



Crédito: RapidEye / iStock

## La técnica para captar la atención más eficaz de los educadores

Cinco formas en que los docentes convincentes van más allá de la presentación y pasan a contar historias

por Carmín Gallo

31 de agosto de 2022

**S**egún la historiadora Doris Kearns Goodwin, ganadora del premio Pulitzer, Abraham Lincoln tenía habilidad para simplificar temas complejos. Aunque recibió poca educación formal, Lincoln se destacó en la enseñanza de jurados, abogados jóvenes y, más tarde, como candidato presidencial de Estados Unidos, a los votantes.

La narración de historias fue la herramienta retórica más poderosa de Lincoln. "Comprendió desde el principio que los ejemplos e historias concretos proporcionaban los mejores vehículos para la enseñanza", escribe Goodwin en *Leadership in Turbulent Times*. "Podía educar, entretener y conmovir a su audiencia simultáneamente".

Y él, como muchos narradores inspiradores de todo el mundo, pudo hacer todo eso sin el beneficio de PowerPoint, un elemento básico en el aula actual. Las herramientas de comunicación han cambiado desde que Lincoln deleitó a las multitudes con sus técnicas de narración, pero nuestras mentes no están programadas para involucrarse con viñetas en una diapositiva. Nuestras mentes están programadas para la historia. Muchos de nosotros pensamos en forma narrativa y disfrutamos consumiendo contenido en forma de historia.

Si bien PowerPoint no tiene nada de malo como herramienta para el aprendizaje en el aula, las diapositivas no deben diseñarse para reemplazar al educador: el narrador. Más bien, deberían complementar la historia.

Comprender la diferencia entre presentar y contar historias es fundamental para la capacidad de un educador de involucrar a los estudiantes y despertar su entusiasmo. A continuación, se presentan cinco estrategias de narración que le ayudarán a destacarse como educador en cualquier materia.

## **1. Presentadores Abra PowerPoint. Los narradores elaboran la narrativa.**

Si quieres atraer a tu audiencia, debes contar historias. Pero la mayoría de las veces, cuando los educadores preparan presentaciones para una próxima clase, la narración de historias no es una prioridad.

La mayoría de los presentadores hacen lo que parece lógico: comienzan abriendo las diapositivas. Pero la mayoría de los programas de presentación no son herramientas para contar historias; son mecanismos de entrega digitales. La plantilla predeterminada de PowerPoint solicita un título y un texto, generalmente en forma de lista con viñetas. Esa no es una historia.

Una historia es una serie conectada de eventos contados a través de palabras o imágenes. Una historia tiene un tema, momentos que llaman la atención, protagonistas y conflictos, y una conclusión satisfactoria. Las diapositivas, incluso si están bien diseñadas, no pueden compensar una historia mal estructurada. La narrativa debe ser lo primero.

**“Nuestras mentes no están programadas para centrarse en los puntos de una diapositiva. Nuestras mentes están programadas para la historia”.**

Entonces, antes de abrir PowerPoint para comenzar a crear su conferencia, pruebe esto. Identifique una historia, ejemplo o anécdota que dé vida al tema. Puede ser una historia personal (muy poderosa), un estudio de caso o un evento histórico o actual que sea relevante para su curso.

"La narrativa es enormemente importante", dice el orador de TED [Bryan Stevenson](#). Cuando entrevisté a Stevenson, un famoso abogado de derechos humanos, para uno de mis libros, descubrí que cuando no está ocupado luchando por los encarcelados injustamente, suele hablar con estudiantes de educación superior. Dependiendo de la audiencia, Stevenson elige historias personales para compartir antes de revelar los datos que respaldan su argumento. Dos de sus historias favoritas para contar al público tienen que ver con las lecciones que aprendió de su abuela, que moldearon sus ideales, y su encuentro con la activista estadounidense de derechos

civiles Rosa Parks, que le dio el coraje para seguir adelante frente a obstáculos aparentemente insuperables.

Las viñetas no captarán la atención de sus alumnos, pero nuestra historia sí lo hará.

