

A LA HORA DE ARRANCAR

QUÉ ES LO QUE HACE REIR A LA GENTE?

Qué es chistoso?

No dejo de sorprenderme de lo que la gente considera chistoso. Alguna gente se ríe de ver a alguien resbalarse sobre una cáscara de plátano. Alguna sólo se ríe si es Hitler el que se resbala sobre la cáscara de plátano. Así que, ¿qué es lo chistoso? Si alguien se ríe es que es chistoso.

Un público es capaz de reír ante cualquier cosa, o ante nada. Tratar de entender a un público es como cocinar una cena para la familia. Cocines lo que cocines, alguien odiará lo que le sirvas.

p. 2. He visto a tantos cómicos salir de escena después de haber hecho que el público se desbaratara de la risa y todo porque vieron a alguien en la tercera fila que no fue capaz de reírse del cuarto chiste. Toda la risa de una sala entera fue ahogada por el silencio de un hombre. Y no importa que este tipo no estuviera en el humor de reír porque acaba de perder a su familia entera y se detuvo a echarse el último tequila antes de suicidarse. Como quiera que sea, todavía nos echamos la culpa por no darle por su lado a todo el mundo, todo el tiempo.

Cree en ti mismo(a)

El manager Buddy Mora, descubridor de David Letterman e igualmente quien maneja a Robin Williams y a Billy Cristal, entre otros,

dice que: "no debes darle al público lo que *ellos* quieren: dales lo que *tú* les quieras dar. La mayoría de los comediantes bajan hasta el nivel del público para lograr que su trabajo funcione, pero de hecho lo que debes hacer es lograr que el público suba a *tu* nivel.

La primera vez que Morra vio a David Letterman, inmediatamente se dio cuenta de que David llegaría a tener su propio show, porque tenía su propia identidad. Morra siente que es eso lo que separa a los comediantes que son muy especiales de los que simplemente tratan de agradar. Tienes que creer en ti mismo.

Resulta difícil tragarse la idea de que no puedes lograr que todos te quieran. Esta cita vale la pena: No puedes o no podrás hacer que todos se enamoren de ti. Tienes que subir a escena con un deseo apasionado y con la intención de comunicar tus pensamientos y sentimientos, no solamente lograr hacer reír a la gente.

p. 3. Cinco grandes secretos para lograr que la gente ría

Secreto no. 1: No cuentes chistes.

La gente confunde el arte del **stand-up** con echar chistes. Cuando voy a una fiesta y le cuento a alguien que hago este tipo de comedia, irremediablemente dicen, "De veras...hágame un chiste". Cuando les digo que no sé ningún chiste, no entienden. "Pero, ¿tú haces **stand-up**, o no? Ahora, cuando voy a una fiesta lo que le digo a la gente es que soy secretaria.

Contar chistes es algo que pertenece a la vieja escuela.

"Dos judíos entraron en una cantina..."

La nueva escuela de hacer comedia es la comedia personal. Tu actuación tiene que ver contigo: los asuntos que sientes en tus entrañas, tu cuerpo, tu matrimonio, tu divorcio, tus hábitos de drogas..."

Trata de encontrar los chistes en una actuación de Sam Kinison. No hay.

"Si jamás considera Ud. casarse, señor, no más recuerde esta cara—¡ahhhhhhh!"

Sam se pone nariz con nariz ante el cliente y mete tremendo berrido.

El humor de Kinison proviene de que mantiene una actitud extrema sobre las mujeres, Vietnam, y sobre los niños hambrientos. Su actitud invariablemente enojada en extremo es el motor de su éxito.

Entre mis estudiantes, quienes escogen temas verídicos y hasta duros para ellos emocionalmente son mucho más exitosos que quienes escogen lo que les parece más o menos chistoso o extraño. De hecho, mientras más sincero el material, inocentón, mejor resulta. No sé muy bien por qué. A lo mejor porque se sienten tan felices de que no les esté sucediendo a ellos..

Paula Poundstone, la Sylvia Plath de la comedia, hace un buen trozo con su experiencia de suicida fracasada en el intento.

“intenté usar monóxido de carbono, pero mi edificio tiene un tremendo sótano así que se tomaba un buen tiempo. Tuve que traer conmigo una tonga de libros y alguna merienda. La gente pasaba y me tocaba en la ventanilla y me preguntaba, “Cómo va ese suicidio”. Y yo decía, “Bastante bien, gracias, hace rato comencé a sentirme con sueño.”

La profunda pena de Garry Shandling por los rechazos recibidos por parte de las mujeres lo han convertido en millonario de la comedia.

“rompí con mi novia. Se mudó con otro tipo, y yo no más hasta ahí aguanto...”

p.5

Uno de los principales errores de percepción sobre lo que resulta cómico proviene de entender que su fuente tiene necesariamente que ser alguien que está allá arriba en la cumbre de lo positivo, y en un humor muy acá arriba...Para nada...Es bastante más interesante contemplar a alguien en el proceso de lidiar con su problemas que no a alguien que aparenta una espiritualidad impecable y sabe-lo-todo. Te das cuenta de cómo es que no hay muchos monjes que sean comediantes de este género: Recuerda, mientras más miserable sea tu vida, más asegurada estará tu presentación. El truco es estar dispuesto a exhibirte a ti mismo.

Secreto no. 2: No hagas cuentos.

Los cuentos chistosos por lo general no funcionan. El error más común que cometen mis estudiantes cuando comienzan a salirse con ideas

para su presentación es decir cuentos verdaderos sobre algo "chistoso" que realmente sucedió:

"No, oye, chico, mira...que esto de veras que sucedió..."

Los cuentos pueden o no ser ciertos y sin falta terminan con

"Bueno, será que realmente habrías tenido que estar allí..."

Otro motivo por el que los cuentos no funcionan es porque los públicos que van a los nightclubs por lo general están medio borrachos cuando no borracho y medio, y tienen una capacidad de atención muy limitada. Cualquier rollo que se lleve más de cinco líneas sin que se produzca una "vuelta de tuerca"—**punch line**—va a estar en un aprieto.

Bob Fisher, del Ice House de Los Angeles y **booker** [quien cita a los artistas para sus siete clubs donde se presenta mucha comedia] no deja entrar en sus libros de cita a nadie que se pase más de tres a cinco líneas sin llegar al **punch line**... "Busco algo que siga el formato de **set-up/punch: preparación y vuelta de tuerca (o guamazo)**... porque necesito a un cómico que le dé al público un cierto número de risotadas por minuto..."

A menudo los cuentos no tienen buenos resultados también por aparecer narrados en tiempo pasado:

"Así que ahí me encontraba yo en la tienda por departamentos. Y esta señora se me acercó y me preguntó si yo trabajaba ahí. Así que le dije que "sí", y "todos los refris están siendo regalados hoy...No más siéntese y vea lo divertido que se va a poner esto..."

Veamos aquí el mismo material en manos de Bob Dubac, en el presente, no en el formato del cuento:

"Para divertirse uno un rato y despejarse, recomiendo ir a una tienda departamental y hacerse pasar por dependiente. Cuando alguien se le acerca y le pregunta a uno, ¿trabaja usted aquí? decirles que sí y que todos los televisores están de regalo hoy...Siéntense dispuestos a divertirse."

No te pongas a hacer cuentos. Lo cómico resulta de la forma en que uno considera los eventos más mundanos, como en el caso de las observaciones de Larry Miller sobre la cuerda del teléfono:

"Cómo diantres es que la cuerda del teléfono se enreda como se enreda...pero, ¿cómo? Yo lo único que hago es levantarlo, hablar y volverlo a colgar. Yo no lo recojo del piso, ni hago un enredo ninguno, ni mucho menos brinco por los aires dando vueltas con él antes de colgarlo."

Secreto no. 3. No trates de ser, o parecer, cómico.

"No es cuestión de actuar como un pendejo para que se rían de uno."

Anónimo.

p. 7

Si te dijera ahora mismo "Actúa de forma cómica", ¿qué es lo que harían? A mucha gente podría darle por ponerse a hacer muecas, saltar de arriba para abajo y de abajo para arriba u otras cosas que les podría acarrear que los metieran en el manicomio.

Ser cómico nada tiene que ver con actuar extrañamente o de forma insólita. Mientras más extraño parezca, menos la gente les va a entender, y nadie se ríe cuando tan sólo se siente confundido. Por muy excéntricos que sean, comediantes de la categoría de un Howie Mandel o de un Sam Kinison se esfuerzan tremendamente por comunicar sus ideas de forma clara. Actuar como un pendejo puede que parezca cómico si estás haciendo tu actuación ante un público de niños de cinco años, pero las actuaciones para los círculos infantiles no suceden muy a menudo y pagan bien mal.

Los novatos tienden a "tratar de resultar cómicos". No más ve tú a una noche de amateurs y obsérvalos. Un tipo se sube al escenario con la pretensión de ser muy acá, muy cool, vaya, muy de la onda... Echa su primera descarga, o línea, y nadie se ríe. Así que se esmera más para lograr resultar cómico. Ya habla más alto, da manotazos en el aire con las manos, se convierte en un tipo desesperado. De pronto presientes que si no te ríes, este tipo se va a ir a su casa y se va a matar y que tú serás culpable. No será de sorprender que a partir de este momento nada de lo que logre hacer dará el resultado que él persigue. Mientras más se desbarate porque lo encontremos divertido, más vas a estar diciendo: "Por favor, Dios, ¡que pare de una vez!"

Si entra en escena desesperadamente queriendo oír un ji ji y un je je o un ja ja, lo más probable es que no lo obtengas. No hay nada en este mundo que más mortifique a la gente que hacerse la idea de que estás buscando que te aflojen algo. Ya se trate del amor o del humor, es necesario que sea libremente otorgado. Al igual que la gente que más desesperadamente busca el amor y que acaba por vivir sola en Coatzacoacoas, los cómicos más desesperados por escuchar las risas acaban por seguir siendo empleados durante el día (como que no la hacen).

Secreto no. 4: Hay que ser serio

La comedia es algo muy serio.

El acto, presentación, perfecta es muy cómica para el público pero algo muy serio para uno, para el comediante. Imagínate, que eres una puta a la que se le paga... una prostituta de la comedia.

p.8 En otras palabras, al único al que le tiene que gustar es al que paga. Si resulta muy gracioso para ti pero no para tus clientes, no hiciste bien tu trabajo.

Un comediante que se siente comprometido con su actuación, puede lograr que su público se ría con sólo estar seguro de sí. En realidad, poco importa de lo que se hable. Sea que se discuta al Papa o que se hable de la papa, es el *compromiso* del comediante con su presentación lo que da resultado. El compromiso de comunicar algo, de hacer que las ideas lleguen, será suficiente para que tu motor funcione a todo dar. El deseo de comunicarte es la única motivación razonable para subirse uno en escena --jamás.

¿Por qué? Si *tú* no crees en lo que traes contigo, tampoco el público lo hará. El tema que escojas no tiene que ser nada serio, pero tu actitud sí. Platiques del amor o de la pelusa que trae pegada la ropa, háblale al público como si tus palabras tuviesen el poder de cambiar sus vidas. Don Rickles hace que la gente se desatornille de la risa con sólo hablar con intensidad en pura jerga incomprensible. Lo que le funciona es su actitud tan ultra seria sobre el sin sentido.

El cómico Steven Wright ha llevado la seriedad a nuevas dimensiones con tan sólo decir las cosas de forma totalmente carente de emotividad pero directa:

- D.10** Robin no improvisa durante la presentación, pero si analizamos de cerca, su presentación tiene un principio, una parte central, y un final, y cada sección está dividida en segmentos que siguen el formato *set up/punch*. Lo que lo hace brillante es su poder de hacer que cada sección parezca totalmente improvisada.

