

La puesta en escena: ejecución de la presentación oral

Álex Mañas

El arte de la comunicación y el arte dramático tienen infinidad de lugares comunes. ¿Qué paralelismos me pueden servir?

Vaya por delante que pienso que cada principio teórico sobre la comunicación tiene por lo menos una excepción. Sin embargo, estoy convencido de que el arte dramático y el arte de la comunicación tienen muchas similitudes sobre las que conviene reflexionar. Las notas que acompaño a continuación son reflexiones a partir de frases literales y apuntes extraídos íntegramente de las críticas y ejercicios realizados a lo largo de los cursos de presentaciones orales ofrecidos por la Fundación Dr. Antonio Esteve.

Hemos ensayado concienzudamente y dominamos el fondo y la forma de nuestra ponencia. ¿Ahora qué?

A estas alturas del recorrido deberíamos asumir que una presentación oral, de cualquier tipo, requiere una puesta en escena, una actuación y una interacción con la audiencia. Si no fuera así, las presentaciones orales no tendrían sentido. Si lo único importante fuera el contenido del discurso, cualquier persona preferiría leer directamente el artículo o la información de la conferencia antes que asistir a ella.

Ante cualquier tipo de ponencia, como en el teatro, hay un principio básico: el ensayo reduce el estrés. Sin embargo, estos ensayos, o mejor dicho, la ejecución automatizada de estos ensayos, tiene un riesgo: caer en un discurso previsible, con un ritmo artificial y una cancioncilla repetitiva en volumen y tono.

Algunos directores de teatro utilizan la expresión «subirse a la cuerda floja». De alguna manera, lo que quieren decir es que el actor, en este caso el comunicador, debe ser capaz de recorrer todo el itinerario ensayado, pero sin sobreproteger la información. O en otras palabras: el actor tiene que contar una historia, pero esa historia, ese mensaje, tiene que estar vivo. Esas palabras deben ser dichas por primera vez. Cuando un comunicador sobreprotege la información, en la mayoría de los casos cae en el recitar o en el declamar, y no en el explicar, el decir y, por tanto, el comunicar.

Un discurso automatizado es un discurso plano. El texto, que no la información, es el único protagonista en una puesta en escena en la cual la persona queda relegada a un plano totalmente prescindible. Recordemos que nos engañamos pensando que esto es positivo. Si no encontramos bidireccionalidad y personalidad en nuestro discurso, éste llegará frágil e incompleto. Si no estamos dispuestos a adaptarnos a la audiencia, nuestra comunicación no será plena. Por lo tanto, mejor pasar la presentación por escrito y así ahorrarnos los 15 o 20 minutos de tostón.

Es por todo ello que un discurso improvisado siempre parecerá más vivo que uno automatizado. Entonces, ¿debemos dejar de prepararnos las ponencias? ¿Las debemos improvisar dejando nuestra intervención en manos de las musas y el azar? No, en absoluto; al menos, si somos mínimamente responsables con el contenido de la exposición. Debemos ensayar concienzudamente para dominar el fondo y la forma de nuestra ponencia. Pero, llegado el momento de exponerla, tenemos que ser capaces de «subirnos a la cuerda floja» y recorrer el itinerario ensayado sin automatizar. Igual que un actor aprende su

papel para luego actuar desinhibidamente y con naturalidad. Además, si lo hacemos de esta forma no tendremos problemas para adaptarnos a imprevistos y contratiempos.

El tiempo de ensayo ideal dependerá del comunicador, aunque es lógico que a medida que adquiramos experiencia o repitamos la misma exposición, el tiempo dedicado a ensayar será menor.

¿Qué debo tener en cuenta durante mi presentación oral?

Público o audiencia

En toda presentación oral, nuestro objetivo debe ser compartir nuestros conocimientos con la audiencia y estimular su interés sobre el tema expuesto.

El público debe ser la única razón del discurso, como el receptor lo es para el mensaje. Más allá del lucimiento personal, debemos conectar con el público. Sin embargo, esta relación de “amor” no nos ha de arrastrar nunca a la sumisión, ni al reconocimiento a toda costa. Debemos adoptar una actitud profesional que nos mantenga a salvo. No debemos caer en posiciones de inferioridad y de inseguridad que nos van a acarrear más estrés. La distancia profesional que marquemos con el público nos debe salvaguardar de ello. Queremos el interés de la audiencia, pero no a toda costa. Vamos a ser convincentes, elegantes, honestos y educados, pero nunca vamos a dejar de ser nosotros mismos para seducir a nadie.

