

Fuente: GOTTESMAN,D.; MAURO,B. Técnicas para hablar en público;; utilizando las estrategias de los actores. Argentina Etc.: Urano, 2002, 137 y ss
urano137--

LA COMUNICACIÓN CENTRADA

Hay que adaptar la acción a las palabras y las palabras a la acción. WILLIAM SHAKESPEARE, Hamlet

El cuerpo y la voz: esos son los instrumentos del actor, las herramientas físicas que transforman las ideas teatrales en acción dramática. Con tantas cosas dependiendo de la capacidad de comunicarse por medio de tan pocas herramientas, no resulta extraño que los actores dediquen años a aprender a afinar sus instrumentos, a desarrollar las técnicas físicas y vocales que les permitirán cautivar al público interpretación tras interpretación.

En cambio, los oradores tienden a olvidar que hablar es una actividad tanto física como mental. Muy a menudo dejan de lado la preparación física y vocal e intentan alcanzar el estado óptimo para la intervención en público simplemente pensando.

Pero, como ocurre con la interpretación, hablar en público requiere que el orador controle completamente los aspectos tanto físicos como psicológicos de la comunicación. Ese es un estado de preparación que los actores definen como «estar centrado» y que se produce cuando todo su ser está dispuesto y entregado a la tarea que les ocupa.

Este capítulo te proporcionará métodos para practicar las habilidades de una comunicación física y verbal centrada y contundente; te ofrecerá la oportunidad de familiarizarte con los elementos básicos de las técnicas de actuación y de aprender a utilizar los elementos particulares de tu propia presencia física y vocal para atraer la atención de la sala y controlar la imagen que proyectas desde el estrado.

LA COMUNICACIÓN FÍSICA

Muchos oradores se sienten comodísimos de cuello para arriba; el problema está en el resto del cuerpo: unas piernas que se balancean indiscriminadamente, unas caderas que oscilan de forma inapropiada y unas manos con vida propia.

Ya desde principios de la década de 1970, cuando Julius Fast popularizó la idea en su libro *El lenguaje del cuerpo*, todo el mundo es consciente de que lo que uno hace con el cuerpo (la forma de sentarse, de estar de pie, de sonreír o de cruzar las piernas) refleja claramente lo que piensa y lo que siente.

Puesto que todo lo que haces dice algo sobre ti, conviene que recuerdes lo que deseas decir. Tener presente el mensaje que tratas de comunicar es mucho más importante que memorizar listas de lo que debes hacer y lo que no debes hacer en lo que respecta al lenguaje corporal.

Cuando un actor se siente realmente implicado en un papel y en lo que sucede en el escenario, pocas veces es consciente de cómo se comporta realmente su cuerpo.

Si al acabar una función le pidiéramos que repitiera lo que ha hecho con las manos en un determinado momento, probablemente no podría. Eso sucede porque estaba «inmerso» en el papel, concentrado en las necesidades del personaje y en sus interacciones. Sus movimientos se producían de forma natural porque estaban al servicio de los objetivos del personaje en cada momento determinado.

Ese es el estado al que debes llegar. Las eternas listas de lo que se debe hacer y lo que no se debe hacer sólo consiguen frustrar a la gente y volverla más insegura; en otras palabras, tienen justo el efecto contrario al que persiguen.

Cuando estés absolutamente abstraído en la comunicación con el público, será tu propio cuerpo el que deba encargarse de gran parte de sus movimientos.

Por desgracia, ese estado centrado, abstraído y relajado no se produce siempre de forma natural; no obstante, es posible cultivarlo. Para ello tendrás que comenzar examinando tus hábitos de comunicación física para determinar cuáles operan en tu favor y cuáles en tu contra.

139

Malos hábitos

Por mucho empeño que pongamos en eliminarlos o superados, todos tenemos hábitos y no pocos. Los hábitos son aquellas acciones que realizamos repetidamente, unas veces de forma consciente y otras no.

Algunos sirven para engrasar la maquinaria de la interacción social y nos ayudan a ir por el mundo, como, por ejemplo, decir «perdone» cuando chocamos con alguien en el metro; otros, en cambio, tienen muy poco sentido, como morderse las uñas.

Por cada siete hábitos útiles, hay ocho más que no llevan a ninguna parte.

En una ocasión, Sarah Bernhardt dijo: «Si se quiere ser natural, hay que evitar los constantes amaneramientos que suelen adoptar los actores creyendo que así complacen al público. Al final, acaban siendo simplemente malos hábitos». Aunque ella se refería a los gestos histriónicos que realizaban los actores de su época (ademanes grandilocuentes, expresiones faciales exageradas y pronunciaciones afectadas), podría haberse referido perfectamente a los oradores actuales.

