



150 vs. 450

EL CONCEPTO

Hablamos a 150 palabras por minuto. Y el cerebro de nuestra audiencia tiene capacidad para procesar hasta 450.

Esto significa que nuestra audiencia tiene una capacidad ociosa de 2/3 del cerebro, que si no pasa nada interesante la utilizarán para distraerse, para la ensoñación o para pensar en sus cosas. Las personas que nos escuchan se distraen de promedio entre 6 y 12 veces por minuto. Son micro-distracciones, pero si no estamos siendo interesantes, son una puerta abierta a la desconexión. ¿Y qué podemos hacer al respecto? Captar la atención, hacer que continuamente pasen cosas, que esos 2/3 de capacidad cerebral ociosa se utilicen observándonos, concentrándose en nosotros.

Ejemplo: Atendía a una soporífera presentación de un libro. El ponente mencionó un pueblo en el que yo había veraneado de pequeño. Los recuerdos me asaltaron. En algún fugaz momento en el que volví mentalmente a la presentación, todo seguía igual. Me entregué a mis recuerdos hasta que me sacaron de mi ensimismamiento los aplausos de la gente. La presentación, para mi sorpresa, había terminado.

CÓMO UTILIZARLO

1. Dirígete a la audiencia con intención comunicativa. No te limites a “hablar”, háblales a las personas. Interpélalas con la mirada, ilustra lo que cuentas con tu gestualidad. Gánate que te observen, que se fijen en ti. Evitarás que en una distracción se desconecten.
2. Rompe a menudo el ritmo de tu presentación. Pregunta a las personas. Haz pequeños juegos. Haz que pasen cosas. No hagas bloques de más de 12 minutos seguidos de presentación monolítica pura y dura.
3. Huye de la “lectura de Power Point”. Necesitas ser tu mucho más interesante que un puro relator. No dejes que tu propio Power Point te esclavice. Es una ayuda visual, y como tal la debes utilizar. Si tu audiencia descubre que puede leer tu presentación, su atención será mínima y sólo cuando cambies de diapositiva.