

El directo es la vida

Juan Tomás Frutos

No hay nada mejor, cuando hablamos de comunicación, que la que ejercemos en directo, esto es, cara a cara. Aquí no hay trampa ni cartón. Tienes a tu público, contemplas su retroalimentación, puedes entender, si quieres, su interés, su empatía o antipatía, su comprensión, su perplejidad, su asentimiento, su versatilidad, todo cuanto es o debería ser... En la comunicación presencial, si somos honestos, y en eso la cara y el rostro nos dicen muchas cosas, podemos advertir si llegamos al auditorio, o si, por el contrario, hay una distancia mayor que el propio espacio físico en el que nos halleemos. Es difícil fingir en esta índole de procesos.

Por eso, precisamente, esta comunicación a la que ahora nos referimos es el gran reto, el gran desafío, el gran aprendizaje, lo mejor de lo mejor. En las fórmulas de cara a cara no caben dobleces, no caben ambigüedades, pues, en cualquier momento, veremos si están de acuerdo o no con lo que decimos, y también podremos contemplar si somos capaces de llamar la atención y de despertar el interés, o si, por desgracia, no somos lo suficientemente habilidosos o atractivos para llegar a los que tenemos delante. Se palpa en el ambiente cuando hay comodidad y cuando se cuentan cosas útiles e interesantes no solo para el emisor sino en paralelo para los receptores.

Además, no dejemos en saco roto la circunstancia de que, en este tipo de interconexiones, se aprende mucho. En primer lugar, se ha de saber lo que se quiere contar y cómo hacerlo. Hay que tener ideas, aprender a hilvanarlas y a mantener el ritmo, que no ha de detenerse en cuestiones baladíes. Lo accesorio puede aparecer como una anécdota, pero no podrá ser el todo, o bien el riesgo es no entusiasmar.

Hemos de comprobar, igualmente, y en todo momento, lo que hacemos, si captamos la atención, si vamos por buen camino, si se nos entiende, si el público sigue con pasión o con desidia lo que narramos: todo se ha de “baremar” con el objetivo de chequear constantemente si llegan los mensajes que tenemos previstos.

Claro que hay errores en este tipo de comunicaciones. Lo raro sería que no los hubiese, pero también estos posibles equívocos contribuyen a dar más naturalidad al mensaje, y, por lo tanto, más credibilidad también. Al mismo tiempo hemos de tener unos sanos reflejos de rectificar cuando erramos o cuando no nos damos a entender suficientemente. Para eso también hay que estar muy atentos.

Si tenemos en cuenta los pros y los contras de la comunicación en directo y cara a cara, personalmente creo que es la mejor. Es, asimismo, la base del resto de relaciones y de negociaciones, pues tiene en cuenta todos los grandes niveles en la comunicación, que se engloban en los afectivos y racionales, por decirlo de manera resumida. La vida, señoras y señores, es comunicación. Ésta es una buena referencia. También lo es decirlo cambiando los términos: la comunicación es vida. Cuando es en directo todavía nos adentramos más en las esencias relacionales, y podemos decir con toda claridad que el directo, que el directo comunicativo, es la misma vida.