## **2. Los presentadores utilizan texto. A los narradores les encantan las imágenes.**

Una vez que haya identificado la historia o historias que planea compartir, recopile recursos que le darán vida a su historia, como videos, gráficos o audio.

Cuando se desempeñaba como comandante de la Estación Espacial Internacional, Chris Hadfield se convirtió en una sensación en las redes sociales al tomar una guitarra y cantar “Space Oddity” de David Bowie mientras flotaba ingrávido. De regreso a la Tierra, su célebre [charla TED](#) ha atraído más de 11 millones de visitas.

La presentación de Hadfield, “Lo que aprendí al quedarme ciego en el espacio”, fue una asombrosa muestra de narración visual. Su presentación de PowerPoint contenía 35 diapositivas, sin texto. En cambio, Hadfield se basó en fotografías, imágenes, animaciones y vídeos para presentar a la audiencia un mundo que pocos experimentarán alguna vez.

Los investigadores han descubierto que las audiencias recuerdan alrededor del 10 por ciento del contenido si simplemente escuchan información. Pero el “[efecto de superioridad de la imagen](#)” significa que, si escuchan información y ven una imagen, retendrán el 65 por ciento.

Las imágenes también pueden dinamizar temas que los estudiantes suelen considerar temas “áridos”, especialmente en clases que contienen muchas estadísticas y datos. Florence Nightingale entendió la superioridad de la imagen más de un siglo antes de la invención de PowerPoint. Nightingale, estadístico y matemático, también era una enfermera empática que se sorprendió al descubrir que morían más soldados británicos por condiciones insalubres en los hospitales que por heridas de batalla. Cuando buscó financiación de las autoridades británicas para mejorar las condiciones, tradujo los datos secos en un [gráfico codificado por colores](#): el primer gráfico circular. Nightingale sabía que los humanos se conmovían más con historias e imágenes que con datos y textos por sí solos.

Si desea involucrar mejor a su clase, cree una presentación que favorezca las imágenes para complementar la historia que cuenta. Una combinación de imágenes y palabras mejora el aprendizaje mucho más que las palabras por sí solas.

*Nota: Use su discreción al incorporar estas técnicas y considere las necesidades de accesibilidad de sus estudiantes. Si decide utilizarlos, asegúrese de que haya adaptaciones disponibles (como transcripciones de audio).*

### **3. Los presentadores volcan datos. Los narradores lo humanizan.**

Como descubrió Nightingale, el cerebro humano no fue construido para dar sentido a grandes números. Los datos son abstractos hasta que se ponen en un contexto que la gente pueda entender y la gente pueda entender a la gente.

Una vez me reuní con un grupo de ejecutivos de una gran empresa de equipos médicos que se preparaban para lanzar una nueva máquina de escaneo cerebral en una conferencia prestigiosa. Me enviaron cientos de páginas de datos clínicos para demostrar que la tecnología podía identificar la condición de un paciente de manera más rápida y precisa que cualquier dispositivo existente.

"¿Donde esta la gente?" Yo pregunté.

Si bien los datos proporcionaron evidencia de la eficacia de la tecnología, no me contaron una historia. Sólo los humanos podrían hacer eso.

**"Comprender la diferencia entre presentar y contar historias es fundamental para la capacidad de un educador de involucrar a los estudiantes y despertar su entusiasmo".**

Después de unas horas de lluvia de ideas con el equipo ejecutivo, decidimos ponerle rostro a los datos. Creamos una presentación en torno a dos pacientes típicos, David y Susan, que se beneficiarían de la tecnología si ingresaran a un hospital con síntomas de un posible derrame cerebral o ataque cardíaco.

En la misma conferencia del año siguiente, el ejecutivo que había hecho la presentación caminaba por un pasillo cuando un médico lo detuvo y le dijo: "Tú eres el tipo David y Susan. Gran presentación." El asistente no recordaba todos los datos, pero la historia dejó huella.

Entonces, la próxima vez que tenga grandes conjuntos de datos para presentar a los estudiantes, agregue una cara a las estadísticas.

