



# 90 SEGUNDOS

## EL CONCEPTO

*90 segundos es el tiempo medio que tarda una persona de tu audiencia en decidir si tu presentación es interesante y merece la pena su atención.*

La mente está diseñada para ahorrar energía. Y si en una presentación no ocurre nada impactante, se queda en “modo de atención residual”, la antesala de la desconexión.

De promedio las personas nos tomamos un plazo de 90 segundos para decidir si atendemos o no, por tanto es dentro de estos 90 segundos que tenemos que hacer que “pase algo”. Por eso es importante que si tenemos un elemento de impacto en nuestra presentación lo pongamos al inicio, para ganarnos la atención. Una vez ganada, no es fácil que la perdamos, y nos podemos permitir ciertos altibajos.

*Ejemplo: Bill Gates, en una presentación TED sobre la malaria, trajo físicamente un bote con mosquitos y los soltó en la sala, ante las risas nerviosas del público. La presentación en cuestión se recuerda y se conoce por ese momento. El problema: lo hizo en el minuto 8. Es más que probable que muchas personas no llegaran a él, y se hubieran desconectado antes.*

## CÓMO UTILIZARLO

1. No des por supuesta la atención de las personas. Necesitas ganártela, y por tanto necesitas siempre pensar en un mecanismo que capte la atención en tu presentación. Cuando lo tengas, asegúrate que lo pones tan al principio como puedas, para evitar que llegue tarde.
2. Asegúrate que el efecto sorpresa o el mecanismo de captación de atención tiene que ver con la tesis que vas a defender. SI es gratuito puede causar el efecto contrario, y desconcertar a tu audiencia.
3. Normalmente algo que capta la atención nos crea cierta incomodidad a la hora de presentarlo. Estamos saliendo de nuestra zona segura, pisando terreno resbaladizo. Si tu presentación no te provoca un mínimo de nervios al pensar en hacerla, es que es demasiado convencional. Revísala y busca un elemento potente de notoriedad.