

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA  
ESCUELA POLITÉCNICA SUPERIOR DE GANDÍA  
GRADO EN COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



# “Análisis de las charlas TED como herramienta educativa en Internet”

**TRABAJO FINAL DE GRADO**

Autor/a:

**Judith Lorente Requena**

Tutor/a:

**Margarita Cabrera Méndez**

Gandia, 2018

## **RESUMEN**

El modelo educativo actual se está quedando obsoleto en parte porque no se adapta ni está en armonía con los avances que han surgido en la sociedad en los últimos años. La era digital y tecnológica que el mundo está experimentando, brinda la posibilidad de que esto cambie, usando la tecnología como herramienta para desarrollar nuevas metodologías pedagógicas, que dan lugar a nuevos modelos educativos más dinámicos y diversos, capaces de englobar las necesidades educativas de diferentes tipos de estudiantes.

La aparición de los congresos y charlas TED (Tecnología, Entretenimiento, Diseño) en 1984, como organización dedicada a difundir ideas, se ve mejorada gracias a estas tecnologías y plataformas de Internet como Youtube. La entidad promueve una mejora en la sociedad actual y del futuro progresando en diferentes ramas como educación, ciencia, desarrollo, arte o negocios entre otros.

En este proyecto se pretende analizar el impacto que tienen las charlas TED en la educación actual a través de Internet y cómo este tipo de vídeos está actualizando la manera de comunicar de muchos docentes y alumnos. Analizando y estudiando las ideas, los valores, y la metodología de algunas de estas conferencias, se pretende dar las claves por las cuales estas charlas podrían ser una herramienta docente indispensable para el modelo educativo dinámico y diverso que el mundo necesita.

## **PALABRAS CLAVE**

Valores; Internet; educación; vídeo; youtube; TED; charlasTED

## **ABSTRACT**

The current educational model is becoming obsolete in part because it does not adapt or is in harmony with the advances that have emerged in society in recent years. The digital and technological era that the world is experiencing offers the possibility of this change, using technology as a tool to develop new pedagogical methodologies, which give rise to new, more dynamic and diverse educational models. Those models are capable of encompassing the educational needs of the diverse types of students.

The appearance of the congresses and talks TED (Technology, Entertainment, Design) in 1984, as an organization dedicated to spreading ideas, is improved thanks to these technologies and Internet platforms such as YouTube. The entity promotes an improvement in the current and the future society, progressing in different branches such as education, science, development, art or business among others.

This project aims to analyze the impact that TED talks have on current education through the Internet and how this type of videos are updating the way many teachers and students communicate. Analyzing and studying the ideas, values, and methodology of some of these conferences, it is intended to give the keys by which these talks could be an indispensable teaching tool for the dynamic and diverse educational model that the world needs.

## **KEY WORDS**

Values; Internet; education; vídeo; Youtube; TED; chatsTED

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN .....	2
1.1. Objetivos .....	3
1.2. Metodología .....	3
1.3. Problemas .....	3
2. TED .....	4
2.1. Origen y evolución .....	4
2.2. Cómo se financia TED .....	9
3. CARACTERÍSTICAS DE LAS CONFERENCIAS TED COMO METODOLOGÍA DE CHARLA QUE FUNCIONA EN INTERNET .....	10
4. ANÁLISIS DE LAS MEJORES CONFERENCIAS TED .....	19
4.1. A nivel Internacional .....	19
4.1.1. Cómo detectar a un mentiroso .....	19
4.1.2. Tu lenguaje corporal puede moldear quién eres .....	22
4.1.3. El poder de la vulnerabilidad .....	24
4.1.4. El precio de la vergüenza .....	26
4.2. Como herramienta docente .....	28
4.2.1. Cómo educar sin premios ni castigos .....	28
4.2.2. Lo que los adultos pueden aprender de los niños .....	30
4.2.3. Las escuelas matan la creatividad .....	32
4.2.4. La maravilla compartida del cine .....	34
5. ¿POR QUÉ LAS TED SON UNA HERRAMIENTA EDUCATIVA? .....	36
5.1. Difusión de ideas y valores en vídeo .....	37
6. ANÁLISIS DE TED EN YOUTUBE Y EN EL SITIO WEB OFICIAL .....	38
7. DECÁLOGO PARA USAR EL MODELO TED EN EL AULA .....	41
8. CONTROVERSIAS .....	43
9. CONCLUSIONES .....	46
10. BIBLIOGRAFÍA .....	48

## ÍNDICE DE IMÁGENES

Figura 1. Porcentaje de penetración que tiene Internet en el mundo. Fuente: Informe Global Digital 2018. ....	39
--	----

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. “Cómo detectar a un mentiroso” Pamela Meyer (2011). Elaboración propia. [Consulta: 19 de octubre de 2018].....	19
Tabla 2. “Tu lenguaje corporal puede moldear quién eres” Amy Cuddy (2012). Elaboración propia. [Consulta: 20 de octubre de 2018] .....	22
Tabla 3. “El poder de la vulnerabilidad” Brené Brown (2010). Elaboración propia. [Consulta: 15 de octubre de 2018].....	24
Tabla 4. “El precio de la vergüenza” Monica Lewinsky (2015). Elaboración propia. [Consulta: 10 de octubre de 2018].....	26
Tabla 5. “Cómo educar sin premios ni castigos” Jorge Bucay y Demián Bucay (2016). Elaboración propia. [Consulta: 16 de octubre de 2018] ..	28
Tabla 6. “Lo que los adultos pueden aprender de los niños” Adora Svitak (2010). Elaboración propia. [Consulta: 19 de octubre de 2018] .....	30
Tabla 7. “Las escuelas matan la creatividad” Ken Robinson (2016). Elaboración propia. [Consulta: 16 de octubre de 2018].....	32
Tabla 8. “La maravilla compartida del cine” Beeban Kidron (2012). Elaboración propia. [Consulta: 18 de octubre de 2018].....	34
Tabla 9. Datos de canales TED en Youtube sobre los vídeos, suscriptores y visualizaciones. Elaboración propia.....	40

## ANEXOS

- Anexo I: Todas las TED *Conference* oficiales realizadas desde 1984 ordenadas cronológicamente.
- Anexo II: Biografía de Chris Anderson

“Las luces se apagan lentamente. Aparece en el escenario una mujer con las manos sudorosas. Le tiemblan un poco las piernas. Un foco le ilumina la cara y mil doscientos pares de ojos se clavan en los suyos. El público nota que está nerviosa. Hay una tensión palpable en la sala. Ella carraspea y empieza a hablar. Lo que ocurre a continuación es asombroso. Los mil doscientos cerebros alojados en el interior de las cabezas de mil doscientos individuos independientes pasan a comportarse de un modo muy extraño. Comienzan a sincronizarse. Un hechizo mágico tejido por la mujer atrapa a todos y cada uno de los asistentes, que se sorprenden al unísono, se ríen a la vez, lloran juntos. Y mientras lo hacen, también ocurre otra cosa: unos patrones complejos de información, encriptados neurológicamente, pasan de algún modo, se copian, se transfieren, a los mil doscientos cerebros de las personas que conforman el público. Esos patrones permanecerán en esos cerebros el resto de su vida, y posiblemente sigan influyendo en su comportamiento muchos años después. Lo que la mujer del escenario teje no es brujería, sino asombro. Pero sus habilidades son tan poderosas como las de una hechicera.

Las hormigas dan forma al comportamiento de las demás hormigas intercambiando componentes químicos. Nosotros lo hacemos plantándonos los unos frente a los otros, mirándonos a los ojos, agitando las manos y emitiendo unos sonidos extraños por la boca. La comunicación entre seres humanos es una de las auténticas maravillas del mundo. La ponemos en práctica todos los días, de manera inconsciente. Y alcanza su forma más intensa sobre una tarima, en un escenario público.”

(Chris Anderson, 2016:13)

# 1. INTRODUCCIÓN

En Grecia se originó la *oratoria* como el arte de hablar en público con elocuencia, y posteriormente se consideró un género literario. Se creó con la finalidad de *persuadir*, es decir, para incitar a que otros creyeran o hicieran una cosa, pero también para poder transmitir información y motivación, o simplemente para relatar una historia. Los griegos lo consideraban un instrumento para alcanzar prestigio y poder político. Sócrates fue el creador de una famosa escuela de oratoria en Atenas, el fin era garantizar el progreso del estado. Pronto la oratoria se extendió hasta Roma influyendo en el campo de la poesía y la literatura, dotándolas de recursos expresivos y de retórica. Fue cerca del siglo I a.C cuando se comenzaron a crear escuelas con diferentes estilos y formas de enfocar la *oratoria*, y tuvieron lugar tres escuelas principales: la neo-ática, la asiánica y la rodia.

En el siglo XIX con la *Revolución Industrial*, surgieron las escuelas donde se impartía un modelo educativo lineal creado para cubrir las necesidades industriales, por ende, las asignaturas tomaron una posición jerárquica, que encabezaban las matemáticas y las lenguas. Hoy, dos siglos más tarde y donde predomina una nueva era digital y tecnológica se continúa con un modelo educativo que poco ha cambiado para la era actual, quedando obsoleto por completo, ya que los jóvenes que ocupan las escuelas tienen necesidades diferentes a los de por aquel entonces. Según Ken Robinson, uno de los expertos en educación a nivel mundial que lleva años de constante lucha por crear un sistema educativo individualizado, el aumento del TDAH<sup>1</sup> en menores de edad se debe a la gran exposición de información a la que se encuentran sometidos en su entorno.

En el siglo XX tuvo lugar la tercera gran revolución, la *tecnología analógica*. Décadas después, el proyecto ARPANET<sup>2</sup> dio cabida a Internet permitiendo que miles de personas en el mundo puedan hoy estar conectadas unas con otras a distancia. Con inmediatez, esta tecnología categorizada como analógica dejó paso a la digital. En la actualidad, más de la mitad de la población mundial tiene acceso a Internet.

En 1984 aparecieron una serie de conferencias anuales conocidas como TED<sup>3</sup>, con el objetivo de difundir ideas sobre tecnología, entretenimiento y diseño. Conferencias que con los años pasaron a ser mensuales y a tratar todo tipo de temas relacionados con la globalización con el fin de mejorar el mundo. Con la aparición de Internet y posteriormente el desarrollo de la plataforma Youtube, las charlas se distribuyeron a través de la red ofreciendo conocimientos gratuitos. Hoy son un claro ejemplo de herramientas educativas para el auto-aprendizaje, donde se pueden encontrar tantos temas como infinidad de curiosidad se tenga.

En este trabajo final de grado se pretende analizar las ideas y los valores de algunas de las charlas más importantes a nivel internacional y a nivel educacional que se difunden en formato de vídeo a través de las diferentes plataformas que la organización utiliza. La gran repercusión de las TED se debe en parte a la metodología empleada en las charlas que ha desencadenado la gran aceptación tanto del público en directo como de los internautas. La comunicación ejerce un papel fundamental sobre las ideas que se exponen, pues de esta dependerá la conexión que se establezca entre el orador y su audiencia.

---

<sup>1</sup> Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad.

<sup>2</sup> Red de la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzada. Consiste en una red de computadoras del Departamento de Defensa de los Estados Unidos que se utilizaba como medio de comunicación entre las diferentes instituciones académicas y estatales.

<sup>3</sup> Tecnología, Entretenimiento y Diseño.

## 1.1. Objetivos

El *objetivo principal* del trabajo es estudiar los vídeos de las charlas TED como una herramienta educativa fundamental para mejorar la sociedad del siglo XXI a través de Internet, de forma que podamos concluir en las características que hacen de estos vídeos una fuerte herramienta para la formación.

Los *objetivos secundarios* son:

- Identificar y analizar las mejores charlas TED a nivel internacional.
- Profundizar en la difusión de ideas y valores en vídeo.
- Identificar la metodología de conferencia que funciona en Internet.
- Analizar las mejores experiencias TED como herramienta docente.

## 1.2. Metodología

La *metodología* empleada para el desarrollo del proyecto se ha dividido en tres fases:

- La primera ha sido la documentación pertinente para entender como se estructura y funciona la organización TED, siendo de gran ayuda el libro “TED Talks” de Chris Anderson o “Hable como en TED” de Carmine Gallo. Así como, también la página web oficial. Para poder defender las TED como herramienta educativa, en la parte informativa ha sido necesario obtener conocimientos básicos sobre educación y de la relación de esta con los nuevos medios digitales, recurriendo a autores y expertos como Alejandro Piscitelli o el nombrado anteriormente Ken Robinson. También se ha buscado información académica sobre TED recurriendo a: “La educación del siglo XXI a través de las TED Talks” de Carlos Alberto Garcia Campos; el artículo del *Sistema de Información Científica Redalyc* “Stance in TED talks: Strategic use of subjective adjectives in online popularisation”; de la *Revista d’Innovació Docent Universitària* el artículo “TED-Ed: una herramienta online para fomentar el auto-aprendizaje”; y el artículo de la *Universidad de Indiana* “Scientists Popularizing Science: Characteristics and Impact of TED Talk Presenters”, entre otros.
- La segunda fase, se ha realizado mediante el visionado de conferencias TED, TED Talks y TED-Ed para valorar cuáles son las mejores y realizar un análisis, a partir del estudio de estadísticas de forma que se puedan seleccionar las mejores.
- Y finalmente, se ha redactado toda la información recabada de estos últimos meses relacionándola entre sí y extrayendo conclusiones.

## 1.3. Problemas

En cuanto a *problemas*, el mayor ha sido la parte de la documentación, al principio costaba poder contrastar informaciones en lo que atañe a TED, se encontraba muy poco material y de fuentes que proporcionaban informaciones y datos erróneos. Una vez encontrados los dos libros de TED fue mucho más sencillo para entender el origen y la evolución de la organización cronológicamente y de manera verificada, pues hay muchas fechas o puntos que están en los libros pero en la web oficial de TED no aparecen. Otro problema vino dado tras encontrar ciertos artículos periodísticos sobre controversias con TED, donde analizar los términos y las políticas de la organización ayudó a entender los casos polémicos, también se pudieron entender las críticas de una manera objetiva gracias al artículo que su director Chris Anderson publicó.

Debido a la extensión del tema se han tenido que dejar puntos fuera del trabajo como: muchas de las controversias sucedidas, explicando solo las más relevantes; explicar exhaustivamente la metodología de conferencia según Carmine Gallo puesto que es prácticamente idéntica a la escrita por Chris Anderson; muchas conferencias importantes que por la limitación de espacio en el trabajo no se han podido abarcar, como por ejemplo algunos vídeos animados de TED-Ed.

## 2. TED

TED es una organización no gubernamental y sin ánimo de lucro estadounidense cuya función es la difusión de ideas a nivel mundial a través de los congresos anuales conocidos como TED Conference o TED Talks. El lema es *Ideas que merece la pena difundir*<sup>4</sup>. En esta comunidad global se reciben a personas de todas las disciplinas y culturas que buscan una comprensión más profunda del mundo.

### 2.1. Origen y evolución

TED se origina en 1984 en Monterrey, California, cofundada por Richard Saul Wurman<sup>5</sup> y Harry Marks<sup>6</sup> tras observar la convergencia entre los campos de tecnología, entretenimiento y diseño, las tres grandes áreas que estaban dando forma al futuro de la sociedad. Las presentaciones de la primera TED las realizaron Frank Stanton<sup>7</sup>, Benoit Mandelbrot<sup>8</sup> y Nicholas Negropointe<sup>9</sup> con la intención de establecer un foro donde las personas creativas de las tres disciplinas se pudieran reunir, colaborar e inspirarse mutuamente. El evento perdió dinero y pasaron seis años antes de que Richard Wurman y Harry Marks volvieran a intentarlo de nuevo.

Esta vez, en **1990**, el mundo estaba listo para la Conferencia TED que se convirtió en un evento anual en Monterrey, California. Las charlas fueron atrayendo una audiencia cada vez mayor e influyente de diferentes disciplinas, unidas por su curiosidad y apertura de mente. TED se convirtió en uno de los eventos más destacados, intelectuales y emocionantes del año.

En **1996**, en paralelo a la organización TED, Chris Anderson<sup>10</sup> estableció la fundación Sapling<sup>11</sup> con el objetivo de proporcionar una plataforma para pensadores, visionarios y docentes donde se

---

<sup>4</sup> Anderson, C. J. (2016). *Ted Talks*. Barcelona, España: Deusto. Pág. 267.

<sup>5</sup> Arquitecto y diseñador gráfico.

<sup>6</sup> Conocido como diseñador gráfico de televisión, ganador de un premio Emmy, el primero en recibir un Lifetime Achievement Award de la Broadcast Design Association, y el socio de Richard Wurman con quien tuvo conflictos de opiniones y debido a esto le vendió su 50 por ciento de las acciones de TED por un dólar.

<sup>7</sup> Ex presidente de CBS Broadcasting Inc. en la actualidad la tercera cadena de radiodifusión más grande del mundo.

<sup>8</sup> Conocido matemático fue el principal creador de la geometría fractal y dio en TED dos conferencias la primera en 1984 y la segunda en 2010 "Fractales y el arte de la fracturación".

<sup>9</sup> Informático y arquitecto estadounidense. Fundador y director de MIT Media Lab. Fundador de "Un portátil para cada niño". En la actualidad ha dado más de seis charlas TED, en 1984 su conferencia se tituló "5 predicciones sobre la tecnología".

<sup>10</sup> Anexo II: Biografía de Chris Anderson.

<sup>11</sup> La fundación Sapling creó un cambio sostenible en áreas como: la salud pública mundial, el alivio de la pobreza y la biodiversidad. Otorgó más de 10 millones de dólares a organizaciones como Acumen Fund, Environmental Defense, One World Health y PATH.

podieran comprender mejor los principales problemas a los que se enfrentaba el mundo y en consecuencia alimentar el deseo de ayudar a crear un futuro mejor.

Chris Anderson puso los pies por primera vez en una conferencia TED de tres días, el 18 de febrero de **1998**, que describió como: “Mi cerebro, sobreestimulado, empezó a iluminarse como inmerso en una tormenta eléctrica. [...] Me sentía entusiasmado por todo lo que había aprendido”<sup>12</sup>. Dos años más tarde, el empresario se enteró de que Richard Wurman tenía la intención de vender la compañía y decidió reunirse con él para discutir el futuro de la conferencia.

En noviembre de **2001**, tras un acuerdo, la fundación Sapling sin fines de lucro de Chris Anderson adquirió TED, otorgando a la conferencia unos principios basados en: un formato inspirador, una amplitud de contenidos y el compromiso de buscar a las personas más importantes de la Tierra para dejarles comunicar su pasión.

Chris Anderson dio su primera charla TED en febrero de **2002**, titulada “Transición sin fines de lucro de TED”<sup>13</sup> donde buscó persuadir a los TEDsters<sup>14</sup> del cambio que se iba a realizar en TED, ya que esta era con fines lucrativos. Pronto se dio cuenta de que las ideas y la inspiración que estaban generando las TED debían de tener un mayor impacto a nivel mundial, esto significaba sacarla de los límites en los que se encontraba en la ciudad de Monterrey, California. La consecuencia fue la ramificación de formatos.

En **2005** TED da vida a nuevos formatos: TED Global, una conferencia celebrada en lugares de todo el mundo que se convirtió en la más internacional; TED Prize, supuso que cada año tres individuos recibieran 100.000 dólares cada uno y la posibilidad de formular un “deseo para cambiar el mundo” presentado mediante una conferencia. Los ganadores de la primera edición fueron: Robert Fischell, con el deseo de nuevas curaciones para trastornos cerebrales; Edward Burtynsky, deseaba una conversación global sobre la sostenibilidad; y Bono, con su sueño de un movimiento social de activismo para África. En los años posteriores se otorgó a una lista de líderes con deseos que ayudaron a: combatir la pobreza, al diálogo sobre la intolerancia religiosa, a la inspiración del arte en 150 países y a imaginar el futuro de la educación. Este año Chris Anderson incorporó a su equipo a June Cohen<sup>15</sup>, quien decidió dejar de priorizar la televisión como medio de transmisión para TED y en noviembre apostó por intentar distribuir los vídeos en la red, su objetivo fue una nueva plataforma que acababa de salir y ya era exitosa, llamada youtube.

