

TALLERES ORIENTADOS AL DESARROLLO DE PRESENTACIONES PROFESIONALES EN ESTUDIANTES DE INGENIERÍA

Sabino Rivero, Universidad de Talca, srivero@utalca.cl
Rodolfo Schmal, Universidad de Talca, rschmal@utalca.cl

RESUMEN

Se presentan las características y resultados de una iniciativa orientada a generar presentaciones de calidad profesional por parte de los estudiantes de últimos años de una carrera de ingeniería que provienen en más de un 90% de establecimientos de educación media municipales o particulares subvencionados. La implementación de la iniciativa fue en la modalidad de taller y los resultados alcanzados, en términos de la motivación despertada y los logros alcanzados por los estudiantes invitan a replicar el taller en los años que siguen.

PALABRAS CLAVES: competencias profesionales, presentaciones, motivación

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se da cuenta de una iniciativa en esta dirección implementada bajo la modalidad de talleres y que recibió el premio “Fondo de Innovación Docente” de la Universidad de Talca. Este taller fue denominado “Taller TED / Power Pitch para estudiantes de Ingeniería Informática Empresarial (IIE)”, y se implementó en dos años consecutivos, abordando en uno de ellos la metodología tipo TED y en el año siguiente la de POWER Pitch.

Esta iniciativa surgió a comienzos del 2014, durante una conversación con algunos docentes de IIE, después de estar presentes en una monótona disertación, de un grupo de alumnos que básicamente, se atrincheraron en una presentación Power Point, atiborrada de textos, delatando su débil capacidad de redacción, síntesis, y poco manejo escénico.

Los objetivos centrales perseguidos mediante el taller fueron mejorar la calidad de las presentaciones que realizan los estudiantes con el fin de prepararlos tanto para su defensa de tesis, como para aquilatar destrezas para mejorar su futuro desempeño profesional.

La Escuela de Ingeniería Informática Empresarial (IIE) de la Universidad de Talca, apelando a su misión “Formando para Innovar”, ha buscado diferenciarse, tanto en su perfil de egreso como en su proceso formativo. En este desafío, junto con la entrega de conocimientos y desarrollo de habilidades, el cuerpo docente de IIE ha querido potenciar la calidad de las presentaciones que realizan sus estudiantes de manera tal que al egresar estén en condiciones de realizar presentaciones atractivas capaces de atraer el interés de un auditorio profesional.

La primera tarea consistió en definir una rúbrica transversal a la carrera que contemplara los aspectos más relevantes a evaluar en toda presentación de cualquier módulo de la carrera.

Una charla tipo TED considera explicar en no más de 18 minutos y de manera inspiradora ideas que pueden ser consideradas difíciles en una historia que no deja espacios a la improvisación, es más que sólo exponer sobre un tema. Por otro lado, un Power Pitch es una charla a modo de lanzamiento que incluye contar a otro una historia en un tiempo y espacio definido que permite

presentar un proyecto o una idea de manera que inversores o evaluadores puedan evaluar la pertinencia de aprobar o autorizar fondos a esa idea.

Así, tanto una charla tipo TED como un Power Pitch requieren de técnicas de redacción (de la charla, pre exposición), de argumentación; de desarrollo de un guión; de generar conclusiones precisas, y que llamen a la reflexión y/o acción; implica diseñar diapositivas simples, sencillas, pero atractivas, dinámicas; tener dominio de escenario; postura, manejo de voz, etcétera.

DESARROLLO

Para abordar este proyecto, se contemplaron dos etapas, la primera destinada a abordar la metodología de oratoria tipo TED en 2015, y la segunda, para tratar la metodología Power Pitch en 2016.