Tampoco podemos irnos al lado contrario. No podemos pretender que el público no existe. Muchas veces, la distancia que marcamos con el público es tan grande que la exposición se hace gélida. Otras veces es la inhibición o los nervios no asumidos lo que nos hace prescindir del receptor.

En ningún caso podemos caer en obviar la razón de ser de nuestro discurso: el público. Debemos integrar a toda la audiencia. Es más, si tenemos ocasión de mirar a los ojos a todos y cada uno de los receptores, debemos hacerlo. Asimismo,

es aconsejable permitir las interrupciones por parte del público y fomentar el diálogo.

Para conectar con el público es imprescindible saber a qué grupo de profesionales va dirigida nuestra exposición. Eso nos debe dar herramientas para escoger la jerga, el ritmo y el tono del discurso. También debemos ser capaces de recoger las señales del público durante la ponencia. Así, si nos encontramos con un público “dormido” podemos subir el volumen de nuestra exposición o utilizar preguntas para interesarlo.

Si somos capaces de asumir que el público es la única razón de ser de nuestro discurso, los problemas de volumen, dicción, ausencia de pausas, tono monocolor, mala postura, gestos repetitivos, etc., irán desapareciendo paulatinamente y de una forma intuitiva.

Nervios y estrés

Los nervios son una reacción causada por la inhibición, la autoexigencia o el miedo escénico. Sin embargo, sólo los nervios no asumidos, y por tanto mal canalizados, son un obstáculo directo a la comunicación.

El estrés o los nervios mal canalizados hacen evidentes nuestras “taras”. Así, por ejemplo, si tenemos tendencia a hablar rápido, lo haremos aún más rápido. O si acostumbramos a descontrolar nuestro lenguaje no verbal podemos dar un recital de baile de San Vito. Y además, los nervios no asumidos no sólo potencian nuestras “sombras” sino que disimulan nuestras “luces”.

Una persona con sensibilidad, dulce y con empatía, muchas veces se muestra tímida, sosa y opaca. Una persona divertida, dinámica y con sentido del humor, muchas veces se muestra excesiva, agresiva o pedante. Es por ello que en muchas ocasiones tenemos la convicción de que «en casa nos sale mejor». Es decir, en privado. Es decir, sin público. Es decir, cuando nuestro acto de comunicación ha perdido su única razón de ser.

En el fondo, esta reflexión nos debería tranquilizar. Debemos aceptar que siempre que hay público hay nervios. ¿Por qué? Porque hay un compromiso, porque hay una responsabilidad.

Si esa responsabilidad no me paraliza (recordemos que nunca podemos buscar el reconocimiento a toda costa) y me mantengo profesional en mi cometido, los nervios no tienen por qué ser mi enemigo; al contrario, unos nervios bien canalizados pueden ser incluso positivos.

¿Qué debemos hacer para canalizar bien los nervios? En realidad, únicamente una cosa: asumiros. Es cierto que un control de la respiración abdominal puede ahorrarnos estrés. También el ensayo y la actitud profesional son buenas herramientas para reducir los nervios. Pero si no asumimos que estos nervios pueden aparecer igualmente, no tendremos la mejor herramienta para canalizarlos.

En teatro se dice que sólo aceptando los nervios puedes aprovecharte de ellos. Los nervios bien canalizados nos dan energía, fuerza, convicción... El actor siempre está nervioso en su estreno. ¿Por qué no debería estarlo yo que no estoy tan entrenado para ese ejercicio de desinhibición y naturalidad que debe ser una presentación oral?

Expresión no verbal

GESTOS, POSTURA, EXPRESIÓN FACIAL,
MIRADA Y MOVIMIENTOS

Nuestra presentación empieza desde el momento en que entramos en la sala donde se va a realizar la ponencia, no desde que empezamos a hablar. La postura inicial es importante porque es la que va a dar la primera información sobre nosotros.

En el caso de poder escoger cómo hacer la presentación, mejor permanecer de pie que sentado. Si permanecemos de pie, intentaremos mantenernos erguidos, con una postura equilibrada, con los hombros y el abdomen relajados. Evitaremos girarnos y dar la espalda al público. No haremos movimientos repetitivos. Evitaremos las manos en los bolsillos, rascarnos, pasear en exceso... Evitaremos, en general, cualquier movimiento que distraiga la atención de los oyentes. Y utilizaremos las manos siempre y cuando acompañen de forma natural a nuestra exposición.