Este ejercicio te hará ver que una función de comedia es una sección o segmento de material altamente estructurado en el que cada actitud, palabra, gemido ha sido meticulosamente planificado. El análisis o estudio de material de probada efectividad puede ser una inestimable experiencia. Comprender lo que hace el otro te acercará a descubrir lo que es tuyo.

1. Graba a un cómico que realmente disfrutes. (Ve por la tele o renta una video que presente a tu cómico favorito.)
2. Ponlo una vez tras otra.
3. Escribe tus respuestas a algunas de las siguientes preguntas.
 - A.Cuál es la actitud emocional (i.e., ¿Está enojado el comediante? ¿O está frustrado? ¿Confundido? ¿Preocupado? etc...)?

- B. Haz una lista de temas sobre las que su presentación ha tocado (i.e., salir a pasear con alguien con quien existe un interés romántico (*dating*), el matrimonio, los restaurantes etc...)

p.11

- C. ¿Qué es lo que te gusta y/o disgusta del comediante?

D. Apréndete de memoria tres minutos de la función del cómico y dilo en voz alta.

NOTA: Jamás, nunca, *never*, repito, vayan a dar una función con el material de otro comediante. Este ejercicio está diseñado para ayudarte a reconocer en qué consiste, cómo suena y se siente un buen material. Presentar el material ajeno es robo y pronto te llevaría a dar a un lugar donde no quisieras tener que estar (n. de t., como sería la cárcel)..

Ahora... antes de mudarnos al terreno de cómo crear tu propia función, hay un diablillo por ahí del que aún tenemos que ocuparnos...

Cómo hacerle frente al miedo

“Recuerda, la comedia no mata”.

La gente me dice, “Yo jamás podría hacer *stand-up*. Me la pasaría muerto de miedo”. Así que, ¿qué hay de nuevo? Me encantaría que tales personas pudieran ver las miserables condiciones en que me encuentro antes de aparecer en escena. En todos los años que llevo haciendo este tipo de trabajo, jamás me he curado del miedo a entrar en escena. Lo mismo da que me esté presentando ante un grupo reducido, ante una multitud de miles de gentes que grita, o si sólo pienso en hacer mi presentación, aún sufro de terribles ataques de ansiedad. Me siento como petrificada y sé con toda seguridad que voy a perecer. Paula Poundstone, una comediante exitosa quien se ha presentado un sin número de veces en el show de Carson y en los especiales de HBO, p. 11 equipara al *stand-up* con un salto al espacio (*skydiving*). “La primera vez que salté del avión sabía que algo importante no había salido bien y pensé que iba a morirme. Y una vez que logré aterrizar sana y salva, lo primero que pensé fue que esto era exactamente lo que sentía cuando me presentaba en el *Tonight Show*”.

Desafortunadamente, no existe cura para ese pánico visceral que nos ataca antes de la zambullida en el escenario. Lo bueno es que no sólo desaparece en cuanto uno aterriza sobre el escenario sino que hay un modo de hacer que el miedo sea manejable y que este modo de hacerlo es legal.

Antes de haber yo aprendido a lidiar con mi miedo de forma exitosa, probé de todo para ponerle fin a mi pánico de presentarme. El alcohol y las

drogas eran un desastre. Hacían que se me olvidara mi función y que retuviese líquido en mi cuerpo.

Puede que no exista cura para el miedo pero hay formas de hacer que éste no eche a perder tu vida.

El truco de cómo hacerle frente al miedo es de seguirle a pesar de él. La primera vez que Arsenio Hall escuchó su nombre pronunciado sobre un escenario de comedia al vivo y al descubierto, anunciando su entrada, le entró pavor y salió corriendo por la puerta. A pesar de que su miedo persistía, encontró el valor de probar de nuevo. Años después llegaría a ser el principal de muchos clubes de primera categoría, llegando a hacer películas con Eddie Murphy, y a actuar como anfitrión de su propio *talk show* (shows en los que se platica de todo tipo de cosas).

Hacer comedia **stand-up** requiere de valentía. Es esto lo que separa a los hombres de los niños, a las mujeres de las niñas. Esto es a lo que comúnmente se le llama, poner la verga (o tus huevos u ovarios, o lo que sea que traigas) sobre la línea, con riesgo de que te la mochen.

El primer día de cada nueva clase (o grupo), le pregunto a mis estudiantes, “¿Cuántos de ustedes se mueren de miedo de subir al escenario?” La clase entera alza su brazo. Admiten que están aterrorizados. Quieren una cura. Yo no la tengo. Desilusionados, algunos estudiantes abandonan el curso. Otros quieren que se les devuelva su lana. Y los más valientes se quedan ahí mal que bien a ver qué pasa. Según yo lo veo, si a ti te gustan las montañas rusas, te va a encantar hacer este tipo de comedia. ¿Recuerdas? Te pones en fila y a medida de que la fila avanza comienzas a sudar. Se te ocurre que realmente fue una idea bien pendeja. Estás al frente de la línea. Te metes en el carrito que te va a llevar a la cima. Tu corazón no deja de latir. Podrías perecer. Te aterras, quieres escapar. El carrito comienza a moverse lentamente, arrastrándose interminablemente hacia la cumbre de la primera loma. Has dejado de respirar y de pestañear y entonces, wheeeee! Terminándose la vuelta, te bajas como si nada y ya estás que te mueres por volverte a montar.

La ciencia médica ha mostrado que el miedo y la excitación producen el mismo tipo de reacción física: chorrera. Las personas que no le hacen frente al riesgo acaban por vivir vidas muy aburridas. Quieren protegerse de sentir pánico o de sentir que están fuera de control. Y, sin embargo, es precisamente este sentimiento de encontrarse uno fuera de control lo que produce la excitación y logre que el público se entusiasme con la actuación. Las pocas veces cuando me subo a la escena sin sentirme intranquila al efecto, es cuando me preocupo. De tiro, el día cuando ya no me ponga nerviosa es el día cuando voy a dejar de hacer comedia para meterme en algo real y verdaderamente aterrador, como es eso de casarse.

