

# la contra

LA VANGUARDIA

XAVIER CERVERA

## “Todos somos actores”

Tengo 39 años. Nací en Barcelona y he vivido en Milán, París, Luxemburgo y, ahora, en Madrid. He sido directiva de marketing de multinacionales, y soy actriz y profesora de Esade. Enseño técnicas teatrales a los ejecutivos. Estoy casada y tengo dos hijos, Laura (8) y Alberto (6). Soy liberal y progresista. ¿Dios? Creo que hay una fuerza



EJECUTIVA Y ACTRIZ

MERCEDES SEGURA

**Q**ué tienen en común el teatro y la empresa?

–En ambos casos se trata de comunicar un mensaje, de vender algo. La diferencia entre el actor y el ejecutivo es que el actor sabe que está actuando.

–¿Y el ejecutivo también está actuando?

–Sí, pero lo hace de modo ineficaz, porque nadie le ha enseñado técnicas interpretativas que le facilitarían para comunicar mejor.

–¿Aconseja a los ejecutivos a que aprendan a actuar?

–Sí. A los ejecutivos, a las amas de casa..., ¡a todo el mundo! Cuando queremos comunicar, todos somos actores, aun sin saberlo.

–¿Actúa mucho, usted?

–Claro, porque a veces soy jefa, a veces compañera, a veces madre, a veces actriz... ¡Y actúo de modo distinto en cada caso!, pero todas esas caras son mías por igual.

–Actuar... ¿no es fingir, pues?

–¡No! Actuar es involucrarse, darse, entregarse. Un actor que no se involucra en su personaje no actúa bien. ¡Y se nota! Actuar bien es poner entusiasmo en eso que haces.

–¿Con qué objetivo?

–Transmitir, comunicar, conectar...

–¿Por eso imparte usted clases de teatro a ejecutivos?

–Debería ser disciplina fija en las escuelas de negocios. Para comunicar bien un proyecto o vender un producto no basta con creer en él: ¡hay que saber cómo hacerlo, emplear técnicas idóneas!

–¿Qué técnicas?

–Las del buen actor. Todos deberíamos ser conscientes de que entre dos personas que hablan, el 50% de la comunicación se cifra en la gestualidad, el 30% en la voz... ¡y sólo el 20% en el contenido de lo que se dice!

–O sea, que pesa más el cómo que el qué.

–Un vendedor de una marca de refrescos me decía el otro día que le costaba entender-

se con un comprador del Carrefour del que depende que el refresco esté bien colocado en las estanterías... Y le di un consejo.

–¿Cuál?

–Noté que mi amigo tenía tendencia a hablar profusamente, a llenar los huecos con palabras. Así que le aconsejé que dejase pausas, que no temiese a los silencios.

–¿Y qué pasó?

–Que conectó mucho mejor con aquel comprador. ¡Y se entendieron! Acertamos.

–¿Los silencios también comunican?

–Un silencio antes de decir algo crea expectativa; después, fomenta la reflexión. ¡Manejar las pausas es más difícil que las palabras! Conviene aprender a administrarlas bien.

–Si yo fuese su alumno, ¿qué consejos interpretativos me impartiría?

–Si tienes que hablar en una sala de juntas, por ejemplo, te aconsejo que llegues con tiempo: estudia el espacio, la disposición de las sillas..., para elegir la colocación que más te convenga en esa reunión.

–¿Y si voy a una entrevista de trabajo?

–Primero: no improvises. Recuerda lo que Shakespeare decía: “Las improvisaciones son mejores cuando se preparan”. Es decir, prepara bien tu texto, estúdiatelo, ¡igual que hace un actor! Si tienes claro lo que quieres decir, podrás relajarte e improvisar.

–Ya me he estudiado el texto. ¿Qué más?

–Ahora, ensáyalo. ¡Ante el espejo, incluso! Estudia tu gestualidad... Y cuando acudas ya a la cita, relájate. Y concéntrate.

–Ah. ¿Y cómo se hace eso?

–Con tres o cuatro respiraciones abdominales profundas. ¡Te relajarán! Y entonces concéntrate en la entrevista, en el aquí y ahora, sin pensar en otras cosas. Sé tú mismo.

–Todo esto ¿sirve igual para un viajante, un representante, un vendedor...?

