



ESCOLA TÉCNICA SUPERIOR DE INXENIERIA DE CAMINOS,  
CANAIS E PORTOS

ACCIÓN FORMATIVA:

# CONECTA!

CÓMO EXPOÑER PRESENTACIÓNS  
E PROXECTOS DE ENXEÑERÍA  
CIVIL.

Impartido por Ramiro Neira  
[www.artestudioxestióncultural.com](http://www.artestudioxestióncultural.com)

artestudio

**REUNIÓN INFORMATIVA: XOVES 21 DE FEBREIRO 12.45H**

**Inscríbete ata ás 14h do 22 de febreiro en <http://caminos.udc.es/servicios/icam/Modelos/ExposicionOral/>**

Martes 12 de Marzo de 16.00 a 20.00h	Xoves 14 de Marzo de 16.00 a 20.00h
Martes 19 de Marzo de 16.00 a 20.00h	Xoves 21 de Marzo de 16.00 a 20.00h
Martes 26 de Marzo de 16.00 a 20.00h	

*Para realizar a admisión, os inscritos ordenaranse en 4 Bloques: 1º alumnado matriculado exclusivamente no PFC/PFG; 2º alumnado matriculado no PFC/PFG; 3º alumnado matriculado no último curso (4º de Grao e 2º de Máster); 4º Alumnado restante. En cada un destes bloques o alumnado será ordenado pola nota do expediente académico.*

**ACCIÓN FORMATIVA**

# **CONECTA!**

**CÓMO EXPONER PRESENTACIONES Y PROYECTOS DE INGENIERÍA CIVIL**

**«No puedes dar algo que no tienes, no puedes contar algo que no conoces, no puedes compartir algo que no sientes.»**

**John C. Maxwell, El poder de las relaciones**



# CONECTAR PARA TENDER PUENTES

## Objetivos de la formación

- Presentar y estructurar sus ideas en función de los objetivos que desea alcanzar.
- Ganar claridad a la hora de presentar en público.
- Superar el miedo escénico.
- Emplear las técnicas y herramientas de la comunicación verbal y no verbal.
- Aumentar su habilidad para influir en su público y movilizarlo.
- Ganar confianza y administrar el tiempo adecuadamente.
- Aprender a improvisar a la hora de intervenir en público.

## A quién se dirige esta formación

Esta acción formativa tendrá un número máximo de 24 participantes

- Alumnado del Grado en Tecnología de la Ingeniería Civil.
- Alumnado del Grado en Ingeniería de Obras Públicas.
- Alumnado del Máster en Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos
- International master on water engineering,
- Máster en Ingeniería de Estructuras y Materiales Aeroespaciales

## Beneficios de la formación

- Sabrá cómo afirmarse durante sus presentaciones trabajando la voz, la dicción y la mirada.
- Intensidad de la formación: Presentaciones, debate, y ejemplos prácticos.
- Cada participante recibe a lo largo de la formación análisis y recomendaciones personalizados.
- Esta formación proporciona las técnicas, el entrenamiento y los recursos para mejorar en sus intervenciones.



## Impartido por

**Ramiro Neira Cortés**

- Diplomado en Magisterio (Audición y lenguaje)
- Actor y docente teatral .
- Responsable de área de formación y creación teatral de Artestudio Xestión Cultural.

## Distribución de la formación

**Duración:** 20 horas

**Estructura:** De lunes a viernes con 4 horas de formación cada día

**Horario:** De 16h a 20h

## Coste de la acción formativa

Actividad docente, operación exenta de IVA, art. 20 uno 9º Lei de IVE.