Si permanecemos sentados, adoptaremos la "posición de jinete". Ésta es una postura que nos permite movilizar la mayor cantidad de recursos expresivos estando sentado. Nos sentaremos sin que la espalda llegue a apoyarse en el respaldo de la silla. La oreja, el hombro y el hueso ilíaco deben formar una línea recta. Los hombros y el abdomen relajados. Las rodillas a una altura inferior a la pelvis, tirando los pies hacia atrás. Las manos por encima de la mesa, activas. Además, esta posición favorece la respiración y nos ayuda a una correcta emisión de la voz.

Tanto de pie como sentados buscaremos siempre la armonía en los movimientos y evitaremos tics repetitivos, tales como atusarnos el pelo o tocarnos la nariz.

La expresión facial y más concretamente la mirada son componentes muy importantes para una comunicación plena. Una mala utilización de la mirada (al suelo, al techo, únicamente a una persona, mayoritariamente a los apuntes o al refuerzo audiovisual) delata una ausencia de bidireccionalidad.

Durante la exposición debemos supervisar nuestra postura y el resto de elementos de la comunicación no verbal. Sin embargo, esta supervisión y el posterior reajuste nunca pueden condicionar nuestra naturalidad. Es igual de contraproducente la sobreprotección de la comunicación verbal que de la no verbal.

Elementos paralingüísticos

Voz y dicción

El volumen, el tono, la velocidad y la dicción son cuatro de las características de la voz que nos van a permitir adaptarnos a la audiencia. En realidad, la mayoría de las veces, la manera de utilizar estos elementos es una cuestión de sentido común.

Si acostumbramos a hablar flojo, deberemos alzar la voz. Si solemos hablar excesivamente rápido, deberemos ser más pausados en nuestra explicación.

Normalmente, cuando no empleamos este sentido común no es porque lo hayamos perdido, sino porque el objetivo no está claro o los

nervios no han sido asumidos. Otro de los errores típicos es dejar caer el volumen de los finales.

Podemos tener más o menos facilidad con todos estos elementos, pero si nuestro objetivo es que se nos entienda alto y claro, y si nuestro objetivo es que se oiga y entienda todo lo que decimos, haremos, de una forma natural, el esfuerzo necesario para conseguirlo.

Es cierto que muchos comunicadores tienen problemas técnicos que se deben trabajar al margen de las ponencias concretas y de una forma personalizada. Pero no es menos cierto que, muchas veces, la falta de volumen o los problemas de dicción tienen que ver más con la inhibición que con la falta de técnica. Es más, hay grandes comunicadores con carencias técnicas que las suplen con encanto, valentía y esfuerzo.

LA PAUSA Y EL SILENCIO

Después de cada idea, de cada concepto, de cada frase, debemos asegurarnos de que el mensaje ha llegado a su receptor. Dependiendo de si el informe de recibo es positivo o negativo, nuestra pausa será mayor o menor y dirigiremos hacia un lado u otro la continuación de nuestro discurso.

ATREZZO Y VESTUARIO

Los debemos haber escogido nosotros y, por tanto, nos tienen que servir de ayuda y nunca de obstáculo. Todos los elementos que utilicemos forman parte de nuestra puesta en escena, así que debemos haber ensayado con ellos. Por ejemplo, si utilizamos un puntero, nos habremos fijado en que si no lo necesitamos debemos apagarlo porque puede despistar a la audiencia.

Con el vestuario ocurre exactamente lo mismo. Nos tiene que ayudar. Si no acostumbramos a llevar zapatos de tacón de aguja, mejor no estrenarnos ese día.

Preguntas finales

Hay cierta tendencia a delatar el miedo a las preguntas finales, a veces con una actitud agre-

siva y otras de verdadero pánico. En cualquier caso, y siento no ser novedoso, si nuestro objetivo es comunicar no debería aparecer esta reacción. Debería ser el colofón feliz a nuestro cometido.

¿Por qué seguimos automatizando nuestro discurso?

Todo el mundo ha tenido un profesor tostón que no modulaba la voz y que decía todas las frases iguales, o ha asistido a una conferencia en que el ponente era totalmente previsible en ritmo y tono, y se ha aburrido soberanamente. Entonces, ¿por qué seguimos mecanizando nuestro discurso si somos capaces de distinguir un comunicador personal de uno que no lo es?

