

facultad  
estudios generales

# Técnicas para capturar la atención de una audiencia

Por: Héctor J. Jiménez Lebrón  
7 de febrero de 2024

---



# Importante



Al final de esta presentación hay un enlace a una prueba corta de Google Forms. Debe obtener al menos un 80% en la prueba para aprobarla.

Le exhortamos a que estudie el módulo con detenimiento antes de tomar la prueba.

**“Los oradores profesionales indican que ganas o pierdes la batalla de sostener la atención de tu audiencia en los primeros 30 segundos de tu presentación”.**



**Dr. John Medina**

# Objetivos

Después de estudiar este módulo, los estudiantes podrán:

- Entender la importancia de retener la atención de tu audiencia.
- Emplear diversas técnicas para capturar la atención de un público.
- Preparar presentaciones efectivas que minimicen distractores.

# Introducción

- Las competencias comunicativas orales son tan importantes como las competencias lingüísticas de redacción.
- En el mundo académico, con frecuencia, deberás presentar de forma oral tus trabajos e investigaciones a grupos diversos de personas.
- Por esta razón, es importante ser consciente de diferentes factores que afectarán el grado de atención que recibes del público para ofrecer una presentación efectiva.

Ben Parr, autor del libro Captivology (un libro sobre la ciencia y la psicología de la atención), compara la atención con una fogata.

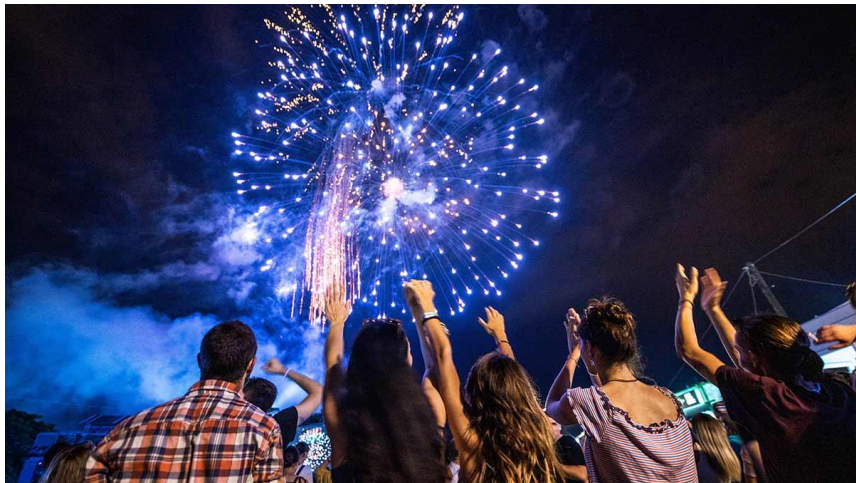
Es trabajo del presentador cautivar y mantener la atención de la audiencia. De la misma forma que una fogata que es desatendida eventualmente se apaga, una presentación monótona provocará que tu audiencia pierda interés rápidamente.



# Tipos de atención

# Atención inmediata

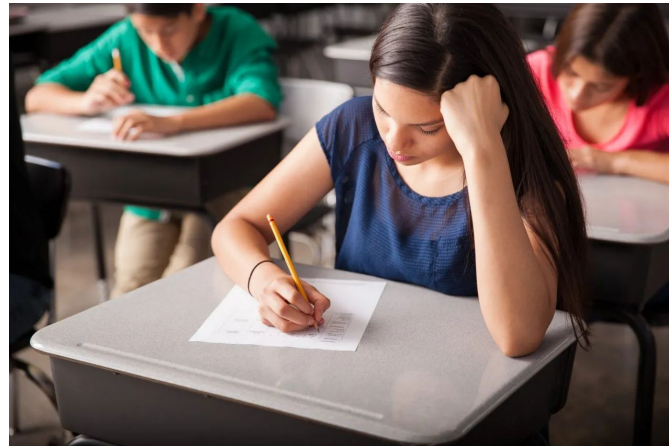
- *Es nuestra reacción inmediata e involuntaria a ciertos estímulos tanto visuales como auditivos.*
- *Funciona como un mecanismo de defensa. Visuales o sonidos súbitos tienen este efecto pues, de forma inconsciente, nos colocan en un estado de alerta.*