Como se imaginarán, este crítico mío (Navajazo es el nombre que me gusta darle) no es el mejor compañero de cuartos que se quiera. Pero, al igual que mi sombra, estamos pegados el uno al otro. Me he dado cuenta, al fin, que siempre voy a tener a un crítico que habla para decirme que no soy sino lo peor de la tierra. Mi salvación ha consistido en dejar de pretender que ese crítico no existe. Ahora acepto a ese crítico y, de hecho, ya hasta me hacen gracia sus comentarios. Puedo garantizarte que cuando comiences a crear tu propio material, tu crítico va a brincarte encima rogándote desistir. Es aquí cuando la mayoría de la gente desiste. Antes de ponerte a escuchar, te recomiendo que hagas este ejercicio diseñado para controlar al crítico que hay en ti.

~~~~~

Cuando trato de ignorar a mi crítico, su voz sólo se hace más fuerte. Así que hago un trato con ella, con esa voz en mí. Le doy un tiempo sin interrupciones para manifestarse a condición de lo siguiente: Que se vaya de paseo a partir del momento cuando me pongo a crear. Y esto funciona. **ATENCIÓN:** Haz este ejercicio cada vez que te esté dando un ataque de ansiedad o que te entre un estado de incapacidad para escribir, que te sientas bloqueado.

*Primero, sácate a pasear al crítico que hay en ti.* Dejar que tu voz crítica se exprese plenamente puede liberar tu miedo y restaurar tu proceso creativo. Salte y date la vuelta alrededor de la manzana criticándote en voz alta, mientras caminas. (Procura hacerlo donde nadie te conoce, no vayan a pensar que estás tocado/a o que ya estás desauiciado/a.) Dale a esa voz crítica un nombre real. Que todo salga a la intemperie.

O: Puedes salir a dar la vuelta y hablarle en voz alta a tu crítico como si se tratara de una personita toda amedrentada. Asegúrale que todo va a ir de pelos. Ponte a negociar y lleguen a un trato –chantajéalo.

“O.K., Navajazo, me pongo a dicta, con tal de que primero me permitas terminar este capítulo. ¿Okay?”

He llegado a un punto tal que considero a mi voz crítica irrisoria –tal cual encuentro humorísticos a todos los psicópatas paranoicos.

Entonces, *dialoga con tu crítico*. Sacarlo del closet y llegar a conocerlo a plena luz, lo hará menos temible y, quizá, hasta te provea con material de comedia. Así que saca tu papel y lápiz. Ya es hora de escuchar lo que tu crítico tiene que decir. Durante un período de tres a cinco minutos:

- Apunta *todo* lo que dice, igual que un reportero que trabaje ante los tribunales de justicia –sin evaluar nada, sólo tomando nota de lo que dice.
- Apunta tu respuesta. Platica con el fascineroso. Para realmente poder distinguir entre ambas voces, escribe lo que dice tu crítico con la mano derecha y trata de escribir con la izquierda lo que dices tú.
- Vuelve a leer lo que apuntaste y pregúntate:

a. ¿Te suena familiar la voz de tu crítico? Si es el caso...¿a quién es que te recuerda? (a mi patrón, a una monja, a mi madre, a mi hermano etc...) Escribe tu respuesta aquí:

---

---

b. ¿Qué tipo de relación sostienes con tu crítico? (madre-hijo, padre-hija, tutorador-victima, maestro-estudiante, etc...). Apunta todos tus pensamientos. Algunos te parecerán vagos. No importa.

---

---

---

---

c. ¿Está siendo razonable tu crítico/a? ¿Alguna vez deja de meter la cuchareta? ¿Cómo razones con él/ella? ¿Cómo logras hacer que se calle? (Incluye lo que son beber y comer por si eso es en lo que consiste parte de tu anestesia.)

- 
- 
- 
- 
- 
- p. 18 El propósito de este ejercicio es soltar a tus demonios y ponerte *a ti* en control de tu proceso creativo. Una vez que nos hemos soltado y dejamos de luchar contra nosotros mismos, nuestro crítico interno puede proveernos con un precioso caudal de material. El próximo capítulo te mostrará cómo convertir a tu voz crítica en material de comedia.

## ***Resumen***

Recuerda estas reglas y habrás echado a andar por el buen camino:

1. Ten un propósito serio a la hora de hablar sobre la escena.  
Comprométete con tu material.
2. No *pretendas* ser chistoso.  
No esperes nada del público.
3. No cuentes chistes ni hagas cuentos.  
Sé tú mismo/a siempre.
4. Controla a tu crítico/a.  
Cuando estés espantadón/a, platica con tu crítico/a.
5. Relájate, suéltate...  
Diviértete.

Ahora prosigamos con la tarea de crear tu propia presentación a todo dar.

## TRAS EL MATERIAL

*“¿Podríamos platicar...?” “Por supuesto...pero, ¿de qué?”*

### ***Tienes toneladas de material: Tu vida***

No tienes que escudriñar en los periódicos para encontrar material. Todo el que vas a necesitar en toda tu vida se encuentra dentro de ti. No es asunto sino de descubrirlo, inyectarle enjundia y entregarlo tal cual. Incluso si jamás has estado sobre el escenario, estoy segura de que alguna vez has montado una presentación. Recuerdas la vez aquella cuando comenzaste a mal palabrear a tu ex, te metiste en tremendo rollo y pusiste a tus amigos a revolcarse de la risa. ¿O qué tal la vez cuando “mataste” en tu sesión de terapia, dale que dale sobre tu problema de gordura, o cuando pusiste al cartero a desarmarse de la risa con tus quejas motivadas por las cuentas que tenías que pagar? Todo eso puede ser material para tu presentación.

p.18 En este capítulo vamos a recoger tu material, tu material en bruto. En el capítulo 3 vamos a convertir este material en “rutinas” llenas de chispa. Así que, ¿cómo es que se arranca? La forma de comenzar a desarrollar tu material es encontrando

- --tu actitud
- --tus puntos (asuntos o temas)
- --y la conexión entre ambas cosas.

### ***Cómo dar con tu actitud***

*“Pero es que nadie me pela...”*

*—Rodney Dangerfield*

Cuando un cantante canta, pone de manifiesto sus sentimientos. Los comediantes de primera no se limitan a hacer chistes, los actúan con

actitud muy específica. La actitud es el palpar de lo que viene siendo el corazón de tu presentación. El material no puede ser neutral en términos emocionales. Tu tema te tiene que dar asco, dolor, emocionarte de veras, porque un público no reacciona ante las palabras sino que reacciona ante los sentimientos

Cada trozo, o segmento, de material sostiene una actitud específica, como "Me PREOCUPA ..." o "Me GUSTA...AMO..." o "ME CAGA QUE..." Lo que sigue es el resultado de sus sentimientos hacia su *manager*:

*"Detesto a mi manager. Se la pasa dándome consejos como 'Pónte una buena dosis de pintura de labios, vete allá arriba viéndote bien chula...' Bueno, digo, y qué pasa si lo que digo no resulta muy gracioso y todo me está saliendo de entre unas bembotas coloradotes. Sería algo así como si el pitcher más malo de la serie, para colmo, trajera florecitas pintadas sobre el guante.*

Lo que preocupa a la distraída Valerie Webber son cosas disparatadas, como:

*"Me preocupan las solapas. De pronto tienen un hueco para el botón, pero sin botón. Y para qué son esas muescas...si se juntan qué resulta de ello, algún tipo de caja? Quién (coños) inventó esta jodienda. Jean-Paul Sartre? Solapas, solapas, solapas! La vida no deja de constituir un gran misterio!*

Y a la estudiante Roseanne Daton le encanta ser Negra:

*"Me encanta ser negra porque esto hace que mis amigos blancos se sientan muy liberales. Me rento con ellos cada Día de Martín Lutero King como una ayuda visual al espectáculo. Me hace sentir muy especial, como si fuera la última pasita en el plato del cereal."*

No debe confundirse a la actitud con la persona. La mayoría de los comediantes mantienen una actitud distinta según el material y durante su función van a saltar de algo sobre lo cual están bien encojonados a algo de lo cual se sienten orgullosos y, de ahí, a algo que les preocupa.

Hablo de "persona" cuando el cómico mantiene una actitud o actitud emocional durante su función entera y todo el material está sujeto a ese gancho.

Por ejemplo:

Rodney Dangerfield--"Pero es que no hay quien me pele..."

Jay Reno--"Aquí les va algo bien mamón..."

Richard Lewis--"Es que suuuuufro..."

Cada "chiste" que cuentan ilumina su punto de vista. Siempre es fácil identificar a la "persona" de un cómico exitoso. Eso es lo que jamás queda en medias tintas...

*p.20 "Llamo a mi doctor. Le dije que tenía diarrea. Me puso en espera. La historia de mi vida...falta de respeto. Ni quién me pele..."*

--Rodney Dangerfield

*"Vi un anuncio bien mamón sobre un nuevo horno mejorado de microwave que puede tener una comida lista en diez segundos. ¿Será cierto que pueda haber gente que digan: Oye, ya llevo diez segundos en casa y dónde carajos está mi cena?"*

--Jay Leno

*"Cómo sufro...Debería producir un show en Radio City: La noche de las cien mil ansiedades ...Mi madre compró una antena satélite judía, recoge los problemas de las familias ajenas...Para la celebración de nuestros días más sagrados le compré una Menorah on a dimmer y un horno capaz de quejarse de sí mismo..."*

--Richard Lewis

Invertir en material para comedia antes de tener definida a tu persona es un reverendo gasto inútil de dinero. cuando los escritores de comedia crean material para otros actores, primero se tienen que familiarizar con la persona del comediante. Un material que resulta perfecto para Richard Lewis probablemente perecería en las manos de Jay Leno. Las gentes que se roba un material se equivocan cuando se roban las líneas del cómico sin su persona. Yo estaba dando una función donde se presentó un rubio de ojos azules quinceañero que se había aprendido de memoria



una presentación de Bill Cosby palabra por palabra. Por supuesto que fue un desastre. A pesar de que dio su material palabra por palabra, lo que faltó fue la actitud de Cosby: Su entusiasmo infantil por el mundo en el que habita. La gente que roba material está destinada al más soberano fracaso. Están evadiendo el verdadero trabajo de este tipo de comedia que consiste en penetrar en sí mismo para ir descubriendo la forma tan singular de entender el mundo que pueda uno tener de pronto.

Muchos estudiantes luego, luego quieren saber cuál habrá de ser su actitud. Desgraciadamente, tu actitud general, tu persona de la escena, no es algo que vas a poder planificar de forma consciente. Más bien, se trata de algo que evolucionará a medida de que vayas descubriendo tus puntos neurales, los *issues* que te identifican. Así que, por lo pronto, no te preocupes.

En el próximo segmento comenzarás el proceso de desenterrar muchos temas y de poner a prueba distintas actitudes.

#### **TÓPICOS (TEMAS)**

Cartas en cadena  
Mi podriata  
Barbara Bush  
La pelusa de la ropa  
Marcas en el hígado  
Ser un enclenque  
Tacos gratuitos  
Bikinis peludos  
El eczema de mi madre  
Mimos  
La gente que le quita la cubierta  
al dulce en el teatro

#### **ACTITUD**

AMOR  
AMOR  
ADORACION  
DE QUÉ PREOCUPARSE  
DE QUÉ PREOCUPARSE  
PARA SENTIRSE ORGULLOSO  
PARA ASUSTARSE  
PARA ASUSTARSE  
ODIO  
ODIO  
ODIO

## **Al escoger tus temas**

Los tiempos han cambiado algo desde los días de Lenny Bruce. Hoy por hoy, hay poco de lo que un cómico no pueda hablar sobre el escenario. Todos ya sabemos de lo que no se puede hablar en la televisión. George Carlin hizo una de sus rutinas sobre las siete malas palabras. Si sientes de a de veras, en serio, con relación a algo y hablas de ello con seriedad, comprometidamente, puedes hablar de lo que sea. No te pongas a ver si algún otro cómico ya está hablando de lo mismo. Adelante. Si te sientes incómodo en relación a algunos asuntos, evítalos.

La cosa es que te sientas cómodo y comprometido con tu rollo. Aquí van algunos puntos para guiarte.

### ***Temas que harán que te tiren piedras***

1. **Chistes racistas.** No le tires ni a los negros, ni a los judíos, ni a los hispanos, orientales etc... a menos de ser tú mismo negro, judío, hispano, oriental etc... El mundo no necesita más racismo del que tiene y no te hace falta que te rompan las narices. Esto incluye tirarle a los hombres si eres mujer y viceversa. En lugar de 'Las mujeres todas son castristas... (quieran o no quieran a Fidel) prueba con 'Las mujeres demasiado fuertes me asustan...' Expresar tus ansiedades en lugar de echarle pleito a los demás es mejor material para ti y te hace más simpático.