En muchas ocasiones, desarrollar una técnica efectiva como orador no consiste tanto en aprender nuevos hábitos como en deshacerse de los antiguos. Una vez te hayas librado de los amaneramientos que dificultan la claridad de la comunicación,

sabrás lo que se siente al hablar y moverse con naturalidad y espontaneidad.

Échale un vistazo a tu estilo como orador. Recuerda un discurso que hayas pronunciado recientemente o dedica un instante a pronunciar (como si lo hicieras realmente ante el público) el fragmento inicial del discurso en el que estás trabajando. ¿Dirías que tu cuerpo actúa a tu favor o en tu contra?

Estará actuando a tu favor si tu estilo como orador te recuerda lo mejor de tu forma de hablar en privado, aunque a una escala algo mayor. Eso significa que si un amigo entrara en la habitación en la que estás ensayando, sentiría enseguida que está viendo tu verdadero «yo» (es decir, tu verdadero «yo» cuando hablas de forma apasionada sobre algo realmente emocionante o importante). Si parece que quien habla es otra persona, una versión demasiado tensa de tu verdadero «yo» o, simplemente, un impostor amanerado, ha llegado la hora de que te deshagas de los hábitos que se interponen en tu camino.

La mejor forma de analizar tu modo de utilizar el cuerpo y la voz es que te observes en vídeo. Si dispones de una cámara, graba un fragmento de cinco minutos de tu discurso. Ten en cuenta que todo el mundo se horroriza cuando se ve a sí mismo en un vídeo, de manera que intenta no juzgarte con excesiva severidad. No obstante, presta atención y trata de identificar qué características y hábitos te ayudan y cuáles te ponen trabas. Si no dispones de medios para grabarte en vídeo, pídele a un amigo de confianza que te observe y te dé una opinión sincera y específica acerca de tu voz y tu presencia física.

Movimientos dirigidos

En su famoso consejo a los actores ambulantes, el príncipe Hamlet les advirtió: «Y no cortéis mucho el aire con la mano, así; hacedlo todo con mesura». Es bastante fácil adivinar a qué se refería con «así»: unas manos que, por la magnitud de su actividad, parecen

estar diciendo muchas cosas cuando en realidad no tienen nada que decir.

Cualquier movimiento que se derive de un hábito personal y no de un gesto voluntario pierde todo sentido. Y ten presente que el uso aleatorio de las manos es uno de los hábitos más insidiosos y vacíos que afectan a actores y oradores.

El primer paso a la hora de enfrentarte a la cuestión de las manos hiperactivas durante un discurso es que tengas plena conciencia de cuándo las mueves y por qué.

Prueba este experimento: toma un fragmento de tu discurso y mueve las manos con entusiasmo mientras lo pronuncias, gesticulando en cada frase o en cada palabra. Después pronúncialo de nuevo moviendo las manos tan sólo cuando creas que debes hacerlo para aclarar algo. A continuación repite el fragmento pero sin mover las manos en absoluto. Finalmente, pronúncialo una vez más dejando que tus manos se muevan cuando y como quieran.

Explorar los extremos puede ayudarte a desarrollar la conciencia de cuánto es demasiado. Concéntrate en la cuestión de las manos como algo aislado hasta que seas capaz de dejar que se relajen y adopten una posición natural (sobre el atril, pegadas al cuerpo e incluso en los bolsillos, de vez en cuando) y sólo se muevan para llevar a cabo un gesto útil, como señalar un objeto, indicar lo grande o lo pequeño que es algo o encogerse de hombros ante lo absurdo de una situación. Con un poco de práctica, serás capaz de volver a concentrarte en el mensaje que debes comunicar al público y tus manos sabrán de forma natural lo que deben hacer.

Los movimientos aleatorios pueden afectar también a los pies; muchos presentadores cambian constantemente la pierna de apoyo sin ni siquiera darse cuenta. Se trata de un hábito que disipa la energía del orador en lugar de potenciarla y que, además, suele distraer al público. Utiliza los ensayos para aprender a sentirte cómodo estando de pie, con los pies bien plantados en el suelo.

Si descubres que hay ocasiones en las que repetidamente no puedes evitar cambiar la pierna de apoyo, tal vez tengas un exceso de energía del que necesitas deshacerte apropiadamente. En lugar de balancearte de un lado para otro, intenta realizar un movimiento más decidido y enérgico, como salir de detrás del atril para explicar una historia particularmente íntima o bajar del estrado para entrar en contacto más directo con los oyentes del fondo de la sala.

142

Libertad de movimientos

Mientras que muchos oradores tienen el defecto de actuar demasiado con el cuerpo, otros sufren el problema opuesto. Hamlet ofrece algunos consejos también en este sentido al recomendar a los actores: «Tampoco seáis muy tibios; dejad que os guíe la prudencia».