# Atención a corto plazo

- *Mientras que la atención inmediata ocurre en el subconsciente, la atención a corto plazo es un acto consciente.*
- *El proceso es regulado por la “memoria de trabajo”, un sistema que procesa todos los estímulos para ayudarnos a determinar qué cosas ameritan nuestro tiempo y atención.*
- *Cuando prestamos atención a corto plazo es cuando nos concentramos en algo de forma directa, como cuando tomamos un examen o escuchamos a un orador.*



# Atención a largo plazo

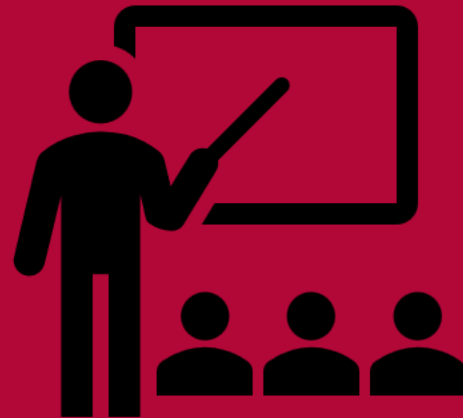
- *Se logra al construir relaciones con la audiencia con el paso del tiempo, creando interés y una atención continua.*
- *La relación de Bad Bunny con su fanaticada es un ejemplo de atención a largo plazo. Es la razón por la que Bad Bunny puede publicar un álbum nuevo sin promocionarlo y rompe récords de venta, dado que sus seguidores están atentos al artista constantemente.*



# ¿Qué tipo de atención debo provocar en mi audiencia para una presentación académica?

- *Por supuesto que debemos aspirar a generar atención a largo plazo, pues la audiencia estará atenta en todo momento sin mucho esfuerzo del presentador. Sin embargo, como describimos anteriormente, este tipo de atención se desarrolla a través de días, meses o quizás años y no siempre tendremos tanto tiempo para presentar.*
- *Para una presentación oral debemos combinar técnicas de atención inmediata y a corto plazo para mantener a la audiencia absorta en el tema expuesto. Veamos algunas de estas técnicas.*

# Técnicas para captuar la atención de una audiencia



# #1 Uso de lo inesperado

- Prestamos atención de forma inmediata cuando se nos violentan las expectativas. Decir o hacer algo que la audiencia no espera captará su atención.
- Puede ser una interrupción tan sencilla como una pausa con un breve silencio en medio de la presentación. Con mucha probabilidad, todos te prestarán su atención para ver qué será lo próximo que dirás o harás. La audiencia pensará “¿Porqué se detuvo? ¿Me preguntará algo?” y por ese momento tendrás toda su atención.

## #2 Uso de preguntas

- Insertar preguntas a tu presentación hará que los miembros de la audiencia se sientan parte de la misma y no como meros espectadores.
- No tiene que ser una pregunta que amerite una respuesta. El simple hecho de expresar un dato en forma de pregunta tendrá el efecto de romper con la monotonía de un discurso típico y atraer la atención de la audiencia.
- Ejemplo: En lugar de decir: “La Universidad de Puerto Rico se fundó en el 1903, hace 121 años.”, llamarás más la atención de tu audiencia si dices: “¿Sabías que la Universidad de Puerto Rico es una institución centenaria, dado que se fundó hace 121 años?”

\*Notemos cómo la pregunta no requiere que la audiencia ofrezca una respuesta. Aun así, nuestro cerebro inconscientemente entra en un estado de alerta al escuchar una premisa pronunciada con la entonación de una interrogante.



