commit
Rollback



1

COMMIT

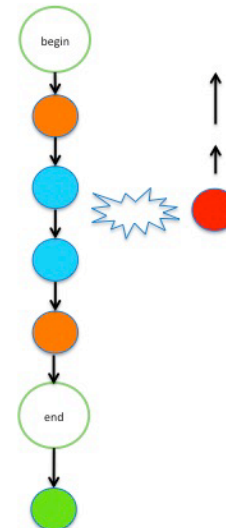
This signals a **successful end** of the transaction so that any changes (updates) executed by the transaction can be safely committed to the database and will not be undone.

ROLLBACK

- If the app gets to a place where it can't complete the transaction successfully, it can execute **ROLLBACK**
- This causes the system to "abort" the transaction
 - Database returns to a state without any of the changes made by the transaction
- Several reasons: user, application, system



CI-5313 Arquitectura y Administración de Bases de Datos



Operaciones de una transacción

Commit

Señala terminación **exitosa**. Las actualizaciones pueden ser **comprometidas** a la Base de Datos y **no serán deshechas**

Rollback

La transacción se **aborta**, se **deshacen** las actualizaciones y la Base de Datos retorna a su **estado anterior**

- ¿Cuánto **tiempo** tengo?

- Medir el tiempo

- Equilibrar la dedicación a cada parte

- ¡¡¡Ensayar , ensayar, ensayar!!!



- ¡¡¡Nadie se queja de que una charla ha durado menos!!!

¿Nervioso? Cómo controlar los nervios

- Preparar la presentación minuciosamente
 - No improvisar
- Controlar pensamientos negativos
 - ¿Depende de mi?
 - ¿Mis transparencias son buenas?
 - ¿He ensayado suficiente?
- Ejercicios previos
 - Relajación
 - Respiraciones profundas



- ***Tell them what you are going to say***
 - Destacar la importancia de lo que vamos a decir
 - Decir claramente lo que se va a contar
- ***Say it;***
 - Atender a forma y contenido tanto del discurso oral (voz, entonación, etc.) como escrito
- ***Then, tell them what you've said***
 - Recapitular: recordar las ideas principales

Dale Carnegie



Hacer buenas presentaciones es un
arte.....pero

¡¡SE PUEDE ADQUIRIR!!



Cómo mejorar una presentación oral

OEG, 28 junio 2018

Guadalupe Aguado de Cea

Edna Ruckhaus

- Ejemplo 1. Bad presentations by students

<https://www.youtube.com/watch?v=YivQYel0vys>

- Ejemplo 2. How to open and close presentations by Mark Powell

https://www.youtube.com/watch?v=YI_FJAOcFgQ

- Ejemplo 3. Steve Jobs 2005

https://www.youtube.com/watch?v=UF8uR6Z6KLc&index=3&list=PL0Lm-oGtbYSCi3pkn_M9VZOmNhnPodA8w

- Ejemplo 4. Bill Gates at Harvard -1

https://www.youtube.com/watch?v=AP5VIhbJwFs&index=1&list=PL0Lm-oGtbYSCi3pkn_M9VZOmNhnPodA8w

- Érase un vez un pobre leñador que estaba una noche junto al hogar atizando el fuego, mientras su mujer hilaba, sentada a su lado.
- Dijo el hombre:
 - – ¡Qué triste es no tener hijos! ¡Qué silencio en esta casa, mientras en las otras todo es ruido y alegría!
 - – Sí -respondió la mujer, suspirando-. Aunque fuese uno solo, y aunque fuese pequeño como el pulgar, me daría por satisfecha. Lo queríamos más que nuestra vida.

Texto 2. Javier Marías, “El País”

- En 1859 no había teléfono ni radio ni televisión, no digamos redes sociales y móviles que expanden con alcance mundial, y en el acto, cualquier noticia; pero también cualquier consigna, bulo, mentira, calumnia y prejuicio. En esa fecha, sin embargo, John Stuart Mill, en su célebre ensayo “Sobre la libertad”, escribió lo siguiente (me disculpo por la larga cita, cuyas cursivas son mías): “Como las demás tiranías, esta de la mayoría fue al principio temida, y lo es todavía, cuando obra, sobre todo, por medio de actos de las autoridades. Pero las personas reflexivas se dieron cuenta de que cuando es la sociedad misma el tirano, sus medios de tiranizar no están limitados a los actos que puede realizar mediante sus funcionarios políticos. *La sociedad puede ejecutar, y ejecuta, sus propios decretos; y si dicta malos decretos en vez de buenos, o si los dicta a propósito de cosas en las que no debería mezclarse, ejerce una tiranía social más formidable que muchas de las opresiones políticas, ya que si bien no suele tener a su servicio penas tan graves, deja menos medios para escapar de ella, pues penetra mucho más en los detalles de la vida y llega a encadenar el alma. Por eso no basta la protección contra la tiranía del magistrado. Se necesita también la protección contra la tiranía de la opinión y sentimiento prevalecientes; contra la tendencia de la sociedad a imponer, por medios distintos de las penas civiles, sus propias ideas y prácticas como reglas de conducta a aquellos que disientan de ellas; a ahogar el desenvolvimiento, a impedir la formación de individualidades originales y a obligar a todos los caracteres a moldearse sobre el suyo propio*”.

“En el corazón tenía
la espina de una pasión;
logré arrancármela un día:
ya no siento el corazón.

Y todo el campo un momento
se queda, mudo y sombrío,
meditando. Suena el viento
en los álamos del río.”