

SEPTIEMBRE 2022

LA PUESTA EN ESCENA

FERRAN RAMON-CORTÉS

Tuve la oportunidad de compartir una jornada con un ponente estrella, probablemente el más demandado en estos momentos. Charlamos distendidamente, y en un momento dado le pregunté:

- *¿Cómo has llegado a no sentir los nervios cuando subes a escena?*

Su respuesta fue:

- *Claro que los siento. Lo que hago es no enseñarlo.*

ESCENIFICAR LA SEGURIDAD

Todos estamos nerviosos cuando subimos a escena. Es algo fisiológico. Estamos haciendo algo especial, y nuestro cuerpo reacciona poniéndonos en alerta: el corazón se acelera, los músculos se tensan... nos preparamos para la batalla. Si no nos ocurriera, es que no percibimos que vayamos a hacer nada especial, lo cual mostraría una cierta falta de respeto a la audiencia.



Es por tanto normal que estemos nerviosos, lo que necesitamos es no enseñarlo. Necesitamos escenificar la seguridad, aunque no la sintamos. Necesitamos “engañar” a nuestro público, porque además, la primera impresión es fundamental. Podemos hacer cosas para sentirnos más seguros (las comentaremos) pero una base de nervios estará presente, y esta es la que podemos y debemos esconder.

LA SECUENCIA MÁGICA

Hay una secuencia de inicio que nos funcionará especialmente para esconder nuestro nerviosismo. La hemos bautizado como “la secuencia mágica”, y se puede entrenar y ejecutar sin demasiada dificultad, y con un resultado muy efectivo.

Lo normal cuando vamos a hacer una presentación es que entremos en escena cabizbajos, mirando al suelo, y tal y como llegamos a nuestra posición de presentación empezamos a hablar, levantando la cabeza y viendo-por primera vez- a nuestra audiencia. La incomodidad del momento hará que nos movamos de forma inquieta, probablemente pasando el peso de una pierna a otra o haciendo pequeños pasos. Así enseñamos nuestros nervios.

La “secuencia mágica” propone 4 pasos:

- Nos dirigimos a nuestra posición con paso decidido y la mirada al frente.
- Nos plantamos en escena, cara al público, con el peso bien repartido en cada pierna, y con una verticalidad como si tuviéramos un hilo en nuestro cogote que nos estira hasta el techo.
- Contactamos -en absoluto silencio- visualmente con la audiencia.
- Empezamos a hablar.

Si somos capaces de escenificar esta secuencia, independientemente de cómo estemos en nuestro interior, estaremos mostrando seguridad. Y al mismo tiempo, como las cosas funcionarán bien, comenzaremos a sentirla nosotros.

Al final, nuestra sensación de seguridad también se alimenta de que la escenifiquemos.



UN MINUTO ANTES...

Normalmente dedicamos los instantes finales previos a repasar mentalmente el contenido de nuestra presentación. Esto no es lo mejor que podemos hacer. Normalmente lo único que ocurrirá es que alimentaremos nuestros nervios. La alternativa es que dediquemos esos instantes previos a preparar nuestro cuerpo, para así realmente sentir menos nervios.

Nos ayudará hacer unas inspiraciones profundas (muchas veces el hecho de quedarse en blanco es porque en taquicardia oxigenamos mal el cerebro. Si venimos de unas profundas inspiraciones, esto no ocurrirá).

Nos ayudará también hacer algunos ejercicios de distensión muscular, rotando los hombros, distendiendo los brazos, y moviendo las piernas. Los nervios nos tensionan, y se trata de que la posición de partida sea mucho más distendida.

Podemos hacer algún ejercicio de relajación de la boca, por ejemplo hablando con un bolígrafo entre los dientes.

Y finalmente nos ayudará pensar en ese preciso momento en algo especialmente agradable, o visualizar una imagen que nos inspire. Nos cambiará la expresión facial, que pasará de la tensión a la semi-sonrisa, una expresión que será sin duda mucho más empática.

El minuto antes de la presentación no es para el contenido, es para nuestro cuerpo.

EN ESCENA: LA MIRADA

La mirada es como el WIFI. Si perdemos la conexión ya no recibimos nada. Necesitamos un contacto visual directo con las personas que nos escuchan. No nos sirve una mirada “de barrido”. Necesitamos ir mirando a distintas personas en contacto ojos con ojos.

Cuando les contamos las cosas a la gente, y por tanto interpeándolas con la mirada, todo nuestro cuerpo se pone a comunicar. El gesto funciona mejor, la voz crece, y todo ocurre porque estamos siendo conscientes de que le hablamos a alguien.



Al mismo tiempo, en ese contacto visual directo tenemos todo el feedback que necesitamos. ¿Nos estamos enrollando? ¿no nos entienden? Todo esto lo tenemos en esas miradas.