2. **Las enfermedades.** No uses ni el cancer, ni el SIDA, ni ningún otro tipo de enfermedad terminal, como tema, a menos de que andes tras un público deprimido y compungido.

**p.23**

3. **Imágenes crudas.** Evita crear imágenes gráficas relacionadas a cualquier tipo de sustancia saliendo de cualquier tipo de orificio. El público podría estar comiendo.

4. **Malas palabras.** Depende de por qué las estas usando. Cómicos tales como Kinison, Pryor, y Carlin las usan con buenos resultados, pero lo más común es que comediantes perezosos usen palabras fuertes porque no saben cómo hacer que algo resulte gracioso y piensan que las malas palabras lo van a ayudar. En muchos casos, comediantes sin oficio las usan para encubrir su falta de una pasión verdadera.

Una función desaliñada (esparcida de malas palabras no más porque sí) no es lo que te va a ayudar a conseguir trabajo. Los dueños de los antros nocturnos, tales como Jan Smith de Igby's Comedy Club, en Los Angeles, se sienten poco inclinados a darle albergue a funciones subidas de tono, sobre todo al principio del show, porque la primera establece el tono para lo que sigue al show y les hace más difícil a los demás lograr lo suyo a menos de irse por la misma vertiente. En lugar de usar términos literales que desentonan, animo a mis estudiantes que adopten mejor la estrategia de usar eufemismos (una expresión en lugar de otra... para que no suene tan mal...).

Jordan Brady tiene un trozo de material en el que ha sustituido un efecto sonoro por lo que sería la palabra fuck (que no necesita traducción: coger, singar, chingar, templar e tc...).

*“Lo único que me gusta de las películas pornográficas es una pieza musical de jazz de los años setenta (DICHOS CON RITMO DE JAZZ): ‘bau chick a boom bau’. Cuando escuchabas la música ya sabías lo que iba a suceder. La señora de la casa está sola, el jardinero entra a beber un poco de agua y... ‘bau chick a boom bau’ Podía haber tomado agua de la manguera, pero andaba tras un poco de: ‘bau chick a boom bau’”.*

La CBS usó este chiste en su programa matutino para mostrar la forma tan limpia de trabajar que tiene Jordan.

Las malas palabras pueden convertirse en muletas para el cómico huevón y desesperado. Pero si ése es tu estilo y no te interesa conseguir espacio televisivo, qué carajos, úsalas.

## **p.24 *Quién eres?***

Tu forma de armar tu presentación es descubrir cuáles son las cosas que realmente se mueven en:

- Tu ser *exterior* (apariencia física).
- Tu ser *interior* (asuntos personales, i.e., infancia, padres, escuela, relaciones).
- El mundo en el que vives (comentario social, la política etc...)

Los próximos talleres tienen que ver con tu proceso de identificar lo que son tus asuntos internos y externos. (Lo que son los comentarios sociales y políticos es un asunto mucho más difícil y será el tema del Capítulo 4.) Yo les voy a ir haciendo una serie de preguntas personales. Es esencial que digan la verdad. Un material fincado en la verdad ayuda a establecer una relación personal con el público. Más tarde, en el capítulo 3, vas a aprender a exagerar la verdad para que parezca chistosa, pero “por mientras”, basta con que resultes *honesto y creíble*. Lo de chistoso queda para después.

También voy a pedirte mucha información. Llena tantos ítems como puedas ya que desarrollar material es algo así como criar peces de pelea siameses... Tienen que poner dos mil huevos porque, de todos,

sólo diez van a sobrevivir. No trates de resultar chistoso de inmediato. No te juzgues a ti mismo, simplemente sigue las instrucciones.

## ***Aspectos negativos de la personalidad.***

¿Existe algún aspecto de tu personalidad que te produce bochorno?  
¿Posees alguna característica psicológica o defecto de carácter, o debilidad que tratas de esconder? ¿Algo que realmente no quisieras tener que confesar durante una primera cita? ¿Eres un obsceno tragón? ¿Un fracasado? Un atorrante egoísta?

Aspectos negativos en apariencia pueden ser terreno para la proliferación de buen material. Jack Benny armó todo su número alrededor de ser gandaya (chcap --lo contrario de ser espléndido). Muchos cómicos varones hablan de ser unos *fracasados con las mujeres*.

***“Tengo un bajo nivel de auto estima. Cuando estábamos juntos en la cama me ponía a fantasear que yo era otra persona”.***

**—Richard Lewis**

No hay quien deje de exhibir alguna característica personal socialmente inaceptable. Mientras más nos abochorne, mejor es la comedia que de ella se desprenderá. La gente entra al club y paga un mínimo de dos tragos por escuchar decir cosas que sólo piensan. Lo que resulta ser un comportamiento (in?)aceptable en la vida real, es perfectamente aceptable sobre el escenario.

***“Pensé tener PMS —síndrome pre- menstrual. Pero mi médico me dijo, ‘Tengo buenas noticias y malas. La buena es que no padeces del síndrome del padecimiento pre-menstrual. La mala noticia es que eres una hija de la chingada’”.***

**—Rhonda Bates**

No olvides que tus rasgos negativos tienen que resultar verisímiles. El público no va a tragarse que un tremendo cuero de hombre se ponga a quejarse de su escaso poder de seducción con las mujeres. Ni se va a tragar que una mujer flaca se venga a estar quejando de lo gorda que está como no sea que lo haga con cierto sarcasmo. Aún cuando te percibieras a ti mismo/a como gorda o fea, a menos de que los demás también lo



## Taller no. 4

**777777777777777777777777777777777777777777777777777**

### RASGOS SINGULARES

¿Hay algo en ti que te hace especial, distinto, único, singular... que te destaca? ¿Tu ocupación es poco usual? La estudiante Belinda Ware ancló su presentación, en su peculiar forma de empleo:

*"Cavo fosas en el cementerio. No es tan malo como suena. Por lo menos los clientes no son contestones".*

La estudiante Joan Gibson fue conductora de camión (no de autobuses sino de "troca"):

*Alguna gente piensa que nosotras las mujeres no podemos conducir camiones. Pues fíjense que soy capaz de cambiar de velocidades, retener la meada durante tramos de quinientos kilómetros y sufrir que me crezcan almorranas tan grandes como las del otro cuate, así no más!*

**¿Tienes una religión algo estrafalaria?**

***“Contarles a los padres que uno quiere hacerse comediante ya de por sí está duro, sobre todo si son mormones.” \* Recuerdo haberles sentado y comenzado a decirles, “Miren, mami, papi, mami, mami, mami... [\*Los varones mormones pueden tener varias esposas, cosa poco usual en Estados Unidos.]***

**Dave Markwell.**

¿Se encuentra uno afectado por algún impedimento? Katherine Buckley, quien padece de una deficiencia auditiva, entró en las semifinales de una competencia entre cómicos la primera vez que subió a un escenario, en parte porque su material tenía que ver honesta y abiertamente con su impedimento, al mismo tiempo que le daba un giro especial a un asunto que pertenece tradicionalmente a la comedia, el de las citas románticas.

***"Llevo dos años sin una cita con un chico, pero nada quita que a lo mejor sea que no he oído sonar el teléfono".***

¿Acaso no habrá algo especial en tu familia?...La estudiante Linda Adelman hizo girar su función alrededor de un tema que viene de lo que es el azar, que sus padres son sobrevivientes del Holocausto.

*"Así que yo los quería complacer, pero por mucho que limpiara mi casa, cuando llegaban las primeras palabras que oía de mi padre era: ¡Huelo el gas!"*

**El cómico Blake Clark se apoya en ser veterano de Vietnam:**

*"Estoy escribiendo un libro sobre mis experiencias durante la Guerra de Vietnam que se llama 'Una gula a los bares y tavernas de Montreal'";*

¿Tienes alguna característica o rasgo singular, especial, que te destaque?  
Si es el caso (como há de serlo, dice la traductora)escríbelo aquí merito:

Si no tienes ningún rasgo muy peculiar, ni te preocupes –no más sigue con lo que seguimos a continuación: El Taller no. 5.

## *Taller no. 5*

777777777777777777777777777777777777777777777

### *El ser exterior*

Un modo bien bueno de comenzar tu función es riéndote de lo más obvio para todos que es cómo te ves. Eres flaco, gordo, étnico etc... Puede ser algo tan sencillo como tu pelo. Uno de mis estudiantes tenía una abundante cabellera. Salió al escenario, se detuvo un momento y, entonces, con una cara bien seria dijo:

**“; Como detesto mi pelo!”.**

Hizo que la sala entera se atacara. Ni chiste, ni *punch* (vuelta de tuerca), simplemente la verdad expuesta sin disimulos con una actitud muy honesta de "No lo aguanto. Lo detesto. Lo odio."

Otro estudiante padecía de la apariencia de ser un medroso. Sus primeras palabras cuando subió al escenario fueron:

*"Okay. Lo admito. No soy sino un soberano pendejo..."*

Y entonces arremetía con una actitud de "Me siento orgulloso..."

*"¿Quién si no te llevaría al aeropuerto a la una de la madrugada?"*

Otro estudiante tenía un aspecto de matona que ¡vámonos! Era una "guardiana de la seguridad" que pesaba sus doscientas libras (ciento y tantos kilos) y una cicatriz fresca aún de una cuchillada atravesándole más de la mitad de un lado del rostro. Sus primeras palabras después de mirar a su público durante un minuto entero eran:

*Bueno, confieso que no soy ninguna puñetera debutante.*

Su actitud era de "Estoy bien encabronada..."

Otros puntos pertenecientes al ámbito del "ser exterior" que me han llegado gracias a mis estudiantes incluyen: "Soy japonés..."; "Tengo los hombros muy anchos..." (un estudiante con tremendas hombreras); "Soy marimacha..."; "Soy negro/a..."; "Soy de mediana edad..."; "Sufro de una desventaja (o "Soy minusválido."); "Soy alto..."

Ahora les toca su turno a ustedes. ¿Qué es lo primero de ti en lo que alguien se fija? ¿Hay algo tuyo que se nota visualmente, pero de inmediato? Si no lo sabes, pregúntaselo a tus cuates, amigos, o extraños que encuentras en la calle. Los desconocidos son la mejor fuente de información ya que en eso consiste un público, en ser un grupo de desconocidos. Sea lo que sea, *tiene que ser la verdad y tiene que ser algo muy obvio.*

**p.30** Aquí les van más ejemplos de mis estudiantes: gordo, flaco, mucho pelo, mucha cabeza, mucha nariz, *sexy*, precioso/a, mal vestido/a, negro, caucásico, latino etc...



*Escribe aquí tus respuestas:*

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

Estos rasgos exteriores no parecen muy graciosos ahora, pero serán el trampolín para el material que aparece en el Capítulo 3.

Si este taller sobre tu ser externo no te ha dado ningún material aún, no te preocupes. Muchos de mis alumnos tampoco tienen rasgo físico alguno sobre los que pueda haber de qué reírse.

## ***Un día en la vida de tu ser interior***

¿Con qué cuestiones de naturaleza personal estás lidiando en estos momentos? ¿Qué te preocupa? ¿Qué te asusta?

A medida de que transcurra el día, ve observando cuáles son los pensamientos que repetidamente atraviesan tu mente. Fíjate en lo que tu mente parece demorarse. ¿De qué relaciones? ¿Mamá? ¿Papá? ¿El contador? ¿Tu perro? ¿Qué es lo que te fastidia? Los asuntos viscerales para mis estudiantes van desde la guerra nuclear hasta los moretones causados por los besos más devoradores. Lleva contigo siempre una libretita. No te conduzcas como un censor, no juzgues nada, tan sólo fíjate en lo que piensas y anótalo.

Un momento espléndido para hacer esto es cuando te despiertas por la mañana. Constató que mi escritura no está tan restringida cuando me dedico a ella primera cosa por la mañana. Y quiero decir *la primera cosa* antes de haber salido de la cama ni haberte tomado la primera taza de café. Pon este libro y lápiz al lado de tu cama. Si no puedes funcionar sin haberte tomado una taza, entonces prepáralo desde la noche antes y mételo en un termo para que se mantenga caliente. Cuando hagas este ejercicio te vas a sorprender de lo que puede brotar de ti:

