



# APOYARSE O ILUMINAR

## EL CONCEPTO

“En las presentaciones, utilizamos las estadísticas como los borrachos utilizan las farolas: más para apoyarse que para iluminar”.

He adaptado con esta frase una famosa cita de un mítico publicitario, (él se refería a las investigaciones de mercado) y lo que quiero transmitir con ella es que muchas veces llenamos de datos las presentaciones y lo hacemos más para sentirnos seguros nosotros que para poner luz a lo que estamos contando. Y el resultado es que al final nadie se queda con nada.

Una de las habilidades fundamentales en la comunicación en público es dar sólo la información estrictamente necesaria para demostrar nuestra tesis. Para iluminar a nuestra audiencia.

Cuando recargamos las presentaciones de datos, casi siempre lo hacemos para sentirnos más seguros nosotros, pero din darnos cuenta atentamos contra la claridad.

Necesitamos decidir de qué datos todavía podemos prescindir para ser más claros en nuestra exposición.

*Ejemplo: Participé en unas jornadas en que cada ponente disponíamos de 15 minutos para realizar nuestra exposición. Mi predecesora traía una elaboradísima presentación... de 56 diapositivas, cargadas todas ellas de gráficas y datos. Ocupó el doble del tiempo asignado (30 minutos) y acabó recitando de corrido las estadísticas como se recitan las leyes en las oposiciones a Notario. Al final, no nos quedamos con nada.*

## LA RECOMENDACIÓN

Simplifica los datos que vayas a presentar. En cada tabla, saca las columnas que no son esenciales, y los desgloses de detalle que no suman al mensaje. Haz brillar los poquísimos datos que si demuestran tu tesis de forma clara y contundente.

Guárdate datos de apoyo, en diapositivas complementarias, por si te piden una aclaración (es posible que no te pase nunca). Pero no los pongas en el cuerpo de tu presentación “solo por si acaso”.