



# MINIMALISMO CONCEPTUAL

## EL CONCEPTO

***Qué más hay, que es importante pero que no es imprescindible, y que por tanto puedo sacar.***

Esto es lo que nos propone un reputado autor que estudia las presentaciones. Y la magia de esta frase es que nos sugiere eliminar cosas importantes (pero no imprescindibles).

En una misma presentación, las ideas acaban compitiendo unas con otras. Así que, si queremos que una determinada idea brille y sea recordada, la tenemos que dejar “limpia” y presentarla de la forma más sencilla posible, sin otras ideas complementarias que pensamos que la refuerzan mientras que lo que de verdad hacen es enmascararla. Necesitamos la valentía de eliminar más.

*Ejemplo: Trabajé para el departamento de I+D de un laboratorio farmacéutico. La presentación que me enseñaban era absurdamente compleja, llenas de datos redundantes. La defendían con uñas y dientes, al fin y al cabo era información científica. Hicimos la prueba: hicieron la presentación a un grupo de personas de la empresa y yo pregunté: ¿Con qué os habéis quedado? Se hizo el silencio. No había respuesta.*

## CÓMO UTILIZARLO

1. Antes de empezar a construir una presentación escríbete, a mano, y en una sola frase, qué mensaje quieres que retenga la gente. Reescríbelo y re trabájalo hasta que tengas una formulación potente, que potencialmente pueda ser recordada.
2. Cuando tengas la presentación diseñada, aplica un filtro crítico, y pregúntate si todas y cada una de tus diapositivas son necesarias, y sobre todo, si son para tu audiencia (para entender la idea) o para ti (para acordarte de lo que quieres decir).
3. Saca de tu presentación los datos que son puramente de apoyo, por si alguien te pregunta (por ejemplo el desglose de ventas por zonas, o los datos pormenorizados de un estudio). Guárdalos como back-up después de la última diapositiva, pero no los enseñes en primera instancia. Por colmar la curiosidad de alguien puedes estar sobre cargando tu presentación.