*"Detesto la pelusa que se le pega a la aguja de los discos, boletos del estacionamiento, del circo..."*

*"Me asustan los palitos para limpiarse uno dentro de las orejas, los aeroplanos, la oscuridad, morirme..."*

*"Me preocupan los alimentos con ojos, envejecer, que el rostro se me estruje..."*



777777777777777777777777777777777777777777777

*Las cosas que te hacen cuis-cuis  
en el culito...(porque te dan miedo)*

Me da un susto de aquéllos, me pone a temblar, me provoca un ataque cardíaco, me hace cuis cuis en el fonene de tanto lo que me asusta...

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_



puedas a tu grabadora o escribiendo rápido, dejándote a ti mismo/a enojarte, preocuparte, asustarte, enorgullecerte. Exagera tus emociones.

¿Estas incómodo por el curso de tu vida amorosa? Ve y gritaselo, delirante, a tu grabadora o apúntatelo todo de cómo y por qué tu vida amorosa te hace rabiar. Pregúntate, "Por qué es que esto me fastidia tanto y cuál sería una solución chistosa?" Deja que la cosa fluya. Por ejemplo:

***"Me reemputa estar soltera. Cómo es posible que todos los príncipes con los que salgo resultan ser unos sapos. Me jode ver cómo las mujeres a los treinta años comienzan a pensar en tener niños y los hombres a la misma edad están pensando en comenzar a salir con niñas. Me da rabia Florence Henderson. No sé por qué me paso las noches despierta pensando en ella – será porque parece tan normal. Me ataca no ser normal. Que en lugar de tener a mis dos hijos y un esposo, tengo dos gatos y un perro. Qué es lo que pasa, está mal, acaso, que una mujer prefiera quedarse en casa en compañía de su perro a salir con un hombre? No sé, a lo mejor so bi-especie (en lugar de bisexual, n. de t.) Deberían publicar un libro bajo el título de Mujeres que aman demasiado a sus perros ..."***

Date la oportunidad de realmente actuar tu actitud. Atórale. Ponte intenso. Apasionate. No trates de ser chistoso. Grita y patalea sobre lo que se te ocurra sobre el rollo. No pienses más de la cuenta. Cuando ya no sepas que más decir, sigue con, "Odio, me reemputa, me ataca, me encabrona (lo que sea) una vez tras otra. Lo mejor suele brotar justo cuando ya no sabes qué más decir. Si hay algo que te *preocupe*, deja que todo quede dicho:

***"Me preocupa haber llegado a los treinta y tantos...No más, me preocupa hacerme vieja. Aunque jamás imaginé que tendría que preocuparme por envejecer puesto que jamás conocí a nadie llamada Judie que fuera vieja. Es la verdad. A lo mejor algo le sucede a las muchachas con nombres jóvenes como son Debby, Judy y Susy. A cierta edad te obligan a cambiártelo a Doris, Edna, o Myrtle. Me preocupa. ¿Cuándo es que sucede esto? ¿Cuándo es que uno se hace viejo? Me preocupa que un buen día me voy a despertar y por mucho calor que esté haciendo voy a necesitar ponerme un abrigo. Me preocupa hacerme viejo y empezar a poner botellas con caramelos por toda la casa. Me***

*preocupa desarrollar un deseo incontrolable por ser dueña de una cartera hecha de plástico negro. Me preocupa que, un día, me voy a subir al carro sólo para descubrir que el timón me queda demasiado alto. Me preocupa que...etc..."*

**p.36**

Por ahora, no te preocupes sobre lo largo o chistoso que está tu material, o no lo está. Ponerte a gritar a lo loco es una técnica para lograr sacar de tu fuero interno ese material que llevas en ti y poder trasladarlo al papel. Una vez que tu material ha salido, puede ser seleccionado y desarrollado según las fórmulas que aparecen en el próximo capítulo.

### **p. 36 Contrastar las actitudes**

Una forma efectiva de crear material es utilizar la actitud opuesta en la presentación de tu rollo y hablar sobre él con una burlona insinceridad o afectando un cotorreo burlón. No resulta muy gracioso decir "Soy un tipo de lo más salvaje y loco que pueda haber..." Pero cuando Steve Martin pronuncia esas palabras con una actitud fuerte, hace que la casa se venga abajo. Y entrega esa información con un compromiso exagerado.

David Letterman ha hecho toda una carrera con esta técnica de la hipocresía sarcásticamente burlona:

*"O, sí, cómo no, tenemos un show tan grande esta noche, tan super, que uno como que ya presiente que algo muy especial va a suceder esta noche."*

En mis clases, cuando un estudiante se traba, le sugiero que le peguen o que introduzcan una actitud poco probable a su rollo y que hablen sobre él usando esta técnica de la hipocresía burlona. Por ejemplo, una estudiante tenía en su lista de las cosas que odiaba el ser soltera. Cuando se puso a despotricar sobre lo mucho que detestaba ser soltera, parecía que estaba respingando y quejándose. El material tuvo éxito una vez que cambió la actitud del odio a una de amor y que la comunicó con la técnica de la hipocresía burlona:

**p.37**

*"No, hombre, si a mí me encanta, me fascina, adoro... adoro... adoro...ser soltera! Es tan divertido una misma ponerse el brazalete. Y me cargo unos hobbies bien fascinantes, como es el macramé o elaborar un edredón con los viejos trozos de material que se usaban en la cocina y que servían para sostener los trastes calientes."*



Me enorgullece            estar absorto en mí mismo  
PORQUE:                No tengo que pretender interesarme en nadie más.

Me enorgullece            estar más tostado que nada.  
PORQUE                Me dan una beca para la terapia.

Me enorgullece            ser un dejado.  
PORQUE                Me ahorra ser un adicto al trabajo.

Ahora haz tú la prueba.

Toma de las listas que hiciste en los Talleres nos. 3 y 4 y pon aquí las respuestas interesantes. Usa tanto tus rasgos de personalidad negativos como tus características singulares. Recuerda, más nadie que tú va a ver lo que has escrito por lo tanto no hay respuestas correctas ni incorrectas.

1. Me enorgullece \_\_\_\_\_

PORQUE \_\_\_\_\_

2 Me enorgullece \_\_\_\_\_

PORQUE \_\_\_\_\_

**p.40** 3. Me enorgullece \_\_\_\_\_

PORQUE \_\_\_\_\_

4. Me enorgullece \_\_\_\_\_

PORQUE \_\_\_\_\_



---

---

5. Me enorgullece \_\_\_\_\_

PORQUE \_\_\_\_\_

---

---

---

Ahora, prueba a despotricar usando la actitud de "Me enorgullece" con tus rollos, asuntos, temas, items. Imagínate que le estás platicando a alguien. Practica hablarle sobre tu asunto como si te estuvieras defendiendo ante esa persona. No es necesario que uses la expresión "me enorgullezco". Basta con que lo sientas. Por ejemplo, "Soy un enclenque, o un intelectualoide insoportable! se convierte en algo así como, "Bueno, okay, pues soy un enclenque insoportablemente intelectualoide". Y entonces te defiendes a ti mismo señalando todas las ventajas habidas y por haber de ser un intelectualoide enclenque e insoportable, tal como lo hiciera mi estudiante Steve Guentner:

---

*"No me avergüenzo para nada. Los intelectualoides tienen muy buenas cualidades. Favorecemos la economía. Quién si no ellos compran todas esas calculadoras, calcetines blancos, lentes, protectores contra los derrames de tinta en los bolsillos de las camisas, camisas a cuadros, reglas de cálculo, computadoras, videos de Star Trek, libros de ciencia ficción y: ¿quién más paga, además, sus violaciones de estacionamiento a tiempo? Los muy simples de los intelectualoides. Ellos cumplen con servicios muy valiosos. ¿Quién si no uno de ellos va a ser candidato para la presidencia? ¡Un intelectualoide comebolas! Quién te va a llevar al aeropuerto a las tres de la mañana. Sólo un intelectualoide bien pendejo como éste que están viendo ustedes!"*

#### 41. Mezcla y junta cabos

Prueba a mezclar y empatar cierto número de tus rollos con actitudes o actitudes improbables o poco usuales. Si eres un chavo, "adorar a las gordas" resulta mucho más interesante y simpático que "detestar a las gordas". Si eres hembra, y un asunto de preocupación son tus muslos, por ejemplo, prueba la poco probable actitud de *amar*.

*"Adoro mis muslos. Me mantienen calentita en invierno y si por casualidad me encuentro atascada allá por el Artico, pueden mantener bien abrigaditos a muchos juntos. Los amo. A los hombres les gustan las mujeres de muslos gordos. Sí, así es...Les da algo a lo cual aferrarse..."*

Muy amenudo mis estudiantes tienen respuestas típicas en su lista de fobias, como es "Detesto hacer la fila..." o "detesto que me pongan una infracción". Y qué? Eso probablemente te llevaría a un callejón sin salida no tan cómico que digamos. Pero ahora, voltéala y dí "Me encanta recibir infracciones" y entonces mira cómo se despliega el potencial humorístico:

*"¡Me encanta que me levanten infracciones! Será que me gusta que un tipo con una pistola a la cintura me preste alguna atención. Me hace sentir que alguien se está fijando en mí. Me paso el día arreglándome, emperifollándome, y entonces salgo a correr por las calles a toda velocidad. Y ya conocerán la emoción que se siente en el momento de ver aparecer esa luz roja en el retrovisor... El corazón se me sube a la garganta y me atraganto. Es mejor que el sexo.*

p.42 Taller no. 12

777777777777777777777777777777777777777777777

## *Mezclar y aparejar actitudes*

Como práctica, haz la prueba de ponerte a despotricar a lo necio sobre los siguientes temas por medio de actitudes atípicas.

1. *Odio a las mujeres, los hombres, el sexo.*
2. *Me asustan las presillas*
3. *Me dan qué pensar los futones.*

Si estás teniendo dificultades para sacar de ti este material bruto que llevas dentro, no te achicopiles (*don't worry*). El bloqueo del escritor lo conocen los mejores. De lo que se trata es de una resistencia por parte del subconsciente de hacerse consciente. Yo ya me he hecho a la idea de que simplemente hay momentos cuando no existe en mí la posibilidad de crear. La buena noticia es que más tarde o más temprano dicho bloqueo se desvanece. Así que no te esfuerces más de la cuenta. Suave contigo mismo. El proceso de escribir este género de comedia **stand-up**, de párate y avienta el hueso, es un proceso que requiere de ir paso a paso.

7777777777777777777777777777777777777777777777777777

Lo más probable es que, entre todo tu parloteo, no falte material rescatable.

- 35

alguien reaccione a tu material te ayudará a aprender qué es lo que resulta cómico y te animará a desarrollar más material. Además, el tener a alguien delante de ti mientras practicas es un paso crucial en la dirección de plantarte ante un público.

3. Prueba tu material con tus compañeros de oficina, amigos, o con tu cartero. Advertencia: Nunca le dejes saber a la gente que estás usándola como conejillos de indias. Nunca les digas primero: "Oye, ¿esto que te voy a decir te parece chistoso? Porque entonces no les va a parecer chistoso. Intercala tu material en la conversación. El mejor lugar es en un bar o lugar donde la gente no sabe nada de ti.

La estudiante Jennifer Heath probó un material en la lavandería:

*"Me preocupa la pelusa que se adhiere a la ropa. ¿De dónde es que sale? Yo lavo la ropa una vez tras otra, y siempre hay pelusa, pero mi ropa no se va poniendo más chica. Y ¿cómo y por qué es que aunque la ropa es de todos los colores, la pelusa siempre es gris?"*

4. Si alguien se ríe, escribe palabra por palabra qué fue lo que dijiste para que luego lo puedas recordar tal cual consiguió la risotada. Y felicidades. Ya tienes lo primero que vas a intercalar en tu presentación.
5. Si nadie se ríe de nada, prueba con distinto material o consígúete otros amigos. Hagas lo que hagas, no te des por vencido.

Recuerda que, cuando los públicos ven a un cómico hacer cinco minutos en Johnny Carson, lo que no ven es todo el material que tuvo que tirar por la borda. A veces hay fragmentos de una idea en algunos de tus desvaríos que puedes usar en alguna otra parte. El cómico Jerry Seinfeld dice que mucho de su material procede de rutinas que acabó por echar al W.C. Con suerte, una hora de despotricar te rinde tres minutos de material utilizable.