### Información y Contratación en:

ESTEFANÍA VÁZQUEZ SEOANE  
CIF-46904102H  
R/Marina Nieto Álvarez, 12. Baixo  
15009- A Coruña  
TLF: 981 131819 – 630867712 (Fani) – 696723016 (Ramiro)  
produccion@artestudioxestioncultural.com



# CONTENIDOS

## **1-FUNDAMENTOS DE LA PRESENTACIÓN**

*La presentación como arte*

*Pilares sólidos de una presentación*

*Conectar para tender puentes*

## **2-PLANIFICACIÓN**

*Comprender las necesidades de la audiencia*

*Elaboración del mensaje que se desea transmitir*

*Adaptarse a las circunstancias*

*Conocerse como ponente.*

## **3-ESTRUCTURA DE LA PRESENTACIÓN**

*Selección de las ideas relevantes*

## **4- DISEÑO- COMUNICACIÓN VISUAL**

## **5-EXPOSICIÓN**

*Comunica con tu voz*

*Comunica con tu cuerpo*

# 1-FUNDAMENTOS DE LA PRESENTACIÓN

## LA PRESENTACIÓN COMO ARTE

Una presentación es un acto vivo de comunicación en el que un ponente expone desde el corazón sus ideas delante de una audiencia formada por personas con sus inquietudes, problemas e historias personales con el fin de inspirarles un cambio que mejore su situación actual.

## PILARES SÓLIDOS DE LA PRESENTACIÓN

Si, según la canción, «tres cosas hay en la vida: salud, dinero y amor», las presentaciones sólidas se apoyan a su vez sobre tres pilares firmes: contenido, diseño y exposición. Las presentaciones que inspiran a las audiencias a cambiar, que dejan una huella indeleble en los asistentes, alcanzan un equilibrio razonable entre un contenido original, un diseño agradable y una exposición apasionada. Elimina cualquiera de las tres patas y la presentación se tambaleará.

## CONECTAR ES TENDER PUENTES

Hablar es fácil. Lo difícil es que tus palabras cuenten: conectar con quienes te escuchan, ya sea un individuo, un pequeño grupo, o una gran audiencia. La conexión con tu audiencia constituye la base de la influencia. Sin conexión no hay verdadera comunicación. Para tener éxito en la vida debes trabajar con otras personas. Y para obtener lo máximo de estas relaciones, debes aprender a conectar.

### Los 5 Principios de Conexión con grandes audiencias

#### 1 Conectar aumenta tu influencia en cualquier situación

Observa a grandes comunicadores expertos en conectar, aprende de ellos y adáptalo a tu estilo personal:

- Dile a tu auditorio que te entusiasma estar con ellos.
- Comunícales que deseas aportar valor a sus vidas.
- Hazles saber de qué modo ellos o la organización a la que representan te aportan valor a ti.
- Diles que compartir ese momento con ellos es tu prioridad de ese día.

## 2 Conectar tiene que ver con los demás

Muchos ponentes fallan porque dan la impresión de que ellos y su mensaje son más importantes que su audiencia. Supera esa barrera demostrando a tus oyentes que son importantes para ti:

- Expresa tu apreciación por ellos y por la ocasión.
- Haz algo especial por ellos, como preparar un contenido único y házselo saber.
- Contempla a todos en la audiencia como un “10”, esperando una gran respuesta de ellos.
- Cuando termines de hablar, manifiéstales cuánto has disfrutado en su compañía.

## 3 Conectar va más allá de las palabras

Ve más allá de las palabras y mejora tu comunicación no verbal gracias a estas tres prácticas:

1. Conecta visualmente a través de la sonrisa.
2. Conecta intelectualmente mediante pausas estratégicas para dar tiempo a la audiencia a pensar sobre lo que has dicho.
3. Conecta emocionalmente a través de expresiones faciales, la risa, las lágrimas.

## 4 Conectar siempre requiere energía

La audiencia espera recibir, no dar. Cuanto más grande sea la audiencia, más energía te requerirá. Aumentarás tu energía gracias a la confianza, la pasión, la positividad.

## 5 Conectar es más una destreza que un talento natural

A conectar se aprende:

- Muestra interés en tu audiencia, trata de mezclarte con ellos durante el evento.
- Valora a cada persona y su tiempo dedicando tiempo a preparar tu presentación.
- Pon a las personas en primer lugar haciéndoles saber que estás allí para servirlos: responde preguntas y sé accesible después de la charla.
- Exprésales tu gratitud y dales las gracias por su tiempo.