En otras palabras, está bien que te muevas en el estrado, lo cual, de hecho, puede ser un gran recurso para retener la atención del público, siempre y cuando lo hagas con un propósito definido. Si tienes tendencia a quedarte pegado al atril, en los ensayos oblígatete a separarte de él. Nunca aprenderás a romper la burbuja en la que te has metido hasta que experimentes la sensación opuesta.

Paséate, finge ser Ophra Winfrey acercándose al público para entrar en contacto directo con la multitud. O imagínate que eres un predicador explosivo que anima a sus oyentes gesticulando enérgicamente. No te preocupes por si te excedes; siempre estás a tiempo de contenerte.

Al permitirte utilizar el cuerpo de forma poco habitual, experimentarás lo que significa estar físicamente libre y no tener miedo de cometer un error. Los actores denominan esta libertad de movimiento sin timidez «estar en tu cuerpo», y los oradores que la poseen consiguen ganarse siempre la confianza de sus oyentes.

143

La postura

Los actores prestan mucha atención a desarrollar una postura «erguida», que implica mantener la espalda recta y los pies bien plantados en el suelo, con la cabeza flotando cómodamente sobre una columna en perfecta alineación. El motivo es que la gente suele asociar una postura erguida con los ganadores; encorvarse es de perdedores. Fíjate en cómo Jason Alexander interpreta a George Costanza en la serie Seinfeld: hombros encorvados, la columna doblada sobre la cintura y una constante oscilación de pierna a pierna; todos esos signos revelan que el personaje es un perdedor. Ahora piensa en Denzel Washington en Tiempos de gloria, Malcolm X o cualquiera de los papeles que ha representado. Tiene la espalda erguida y un porte casi real. Tanto si representa a un esclavo, como a un príncipe o al líder de un movimiento revolucionario, Denzel Washington transmite nobleza, parece una persona cuya influencia va más allá de su posición social. Si quieres que la gente te vea como alguien cuya autoridad se debe respetar, la clave está en la postura.

He aquí una forma rápida y sencilla de experimentar una postura autoritaria y a la vez cómoda. Con los pies ligeramente separados, levántate sobre las puntas y mantén la posición mientras cuentas hasta tres. Entonces, manteniendo la cabeza justo a la altura a la que está, vuelve a bajar los pies hasta tocar con los talones en el suelo. (Somos conscientes de que esto no es estrictamente posible, pero ¡da un salto con la imaginación e inténtalo!) Después respira profundamente y relaja el cuello y los hombros mientras lo haces.

Lo que has experimentado es lo que se siente al adoptar una cómoda posición erguida, una postura de poder para cualquier orador. Mantén esa posición y pronuncia un fragmento de tu discurso utilizando tu nueva altura, que te proporcionará mayor autoridad.

Expresiones faciales

La mayoría de oradores no son conscientes del número de veces que fruncen el ceño y tensan los labios incluso cuando transmiten los mensajes más sinceros y entusiastas.

Tal como Julieta dice a su doncella: «Estás afeando la música de las gratas nuevas, haciéndomela escuchar con tan hosco semblante».

La clave para desarrollar una expresividad voluntaria está simplemente en asegurarse de que lo que uno hace con los músculos faciales concuerda en todo momento con sus palabras, el tono que emplea y el punto de vista general del mensaje.

Eso no significa que tengas que adoptar una sonrisa falsa, ni abrir los ojos como platos ante una sorpresa, ni hacer nada que parezca postizo.

En la mayoría de ocasiones se trata de eliminar los obstáculos inconscientes que arruinan tu capacidad natural de comunicarte de forma expresiva.

Echa otro vistazo a la cinta de vídeo que has grabado o pídele a un amigo que te dé su opinión.

Si te parece que tu expresión está «bloqueada» cuando comunicas algo positivo, trata de levantar las cejas mientras ensayas. Este simple cambio supone una diferencia abismal, ya que de ese modo darás la impresión (probablemente acertada) de ser una persona abierta y llena de empatía en lugar de alguien severo y categórico.

Si tu problema es el opuesto (si tienes una sonrisa inapropiada en la boca o un movimiento estilo Groucho Marx en las cejas aun cuando estés comunicando malas noticias), lo que necesitas es aprender a relajar los músculos faciales.

La próxima vez que ensayes, imagina que justo antes de empezar a hablar acabas de despertar de un sueño profundo. De

ese modo no tendrás energía extra para gastar en movimientos faciales excesivos.

Concéntrate en transmitir tu mensaje de la forma más clara y directa posible. Al realizar este ejercicio, puedes observar que tus rasgos se suavizan, cosa que constituye un claro signo de que estás aflojando la tensión facial.

La respuesta está en los ojos

Si has estado trabajando con el ejercicio de empezar y parar (página 92), deberías estar ya familiarizado con el importantísimo papel que tiene el contacto visual a la hora de trasladar tus palabras al público.