## CÓMO HACERLE PARA QUE TENGA CHISTE

### *Las Fórmulas*

Hasta ahora has grabado algunos arranques y desvaríos y has comenzado a probar tu material. Lo más probable es que algo de él haya provocado risa y que una parte no obtuviera ninguna respuesta...un silencio pétreo. También vas a encontrarte con que material que logró hacer reír en un momento dado no obtuvo respuesta cuando volviste a hacer la prueba. No te asustes. En este capítulo vas a aprender a moldear y a agenciar tus arranques y desvaríos para que se conviertan en material de comedia de lo más profesional que puedas desear, y ello como resultado de haber utilizado fórmulas específicas del oficio del género de comedia en cuestión.

A lo mejor ya estás diciéndote en voz baja a ti mismo: "Por qué no me facilitó las fórmulas para empezar, y ya estaríamos bien entrados". Buena pregunta.

Pues he descubierto que un material armado exclusivamente a partir de fórmulas suena agenciado, desangelado (sin ángel, sin *soul*), y no resulta muy chistoso que digamos. Falta el apasionamiento. Y la pasión es lo que va en primer lugar. La pasión es lo que provee la locomoción, la inspiración de permitirte navegar con soltura a través de toda tu función.

p.46

La pasión revela tu esencia —dice quién eres realmente. Pero la pasión y el talento no bastan. Tienes que hacer que tus ideas sean comprensibles y comunicárselas al público.

Con esto en mente, ya estás listo para aprender las fórmulas que te van a ayudar a moldear y a estructurar las ideas para que los públicos entiendan exactamente qué es lo que estás tratando de comunicarle. No puedo decirte con plena seguridad qué es lo que hará reír a un público, pero puedo decirte con seguridad que un público no va a reírse de algo que no sea capaz de comprender. Recuerda que la mayoría de la gente que se encuentra en una cantina está bebiendo. Mientras que tú te encuentras sobre el escenario con un material que para ti es perfectamente

## ***En resumen***

Hasta el momento esto es lo que has hecho y que ya tienes:

- Has hecho listas de temas.
- Desarrollado actitudes para tus temas.
- Desarrollado actitudes contrastantes para tus temas.
- Has grabado tus peroratas y desvarios
- Has trabajado con un cuate en el oficio de hacer comedia
- Puesto tu material a prueba ante amigos o desconocidos
- Apuntado el material que ha provocado que alguien se ría

No dejes que se pierda nada de tu material que ya está escrito o grabado. En el próximo capítulo vas a aprender fórmulas para convertir el material en bruto, que ya has recogido, en "rutinas" humorísticas capaces de matar de la risa a cualquiera.

comprensible, como lo sería para tu madre, para tu sastre, lo que te tienes que preguntar es si va a parecerle claro a un tipo con aquello parado y un par de margaritas en proceso de digestión y cuyo único interés es ver a quién se va a coger esa noche.

**Setup/Punch** (La *“preparación”* inmediatamente seguida de *“la vuelta de tuerca”* o *“el guamazo”*, --abreviados en algunos lugares como *setup-punch*).

Todo material de **stand-up** se tiene que organizar siguiendo el formato del **setup/punch**. Pongamos que estás narrando un cuento, una aventura humorística, dando una lectura de poesía, un discurso, de acuerdo: pero eso no es **stand-up**. Esto último es una forma muy específica del ámbito del espectáculo que consiste de una colección de entradas o preparaciones (**setups**) inmediatamente seguidas de una *“vuelta de tuerca”* que es cuando la gente se ríe. Lo primero introduce o prepara lo segundo.

**SETUP:**

*“Mi madre es una judía típica. Una vez la llamaron de jurado. La devolvieron para la casa”.*

**PUNCH:**

*“Se empecinó con que ella era culpable”.*

--Cathy Ladman

p. 47

El **setup** es la parte no chistosa del chiste. Es la parte informativa del chiste que presenta el tema.

**SETUP: (INFORMACIÓN)**

*“En mi gimnasio tienen barras de peso libres (gratis)...”*

**PUNCH: (REACCIÓN EXCÉNTRICA)**

*“Así que me las llevé a casa”.*

--Steve Smith

El **setup** crea anticipación. El **punch** entrega las carcajadas.

**SETUP:**

*“Ando metida en la onda de la esclavitud judía...”*

**PUNCH:**

**"Eso es como andar con todo tu dinero invertido en una cuenta del IRA".**

**—Noodles Levenstein**

Incluso cuando no se trata sino de una sola línea se da el *setup* y *punch*.

**SETUP:**

**"...Salía ser virgen, pero le he dado de baja a eso..."**

**PUNCH:**

**"...porque, la verdad sea dicha, que no reditúa..."**

**—Marsha**

**Warfield**

**SETUP:**

**"Si los ciegos usan gafas de sol..."**

**PUNCH:**

**"¿Por qué los sordos no usan orejeras de lana?"**

**—Spanky**

**SETUP:**

**"Soy un amante de primera..."**

**PUNCH:**

**"Apuesto..."** (= "I bet," pero en español también significa bien parecido ..lo cual permite un juego de palabras no existente en inglés..)

**—Emo Philips.**

Una entrada bien lograda seduce al público para que te siga. Una buena vuelta de tuerca obliga al público a reaccionar. Aquí, Rita Rudner prepara el golpe de la risa por medio de una pregunta dirigida al público que hace que éste acuda a su ruado:

**SETUP: (PREGUNTA)**

**"¿Por qué las mujeres andan por ahí con perfumes que huelen a flores?"**

Entonces su vuelta de tuerca, o **punch line**, consiste en la inusual reacción al **setup**:



*“A los hombres no les gustan las flores. Yo me he estado poniendo un aroma sin igual. Su nombre es: “El interior de un carro nuevo”.*

Emo Philips consigue la atención del público con un setup que conmociona:

**SETUP:**

*“Probablemente el momento más duro de la vida ocurra cuando se ve uno forzado a matar a su amante porque éste es el mismísimo diablo...”*

**PUNCH:**

*“Por lo demás, ha sido un día sin igual...”*

**p.49**

Y lo que es más importante aún, la vuelta de tuerca establece un contraste con la entrada o preparación por medio de la sorpresa.

**SETUP:**

*“Soy un cuadrisexual...”* (quadrsexual).

**PUNCH:**

*“Esto quiere decir que hago lo que sea con quién sea por cuatro pesos”.*

--EdBluestone

Un golpe sin la preparación debida es algo así como el sexo sin ningún prelude. Imagínate que se te antoje besar a alguien. Un amante sin experiencia se lanza sin preparar al objeto de su deseo para lo que se le viene. Un pretendiente más confiado primero prepara la situación —a lo mejor, tocándole la nuca con la punta de los dedos (o de su belfo, dice la traductora). Entonces, quitándoles a ambos los lentes que llevan puestos, se le acerca muy despacio al pretendido/a oscuro objeto de su deseo y sólo a partir de ahí...plantarle el beso.

Habrás notado que los chistes de más arriba no contienen actitudes específicas como “Odio, me purga...” o “Me siento orgulloso...” etc... Cuando estás en la tarea de refinar el material para que respete el formato del setup/punch, la mayoría de los cómicos profesionales van a presentar su actitud en lugar de comunicarla de forma explícita. Por ejemplo, la actitud de Rudner en relación al segmento precedente podría ser “Odio a las mujeres que usan perfumes que huelen a flores...” La actitud del chiste de Bluestone podría ser algo así como, “Me siento orgulloso de ser



Para mi estudiante Nancy Wilson, no hay nada de chistoso en sus ataques de alcoholismo.

**p.51**

**SETUP: (INFORMACIÓN)**

*"Bebía porque no estaba casado..."*

**PUNCH: (EXAGERACIÓN)**

*"...Y después bebía porque estaba casado..."*

**SETUP: (INFORMACIÓN)**

*"...Entonces me dio por beber porque no encontraba a mis hijos..."*

**PUNCH: (EXAGERACIÓN)**

*"...y entonces bebía porque los había encontrado"*

**SETUP: (INFORMACIÓN)**

*"En cuanto dejé de beber me enteré de que tenía un hermano/a gemelo/a. Yo no lo sabía"*

**PUNCH: (EXAGERACIÓN)**

*"Pensé que lo que sucedía es que me la pasaba viendo doble..."*

Resulta cómico ver a alguien tan entrado con sus pugnas y asuntos de importancia. Por lo pronto, es posible que no estés capacitado aún para analizar tu material. Para descubrir cuáles son tus líneas de fuerzas, las que asestan el golpe, tienes que estar dispuesto a probar tu material en los demás. Recuerda, no les dejes saber que estás probando tu material. No más ponte de pronto a platicar con tu peluquero/a:

**SETUP: (INFORMACIÓN)**

*"No, es que no sabes como odio mi pelo. La otra noche en una cita con mi novio parecía yo algo salido de un sueño preraphaelita (de Rafael, el pintor, n. de t.)."*

**PUNCH: (EXAGERACIÓN)**

*"...Me desperté al día siguiente y era la mismísima estampa de Don King."*

—la estudiante Mary Edith Burrell

### SETUP: (INFORMACIÓN)

**"Odio los lavados vaginales de sabor..."**

**PUNCH: (EXAGERACIÓN)**

*"Si se supusiera que yo debía oler como una fresa, habría nacido en una cesta con una cosa verde creciéndome en la cabeza..."*

### La estudiante Jennifer Heath

Mantén una grabadora en el bolsillo y llévala contigo donde quiera que vayas. Y quiero decir *donde quiera que...* Incluso en medio de estar haciendo el amor, a los cómicos se les conoce por interrumpir lo que sea con un, "*Espérate que esto no puedo dejarlo de apuntar...*"

Préstale atención a tu cinta. Donde la gente se rió, ahí está tu guamazo, tu golpetazo...tu "ahí te va..."

## Taller no. 15

*7777777777777777777777777777777777777777777777777777777777*

## Las líneas de poder

Escucha tu grabación y pasa a máquina, a doble espacio, por lo menos tres páginas de tus arrebatos y delirios. Subraya todas tus líneas de poder, las que hacen reír, las del guamazo. Entonces, sigue leyendo...

### ***Cómo ir moldeando tu función para que se ajuste al formato del Setup/Punch***

***"Jamás imaginé que esto iba a ser tanto trabajo. Vivía bajo la impresión de que la comedia se suponía que fuera diversión."***

Aquí es donde mis estudiantes por lo general deciden que mejor abandonan el curso.

Lástima que escribir comedia no sea tan fácil asunto como parece ser cuando nos ponemos a disfrutar del viejo show Dick Van Dyke por la tele. Sally, Rob y Buddy daban la impresión de que los escritores de

comedia se la pasan bobeando entre ellos, riéte que te ríes, mientras de sus bocas brotan las perlas del más ingenioso de los ingenios. Todo el que se la ha pasado entre escritores de comedia sabe que hay veces que la búsqueda del setup correcto adquiere una intensidad y seriedad que alcanza el nivel de una negociación sobre armas estratégicas. Hay material que surge totalmente formado como lo hace un potrillo al nacer, y otros son más como un poema épico o una escultura que simplemente tienes que seguir esculpiendo durante semanas, meses, cuando no años.

Como quiera que sea te prometo que una vez dominadas las técnicas de este capítulo, lo divertido al fin aparece. Lo divertido es cuando presentas un material tan bien pensado que puedes hacer con el público lo que se te dé la gana. Así que síguele ahí, no te desvíes, y vamos a trabajar en armar el rollo que será tu función.

## ***Setups (entradas)***

Lo que más se les atasca a mis estudiantes, el problema más común, es que las entradas resultan demasiado largas. El mejor setup es uno corto. Mi investigación científica revela que el promedio de líneas que un público que está bebiendo es capaz de recordar es de una línea a cuatro líneas. Mientras más rápidamente puedes llegar al golpe, mejor es tu presentación. Esto no significa que hablas sobre cada asunto durante cinco líneas y no más. Puedes pasártela hablando de tu perro durante media hora siempre y cuando tu rutina se componga de una colección de setup/punches cortos.

Hé aquí un ejemplo de un setup demasiado largo por parte del estudiante Harry Redlich.

p.54