El 27 de junio de **2006**, las primeras seis TED Talks<sup>16</sup> se publicaron en línea y en septiembre alcanzaron más de un millón de visitas, a final de año se consiguieron dos millones de visualizaciones. Por otra parte, la inscripción para ver en directo las conferencias TED tenían un coste aproximado de cuatro mil cuatrocientos dólares y solo se podía optar a la inscripción por invitación.

---

<sup>12</sup> Anderson, C. J. (2016). *Ted Talks*. Barcelona, España: Deusto. Págs. 256-257.

<sup>13</sup> En el siguiente enlace podemos visualizar la primera charla de Chris Anderson, en ella intenta convencer al público de que TED funcionará convirtiéndose en una organización sin ánimo de lucro. <[https://www.ted.com/talks/chris\\_anderson\\_shares\\_his\\_vision\\_for\\_ted?language=es](https://www.ted.com/talks/chris_anderson_shares_his_vision_for_ted?language=es)> [Consulta: 3 de julio de 2018]

<sup>14</sup> La palabra surgió de los propios fans que se denominan así como se explica en el libro “Hable como en TED” de Carmine Gallo.

<sup>15</sup> En 2005 se incorpora como Productora ejecutiva de TED Media, su trabajo finalizó en diciembre de 2015. Posteriormente trabajó para HotWired, la primera revista web comercial, que introdujo entre otras el sistema de comentarios y los banners publicitarios.

<sup>16</sup> Vídeos que presentan una gran idea en menos de 18 minutos.

En enero de **2009** la forma de ingreso cambió y se pasó a pagar una cuota anual de seis mil dólares que incluía: la asistencia a la conferencia, el envío de libros y productos, el acceso a una comunidad en-línea y un DVD de la conferencia. A causa de la popularidad de las TED Talks se relanzaron cien de sus charlas de manera gratuita a través del sitio web oficial, dando a la audiencia mundial acceso a las ideas de algunos de los mejores pensadores, líderes y docentes. Con motivo del creciente número de asistentes se empezaron a realizar en otros lugares.<sup>17</sup> En la actualidad, la organización de TED ha ubicado sus oficinas en Nueva York y Vancouver. En cuanto a TED Prize, cabe destacar que uno de los tres ganadores fue Bill Clinton<sup>18</sup>. Este mismo año, TED Talks consiguió 100 millones de visualizaciones.

Asimismo se creó TEDx<sup>19</sup> con el fin de realizar actos locales independientes a la organización, aunque se encuentra bajo una licencia exclusiva de TED que se puede obtener gratuitamente para organizar eventos similares a los de TED en localidades, siempre y cuando se acepte una guía<sup>20</sup> general. Estos actos son sin ánimo de lucro pero la entrada se puede cobrar o se pueden buscar patrocinadores para cubrir los costes. Las charlas suelen tener una duración de un día. Por otra parte, crea Open Translation Project<sup>21</sup> con el objetivo de llegar a 4,5 mil millones de personas del mundo que no hablan inglés. Las tareas de transcripción y traducción a diferentes lenguas se llevan a cabo por voluntarios a través de una plataforma tecnológica denominada Amara<sup>22</sup>. TED cuenta con voluntarios traduciendo a más de 100 idiomas. La idea de traducir las conferencias surge debido a una demanda popular, era una necesidad real y una oportunidad para ser accesibles.

Al inicio se lanzaron 300 traducciones en 40 idiomas que se crearon por 200 traductores voluntarios. Hoy, ya son más de 120.000 traducciones que se han publicado en 115 idiomas y se han creado por más de 28.000 voluntarios.

En **2010**, TED Prize cambio sus bases, y pasó a premiar un único sueño cada año, el ganador recibía la cuantía de un millón de dólares y la amplia gama de conocimientos y recursos de la comunidad TED.

---

<sup>17</sup> Anexo I: Todas las TED Conference oficiales realizadas desde 1984, ordenadas cronológicamente por su fecha de realización. En la *tabla* también aparece el nombre que recibe la conferencia y el lugar.

<sup>18</sup> Político y abogado estadounidense que fue presidente de los Estados Unidos con el Partido Demócrata en el periodo comprendido entre 1993 y 2001.

<sup>19</sup> La "x" de TEDx es significado de acto organizado independientemente a TED, pero también se refiere al efecto multiplicador de este programa. TED tiene en su sitio web una biblioteca con más de 2000 TEDx, se pueden visualizar en el siguiente enlace: <<https://www.ted.com/talks?event=tedx&sort=newest>> o bien podemos acceder a su cuenta de Youtube: <<https://www.youtube.com/user/TEDxTalks/about>> [Consulta: 10 de julio de 2018]

<sup>20</sup> La guía general de TED es el reglamento que hay que cumplir para poder obtener la licencia gratuita, en el siguiente enlace podemos revisar cuales serían las normas a cumplir: <<https://www.ted.com/participate/organize-a-local-tedx-event/before-you-start/tedx-rules#general-rules>> [Consulta: 10 de julio de 2018]

<sup>21</sup> OTP. Traducción de las charlas en diferentes idiomas.

<sup>22</sup> Amara es un proyecto de la Fundación Cultura Participativa, una organización sin fines de lucro. En la plataforma se llevan a cabo las traducciones. Su lema es "Trabajando para construir un mundo más abierto y colaborativo". <<https://amara.org/es/teams/ted/>> [Consulta: 12 de julio de 2018]

Se fundó el programa TED Fellows<sup>23</sup> liderado por Tom Rielly<sup>24</sup> para mejorar la misión de la organización, en él se apoya una comunidad global de más de 450 jóvenes de distintas disciplinas con aspiraciones de realizar cambios positivos en todo el mundo. Para ello, dos veces al año se abre la aplicación en busca de una nueva generación de innovadores entre 18 y 40 años, de todas las solicitudes se eligen 20 becarios. TED encasilla los perfiles de sus fellows<sup>25</sup> en aquellos que tienen: grandes logros en sus respectivos campos, buen carácter, buen corazón, que son multidisciplinarios en sus actividades y se encuentran en un momento crucial de su carrera para maximizar el apoyo de la comunidad TED.

TED Women se presentó por primera vez en Washington D.C. como una conferencia de tres días sobre el poder de las mujeres y las niñas para ser creadoras de cambios. La creación de TED Live trajo la experiencia de la Conferencia TED a los hogares, escuelas u oficinas. Ya que se puede obtener sesiones, algunas exclusivas, de las conferencias o tener conferencistas en directo.

En **2011**, se presentó un programa llamado TEDx in a Box, para favorecer la realización de actuaciones TEDx<sup>26</sup> en países en vías de desarrollo.

En marzo, la iniciativa educativa de la organización lanzó TED-Ed. Para ello, se creó una biblioteca de lecciones breves de vídeos animados hechos por colaboraciones entre educadores y animadores, y dirigidos para educadores y estudiantes. Su objetivo es exponer las ideas de los docentes y de los estudiantes de todo el mundo. A fin de proporcionar una plataforma educativa internacional donde los maestros puedan crear sus propias lecciones interactivas y contribuir a que los estudiantes curiosos de todo el mundo puedan obtener habilidades tanto de alfabetización como de presentación, liderazgo o innovación. En la red global que conformo TED-Ed ya hay más de 250.000 profesores. De esta idea partió el programa de TED-Ed Clubs que se realizó con el objetivo de ayudar a estudiantes de edades comprendidas entre los 8 y 18 años, a poder presentar sus grandes ideas en forma de charlas cortas al estilo de TED. Dos veces al año, se invita a los oradores jóvenes más convincentes a Nueva York.

En abril de ese mismo año, se presentó TED Radio Hour, una asociación que trajo ideas e historias de TED Talks a los oyentes de la radio pública. En otoño, TED Talks celebró los mil millones de visualizaciones.

En **2012** el programa OTP se amplió para incluir la transcripción y traducción de TEDxTalks y lecciones de TED-Ed.

La Conferencia anual TED, en **2014** celebró su 30 aniversario en Vancouver, Canadá. En el tema de la conferencia se quiso reflejar los desarrollos de los últimos 30 años como una mirada a lo que viene en el cercano futuro.<sup>27</sup> En septiembre, se publicó el primer libro de TED impreso, y a raíz de

---

<sup>23</sup> Programa de becarios TED.

<sup>24</sup> Senador estatal del Partido Demócrata de Iowa, Estados Unidos.

<sup>25</sup> Becarios.

<sup>26</sup> TEDx engloba los congresos de: TEDxYouth, eventos de un día creados para estudiantes de secundaria y bachiller que buscan ser fuente de conocimiento e inspiración; TEDx corporate, conferencias para empresas; y TEDxWomen.

<sup>27</sup> La conferencia estuvo dividida en 12 sesiones cada una de ellas con múltiples conferencias que podemos visualizar desde: <<https://conferences.ted.com/TED2014/program/guide.php>> [Consulta: 18 de julio de 2018]

esto se crearon los TED books box sets<sup>28</sup> que son conjuntos de cajas diseñadas para que los lectores puedan profundizar en sus temas favoritos. Se crearon debido a que muchas conversaciones generaron la necesidad de profundizar y aprender más sobre el tema en cuestión.

A finales de **2015**, las TED Talks se había visualizado 100 millones de veces cada mes, es decir 1.200 millones de veces al año.

En **2016**, surgió el programa de Residencia<sup>29</sup> TED como incubadora de ideas innovadoras, gratuito y abierto para todos a través de una aplicación competitiva semestral. Los elegidos como residentes de TED pasaron catorce semanas en la sede de TED en la ciudad de Nueva York, trabajando en sus ideas. Cada residente también desarrolló una charla TED y la entrega en un escenario TED. Las conversaciones las podemos encontrar en el canal de YouTube de TED Residency.

En diciembre de **2017**, se da comienzo a un nuevo proyecto llamado Serie TED<sup>30</sup>, en cada capítulo de las series se tratan temas que abordan desde los aspectos cotidianos a otros que cambiaron el mundo, se profundiza en ellos alimentando de esta manera la curiosidad del público. También se origina Nominate a Sincerely X speaker<sup>31</sup> que es una nueva serie de audio para aquellos que quieren contar una historia personal de manera anónima.

Este año, 2018, se ha innovado TED Prize que ha pasado a llamarse The Audacious Project,<sup>32</sup> es un nuevo modelo de colaboración para financiar ideas grandes e inspiradoras con el potencial de mejorar millones de vidas y realizar cambios globales. El proyecto ha reunido a una poderosa coalición de organizaciones sin fines de lucro y donantes individuales entre ellos miembros del público. Mediante un proceso en el que se invitaron a 200 aspirantes prometedores a hacer una descripción completa de su idea, TED se reunió y realizó una investigación, seleccionando las siete ideas audaces y con un camino viable para ejecutar. Estas siete iniciativas se dieron a conocer en la Conferencia anual de TED **2018** en primavera. Las ideas que finalmente formen parte del proyecto tendrán un plazo de tres a cinco años para llevarse a cabo y serán financiadas anualmente. Cabe destacar que en la inauguración de este nuevo modelo TED recaudó más de 400 millones de dólares, en septiembre había aumentado 6 millones de dólares más y en noviembre de este año su recaudación asciende ya a los 441 millones de dólares. El objetivo marcado por TED para financiar los proyectos está marcado en seis cientos treinta y cuatro millones de dólares.

---

<sup>28</sup> En la actualidad hay cuatro colecciones de cajas compuestas por libros, estos libros retoman muchas de las conversaciones de TED y las desarrollan.

<sup>29</sup> <https://www.ted.com/about/programs-initiatives/ted-residency>

<sup>30</sup> Hay cuatro series: "Torchbearers", "Small Thing Big Idea", TED Talks India" y "DIY Neuroscience". Podemos visualizarlas gratuitamente en el siguiente enlace: <https://www.ted.com/series> [Consulta: 18 de julio de 2018]

<sup>31</sup> Podemos escuchar los audios en iTunes o en la página de apple, en el siguiente enlace podemos escoger entre los diferentes podcast que está disponibles gratuitamente: <https://www.ted.com/read/ted-podcasts/sincerely-x> [Consulta: 20 de julio de 2018]

<sup>32</sup> En el siguiente enlace se puede acceder a la página oficial del proyecto, donde se puede hacer un seguimiento del dinero recaudado así como los proyectos que próximamente serán financiados. <https://audaciousproject.org/> [Consulta: 20 de julio de 2018]

Para abril de **2019** se celebrará TED: “Bigger than us” en Vancouver. Y en junio, TEDSummit un nuevo evento donde se reunirán las diversas comunidades TED bajo un tema en común. El tema para este próximo año será “Una comunidad más allá de las fronteras”, donde se ofrecerán talleres, sesiones de lluvia de ideas, debates, actuaciones, actividades al aire libre y un programa de charlas principales. El evento tendrá lugar en Edimburgo, Escocia.

## **2.2. Cómo se financia TED**

Con anterioridad, la fundación Sapling que adquirió a TED se financiaba de los ingresos que Chris Anderson invertía en ella de lo que ganaba con las revistas, trabajaba para Sapling sin un salario asegurando que es mucho más fácil si la gente sabe que está contribuyendo a un bien común, que si sabe que es para engrosar la cuenta corriente de alguien. Ahora TED obtiene su mayor financiamiento a través de tarifas de asistencia a conferencias, patrocinios, soporte de fundaciones, tarifas de licencias y ventas de libros.

Las tarifas difieren según la conferencia a la que se desee asistir. Una parte de la mayoría de las tarifas de la conferencia es deducible de impuestos. Todas aquellas personas que compran un pase para asistir a una conferencia de TED están ayudando a compartir vídeos de TED Talks con el mundo gratuitamente, apoyando el programa TEDx, las becas gratuitas de TED, las lecciones de vídeo TED-Ed y el premio TED de un millón de dólares.

Además, TED Talks en la web es apoyada por asociaciones cuidadosamente seleccionadas donde sus anuncios en los vídeos permiten que las TED Talks estén disponibles de forma gratuita para todo el mundo, en muchos idiomas y plataformas. Aseguran ser muy selectivos con las organizaciones con las que se asocian. Así como, el financiamiento para los proyectos o iniciativas también vienen dados por los fondos de la fundación Sapling o de donantes individuales.

TED Fellows ha recibido millones de dólares de fondos, premios y subvenciones de prestigio. Esto ha conllevado a que se pueda expandir el programa e intensificar el impacto de sus ideas preservando algunos de los lugares más importantes del planeta o mejorando las condiciones humanas en todo el mundo.

Miles de voluntarios respaldan este proyecto como lo son: los traductores del Open Translation Project, los organizadores de TEDx, los moderadores de conversación del sitio oficial web y todos aquellos que alguna vez comparten una TED Talk con otra persona, lo que significa que no supone ningún coste para la organización.

Los oradores de TED no cobran, por supuesto, se cubren los costes del viaje y se brinda alojamiento en un hotel, así como un pase para los cinco días de TED. La mayoría de los oradores permanecen durante toda la conferencia. Un beneficio adicional de hablar en TED es que su presentación puede convertirse en una charla TED, ya que no todas las charlas dadas en el escenario se convertirán automáticamente en TED Talks en línea.

Con el proyecto TED Live también se recauda dinero ya que los usuarios pagan por tener acceso a las conferencias o directos, se pueden pagar a través de la red eligiendo a la hora de comprar una conferencia en sí o un conjunto de conferencias.

La compañía afirma que el dinero se invierte tan pronto como lo consiguen en: edición de vídeos, desarrollo web, alojamiento para los ponentes de TED Talks, apoyo para iniciativas impulsadas por la comunidad como TEDx y TED Fellows, para el pago de salarios a empleados y pasantes,

entre otras. El dinero también se invierte en las aplicaciones móviles que permiten que las grandes ideas tengan un fácil acceso en cualquier parte del mundo y de forma gratuita.

Como se ha citado con anterioridad, en abril de 2019 tendrá lugar TED: “Bigger than us” en Vancouver, en la web oficial<sup>33</sup> se pueden encontrar cuatro tipos de tarifas de precios para el próximo evento. Las dos primeras entradas son: Vanguardia y Estándar, ambas agotadas y con lista de espera, los costes son de cinco mil dólares y diez mil dólares respectivamente. Las otras dos: Donante y Patrón, siguen con disponibilidad para ser adquiridas, sus precios ascienden a veinticinco mil dólares y doscientos cincuenta mil dólares la última tarifa con la que tendríamos cinco años de membresía.

### 3. CARACTERÍSTICAS DE LAS CONFERENCIAS TED COMO METODOLOGÍA DE CHARLA QUE FUNCIONA EN INTERNET

El gran éxito de esta última década que las conferencias TED han tenido en Internet ha dado lugar a que se escriban libros que determinen cuáles son los elementos y factores que entran en juego a la hora de realizar una conferencia exitosa. Para ello, se ha investigado cuáles son aquellos métodos, tanto a los que hay que recurrir como a los que no. Cabe destacar que la principal característica del éxito obtenido por TED en sus charlas se debe a que los vídeos que generalmente circulan por la red son de una duración inferior a los 18 minutos, ya que los internautas se encuentran ante una gran exposición de información a la que están sometidos a causa de la *era digital*.

El libro que escribió Chris Anderson como guía oficial para hablar en público, titulado *TED Talks* abarca las características por las cuales funcionan las conferencias tanto en directo como en Internet. En él describe cuáles son elementos fundamentales en los que se debe basar un orador para construir una buena charla. Como señala el director, la comunicación se trata de un proceso poderoso que consiste en el alineamiento literal de múltiples mentes en una conciencia compartida.

Una charla puede entusiasmar a una sala de conferencias y transformar la visión del mundo del público. Si está bien dada, una charla es más poderosa que cualquier cosa que se presente por escrito. La escritura nos da las palabras. El habla trae consigo una caja de herramientas totalmente nueva: cuando miramos a los ojos de quien habla, cuando escuchamos su tono de voz, cuando detectamos su vulnerabilidad, su inteligencia, su pasión, tenemos acceso a unas habilidades inconscientes que se han ido perfeccionando a lo largo de centenares de miles de años. Habilidades capaces de asombrar, fortalecer, motivar. (Anderson, 2016:16)

En el *primer capítulo del libro* se detalla por qué y cómo **la competencia en una exposición oral es una habilidad que se puede construir**. Según Chris Anderson la gran mayoría de las personas experimentan el miedo a hablar en público debido a que no es la vida la que está en peligro sino la reputación. Ese miedo se debe convertir en un aliado para preparar con tiempo una conferencia. (2016:23)

Cuando Chris Anderson adquirió TED tuvo una única oportunidad para realizar una conferencia en la que tenía que convencer a los asistentes para que continuaran apoyando a TED. Según él, habló con el corazón, con la máxima sinceridad y convicción que pudo, contando a la gente que

---

<sup>33</sup> En el enlace se pueden encontrar las tarifas de la conferencia, así como otros datos acerca de la nueva conferencia del próximo año. <<https://ted2019.ted.com/>> [Consulta: 28 de julio de 2018]

acababa de vivir un gran fracaso empresarial. Ese día aproximadamente unas doscientas personas se comprometieron a adquirir las entradas para el congreso del año siguiente, lo que garantizó su éxito. (2016:27)

El *segundo capítulo* es la **construcción de ideas en cada charla**. En el libro se cita a Sophie Scott: “Tu misión número uno como conferenciante es tomar algo que importe profundamente y reconstruirlo en las mentes de tus oyentes”<sup>34</sup>. Por ello, lo importante es tener algo que merece la pena contar, puesto que una idea puede hacer que la visión que la gente tiene sobre el mundo cambie.

