DESCRIPCIÓN DEL MÓDULO

Presentar su proyecto: claridad antes que carisma

Módulo adaptativo · ~20 min

Un proyecto suele jugarse en tres minutos de exposición, y la presentación se toma, erróneamente, por un ejercicio de seducción. Este módulo la convierte en un ejercicio de claridad: seis preguntas para tenerlo claro uno mismo, una estructura en cinco puntos del problema a la petición y los gestos de presencia que sostienen el mensaje, nervios incluidos. Con una advertencia útil: en manos de la inteligencia artificial (IA), un proyecto confuso sale confuso, aunque bien redactado.

OBJETIVOS PEDAGÓGICOS

01 Aclarar su proyecto antes de contarlo, respondiendo a las seis preguntas en las que se basa la presentación.

02 Estructurar una presentación en cinco puntos: el problema, la propuesta, el cómo, el beneficio demostrado y la petición.

03 Usar la IA para estructurar y poner a prueba su presentación, sin delegarle el trabajo de aclarar su proyecto.

04 Sostener su presentación con la presencia —respiración, mirada, autenticidad— y aprender a manejar unos nervios que casi todo el mundo siente.

PÚBLICO DESTINATARIO

Cualquier persona que quiera sacar adelante sus ideas y proyectos presentándolos con claridad, sea cual sea su carácter.

- **Requisitos previos:** ninguno

DESARROLLO DEL MÓDULO

En autonomía, con un entrenamiento adaptado a cada participante.

1 **Autodiagnóstico**: sobre 9 dimensiones, para situar las propias prácticas y orientar el entrenamiento.

2 **Vídeo de experto**: de 10 minutos, con 3 pausas de reflexión.

3 **Casos prácticos**: 2 primeros casos elegidos a partir del autodiagnóstico y, después, otros 16 opcionales. Cada respuesta recibe un feedback: sus efectos y una pista para mejorar.

4 **Compromiso con fecha**: una acción que probar, redactada por el participante o elegida entre las propuestas.

5 **Ficha resumen descargable**: puntos clave, preguntas, compromiso, notas personales y listas de comprobación.

EVALUACIÓN Y VALIDACIÓN

Umbral: 80 %

La puntuación tiene en cuenta las respuestas a los casos prácticos, el compromiso formulado y, en su caso, las actividades de aprendizaje complementarias. Para validar el módulo se requieren un compromiso y una puntuación de al menos 80 %.

MÉTODOS Y MODELOS

- Maldición del conocimiento (curse of knowledge) — Chip Heath (Stanford) y Dan Heath (Duke), «Made to Stick» (2007)
- Estructura de presentación en 5 puntos (por qué/qué/cómo/beneficio/petición) — método Afthonios
- 3 gestos de presencia (respiración, mirada, autenticidad) — basados en la práctica de coaching de Afthonios

FUENTES Y REFERENCIAS

- Chip Heath (Stanford Graduate School of Business) y Dan Heath (Duke University) — «maldición del conocimiento», «Made to Stick» (2007)
- Ebrahimi et al., Frontiers in Psychology (2019) — el temor a hablar en público y métodos para mejorar
- Graham Bodie (2010) — comprender la ansiedad al hablar en público y ayudar a gestionarla
- Alison Wood Brooks (2014) — reinterpretar la ansiedad antes de hablar en público

- Módulo creado por Afthonios.com.
- Contenido verificado el 13 de octubre de 2026