***"La neta es que no entiendo la obsesión con las leyendas estelares de los cincuenta y los sesenta como Elvis. La gente está bien conmocionada porque se murió. O Janis Joplin que murió tan joven. Sé que es trágico, pero pienso que muchas de estas leyendas mejor es que hayan muerto jóvenes, de lo contrario..."***

### **PUNCH**

***"La neta es que, en lo personal, prefiero no tener que ver a Janis Joplin como la estrella invitada a competir en Super Password."***

Redlich arranca con un setup falso ya que el punch nada tiene que ver con Elvis ni con la obsesión de la gente con las estrellas. Para darle un marco adecuado a la vuelta de tuerca primero les recomiendo a los

p.55 estudiantes estar muy claros sobre qué es lo que queremos decir y cuál es el punto o el mensaje que quieren comunicar. Lo que Redlich está tratando de comunicar es el modo que tiene Hollywood de desacralizar a sus figuras más legendarias. Fíjate ahora cómo el setup se convierte en el "tema general" y el punch es "ejemplo específico".

**SETUP (REVISADO)**

*"Hoy por hoy resulta difícil persistir como superestrella. Me alegro de que muchas superestrellas muriesen jóvenes. .."*

**PUNCH:**

*"Vaya...A lo que me refiero es: Realmente disfrutarías viendo a Janis Joplin en Super Password?"*

Nada quita que pegues varios golpes juntos uno tras el otro. A menudo un cómico usa un solo setup con tres vueltas de tuerca seguidas. Jerry Seinfeld es un experto en esto. Hace un setup y te ríes y cuando piensas que ya no va a decir más te tira otra línea. (Pero fíjense en cómo va escalando el nivel del absurdo al que es capaz de llegar Seinfeld):

**SETUP: (INFORMACIÓN REALISTA)**

*"Soy de Long Island. Mis padres se acaban de mudar para la Florida el año pasado".*

**PUNCH: (FABRICACIÓN, INVENTO)**

*"No se querían mudar a la Florida pero ya están en sus sesenta y la ley lo exige".*

**PUNCH: (MÁS BOBERÍA)**

*"Hay una policía especial que viene y te lleva cuando llegas a los sesenta".*

**PUNCH: (AUN MÁS ABSURDO)**

*"Vienen con carritos de golf con sirenas, 'Okey, Viejo, pon los palos golf en la parte tracera del carrito, Ya deja de estar moviendo la nieve con esa pala, suéltale ahí mero, déjala caer".*

El mejor setup también es el que dice la verdad. Échenle un vistazo a este chiste de otro estudiante:

**SETUP: (INFORMACIÓN FALSA)**

*"Acabo de perder 107 libras (unos 60 kilos, n. de t.)*

**"...Sencillamente un día me desperté y la eché a ella para fuera".**

77777777777777777777777777777777777777777777

Recuerda que cada preparación lleva al punch. Si algo no es un punch, entonces tiene que formar parte del setup. Stand-up es similar a la poesía del haiku –lo que no sobra es las palabras. Cada sílaba es pesada, juzgada, y tiene que quedar exactamente donde tiene que ir. Miren el trozo revisado por Eric Dickey:

*[Tachado: "Adoro a las mujeres. En especial las que están bien cueros. Me metí en una clase de aerobics y allí conocí a esta niña que está bien buena.] Las mujeres son peligrosas. . [Cambiado de: Pero las mujeres pueden ser peligrosas.] Estoy saliendo con una instructora de aerobics, se ven de lo mejor. Esas si que están en forma. Nos metimos en una pelea y entonces está mamota de los aerobics me asestó una patada por el culo. Pero que coños...Aprendí a defenderme..."*

*"...Lo que hice fue que le apagué la música."*

Recuerda que los setups tienen que ser verídicos. A veces, no más que con revolverle un poco las palabras, el setup alcanza autenticidad, como en este fragmento del estudiante George Chase:

*“Odio los señalamientos en las vías públicas. Están por todos lados diciéndome qué hacer: párate, estírate y encójete (entra al viaducto, oríllate, no te pares, persignarse antes de meterse en el tráfico...). Mi madre se consiguió un*

*trabajo hace poco en el departamento de tránsito y creo que se le ha dañado un poco el coco con eso."*

**PUNCH:**

*"Llama a tu hermana", "cámbiate la ropa interior",  
"cásate"...*

Ésta es una buena premisa, pero el setup contiene algo que no es cierto. Su madre no trabaja para el departamento de tránsito. Esto puede fácilmente rectificarse cambiando el "Mi madre consiguió una chamba en el departamento de tránsito hace poco..." por "No más imagínense que mi madre se fuera a trabajar con el departamento de tránsito..."

Ahora haz tú la prueba. Ya has pasado a máquina tres páginas de material y has subrayado las vueltas de tuerca, los puñetazos. Revisa tu material y:

- Borra todo lo que sea redundante, repetitivo en palabra o idea.
- Condensa el setup de cada pieza.
- Vuelve a escribir cada setup para que sea informativo y verídico.

### *Contrastar el Setup con el Punch*

Una forma poderosa de crear material para nuestro género de comedia es lograr que el setup aparezca en contraste con el punch. El setup guía al público por un estrecho camino y el punch viene siendo como una curva rápida hacia la izquierda cuando menos lo esperabas.

Por ejemplo:

Ahí estás tú con alguien al que le quieres dar un beso y andas confiadamente preparando la entrada para el beso, acercándote lentamente hacia él o hacia ella cuando ...estornudas. No consigues la cogida que buscabas pero sí la risotada y para un cómico nato eso es preferible a lo otro. Un buen setup manipula al público para anticipar algo y, entonces, le presenta lo inesperado. El humor proviene de haber ido en contra de lo que se esperaba.

Una forma de contrastar el setup con el punch es salirse con una actitud totalmente distinta a la hora del punch. Vean este típico, muy simple chiste de un maestro de ceremonias:



Esto no es muy chistoso porque el punch es la conclusión que se podía esperar del setup. Pero la exageración del comportamiento del novio hace que el material resulte chistoso.

**PUNCH: (PUNCH REVISADO)**

*''A cuántos hombres conoces tú que en medio de estar haciendo el amor se ponen a gritar su propio nombre''.*

p.59

Aquí Ellen De Generes prepara este chiste hablando de ''cabezas de ciervo'':

**SETUP: (INFORMACIÓN REALISTA)**

*''Siempre que le preguntas a la gente por qué tienen cabezas de ciervo colgando de sus muros, te responden 'porque son animales tan hermosos''.*

Entonces, a la hora del ramalazo, SE CAMBIA a su ''madre'':

*''...creo que mi madre es hermosa, pero tengo fotos de ella.''*

**SETUP: (INFORMACIONAL)**

*''Mi novia piensa que me impresiona porque levanta pesas''.*

**PUNCH: (CAMBIO)**

*''...Le digo, ''si me quiere impresionar, levanta esta cuenta de encima de la mesa''.*

—El estudiante Eric Dickey

Aquí Eric contrasta un objeto pesado con un objeto ligero y, al mismo tiempo, expresa su punto de vista.

Hé aquí un ejemplo de un chiste en el que el setup introduce información sana, racional mientras que el punch contrasta con él por su nivel de insensatez.

**SETUP: (REALISTA)**

*''Fui a una conferencia para bulímicos y anoréxicos. Fue una pesadilla total...''*

**PUNCH; (ABSURDO)**

*“...Los bulímicos se tragaron a los anoréxicos.”*

**--Monica Piper**

En todos los ejemplos que anteceden, los setups son racionales o cuerdos, informativos, plausibles. Los públicos se sienten emocionalmente enganchados por la información presentada en el setup.

p.60

**SETUP: (CUERDO)**

*“Yo solía jugar mucho con mi abuelito de niño...”*

El que más y el que menos ha jugado con su abuelo o conoce a otros que lo han hecho. Una vez que has establecido un terreno de convivencia con el público, entonces puedes alborotarte cuando llega la hora de darle la “vuelta a la tuerca”.

**PUNCH: (DEMENTE)**

*“...Estaba muerto, pero mis padres decidieron que se le hiciera una cremación y pusieron sus cenizas en mi estuche de pinturas”.*

**—Alan Harvey**

No olvides la actitud. Recuerda que cada setup debe contener una actitud. Puedes tener o pasar por muchas actitudes distintas en el curso de una función, pero cada setup/punch tiene que tener una actitud específica. La actitud no tiene que estar explícitamente expresada mediante expresiones como “Me gusta...odio...”, sino que puede ser representada con la actuación. El solo tono de voz con que dices algunas palabras no va a dejar lugar a dudas en cuanto a cuáles son tus sentimientos.

Por ejemplo, la actitud de Paul Provenza es que el *odia* a la gente que fuma tabaco.

**SETUP: (NORMAL)**

*“¿Saben lo que me purga? La gente que se fuma su habano en medio del restaurante”.*

*"Es por lo que siempre llevo conmigo una pistola de agua cargada de gasolina".*

### SETUP: (INFORMACIÓN)

**PUNCH: (REACCIÓN HOSTIL)**

*"Bueno, a mí se me ha llegado a olvidar el nombre de soltera que tenía mi madre, pero hay que ser especialmente estúpido para olvidarse uno de comer"*.

Fíjense cómo en los ejemplos que preceden, los cómicos te dicen verbalmente que su actitud es "odio". Aquí les va un material de Roseanne Barr donde la actitud no es expresada verbalmente, sino actuada por medio de la voz, de la expresión facial, y del lenguaje corporal. Lo que resulta chistoso es su actitud contradictoria. Lee este chiste como si se enorgulleciera de ser abuela.

*"Tal como yo lo veo, si el chiquillo sigue vivo cuando mi marido llega a casa del trabajo, entonces yo he cumplido con el mío".*

—Roseanne Barr

## Taller no. 17

*777777777777777777777777777777777777777777777777777*

### *Para darle contraste al duo setup/punch*

Hasta ahora has:

- Pasado a máquina varias páginas de tus arranques y desvaríos
- Subrayado tus vueltas de tuerca (punchlines).
- Condensado los setups.



Otro estudiante, Ruth Reyerson, era *rubia y pasada de peso*.  
Subió al escenario y dijo,

p.63

***“Ya sé lo que están pensando...Barbie”.***

Cuando se calmó la risa, prosiguió:

***“Soy como Barbie, pelo rubio, ojos azules, con una sola diferencia. Barbie NO COME!”***

La estudiante Beverly Jackson, una *preciosura de rubia bien empa  
pechugona*, comenzó su número así:

***‘Sé lo que ustedes los hombres están pensando... Científico  
de la NASA! Los hombres todos cuando me miran  
piensan lo mismo. ‘Eres tan...lista!’***

En todos estos ejemplos el setup es tu apariencia física y el punch  
es tu reacción sarcástica. Como el setup no está dicho, tu  
apariencia física tiene que ser obvia.

En la página 30, has seleccionado dos características físicas  
que sobresalen (i.e., gordo, bajito, macho, etc...). Cópialas aquí  
abajo y escribe varias de las características opuestas. Sé tan  
sarcástico/a como puedas. Si te quedas en blanco, usa un  
diccionario Thesaurus.

Por ejemplo:

Característica 1. flaco/a

Lo contrario:

tipo muy macho, un cuerazo de amor candente

Carácterística 2. gordo/a

Lo contrario:

anorético

Ahora prueba tú con tus rasgos externos:

(NOTA: Si no tienes rasgos sobresalientes en tu físico, y la mayoría de mis estudiantes no los tiene, sencillamente múdate al próximo taller.)

Carácterística 1.

Lo contrario

Característica 2.

Lo contrario

Mostrarte sarcástico en relación a tu propia apariencia puede ser un excelente punto de partida. Prueba algunas líneas y mira a ver si cualquiera de las características que anteceden te suena humorística. Si es el caso, mantenla en mente como posibilidad para tu primera entrada.

## ***Seis fórmulas de comedia adicionales***

Cada trozo de material necesita tener un setup o preparación, un punch o vuelta de tuerca, y una actitud. Estas seis fórmulas adicionales para la comedia son opcionales. Se trata de herramientas que te asistirán en darle claridad e hilaridad a tu material.

Las seis fórmulas adicionales son:

- Comparaciones
- Símbolos
- Observaciones
- Imitaciones
- Elaboración de listas
- Retornos

## **Comparaciones**

Comparar un sujeto con otro es una forma sencilla y efectiva de organizar tu material. Por ejemplo, si uno de tus asuntos es tus padres, entonces compara a su generación con la tuya.

### **SETUP: (GENERACIÓN DEL PADRE)**

*"Mi padres tenía tres chambas y además iban a la escuela por la noche".*

### **PUNCH: (TU GENERACIÓN)**

*"...Si yo voy a la tintorería y al banco en un mismo día... necesito tomar una siesta".*

**--Larry Miller**

El comediante nacido en Rusia Yakov Smirnoff compara a Rusia con los Estados Unidos:

### **SETUP: (COMEDIANTES AMERICANOS)**

*"Los comediantes americanos pueden decir lo que se les antoje..."*

