

100 trucos para hacer mejores presentaciones

Hola, soy Javi Moreno.

La lista de consejos que tienes en este documento en realidad está más cerca de los 200 que de los 100 y espero que encuentres cada uno de ellos interesante.

Si estás organizando un evento, meetup o similar y te apetece que cuente con más detalle las ideas generales que lees aquí, dímelo.

Y recuerda que si tienes dudas puedes contactar conmigo por los medios habituales:

`javi@programar.cloud`

`programar.cloud`

`twitter.com/ciberado`

`linkedin.com/in/javier-more`

¿Por qué quieres presentar?

Ayuda a estructurarte y a entrar en detalle

Conoces mucha gente interesante

Tiene un efecto multiplicador

Genera karma y retorna parte de lo que aprendes

Es la única manera real de demostrarte que conoces algo

Hace crecer tu marca personal

Workflow de creación de presentaciones

¿Qué espera obtener un asistente de tu charla? Enfoca todo alrededor de ese objetivo: deben llevarse algo concreto de ella

La estructura más sencilla y potente es: mostrar un punto de dolor de la audiencia, asegurar que vas a resolverlo y mostrarles qué pueden conseguir siguiendo lo que has explicado (pain, claim, gain). Tres actos, como en el cine

Expresa claramente el objetivo de la charla desde el primer momento, idealmente en la primera slide (si usas)

Tu charla tiene que aportar un valor concreto al asistente, hazle ver cómo mejora eso su vida

Muchas veces es mejor empezar la preparación con materiales analógicos, como una libreta o una pizarra grande

También hay mucha gente aficionada a los postits porque permiten manipular fácilmente la estructura de la presentación y son divertidos

A mí me funciona trabajar con un editor de texto sencillo (Notepad++) escribiendo líneas de texto agrupadas en bloques

Es un proceso creativo que implica diseño. La forma importa

Y en serio: todo el mundo puede ser creativo pero necesitas tiempo para pensar (qué loco, ¿eh?)

Una buena forma de practicar tu creatividad es haciendo fotos conscientemente con el teléfono, buscando obtener resultados concretos o expresar una idea, sentimiento, etc

Powerpoint es solo un martillo, no te enamores del martillo. Lo mismo aplica para cualquier otra herramienta

Prepara los planes "B" por si no es posible realizar una demo o esta falla. Por ejemplo, grabando un vídeo

Añade algunas slides extras, tras la de cierre, por si te sobra tiempo

Si el tiempo es escaso elimina tu ego: quita esas slides que pones solo por lo orgulloso que estás de ellas

Practica la presentación delante de una audiencia, aunque esté compuesta por peluches de tus hijos. Visualiza la situación real

Slides

Quizá en realidad no las necesites (¡sorpresa!)

Una slide debe complementar al orador

Si tu presentación no es más que una sucesión de slides es que no se te necesita para nada: entrega un documento.

Somos criaturas visuales, es mucho más interesante una imagen que mil palabras

Es igual de válido usar 6 slides en una hora que 60 mientras todas ellas aporten valor a la audiencia y sean claras

Las listas sobrecargan nuestra capacidad de asimilación: presenta cada punto en una slide diferente

Reduce la carga cognitiva ([John Sweller](#)) eliminando redundancia. La memoria de trabajo es muy limitada y si tanto el instructor como la slide repite contenido es difícil concentrarse en ambos.

Leemos más rápido de lo que hablamos: cuando el presentador llega al segundo punto de una lista el público ya ha terminado de leerla entera y ha desconectado

6 palabras por slides, y te caben en un título+subtítulo

El título de una slide sirve para situar al asistente y no tiene por qué ser el protagonista de la misma: centra la atención en las visuales y en el mensaje

Si es una formación larga marca claramente las transiciones entre capítulos

En cada slide pregúntate ¿Y QUÉ?

El espacio negativo es tan poderoso como el silencio para captar la atención

Si la slide está molestándote en una digresión utiliza el botón de *blank* para hacerla desaparecer

La tipografía nunca debe distraer

Incrementa la relación señal/ruido aumentando el contraste y simplificando el diseño

Plantéate no usar ese fondo tan estupendo si dificulta la lectura de un dato

Un background puede ser evocador incluso si aplicas un efecto blur fuerte que facilita el contraste

Azul con verde, muerde. Y hay más reglas de este estilo: amarillo sobre verde, verde sobre rojo, lila sobre verde, rojo sobre negro, azul sobre rojo, etc.