El *tercer capítulo* son **las trampas frecuentes**, es decir, algunos estilos de charla que según Chris Anderson conviene evitar son:

*El discurso de ventas*. Es aquel donde quien da la charla pretende recibir en vez de dar, este es un enfoque erróneo puesto que es egoísta a la hora de hablar en público. El conferenciante debe aportar algo maravilloso a las personas que están escuchando y no promocionarse ya que esto resulta aburrido y frustrante para la audiencia. Si bien es cierto, esto puede ser diferente si los espectadores saben que el hablante va a dar una conferencia de su libro u organización ya que la venta es mucho más sutil. (2016:43)

*La divagación*, no tener argumentos de peso o nada que revelar. Cuando el orador no se prepara la charla y alardea de ir poco preparado resulta insultante, ya que es decirle a la audiencia que su tiempo no importa o que el evento no es significativo. Se debe tener claro que si ochocientas personas han decidido dedicar quince minutos de su tiempo a sus palabras estas no pueden ser improvisadas. (2016:46)

*La actuación inspirada*. Una de las cosas más poderosas que se experimenta cuando se asiste a una charla es la inspiración, ya que las palabras del conferenciante conmueven y dan al público posibilidad y entusiasmo. La inspiración se trata de un poder que se debe manejar con gran cuidado. Muchas de las personas que hablan en público sueñan con ovaciones mientras desaparecen del escenario y es ahí donde se encuentra la trampa, ya que esta puede llevar a los conferenciantes a hacer cosas que no deberían hacer. Por ello, la inspiración es algo que se debe ganar, ya que alguien inspira porque tiene un sueño por el que vale la pena entusiasmarse y es la reacción del público ante la autenticidad, el valor, el trabajo generoso y el conocimiento auténtico. (2016:47)

Otro aspecto a tener en cuenta es **la línea argumental**, el hilo conductor que une todos los elementos de la narración. Para dar una charla efectiva las líneas argumentales tienen que aportar cierto punto de intriga o desconcierto, los temas se deben de reducir a un solo hilo conectado para que la línea argumental pueda desarrollarse adecuadamente. (2016:52)

---

<sup>34</sup> Cita indirecta recogida por el libro: Anderson, C. J. (2016) *Ted Talks*. Barcelona, España: Deusto. Pág. 33.

En el libro se analiza la estructura de las conferencias de Ken Robinson, resulta de las más efectivas convirtiéndose en uno de los conferenciantes más visionados hasta el momento. La mayoría de sus charlas siguen esta sencilla estructura (Anderson, 2016:62):

- A. Introducción: decir qué se va a exponer.
- B. Contexto: por qué el tema importa.
- C. Conceptos principales.
- D. Implicaciones prácticas.
- E. Conclusión.

Elizabeth Gilbert le dio un consejo a Chris Anderson que se cita en *TED Talks* con respecto a cómo realizar una conferencia:

Habla de lo que sabes. Habla de lo que sabes y amas con todo tu corazón. Quiero oírte hablar del tema más importante en tu vida, no simplemente de algo escogido al azar y que crees que es novedoso. Tráeme una pasión tuya que hayas mantenido durante décadas y no un truquito nuevo y radical... Y, créeme, quedaré cautivada. (2016:64)

Existen cinco herramientas que debemos utilizar para dar una charla, estas son: *conexión, narración, explicación, persuasión y revelación*.

La **conexión** es la herramienta más importante. Para causar impacto y que la charla llegue al público se debe producir una conexión humana. Chris Anderson asegura que las personas son criaturas sociales que han desarrollado armas para protegerse de conocimientos peligrosos que contaminan la visión del mundo de la que dependen. Se conocen esas armas por: escepticismo, desconfianza, desagrado, aburrimiento, incompreensión. Se ha de encontrar la manera de desactivar esas armas y crear un vínculo humano de confianza con los integrantes del público, para que estos se muestren dispuestos a ofrecer un acceso pleno a su mente durante unos minutos.

Por ejemplo, establecer contacto visual desde el principio con dos o tres personas y sonreír. Algunos científicos han demostrado que la acción de dos personas, al mirarse la una a la otra, desencadena actividad en las neuronas espejo por la que uno adopta el estado emocional de la otra persona. Si el orador se siente nervioso es algo que puede jugar a su favor, ya que el público lo capta al instante y empieza a apoyarle, la vulnerabilidad auténtica es poderosa. Hacer reír es otra manera de construir conexiones. La audiencia que se ríe enseguida está más dispuesta a tomar en serio lo que se tenga que decir. La risa anula las defensas de los demás dando oportunidad a la comunicación. Hay que destacar que el humor es un arte que no todo el mundo domina, así que es mejor recurrir a anécdotas divertidas pero que sean reales y guarden una relación directa con el tema de la charla. Ya que si el público se ofende es difícil de recuperar. Algunos peligros que se deben de evitar a la hora de dar una conferencia son: comentarios groseros y términos ofensivos; las rimas u otras composiciones poéticas supuestamente graciosas; los juegos de palabras; el sarcasmo; alargarse mucho; y todo intento de humor basado en la religión, la etnia, la identidad de género y la política. (2016:70)

Otro factor a tener en cuenta para poder crear conexiones es dejar a un lado el ego. Criticarse y hablar mal de uno mismo puede resultar muy bueno. El ego aparece de muchas maneras y conviene evitarlo: alardeando de conocidos importantes; contando anécdotas que parece que son para fanfarronear; hablar bien de uno o de los logros de su empresa; centrar toda la charla en uno mismo. (2016:79)

Una de las claves para conseguir una implicación profunda es contar una historia que suscite interés, empatía, emoción o intriga, las anécdotas que mejor conexión generan son aquellas que tratan personalmente de nosotros o de nuestras personas cercanas. (2016:82)

La **narración**, según Wiessner citado por Anderson en *TED Talks*, las historias desempeñan un papel crucial, ya que contribuyen a ampliar la capacidad de la gente para imaginar y soñar, así como, para entender las mentes de los demás. Muchas de las mejores charlas se basan en un relato, en una historia contada. De esta manera todo el mundo puede identificarse. Cuando se trata de compartir ésta desde un escenario es necesario poner énfasis en cuatro cosas:

- La historia se debe basar en un personaje por el que tu público pueda sentir empatía.
- Crear tensión, a través de la curiosidad, de la intriga social o de un peligro real.
- Ofrecer el nivel adecuado de detalle.
- Concluir con una resolución satisfactoria, ya sea divertida, conmovedora o reveladora.

(Citado en *TED Talks*, 2016:87)

La **explicación**, para poder explicar conceptos difíciles se necesita que la mente del público se sienta intrigada y una vez se consigue, abren sus mentes deseando ideas nuevas. Sin dejar de estimular la curiosidad de la audiencia el conferenciante tiene que introducir el primer concepto como base para ir construyendo. De manera que se creó una brecha de conocimiento en los oyentes, y sus mentes deseen que dicha brecha sea cubierta lo antes posible con los conocimientos que el orador posee. El objetivo de una gran charla es construir una idea en el interior de la mente de alguien. Los elementos fundamentales de una explicación magistral son: encender la “curiosidad”, presentar los conceptos uno a uno, recurrir a metáforas y usar ejemplos.

Hay que cuidar cada una de las frases y la manera que tienen de conectarse unas con otras. Quien habla en público tiene que tener la seguridad de que los oyentes saben de qué modo cada frase se relaciona a nivel lógico con la precedente, si dicha relación es de similitud, contraste, elaboración, ejemplificación, generalización, anterioridad y posterioridad, causa, efecto o expectativa truncada. En *TED Talks* Anderson cita a Deborah Gordon (2016:105):

Una charla no es un contenedor, un recipiente en el que se introduce el contenido, sino un proceso, una trayectoria. La meta es llevar al oyente desde donde se encuentra hasta un lugar nuevo. Ello implica intentar que la secuencia sea tan gradual que nadie se pierda por el camino. No se trata de ser paternalista, pero si pudieras volar y quisieras que alguien volara contigo, lo tomarías de la mano, despegarías y no lo soltarías, porque una vez que la persona se cae, ya no hay nada que hacer. Yo ensayaba en presencia de amigos y conocidos que no supieran nada del tema, y les preguntaba si se sentían desconcertados, o qué preguntas les suscitaban, con la esperanza de que al rellenar esas lagunas para ellos también estuviera rellenándolas para otras personas.

La **persuasión** es la herramienta a través de la cual la razón puede cambiar mentes para siempre. Si la explicación es la construcción de una idea totalmente nueva dentro de la mente de alguien, persuadir implica convencer a un público de que su manera de ver el mundo no es del todo correcta. Y para ello, hay que predisponer a las mentes antes de poder persuadirlas. La razón es capaz de proporcionar una conclusión con un grado de certeza mucho mayor del que proporciona cualquier otra herramienta. Si se consigue aportar a alguien de manera convincente un argumento razonado, la idea que se habrá plantado en su mente se alojará ahí y ya no se moverá. Existe otra forma de argumento razonado, conocido como *reducción al absurdo*, se trata del proceso por el cual nos ponemos de parte de la posición contraria a la que

defendemos y demostramos que ésta lleva a la contradicción, por lo tanto le restamos credibilidad. La razón es la mejor manera de construir saber a largo plazo.

Algunas de las charlas de persuasión más convincentes están completamente estructuradas en torno al *relato detectivesco* éste es un recurso que puede usarse para convertir el tema más arduo en algo realmente intrigante. En ocasiones puede resultar difícil hacer que unas charlas basadas en la razón se sientan vivas. Para que las conclusiones no sólo sean válidas, sino que tengan sentido para quien las recibe, que les resulten emocionantes, excitantes, deseables. (2016:110)

Por último la **revelación**. Como dice Chris Anderson, una charla no tiene porque ser seria, puede convertirse en un paseo divertido, provocador y contundente. (2016:124)

Una demo dinámica puede ayudar cuando lo que se va a mostrar es tecnológico, un invento o un procedimiento novedoso. Ya que hace falta que el público vea una demostración de cómo funciona. La estructura que en la mayoría de los casos funciona en las demos es la siguiente:

- Un breve avance.
- Las explicaciones necesarias sobre el contexto, o la historia de la invención.
- La demostración propiamente dicha.
- Las implicaciones del nuevo invento.

Según Chris Anderson hay dos claves para compartir eficazmente un sueño:

- Dibujar un retrato muy vívido del futuro que deseas, esta parte suele requerir apoyos de tipo visual ya que de esta manera se hacen mucho más convincentes.
- Hacerlo de manera que los demás también deseen ese futuro, a menudo cuando se muestran nuevas tecnologías el público no sabe si sentirse entusiasmado o asustado. La única manera es dejar claro por qué merece la pena aspirar a un futuro así. O presentar la idea de modo que haga hincapié en los valores humanos, y no sólo en una tecnología muy inteligente.

La siguiente fase para una conferencia es el *proceso preparatorio* que consta de apoyos visuales, guion, repasos, y apertura y cierre.

En cuanto a los *apoyos visuales*, se debe tener cuidado ya que las diapositivas alejan la atención del conferenciante y la desplazan hasta la pantalla. Si toda la fuerza de una charla está en la conexión personal entre quien habla y quien escucha, las imágenes, pueden suponer una interferencia. La mayoría de las charlas se beneficia de las imágenes cuando éstas son muy buenas y en algunos casos esto determina su éxito o su fracaso. Los elementos clave de unos elementos visuales potentes pertenecen a tres categorías:

- *Revelación*. El uso más evidente es mostrar algo que resulta difícil describir.
- *Fuerza explicativa*. Tiene que darse un encaje convincente entre lo que se cuenta y lo que se muestra. En *TED Talks* Chris Anderson cita a Tom Rielly que dice: “Con una charla y diapositivas se dan dos flujos de producción cognitiva que circulan en paralelo. El conferenciante debe unir ambos flujos en una mezcla maestra[...]” (2016:142) No tiene sentido dejar la diapositiva en pantalla una vez que terminamos de hablar de ella. Se vuelve a citar a Tom Rielly que explica: “Deja la pantalla en blanco, y el público descansará de imágenes y prestará más atención a tus

palabras. Así, cuando regreses a las diapositivas, se mostrará más dispuesto a ponerse a trabajar de nuevo” (2016:142).

- *Atractivo estético*. El error está en dar por sentado que debemos explicar todas y cada una de las imágenes. Cuando se trata de imágenes, un visionado de cinco segundos, aunque no se acompañe de palabras, puede generar impacto.

Las *presentaciones* deben estar en formato 16:9. Y no se deben usar plantillas predeterminadas. Chris Anderson recomienda empezar con una diapositiva en blanco. Si se van a compartir muchas fotos, se debe usar el negro como color de fondo, porque desaparecerá y las fotos surgirán de la nada. La mayoría de fotos deben mostrarse a sangre<sup>35</sup>. Se deben usar fotografías con la mayor resolución de imagen posible para evitar ese molesto pixelado que puede producirse al proyectarlas en pantallas grandes. Otros puntos a tener en cuenta para la presentación son: las fuentes y los tipos de letra, se recomienda usar solo un tipo de letra y que sea del estilo palo seco como Helvética o Arial; el tamaño de fuente, debe de ser de 24 puntos o mayores, y los cambios del tamaño deben estar justificados, el tamaño grande para los títulos o encabezamientos, el tamaño medio para las ideas principales y el pequeño para las ideas de apoyo; el fondo de fuente o el color de la fuente, debe de conseguir un contraste acusado para que resulten fáciles de leer; la legibilidad una vez escogida la fuente y el color es un factor muy importante.

Se deben crear construcciones, añadiendo palabras e imágenes sobre una diapositiva a través de una serie de clics, para concentrar la atención de la gente primero en una idea y después en otra. No se deben llenar las diapositivas con demasiada información para que la gente no se sienta desbordada.

En cuanto a los *vídeos*, no se deben de poner de más de 30 segundos de duración. En una charla de dieciocho minutos poner como mucho cuatro fragmentos, a menos que el trabajo dependa absolutamente de ellos. Las *transiciones*, conviene evitarlas casi todas. Hay dos que se pueden usar: corte instantáneo, para obtener una respuesta inmediata y pasar a una idea nueva; o efecto difuminado, con esta se disuelven las dos diapositivas que están relacionadas de algún modo. (Anderson, 2016:146)

El *guion*, la pregunta que muchos oradores se realizan es si debe saberse de memoria o no. El director de TED explica que hay muchas maneras de preparar y dar una charla, y es importante encontrar la que a cada uno le va bien. Hace unos años, TED era rígido en sus reglas sobre la manera de dar una charla. Nada de atriles y no leer nunca la charla. En la actualidad, ya no marcan unas reglas predeterminadas, se limitan a ayudar a quienes hablan en público para que encuentren la manera más potente de hacerlo. Las decisiones que consideran importantes son:

- Escribir la charla como un guion completo, para ser leído, memorizado o una mezcla de ambas cosas.
- Crear una estructura claramente definida y, llegado el momento, hablar de cada uno de sus puntos.

*Charlas escritas en su totalidad*. Si se opta por esta vía, se debe contar con tres estrategias principales:

- Se debe aprenderse la charla tan bien que ni por un momento suene a escrita.

---

<sup>35</sup> Pertenece a la jerga de los impresores y significa que la imagen ocupa la totalidad de la pantalla.

- Si se consulta el guion se debe compensar alzando la vista en cada frase para establecer contacto visual con el público, es muy diferente a leer el guion.
- Condensar el guion en viñetas de puntos y proponerse expresar cada uno de esos puntos con sus propias palabras.

*Charlas no escritas.* En el momento en el que se pronuncian, no se debe intentar recordar una frase escrita previamente, sino que se piensa en el tema y se busca la mejor manera de expresar el punto correspondiente. Estas charlas pueden parecer frescas, vivas y auténticas, como si se estuviera pensando en voz alta. Es importante distinguir una conferencia no escrita de no preparada.

En su mayoría, los conferenciantes TED escriben su charla entera y la memorizan, pero hacen todo lo posible para que no suene a memorizada. La clave es encontrar la modalidad que resulte más cómoda e implicarse con ella. (Chris Anderson, 2016:155)

Los *repasos*. Las mejores charlas memorizadas llegan a saberse tan bien que los conferenciantes pueden concentrarse en su pasión por las ideas que contienen. Las mejores charlas improvisadas son aquellas que se han practicado un número suficiente de veces, quienes las pronuncian saben exactamente qué trayectoria deben seguir. Para una charla importante, es básico ensayar muchas veces, a poder ser en presencia de personas en las que confíes, se debe trabajar en ella hasta que dure menos del límite de tiempo asignado y se debe insistir en obtener opiniones sinceras del público que ve los ensayos. La meta es conseguir una charla cuya estructura se tenga tan incorporada que la persona se pueda concentrar en el significado de sus palabras. (2016: 174)

La *apertura y el cierre* van en función de la impresión que se quiere causar. Es importante prestar atención en cómo se empieza y cómo se acaba. Al principio se dispone de un minuto para intrigar a la gente con lo que se va a contar. La manera de terminar también influirá mucho en cómo se recordará la intervención. Se recomienda memorizar el primer minuto y las frases de cierre.

Chris Anderson explica cuatro técnicas para reclamar la *atención del público*, se desaconseja recurrir a todas ellas a la vez.

- Ofrecer cierta dosis de drama.
- Despertar la curiosidad realizando preguntas que generen lagunas de conocimiento en los espectadores.
- Mostrar una diapositiva, un vídeo o un objeto cautivador.
- Poner la miel en los labios, pero no hay que darlo todo.

Una vez se está sobre el escenario hay algunos factores a tener en cuenta como: la vestimenta, la preparación mental, la disposición, la voz y la presencia, y la innovación de formatos.

En cuanto a la *vestimenta*, Anderson cita a Kelly Stoetzel<sup>36</sup> que añade: “[...] lo único que importa es que lleves algo con lo que te sientas muy a gusto” (2016:203). La ropa que se lleva puede facilitar la conexión con el público antes siquiera de pronunciar la primera palabra. A los espectadores le encantan los colores atrevidos y vistosos. En un escenario tiende a quedar mejor la ropa entallada que las prendas anchas. Otro aspecto importante es llevar la ropa bien planchada, pues la ropa arrugada informa al público de que no te has esforzado mucho.

---

<sup>36</sup> Directora de contenidos de TED.

Para la *preparación mental* es conveniente tener en cuenta estos aspectos:

- Usar el temor como motivación.
- Que el cuerpo nos ayude.
- Beber agua.
- Evitar ir con el estómago vacío.
- Recordar el poder de la vulnerabilidad.
- Encontrar “amigos” entre el público.
- Tener listo un plan de seguridad.
- Concentrarse en lo que se dice.

La *disposición* a ser vulnerable proporciona la conexión con el público y en la mayoría de casos éste responde positivamente. El efecto negativo de los grandes atriles siempre ha sido el crear una inmensa barrera visual entre conferenciante y público. En TED se llegó a la conclusión de que existen múltiples maneras de dar una charla, Chris Anderson analizó todos los pros y los contras para que a partir de ahí se encuentre la manera de hablar que más convenga. (2016:214) Estas maneras pueden ser mediante: *apoyos de emergencia*, es decir, llevar una serie de notas o un texto entero y así reducir la presión; *diapositivas como guía*, para ayudar a la memoria; *tarjetas con notas*; un *teléfono* o *tableta*; *monitores de confianza*; *teleprompter* o *autocue*; o un *atril* discreto.

La *voz* y la *presencia* dan vida a las palabras que decimos. La primera *hablar con sentido* esta compuesta por seis herramientas que pueden utilizarse y son: volumen, tono, ritmo, timbre, entonación y prosodia. La segunda es *contar con nuestro cuerpo*, hay que evitar la tendencia de cuando no hay un atril tras el que ocultarse, pegar las manos a los lados o desplazar el peso del cuerpo de una pierna a otra. La manera más sencilla de dar una charla poderosa es permanecer con los hombros levantados en el escenario, con el peso bien repartido sobre los dos pies, separados entre sí unos centímetros, en una posición que resulte cómoda, y usar las manos y los brazos para amplificar de manera natural lo que decimos. Con esa postura se proyecta una autoridad serena. También se puede alternar los paseos con la quietud esto genera algo potente. (2016:225)

La *innovación de formatos* implica que cada uno lo haga a su manera. Se recurre al término “full spectrum” para describir esos intentos de incorporar a una charla algo más que palabras y diapositivas. En TED se ofrecen sugerencias que se pueden usar como: atrezzo dinámico, pantallas panorámicas, estimulación multisensorial, podcast en vivo, entrevista ilustrada, fusión de spoken word<sup>37</sup>, exploración vídeopoética, banda sonora añadida, el método Lessig<sup>38</sup>, doble presentador, nuevos formatos de debate, bombardeo de diapositivas, exposición en vivo, apariciones sorpresa, presentadores virtuales o público no presencial. (2016:236)

Para finalizar, tras las pautas que se acaban de ver del libro *TED Talks* de Chris Anderson a cerca de como realizar una conferencia exitosa, cabe destacar que el arte de persuadir se lleva a cabo desde hace más de 2.300 años, uno de los filósofos más importantes, Aristóteles, escribió sobre los tres tipos de argumentos persuasivos o modos de apelación en un discurso, a los que nombró *Ethos*, *Pathos* y *Logos*. Los argumentos ligados al Ethos, son de orden afectivo y moral ya que atañen al emisor del discurso. Apelan a la autoridad y honestidad del orador, a su credibilidad y

---

<sup>37</sup> Utilización por parte de los conferenciantes de un lenguaje poético.