## Las Cinco Prácticas de Conexión con grandes audiencias

### 6 Las personas que conectan lo hacen a partir de puntos en común

1. Trata de sentir cómo se *sienten* y reconoce y valida sus sentimientos.



2. Comparte con ellos que tú también te has *sentido* de la misma manera.
3. Comparte con ellos lo que has *encontrado* que te ha ayudado.
4. Ofrecete para ayudarles a *encontrar* ayuda para sus vidas.

### 7 Las personas que conectan se esfuerzan por simplificar el mensaje

Dos buenas maneras de aproximarte a tu mensaje son preguntarte:

- ¿Qué es lo estrictamente esencial que necesito comunicar para que la gente lo entienda?
- ¿Cómo puedo hacer que esos pocos puntos esenciales sean memorables?

### 8 Las personas que conectan crean experiencias que todos disfrutan

La audiencia quiere que se le entretenga. Y una de las mejores formas de hacerlo es a través de las historias.

### 9 Las personas que conectan inspiran a los demás

El elemento más importante de la comunicación cuando tratas de conectar con la audiencia es cómo la has hecho sentir:

- Deberían ver que disfrutas estando con ellos y que sinceramente deseas ayudarlos.
- Deberían sentir que eres su amigo.
- Deberían sentir que eres auténtico y vulnerable: no perfecto, sino en crecimiento.
- Deberían sentir que estás conversando con ellos, no pontificando.
- Deberían sentir que crees en ellos y que pueden creer en sí mismos.

### 10 Las personas que conectan viven lo que predicán

Es tentador mostrar solamente tu lado bueno y minimizar o disimular por completo tus debilidades. Así creas inautenticidad en tu comunicación. La gente no conecta con comunicadores falsos. Muéstrate vulnerable con la gente y deja que sepan quién eres realmente.

## 2-PLANIFICACIÓN

### COMPRENDER LAS NECESIDADES DE LA AUDIENCIA

Una conferencia es un acto vivo, único, irreplicable. Debes amoldarte al público en cada nueva ocasión. Su éxito depende en buena medida de tu capacidad de adaptación, tu flexibilidad y tus reflejos. Cuanto mejor conozcas las necesidades de los asistentes, mejor conectarás con ellos. Una de las cualidades más importantes del orador es saber escuchar al auditorio. Nunca olvides que en una presentación no hablas para ti, sino para los asistentes, y si sólo te preocupas por ti, ¿cómo esperas conectar con los demás? Si no les escuchas, no te extrañe luego que no te atiendan. En este capítulo darás el primer paso clave hacia el éxito de una presentación: aprender a escuchar a los oyentes. Sólo así tu presentación brotará desde la respuesta sincera a sus necesidades. Si no les resuelves su problema, ¿por qué habrían de escucharte?

Para conectar con la audiencia, antes debes conocerla. Conocerla exige una intensa labor de investigación. Si no tienes una imagen clara de quién es tu público, tus ideas le llegarán enturbiadas. Nunca conectarás con él si lo desconoces por completo. Para saber quién es necesitas tiempo y energía. Si te tomas en serio a tu auditorio, deberías dedicar tiempo a investigar qué espera de tu presentación. No te limites a demostrar lo inteligente o importante que eres, haz que se sienta inteligente e importante. A los asistentes no les importa cuánto sabes hasta que no saben cuánto te importan. ¿Qué mejor manera de demostrárselo que invirtiendo trabajo en conocerlos? La comunicación exige investigación. Buena parte del tiempo de planificación de tu presentación deberías dedicarlo a analizar el ADN de tu audiencia. ¿Cómo está formado este ADN? Por las siguientes tres características:

