



ENRIQUE  
URRESTI  
HABLA Y DISFRUTA

# HABLA Y DISFRUTA COMUNICACIÓN

*Comunicación  
eficaz en el  
aula*



# Formaciones



Dinámicas para mejorar la comunicación en el aula

Curso 1

Dinámicas para que el alumnado hable en público

Curso 2

Defensa de tfg / tfm y tesis doctorales

Curso 3

Ejercicios de debate en el aula

Curso 4

Comunicación asertiva para un mejor clima laboral

Curso 5

Prepara charlas interesantes en menos tiempo

Curso 6

Formación individual Presencial y Online

Curso 7



Nos pasamos el día hablando en el aula, pero ¿nos hemos formado en comunicación oral?

A muchos nos han soltado al aula, delante de nuestros alumnos y alumnas sin preparación para lograr comunicarnos con un público cada vez más exigente que no sólo busca conocimiento.

El investigador Albert Mehrabian afirmó en 1967 que la eficacia de nuestras comunicaciones públicas se basan en:

- ☞ 7% El contenido exacto de las palabras.
- ☞ 38% La forma en la que emitimos las palabras: volumen, tono, ritmo, velocidad...
- ☞ 55% Los gestos que acompañan a lo que decimos.

La capacidad de comunicarnos eficazmente en el aula te realza como docente y prepara para la vida profesional a los y las estudiantes que salgan de nuestras facultades.

- ✓ El cuerpo erguido. Enraizado como un árbol y flexible. Te ayudará a tener más presencia y a mantener la atención.
- ✓ Gana la atención de la audiencia y cierra con una llamada a la acción y un resumen.
- ✓ Ten siempre una idea central por tema y por jornada. Te ayudará a centrar tu presentación.
- ✓ Aprende a dar feedback potenciador e intenta que en clase el hablar en público sea la norma, no la excepción.
- ✓ La defensa oral del tfg/tfm es un regalo. Te lo has ganado con mucho esfuerzo. Es tu momento. Disfrútalo.
- ✓ Comienza siempre adelantando el contenido y despertando el interés.



## USA LAS FICHAS PARA TUS TRABAJOS COMUNICACIONES PRESENTACIONES



“Siempre que des un discurso,  
darás tres: el que preparaste, el  
que diste y el que te hubiese  
gustado dar.”

Dale Carnegie  
1888-1955



Como un árbol firme en el  
suelo y flexible en el tronco y  
las extremidades



Las manos a lo largo de los  
brazos, los brazos a lo largo  
del cuerpo... y deja que  
vuelen



Una sonrisa sincera abre la  
puerta a la comunicación





La mirada ha de ser  
panorámica, natural y  
dialogante



Dialogar es compartir  
Discutir es confrontar opiniones  
Debatir es intentar convencer a  
un tercero



## Diálogo

Dos o más  
personas  
exponen sus  
opiniones



## Discusión

Dos o más  
personas  
exponen y  
argumentan  
opiniones  
contrarias



## Debate

Dos o más  
personas  
exponen y  
argumentan  
opiniones  
contrarias ante  
una audiencia  
con la  
mediación de  
un moderador

Hay 4 roles principales en un debate

Introduccionista  
Refutador/es  
Concluyente

Jurado

## Orden de intervención en el debate



**Introduccionista/a**  
de cada uno de los equipos



**1º refutador/a**  
de cada uno de los equipos

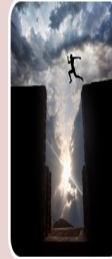


**2º refutador/a**  
de cada uno de los equipos



**Concluyente/a**  
de cada uno de los equipos

Vive el TFG /TFM como una oportunidad para demostrar **todo lo que vales**



¿Qué valora el tribunal?

Tip 1

¿Cuáles son los momentos decisivos?

Tip 2

¿Qué preguntas he de llevar ya pensadas?

Tip 3

¿Cómo conecto con el tribunal?

Tip 4

¿Cómo reparto el tiempo?

Tip 5

¿Qué dice mi cuerpo de mí?

Tip 6

¿Cómo gestiono los nervios?

Tip 7

## Los 6 *momentazos* del tfg/tfm

- Preparación
- Entrada
- Exposición
- Cierre
- Preguntas
- Salida



Ten preparadas las preguntas  
Práctica la respuestas



- ¿De qué voy a hablar y en qué orden?

## Introducción



- Categorías
- Autores
- Enfoque

## Marco Teórico



- ¿Qué he investigado y por qué?

## Objetivos



- ¿Cómo lo he hecho y por qué lo he hecho así?

## Metodología



- ¿Qué he encontrado?
- Resumen
- Conclusiones

## Resultados



- ¿Qué hice bien y qué he aprendido?