ETAPA 1, AGOSTO – DICIEMBRE, DE 2015, METODOLOGÍA TED

a) **Objetivo**

Entrenar a los estudiantes de cursos superiores de IIE para que incorporen en sus prácticas oratorias, los aspectos cubiertos por la metodología TED para hablar en público.

b) **Producto esperado**

- 50 alumnos capaces de hablar en público contemplando 5 grandes actividades: contenido, argumento, estructura, diseño y exposición.
- Una charla masiva que denominamos evento “Talk – U.Talca”, con al menos 5 alumnos como oradores principales; y un público compuesto por docentes y alumnos de la carrera de Ingeniería Informática Empresarial

ETAPA 2, SEPTIEMBRE – DICIEMBRE, DE 2016, METODOLOGÍA POWER PITCH

a) **Objetivo**

Entrenar a los alumnos tesistas (20) en el uso del método Power Pitch aplicado a sus tesis para presentar una idea o un proyecto a un tercero, en un tiempo no superior a los 3 minutos.

b) **Producto esperado**

Presentación asociada a la defensa de tesis usando técnicas profesionales (en las ideas, el guión y elementos para su performance que ayudan a una presentación en forma, fondo y elementos de apoyo de mayor calidad), además de la redacción, performance, edición, diseño y realización audiovisual de 10 videos cortos de a lo más 3 minutos, que dieran cuenta del trabajo de los 20 alumnos tesistas.

A pesar de que se relatan dos experiencias basadas en distintas metodologías, hay un conjunto de aspectos comunes a ambos talleres, como son:

- **Cartas de compromiso:** Dentro de la primera sesión uno de los ejercicios relevantes es que los estudiantes vislumbren el escenario y la audiencia en el que tendrán que

desenvolverse, detectando aspectos tanto emocionales como de niveles de logro que desean alcanzar. Estos aspectos se tradujeron en cartas de compromiso que son utilizadas para el reforzamiento personalizado. En general, estos compromisos se enfocan en mejorar aspectos de redacción, oratoria, lenguaje corporal, puesta en escena y control emocional.

- Clases: Se efectuaron de manera presencial, mayoritariamente con dinámicas, focalizadas para poner en acción los nuevos conceptos.
- Material de apoyo: Para facilitar el aprendizaje, los alumnos debían ir aplicando las pautas que se iban entregando para elaborar su presentación. Para ello, llenaban una ficha al término de cada clase. Como complemento se creó un grupo cerrado en Facebook para compartir con los estudiantes material de apoyo gráfico (presentaciones electrónicas), material fotográfico (registro de clases) y audiovisual (videos de ejemplos y complementarios, videos de ejercicios de presentaciones de alumnos en clases y ejemplos de productos finales).
- Evaluación de grupo y autoevaluación: Clase a clase los alumnos exponían para ir corrigiendo redacción, contenido, lenguaje verbal y corporal, pases entre oradores, etcétera. Cada presentación fue grabada y luego enviada a cada grupo, vía correo o Facebook. La evaluación en clases, a cada grupo, fue realizada por los mismos estudiantes asistentes. Luego de revisar los videos, cada estudiante autoevaluaba su presentación.
- Relajación, respiración, lenguaje corporal: El manejo del lenguaje corporal era una de las debilidades de los estudiantes. La tensión de hombros, el no saber qué hacer con sus brazos, con sus manos, como y hacia dónde mirar, tocarse el mentón, empuñar las manos, entre otras expresiones físicas, requerían corrección, al igual que el manejo de la voz. Por ello se incorporaron ejercicios de relajación, de respiración (diafragmática) y tips de manejo corporal y escénico. Se incorporó además, el apoyo de una profesional fonoaudióloga, para evaluar la expresión vocal y enseñar a los estudiantes algunas técnicas para perfeccionar el uso y manejo de la voz.

Aspectos diferenciados

El taller de charlas tipo TED fue difundido ampliamente por redes sociales y a través del Centro de Alumnos de la carrera, inscribiéndose casi 70 estudiantes de la carrera (casi el 30%), concurriendo efectivamente 50 estudiantes. La inscripción fue voluntaria.

El taller Power Pitch desde sus orígenes fue pensado como una actividad extra programática complementaria a la formación académica de estudiantes de IIE, de participación voluntaria y sin nota. Sin embargo, el bajo número de inscripciones forzó a hacerla una actividad obligatoria para los estudiantes en proceso de egreso, donde la docente del taller, evaluó la performance de los alumnos en su rol de integrante invitada del comité examinador. Las clases fueron desarrolladas en el horario de la asignatura Proyectos de Innovación 2016.

Adicionalmente el taller de Power Pitch contó con la ayuda de un profesional audiovisual que trabajó con los estudiantes para lograr la producción de un video que sintetizara en no más de 3 minutos su proyecto con calidad profesional.

