

+ [a] [aduya]

COMO DAR UNA CLASE



+ [a] [aduya]

- **¿Por qué quieres tener a un grupo de gente sentada mientras tú estás 15, 30 o 60 minutos hablando?**
- **Esa es la pregunta que debes hacerte antes de empezar a preparar tu charla.**



+ [a] [aduya]

- **Busca información para preparar la charla y clasifícala en tres categorías:**
 - 1. La que vas a usar en la presentación,**
 - 2. La que puedes incluir como información adicional.**
 - 3. La que descartas de momento.**



+ [a] [aduya]

¿A QUIEN?

¿DE QUE?

¿CÓMO?

¿CUÁNTO?

+ [a]

+ [a] [aduya]

1. PIENSA A QUIEN SE LA VAS A DAR

- **Primero y fundamental es saber quién va a ser tu público.**
- **Piensa en ello antes de preparar nada y si no lo sabes, pregunta a quien te ha invitado.**



+ [a] [aduya]

2. A LA BÚSQUEDA DEL TEMA

- **Normalmente los temas vienen marcados por quien organiza .**
- **Pero te suelen dejar algo de libertad para contarlo como tú quieras.**
- **Si el tema no es importante para tu público, no deberías dar la charla.**



+ [a]

+ [a] [aduya]

2. A LA BÚSQUEDA DEL TEMA

- **Se trata de contar una historia y dar algo de uno mismo, inspirar a los demás a hacer algo mejor o a ser mejores.**
- **Supone un reto por el tipo de lenguaje que se utiliza.**



+ [a] [aduya]

3. GESTION DEL TIEMPO

- **No te pases del tiempo asignado.**
- **100 palabras = 1 minuto.**
- **Luego dependerá de la velocidad del discurso, de cuántos silencios necesites para que sea efectivo o de si introduces algún chiste.**



+ [a] [aduya]

3. GESTION DEL TIEMPO

- **No hay nada peor para la audiencia o para el organizador que un orador que sobrepase con mucho el tiempo que se le ha asignado.**



+ [a] [aduya]

4. APERTURA, CUERPO Y CONCLUSIÓN

- **Toda charla necesita:**
 - **una apertura,**
 - **un cuerpo en el que transcurre la historia que cuentas y**
 - **una conclusión para dejarlo todo atado... o en suspense... pero un cierre.**



+ [a] [aduya]

4. APERTURA, CUERPO Y CONCLUSIÓN

- Ya tienes un tema y sabes qué quieres contar, ahora piensa en la estructura de la historia que vas a contar y piensa que tus oyentes no saben nada sobre el tema.



+ [a] [aduya]

4. APERTURA, CUERPO Y CONCLUSIÓN

- **Imagina que tienes 5 minutos para contarles la historia de tu vida...**
- **Podría ser nació, crecí y aquí estoy... pero lo puedes hacer mejor seguro**

iiiA QUE SI!!!



+ [a] [aduya]

5. ORGANIZA LA CHARLA

- Ya tienes el tema.
- Te pones a escribir... y suele pasar que escribes de más.
- No pasa nada, ya tendrás tiempo de recortar y modificar para ajustar tu charla a lo que necesitas exactamente.
- Estás ante el primer borrador



+ [a] [aduya]

5. ORGANIZA LA CHARLA

- **Podéis hacer un esquema, un mapa mental de ideas.**
- **Otras escriben todo de un tirón.**
- **Depende de la historia que quieras contar.**
- **En este paso, da rienda suelta a tu imaginación.**



+ [a] [aduya]

5. ORGANIZA LA CHARLA

- **Acuérdate de la estructura lógica: apertura, cuerpo y conclusión.**
- **Para la apertura, utiliza alguna pregunta, una cita, enseñar un objeto o una foto...**
- **En el cuerpo tendrás que aportar datos o testimonios que apoyen la idea inicial.**
- **La conclusión tiene que cerrar el círculo.**



+ [a] [aduya]

6. VETE AL GRANO

- **Si ya se que todo es importante, pero nada es importante.**
- **Elimina y evita los detalles superfluos.**
- **Pero sólo éstos... Hay detalles que marcan, precisamente la diferencia.**



+ [a] [aduya]