**ACTITUDES** ¿Por qué están aquí? ¿Cuál es su postura ante el tema? ¿Cómo podrían resistirse?.

**DEMOGRAFÍA** ¿Cuántos son? ¿Quiénes son? ¿Qué saben sobre el tema? ¿Cómo puedo llegarles mejor?.

**NECESIDADES** ¿Cuáles son sus inquietudes? ¿Cómo puedo solucionar su problema?.

### ELABORACIÓN DEL MENSAJE QUE SE DEBE TRANSMITIR

Ahora que ya has pintado con vivos colores el retrato de tu audiencia, el siguiente paso antes de empezar a elaborar tu presentación consiste en definir tu mensaje con claridad. ¿Qué puedes ofrecerle para solucionar su problema? ¿Cuál es la idea fundamental de tu exposición? Llámala como quieras: idea central, premisa básica, hipótesis, meollo, tesis..., es igual. Lo que importa es que le quede clara a tu auditorio y se la lleve a su casa. Si toda tu charla se encapsulara en una sola frase, ¿cuál sería? En definitiva, ¿qué quieres contar? Tu objetivo en esta fase es



seleccionar de entre todo tu material la idea única más brillante, útil, estimulante para esa concurrencia. Por eso es tan importante conocerla antes.

Sorprendentemente, muy pocos tienen claro el mensaje nuclear antes de empezar a trabajar en una presentación. Se zambullen directamente en el ordenador para crear transparencias con datos y datos sin tener claro qué desean comunicar. No cometas tú ese mismo error. Para hablar bien en público antes hay que pensar bien en privado: ¿cuál es tu mensaje?, ¿qué tienes que ofrecer a los asistentes?.

## ADAPTARSE A LAS CIRCUNSTANCIAS

Las circunstancias o el contexto son determinantes al presentar. Cada presentación es única e irrepetible. Estudia las circunstancias y adáptate a ellas. No es lo mismo hablar a las nueve de la mañana, cuando el público está fresco y despejado, que a las dos de la tarde, cuando la gente mira el reloj esperando la hora de la comida. En el primer caso, puedes exigir mayor esfuerzo intelectual de la audiencia. En el segundo, es muy conveniente orientarse hacia una presentación más kinestésica, que involucre a la asistencia con actividades físicas. A primera hora la gente está preparada para charlas más largas, mientras que a medida que avanza el día es conveniente que sean más cortas. Los talleres prácticos que implican activamente al público son mejores después de comer, cuando sentarse en una sala en penumbra incita maliciosamente a la siesta. A medida que la tarde avanza, los descansos serán más frecuentes. En función de la hora de tu presentación, incluye unas dinámicas u otras, hazla más o menos larga. La hora del día puede influir decisivamente en el éxito de tu charla. No es lo mismo hablar en una sesión de un congreso en la que hay otras cinco charlas, que presentar en solitario en un acto en el que eres el único ponente. En el primer caso es interesante que escuches lo que dicen otros conferenciantes y conozcas sus estilos de presentación. Estás compitiendo con ellos por la atención de la audiencia. Si el acto no ha sido coordinado adecuadamente, podéis hablar de asuntos semejantes e incluso repetiros unos a otros. En función de cómo hayan sido sus presentaciones, el público puede tener diferentes predisposiciones cuando te llegue el turno. Las comparaciones serán inevitables. En un taller no es lo mismo que los jefes y los empleados se sienten en el mismo grupo. Por ejemplo, las preguntas abiertas son arriesgadas: los empleados pueden sentirse evaluados por sus jefes, y éstos, considerar que su prestigio está en juego. En esta tesitura, es posible que nadie se anime a contestar por si acaso. ¿Qué puedes hacer? En vez de recurrir a preguntas abiertas para involucrar y hacer participar a los presentes, usa preguntas cerradas de levantar la mano o preguntas que se respondan con una sola palabra. Algunos eventos son muy formales en cuanto al modo de vestir, al protocolo y al tratamiento de los temas. Otros, en cambio, son mucho más desenfadados. Lo que en una situación puede resultar apropiado, en otra puede quedar totalmente fuera de lugar. Algunas personas se encuentran muy a gusto hablando en circunstancias informales, y se van sintiendo más y más ansiosas a medida que aumenta la formalidad del encuentro. En un gran auditorio con mucho público debes recurrir a los grandes gestos y al movimiento corporal para acentuar y subrayar tus palabras, mientras que en una sala de reuniones ante un pequeño grupo de personas sentadas alrededor de una mesa deberás ser más comedido en tu gesticulación. Las



circunstancias determinan, por ejemplo, el lenguaje corporal que debes ensayar. Como puedes ir viendo, conocer el máximo número de detalles sobre las circunstancias que rodean tu presentación te permitirá realizar ajustes que contribuyan al éxito de la misma. Si ignoras estas circunstancias, puedes encontrarte con sorpresas muy desagradables. De todas estas circunstancias, una de las más determinantes es el tiempo. De hecho, me parece tan importante que le dedicaré el resto del capítulo.