Trata de evitar escribir mensajes en rojo y en verde porque tienen menor contraste que el azul y el negro contra una pizarra blanca

Existen decenas de sites dedicados a hablar sobre el color, como <https://design-seeds.com>.

El nueve por ciento de los hombres son daltónicos (y el 5 por mil de las mujeres)

Las marcas de agua son un HORROR. Evítalas

Aprende composición fotográfica básica

Usa solo imágenes de calidad, nunca clipart baratos. Y no más de una por diapositiva

Asegúrate de que tienes los derechos de reproducción de una imagen (o bien que la presentación no será pública)

Puedes visitar sites como pexels.com o unsplash.com para conseguir fotografías legalmente

Las slides describiendo un flujo de trabajo no sirven para nada. Sustitúyelas por una demo o entrégalas en un documento separado

Si estás refiriéndote a un objeto real (como un Amazon Echo) es infinitamente más efectivo tenerlo físicamente que verlo en una fotografía

Nuestro cerebro asocia izquierda y derecha a una sucesión en el tiempo. No uses otras transiciones

Si quieres llevar a cabo una comparación usa variantes visuales separando en columnas

Nadie lee un título si a continuación hay un texto descriptivo

Por favor, si pones texto, que sea suficientemente legible

Una cita es un préstamo de prestigio. Pero por favor, que sea verídica y la audiencia conozca al autor o autora

Las notas del orador son ¡para ti! Ni siquiera deberías distribuirlas: ofrece un documento complementario si lo crees imprescindible o si simplemente no hay tiempo suficiente para profundizar

Nunca jamás muestres el progreso de la charla, excepto si el formato es acotado (por ejemplo, en tiempo)

Revisa todos los ejemplos propuestos por [Garr Reynolds](#)

Ajústate al tiempo que te han otorgado y lucha contra tu ego si trata de obligarte a incluir más contenido del que cabe

Demos

Elimina todo lo que no sea relevante (por ejemplo, el login)

Utiliza siempre los mismos caminos para alcanzar un objetivo de manera que los asistentes se familiaricen

Explica muy pronto qué van a ganar los asistentes atendiendo a tu demo

Condiciones previas

Pregunta siempre por las condiciones de la sala

Asegúrate de conocer el perfil de los asistentes

Lleva en la maleta adaptadores, cables, conectores y si hasta un router, si hace falta. Aunque recuerda que tanto Android como Windows pueden funcionar como puntos de acceso

Pregunta cómo será tu monitor auxiliar. Si te dicen que no hay, lleva uno

Comprueba las condiciones de conectividad siempre antes

No dependas de internet

Sigue el dresscode adecuado pero cuidado: quizá lo que tú entiendas por unos vaqueros no sea lo que tu audiencia está acostumbrada a comprar

Ves bebiendo agua o vas a pasar un mal rato

Si te dedicas a dar charlas a menudo o bien son largas asegúrate de que tienes disponible un buen micrófono

Consigue una sala iluminada: los proyectores modernos son potentes y la oscuridad aturde

Evita las horas previas y posteriores a las comidas y en caso de que no sea posible no hagas ninguna referencia a ello durante la charla

Yo suelo tomarme un café antes de dar una charla

También escucho música que me motive. [Know your enemy](#) de *Green Day* nunca falla

Un estilo positivo pero más relajado es más adecuado como hilo musical de la sala antes de empezar la charla

Prepara, prepara, prepara y prepara tu charla

Ser efectivos en transmitir conocimiento

Todos podemos ser lo suficientemente buenos transmitiendo conocimiento

Elimina lo supérfluo

Pregúntate por qué la gente asistirá a tu charla. Spoiler: no necesariamente porque sea la única forma de aprender lo que vas a explicar

Es muy fácil mantener la atención durante diez minutos pero resulta casi imposible conseguirlo durante más de media hora