RESULTADOS

Taller tipo TED

- Participaron 50 alumnos de 5 talleres prácticos (7,5 horas total) en técnicas basadas en la metodología TED fruto de lo cual debieron preparar y efectuar una presentación, donde aplicarían lo aprendido.
- Los alumnos aprendieron técnicas de relajación y ejercicios fonaudiológicos a cargo de una profesional del área.
- Del total de participantes, 7 alumnos se ofrecieron como voluntarios para ser oradores en charla a realizar para la Escuela (profesores y estudiantes). Con ellos se efectuaron 6 horas de coaching adicional para preparar y afinar su charla tipo TED
- Se llevó a cabo un evento "Talk – U. Talca" donde los alumnos oradores acompañados de estudiantes de la carrera y algunos de sus profesores, efectuaron una presentación de corte profesional.
- Se observaron presentaciones que a modo de mini charlas marcadamente mejores a lo observado habitualmente en la carrera, Sin embargo, los estudiantes informaron que el tiempo dedicado fue muy superior al que normalmente dedican a una presentación, por lo que si fuese exigible en todas las presentaciones de la carrera, sería inmanejable. Se recomienda trabajar con los alumnos tesisistas de tal manera de lograr resultados superiores en la defensa pública de sus proyectos de titulación.
- Lo anterior llevó también a cambiar el objetivo del uso del fondo de innovación adjudicado a la carrera que originalmente consideraba dar el taller tipo TED por dos años consecutivos, decidiéndose en vez de ello, hacer en el segundo año un taller más orientado a la difusión y presentación de proyectos como lo es el método Power Pitch aplicado a alumnos tesisistas.

Taller Power Pitch

- Participaron 20 alumnos tesisistas que aprenden y son entrenados en el uso del método Power Pitch, y adicionalmente aprenden técnicas de relajación y efectúan ejercicios fonaudiológicos personalizados con una profesional del área; se efectuaron 10 clases teórico-prácticas (20 horas total) a las cuales se agregan 10 horas de coaching, y 24 horas de terreno grabando videos, más 40 horas de edición, diseño y realización audiovisual
- Se acumularon evidencias con más de 200 fotografías, 27 videos breves (registro de clases), y se generaron 10 Videos que sintetizan los proyectos desarrollados por los tesisistas (20 alumnos).
-
-
- 7 docentes examinadores de la Escuela pudieron observar el trabajo en esta modalidad que incluía en el momento de la defensa de tesis introducir el tema a través del video preparado en el taller, y luego una defensa apoyada por la estructura y estrategia propuesta por la metodología de Power Pitch que en un tiempo extremadamente corto logró sintetizar exitosamente sus proyectos de tesis de los estudiantes

Dentro de los aspectos dignos de mencionar una vez concluidas las experiencias de estos talleres se cuenta:

- Durante el taller de Power Pitch, los alumnos fueron consultados respecto a los escenarios preferidos para grabar sus videos, en función de la temática que cada uno trataba. Había mucho entusiasmo para grabar en distintas locaciones (en empresas, escenarios naturales) e incorporar determinadas material de apoyo en los videos (fotografías, videos, datos extras).
- Los alumnos en general, no cumplieron con sus compromisos de fechas de entrega; ni con el envío de material de apoyo. A esto se sumó la falta de tiempo para grabar, editar y presentar los videos antes de las fechas de defensa. Pese a todo, aunando voluntades y creatividad, finalmente los videos terminaron siendo grabados en locaciones dentro de la Universidad de Talca, según el proyecto de tesis.
- La evaluación de ambos talleres consideró los estándares o parámetros que debe tener una presentación profesional: deseable (atractivo, atributo de valor); irrefutable (validación); replicable (narrativa simple, comprensible) y confiable (performance segura, creíble).
- En general, los estudiantes presentaron dificultades para sintetizar y redactar ideas, y de manejo de lenguaje para-verbal y uso de escenario, no dejando claro de qué se trataba el proyecto.
- Evaluar a otros y autoevaluarse, les permitió otra mirada respecto a cuan útiles son éstas metodologías, pues en lo cotidiano, siempre estamos haciendo una mini charla o un pitch: no solo al presentar una idea de proyecto, o querer vender un producto, también lo hacemos en una entrevista, al debatir puntos de vista, al negociar, al disertar, etcétera.

