

EN VIVO Y EN DIRECTO

Solo ante el peligro



**RAIMOND
TORRENTS**

Una de las funciones del responsable último de un evento es la de crear una atmósfera adecuada para la comunicación, un clima que capte la atención del público y lo mantenga cautivo hasta el final.

Los profesionales del sector le ofrecerán mil formas de vestir el acto para adaptarlo a las necesidades de su mensaje, mil maneras de exponer un mismo contenido y mil opciones para ilustrar aquello que quiere contar, pero al final, sobre el escenario, ante el micro y ante toda la audiencia estará usted *solo ante el peligro*, nervioso y con la sensación de ser depositario de una gran responsabilidad ante los suyos. Luces, cámara, ¡acción!, ha llegado su hora, le toca hablar.

Si los más afamados artistas del mundo del espectáculo reconocen su nerviosismo antes de salir a escena, ¿cómo no va a estar usted nervioso, si sólo hace semejante papel una o dos veces al año?

Una de las muchas cosas que aprendí como *assistant* en una multinacional es que la mitad de mi trabajo consistía en preparar presentaciones para otros. Para el director de marketing, para el director general, para el presidente europeo, para los distribuidores... Se daba por supuesto que todas esas presentaciones eran vitales para la marcha del negocio y, como tales, se preparaban a conciencia.

En sus eventos la cosa debería funcionar igual. Prepare sus intervenciones con suma atención, los contenidos, la forma de presentarlos, el tono, el vocabulario... y ensaye, ensaye mucho. Ensaye ante sus colaboradores o ensaye ante el espejo, pero ensaye.

En directo, en la comunicación cara a cara, el contenido es sólo el 50% del mensaje. Si quiere comunicar debe expresar lo que dice de la forma adecuada. Si quiere apasionar, apasionese, si quiere emocionar, emociónese, si quiere convencer, convénzase. Actúe.

¿No actúa acaso cuando está negociando con un cliente? ¿No actúa acaso cuando está presentando resultados ante sus superiores? ¿No actúa acaso cuando le pide un descuento a un proveedor? ¿No actúa acaso cuando juega con su hija de tres años? Estamos todo el día actuando y no por ello dejamos de ser honestos. Actúe, pero no mienta.

Mida sus gestos, su declamación, el ritmo de su exposición, utilice el humor y apréndase los chistes de memoria si es necesario, juegue con los silencios, plantee preguntas, sea ameno y no se extienda ni un minuto más de lo imprescindible.

Y, si no sabe, aprenda, tome clases. Afortunadamente en este país tenemos grandes profesionales que pueden hacer de usted un magnífico orador, lo único que necesita es un poco de tiempo, dejar a un lado el sentido del ridículo (el propósito lo merece) y tener ganas de aprender.

Aprender a enfrentarse con una audiencia numerosa y a ser un comunicador eficaz no es difícil, pero a excepción de cuatro privilegiados que lo llevan en sus genes es una habilidad que debe adquirirse a base de experimentación y de ir descubriendo cómo jugar con nuestras propias limitaciones.

En la próxima convención de ventas cuando se apaguen las luces de la sala y se acerque el momento de su intervención, suba al escenario, mire al público y piense *empieza el espectáculo*. Buena suerte.