<sup>38</sup> Creación de un Power Point hipertrofiado, en el que se juega con diferentes tipos de tipografía y muchas diapositivas.

relación con la audiencia. Son las actitudes que debe adoptar el orador para inspirar confianza en el público. Aristóteles escribió en el Libro I de su Retórica:

A los hombres buenos les creemos de modo más pleno y con menos vacilación; esto es por lo general cierto sea cual fuere la cuestión, y absolutamente cierto allí donde la absoluta certeza es imposible y las opiniones divididas.

Los argumentos referidos al Pathos son de orden afectivo y ligados fundamentalmente al receptor del discurso. Seth Godin opina:

No son los hechos lo que cambian el comportamiento de la gente. Es la emoción la que cambia su comportamiento. Son las historias y los impulsos irracionales los que cambian el comportamiento. Ni los hechos ni las listas de viñetas.

Los argumentos ligados al Logos se ciñen al tema y al mensaje mismo del discurso, es decir en la dialéctica, utilizando argumentos lógicos apoyados en evidencias sólidas, que apelan a la razón y a la inteligencia de la audiencia.

Stephen R. Covey definió estos tres argumentos en su libro “Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva” como:

Ethos es la credibilidad personal, la fe que la gente tiene en nuestra integridad y competencia. Es la confianza que inspiramos, nuestra cuenta bancaria emocional. Pathos es el lado empático, el sentimiento. Significa que uno está alineado con el impulso emocional de la comunicación de otra persona. Logos es la lógica, la parte razonada de la exposición.

El gran error en la mayoría de las presentaciones tiende a ser que se aborda Logos y hay cierta tendencia a olvidar las otras dos, en concreto Pathos, cuando es la emoción la que mueve a la acción más que la razón.

Por ello, cuando TED invita a un orador se esfuerza por garantizar que su trabajo haya sido revisado previamente por otros científicos, inspectores de datos y asesores específicos de temas. Para TED la correcta utilización del Pathos<sup>39</sup> conlleva a que el público sienta las mismas emociones que el conferenciante de modo que dejan de ser oyentes pasivos y se motivan. El espíritu de las charlas TED es enfatizar la singularidad, rareza u originalidad de sus hallazgos mediante el uso de características lingüísticas que buscan reacciones emocionales.

---

<sup>39</sup> En la Retórica de Aristóteles, el pathos es el uso de los sentimientos humanos para afectar el juicio de un jurado. También es uno de los tres modos de persuasión en la retórica.

## 4. ANÁLISIS DE LAS MEJORES CONFERENCIAS TED

En consideración con las miles de charlas TED existentes en Internet, la elección de estas conferencias en concreto, y no otras, se debe a algunos o varios de los siguientes factores:

- Por un lado, a la popularidad que han suscitado en Internet, es decir, la cantidad de personas que las han visualizado. En los puntos siguientes se puede observar, que se ha complementado cada descripción con una tabla, donde se recoge el número de visualizaciones y comentarios que han tenido las charlas.
- Por otro lado, la metodología que usan a la hora de llevar a cabo la conferencia, las pautas que los conferenciantes realizan consiguen impactar en el público. Así como, el tiempo de duración de estas, se estima que el público es capaz de prestar atención a un tema durante espacios de tiempo relativamente cortos, por ello en TED se recomiendan 18 minutos.
- Otros factores a tener en cuenta son: el orador, si se trata de un académico o de un artista; o el tema de la conferencia, de qué manera influye en la sociedad.

### 4.1. A nivel Internacional

Las conferencias TED escogidas a nivel Internacional han sido cuatro. Dos de ellas, *Cómo detectar a un mentiroso* de Pamela Meyer y *Tu lenguaje corporal puede moldear quién eres* de Amy Cuddy se celebraron en Edimburgo, Escocia. *El poder de la vulnerabilidad* de Brené Brown se celebró en Texas, Estados Unidos. La charla, *El precio de la vergüenza* de Monica Lewinsky se celebró en Vancouver, Canada.

#### 4.1.1. Cómo detectar a un mentiroso

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR	
"CÓMO DETECTAR A UN MENTIROSO"		PAMELA MEYER	
TRADUCIDA A 40 IDIOMAS			
DURACIÓN		00:18:44	
TEMÁTICA		Cultura, Psicología, Ciencia, Sociedad	
TED		YOUTUBE	
TEDGLOBAL 2011		CANAL	TED
VISITAS	20.685.340	VISITAS	12.517.262
PUBLICACIÓN	Julio 2011	PUBLICACIÓN	Octubre 2011
COMENTARIOS	577	COMENTARIOS	8.599

Tabla 1. "Cómo detectar a un mentiroso" Pamela Meyer (2011). Elaboración propia. [Consulta: 19 de octubre de 2018]

- BIOGRAFIA

Pamela Meyer<sup>40</sup> está considerada como la mejor experta estadounidense en detectar mentiras a través de señales verbales y no verbales, recibió la capacitación avanzada en interrogación, análisis de microexpresión, análisis de declaraciones, interpretación de lenguaje corporal y comportamiento, y reconocimiento de emociones.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

En la conferencia relata que las personas pueden mentir a diario entre 10 y 200 veces, la mayoría son mentiras piadosas. Da a conocer algunas pistas para aprender a detectar las mentiras que cataloga de sutiles y poco intuitivas. Meyer advierte de que todas las personas mienten. Según ella, la mentira es un acto cooperativo porque una mentira no tiene poder sino que el poder surge cuando alguien más acepta creer la mentira. Cuando alguien miente es porque se acepta ser engañado, puesto que todas las mentiras no son dañinas y a veces se participa en el engaño para mantener la dignidad social o por guardar un secreto. En ocasiones se participa sin querer en el engaño, lo que puede suponer grandes costes para la persona. Es más las mentiras pueden traicionar los países, comprometer la seguridad, debilitar la democracia y provocar la muerte de quienes nos defienden.

Algunos estudios prueban que: los extraños mienten tres veces en los primeros 10 minutos de conocerse; se miente más a extraños que a compañeros de trabajo; las personas extrovertidas mienten más que las introvertidas; los hombres mienten ocho veces más sobre ellos mismos que sobre otras personas; las mujeres mienten más para proteger a otras personas.

La segunda verdad sobre la mentira es que ha formado parte de la sociedad y de la cultura, mentir tiene un valor evolutivo para nuestra especie. Pamela Meyer lo ejemplifica:

Los bebés fingen el llanto, hacen una pausa y si ven que alguien viene continúan llorando. Los niños de un año ocultan, los de dos años disimulan, los de cinco años mienten sin medida y manipulan con halagos, a los nueve años son maestros del encubrimiento. Cuando se llega a la universidad, se miente a los padres una de cada cinco interacciones. Cuando formamos parte del mundo laboral y tenemos una familia somos parte de un mundo post-verdad.

Los detectores de mentiras entrenados llegan a la verdad el 90% de las veces, el resto de personas solo llegamos al 54%. Asegura que todos cometemos los mismos errores y utilizamos las mismas técnicas. Los signos delatores de un mentiroso son: negación extendida, las personas obstinadas niegan sus actos con el uso del lenguaje formal más que el informal, lenguaje distanciado del sujeto de quien hablan, el lenguaje calificativo quita credibilidad a la persona como por ejemplo: “para ser honesto” o “con toda franqueza”. Si se repite la pregunta completa o se satura el relato con detalles se pierde más credibilidad.

Con el lenguaje corporal, los mentirosos se mueven siempre pero inmovilizan la parte superior del cuerpo al mentir, existe la creencia de que los mentirosos no miran a los ojos pero de hecho lo hacen más de lo normal. Creemos que la cordialidad y las sonrisas son signos de honestidad y sinceridad, pero lo cierto es que la sonrisa sincera no es la que se contrae conscientemente los

---

<sup>40</sup> Autora en 2010 del libro: “Liespotting: Técnicas comprobadas para detectar el engaño”. El enlace de la conferencia: Meyer, P (2011) *How to spot a liar*. [https://www.ted.com/talks/pamela\\_meyer\\_how\\_to\\_spot\\_a\\_liar](https://www.ted.com/talks/pamela_meyer_how_to_spot_a_liar) [Consulta: 2 de noviembre de 2018]

músculos de las mejillas, sino que la auténtica está en los ojos, en las arrugas que estos crean ya que no se pueden contraer conscientemente.

Una persona honesta es aquella que coopera, que se muestra entusiasmada y quiere llegar a la verdad, estará dispuesta a dar ideas, nombrar sospechosos o brindar detalles. Y se mostrará furiosa durante toda la conversación si cree que se le acusa injustamente. Un mentiroso en la misma conversación se mostrará reservado, bajará la mirada y disminuirá su tono de voz, haciendo pausas e inquietándose. Los mentirosos tienden a narrar la versión de la historia saturándola con detalles irrelevantes y narrando los hechos cronológicamente. Todo esto son solo comportamientos, indicadores que cuando se observan en conjunto dan señal de que se está produciendo el engaño.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

Pamela Meyer no opta por contar un gran experiencia personal en la conferencia, pero sí bromea acerca de que cuando la gente conoce que ha escrito un libro sobre detección de mentiras nadie quiere verla en persona, incluyendo a su marido. Las demás experiencias tienen que ver sobre su vida profesional, con los conocimientos que ha adquirido a lo largo de su investigación expone algunos vídeos y analiza para la audiencia el comportamiento de la persona, como por ejemplo el caso de la infidelidad de Bill Clinton.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

La conferencia sigue la metodología sugerida por TED, Pamela Meyer gesticula con las manos e intenta repartir su peso en ambas piernas. Utiliza el recurso de presentación, mostrando muchos ejemplos de imágenes para explicar aspectos sobre los mentirosos, cuando solo habla deja la pantalla en blanco para que el público centre su atención en ella. En cuanto a la vestimenta utiliza el color negro y verde.

Como elemento de inicio Meyer hace reír al público en los primeros 12 segundos. Durante los 9 primeros minutos consigue un total de 8 veces las risas de la audiencia cuando habla. A partir de la mitad de la conferencia le da una mayor seriedad al contenido. Como elemento final para cerrar la charla, utiliza una reflexión donde apunta a que la suma de la ciencia y las capacidades humanas posibilitan que se puedan evitar las mentiras, a lo que añade: "Oye, mi mundo, nuestro mundo, será un mundo honesto. En mi mundo la verdad será fortalecida y la falsedad será detectada y rechazada."

- VALORES EN VÍDEO

En la charla Pamela Mayer promueve que hay que preservar el valor de la honestidad y sinceridad.

#### 4.1.2. Tu lenguaje corporal puede moldear quién eres

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR	
"TU LENGUAJE CORPORAL PUEDE MOLDEAR QUIÉN ERES"		AMY CUDDY	
TRADUCIDA A 51 IDIOMAS			
DURACIÓN		00:20:56	
TEMÁTICA		Lenguaje Corporal, Cerebro, Negocio, Psicología, Éxito.	
TED		YOUTUBE	
TEDGLOBAL 2012		CANAL	TED
VISITAS	49.711.690	VISITAS	15.210.846
PUBLICACIÓN	Junio 2012	PUBLICACIÓN	Octubre 2012
COMENTARIOS	2.367	COMENTARIOS	7.143

Tabla 2. "Tu lenguaje corporal puede moldear quién eres" Amy Cuddy (2012). Elaboración propia. [Consulta: 20 de octubre de 2018]

- BIOGRAFIA

La estadounidense Amy Cuddy<sup>41</sup> es psicóloga social de la Escuela de Negocios de Harvard.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

Analiza cómo el lenguaje corporal afecta a la manera en que nos ven los demás y cómo puede cambiar la forma en la que nosotros nos vemos. La psicóloga revela que posar de manera enérgica o estar en una postura cómoda puede aumentar el sentimiento de confianza y tener impacto en nuestras posibilidades de éxito.

En la comunicación el lenguaje no verbal juega un papel fundamental. Cuddy explica a través de una presentación con imágenes las expresiones no verbales de *poder* y *dominio*. Estudiando las hormonas averiguó en qué se parece el cerebro de una persona poderosa al de alguien sin poder. Asegura que los poderosos tienden a ser positivos, optimistas y a tener más confianza, piensan de forma abstracta y son más arriesgados. Las diferencias están en dos hormonas clave: la testosterona, es la hormona de la dominación, y el cortisol es la hormona del estrés. Las personas más poderosas y efectivas tienen alta la testosterona y bajo el cortisol. El hecho es que el poder se relaciona con el cortisol debido a cómo reaccionamos al estrés, ya que las compañías quieren personas poderosas que puedan relajarse. De los estudios realizados se dieron cuenta que el cerebro tarda 2 minutos en producir cambios hormonales que configuran el cerebro para hacerlo positivo, seguro y cómodo o para que este sujeto al estrés.

Amy Cuddy explica cómo a una persona colocada en una posición de poder durante 2 minutos puede cambiarle la vida de manera significativa. Ya que el cuerpo puede hacer cambiar la mente, la mente puede afectar el comportamiento y este alterar los resultados.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

Cuddy para dar la conferencia recurre a una experiencia personal traumática para explicar cómo hay que fingir aquello que te gustaría ser hasta lograr serlo, hasta transformarte. Narra que cuando era una niña fue identificada como superdotada, a los 19 años tuvo un accidente de coche en el que sufrió un traumatismo craneal. Se vio obligada a abandonar la universidad donde le dijeron que no podría volver. Sintió una pérdida de identidad. Años más tarde acabó graduándose en la Universidad de Princeton gracias a una tutora que tenía fe en su capacidad. La noche de antes de su examen oral se sentía una impostora, así que llamó a su tutora y le dijo que dejaba el doctorado. Su profesora fue quien la incitó a que diera tantas charlas como fuera posible hasta convertirse en lo que quería ser. En la conferencia describe como años más tarde a través de la motivación y la superación que había vivido ayudó a una alumna que tuvo problemas similares a los que ella había tenido.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

En cuanto al análisis corporal Amy Cuddy gesticula mucho con sus manos más que por ejemplo el gran conferencista de las TED Ken Robinson que es bastante inmóvil en la charla. La psicóloga se pasea en distancias muy cortas sobre el círculo rojo del suelo, a diferencia de Pamela Meyer. Se preocupa de dirigirse a ambos lados del público cambiando su enfoque visual durante toda la conferencia, creando conexión con el público. En los primeros minutos de conferencia hace reír y se gana el aplauso del público. Su charla se apoya en elementos visuales como imágenes o gráficas. La vestimenta que lleva es negra y aguamarina.

Como elemento de inicio Amy Cuddy empieza la conferencia con un truco práctico para la audiencia les invita a que se fijen en cuál es la postura corporal que tienen y a que cambien esta durante 2 minutos. En los primeros 12 minutos de conferencia con esta práctica hace reír a la audiencia. Como elemento final de la charla Amy Cuddy a través de una diapositiva con la imagen de una mujer recurre de nuevo al humor y pide dos cosas: que la audiencia asuma una posición de poder y que compartan la teoría con la gente.

- VALORES EN VÍDEO

Durante la conferencia promueve valores como: confianza, seguridad, autoestima, motivación y superación. También observamos la capacidad de empatía en Amy Cuddy cuando recibe a una de sus alumnas con problemas en los que ella se siente identificada.

### 4.1.3. El poder de la vulnerabilidad

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR	
"EL PODER DE LA VULNERABILIDAD"		BRENÉ BROWN	
TRADUCIDA A 52 IDIOMAS			
DURACIÓN		00:20:13	
TEMÁTICA		Comunicación, Cultura, Depresión, Temor, Salud mental, Psicología, Cambio Social	
TED		YOUTUBE	
TEDxHOUSTON		CANAL	TED
VISITAS	36.993.344	VISITAS	8.838.172
PUBLICACIÓN	Junio 2010	PUBLICACIÓN	Enero 2011
COMENTARIOS	1.976	COMENTARIOS	2.341

Tabla 3. "El poder de la vulnerabilidad" Brené Brown (2010). Elaboración propia. [Consulta: 15 de octubre de 2018]

- BIOGRAFIA

Brené Brown es una académica y escritora estadounidense, que se ha dedicado durante los últimos quince años a estudiar temas como la vulnerabilidad, el coraje, la vergüenza y la empatía.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

En la conferencia explica el estudio que ha realizado sobre la conexión humana, sobre nuestra capacidad de empatía, de pertinencia y de amar. La investigadora asegura que lo que da sentido y finalidad a nuestras vidas es la habilidad de sentirnos conectados, ya que esto es parte de nuestra programación neurológica. En el estudio que realizó cuando preguntaba sobre pertinencia la gente le contaba experiencias muy dolorosas de exclusión, cuando preguntaba sobre amor le hablaban de desilusión amorosa y al preguntar sobre la conexión, contaban historias de desconexión.

Brown añade que la vergüenza se entiende como el miedo a la desconexión y es universal todos la sentimos. Esta vergüenza se ve reforzada por: "no soy suficientemente bueno". Y lo corrobora la vulnerabilidad. Para que exista conexión tenemos que dejar que nos vean de verdad.

Para conseguir entender la vergüenza y cómo funciona, cogió a un grupo de personas y las dividió entre los que tenían un *sentido de dignidad*, es decir, aquellos que tenían un sentido fuerte de amor y pertenencia. Y los que luchaban por *mantener la dignidad*, que son los que siempre se preguntan si son suficientemente buenos. La diferencia es simple el primer grupo pensaban que eran dignos de amor y pertenencia, creían que valían la pena. Tenían compasión con ellos mismos y con otros, ya que no se puede tener compasión con otros sino nos tratamos a nosotros con amabilidad. Por lo tanto, como resultado de su autenticidad, tenían conexión, y esta se consigue renunciando a lo que piensas que debes ser para ser lo que eres.

Brené Brown cuenta que se había dedicado siempre a la investigación que definió como *controlar* y *predecir*. Tras este estudio dio con la respuesta de que la manera de vivir era con vulnerabilidad, que significaba dejar de controlar y predecir.

Es su estudio dio con que la vulnerabilidad es el núcleo de la vergüenza, el miedo y la lucha por la dignidad. Pero también es donde nace la dicha, la creatividad, la pertinencia y el amor. Así es como intentó entender a los que ella había nombrado como “genuinos”<sup>42</sup>. Explica que vivimos en un mundo vulnerable donde una persona no puede insensibilizar selectivamente una emoción o los malos sentimientos sin insensibilizar otros afectos. Y cuanto más miedo tenemos más vulnerables somos.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

En la conferencia sigue el patrón de contar una historia personal, relata cómo tuvo que dejar la investigación porque le dio un ataque de nervios al descubrir que las emociones no se podían *controlar* ni *predecir*, así que tuvo que buscar un terapeuta hasta que pudo volver a la investigación. Le añade humor a la historia para restarle seriedad y también poder continuar estableciendo conexión con el público.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

Se muestra muy tranquila y relajada, gesticula y se mueve despacio buscando diferentes puntos de contacto visual. Utiliza el recurso de presentación mediante diapositivas donde muestra frases breves e imágenes, a diferencia de Pamela Meyer, deja la pantalla en negro cuando esta hablando. En cuanto a la vestimenta utiliza el color marrón oscuro.