La mayoría de los alumnos suelen contestar que intentan evitar el miedo, el miedo a quedarse en blanco, el miedo a equivocarse, el miedo a la nota o a las preguntas finales... Sin embargo, con esta estrategia no sólo no lo consiguen, sino que además su discurso se convierte en previsible y aburrido. Por si fuera poco, si recitamos no estamos haciendo el esfuerzo de pensar lo que decimos. Estamos pisando una zona muy peligrosa. No estamos concentrados y cualquier imprevisto nos puede provocar un bloqueo.

Dicen los directores de teatro que hacer teatro es «escalar montañas de miedo». En mayor o menor grado, una ponencia es lo mismo. Por otro lado, si lo reflexionamos, se trata de un acto de valentía totalmente superable. En nuestra vida cotidiana y en otras facetas de nuestra vida profesional asumimos con seguridad riesgos mayores. Además, es un miedo que aparece y desaparece con la repetición y la experiencia, y que puede llegar a generar una pasión y un arte.

Tampoco basta levantar la voz para hacerse entender

Hay algunos ponentes que no reconocen sentir miedo y, sin embargo, continúan automatizando sus discursos. Éste es un prototipo de ponen-

te “aparentemente seguro”. Son ponentes que declaman con más energía que gusto. Ponen el piloto automático y repiten con autoridad un discurso, para ellos, archisabido. Es cierto que su discurso es enérgico y su postura erguida. Normalmente no tienen problemas técnicos, ni de voz, ni de dicción. Sin embargo, su discurso es previsible. Sus pausas son aleatorias. No tienen receptor. El discurso no está vivo, porque nada ni nadie (tampoco la audiencia) cambiará el rumbo de la declamación. No comparten nada. No están abiertos a las intervenciones y su exposición está ausente de personalidad y matices. Es decir, detrás de esa máscara de seguridad hay un discurso frágil que llega con mucho volumen y poca información.

Cuando en alguna ocasión, tras algún ejercicio, hemos preguntado a estos alumnos sobre sus sensaciones, siempre ha aparecido un concepto: la comodidad. El ponente aparentemente seguro se encuentra muy cómodo con ese discurso declamado. No le falta vigor, ni tampoco autoridad, pero esa comodidad le está privando de empatía, adaptación y generosidad. En definitiva, también le está obstaculizando la comunicación.

Cuando un actor hace algo porque se encuentra más cómodo, el director desconfía. Muchas veces los actores noveles buscan dónde colocar sus manos en escena para sentirse más cómodos. En los bolsillos, de brazos cruzados... En el fondo, esa comodidad les está privando de comprobar cómo su personaje se comporta en cada momento concreto, y en realidad les está recortando expresividad y verdad.

En arte dramático hay otra expresión que se emplea mucho como imagen de acto de valentía o de desinhibición: «lanzarse a la piscina». Un actor que busca la comodidad está esquivando el chapuzón. El ponente aparentemente seguro ha conseguido forjarse una máscara que per-

mite estar cómodo. Aparentemente se lanza a la piscina sin acto de valentía. Pero sólo aparentemente. En realidad no se ha lanzado.

Es curioso, porque la idea que normalmente se tiene de comunicador perfecto o ideal se parece bastante a esta figura, quizás por sus virtudes: la energía, la autoridad, la presencia escénica... Y se olvidan otras virtudes tan valiosas como la sensibilidad, la empatía, la simpatía o el sentido del humor.

En cualquier caso, para conseguir una comunicación plena debemos quitarnos la máscara que nos hace sentir cómodos, ya sea la de excesiva timidez o la de falsa seguridad, y “lanzarnos a la piscina”. Lanzarse a la piscina siempre requiere un acto de valentía. Lanzarse a la piscina comporta no automatizar. Lanzarse a la piscina es pensar, mirar a los ojos y explicar honestamente lo que uno sabe.

Últimas notas

- En definitiva, la mecanización del discurso lleva a la falta de personalidad y de color, y en el peor de los casos a la desconcentración y al bloqueo.
- La profesionalidad y el ensayo previo nos salvaguardan, pero no nos ahorran el acto de valentía.
- Nuestro objetivo ha de ser siempre compartir honestamente con el público nuestros conocimientos.
- Tenemos que conseguir ese grado de improvisación, naturalidad y espontaneidad dentro de un discurso perfectamente ensayado. No podemos dejar de “vivirlo” por primera vez.
- Para todo ello tendremos que asumir algo intrínseco en la puesta en escena: el estrés.