–Sí. Es también útil visualizar previamente la situación, imaginar cómo quieres que suceda. Lo hacen los jugadores de golf: visua-

### ESCENARIO

“El mundo es un escenario y todos los hombres y mujeres son meros actores”, escribió William Shakespeare. Así que lo mejor es que... actúes bien. Eso postula Mercedes Segura, que enseña mañas de actores a ejecutivos. Y a quien quiera leer, ‘A escena!’ (Empresa Activa), libro subtítulo ‘Lo que el teatro aporta a la comunicación empresarial’. Ya dice Antonio Garrigues Walker en el prólogo que “un ejecutivo actual debe conocer las técnicas oratorias y teatrales”... Segura ha sido ejecutiva de día y actriz de noche, y ahora combina ambas pasiones para enseñarnos. Nos citamos en el teatro Tivoli y, al pisar el escenario, musita: “Me estoy emocionando”. Admite que no hay mejor estímulo que hacer lo que te gusta, “y si un día no te sientes con ánimos, deja la función para otro día”.

lizan el golpe y la bola entrando en el hoyo.

–¿Es esto útil para una reunión de vecinos?

–Si de verdad quieres que te acepten una propuesta, convoca la reunión en tu casa, sírveles merienda o cena, dispón el ambiente... ¡y verás qué bien entra lo que les plantees!

–¿Eso sí es atraer a la gente a tu terreno!

–Lo que te dará ventaja es indagar previamente cómo es el público al que te dirigirás. Y luego fíjate en el entorno de tu interlocutor y detecta algún elemento que te dé pie a una charla más personal, a crear vínculos...

–Esto no sirve si eres taxista, por ejemplo: el cliente entra, se va y no vuelve.

–No lo crea: ¡no pierda jamás una oportunidad de comunicar! Hágalo por gusto. Mire, yo he contratado para empresas más a taxistas que me trataron bien, por ejemplo.

–¿Son los políticos buenos actores?

–Vea a Carmen Calvo: ¡es perfecta! Ahí detrás hay técnica, hay ensayo, ¡seguro!

–¿Ha visto a Montilla?

–Me parece que, convencido de que su mensaje es valioso, no se ha esmerado en el proceso de comunicarlo: debería ensayar más la expresividad, hacer ejercicios faciales, muecas, gestos..., flexibilizarse.

–¿Algún otro ejercicio útil para directivos?

–Es fructífero en reuniones de trabajadores pedir que cada uno asuma un rol (de comprador, de vendedor, de proveedor...) y que lo interprete: en esa improvisación interpretativa surgen ideas, emerge creatividad.

–¿Hay algo que no debo hacer jamás?

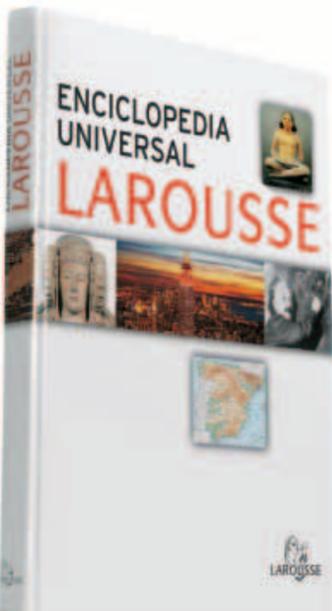
–No digas nunca “seré breve”: sé breve.

–¿Eso sí lo agradece la gente!, ¿eh?

–Sí. A menudo queremos detallarlo y aclararlo todo, ¡y es el mejor modo de aburrir! Es preferible dejar cosas en el aire, dejar margen a la imaginación del otro. Porque el consejo insuperable es el de Voltaire: “Esfuérzate más en ser interesante que exacto, pues el espectador lo perdona todo menos el sopor”.

VÍCTOR-M. AMELA

## CONSIGUE CADA SÁBADO O DOMINGO UN NUEVO VOLUMEN DE LA GRAN ENCICLOPEDIA UNIVERSAL LAROUSSE



por sólo  
**9,95€**

5 grandes obras de consulta en una

- DICCIONARIO DE LA LENGUA
- DICCIONARIO TERMINOLÓGICO
- DICCIONARIO DE NOMBRES PROPIOS
- COMPLEMENTOS ENCICLOPÉDICOS
- ENCICLOPEDIA TEMÁTICA

6.720 páginas a todo color

4.000 enlaces a páginas web

140.000 entradas alfabéticas

Gran formato de 218x297mm

Más de 400 mapas

Más de 450 dossiers monográficos

2.500 dibujos e infografías

Encuadernación de tapa dura

La obra definitiva de referencia para los estudiantes y toda la familia

LA VANGUARDIA

www.lavanguardia.es

CUPÓN

4.50.51



Cupón