El elemento de inicio de la conferencia es una anécdota, cuenta que hace algunos años una organizadora de un evento la llamó para dar una conferencia y le comentó que no sabía como describirla en el folleto ya que si ponía que era científica nadie acudiría a la conferencia, así que le pregunto si podía llamarla cuenta-cuentos. La anécdota suscita las risas en tres ocasiones del público durante el primer minuto y medio. Durante los 20 minutos de charla consigue que la audiencia se ría 21 veces. Como elemento de cierre se muestra muy seria y da un consejo: “debemos de creer que somos suficientes. Porque cuando se funciona desde la perspectiva soy suficiente se deja de gritar y se empieza a escuchar, se es más amable con las personas de alrededor, y más amables y considerados con nosotros”.

- VALORES EN VÍDEO

Los valores que aparecen en la charla de Brené Brown son: amabilidad, empatía, y aceptación.

---

<sup>42</sup> Los describe como personas sinceras y entusiastas que viven desde un sentido profundo de la dignidad.

#### 4.1.4. El precio de la vergüenza

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR	
"EL PRECIO DE LA VERGÜENZA"		MONICA LEWINSKY	
TRADUCIDA A 41 IDIOMAS			
DURACIÓN		00:22:26	
TEMÁTICA		Comunicación, Medios de comunicación, Suicidio, Acoso, Tecnología	
TED		YOUTUBE	
TED2015		CANAL	TED
VISITAS	13.460.349	VISITAS	8.466.105
PUBLICACIÓN	Marzo 2015	PUBLICACIÓN	Marzo 2015
COMENTARIOS	1.384	COMENTARIOS	Desactivados

Tabla 4. "El precio de la vergüenza" Monica Lewinsky (2015). Elaboración propia. [Consulta: 10 de octubre de 2018]

- BIOGRAFIA

Monica Lewinsky titulada en psicología fue la ex becaria de la Casa Blanca.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

En la charla relata el trauma de convertirse en una figura pública de la noche a la mañana y de cómo sus llamadas telefónicas privadas fueron transmitidas por televisión, y los detalles de su romance comentados por el público, denominado hoy *ciberacoso*. En aquel momento su experiencia no fue identificada, al ser el primer gran escándalo en los años 90.

En la conferencia alega que "La humillación pública como deporte sangriento tiene que detenerse [...] necesitamos regresar a un valor de compasión y empatía desde hace mucho tiempo". La psicóloga realiza una pregunta al público: "¿Quién no cometió un error a los 22 años?"

Explica cómo en 1998 fue arrastrada mediáticamente como nunca antes se había visto. El panorama de los medios de comunicación a mediados de la década de 1990 era muy diferente de lo que es hoy. Monica Lewinsky señala que las noticias en ese momento se consumían de tres fuentes: de un periódico o una revista, de escuchar la radio o de mirar la televisión. Pero su escándalo se vio inmerso en la *revolución digital*, donde por primera vez las noticias tradicionales fueron suplantadas por Internet, donde fue humillada e insultada públicamente en todo el mundo. Alega que se hicieron públicas sus conversaciones y fotos privadas, sin consentimiento y sin compasión. Algo que hoy ocurre como ejemplo: la filtración de fotos desnuda de Jennifer Lawrence o otras celebridades.

Cita una conversación en Twitter de Brené Brown (2014): "La vergüenza no puede sobrevivir a la empatía". Con esto pide que la gente muestre *empatía en línea* hacia los demás ya que es algo

que nos beneficia a todos, en lugar de quedarnos como espectadores ante una humillación pública. Añade que ha vuelto porque:

Cualquiera que esté sufriendo de vergüenza y humillación pública necesita saber una cosa: puedes sobrevivir a ella. Sé que es duro. Puede que no sea indoloro, rápido o fácil, pero puedes insistir en un final diferente para tu historia.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

Durante la conferencia, el hilo argumental de la historia son sus propias vivencias personales, tanto el escándalo que se propicio, como la historia del fallecimiento de un joven de la Universidad donde ella trabajaba, a causa del acoso online, haciendo referencia a todos aquellos jóvenes que reciben humillaciones y son maltratados a través de la red. Menciona una cita de Nicolaus Mills: "Ha surgido un mercado donde la humillación pública es una mercancía y la vergüenza es una industria". Monica Lewinsky añade que "con cada clic hacemos una elección", y a su vez, lo que pide es una revolución cultural donde estos actos y comportamientos a través de las redes cesen.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

Monica Lewinsky opta durante la conferencia por tener delante de ella un atril. Gesticula muy poco durante la conferencia, conservando en la misma posición sus manos y otorgando así mayor peso en lo que dice. Su manera de hablar es seria y convincente. No hace uso del recurso de presentación visual. Se viste de negro y azul oscuro.

El elemento principal con el que abre la conferencia es con una anécdota en la que dice: "[...] algunos habrían oído hablar de mi a través de canciones de rap. Sí, estoy en canciones de rap. Casi en 40 [...]". Esto provoca en los primeros segundos las risas de los espectadores y con ello una conexión con el público casi inmediata, que una vez pasados los primeros minutos no vuelven a reírse durante toda la conferencia. Como elemento final realiza dos preguntas al público: ¿Por qué ahora? ¿Por qué he sacado la cabeza de mi escondite?. A ello contesta que es el momento de recuperar su vida y de salvar a aquellos que están pasando por una situación como la que ella vivió. Consigue la ovación y puesta en pie de todo el público.

- VALORES EN VÍDEO

En la charla se difunden valores como la benevolencia, empatía, compasión y valentía. En cuanto a esta última, cabe destacar que en primer lugar es la de ella por mostrarse nuevamente en público y en segundo lugar es la de aquellos que estén pasando una situación de acoso similar a la suya.

## 4.2. Como herramienta docente

Una vez analizadas algunas de las conferencias TED más destacadas a nivel Internacional, se han analizado cuatro charlas como herramienta docente. La primera, *Cómo educar sin premios ni castigos* de Jorge Bucay y Demián Bucay tuvo lugar en Barcelona, España. La segunda, *Lo que los adultos pueden aprender de los niños* de Adora Svitak se celebró en Long Beach, California. Según los expertos la conferencia más importante del momento que se ha dado en TED ha sido: *Las escuelas matan la creatividad* de Ken Robinson que tuvo lugar en Monterrey, California. Y por último, se ha analizado *La maravilla del cine* de Beeban Kindron celebrada en Londres, Inglaterra.

### 4.2.1. Cómo educar sin premios ni castigos

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR	
"CÓMO EDUCAR SIN PREMIOS NI CASTIGOS"		JORGE BUCAY Y DEMIÁN BUCAY	
VERSIÓN ORIGINAL			
DURACIÓN		00:25:12	
TEMÁTICA		Educación, Familia, Niños, Psicología	
TED		YOUTUBE	
TEDxBARCELONASALON		CANAL	TEDxTalks
VISITAS	_____	VISITAS	2.435.843
PUBLICACIÓN	_____	PUBLICACIÓN	Noviembre 2016
COMENTARIOS	_____	COMENTARIOS	1.051

Tabla 5. "Cómo educar sin premios ni castigos" Jorge Bucay y Demián Bucay (2016). Elaboración propia. [Consulta: 16 de octubre de 2018]

- BIOGRAFIA

Jorge Bucay es un psicodramaturgo, terapeuta y escritor argentino junto con su hijo Demián Bucay que es psiquiatra especializado en psicoterapia de atención para adultos y parejas.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

En la conferencia analizan el comportamiento de los padres con los hijos. Explicando que educar consiste en brindar herramientas para que con el paso del tiempo los pequeños vayan adquiriendo una autonomía que les ayude a enfrentarse a la vida. El problema de la sociedad actual es que se ha creado un ideal de hijos que tienen que aspirar a ser competitivos y obedientes. Un error que ha hecho que se meta en el mismo saco a la obediencia y el aprendizaje.

En los últimos tiempos se ha puesto de moda un modelo educativo basado en premios y castigos que es contraproducente. El niño no aprende responsabilidades, sino que realiza una acción ya que espera su recompensa. Por ejemplo: acostumbrar que los niños hagan los deberes para conseguir así un premio, es crear que los deberes sean un mal necesario para aquello que

quieren, o que sean amenazados con no recibir la recompensa genera rencor en ellos, que lo determinan como una amenaza y al estudio como una imposición. Cuando un niño se niega a estudiar hay que realizarle planteamientos como por ejemplo: “los videojuegos que te gustan cuestan dinero y para ganar ese dinero hay que trabajar y para encontrar un buen trabajo tienes que estudiar”. Jorge Bucay añade: “Para demostrar que se tiene la razón hay que dar argumentos y éstos han de ser buenos”.

El castigo solo sirve para cambiar la conducta en ese momento, el niño no aprende pues no se le educa, y volverá a emplear esta mala conducta en un futuro. Según Jorge Bucay, a veces los padres creen que tienen *la propiedad de la verdad* y que saben más que los hijos, pero no siempre es así, el aprendizaje es recíproco y continuo. No podemos obligar a los niños a que dejen de emplear las nuevas tecnologías o disminuyan el tiempo que interactúan con ellas, por eso es tan importante educarles sobre el buen uso de las TIC. Jorge Bucay alega: “Dejad de construir familias autoritarias y concentraos en forjar familias motivadoras”.

La charla va en sentido contrario a la autoridad o la violencia física que pueden ejercer algunos padres sobre los niños.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

Jorge Bucay cuenta una experiencia personal. Cuando su hija tenía 12 años atravesaba una época rebelde como consecuencia tenía todo tirado en su cuarto y esperaba que su madre fuera recogiendo lo que ella dejaba. Cuando Bucay llegaba de trabajar siempre escuchaba discutir a su esposa y a su hija. Un día le dijo a su mujer: “me parece que el cuarto de Claudia es de Claudia, y que por lo tanto es su privilegio decidir qué hace con él”. Su mujer le contestó: “sí pero esto está en nuestra casa”. Él añadió “sí pero tú no entres en su cuarto”. El terapeuta asegura que dos semanas después había una pila de ropa toda revuelta, de cosas de la escuela, y de juguetes. Claudia acudió a su madre en busca de una camiseta que no encontraba, su madre le dijo “debe estar entre tus cosas”. Al día siguiente, Claudia le pidió a su madre que le ayudara a ordenar la habitación. Y así es, cómo Jorge Bucay cuenta que nunca más tuvieron que estar pendientes de que Claudia mantuviera su habitación ordenada.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

La conferencia empieza con la imagen de una pintada en una pared que dice “Con autoridad no se educa se adiestra”, esta imagen está durante toda la charla y solo cambia cuando se hace uso en momentos puntuales de otras diapositivas. Además este sería el elemento principal con el que se comienza la conferencia, ya que es una reflexión para la audiencia. Tras esta reflexión habla Demián Bucay que pregunta: ¿Es posible educar con autoridad?. La complejidad de esta charla viene dada porque son dos conferenciantes, aún así se nota que ambos tienen bien ensayado el guion, pues no se cortan o pisan al hablar. Recurren a anécdotas para hacer reír al público. En cuanto a la vestimenta ambos van con traje. Cabe destacar que al ser una TEDx Talks el audio del vídeo en ocasiones puede ser molesto.

Como elemento final Jorge Bucay deja una reflexión sobre el análisis de las familias: “Una familia que educa con métodos autoritarios consigue hijos obedientes, competitivos y exigentes, [...] una familia motivadora [...] consigue dos cosas, consiguen hijos que tengan alas y raíces”. Demián Bucay también recurre a una reflexión para finalizar la charla: “Educar es motivar”.

- VALORES EN VÍDEO

Son significativos algunos valores a la hora de enseñar como la comprensión, el crecimiento, la actitud y la originalidad.

#### 4.2.2. Lo que los adultos pueden aprender de los niños

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR		
"LO QUE LOS ADULTOS PUEDEN APRENDER DE LOS NIÑOS"		ADORA SVITAK		
TRADUCIDA A 58 IDIOMAS				
DURACIÓN		00:08:12		
TEMÁTICA		Niños, Creatividad, Educación, Inteligencia		
TED		YOUTUBE		
TED2010		CANAL	TED	TED-Ed
VISITAS	5.228.261	VISITAS	699.024	132.866
PUBLICACIÓN	Febrero 2010	PUBLICACIÓN	Abril 2010	Febrero 2013
COMENTARIOS	806	COMENTARIOS	Desactivados	187

Tabla 6. "Lo que los adultos pueden aprender de los niños" Adora Svitak (2010). Elaboración propia. [Consulta: 19 de octubre de 2018]

- BIOGRAFÍA

Adora Svitak es una joven de veintiún años, escritora estadounidense, oradora, ex prodigio infantil y activista en la actualidad. Es conocida por sus charlas alrededor de los Estados Unidos sobre la defensa de la alfabetización y su participación en numerosos programas de las Naciones Unidas para concienciar sobre el problema del hambre en el mundo.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

Con tan solo doce años, cuando fue celebrada esta conferencia, Adora Svitak se dedicó a promover la igualdad entre edades. En la conferencia la joven hace hincapié en el protagonismo que deben de recibir los niños en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Para ello, pide que se elimine la palabra *infantil* como uso discriminatorio, pues se emplea para criticar los comportamientos asociados con la irresponsabilidad y la irracionalidad. La edad debería de ser irrelevante a la hora de compartir ideas y conocimiento, porque si bien es cierto hay muchos adultos irresponsables e irracionales.

Adora defiende que los adultos deberían de tener un aprendizaje recíproco con los niños. Añade: "[...] si uno desconfía en alguien le pone límites". Pues los niños no piensan en las limitaciones sino en las buenas ideas, y es ahí donde entra en juego el adulto, que es quien debe confiar y proporcionar un margen de posibilidad para llevar a cabo la idea.

Explica que los niños serán los líderes del mañana, por lo tanto, se debe escuchar y tener en cuenta los deseos de la población más joven, hay que confiar en ellos y tener mayores expectativas sobre lo que pueden realizar, como adultos debemos facilitar oportunidades para que conforme crezcan puedan liderar y tener éxito, dejando de lado la obsesión por controlar todas las decisiones que los pequeños toman. La educación debe de ser el instrumento para favorecer la consecución de los sueños de los niños.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

Adora cuenta su experiencia personal de cómo sus padres tenían altas expectativas sobre ella. Relata que cuando tenía 4 años empezó a escribir y fue a los 6 años cuando su madre le compró un ordenador donde escribió 300 cuentos que pretendía publicar. Sus padres en lugar de decirle que esperará a ser mayor, apoyaron la idea, llevándola a editoriales hasta que finalmente pudo publicar su libro que le llevó a dar cientos de charlas en escuelas. Asegura que los adultos suelen subestimar la capacidad de los niños, algo que su padre no hizo, pues cuando muchos niños escuchaban cuentos, su padre le leía sobre Aristóteles y microbios. Utiliza este método para conseguir la comprensión y empatía de los oyentes, así como las risas.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

Por último, destacar que en los primeros minutos de la conferencia la joven se ayuda de imágenes cuando habla que tienen en pantalla una duración mínima para el espectador. Da la conferencia con apuntes en la mano a los que recurre con poca frecuencia. En el primer minuto y medio de charla ha conseguido establecer una conexión con el público que se muestra a través de los aplausos. Durante los 8 minutos de conferencia consigue en seis ocasiones la risa de la audiencia. La vestimenta que lleva es muy informal de color marrón oscuro y negro.

- VALORES EN VÍDEO

Los valores que promueve son la igualdad entre edades y el aprendizaje mutuo.

### 4.2.3. Las escuelas matan la creatividad

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR	
"LAS ESCUELAS MATAN LA CREATIVIDAD"		KEN ROBINSON	
TRADUCIDA A 62 IDIOMAS			
DURACIÓN		00:19:22	
TEMÁTICA		Niños, Creatividad, Cultura, Danza, Educación, Enseñanza	
TED		YOUTUBE	
TED2006		CANAL	TED
VISITAS	54.036.100	VISITAS	16.124.379
PUBLICACIÓN	Febrero 2016	PUBLICACIÓN	Enero 2007
COMENTARIOS	4.646	COMENTARIOS	9.409

Tabla 7. "Las escuelas matan la creatividad" Ken Robinson (2016). Elaboración propia. [Consulta: 16 de octubre de 2018]

- BIOGRAFÍA

Ken Robinson es uno de los educadores más destacados, escritor y conferencista británico. Es considerado un experto en la creatividad, la calidad de la enseñanza, la innovación y los recursos humanos. En 1998 En 2003, fue nombrado *Sir* por Isabel II, reina de Inglaterra, tras su trabajo por intentar incorporar clases de arte en la educación escolar.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

*Las escuelas matan la creatividad* ha sido una de las charlas más importantes de la comunidad TED. Y no la única que ha hecho Ken Robinson sobre educación, se pueden encontrar otras en TED en las que el escritor defiende los mismos principios que ésta, bajo títulos como: *Trae la revolución del aprendizaje*, *Cómo escapar del valle de la muerte de la educación* o *Cambiando los paradigmas*.

La base de la charla es crear un sistema educativo que se rija por la creatividad. Ken Robinson asegura que se está educando a los niños para el futuro cuando este es impredecible, pues no se tiene una pista de cómo será el mundo en 5 años. Comenta que los niños tienen capacidades extraordinarias, sobre todo de innovación, que se están desperdiciando. Piensa que la creatividad es tan importante en educación como la alfabetización, y que por ende, se le debería de dar el mismo estatus. Asegura que se está educando a los niños para que tengan miedo a equivocarse y esto trae como consecuencia que sean menos creativos, ya que sino tuvieran miedo al error podrían ser más originales.

Explica que todos los sistemas educativos del mundo tienen la misma jerarquía de materias, arriba las matemáticas y las lenguas, luego las humanidades, y abajo están arte y música que tienen un estatus mayor en las escuelas que drama y danza. No hay ningún sistema educativo que enseñe

danza a los niños todos los días de la misma manera que les enseñamos matemáticas. Los sistemas educativos surgieron para llenar las necesidades de la industrialización basados en dos ideas: la primera es que las materias más útiles para realizar el trabajo son las más importantes; la segunda es la habilidad académica. Y en consecuencia a esto lo que ha ocurrido en las últimas décadas ha sido que muchas personas con talento, brillantes y creativas piensan que no lo son porque aquello para lo que eran buenos en la escuela no era valorado.

Por ello, Ken Robinson dice: “la tarea que tenemos es educar su ser completo para que puedan enfrentar el futuro”. Tiene poca lógica que se sigan separando a los niños por edades como si eso fuera lo mejor que tienen en común. Robinson aboga por un modelo educacional personalizado.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

Ken Robinson cuenta una de las entrevistas que realizó sobre cómo distintas personas descubrieron su talento. La madre de Gillian Lynne en los años 30 recibió una carta del colegio donde le decían “Creemos que Gillian tiene un trastorno en el aprendizaje” debido a que no se podía concentrar y se movía nerviosamente. Ken Robinson alega que hoy se consideraría TDAH, pero en los años 30 aún no existía tal trastorno. Gillian fue al médico, una vez en la consulta, el médico realizó una observación tras escuchar a la madre. Este puso música y le pidió a la madre que se salieran ambos y dejarán a la niña en la sala. Una vez estos salieron y se quedaron observándola desde fuera Gillian comenzó a moverse al ritmo de la música. El doctor le dijo: “Señora, Gillian no está enferma, ella es una bailarina, llévela a escuela de danza”. Y así es como Gillian Lynne se convirtió en una de las coreógrafas más importantes. Entró en la escuela *Royal Ballet* y años más tarde fundó su propia compañía consiguiendo ser la responsable de algunas obras musicales más exitosas de la historia como es *El fantasma de la ópera*.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

Como ya se ha citado antes en el punto 3. *Características de las conferencias TED como metodología de charla que funciona en Internet*, Robinson emplea siempre las mismas pautas a la hora de realizar una charla. Tiene tendencia a ser inmóvil y a gesticular muy despacio con las manos. Emplea un humor inteligente durante todas sus conferencias haciendo reír al público durante toda la charla. Su movimiento de cabeza mientras habla es constante hacia ambos lados de la sala. Es inusual que recurra a una presentación, lo que provoca que en todas sus charlas la atención se fije en las palabras que dice ya que sus fijos movimientos no despistan a la audiencia. Viste con traje negro.