Es muy fácil explicar algo en una hora y casi imposible hacerlo en diez minutos. Échale un vistazo a [Introducing Tick Talks](#) para hacerte una idea

Prueba a utilizar algún tipo de cronómetro físico para marcarte la duración de los bloques

Céntrate en qué quieres que se lleven y haz que todo gire alrededor de ello

La desconfianza es un firewall, es necesario que te den permiso para superarlo

No se enseña, se aprende: somos facilitadores para que un asistente activo asimile por sí mismo

Recuerda que no estás tratando de formar expertos en 45 minutos, no te preocupes por no entrar en detalle

Piensa en el AHORA para ignorar los miedos a las consecuencias de tus fallos y reducir tus inseguridades

Usa vista de presentador para no memorizar y poder hacer una presentación natural

La razón es más poderosa que la emoción a largo plazo si consigues ganarte la confianza de quien te escucha

Olvidar es algo completamente natural, acepta que solo unos pocos mensajes perdurarán

Intenta no inundar el cerebro del estudiante de ideas, trata de priorizar los conceptos clave

Deja constancia permanente de las ideas importantes, por ejemplo en una pizarra

Tras un momento especialmente emotivo en una formación larga (por ejemplo, tras visualizar The Pollexy Project) programa un descanso que permita a los asistentes reponerse

Un cambio de tema debería ser un evento obvio para permitir a quien se haya perdido reengancharse

Mantener la atención

Una estructura lógica de discurso es fundamental

Usa un hilo conductor con impacto emocional

Apela al miedo, potencia la excitación genera una sonrisa, despierta ternura

Ver una cara humana desata nuestro mecanismo de atención

Hay pocas cosas que asusten más que perder dinero, cualquier referencia que se haga a esto despertará inmediatamente a los asistentes

Utiliza ejemplos lo menos abstractos posibles, hazlo aplicable

Indica claramente cómo va a beneficiar a tu audiencia lo que vas a explicar a continuación. Por ejemplo *"Puede que no os interese especialmente este balanceador de carga pero entre otras cosas va a evitar que os tengáis que despertar a las tres de la mañana para reiniciarlo"*

Si utilizas correctamente emociones básicas ni siquiera tienes por qué ser divertido. Por ejemplo, en un briefing militar todos los soldados prestarán atención el 100% del tiempo

Los contrastes activan el cerebro, por ejemplo, una *slide* en la que compartan espacio una situación feliz y otra triste

Traer un dispositivo como Alexa es mucho más potente que enseñar una fotografía de él

Llevar a cabo una actividad es algo mucho más tangible que escuchar la descripción sobre cómo se hace un proceso

Vigila a tu audiencia, no les permitas desconectar

Sonríe para facilitar superar la desconfianza. Pero sin ser el Joker

En una pizarra una explicación florece

Sorprende, usa la provocación. A veces hago pintar a los asistentes en las mesas

Modula la voz para transmitir estados de ánimo

No hables rápido a menos que tengas una excelente pronunciación

Nunca busques la confrontación porque romperás el lazo empático: no alimentes al troll

Si no hay más remedio que discutir asegúrate de que a tu interlocutor no le quedarán ganas de volver a hacerlo

Ten consciencia del espacio: debes ser el punto de referencia, no te escondas (que es lo que te está gritando que hagas tu cerebro reptiliano)

No te quedes estático en un único lugar, muévete e interactúa al menos visualmente

Trata de obtener una silla alta: es el atrezzo ideal para jugar con tu posición o para descansar sin perder la línea de visión

Ten cuidado con moverte demasiado: puedes parecer nervioso

Sin una línea de visión directa la audiencia no podrá percibir tu lenguaje corporal

Las manos son un instrumento de comunicación poderoso

Mantén siempre el contacto visual

Haz que tu público sea activo: que pregunten, que respondan, que pidan merchandising

Vi una charla en la que el ponente hacía jugar a piedra/papel/tijeras a unas trescientas personas eliminando en

cada ronda al perdedor. No duró más de dos minutos, la gente rió y todo el mundo se despertó de repente

socrative.com es una herramienta muy potente cuando la audiencia es un grupo grande

La gente está más dispuesta a competir cuando hay pocos competidores

Ten mucho cuidado si usas la terminal para hacer demos: pon un tipo de letra grande y un esquema en alto contraste