Para medir la percepción de los estudiantes al término del taller, a los participantes se les aplicó una encuesta que reveló una alta valoración por la iniciativa de la Escuela, por la seguridad que les entregó al momento de enfrentar una presentación o de defender sus tesis.

Por otra parte, desde el punto de vista de los académicos de la Escuela, el impacto en las competencias de presentación fue positivamente notorio por cuanto los estudiantes mostraron mejor seguridad, dominio escénico, y claridad en la entrega de los aspectos fundamentales en las presentaciones de sus proyectos.

CONCLUSIONES

Las metodologías desarrolladas en las dos etapas, tipo TED y Power PITCH, tenían un mismo objetivo: aprender a expresarse en público. Muchos encasillan erróneamente la metodología Power Pitch como un método de “ventas” para emprendimiento y negocios, pero esta herramienta tiene utilidad en toda índole de situaciones: personales, laborales, sociales, educativas, pues es una forma práctica y efectiva para presentar ideas en tiempo breve; al igual que las charlas TED (tecnología, diseño, entretenimiento), que con su propia metodología expositiva y su eslogan - ideas que merecen ser difundidas- son un claro ejemplo de oratoria para inspirar e inspirarse.

En la mayoría de los estudiantes, la falta de vocabulario, comprensión lectora y capacidad de síntesis, es notoria, y a todos, les costó explicar de manera simple y resumida en que consistían sus proyectos de tesis. Al momento de presentar, el talón de Aquiles fue: el lenguaje corporal, el manejo vocal y el uso del espacio escénico.

Sin embargo, los alumnos que participaron activamente del taller, y que pusieron voluntad, empeño y compromiso consigo mismos, mostraron un notorio avance en su performance (fluidez y postura confiada) y en el contenido de sus narrativas; simples pero atractivas, entendibles, replicables; consiguiendo muy buenos resultados no solo en sus videos pitch, sino también, en sus defensas de tesis, en las que a modo de pre abstract, se presentaron sus videos.

Relacionada con la inteligencia emocional, la habilidad comunicacional enseña a pensar, a generar argumentos, vencer la timidez, fortalecer el carácter, desarrollar la imaginación y la creatividad, e incluso las capacidades de liderazgo. Por ello, es fundamental, que iniciativas como éstas, sumadas al debate y a la exposición de ideas, sean una práctica permanente y programada, desde el mismo ingreso del estudiante a la universidad. Y no solo un taller aislado acoplado a otra actividad académica, cuando se está a punto de egresar. Se sugiere que todo el equipo docente, coaches y mentores, añen criterios respecto a las exigencias mínimas para las presentaciones académicas orales, de los estudiantes de primero a quinto año de IIE, entendiendo que la competencia comunicativa es la suma de diferentes habilidades que deben desarrollarse no sólo con recursos, conocimientos y técnicas, sino que también, con mucha, mucha práctica.

REFERENCIAS

Anderson C.J. (2016). Charlas TED: La guía oficial TED para hablar en público, Ed. Piados, Madrid-España, 332 p.

Carballo, R. (2009). Manifiestos para la innovación educativa, Ed. Díaz Dos Santos, Madrid-España, 165 p.

Jimenez, A., Ruiz, A., Torres, A., Ávila, R., León, A., Betancourt, D. y Sánchez, G. (2006). La práctica investigativa en ciencias sociales, Ed. Universidad Pedagógica Nacional, Bogotá-Colombia, 155 p.

Maslow, A. (1991). Motivación y personalidad. Ed. Díaz de Santos, Madrid-España, 496 p.

Ordóñez, R. (2010). Cambio, Creatividad e Innovación: desafíos y respuestas, Ed. Granica, Buenos Aires-Argentina, 296 p.

Sepúlveda, H. (2013). Power Pitch Method. Santiago-Chile, 237 p, Disponible en <https://es.scribd.com/document/329786302/Libro-Completo-Power-Pitch-Method-V2-Copia>

Urcola, J. L. (2013). Cómo hablar en público y hacer presentaciones profesionales. Editorial Esic, Madrid-España, 301 p.