

“NADA MÁS POR QUITAR”



Diego Marqueta Zalduendo
(Zaragoza, 1977)

Ingeniero Superior Industrial
(Colegiado 18.700 COIIM)
con especialización en
Organización Industrial y en
Diseño de Máquinas y
Vehículos por el Centro
Politécnico Superior de la
Universidad de Zaragoza.

Ha trabajado como Business
Manager en Grupo ALTRAN
entre 2003 y 2006 en proyectos
de mejora de procesos para
fabricantes OEM de
automoción. Entre 2006 y 2013
ha trabajado como consultor
interno y Jefe de Calidad en
Kimberly-Clark implantando
Lean como sistema operativo de
los procesos y re-enfocando el
Sistema de Gestión de la
Calidad.

Actualmente es consultor-
escritor de Innovación
Tecnológica en proyectos
europeos de ingeniería y asesora
en mejora de procesos y
elaboración de presentaciones a
universidades y empresas
industriales en sectores
aeronáutico, nuclear y consumo.

Estamos rodeados de historias. Es la manera en que trasladamos nuestras ideas desde nuestra mente a la de los demás. Lo vivo cada vez que me invitan empresas a compartir con sus equipos la lógica detrás de una presentación y cómo diseñar para hacer fluir el mensaje.

Hace 35.000 años pintábamos en cuevas escenas cotidianas. Las dataciones mediante series de Uranio revelan que en Altamira estuvimos pintando historias durante 20.000 años. En el año 2000 a.C. aparecieron las primeras fábulas en Mesopotamia. Aún sin una conclusión o moraleja, planteaban escenas y desarrollos plasmados en animales. En el s. VII a.C., Hesíodo planteó la fábula del *Ruiseñor* dentro del poema *Los Trabajos y los Días*. Con ella, la Antigüedad Griega nos legó las ideas de intención y conclusión. Aristóteles, en su *Poética* del s. IV a.C., consolidó el famoso esquema de *presentación-nudo-desenlace*. Y nada ha cambiado desde entonces en la estructura de una historia que, sencillamente, funciona. Y que funciona sencillamente.

Hasta que llegó Cervantes e inventó la novela moderna: Traslado el punto de vista y la palabra a sus personajes en lugar de relatar desde el exterior lo que les sucede. Don Quijote y su escudero Sancho Panza vienen de clases sociales diferentes y el contraste de sus puntos de vista sobre el mundo aporta riqueza.

Ya no se trata sólo de lo que se cuenta. Sino de *cómo* se cuenta. Lo sabemos desde niños, cuando guardamos diferentes recuerdos del colegio en función del profesor y cómo nos daba las clases. Y lo hemos olvidado conforme nos volvíamos adultos hasta el punto de desterrar el valor emocional en una presentación profesional. Nos hemos enfocado en el imprescindible rigor técnico de lo que vamos a exponer; hemos apartado el mantener funcionando el canal comunicativo con el oyente.

En España muchos profesionales no han hecho una presentación hasta el mismo día de la “defensa” de su Proyecto Final de Carrera. En países como Inglaterra o Estados Unidos lo aprenden temprano en el colegio. He vivido ejemplos directos trabajando con operarios de máquina en mejora de procesos concretos en fábricas de estos países. Estas personas, con formación equivalente a un Oficial de Primera, presentan la solución desarrollada a un directivo de la empresa de manera más eficaz que muchos titulados superiores en España.

Y antes de contar una historia o presentación: ¿Preparas las ideas antes de conectar el ‘PowerPoint’? ¿Tienes claro qué resultado o decisión necesitas en los minutos siguientes a terminar? Si proyectas diapositivas: ¿Son realmente simples, funcionales e imprescindibles para tu mensaje? ¿Te hacen (buenas) preguntas al finalizar? ¿Logras en algún momento que todos los oyentes olviden el móvil y estén metidos en lo que cuentas? ¿Disfrutas desarrollando tu historia y hablándoles desde el corazón? ¿Sale la gente Feliz tras experimentar tu presentación?

En el curso “*Presentaciones de Altas Prestaciones*” comparto con los alumnos que no se trata de contar todos los detalles de una idea; Hay que exponerlo de una manera simple, que no obvia, que susurre a la intuición del espectador la dimensión real de lo que acabas de contar de una manera honesta, fácil y digerible. Siempre prefiriendo una conversación a una presentación. Y si ésta es realmente necesaria, aplicaremos la lógica y las técnicas del diseño de mensajes. Desde el mapa mental hasta el diseño de lo que proyectemos. Por eso abordamos las reglas visuales sencillas que conecten nuestro mensaje con la emoción del oyente. Y el guión que lo conduce, en subida continua de intensidad.

Nuestra presentación, como buena estructura, reunirá las máximas *Firmitas, Utilitas, Venustas* que Marco Vitruvio estableció en el s. I a.C. para la arquitectura: robusta, útil y bella en lo práctico. Conectando técnica y emocionalmente con los oyentes al seguir el pensamiento de Antoine de Saint-Exupéry: “*La perfección no se da cuando no queda nada más por añadir, sino cuando no queda nada más por quitar*”.