

Les presentacions

Reflexions prèvies

El primer que t'has de plantejar és si la presentació ha d'acompanyar el teu discurs, o bé, si serà vista pel públic sense que estiguis present. Has de plantejar-te les preguntes:

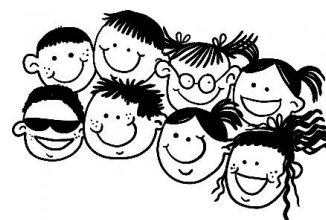
A qui?	Qui és el públic destinatari de la presentació?
Per a què?	Quina és la meta de la presentació? Com pots portar a l'audiència des de la situació inicial, el seu problema, a la situació desitjada, la solució del mateix? Què vols que faci l'audiència després de la presentació?
Què?	Quin és el missatge que vols transmetre? Si haguessis de reduir tota la presentació a una sola frase, quina seria?
Com?	Quines són les circumstàncies de la presentació, especialment pel que fa a la durada?
On?	Com és el lloc on se celebrarà la presentació? I l'escenari? Quina és la mida de pantalla? Hi ha wifi? Hi ha so?
Qui?	Quines són les teves forteses i les teves debilitats com a orador per a aquesta situació? Quines característiques ha de tenir un orador per ajudar millor a aquesta audiència? Quina imatge vols projectar?



Aspectes a tenir en compte

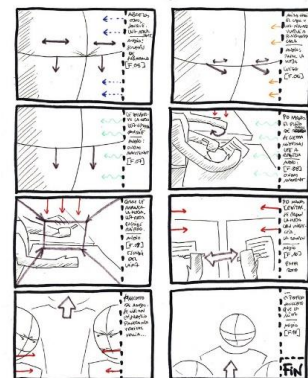
Què has de tenir present respecte a:

L'audiència	Quina serà la teva audiència
La durada	Mai et passis del temps
El missatge	Explica només el més important
La presentació	Prepara una presentació, no un document
Els conceptes	Posa una sola idea per diapositiva
Els recursos	Utilitza els recursos multimèdia amb seny
El discurs	Assaja el teu discurs



Estructura de la presentació

1. **Defineix els objectius de la presentació:** reflexiona sobre què vol l'organització, què vol l'audiència i què vols transmetre amb la presentació. Aquestes idees actuaran com a brúixola a l'hora de seleccionar i adaptar els continguts.
2. **Elabora l'estructura de la presentació,** és a dir, l' storyboard, un guió il·lustrat a partir de les idees i conceptes identificats, elabora el fil argumental que et permetrà anar presentant de forma ordenada i lògica.
3. **Escriu el text de la presentació en les notes:** Això ajuda a aclarir els conceptes i a saber què dir davant de cada diapositiva. També serveix després com a material lliurable.
4. **Crea una conclusió:** La conclusió constitueix el colofó de la teva presentació, que ha de ser formulada acuradament en una sola frase ferma i decisiva.
5. Tingues present que les diapositives haurien d'**amplificar el teu missatge, no repetir-lo** constantment. Si no ho milloren, llavors no aporten res, només distracció, i s'haurien d'eliminar. Quan les teves paraules no arriben per explicar un concepte o idea, llavors fes servir diapositives.



HORA 2: IMPROVA APT. CLAVE - UNO. CURSO F. BIL.
TITULO: "HISTORIA EN 20 ABELAS"

Les eines

Utilitza **fotos** per mostrar evidències

Utilitza **gràfics** per presentar informació complexa de manera compacta

Utilitza **vídeos o animacions** per il·lustrar processos

Utilitza **models 3D** per fer visible el que només existeix en la imaginació

Utilitza **diagrames** per expressar visualment sistemes complexos

Les argumentacions

Pots argumentar amb:

- Mostres Pots portar mostres del teu producte o d'un article representatiu. Si és molt petit i l'audiència molt gran, hauràs de mostrar a través d'un primer pla en una gran pantalla. Si resulta



	adequat, pots fer-ho circular entre els membres de l'audiència.
Exemples	Il·lustren un concepte teòric amb una història del món real o realització pràctica, de manera que s'assimila millor la teoria. Ajuden a fixar idees, ja que apropen el concepte transmès a la realitat viscuda. La informació es processa millor si es pot associar immediatament amb informació ja present en el nostre cervell.
Estadístiques	Ens han ensenyat que la millor manera d'oferir evidència d'alguna cosa és amb estadístiques. Però tingues present que les estadístiques poques vegades tenen sentit per si mateixes. Per insuflar vida a les estadístiques, aquestes poden contextualitzar-se en termes més humans, més quotidians. Humanitzar les estadístiques confereix a l'argument més impacte.
Demostracions	Dramatitzen el contingut de la presentació. Són molt populars les demostracions de programes informàtics. Per descomptat, no tens per què limitar-te a les demostracions de programari. Planteja't sempre si pots fer una demostració del teu producte o servei davant de l'audiència.
Il·lustracions	Posen en acció les teves afirmacions. Compten a favor seu amb el poder persuasiu de la imaginació i de les emocions. Les il·lustracions són per a la majoria d'audiències més convincents que les evidències. Són certament més influents. Entre les il·lustracions més poderoses pots servir-te d'històries (millor com més personals), anècdotes, cites, acudits, proverbis, refranys, imatges, fotografies, música, cançons, vinyetes, màgia, etc.
Testimonis d'experts	Pots transferir als teus arguments l'autoritat i credibilitat d'un reconegut expert en la matèria si s'ha manifestat sobre el teu producte, servei o idea. Pots citar les seves paraules, o mostrar un vídeo del seu testimoni, o fins i tot pujar-lo amb tu a l'escenari. Si no, sempre es pot esgrimir un



Analògies	diari, revista o llibre on aparegui el testimoni que dona suport al nostre argument lògic. Les analogies invoquen conceptes que l'audiència ja posseeix fent possible que compregui missatges complexos.
Dades	Les dades solen presentar-se en taules i gràfiques, normalment desproveïts d'emoció. Perquè donin suport a la lògica del teu raonament, contextualitza-les, personalitza-les, dona'ls vida. Explica la història que amaguen. Ofereix sempre, en primer lloc, una gran foto i després endinsa't en els detalls. Si abuses de les dades, no només no convenceràs, sinó que pots aclaparar a l'audiència i causar rebuig.

El disseny

Respecte al disseny de la presentació:

Defineix el tema	L'estètica, el tipus de fotografies o dissenys que millor s'adaptaran a la personalitat de la presentació: grunge, retro, steampunk, modern, ciència-ficció, etc.
Crea una plantilla	Es tracta de crear la plantilla amb la imatge per al fons de les diapositives, les fonts més adequades, imatges repetitives, etc.
Cerca elements multimèdia	Cal buscar per a cadascuna de les diapositives les fotografies, vídeos, àudios, etc., segons el que hagi planificat en el guió il·lustrat.
Crea gràfics	En el cas que hi hagi gràfics, crea'ls d'acord amb l'estètica triada.
Crea animacions	Crea animacions si has triat fer servir alguna.
Prepara demostracions	Si hi ha d'haver una demostració, ara és el moment de planificar-la: què mostraràs, en quina seqüència, amb quins exemples, etc.
Crea diapositives	Insereix tots els elements multimèdia recopilats en els passos anteriors.



Els àudios

Capten l'atenció

Això sí, amb moderació. Un so inesperat produeix el mateix efecte que el moviment: atrapa l'atenció de l'audiència. No obstant això, els sons no dirigeixen l'atenció a un element de la pantalla, sinó que més aviat alerten d'un canvi en la pantalla. No utilitzis en excés aquest recurs, perquè a la tercera vegada l'audiència pot irritar-se pel so.