### **4. Los presentadores son predecibles. Los narradores sorprenden a sus audiencias.**

La mayoría de los PowerPoints son aburridos porque son predecibles. Sabemos lo que viene después: otra diapositiva de viñetas, seguida de otra y otra. Una buena historia, sin embargo, tiene el elemento sorpresa.

Aunque Steve Jobs es mejor conocido como un visionario tecnológico, su amigo y actual director ejecutivo de Apple, Tim Cook, [recuerda a Jobs](#) como "un gran maestro". Por ejemplo, cuando Jobs presentó el primer iPod, le dijo al público que el reproductor de música podía almacenar 1.000 canciones. Mientras que otros reproductores de música en el mercado podrían hacer la misma afirmación, Jobs explicó que ninguno de los reproductores de la competencia cabe en tu bolsillo. Y con el estilo de un mago sacando un conejo de su sombrero, Jobs metió la mano en el bolsillo de sus jeans y sacó el reproductor MP3 más pequeño del mercado. "Mil canciones en tu bolsillo" se convirtió en uno de los eslóganes más emblemáticos de la historia del producto.

Mucha gente considera a Jobs uno de los presentadores de negocios más destacados de nuestro tiempo porque el cofundador de Apple conocía el verdadero secreto para ganarse a la audiencia: crear una presentación que complemente una historia bien elaborada.

El cerebro humano [presta atención a la novedad](#) : giros y acontecimientos inesperados. Nuestro cerebro se anima cuando detectamos algo que rompe un patrón.

No hay límite para tu creatividad. Si bien no es necesario sacar productos de su bolsillo para captar la atención de los estudiantes, planea sorprenderlos con algo que no esperan.

## **5. Los presentadores practican en silencio. Los narradores ensayan en voz alta.**

La mayoría de las presentaciones de negocios son olvidables porque los oradores olvidan que están actuando, no presentando. Una gran presentación informa, inspira, atrae y entretiene. En otras palabras, es parte del desempeño. Como tal, debe ensayarse como tal.

La mayoría de los oradores hojean sus diapositivas en silencio para prepararse para una presentación. Los narradores ensayan, en voz alta. Practican su expresión vocal, añadiendo pausas perfectamente sincronizadas y variando el ritmo de su discurso. Si planean pararse frente a una clase, lo harán durante el ensayo.

Si bien no es realista ni necesario practicar cada minuto de una conferencia de una hora en el aula, al menos ensaye la apertura, la conclusión y las historias que planea compartir. Los estudiantes no recordarán toda la información que escucharon en clase, pero es probable que recuerden los momentos que usted elija destacar.

## **Abraza a tu narrador interior**

Los narradores cambian vidas. Con su inspiradora historia de valentía y resiliencia, [la ganadora del Premio Nobel de la Paz Malala Yousafzai](#) dio voz a millones de niñas a las que se les prohíbe asistir a la escuela. Malala creció en una familia de narradores. Los aldeanos iban a la casa de su

familia en el valle de Swat, en el noroeste de Pakistán, para escuchar al padre de Malala contar historias. Escuchar estas historias la hizo querer ser también una gran narradora. Participó en concursos de oratoria y pronto aprendió que la clave para ganarse los corazones no era simplemente recitar hechos sino tocar los corazones de las personas a través de historias.

Cuando te veas a ti mismo como un narrador, la presentación que vea tu clase cambiará para mejor. Descubrirá que los estudiantes que pueden ver, sentir e internalizar el contenido a través de historias se involucran más con usted, con el contenido y entre ellos. Sus discusiones serán animadas y se sentirán inspirados a profundizar en el tema.

Las historias son irresistibles y también lo son los profesores que las cuentan bien. Así que no permita que el software de presentación y el status quo de la creación de diapositivas se interpongan en el camino para brindar a los estudiantes información a la que prestarán atención y retendrán.

*[Este artículo](#) fue adaptado por el autor y publicado originalmente en [HBR](#).*



**Carmine Gallo** es instructor de la Universidad de Harvard, orador principal y autor de 10 libros traducidos a 40 idiomas. Gallo es el autor de [\*The Bezos Blueprint: Communication Secrets of the World's Greatest Salesman\*](#) (St. Martin's Press, 2022).