## CONOCERSE COMO PONENTE

Los grandes sabios de todas las épocas y geografías nos repiten la misma recomendación: «Conócete a ti mismo». Para un orador público resulta especialmente importante conocer sus fortalezas y debilidades. No todas las técnicas de presentación son igualmente adecuadas para todas las personas.

**Pasión: Conecta con la emoción**

Cuando sientes pasión por el tema de tu presentación, se trasluce en tu lenguaje no verbal: en tu voz, en tu mirada, en tus gestos. La pasión se contagia, transmite fuerza, ilusión y poder de convicción. El ponente apasionado es capaz de llegar a la cabeza de su público porque antes ha conectado con su corazón. Si no sientes la menor emoción por lo que dices, no conseguirás conectar con la audiencia. Muchos ponentes utilizan un lenguaje neutral e inhiben toda su expresividad corporal en un intento por aparecer serios y profesionales. Hablar a la cabeza del auditorio no lo transformará porque la gente no solamente quiere información.

**Naturalidad: Sé tú mismo sin máscaras**

«No hay nada más innovador que ser uno mismo». Los grandes comunicadores se desprenden de máscaras y formalismos: son auténticos y espontáneos sobre el escenario. No representan ningún papel, se transmiten a sí mismos con su propio estilo sin imitar a nadie. Eliminan barreras de comunicación que se interponen entre ellos y los presentes, tales como mesas y atriles, transparencias y herramientas tecnológicas, y se ofrecen desnudos, tal como son.

**Humildad: Tú no eres el protagonista**

«Nadie está tan vacío como los que están llenos de sí mismos». Muchos ponentes cometen el error de creer que por el mero hecho de empuñar el micrófono y ser temporalmente el centro de atención, lo más importante en una presentación son ellos mismos. Podemos entonces llegar a transmitir, quizá involuntariamente, que nos sentimos más importantes que nuestra audiencia. No nos engañemos. Lo más importante en un acto es la asistencia, no el ponente. No hay mejor forma de mostrarle respeto que evidenciar que te has preocupado en conocerla a fondo al preparar tu intervención.

**Apertura: Muéstrate disponible y cercano**

Te abres a la audiencia cuando te muestras disponible y cercano. Antes de empezar la presentación te mezclas y hablas con los asistentes. Desde que te subes al estrado sonríes, miras a la audiencia con rostro afable, haces gestos de apertura,



siempre abiertos e inclusivos. Saludas con alegría, dando a entender que en ese momento no hay otro lugar en el mundo en el que te gustaría estar más que subido al escenario compartiendo ese rato con los presentes.

**Claridad: Haz fácil lo complejo**

La simplicidad como comunicador no es una debilidad, sino una fortaleza. Decía Galileo: «Hablar oscuramente lo sabe hacer cualquiera; con claridad, muy pocos». La claridad y la simplicidad son muy difíciles de alcanzar. Sólo aquellas empresas y personas capaces de clarificar y simplificar su mensaje serán capaces de que éste se eleve sobre el inmenso ruido de fondo. Sigue el consejo del sabio Aristóteles: «Piensa como lo hacen los hombres sabios, pero habla como lo hace la gente corriente». Sé claro. Sé simple. Descuella sobre la mayoría por tu claridad y simplicidad.



### 3-ESTRUCTURA DE LA PRESENTACIÓN

#### SELECCIÓN DE LAS IDEAS RELEVANTES

Para que una presentación tenga éxito, su contenido debe haber sido seleccionado y sintetizado con esmero y posteriormente estructurado de forma correcta. Aunque hayas tamizado el material más relevante, el impacto de tus ideas dependerá en buena medida del orden en que las presentes.