Probablemente eso no sea nada nuevo para ti: en todo lo que leas u oigas sobre cómo hablar en público, te aconsejarán que mires a los oyentes a los ojos.

Pero, por mucho que digan, el contacto visual se confunde demasiado a menudo con mantener la cabeza erguida y realizar barridos periódicos con la vista por el público.

El verdadero contacto visual, sin embargo, implica lograr una conexión con los ojos a los que miras.

Eso indica a tus oyentes que les estás prestando atención y que te preocupas por lo que piensan.

Si un actor no consigue establecer esa conexión fundamental con el resto de actores de una obra o de una película, se convierte rápidamente en un peligro para la taquilla, y del mismo modo, un orador que no logre esa conexión con el público corre el riesgo de convertirse en un orador monótono y poco comunicativo.

El objetivo del contacto visual es lograr una comunión íntima con el público. Cada vez que miras a alguien, estás manteniendo una breve conversación con esa persona, un intercambio de

pensamientos y sensaciones. Como probablemente los miembros del público no tendrán ninguna línea de texto en su «escena», su única manera de comunicarse contigo será mediante los ojos. Así pues, debes escuchar lo que te digan.

Los buenos oradores están orientados hacia fuera, o lo que es lo mismo, se preocupan más por lo que les sucede a sus oyentes que por lo que les sucede a ellos mismos.

Esa es una tarea compleja, especialmente cuando, admitámoslo, se es el centro de atención. Sin embargo, aprender a escuchar de verdad y reflejar lo que tus ojos «oyen» no sólo te ayudará a mejorar como orador, sino que te liberará de la timidez que provoca la sensación errónea de estar solo ahí arriba.

El espejo

Los actores disponen de una gran herramienta de trabajo que utilizan para salir de su mente y entrar en la de sus compañeros de escena. Se conoce como «el ejercicio del espejo» y es una forma maravillosa de aumentar la sensibilidad respecto de las necesidades del público.

A continuación te explicamos cómo puedes utilizarlo.

Recluta a un amigo sin prejuicios y sentaos el uno frente al otro, ya sea en el suelo o en sillas. Ajustad vuestras respectivas posiciones para convertirlos cada uno en el reflejo del otro. Una vez hayáis encontrado una postura que os resulte cómoda a los dos, relajaos hasta eliminar cualquier movimiento superfluo.

El siguiente paso es el aspecto más crucial del ejercicio: Establece contacto visual con la otra persona y no lo pierdas mientras dure el ejercicio. Al principio puede resultarte incómodo, por lo que la fuerza de voluntad es del todo esencial.

A partir de este momento, cualquier movimiento que hagáis debe ser como si cada uno fuera el reflejo en un espejo del otro. Si uno de los dos ha de rascarse, ambos deberéis realizar el movimiento al mismo tiempo y exactamente del mismo modo. Para ello será necesario que todos los movimientos se efectúen a cámara lenta.

Una vez hayáis establecido contacto visual, tu amigo debe comenzar un movimiento abstracto muy despacio, intentando que sea aún más lento y delicado de lo que parece necesario. Sin perder el contacto visual, sigue exactamente sus movimientos. Intenta incluso reflejar el «espíritu» de lo que ves. Se permiten sonrisillas, pero el espejo debe reflejarlas.

Lo ideal sería que alguien que os viera no supiera decir cuál de los dos inicia cada movimiento.

Al cabo de unos cinco minutos de ejercicio, puedes asumir la dirección del movimiento. No te olvides de hacer siempre movimientos lentos y suaves para que tu compañero pueda seguirte con precisión.

Transcurridos otros cinco minutos, interrumpe el ejercicio del espejo y considera las siguientes preguntas:

¿Te ha resultado sencillo mantener el contacto visual? ¿Por qué sí o por qué no?

¿Preferías seguir a tu compañero o tomar la iniciativa? ¿Por qué?

¿Qué nivel de éxito crees que has logrado en el ejercicio?

¿Qué grado de inseguridad sentías?

¿Te resultaba más sencillo el ejercicio a medida que avanzaba?

Resulta muy útil repetir este ejercicio, ya sea ahora o cuando encuentres un cómplice dispuesto a colaborar.

Como probablemente ya habrás adivinado, el ejercicio del espejo es más una herramienta de preparación que un modelo de relación con el público durante el discurso: si te pusieras a imitar los movimientos de tus oyentes sería bastante raro, por decirlo de un modo suave.

Sin embargo, un poco de experiencia en este ejercicio te ayudará a saber hasta dónde puedes llegar a la hora de conectar con otra persona, hasta qué punto eres consciente de sus pensamientos no expresados, sus preguntas y sus necesidades.

Una vez hayas logrado alcanzar ese nivel de intimidad con tu compañero de espejo, te debería resultar mucho más sencillo relacionarte con el público de una forma más abierta, empática y comunicativa.