

Los 7 principios **TED** que toda presentación de **alto impacto** debería aplicar



Guía visual descargable

Ideas claras para presentar con
impacto, emoción y claridad.



TIP 01

Una idea, una sola.

El mayor error es querer decir 10 cosas y que no quede ninguna en la audiencia.

Analiza el mensaje que quieres entregar, y desmenuza las ideas hasta que te quede en una frase de 15 palabras.

Con una idea central, todo lo demás —datos, historias, imágenes— existe para servir a **ESA idea**.

Lo que no suma, distrae. Lo que distrae, es mejor borrarlo.



TIP 02

Emoción antes que dato.



Nadie se moviliza por un gráfico. La gente se mueve cuando algo le **importa personalmente**.

Piensa en una historia que a ti en lo personal te emocione, una experiencia humana, algo que haga que la audiencia pueda empatizar y pensar **'esto me está hablando a mí'**.

Después, los datos cobran sentido. Sin emoción, el dato no pega. Con emoción, el dato **no se olvida**.

HISTORIA PERSONAL



Una experiencia humana que conecte, que haga sentir, que importe.

DATO CON SENTIDO



Los datos explican, respaldan y dan credibilidad a lo que la audiencia ya sintió.

TIP 03

Diapositivas como apoyo visual, no como teleprompter.

Regla TED: una imagen poderosa por slide.
Una palabra. Un número que golpee.
Nunca párrafos.

Si la gente está leyendo tu diapositiva,
dejó de escucharte.



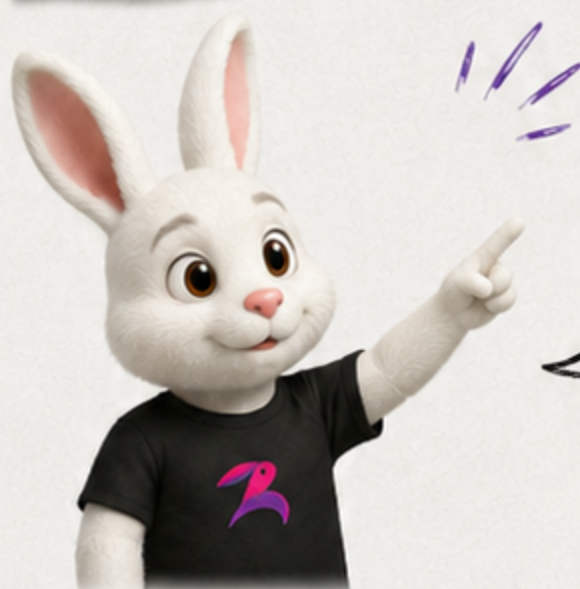
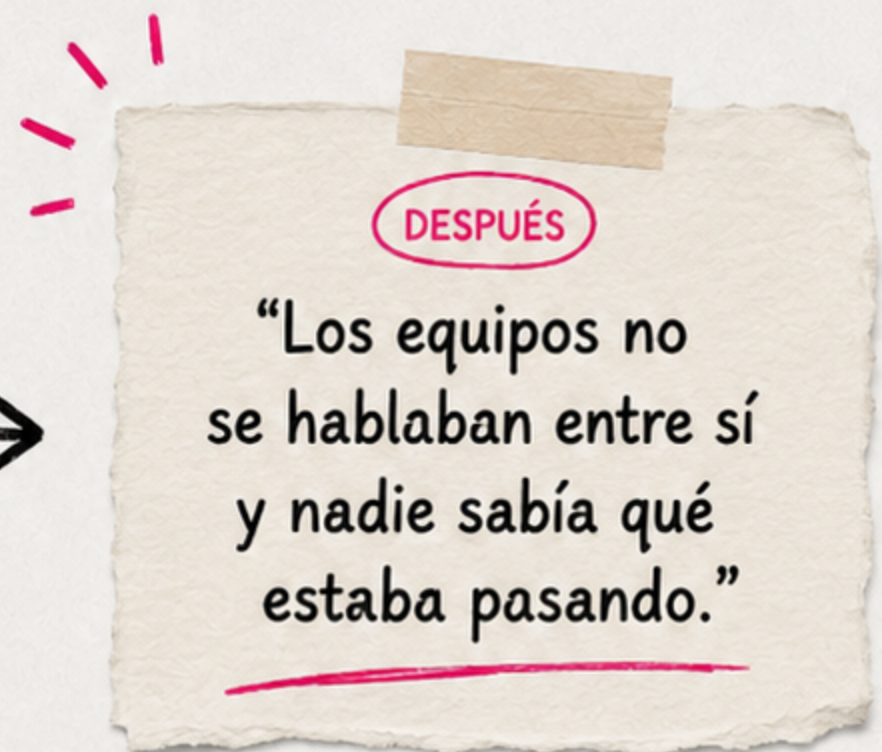
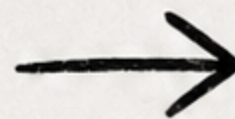
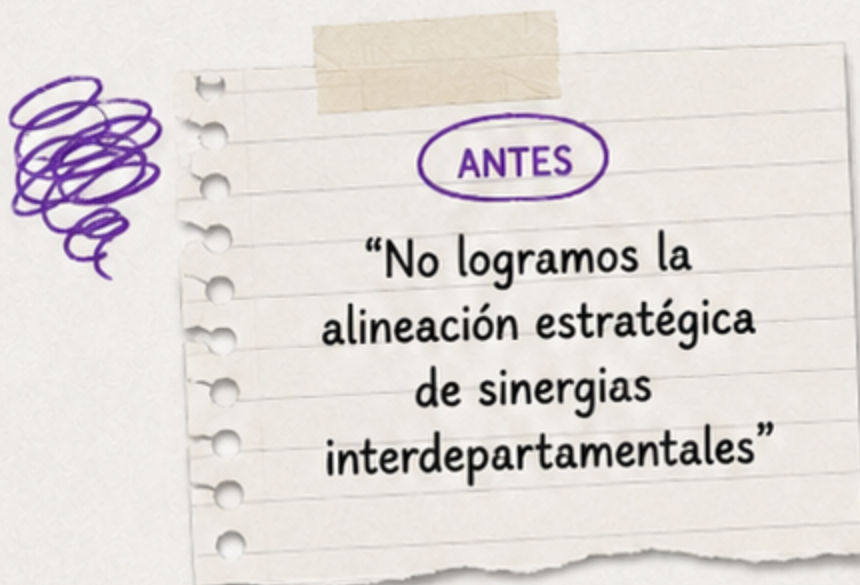
TIP 04