Como elemento inicial de la charla, Ken Robinson gasta una broma, hace como que ya ha dado la conferencia lo que provoca inmediatamente en los primeros diez segundos la risa del público. Una vez el público acaba de reírse, da un argumento serio y consigue en el primer minuto el aplauso de este. Durante los 19 minutos de conferencia saca las risas de los espectadores en 22 ocasiones. Para el elemento final da un consejo de concienciación donde dice que la tarea de los adultos es la de educar al completo a los menores para que estos puedan enfrentar el futuro que esta por venir, puesto que es muy probable que los mayores no vean el futuro pero los más pequeños sí lo harán.

- VALORES EN VÍDEO

En todas sus conferencias habla del valor más importante que tienen las personas: la pasión. Considera que ésta es la que mueve a las personas a realizar aquello que les gusta. En ellas reclama el valor de la creatividad y la originalidad, con la preocupación del sistema educativo existente.

#### 4.2.4. La maravilla compartida del cine

TÍTULO DE LA CONFERENCIA		ORADOR	
"LA MARAVILLA COMPARTIDA DEL CINE"		BEEBAN KIDRON	
TRADUCIDA A 26 IDIOMAS			
DURACIÓN		00:13:12	
TEMÁTICA		Arte, Niños, Cultura, Película, Juventud	
TED		YOUTUBE	
TEDSalon LONDRES PRIMAVERA		CANAL	TED
VISITAS	814.294	VISITAS	37.724
PUBLICACIÓN	Mayo 2012	PUBLICACIÓN	Junio 2012
COMENTARIOS	76	COMENTARIOS	90

Tabla 8. "La maravilla compartida del cine" Beeban Kidron (2012). Elaboración propia. [Consulta: 18 de octubre de 2018]

- BIOGRAFÍA

Beeban Kidron es directora de cine, productora y activista de los derechos de los niños, que fundó una organización benéfica para la educación conocida como Filmclub.

- TEMA E INVESTIGACIÓN DE LA CONFERENCIA

En la conferencia explica que las películas tienen el poder de crear conciencia sobre los problemas que rodean la sociedad y dan una visión del mundo. Debemos de ver el cine como un instrumento educativo para ayudar a los más jóvenes a construir su propia identidad, adquiriendo valores y sensibilizándose a nivel emocional. Según Beeban Kidron:

El cine es la forma de arte de mayor influencia del siglo XX, clasificado como el séptimo arte supone el punto de encuentro entre el drama, la música, la literatura y la experiencia humana. Sus actores cuentan historias que cruzan fronteras, en tantos idiomas, géneros y filosofías como se pueda imaginar.

Beeban creó Filmclub con el objetivo de exhibir películas semanales que vayan seguidas de profundos debates, como consecuencia, los jóvenes descubren nuevos pensamientos y perspectivas de la realidad. Cada visionado supone sensaciones e intereses diferentes en los alumnos. A través de esto, se guía a los alumnos con historias que tienen un trasfondo educativo y formativo, donde se promueve el enriquecimiento cultural y personal.

- EXPERIENCIA PERSONAL O PROFESIONAL APLICADA EN LA CHARLA

Relata cómo su vida cambió con la película *Milagro en Milán* de Vittorio De Sica, de 1951. Con motivo del 50 aniversario de su padre, sus tres hermanos y treinta amigos lo celebraron observando el film, pues el fin para su padre era “pasar el bastón del interés y esperanza a la próxima generación”. Cuenta como *Ana Frank*, *El gran escape*, *Shoah* o *El triunfo de la voluntad* dieron contexto a lo que su familia tuvo que vivir y como contenían ese dolor que es tan difícil de pronunciar en voz alta.

- METODOLOGÍA UTILIZADA SEGÚN LA RECOMENDACIÓN TED

Para dar la charla utiliza un atril y recurre a leer el guión levantando la mirada y contactando visualmente con el público. A su espalda utiliza una presentación mientras habla, donde se proyectan vídeos o imágenes de películas. Su vestimenta es muy informal. Hay que destacar que Beeban Kidron no recurre al recurso más utilizado por todos los conferenciantes: el humor.

Como elemento inicial de la charla comienza diciendo una evidencia: “Los seres humanos de todas las edades y de todas las culturas crean su identidad a partir de algún tipo de narrativa [...] los seres humanos siempre han relatado sus historias y verdades [...]”. Y continuado a esto lanza una pregunta al público: “Y qué narrativa, qué historia, qué identidad o código ético les estamos impartiendo a nuestros jóvenes?”. El elemento final es un resumen reflexivo sobre el tema que ha tratado en la conferencia, es decir contar historias con los valores que queremos porque si la narrativa de un individuo es el componente esencial de la identidad de una persona, eso significa que la narrativa colectiva es el componente esencial de una identidad cultural.

- VALORES EN VÍDEO

El valor del *conocimiento* ¿Pues qué futuro se pretende construir sin conocer de dónde se viene?. El vídeo hace hincapié en que a través del cine se consigue una educación más *profunda* y *transformadora*. Los valores que transmite en el vídeo son en referencia a películas que visualizan los jóvenes en Filmclub como por ejemplo: *El Señor Smith va a Washington* de Frank Capra (1939) donde se valora la *independencia* y la *propiedad* o *Hotel Ruanda* de Terry George (2004) que traslada al público al genocidio, instaurando en las mentes el valor que tiene la *paz*. A través del cine los jóvenes se convierten en reflexivos, críticos y curiosos, con las películas dejan de lado la ficción y poco a poco comienzan a verse a ellos mismos y a la sociedad que les rodea. Se ha demostrado que los jóvenes que participan en Filmclub han conseguido grandes mejoras en el comportamiento, en su propia confianza y en los logros académicos. Son jóvenes con ambición, ganas de aprender y con compromiso social, a partir de de todas estas historias.

## 5. ¿POR QUÉ LAS TED SON UNA HERRAMIENTA EDUCATIVA?

La educación se entiende por “la formación destinada a desarrollar la capacidad intelectual, moral y afectiva de las personas de acuerdo con la cultura y las normas de convivencia de la sociedad a la que pertenecen”<sup>43</sup>.

Los *nativos digitales* son aquellos individuos menores de 30 años que han nacido y crecido inmersos en la tecnología y por lo tanto, tienen una habilidad innata en el lenguaje y en el entorno digital. En 20 años constituirán el 70% de la población mundial. El problema de estos reside en la educación que reciben. Los alumnos de hoy en día no se corresponden con aquellos para los que se creó el sistema educativo tradicional. Las herramientas tecnológicas ocupan un lugar central en sus vidas y dependen de ellas para todo tipo de cuestiones cotidianas, como estudiar, relacionarse, comprar, informarse o divertirse. En un gran porcentaje los estudiantes rechazan a veces los modos tradicionales de exposición, solución de problemas, toma de decisiones y otros utilizados en los procesos actuales de educación.

Con la aparición de Internet y las TIC, el coste de acceso a la información y las barreras espacio-temporales se han reducido y como consecuencia el auto-aprendizaje ha dejado de estar limitado. Las TIC han creado ventajas en la educación tras generar interés y motivación en los estudiantes, todo ello a través de la *interacción*, que promueve una actividad intelectual donde se desarrolla la iniciativa y se contribuye a la alfabetización informática, desarrolla habilidades de búsqueda y selección de la información, así como mejora las competencias de expresión y creatividad, entre otras. Por ello, es importante que los más jóvenes reciban una educación acerca de cómo se deben de usar las herramientas existentes en Internet para que éstas se conviertan en un medio beneficioso y no perjudicial. La continúa innovación tecnológica está revolucionando cada vez más las formas de aprendizaje de las próximas décadas y por eso los sistemas educativos tienen que evolucionar y adaptarse a los hábitos digitales, creando una experiencia educativa más completa.

Tras la preocupación existente de una educación obsoleta las TED se han convertido en una nueva herramienta educativa ya que suscitan curiosidad e interés, proporcionando conocimiento a través de Internet lo que permite una educación de aprendizaje autónomo. El sitio web de TED ha creado una *biblioteca digital* donde se pueden encontrar lecciones en vídeo. Fomentan que las escuelas avancen en digitalización y adapten sus metodologías de enseñanza, pues las nuevas generaciones de *nativos digitales* demandan a la hora de aprender la misma inmediatez que la tecnología ofrece. Tanto TED como otros programas como Khan Academy <sup>44</sup> intentan llevar a cabo una revolución educativa.

Una de las ventajas de utilizar las aplicaciones de TED es que en las charlas se está construyendo un centro de intercambio de conocimiento gratuito en el que participan algunos de los pensadores más inspirados del mundo como podrían ser Bill Clinton o Bill Gates. Las figuras destacadas que comparten sus experiencias, conocimientos y anécdotas sirven como referentes para alumnos y docentes. Las plataformas donde TED distribuye contenido buscan aumentar la interacción entre profesores y alumnos. En ellas el estudiante aprende a su propio ritmo junto con el docente que es quien le proporciona una retroalimentación en cada etapa del proceso.

---

<sup>43</sup> Enlace del significado *educación*: <<https://es.oxforddictionaries.com/definicion/educacion>> [Consulta: 9 de noviembre de 2018]

<sup>44</sup> Organización educativa sin ánimo de lucro y un sitio web creado en 2006 por el estadounidense Salman Khan con la misión de proporcionar una educación gratuita de nivel mundial para cualquier persona, en cualquier lugar. El enlace del sitio web es: <<https://es.khanacademy.org/>> [Consulta: 9 de noviembre de 2018]

En muchas de las conferencias se debaten temas de gran relevancia a nivel educativo como pueden ser: la aplicación de la tecnología dentro del aula, la creatividad en la dinámica docente, las innovadoras metodologías de aprendizaje o las tendencias que definen a la nueva educación, entre otras muchas.

TED-Ed se creó con el objetivo de motivar a los alumnos. La plataforma permite realizar un seguimiento de los alumnos durante el largo proceso de aprendizaje y a su vez una evaluación del trabajo realizado. Una característica atractiva de las lecciones en TED-Ed es que pueden divulgarse con suma facilidad a través de redes sociales como Facebook, Twitter, Google+ o Pinterest. Con el programa de forma gratuita también se busca que las escuelas apoyen a los estudiantes a buscar, discutir y presentar sus grandes ideas.

Con estos apoyos de soportes digitales se ha podido crear el concepto de *e-learning*<sup>45</sup> y se ha abierto la posibilidad de la educación online. Además han surgido las *aulas virtuales*, que han facilitado que el trabajo en clase se dinamice tanto para alumnos como para profesores. Pero aún no se ha producido un cambio total en el sistema educativo. Por ello en TED-Ed se aboga por crear un nuevo modelo de educación que tenga como base la tecnología que supone la creación de nuevos contenidos adaptados.

Actualmente ya hay una gran cantidad de docentes que ven en las conferencias una gran herramienta para instaurar debates interesantes en las aulas, así como una buena estrategia para reflexionar acerca de distintas temáticas. El hecho de que en TED hayan oradores de diferentes partes del mundo hace que los jóvenes puedan conocer las distintas realidades que se viven, la cultura de otras regiones o los sistemas educativos que caracterizan a otras naciones. Pues muchos de los ponentes de las charlas TED abordan temas donde se demuestra a los alumnos que todo conocimiento tiene una aplicación en la vida real.

## 5.1. Difusión de ideas y valores en vídeo

La organización de TED mediante el uso de Internet y sus múltiples plataformas a distribuido un conjunto de ideas con valores agregados utilizando como medio para llegar a la población el formato vídeo.

La diferencia existente de los vídeos de TED con otras plataformas es que esta sólo alberga contenido educativo. Sus charlas o vídeos animados mejoran la sociedad a través de los valores que promueven. Estos vídeos online pueden humanizar las aulas y revolucionar la educación. Un ejemplo de ello es César Bona, en su conferencia sobre *Los nuevos retos de la educación* anima a los profesores a educar a los alumnos en valores como la empatía, la sensibilidad y el respeto, que explica cómo:

El tiempo pasa muy rápido. [...] Los niños que ahora mismo están en nuestras aulas, ya no serán tan niños. Entre estos niños están los futuros directores o directoras de nuestras empresas, estará el futuro marido que sabrá respetar a su mujer o estarán el señor y la señora que sabrán respetar el medio ambiente.

---

<sup>45</sup> Se entiende por educación el línea a aquella en la que los docentes y estudiantes participan en un entorno digital a través de las nuevas tecnologías, haciendo un uso intensivo de las facilidades que proporciona Internet.

En 2006, el auge del *vídeo online* en Youtube hizo que TED se convirtiera en uno de los mayores pioneros en compartir conocimiento en vídeo a través de la red. (Anderson, 2016:265) TED ha conllevado a que la implicación de los vídeos en Internet sea mucho más profunda, ya que se ha creado un ecosistema interactivo en el que todos podemos aprender de todos (Anderson, 2016:269). Las conferencias online han proporcionado que las ideas sean más visibles y con ello se incite a la población para mejorar el mundo que habitamos.

La difusión de ideas y valores en vídeo de las TED ha sido gracias a Internet que ha permitido que cualquier persona del planeta que tenga acceso a la red pueda congregarse en su casa a los mejores maestros, expertos o inspiradores.

Uno de los mayores motivos del éxito de las conferencias TED ha sido que todos los ponentes tienen un valor en común que la audiencia percibe: *la pasión*.

En las conferencias, los oradores a través de las ideas enseñan valores educativos que necesita la sociedad como: honestidad, compasión, vulnerabilidad, amabilidad, pasión, respeto, tolerancia, aceptación, bienestar, compromiso, coraje, creatividad, curiosidad, dignidad, entusiasmo, felicidad, etcétera.

Otro ejemplo de charla es *Dulces son los frutos de la adversidad*<sup>46</sup> de la actriz y productora Karla Souza que difunde valores como la perseverancia, la disciplina, el carácter, la esperanza o la paciencia que según ella son los que afinan los sueños y objetivos de la vida.

En cambio conferencias como *El arte de pedir* de Amanda Palmer o *El poder de la vulnerabilidad* de Brené Brown hablan del valor de la *conexión* interpersonal.

## 6. ANÁLISIS DE TED EN YOUTUBE Y EN EL SITIO WEB OFICIAL

Actualmente según una media extraída por las Naciones Unidas, la CIA<sup>47</sup> y la oficina de Censo de los Estados Unidos en todo el mundo habitan 7450 millones de personas.

Los nuevos informes de *Global Digital 2018*<sup>48</sup> realizados por We Are Social<sup>49</sup> y Hootsuite<sup>50</sup> revelan que en la actualidad hay más de 4000 millones de personas en todo el mundo con acceso a Internet, lo que supone más de la mitad de la población mundial. Este aumento ha sido causado por los teléfonos inteligentes y los planes de datos móviles cada vez más económicos. Según este estudio el usuario promedio de 2018 pasa aproximadamente seis horas cada día utilizando Internet.

---

<sup>46</sup> También conocida la charla por *Fracaso tras fracaso*.

<sup>47</sup> Agencia Central de Inteligencia.

<sup>48</sup> El informe completo podemos encontrarlo en el siguiente enlace: <<https://www.slideshare.net/wearesocial/digital-in-2018-global-overview-86860338?ref=https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>> [Consulta: 10 de noviembre de 2018]

<sup>49</sup> Agencia de marketing y comunicación online 2.0.

<sup>50</sup> Plataforma web y móvil para gestionar redes sociales por parte de personas u organizaciones.

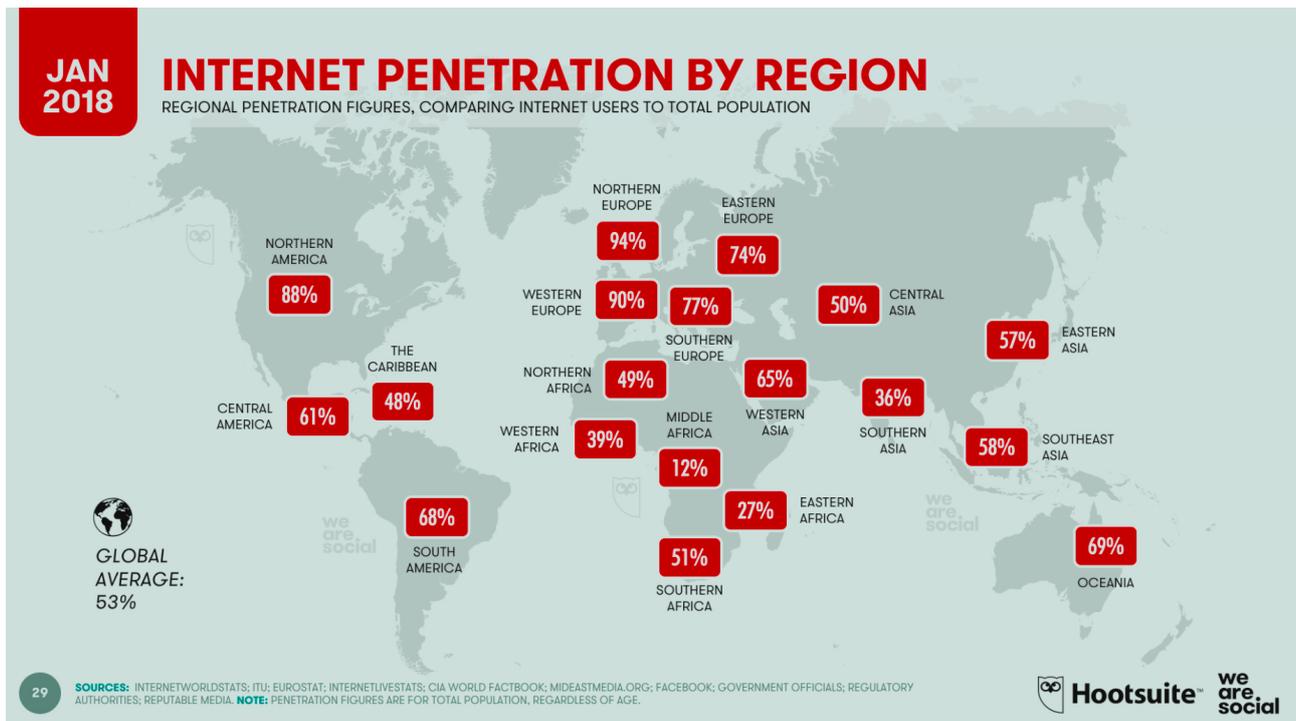


Figura 1. Porcentaje de penetración que tiene Internet en el mundo. Fuente: Informe Global Digital 2018.

A causa de la aparición de Internet, TED pudo distribuir contenido en vídeo a través de la red creando una de las iniciativas de divulgación más exitosas de la era digital a través de la plataforma de youtube y de su página web. Las conferencias TED se han visto más de 1000 millones de veces en el sitio web y más de 100 millones de visitas a través de Youtube.

En cuanto a los comentarios de las conferencias, según el estudio “A Community of Curious Souls: An Analysis of Commenting Behavior on TED Talks Vídeos” de la Universidad de Indiana, se generan de distintas maneras dependiendo de la plataforma:

- En *Youtube* la gran parte de los comentarios son discusiones sobre las características del presentador, mientras que en el *sitio web de TED* son interacciones con el contenido de la conversación.
- En *Youtube* los vídeos categorizados en ciencia y tecnología tienden a recibir una mayor discusión que los que pertenecen a otros temas.
- En el *sitio web de TED* los comentarios que participaron con el contenido de la conversación representan un 72,7% frente a un 56,7% en *Youtube*. Los comentarios de *Youtube* en los que se discute con otros comentaristas representan un 24% frente a un 12,3% en la *web de TED*. Los comentarios de insultos personales son más frecuentes en *Youtube* representan un 5,7% ante la plataforma de *TED* que representa un 1% de los comentarios que reciben. Estos resultados muestran las diferencias significativas de ambas plataformas teniendo los vídeos una repercusión más favorable en la *web oficial de TED* que en *Youtube*.
- Los comentaristas son más propensos en generar comentarios emocionales si el presentador es una mujer.
- Los comentarios tanto positivos como negativos hacia presentadores masculinos como femeninos en *Youtube* tienen poca distinción. En cambio, en la *web de TED* hay una gran diferencia en la que los comentarios positivos son la gran mayoría sobre lo que respecta hacia la mujer.