No intentes contarlo todo durante una presentación. No es el momento ni el lugar. Acostumbramos a salir saturados de las presentaciones. Si nos intentan transmitir demasiada información, al final desconectamos y no nos quedamos con nada. Tal es la paradoja: cuanto más información nos vuelcan, menos absorbemos. En absoluto importará cuánta información proporcionas si no produces el cambio esperado en la audiencia. Cada idea, cada transparencia, cada palabra, deben estar presentes con la única intención de ayudar a los oyentes a recorrer el camino. Lo que no contribuya a inspirar el cambio que buscas en ellos, debe eliminarse. Durante tu intervención, no muestres todas tus ideas, sino sólo las más potentes. Presentar es seleccionar y ordenar ideas. Y seleccionar significa elegir. Y elegir significa renunciar. Selecciona de entre todo tu material lo más relevante y que contribuye mejor a comunicar tu mensaje para las necesidades de esa audiencia en ese lugar, bajo esas circunstancias, en ese espacio de tiempo. Para eso has trabajado todos esos elementos en la fase de planificación: para tomar la decisión salomónica sobre qué incluir y qué excluir. Renuncia a todo lo demás



## 4-DISEÑO-COMUNICACIÓN VISUAL

Las transparencias no están para servirte a ti sino para servir a tu audiencia. Abandona el uso de PowerPoint como una muleta en la que apoyarte y transfórmalo en una herramienta de amplificación de tu mensaje.

Un malentendido común con el diseño consiste en pensar que éste viene al final, como la ornamentación con nata y las guindas de las tartas. Sin embargo, el diseño debe estar al principio, hay que incorporarlo desde el inicio de un proyecto de presentaciones. El diseño es necesario porque ayuda a organizar la información y a mostrarla con mayor claridad. El diseño no es en ningún caso decoración: no es añadir fotos, clipart y demás elementos a una transparencia para rellenar y decorar. Estudios e investigaciones recientes están confirmando que el atractivo visual de una presentación influye poderosamente en su capacidad persuasiva. Las transparencias que son fáciles de procesar generan más sentimientos positivos, los cuales se traducen en una mayor disposición a estar de acuerdo con las ideas. Los psicólogos denominan a este comportamiento fluencia de procesamiento o fluencia cognitiva.

Si acaso, el diseño tiene que ver más con la sustracción que con la adición. Visualmente, no es deseable incluir demasiado ni tampoco excluir de modo exagerado. Cuanto más fácil nos resulta procesar mentalmente una imagen, más atractiva la consideramos. Por lo general, la gente peca por exceso incluyendo demasiada información visual, lo cual se traduce en confusión y abarrotamiento. Si quieres aumentar la fluencia cognitiva de tus transparencias, debes reducir la cantidad de elementos que confunden y saturan.

## 5-EXPOSICIÓN

### COMUNICA CON TU VOZ

Además de lo que dices (mensaje verbal), importa cómo lo dices (mensaje paraverbal). La voz es la herramienta empleada para comunicar tu mensaje. La voz mal utilizada dificulta la comprensión de un discurso y da una pésima imagen del orador. Para pintar un discurso rebosante de color, presta atención a los siguientes elementos de tu paleta paraverbal:

- El volumen.
- La articulación.
- El ritmo o cadencia de tus frases.
- La entonación.
- El abuso de las muletillas.
- Las pausas.

### COMUNICA CON TU CUERPO

Cuando realizas una presentación, no existe una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión. Contrariamente a lo que podrías pensar, los primeros segundos de una intervención en público son decisivos. Y fíjate bien que no digo los primeros minutos, sino segundos. Y esos primeros segundos son casi enteramente visuales, basados en cómo apareces: cómo te ven los demás. Si causas una primera mala impresión antes incluso de que abras la boca, te llevará mucho tiempo superar el daño hecho. En este capítulo repasaré los siguientes aspectos que te ayudarán a mejorar tu imagen sobre el escenario:

- Qué hacer con las manos.
- Dónde y cómo mirar.
- Dónde situarse y cómo moverse.
- Trabajar la imagen personal que se desea transmitir.
- El entusiasmo.