Lenguaje humano. Siempre.

‘No logramos la alineación estratégica de sinergias interdepartamentales’ →
‘Los equipos no se hablaban entre sí y nadie sabía qué estaba pasando.’

Presenta como si le estuvieras contando esto a un amigo en un café.

La autoridad no viene del vocabulario complejo, viene de la claridad al comunicar.



TIP 05

El silencio también comunica.

Las pausas no son vacíos incómodos.
Son el espacio donde la audiencia
procesa lo que acabas de decir.

Una pausa de **3 segundos** antes
de revelar un dato clave multiplica
su impacto.

No le tengas miedo al silencio.
En el silencio, escuchan,
y **se captura atención.**



TIP 06

Menos es más: 18 minutos.

TED lo estableció por algo:
es el tiempo máximo que el
cerebro humano sostiene
atención profunda sin fatigarse.

Si tu presentación dura
45 minutos, revisa nuevamente
la idea central y las ideas
de apoyo.

Lo que queda es lo que
realmente importa.

La brevedad no es pobreza
de ideas, es **confianza en ellas.**



TIP 07

Cerrar con una invitación, no con ‘¿Preguntas?’.

El **peor final** es “eso es todo, ¿alguien tiene dudas?”.

El mejor final es una frase que le quede resonando a la audiencia durante días y una acción concreta que puedan hacer hoy.

El impacto no se mide en aplausos: se mide en lo que la gente **decide cambiar** después de escucharte.





Comunicar no es informar: es **transformar.**

Ahora te toca aplicar estos **7 principios**
en tu próxima presentación.



¿Qué **principio** empezarías a usar hoy?