- Los comentaristas tienden a ser más positivos cuando las charlas son de oradores no académicos y más neutrales cuando las charlas son de oradores académicos.
- La diferencia en la cantidad de comentarios como se ha podido observar con anterioridad en las tablas de análisis de algunas conferencias *TED* es significativa, consiguiendo *Youtube* un mayor número. Esto viene dado en parte por un factor importante. En ambas páginas para dejar comentarios es necesario estar registrado. En la página de *TED* una persona tiene que registrarse para poder interactuar con un vídeo mientras que hay más probabilidades de que la audiencia en *Youtube* ya este registrada debido a que ya han comentado otros vídeos o porque suben su propio contenido. Las personas que suelen visitar la *web de TED* lo hacen para ver los vídeos de este, mientras que en *Youtube* hay una alta posibilidad de que parte de la audiencia se encuentre con los vídeos *TED*.

Por ende, los comentarios de la web de TED son más positivos que los de Youtube. Y en TED se interactúa de una manera mucho más profunda. La audiencia interactúa más con el contenido de la conversación en la *web de TED* que en Youtube, en esta las personas interactúan más con otros comentaristas y además una gran cantidad de estos comentarios son negativos.

Cabe destacar como ya se ha nombrado con anterioridad, que en 2006 TED distribuyó sus vídeos a través de Youtube, plataforma en la cual se puede encontrar varias cuentas de TED con millones de suscriptores, lo que positivamente le da una mayor visibilidad a la organización. Se ha realizado una gráfica seleccionando los canales más importantes de Youtube con el número de seguidores que actualmente tiene cada una, el número de vídeos y el número total de visualizaciones que tiene cada cuenta.

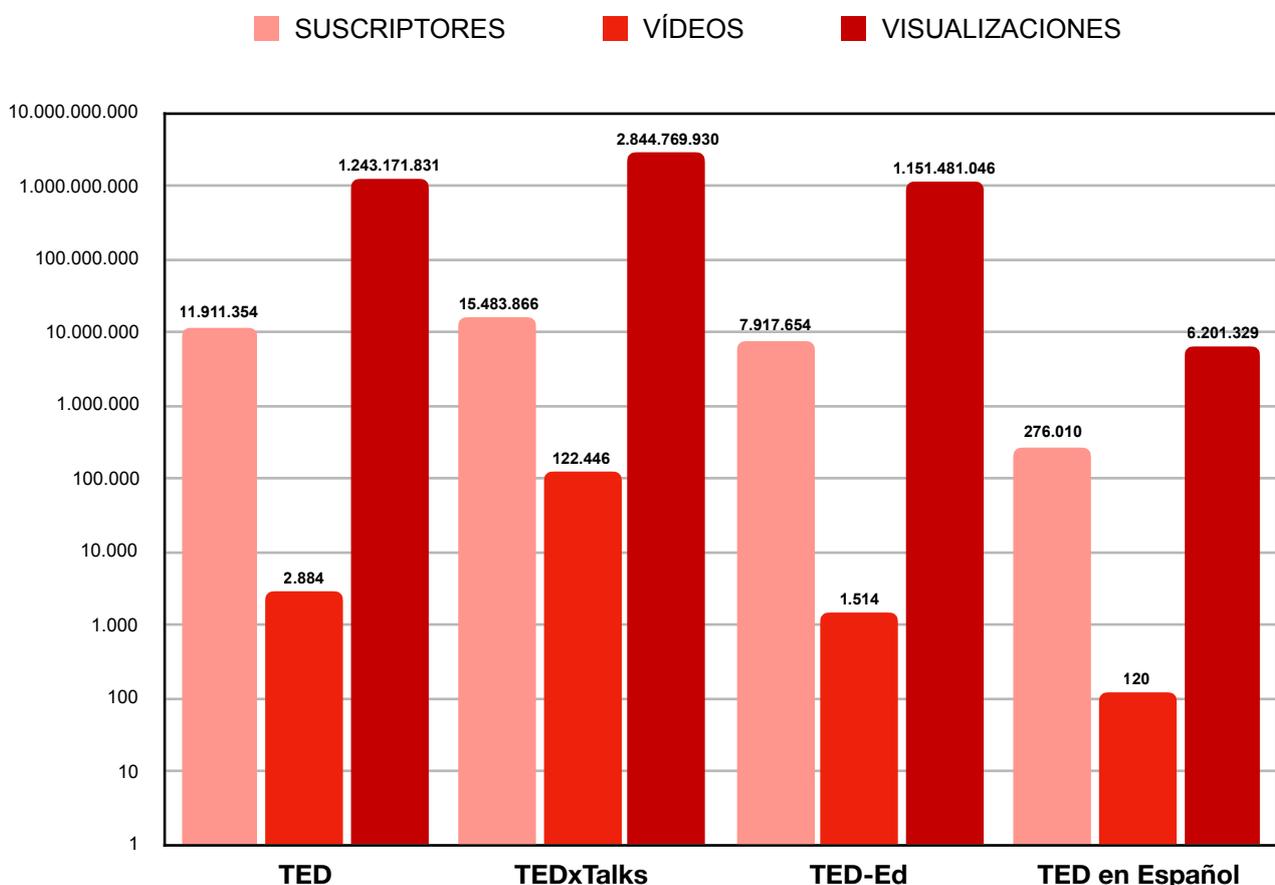


Tabla 9. Datos de canales TED en Youtube sobre los vídeos, suscriptores y visualizaciones. Elaboración propia.

En definitiva, según el análisis realizado de estas cuatro cuentas y siendo conscientes de que se han dejado al margen otras muchas, Youtube tiene más de 35 millones de suscriptores en los canales más destacados de TED. Aún así, la mayoría de las charlas de TED tienen una mayor visualización en el sitio web que en Youtube. En cuanto a los vídeos, hay una diferencia importante entre los canales de TED y TEDx, ya que las organizaciones independientes de TED tienen una mayor publicación de conferencias en Youtube.

## 7. DECÁLOGO PARA USAR EL MODELO TED EN EL AULA

Hablar en público no es sencillo, y como ya se ha comentado con anterioridad es uno de los mayores miedos que sufre la gente. Puesto que es una habilidad esta se adquiere con la práctica.

Después de visualizar numerosas charlas TED, de leer los libros escritos sobre cómo dar este tipo de conferencias y de recoger información de cada una de ellas, concretamente de aquellas en las que se expresaban explícitamente consejos y pautas sobre cómo hablar en público, se ha elaborado un decálogo para la puesta en práctica de los niños en las escuelas, acerca de cómo elaborar una charla TED.

El objetivo consiste en que cada uno de ellos escoja un tema y con dichas pautas pueda presentarlo a sus compañeros y familiares. Este decálogo cubre la necesidad de adquirir dicha habilidad y además pretende plantear la construcción de una nueva herramienta educativa. Los docentes podrían comenzar por interiorizar las claves para hablar en público e ir introduciéndolas con posterioridad en sus aulas. Las conferencias se podrían combinar con diferentes metodologías que harían del aprendizaje tradicional uno con mayor diversidad y dinamismo. En ellas cada alumno podría exponer un tema diferente para que el resto de sus compañeros también aprendieran. Como referencia se han tomado algunos temas de vídeos TED-Ed, que aunque estos tengan la particularidad de que son vídeos animados para niños, los temas también podrían llevarse por los alumnos a las escuelas. Estos son algunos ejemplos de temas: *Todo lo que necesitas saber para leer "The Canterbury Tales"*, *¿De qué está hecho un teléfono inteligente?*, *¿Cómo afectan los cigarrillos al cuerpo humano?*, *¿Qué paso realmente con la biblioteca de Alejandría?* *¿Qué es el trastorno bipolar?* etcétera.

El profesor podría grabar las charlas que los alumnos dan para que estos puedan verse con posterioridad y tener una retroalimentación de aquellas cosas que podrían mejorar a la hora de hablar en público.

Las diez claves de una charla TED:

### **1. IDEA**

*Cada niño escogerá una idea o tema para presentar en clase. El objetivo será implantar esta en las mentes de los compañeros, intentando cambiar la manera de pensar o de actuar y comportarse. Es muy importante que se elija una idea por la que se sienta pasión y curiosidad a la hora de abordar el tema.*

### **2. GUION**

*Cada niño con la ayuda del profesor como guía redactará aquello que dirá en la presentación. Y escogerá el método para presentar con el que más a gusto y en confianza se sienta. Podrá aprender el guión de memoria o explicarlo con sus propias palabras.*

### **3. PRESENTACIÓN**

*Los alumnos deberán apoyarse durante la presentación en algo visual. Pueden ser imágenes, gráficas, vídeos de 20 o 30 segundos, maquetas o demostraciones en directo.*

### **4. LENGUAJE**

*Se utilizará un lenguaje sencillo que todos los niños puedan comprender y en el caso de utilizar tecnicismos se dará una explicación del significado de la palabra.*

### **5. CONEXIÓN**

*En la presentación los niños deberán establecer contacto visual con sus compañeros, familiares o profesores para poder conectar con ellos y que confíen en el conferenciante.*

### **6. PREGUNTA**

*Al inicio de la presentación se realizará una pregunta al público para crear una brecha en sus conocimientos que se irá rellenando a medida que se da la explicación. Esta brecha genera curiosidad y mantiene a la audiencia conectada.*

### **7. EXPLICACIÓN**

*Se presentarán los conceptos que abarca el tema, y se explicarán con claridad. Cada alumno deberá de buscar al menos una metáfora e incorporarla en el discurso. Una vez finalizada la charla todos los niños deberían de entender tras la explicación lo que el compañero a compartido.*

### **8. HUMOR**

*Durante la explicación los alumnos deberán de recurrir como mínimo un vez al humor, provocando la risa de los escuchas. Quedará prohibido hacer chistes de género, raza o ideología.*

### **9. ANÉCDOTA**

*Cada conferenciante deberá de vincular su tema a una anécdota que pueda contar en público.*

### **10. INICIO Y CIERRE**

*Todos los alumnos deberán de memorizar el inicio y el cierre de la charla. Pues este punto es importante porque todo el mundo recuerda el principio y el final de un acto. El inicio hará que nos ganemos la confianza del público y el final será lo que haga que para los oyentes haya valido la pena escucharnos.*

## 8. CONTROVERSIAS

La organización ha sido duramente criticada en los medios de comunicación, en especial en Internet y redes sociales debido a una serie de controversias.

La primera polémica sucedió tras la conferencia de 2010 de Sarah Silverman cuando Chris Anderson publicó en su perfil de Twitter: “Sé que no debería decir esto acerca de uno de mis propios oradores, pero pensé que Sarah Silverman era espantosa”. Sarah Silverman utilizó un humor que hizo que la gente se sintiera incómoda al tratar un tema de niños con necesidades especiales a los que se refería como retraso o niños con enfermedades terminales. La oradora contestó el tuit con: “¡Felicitaciones a @TEDChris por hacer de TED un refugio inseguro para todos! Eres un percebe de la mediocridad en el culo de Bill Gates!”. El director de TED acabó eliminando el tuit que publicó. Cabe destacar en cuanto a Sarah Silverman que no es la única polémica que ha tenido por sus comentarios, el último fue sobre los hijos de Britney Spears en la gala de los MTV music Awards.

Sarah Lacy una periodista de TechCrunch<sup>51</sup> acusó a la organización de ser elitista, denunciando el precio de las conferencias y el mal trato recibido por parte de los asistentes. Ante esta polémica TED no hizo declaraciones. Robert Scoble un escritor y blogger independiente que ha sido orador en TED contestó públicamente, describiendo la postura de Sarah Lacy como una opinión motivada por los celos.

Pero las mayores polémicas fueron causadas por dos charlas de TEDx Talks publicadas este 2018 donde se trataba en ambas el tema de la pedofilia.

La primera fue Madeleine van der Bruggen, psicóloga y criminóloga de la Universidad de Leiden, Holanda, y asesora de abuso infantil de la Policía Nacional Alemana. En la conferencia titulada “Seamos maduros sobre la pedofilia”<sup>52</sup> insiste a que la sociedad debe de romper el tabú que rodea a la pedofilia e insta en que la gente ha de apoyar a los pedófilos porque pueden sentirse solos. La psicóloga llega a comparar el amar a tu pareja al amar a los niños e intenta argumentar que la pedofilia es una orientación sexual con la que nacen las personas ya que se trata de un hecho biológico, considera que no han hecho nada malo y que ese porcentaje de la población no puede cambiar.

El activista contra el abuso infantil Matan Uziel no tardó en hacer declaraciones al respecto, en primera instancia pidió que se eliminara el vídeo ya que lo califica de retorcido y acusa a la compañía de permitir tal acto. TED declaró que no tenía ninguna intención de eliminar la charla que sigue disponible en Youtube. Matan Uziel aclara que la pedofilia no es meramente una orientación sexual sino que es un trastorno psiquiátrico muy grave. La noticia del diario “The Sun”<sup>53</sup> aclara que las conversaciones de TEDx son independientes, y por tanto generalmente no se eliminan vídeos a menos que el orador lo solicite, además el portavoz agregó “TED no apoya ni defiende la pedofilia”.

---

<sup>51</sup> TechCrunch es una web de noticias que cubre temáticas de startups y tecnología.

<sup>52</sup> La charla publicada en el canal oficial *TEDx Habla* de youtube no ha sido eliminada. <<https://www.youtube.com/watch?v=egiBgmvv8wA>> [Consulta: 1 de agosto de 2018]

<sup>53</sup> La noticia del diario sobre Madeleine van der Bruggen: <<https://www.thesun.co.uk/news/6661254/ted-talk-paedophilia-madeleine-van-der-bruggen/>> [Consulta: 1 de agosto de 2018]

La segunda charla fue de la oradora Mirjam Heine, estudiante de medicina de la Universidad de Würzbur, Alemania. En la conferencia “La pedofilia es una orientación sexual natural”<sup>54</sup> explica que en todo el mundo hay aproximadamente 57 millones de personas pedófilas, y comenta cual debería de ser el enfoque apropiado ya que cree que nadie es responsable de su orientación sexual y de sus sentimientos sino que todos somos responsables de actuar sobre esta orientación sexual. Explica cómo los pedófilos no pueden cambiar sus deseos sexuales pero deben aprender a controlarlos. En la conferencia acusa a la izquierda de haber secuestrado la agenda LGTBTI+ para manipular a las masas. Ya que es el mismo partido político quien apoya la migración de culturas totalmente opuestas como la Musulmana, a la que acusa de matar a los gays y esclavizar a las mujeres. Asegura que la izquierda busca un conflicto social. Y trata el tema del aborto haciendo declaraciones como “el aborto es sinónimo de acabar con una vida”. La conferencia acaba con su oposición a la idea de que se permita adoptar menores a una pareja homosexual. Alega que la adopción es el derecho de un niño de tener una familia y no el de una pareja de tener un hijo.

En los medios de comunicación se acusa a la compañía de defender y promover la pedofilia como una orientación sexual natural, en los vídeos se llega a comparar con la heterosexualidad y se niega que sea un trastorno psiquiátrico como actualmente está considerado en la sociedad.

TED no hizo declaraciones al respecto de las acusaciones que se hacían en las redes sociales, y en este caso, tras las duras críticas retiró el vídeo de Mirjam Heine.

Medios de comunicación, como lo son La Sexta<sup>55</sup> en nuestro país, dieron visibilidad a la noticia que fue viral a pesar de que TED la eliminara, muchos usuarios publicaron el vídeo en otras plataformas donde se criticó a la organización por realizar publicaciones sin filtro.

TED ha reconocido que a veces cometen errores y que se esfuerzan por admitir cuando cometen dicho error, haciendo todo lo posible por corregirlo, incluyendo la eliminación de contenido.

En cuanto a las posibles acusaciones en los medios sobre la especulación que se realiza, admiten que se sienten cómodos invitando a los científicos para que especulen sobre las posibles implicaciones y aplicaciones de su trabajo, siempre y cuando se deje claro que es lo que han logrado y lo que podrían llegar a lograr.

El 23 de julio de 2018, Julie Bindel<sup>56</sup> escribió un artículo bajo el titular “Why I’d never do a TED Talk (and it’s not just because they’re named after a man)”<sup>57</sup>. En él se critica que las charlas tienen un contenido guionizado, son predecibles, falsas y embarazosas. Y alega: “[...] Odio las charlas TED [...] son dramaturgia amateur para aspirantes e intelectuales [...]”. Acusa a los oradores de ser caracterizados por gestos pretenciosos, pausas ensayadas y rasgos en el habla para distinguirse de otros oradores públicos lo que en consecuencia hace creer que las ideas más

---

<sup>54</sup> Enlace de la conferencia: <<https://www.youtube.com/watch?v=EJLd6l4-t9>> [Consulta: 1 de agosto de 2018]

<sup>55</sup> Enlace de la noticia en La Sexta: <[https://www.lasexta.com/noticias/sociedad/polemica-charla-tedx-intenta-normalizar-pedofilia-como-orientacion-sexual-natural\\_201806255b30aef10cf22f3b3d8cbbff.html](https://www.lasexta.com/noticias/sociedad/polemica-charla-tedx-intenta-normalizar-pedofilia-como-orientacion-sexual-natural_201806255b30aef10cf22f3b3d8cbbff.html)> [Consulta: 1 de noviembre de 2018]

<sup>56</sup> Escritora inglesa, feminista radical y cofundadora del grupo de reforma legal “Justice for Women”. Trabaja para el periódico “The Guardian”.

<sup>57</sup> Traducción: “Por qué nunca haría una charla de TED (y no es solo porque llevan el nombre de un hombre).”

simples son complejas. Opina que: “hay ideas geniales” pero finaliza con que el estilo no le gusta debido a que es más importante que el contenido.

Otras acusaciones a TED la culpan de: propaganda izquierdista, que se toma demasiado en serio la ciencia convencional, de ser elitista, de censurar algunas charlas y de permitir que miles de personas comunes en todo el mundo arruinen su marca al convertirse en organizadores de eventos TEDx locales. En 2013, TED recibió un ataque del conferenciante Benjamin Bratton en una charla TEDx en San Diego, California, bajo el título de “Nuevas perspectivas” atacó a la compañía desde dentro, y The Guardian publicó la noticia que decía que la compañía era “Una receta para el desastre de la civilización”.

En 2013, recibió un ataque en una charla TEDx en San Diego, California, el conferenciante Benjamin Bratton con el título de “Nuevas perspectivas”<sup>58</sup> atacó a la compañía desde dentro, The Guardian publicó la noticia que decía que la compañía era “Una receta para el desastre de la civilización”.

En enero de 2014 Chris Anderson escribió un ensayo<sup>59</sup> que fue publicado en el periódico “The Guardian” contestando a algunas de las críticas que había recibido la organización hasta la fecha. Comenzó diciendo: “es equívoco decir que TED simplifica demasiado temas que son complejos” puesto que declara que el principio de TED es que el conocimiento se debe compartir. El director piensa que el núcleo del argumento de las críticas se debe a que las conferencias simplifican en exceso y estimulan la emoción en lugar de revelar la complejidad del mundo. Expone como primera idea que tener conocimiento sobre un tema puede ser algo peligroso y lo ejemplifica diciendo “Imaginen a un estudiante de medicina que confunde la maniobra de boca a boca con la maniobra de Heimlich”. Entiende que exista una preocupación de que TED pueda entregar algo valioso en dieciocho minutos pero asegura que existen otros medios para compartir ideas. Chris Anderson contesta a los comentarios de la simplificación declarando:

“ [...] hoy en día, vivimos rodeados de un exceso de información; innumerables canales de televisión, vídeos, infinidad de sitios web, aplicaciones, videojuegos y redes sociales que ofrecen distracciones irresistibles las 24 horas del día. Los libros se acumulan sin leer en las estanterías y Kindle's de las personas.”

La obviedad de la que habla Chris Anderson es que ninguna charla TED ofrece todo lo que hay que saber sobre cualquier tema, pero el objetivo es que se pueda aprender lo suficiente como para emocionarte por saber más acerca de un tema. Aclara que una charla TED no es un libro y tampoco pretende reemplazar este. Por el contrario, quiere amplificar la función de los libros y traer noticias de todo tipo para una audiencia más amplia. Por ello, se crearon los libros de TED, que profundizan en charlas para adquirir un mayor conocimiento sobre ciertos temas en concreto.