## DAFO personal



## El PowerPoint

- Imágenes de calidad
- Letra grande
- Contraste de color
- Poco texto
- Gráficas legibles y con leyendas



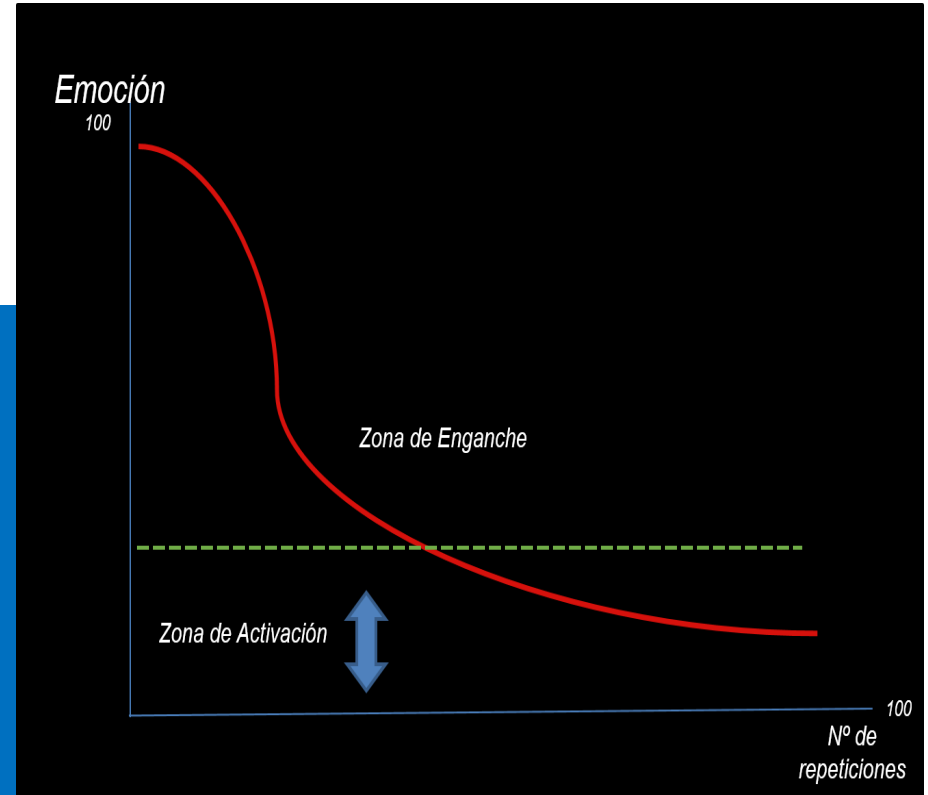


## Tres respuestas al miedo escénico:

- Fóbico (parálisis)
- Contra fóbico (huida/ataque)
- Autocontrol



Cuanto más repeticiones  
más tranquilidad y control



Confía

Si tú confías  
el tribunal también  
lo hará



## OBJETIVO PERSONAL

Ayudar a las personas a avanzar en su carrera ya sea en universidades, escuelas o empresas promoviendo la importancia de la comunicación oral como herramienta de crecimiento, personal, profesional y social.

## PERFIL

Soy un enamorado de la comunicación, tanto escrita como oral, con más de veinticinco años de experiencia en este campo. Mi trabajo en la coordinación en seminarios de Comunicación Pública se remontan a 1992 mientras cursaba la carrera de periodismo.

Mi experiencia, tanto como profesor de oratoria moderna, como de periodista o juez en numerosos certámenes de debate, me ha permitido disfrutar y aprender manteniendo la ilusión del primer día.

Miles de alumnas y alumnos, algunos con cargos de alta responsabilidad nacional e internacionalmente, dan fe de ello.

## FORMACIÓN

### Licenciado en Periodismo

Universidad del País Vasco

### Diplomado en Estudios Avanzados de Periodismo y Comunicación (DEA)

Universidad del País Vasco

**Numerosas formaciones en habilidades comunicativas en diferentes cursos tanto privados como universitarios.**

## EXPERIENCIA PROFESIONAL

Director del Taller Hablar en Público con Eficacia.

Cursos de Verano de la UPV-EHU. 16 ediciones consecutivas.

Profesor de Grado de la Escuela Universitaria de la Cámara de Comercio de Bilbao. Habilidades personales, venta y negociación.

Profesor de máster de ESIC, Business & Marketing School Executive Education.

Profesor de máster de BBTS, Business & Marketing Training School.

Formador de profesorado en diferentes institutos y universidades.

Juez Principal de la Liga de Debate Universitario (LNDU)

### Otros

Profesor formador In-Company desde hace más de 24 años con miles de alumnos/as.

## ENRIQUE PÉREZ URRESTI

*¿En qué puedo ayudarte?*



## CONTACTO

[enrique@hablaydisfruta.com](mailto:enrique@hablaydisfruta.com)  
Tel. 610 965 673