En grandes conferencias, no podremos contactar visualmente ojos con ojos con todos. Seleccionemos personas de distintas zonas del auditorio, pero siempre le contamos las cosas a alguien. Las recetas de mirar a un punto por encima de las cabezas de los oyentes, a nuestro entender no son correctas. Cuando alguien no nos mira, se nota.

EL GESTO

Hay personas que contienen la gesticulación porque les han dicho que gesticulan demasiado. Probablemente el problema no sea de cantidad sino de tipo de gesticulación. Hay una gesticulación icónica, que habla, que cuenta cosas. Que señala con la mano uno, dos y tres, o que dibuja en el aire conceptos. Esta es muy bienvenida y nunca será demasiado. Una gesticulación que cuenta cosas no debe restringirse nunca.

Sin embargo hay una gesticulación rítmica que marca la cadencia del habla, pero que visualmente no nos cuenta nada. Esta es la que molesta. Esta es probablemente la que hace que alguien nos diga “gesticulas demasiado”.

El terreno de juego de las manos es desde la cintura hasta los hombros. Una gesticulación por debajo de la cintura es apocada, contenida. Una gesticulación por encima de los hombros es desbocada. Es una buena idea al empezar situar las manos en la zona de trabajo, con los codos doblados, y un poco por encima de la cintura. Una vez colocadas allí, olvidémonos de ellas. Ya sabrán lo que hacen. Nuestro cerebro les dará las instrucciones.

LA VOZ

Hay un registro de voz que llamamos “modo conversación”: es nuestra voz natural, cuando hablamos con alguien por ejemplo compartiendo un café. Y necesitamos crear otro registro, que es el “modo comunicación en público”, que es distinto. Es



más lento, con más inflexiones y con mayor volumen. Cuando nos levantamos para hacer una presentación necesitamos activar el modo “comunicación en público”. Necesitamos ser conscientes de que nos tienen que entender, en una situación en que a lo mejor no nos están prestando toda la atención.

A nivel de velocidad, una buena referencia son 140 palabras por minuto. Lo podemos testar leyendo un párrafo de esta extensión, y cronometrando si realmente nos ocupa un minuto.

Y en este capítulo las pausas son fundamentales. Los silencios ayudan a grabar lo dicho, y a prepararnos para lo siguiente. Las presentaciones sin silencios son imposibles de retener y el efecto cansancio se multiplica.

TOMANDO POSESIÓN DE LA ESCENA

Presentar en una escena desconocida es un problema. Es fundamental “pisar” la escena antes. Darse cuenta de cuál es el margen de movimiento que tengo. Decidir dónde es mejor que me coloque. Dónde interfiero la luz del proyector. De dónde a dónde me puedo mover. Ayuda también a empezar la presentación con mucha más seguridad.

Tomar posesión de la escena es un requisito indispensable para una buena presentación.

EL MOVIMIENTO ESCÉNICO

Hay presentaciones en las que el ponente se mueve con soltura por todo el escenario, incluso en algunos momentos dando la espalda a la audiencia. Son muy dinámicas, sin duda, pero no necesariamente eficientes como presentación. Son adecuadas para una gran convención, o un acto que tenga más de espectáculo que de contenido. No es la pauta adecuada para una ponencia.

El movimiento en escena tiene que tener un sentido. Nos movemos para dirigirnos a una parte de la audiencia que tenemos descuidada a nivel de contacto visual, o para acercarnos a alguien que nos pregunta. Pero no nos movemos para “hacer dinámica la presentación”, o porque a nosotros nos ayuda.



La expresión está en la cara y en el gesto. El movimiento corporal a menudo distrae. Y en momentos cruciales, en los que damos un mensaje fundamental, la mejor recomendación es estar plantados. Bien plantados. Es como mejor llegará el mensaje.

PASO A PASO

Son muchas las recomendaciones que estamos dando, y puede ser dificultoso aplicarlo todo y desde el primer momento. La recomendación es ir integrando estas pautas paso a paso. Un día trabajar las manos. Una vez lo hayamos hecho el aprendizaje es para siempre. Entonces podemos ir al siguiente capítulo: las manos - por ejemplo-. Si intentamos ir a por todo a la vez, las probabilidades de colapsarnos son altas.

Y al final, lo que necesitamos es que no dejemos de ser naturales, de ser nosotros. El mejor halago en una presentación es cuando nos dicen “has sido muy tu”.

Hacia una conferencia para un auditorio de 800 personas. Estaba aterrorizado. Subí unas horas antes al escenario para familiarizarme, para escoger mi posición escénica, y para tener la impresión de cómo se veía todo desde allí. Y a la hora de la verdad, mi corazón latía a 120 pulsaciones por minuto y estaba desbocado. Respiré hondo varias veces. Dejé de repasar mentalmente mi presentación y pensé en la última escalada con mi hijo. Salí a escena y disciplinadamente ejecuté la secuencia mágica.

En la copa de cava posterior al evento, se me acercó un asistente y me preguntó:

- *¿Cómo consigues no sentir nervios?*

Los siento siempre, como todo el mundo. Ahora se cómo no enseñarlos.