Uno de los mayores problemas de la vida intelectual moderna es que se tiene poca visibilidad de lo que ocurre en otros lugares. Esto tiene consecuencias peligrosas, puesto que la mayoría de nuestros peores problemas no se pueden abordar con éxito sin un pensamiento multidisciplinar, lo cual es imposible a menos que las personas puedan entenderse mutuamente. Y por ende ésta es una de las razones por las que las personas acuden a TED para escuchar a algunos de los

---

<sup>58</sup> Enlace de la conferencia: <<https://www.youtube.com/watch?v=Yo5cKRmJaf0>> [Consulta: 2 de noviembre de 2018]

<sup>59</sup> El ensayo se publicó en el periódico “The Guardian” y en el blog de TED, ambos enlaces respectivamente: <<https://www.theguardian.com/commentisfree/2014/jan/08/ted-not-civilisational-disaster-but-wikipedia>> y <<https://blog.ted.com/ted-not-a-recipe-for-civilisational-disaster/>> [Consulta: 2 de noviembre de 2018]

principales expertos del mundo que tienen conocimientos notables para compartir de una manera que sea accesible para una audiencia general.

Asimismo, aclara que algunas críticas vienen de personas confundidas con la iniciativa TEDx, y deja claro que los eventos TEDx son eventos donde no se selecciona a los oradores, simplemente se ofrece pautas y consejos para que funcione. Aclaración hecha debido a la crítica reciente en The Guardian por Benjamin Bratton.

Chris Anderson afirma que de 40.000 vídeos TEDx una docena han sido embarazosos, presentando pseudociencias o temas absurdos. Esto se debe a que el sistema se autocorrigue con el tiempo y uno de los objetivos implantados es que los organizadores vayan aprendiendo unos de otros y obtengan herramientas y consejos que les permitan que los eventos de cada año sean un poco mejores que los anteriores. Asegura que a largo plazo, se está construyendo una red mundial de comunidades en cientos de ciudades, dedicadas a que se pueda entender el mundo de una manera más clara para ayudar a tener un futuro mejor a nivel global.

## 9. CONCLUSIONES

Las organización TED ha pasado de ser una conferencia anual sobre tecnología, entretenimiento y diseño a ser una conferencia mensual que abarca un amplio abanico de temas, ha dejado de ser sólo una conferencia en vivo, y se ha convertido en un fenómeno viral de vídeo en las redes sociales y en una comunidad mundial de personas apasionadas y con ganas de adquirir conocimiento.

Por tanto, el *objetivo principal*, estudiar los vídeos de las conferencias TED como una herramienta educativa fundamental para mejorar la sociedad del siglo XXI a través de Internet, de manera que se pueda concluir en las características que hacen de estos vídeos una fuerte herramienta para la formación, se ha conseguido. Esto se debe a que gracias a la gran popularidad e inspiración que han causado en el público en general, con el paso del tiempo han llegado a las aulas, causando efectos beneficiosos como una nueva herramienta educativa muy potente para mejorar la sociedad, y en concreto en un nuevo modelo de aprendizaje que estimula y genera curiosidad en los más jóvenes. Las características de estos vídeos virales se deben a claves que han dado expertos como Chris Anderson o Camine Gallo.

El objetivo secundario, identificar la metodología de conferencia que funciona en Internet también se ha cumplido. Como ya se ha observado la gran mayoría de sus charlas se rigen por una metodología en donde cada conferenciante encuentra su manera de transmitir la idea conectando con el público. Las pautas que la mayoría de los oradores siguen son:

- La tendencia a emplear un vocabulario subjetivo que hace que consigan esa conexión con la audiencia, ya que ésta los percibe como una relación de igual a igual.
- La utilización de un vocabulario informal y coloquial donde todo el mundo, sin ser experto, puede entender el tema del que se habla.
- La intención de apelar a las emociones y opiniones personales para conseguir involucrar a la audiencia.
- La utilización del humor en la gran mayoría de ellas.
- Los aspectos formales de los vídeos que alberga la web de TED son la misma animación en la cabecera al inicio, y al final un fundido en rojo, para todos los vídeos por igual. Utilizan una melodía muy breve en la cabecera pero durante las conferencias no hay música ambiente, ni decorados ampulosos.

- La gran mayoría de las conferencias utilizan el mismo elemento de inicio y final. Desde el primer minuto intentan establecer conexión con el público a través del humor, pues es el elemento que proporciona la confianza de los oyentes. Y para finalizar se suele recurrir a un argumento reflexivo sobre el tema tratado durante la charla.

Estos patrones que tienen todas las conferencias en común han hecho que se diferencien del resto en Internet, y le han otorgado una identidad propia a la compañía, logrando que sea una de las conferencias más importantes y conocidas a nivel mundial.

Se ha llegado a la conclusión según el análisis llevado a cabo de las charlas TED, tanto a nivel internacional como educativo y la relación que esta guarda con la oratoria, que la metodología de las charlas TED tiene una base más de escuela *neo-ática*, es decir de aquella que intentaba imitar el estilo de los escritores atenienses, caracterizada por espontaneidad, fluidez y sobriedad, donde se buscaba una exposición clara de los hechos. No se considera que sus influencias vengan de la escuela *asiánica*, que tenía un estilo florido, llamativo y exuberante. Ni de la escuela *Rodia* que buscaba un discurso grandilocuente y exuberante, pero sin llegar a los niveles *asiánicos*.

El objetivo secundario, profundizar en la difusión de ideas y valores, se ha cumplido, pues en cuanto a las personas involucradas con TED, desde los voluntarios, los ponentes, hasta los oyentes, tienen unos valores e ideas concretos en común; las ganas de mejorar y cambiar el mundo, y todos ellos contribuyen de diferentes maneras. Cada una de estas personas difunden estos valores e ideas de la forma que mejor saben hacerlo, unos dando las propias conferencias, otros publicándolas, otros gestionando este entramado, otros asistiendo a estos actos y otros realizando aportaciones económicas, como es el caso de *The Audacious Project*, las organizaciones, fundaciones o los propios seguidores han donado grandes cantidades de dinero para que sean posibles siete maravillosas ideas que este año se llevarán a cabo.

El hecho de que algunas presentaciones hayan sido vistas más de 30 millones de veces indica que la compañía ha conseguido efectividad en su plataforma. El fenómeno TED ha sido una evolución educativa que ha sabido adaptarse a los nuevos medios para conseguir implantar ideas en las mentes de las personas. Uno de los puntos favorables de TED es que no trasmite gran cantidad de información, sino que presenta grandes ideas en un tiempo limitado, pues vivimos en un mundo donde hay un exceso de información a nuestro alrededor que termina abrumando a la multitud. Lo que intenta es, mediante vídeos cortos, suscitar el interés por el tema que se da en la conferencia, de manera que la persona siempre podrá profundizar más acerca de él. Si las charlas TED tuvieran una duración de dos a tres horas éstas no hubieran cosechado el éxito que han tenido.

Otro de los puntos favorables que hay que tener en cuenta es que puede haber una idea brillante, pero sin una buena comunicación el mensaje no llegaría al público. Por eso, durante la memoria se hace hincapié en la revolución de la educación, porque materias como “aprender a comunicarnos adecuadamente” son necesarias.

La oratoria en TED juega un papel fundamental, pues los buenos conferenciantes son aquellos capaces de cambiar las emociones de sus oyentes e implantar una idea. La oratoria es una poderosa herramienta que se usa con el fin de motivar, influenciar, persuadir, informar, traducir o entretener.

Chris Anderson en su libro *TED Talks* dijo ambas cosas:

El poder del lenguaje suscita las mismas experiencias mentales. Se trata de un poder del que puede aprovecharse todo aquel que habla en público. (2016:39)

En el siglo XXI, la competencia en exposición oral debería enseñarse en todos los colegios. Lo cierto es que, antes de la era de los libros, se consideraba parte esencial de la educación, aunque con un nombre anticuado: “retórica”. Hoy debería de ser: “el arte de hablar eficazmente”. (2016:16)

Otros conferenciantes siguen estas mismas pautas, ideas y valores que se han ido señalando a lo largo de la conclusión, como por ejemplo; Pamela Meyer en su conferencia dijo “Somos lo que comunicamos de nosotros mismos que es lo que los demás ven”. El lenguaje no verbal es tan importante como el lenguaje verbal en la educación. Otra oradora que trata este tema también es Amy Cuddy, porque un buen uso del lenguaje no verbal puede tener grandes beneficios sobre nuestra persona.

Otro *objetivo secundario* es, analizar las mejores charlas TED como herramienta docente, que también se ha cumplido. Las conferencias TED insisten en estimular a los estudiantes, en generar en ellos pensamientos críticos y divergentes, como objetivo fundamental que una buena herramienta docente debería de conseguir. Es un hecho que las TED Talks son una constante inspiración, por intentar dar las claves del éxito, que no son más que los valores que hay que tener para lograrlo, con independencia del campo en el que se trabaja. Y por las pautas que usan, que llevan a un aprendizaje que persigue conseguir los sueños o vivir de la pasión.

En cuanto al *objetivo secundario*, analizar las mejores charlas TED a nivel Internacional, se ha conseguido. Aunque este objetivo ha sido el de mayor dificultad puesto que existen miles de charlas TED y es muy difícil poder visualizarlas todas. Para conseguir el objetivo se ha investigado cuales son las conferencias que según las redes han tenido mayor repercusión tanto en lo medios como en la sociedad. Y se ha ido acotando el número de conferencias hasta escoger las cuatro que se han considerado más importantes para este trabajo. Muchas de estas charlas han conseguido cambiar el rumbo de las personas, los principales los propios oradores, que en muchos de los casos han sido los más beneficiados, como por ejemplo Monica Lewinsky. Por lo que en conclusión, es lógico afirmar que cambiará el rumbo de la educación a nivel global.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

Anderson, C. J. (2016). *Ted Talks*. Barcelona, España: Deusto.

Gallo, C. (2016). *Talk Like TED*. Barcelona, España: Penguin Random House.

### ARTÍCULOS Y RECURSOS ELECTRÓNICOS

“Amara: Caption, Subtitle and Translate Video”. (s.f.) Disponible en <<https://amara.org/es/about-amara/>> [Consulta: 12 de julio de 2018]

Anderson, C. (s.f.). “TED: Ideas worth spreading”. Disponible en <<https://www.ted.com/>> [Consulta: 8 de julio de 2018]

\_\_\_\_\_ (s.f.). “History of TED”, en *TED*. Disponible en <<https://www.ted.com/about/our-organization>> [Consulta: 9 de julio de 2018]

\_\_\_\_\_ (s.f.). “Past TEDs”, en *TED*. Disponible en <<https://www.ted.com/about/conferences/past-teds>> [Consulta: 1 de octubre de 2018]

- \_\_\_\_\_ (s.f.). “TED Residency”, en *TED*. Disponible en <<https://www.ted.com/about/programs-initiatives/ted-residency>> [Consulta: 1 de octubre de 2018]
- \_\_\_\_\_ (s.f.). “Sincerely, X”, en *TED*. Disponible en <<https://www.ted.com/read/ted-podcasts/sincerely-x>> [Consulta: 8 de octubre de 2018]
- \_\_\_\_\_ (s.f.). “Lessons Worth Sharing” (s.f.), en *TED*. Disponible en <<https://ed.ted.com/>> [Consulta: 2 de noviembre de 2018]
- \_\_\_\_\_ (s.f.). “TED Translators”, en *TED*. Disponible en <<https://www.ted.com/about/programs-initiatives/ted-translators>> [Consulta: 2 de noviembre de 2018]
- \_\_\_\_\_ (s.f.). “TEDx Rules”, en *TED*. Disponible en <<https://www.ted.com/participate/organize-a-local-tedx-event/before-you-start/tedx-rules>> [Consulta: 20 de noviembre de 2018]
- Álvarez, P. (2016). “Ken Robinson: Pagamos un alto precio por sacar los sentimientos de la escuela”, en *El País*. 13 de julio. Disponible en <[https://elpais.com/elpais/2016/07/13/eps/1468361145\\_146836.html](https://elpais.com/elpais/2016/07/13/eps/1468361145_146836.html)> [Consulta: 11 de octubre de 2018]
- Asociación de Debate Dilema (2014). “La oratoria romana”. 8 de diciembre. Disponible en <<https://debatedilema.com/2014/10/04/la-oratoria-romana/>> [Consulta: 16 de noviembre de 2018]
- El otro lado de las TED Talks: ¿por qué se ha quemado el formato? (2017)*, en *lamono magazine*. Disponible en <<https://www.lamonomagazine.com/el-otro-lado-de-las-ted-talks-por-que-se-ha-quemado-el-formato/>> [Consulta: 19 de octubre de 2018]
- Espeso, P. (2018). “35 charlas TED sobre educación que todo docente curioso debería ver”, en *Educación tres punto cero*, 9 de febrero. Disponible en <<https://www.educaciontrespuntocero.com/recursos/charlas-ted-sobre-educacion-para-docentes-curiosos/32245.html>> [Consulta: 13 de octubre de 2018]
- Espinoza, E. J. (2012). “Fortalezas de Internet en la educación”, en *Scribd*, 1 de octubre. Disponible en <<https://es.scribd.com/doc/108616070/Fortalezas-de-Internet-en-la-educacion>> [Consulta: 10 de octubre de 2018]
- García Campos, C. A. (2015). “La educación del siglo XXI a través de las TED Talks”. Disponible en <<http://riull.ull.es/xmlui/handle/915/3346>> [Consulta: 17 de julio de 2018]
- Greene, B. (2018). “TED Blog”, 13 de octubre. Disponible en <<https://blog.ted.com/>> [Consulta: 19 de octubre de 2018]
- Giuseppina, S. (2015). *Stance in TED talks: Strategic use of subjective adjectives in online popularisation. Ibérica*, 29(29), 201–221. Disponible en <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=287038716010>> [Consulta: 20 de octubre de 2018]
- Heffernan, V. (2009). *Confessions of a TED Addict. The New York Times Magazine*, p. MM13. Disponible en <[https://www.nytimes.com/2009/01/25/magazine/25wwln-medium-t.html?\\_r=1](https://www.nytimes.com/2009/01/25/magazine/25wwln-medium-t.html?_r=1)> [Consulta: 3 de octubre de 2018]
- Kemp, S. (2018). “Digital in 2018: World’s internet users pass the 4 billion mark”, en *We Are Social*, 30 enero. Disponible en <<https://wearesocial.com/blog/2018/01/global-digital-report-2018>> [Consulta: 5 de octubre de 2018]
- Marañón, G. A. (2013). “Ethos, Pathos, Logos: Aprende de Aristóteles los tres pilares de la persuasión”, en *El Arte de Presentar*, 11 de febrero. Disponible en <<https://www.elartedepresentar.com/2013/02/ethos-pathos-logos-aprende-de-aristoteles-los-tres-pilares-de-la-persuasion/>> [Consulta: 2 de noviembre de 2018]
- Marks, H. (s.f.). “LinkedIn”. Disponible en <<https://www.linkedin.com/learning/instructors/harry-marks>> [Consulta: 4 de octubre de 2018]
- Minguela, A. D., & Higón, D. A. (2015). *TED-Ed: una herramienta online para fomentar el auto-aprendizaje. Revista d'Innovació Docent Universitària*, (7), 15–19. Disponible en <<http://revistes.ub.edu/index.php/RIDU/issue/view/990/showToc>> [Consulta: 16 de octubre de 2018]

- O'Brien, C. (s.f.). "TED confab is speaking to the masses and drawing scorn", en *Articles latimes*. Disponible en <<http://articles.latimes.com/2013/feb/26/business/la-fi-ted-conference-20130226>> [Consulta: 7 de octubre de 2018]
- Queralt, E. (2016). "Con autoridad no se educa, se adiestra" en *TEDx Barcelona*. 18 de noviembre. Disponible en <<https://www.tedxbarcelona.com/2016/11/18/con-autoridad-no-se-educa-se-adiestra-jorge-bucay-y-demian-bucay-visitan-tedxbarcelona/>> [Consulta: 16 de octubre de 2018]
- Robinson, K. (s.f.-b). "Read - Sir Ken Robinson". Disponible en <<http://sirkenrobinson.com/read/>> [Consulta: 7 de octubre de 2018]
- Shea, C. (2014). "Pardon Our Interruption, en *Chronicle*". 14 de abril. Disponible en <<https://www.chronicle.com/article/The-New-Academic-Celebrity/145845/>> [Consulta: 10 de octubre de 2018]
- Sugimoto, C. R. y otros (2013). "Scientists Popularizing Science: Characteristics and Impact of TED Talk Presenters". *PLOS ONE*, 8 (4), 1–8. Disponible en <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0062403>> [Consulta: 14 de octubre de 2018]
- Tsou, A. y otros (2014). "A Community of Curious Souls: An Analysis of Commenting Behavior on TED Talks Videos". Disponible en <<https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0093609>> [Consulta: 16 de octubre de 2018]

## FILMOGRAFÍA

- Bona, C. (2015). *Los nuevos retos de la educación*. Disponible en Youtube <<https://www.youtube.com/watch?v=LcNWYNp2MSw>> [Consulta: 15 de octubre de 2018]
- Brown, B. (2011). *The power of vulnerability*. Disponible en Youtube <<https://www.youtube.com/watch?v=iCvmsMzIF7o>> Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/brene\\_brown\\_on\\_vulnerability](https://www.ted.com/talks/brene_brown_on_vulnerability)> [Consulta: 15 de octubre de 2018]
- Bucay, J. y otros (2016). *Educación sin premios ni castigos*. Disponible en Youtube <<https://www.youtube.com/watch?v=X5LIWAJJNcY>> [Consulta: 16 de octubre de 2018]
- Cuddy, A. (2012) *Your body language may shape who you are*. Disponible en Youtube <<https://www.youtube.com/watch?v=Ks-Mh1QhMc>> Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/amy\\_cuddy\\_your\\_body\\_language\\_shapes\\_who\\_you\\_are](https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are)> [Consulta: 20 de octubre de 2018]
- Kidron, B. (2012). *The shared wonder of film*. Disponible en Youtube <<https://www.youtube.com/watch?v=J-LQxBbQPTY>> Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/beebe\\_kidron\\_the\\_shared\\_wonder\\_of\\_film](https://www.ted.com/talks/beebe_kidron_the_shared_wonder_of_film)> [Consulta: 18 de octubre de 2018]
- Lewinsky, M. (2015). *The price of shame*. Disponible en Youtube <[https://www.youtube.com/watch?v=H\\_8y0WLM78U](https://www.youtube.com/watch?v=H_8y0WLM78U)> Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/monica\\_lewinsky\\_the\\_price\\_of\\_shame](https://www.ted.com/talks/monica_lewinsky_the_price_of_shame)> [Consulta: 10 de octubre de 2018]
- Meyer, P. (2011). *How to spot a liar*. Disponible en Youtube <[https://www.youtube.com/watch?v=P\\_6vDLq64gE](https://www.youtube.com/watch?v=P_6vDLq64gE)> Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/pamela\\_meyer\\_how\\_to\\_spot\\_a\\_liar](https://www.ted.com/talks/pamela_meyer_how_to_spot_a_liar)> [Consulta: 19 de octubre de 2018]
- Palmer, A. (2013) *El arte de pedir*. Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/amanda\\_palmer\\_the\\_art\\_of\\_asking?language=es](https://www.ted.com/talks/amanda_palmer_the_art_of_asking?language=es)> [Consulta: 19 de octubre de 2018]
- Robinson, K. (2006). *Do schools kill creativity?*. Disponible en Youtube <[https://www.ted.com/talks/ken\\_robinson\\_says\\_schools\\_kill\\_creativity](https://www.ted.com/talks/ken_robinson_says_schools_kill_creativity)> Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/ken\\_robinson\\_says\\_schools\\_kill\\_creativity/up-next](https://www.ted.com/talks/ken_robinson_says_schools_kill_creativity/up-next)> [Consulta: 16 de octubre de 2018]
- Svitak, A. (2010). *What adults can learn from kids*. Disponible en Youtube <<https://www.youtube.com/watch?v=V-bjOJzB7LY>> Disponible en TED <[https://www.ted.com/talks/adora\\_svitak](https://www.ted.com/talks/adora_svitak)> [Consulta: 20 de octubre de 2018]