Defineixen el context

Es poden definir per a tota la presentació, per a una porció d'ella o per a una diapositiva. Per exemple, una presentació sobre contaminants al mar, pot usar el so de les ones. Una presentació sobre contaminació acústica pot fer servir el so del trànsit o el soroll de les obres.

Apropiats

Al tema i concepte que estan sent explicats.

Descans

Dona un respir a l'audiència. Durant aquestes pauses li permet processar la informació ja presentada.

Proporcionen evidència

"Si no ho veig, no ho crec". En aquest cas, sentir pot ser creure.

Coordinats

Coordina els sons, el text i els gràfics. Fes servir una fotografia o gràfic que reforci el so emprat com a evidència. El cas extrem d'assimilació és l'ús d'una seqüència de vídeo.

Volum

No canviïs arbitràriament la qualitat tonal o el volum.

Audibles

De la mateixa manera que has d'assegurar-te que qualsevol contingut gràfic de les diapositives ha de poder ser vist des de qualsevol seient, assegura't que els sons poden sentir-se des de tots els racons de la sala.

Qualitat

Si fas servir fotos de qualitat professional, utilitza igualment sons d'alta fidelitat. Existeixen a Internet nombrosos llocs de descàrrega de sons

d'allò més variat, tant de pagament com gratuïts.

Microsoft diu...

Quan la presentació conté arxius de vídeo o d'àudio vinculats, seria millor, si fos possible, que s'inserissin enlloc que estiguin vinculats. Quan s'insereixen arxius multimèdia, es pot garantir que es reproduiran, però també farà que l'arxiu de presentació sigui considerablement més gran. En vincular arxius, podràs canviar o actualitzar el fitxer multimèdia. No obstant això, no es poden optimitzar els arxius de vídeo o d'àudio per qüestions de compatibilitat.

Si tries vincular vídeos en lloc d'inserir-los, assegura't que tindràs una connexió a la xarxa funcional en el lloc on penses exposar la presentació. Recorda provar la connexió abans de presentar. Això et servirà per a identificar problemes abans d'iniciar la presentació. Un avantatge de vincular multimèdia és que la mida d'arxiu de presentació serà més petit. No obstant això, assegura't de copiar els arxius multimèdia vinculats al mateix directori on es troba la presentació de manera que es puguin reproduir.



Els errors

Els errors que cometem amb més freqüència en les presentacions són:

- Afegim massa text en les diapositives.
- Incloem sons o animacions que distreuen o es fan pesades.
- Assignem un temps insuficient per veure la diapositiva.



Presentacions magistrals

Entre les diverses qualitats que van convertir a **Steve Jobs** en una llegenda en els negocis una de les més destacades va ser la seva gran capacitat d'oratòria, que li va permetre tenir un gran èxit en les seves presentacions.

La idea de Jobs ha estat exposar a la seva audiència d'una manera clau i concisa el seu missatge i que aquest tingui un efecte realment positiu en els resultats. És per això que quan Steve Jobs trepitjava algun escenari per parlar sobre un nou producte, tota l'audiència mantenia enfocada la seva atenció en cada paraula que deia. La seva

habilitat per connectar amb el públic era admirable. A la fi de cada presentació, els assistents sortien amb "les seves carteres obertes" per córrer a comprar els productes d'Apple.

El seu estil de presentació sempre va estar acompanyat del missatge que donava: "**Menys és més**". Els seus ajuts visuals també havien de ser de l'estil minimalista.

Recorda aquesta frase: **deixa'ls volent més**. Això li va ser de gran utilitat a Steve Jobs quan semblava en l'audiència una total curiositat.



[MacBook Air](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=ImrL1hXewd0>

[iPhone \(primera part\)](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=x7qPAY9JqE4>

[iPhone \(segona part\)](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=iAU5UiSfP3E>

[iPad](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=BIAtUn4BLvE>

[iPad 2](#)

<https://www.youtube.com/watch?v=-QvcVc0hBX4>