Cuando escribes en línea de comandos hace clears a menudo para posicionar el cursor arriba, o bien reduce la altura de la ventana

Si usas HTML puedes incrustar una terminal en ellas con [xterm.js](#)

Como en cualquier demo avisa siempre **antes** de lo que vas a hacer y no tengas prisa por muy poco tiempo que quede

Cuando enseñes fragmentos de código asegúrate de mostrar solo la parte relevante, elimina todo lo superficial sin importar la sintaxis

En las películas más oscuras suele haber un personaje que funciona como alivio cómico para romper la tensión. En una presentación también es útil introducir humor

El humor debe de ser natural: si no eres (o te sientes) gracioso, no lo fuerces

Nunca avergüences a un asistente ni le coloques en una situación embarazosa, incluso si se está durmiendo

Evita caer en los clichés de una TED talk: están muy vistos. No dejes de ver [‘Thought Leader’ gives talk that will inspire your thoughts](#)

Calma y serenidad: solo tú percibes el temblor de tu voz y los nervios que estás pasando

Storytelling

Sé simple

Las personas respondemos mejor a historias que a análisis basados en datos

Nuestro cerebro reptiliano (cerebelo) es el primero en reaccionar en base a parámetros sencillos: ¿me va a comer? ¿puedo comérmelo? ¿puedo aparearme?

Mediante una historia basada en esos resortes el cerebro reptiliano puede encontrar interesante aprender JSON

Una historia le sucede a una persona concreta o (en el peor de los casos) a un colectivo pequeño

Idealmente los protagonistas de lo que cuentas son los asistentes a tu charla

Es importante fijar en el tiempo y en el espacio los hechos

Debe de contener eventos emocionantes

No uses ideas abstractas en tus historias, haz que sea todo tan tangible como sea posible (incluso físicamente)

Si el ponente es el protagonista no debería indicarse al principio, para generar un efecto sorpresa

Leer la palabra "Tiburón" impacta mucho menos que ver su fotografía

Haz fluir las slides discretamente para no interrumpir el flujo

Igual que la Marcha Imperial preanuncia el cambio de escena y la aparición de Darth Vader tú puedes comenzar a introducir el siguiente tema antes de pasar de transparencia

Puedes contar una minihistoria mientras estás haciendo una demo y será incluso más efectiva si utilizas la segunda persona en lugar de la primera mientras describes los pasos: "*Mira cómo puedes publicar en S3 la foto de tu gato*"

Trata de hacerles empatizar con tu historia, por ejemplo preguntándoles si ellos se han visto en dicha situación o han trabajado con alguien parecido a sus personajes

Intenta acompañar, no manipular: es el camino que ofrece menos resistencia y el más persistente

No te enfrentes a las creencias de tu audiencia directamente, dales un punto de escape que les permita llegar a tus mismas conclusiones

Busca puntos de la explicación que te motiven a ti, que te ayuden a transmitir pasión

Cuando expliques una historia no reveles la motivación de lo que está sucediendo para incrementar el desconcierto y producir una sorpresa final

Las últimas slides de la charla deben de ser contundentes, impactar e idealmente dejar al público con una sonrisa

Feedback

La empatía te protege de los errores. Piensa en cómo tratarías a Iniesta respecto a cómo te comportarías si estuvieses con Cristiano Ronaldo.

Shit happens, pero la gente suele ser muy amable

Encaja los golpes con madurez

No tienes por qué hacerlo bien a la primera ni perfecto a la segunda

Revisa la grabación siempre que sea posible para ser consciente de tus ticks y latiguillos

No pasa nada por sentirte mal un día. A la mañana siguiente siempre se ven las cosas mejor

Good readings

[Presentaciones Inteligentes](#), de Susan M. Weinschenk

Cualquier cosa de [Garr Reynolds](#), incluyendo [Presentation tips](#)

[TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking](#)

El blog y el podcast [Presentástico](#) de [Carles Caño](#)

[Lessons W. Eugene Smith Has Taught Me About Street Photography](#) es un recorrido rápido pero excelente sobre la forma de trabajar de este artista

[Speaking.io](#), disfruta cualquiera de sus artículos