# #3 Conoce tu audiencia

- Es esencial que conozcas de antemano la audiencia a la que estarás presentando.
- Con este conocimiento podrás diseñar una presentación acorde con los intereses de tu público. Será muy fácil retener la atención si el tema de discusión representa algún valor añadido o de utilidad para tu audiencia.

## #4 No leas toda la presentación

- No hay nada que pierda la atención de una audiencia más rápido que el presentador lea la totalidad de la presentación. ¡No hagas esto!
- En su lugar, apóyate de tarjetas (index cards) en las que escribirás algunos puntos importantes que te servirán de guía.
- Aún más importante... practica, practica y practica. La audiencia reconocerá que como presentador tienes un excelente dominio del tema y te prestará mayor atención.

\*Practicar delante de un espejo o grabándote te permitirá identificar manerismos o gestos que puedan ser distractores para tu audiencia.





## #5 Haz un chiste... o dos...

- Utilizar el humor puede ser una fuerte herramienta para mantener cautiva a la audiencia.
- Un pequeño chiste o una anécdota divertida hará que conectes de una forma más íntima con tus oyentes.



¡Importante! Asegúrate de que tu humor sea apropiado para la audiencia y para el tema de la presentación. Además, no abuses del humor. A fin de cuentas se trata de una presentación académica y no un espectáculo de comedia.

## #6 Sé conciso

- Una presentación innecesariamente larga provocará que tu audiencia pierda rápido interés en ella.
- Mantente discutiendo las ideas principales de tu tema y evita desviarte en tangentes o información irrelevante.

Una buena idea es practicar un ejercicio conocido como el “*10 second per slide drill*” o, en español, el ejercicio de 10 segundos por diapositiva. El ejercicio consiste en practicar tu presentación diciendo en voz alta en 10 segundos que es lo más importante de cada diapositiva o “*slide*”. Este ejercicio se asegura de que tengas claro cuál es el núcleo del mensaje que quieres transmitir y podrás articularlo de forma clara y concisa. Darlene Price, autora del libro “*Well Said! Presentations and Conversations That Get Results*”, asegura que este ejercicio reduce las divagaciones y mejora la claridad y la brevedad.

# ¡¡IMPORTANTE!!

- Se puede llamar la atención tanto de forma positiva como negativa. Debemos ser cuidadosos al utilizar cualquiera de las técnicas sugeridas en este módulo para asegurarnos de que no se conviertan en distractores para el público.
- Queremos que la audiencia recuerde tu presentación por la forma elocuente en la que expusiste el tema y no porque, por ejemplo, estabas presentando en traje de baño.



# Referencias

Meléndez Ruiz, J.,A. (2016, Jun 03). BENCHMARK / ¿Cómo capturar la atención? Mural  
<https://uprrp.idm.oclc.org/login?url=https://www.proquest.com/newspapers/benchmark-cómo-capturar-la-atención/docview/1793585530/se-2>

Parr, B. (2015, April 6). *Captivology: Ben Parr: Talks at google*. YouTube.  
[https://youtu.be/vkNVN236M20?si=xqYYqJSs\\_7vwCtrK](https://youtu.be/vkNVN236M20?si=xqYYqJSs_7vwCtrK)

Romano, J. (2018, March 9). *Practice, practice, practice: 7 rehearsal tips to improve your presentation skills*. LinkedIn.  
<https://www.linkedin.com/pulse/practice-7-rehearsal-tips-improve-your-presentation-judy-romano-mba>

Strang, L. (2018, March 10). *8 tips to hold your audience's attention*. LinkedIn.  
<https://www.linkedin.com/pulse/8-tips-hold-your-audiences-attention-lynne-strang-1>

Para finalizar, haga clic sobre el enlace para tomar la prueba y enviar el informe a su profesor(a):

<https://forms.gle/gBfQgM1AzVXCR4qH6>

¡Gracias por utilizar los recursos del



Conozca más sobre nuestros servicios virtuales:  
<http://generales.uprrp.edu/competencias-linguisticas/>

Para revisiones: <https://forms.gle/hu6KUjUi8VHqv1oB9>



BY-English-  
CDCL 2021