6. VETE AL GRANO

- **Desbroza y deja lo necesario.**
- **Piensa en las palabras que pueden “tocar” a tu audiencia, piensa en qué quieres conseguir con tus palabras y trabájalas.**



+ [a] [aduya]

7. CÓMO LO DICES

- **Es importante escribir las charlas pensando en el oral.**
- **Palabras cortas. Frases cortas. Párrafos cortos.**
- **Busca palabras específicas.**
- **Utiliza palabras evocadoras.**
- **Incorpora elementos retóricos: comparaciones, metáforas, etc**



+ [a] [aduya]

7. CÓMO LO DICES

- **Evita las coletillas, evita las palabras de relleno y la jerga de todo tipo.**
- **Y trabaja la gramática para que sea la correcta.**



+ [a] [aduya]

8. LENGUAJE CORPORAL

- **Dice tanto de tu charla como lo que dices con la palabra.**
- **Grábate en video.**
- **Controla las manos.**
- **Controla la expresión facial.**



+ [a] [aduya]

8. LENGUAJE CORPORAL

- **No camines por la clase sin ton ni son, si caminas, que tenga un sentido el hacerlo dándole énfasis a lo que dices.**
- **No te escondas detrás de un atril o mesa.**



+ [a] [aduya]

8. LENGUAJE CORPORAL

- Si tu charla es alegre, tienes que estar alegre.
- Si tu charla es triste, no hace falta que llores, pero hay que meterse en la emoción de lo que cuentas.
- Vibra con tu charla.



+ [a] [aduya]

9. MODULA TU VOZ

- **La modulación de tu voz es una herramienta poderosa...de seducción.**
- **La alegría, la esperanza, la desesperación, el encontrar la solución a un problema... todas son expresiones que se pueden hacer notar de forma oral.**



+ [a] [aduya]

9. MODULA TU VOZ

- **Puedes hacer llegar tu voz lo más lejos posible o hablarle al cuello de tu camisa (siempre que cuentes con un micrófono) si lo que estás diciendo es algo íntimo, por ejemplo.**



+ [a] [aduya]

10. ¿DE VERDAD NECESITAS POWERPOINT?

- **¿Sí o No?**
- **Un powerpoint o cualquier otro material adicional es útil sólo si añade información extra o aporta algo adicional. Si no, sobra.**
- **Si eres capaz de crear las imágenes en tu audiencia con tus palabras, no necesitas nada más.**



+ [a] [aduya]

11. PERSUADE

- **Para persuadir a tu audiencia, que no es otra cosa que influenciar su forma de pensar o actuar puedes utilizar tres recursos:**



+ [a] [aduya]

11. PERSUADE

- 1. Inspirarles mediante el refuerzo de ideas o creencias.**
- 2. Convencerles para que cambien de opinión con respecto a algún tema.**
- 3. Que actúen en el momento en el que se lo pides, que firmen una petición, entren en tu web, manden un mensaje...**



+ [a]

+ [a] [aduya]

11. PERSUADE

- Para ello tienes que organizar tu charla de forma que plantees un problema con su solución, ventajas comparativas y una secuencia motivada de:
 - atención,
 - necesidad,
 - satisfacción,
 - visualización y
 - acción.



+ [a] [aduya]

12. INSPIRA A TU AUDIENCIA

- **Para conectar con tu publico tienes que hablarle a alguna de las necesidades o preocupaciones que pueden estar sintiendo, pero no tener identificadas.**
- **Según A. Maslow, se agrupan en 5 áreas:**



+ [a] [aduya]

12. INSPIRA A TU AUDIENCIA

- Fisiológicas: comer, beber, dormir...
- Seguridad: estabilidad, seguridad, orden...
- Pertenencia y amor: aceptación y aprobación, pertenencia al grupo...
- Estima: autoestima, autorrespeto, confianza en uno mismo, reconocimiento...
- Autorrealización: espiritualidad...

+ [a]

+ [♥] [a] [aduya]

12. INSPIRA A TU AUDIENCIA

- **Prepara tu charla para llegar a alguna de estas necesidades y de esta forma conectarás con la audiencia.**
- **Todos somos capaces de saber qué se siente al amar, porque nos hemos enamorado alguna vez.**
- **Todos somos capaces de saber qué se siente ante la incertidumbre... porque la hemos sentido alguna vez, etc.**

+ [a]