



LA TRAMPA DEL CONOCIMIENTO

EL CONCEPTO

Sabemos tanto de lo nuestro que tenemos dificultades para contarlo sencillo

Cada uno sabemos de lo nuestro. Y de lo nuestro sabemos mucho. Y a la hora de contarlo acabamos explicando mucho más y con mucho más detalle de lo que nuestra audiencia puede entender o absorber. Hemos caído en la “trampa del conocimiento”.

El criterio para decidir qué contamos no es lo que sabemos, sino lo mínimo que nuestra audiencia necesita saber para comprarnos la tesis. Y muchas veces necesitamos prescindir de matices técnicos o científicos que lejos de enriquecer nuestra tesis la pueden incluso poner en duda.

Ejemplo: Al responsable del programa de prevención de cáncer de colon de una determinada comunidad le preguntaron: “Doctor, este programa salva vidas, ¿no?. Su respuesta fue: “Bueno, en realidad no podemos afirmarlo, porque no sabemos cómo evolucionaría la enfermedad en aquellos a los que se la detectamos precozmente...”. La respuesta clara hubiera sido: “Sí, aunque no podemos decir cuáles”.

CÓMO UTILIZARLO

1. Cuando estés creando una presentación ten muy en mente a quién va dirigida. ¿Qué saben del tema? ¿Qué necesitan saber?. No caigas en la tentación de contar todo lo que sabes. Probablemente un 10% de lo que tu como experto sabes podría ser lo adecuado.
2. Si te cuesta entender tu razonamiento a ti, ten por seguro que tu audiencia no lo entenderá. Simplifícalo, ves a la raíz conceptual, y no integres en primera instancia todos los detalles. Si los necesitan ya te los preguntarán.
3. Precisamente porque conoces el tema a fondo, tu responsabilidad es explicarlo sencillo. No intentes mostrar tu dominio con explicaciones más complejas de la cuenta, porque sin darte cuenta lo que nos mostrarás es tu inseguridad.