### **PUNCH: (COMEDIANTES RUSOS)**

*"En Rusia hay que ser muy cuidadoso con la selección de lo que uno dice. Si dices, 'Tome Ud. a mi mujer, por favor', llegando a casa te das cuentas de que ella ya no está".*

Aquí, Louts Winstock compara sus creencias ahora con las del pasado:

p. 66

### **SETUP: (EN AQUEL ENTONCES)**

*"Hubo una época cuando yo quería salvar al mundo..."*

### **PUNCH: (AHORA)**

*"...Ahora me conformo con poder abandonar la sala con cierta dignidad".*

Aquí Bill Maher compara sus religiones:

### **SETUP: (INFORMACIÓN)**

*"Mi mamá es judía, mi padre católico. A mi me criaron católico con una mentalidad judía".*

*"Cuando iba a confesarme, siempre llevaba conmigo a un abogado: Bendígame, padre, pues he pecado y creo que usted conoce a mi abogado, el Sr. Cohen" (n. de t.: apellido judío)*

De nuevo, fíjense que en todos estos chistes, cada vuelta de tuerca es una exageración, un giro, o un cambio de dirección de lo que es el setup. El setup es serio y lógico, y la vuelta de tuerca le demuestra al público que estás cotorreando. El setup establece la realidad colectiva y el punch comunica tu forma distintiva de ver el mundo.

7777777777777777777777777777777777777777777777777

En este taller vas a escribir comparaciones usando algunos de los temas que has apuntado en los talleres del capítulo 2. Échale un vistazo a tus listas de "odio", "me preocupa" y "me asusta" y considera si alguno de los temas que has incluido en tu lista se presta a que se le aplique la fórmula. Por ejemplo, si tenías a la "política" en una de tus listas, trata de oponer distintos lados de algún asunto filosófico:

p.67

**"Los liberales no se sienten dignos de sus posesiones..."**

**"Los conservadores sienten que se merecen todo lo que se han robado".**

--Mort Sahl

Examina otros talleres del capítulo 2. Si en tus listas sobre las características especiales que te son propias aparece que eres una mezcla de religiones o razas, compáralas:

*"Mi hija es mitad negra mitad judía..."*

**PUNCH:**



*“...Esto significa que si ésta fuera la segunda guerra mundial, tendría que esconderse y limpiar la casa”.*

**--La estudiante Roseanne Katon**

Ahora, atórale tú a esto. Revisa los talleres del capítulo 2 y mira a ver qué temas se prestarían para esta fórmula antes de llenar los espacios en blanco:

1. Item (objeto) de la lista: \_\_\_\_\_

Un lado: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

El lado opuesto: \_\_\_\_\_

---

p. 68

2. Objeto de la lista: \_\_\_\_\_

Un lado \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

El lado puesto: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Objeto de la lista: \_\_\_\_\_

Un lado \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

El lado puesto: \_\_\_\_\_

---

4. Objeto de la lista \_\_\_\_\_

---

Un lado \_\_\_\_\_

El lado opuesto \_\_\_\_\_

5. Objeto de la lista \_\_\_\_\_

Un lado \_\_\_\_\_

p.69 El lado opuesto \_\_\_\_\_

---

Si te quedas en blanco, aquí te van algunos temas adicionales con los que puedes establecer una comparación:

- Compara tu pueblo original con el pueblo en el que vives ahora.
- Compara tus miedos de ahora con los de cuando eras niña.
- Compara la generación de tus padres con la de ahora.
- Compara la vida que lleva tu perro con la tuya.
- Compara las ventajas y desventajas de estar casado.
- Compara tu vida sexual con la de tu abuela.

## ***Símiles***

*"El sexo es como el aire...*

*...no le echas de menos hasta que dejas de tenerlo".*

Un **símil** es lo que ocurre como consecuencia de una comparación entre dos objetos. En la comedia los símiles son instrumentos muy poderosos porque crean imágenes. Los comediantes comparan aquello de lo cual hablan con una referencia en común que existe en la cultura popular o con una experiencia que todos hemos tenido.

Los símiles se pueden utilizar en el **setup**:

*“De pronto tengo a este tipo sentado a mi lado... parece algo así como un calamar envuelto en mayones (leotardox)... Así que, bueno, yo ya estoy a punto de poner mis huevos... así que entonces se pone a jalar de un tabacón del tamaño del ego de Dios... Y le digo, “Lo siento mucho, pero si yo buscara acortar mi vida, saldría con usted!”*

—Judy Tenuta

p.70

O puedes usar el simil en función del punch:

*“A la princesa Di no le fue del todo mal, no creen? El tal Charles es algo así como una tarjeta Visa de Oro con orejas”.*

—Carol Montgomery

Los que anteceden son buenos ejemplos de buenos símiles mediante los cuales los cómicos crean un cuadro extremadamente absurdo gracias a referencias comunes. Aquí siguen ejemplos de símiles que no funcionan.

**SETUP: (INFORMACIÓN)**

*“En sus trajes de baño, esas bailarinas Chippendale parece que tienen...”*

**PUNCH: (SIN GRACIA)**

*“...un tremendo paquete”.*

Un buen simil realmente puede hacer vibrar tus líneas:

**SETUP: (INFORMACIÓN)**

*“En traje de baño esas bailarinas de Chippendale parece que tienen...”*

**PUNCH: (REVISADO)**

*“...una bolsa de canicas metidas en Vaselina...”*

Mientras más escandaloso sea el material, más chistoso puede resultar. Piensa en términos de crear un cuadro que lleve a pasear al público por un escenario que parecería surgido de memorias rápidas en un **flashback** propiciado por el LSD.

*"El sexo cuando estás casado es como ir al 7-Eleven..."*

*"No hay mucha variedad pero, a las tres de la mañana, ahí está".*

### SETUP: (INFORMACIÓN REALISTA)

**"Dejo mi ropa en la tintorería y después no tengo luna para poderla sacar de nuevo..."**

**PUNCH: (EXAGERACIÓN BÁRBARA)**

***"...Es como si estuvieran en la cárcel esperando que las rescate...Tengo que entrar ahí de vez en cuando y pedir: 'No me dejan aunque sea ver los pantalones?'"***

p.72 **Taller no. 20**

777777777777777777777777777777777777777777777

### *Similes*

Estrénate en la creación de imágenes visuales por medio del uso del simil.  
Por ejemplo:

**SETUP:** *"Me estás mirando con una intensidad que es..."*

**PUNCH:** *como un(a)*      lámpara de lava      (a mano)

**—John Mulrooney**

**SETUP:** "La camarera iba tan lento..."

**PUNCH:** "Que era como una babosa atascada de Valium"  
[la parte subrayada aparece a mano en el original]

Ahora haz tú la prueba. Recuerda que sólo se trata de ejercicios de práctica. Apunta lo que se te ocurra. No hay buenas ni malas respuestas.

1. SETUP: *Hace tanto calor en Chicago (Veracruz, Acapulco)*

PUNCH:

---

2. SETUP: *Mi madre está tan gorda que parece:*

---

3. SETUP: *Mi recámara está tan desordenada que*

PUNCH

---

5. SETUP: *Buen sexo con (la) Dr(a). Ruth, es como:*

---

PUNCH:

---

p.73

SETUP: *Me miraba, ella, como si fuera.*

PUNCH:

---

Aquí les va algunos símiles que algunos cómicos han usado con los setups que anteceden. -

1. SETUP: *Hace tanto calor en Chicago:*

PUNCH: *Es como si alguien se te hubiera sentado sobre el pecho y te lamiera la cara.*

--El estudiante Ellen Totleben

2. SETUP: *Mi madre está tan gorda que parece:*

PUNCH: *...una carroza del desfile de Macy's*

(n. de t: la tienda por departamentos más grande de Nueva York) *en el Día de Dar Gracias.*

--La estudiante Carrie Williams

3. SETUP: *Mi recámara está tan patas arriba que es como*

PUNCH: *...el desgüesadero cualquier día normal.*

--La estudiante Carrie Williams

4. **SETUP:** *Buen sexo con Dr. Ruth es como:*  
**PUNCH:** *buen vino para acompañar un queso cottage (sin sabor).*
5. **SETUP:** *Me miraba como si fuera...*  
**PUNCH:** *un mongoloide ante un acto de prestidigitación.*

Examina tu material escrito. Mira a ver si en tu acto hay lugar para símiles. Si describes a alguien ("Mi hermano es tan gordo..."), crea una imagen por medio de un símil.

### ***Observaciones de lo cotidiano***

***"¿Se te ha ocurrido pensar por qué en algunas máquinas de planchar aparece una selección para el planchado permanente?"***

p. 74 En el diccionario, la definición de lo que es una observación es "examen detenido, en especial de los fenómenos naturales". En sus observaciones, un cómico trata de encontrarle sentido a un mundo sin sentido.

***"¿Te has fijado alguna vez cómo la basura que sacas de tu casa pesa más que los abarrotes con que entras en ella?"***

El trabajo de un cómico es observar el mundo y expresar su comentario sobre él. Las observaciones de la comedia son observaciones específicas sobre, incluso, los elementos más comunes y corrientes de nuestras vidas. Fíjense como las siguientes observaciones todas versan sobre los absurdos con los que diariamente nos topamos.

***"¿Alguna vez te has fijado cómo los ratones no tienen hombros?"***

**—George Carlin**

***"¿Por qué es que en las tiendas de 7-11 mantienen \$10,000. invertidos en cámara para vigilar unos "twinkies" que sólo cuestan veinte centavos?"***

**—Jay Leno**

*¿Qué onda con nuestros papás gringos que a medida que se van poniendo más viejos les da por vestirse como si fueran banderas de otros países?*

—Cary Odes

*¿Te has fijado cómo, si le soplas al perro en la cara, se enoja pero cómo, si lo sacas contigo en el carro, luego luego va y saca la cabeza por la ventana?*

—Steve Bluestein

Las observaciones pueden limitarse a una sola línea, pero es preferible usar el setup y tu reacción más suelta, sin tapujos, a la observación para el punch. Al usar esta técnica, una observación puede extenderse para crear una "rutina" como sucede con el número que se avienta Jerry Seinfeld sobre las bolitas de algodón:

p.75

**SETUP: (OBSERVACIÓN)**

*"Damas, qué onda con las bolitas esas de algodón".*

**PUNCH: (REACCIÓN)**

*"...No cargo con bolitas de algodón. Me va de lo mejor sin ellas. Jamás he tenido una, jamás la compré y jamás la necesité. En jamás de los jamases me he encontrado en una situación donde me haya tenido que decir: "Ahora sí que me haría bien tener una bolita de algodón en mis manos..."*

**SETUP: (OBSERVACIÓN)**

*"... A las mujeres les hace fultan millones de bolitas de algodón cada día".*

**PUNCH: (SÍMIL)**

*"Compran tremendos bultotes y en un par de días ya no les queda nada..."*

**SETUP: (OBSERVACIÓN)**

*"...El único lugar donde las veo es en el fondo de sus cestitas que guardan ustedes..."*

**PUNCH: (REACCIÓN)**

**p.76**

*"...Una vez salí con una muchacha; dejó una de esas bolsita con zipper llena de bolitas de algodón en mi casa..."*

*"...Fui y las saqué y las puse sobre el piso de la cocina a ver si las cucarachas, viéndolas, pensaban que habían llegado a un pueblo muerto y decidían seguir de largo".*

*"O, cuando voy al doctor, antes de que me ponga la inyección, al ir a untarme el alcohol con una de esas bolitas de algodón, yo le extiendo una mla en un esfuerzo por deshacerme de ellas. Entonces él me da la receta..."*

**"... Me la llevo a casa, abro la botella, y ahí encuentro otra bolita de esas. No hay forma de salirse de esta joda..."**

77777777777777777777777777777777777777777777777777777777

**OBSERVACIONES**

## ***Cómo convertir la vida cotidiana en material de comedia***

He encontrado que el material que contiene observaciones no es uno que pueda escribirse con el simple hecho de sentarse a hacerlo. Las observaciones son fragmentos de datos que fluyen en tus pensamientos mientras estás involucrado en lo cotidiano. Lleva contigo una libreta y apunta dichas observaciones a medida de que se te ocurren. Entonces ponlas a prueba con gente usando el setup: "Alguna vez te has fijado cómo, que..."

Practica escribir observaciones sobre estos temas:



Observación sobre *ir de compras*:

*Te has fijado alguna vez que (cómo):*

---

Observación sobre tu *mascota*:

*Te has fijado alguna vez que (cómo):*

---

p.77

Observaciones sobre tu *cuerpo*:

*Te has fijado alguna vez que (cómo):*

---

## **Imitaciones**

***“...Y ahora, permítanme presentarles a mi alter ego”.***

Hacerlas de mimo no significa ser Rich Little, con sus impresiones de las estrellas o de la gente famosa. Significa “personificar” (actuar como si fueras) la persona de la que hablas. Convertirte en ellos. Imitar sus voces, su lenguaje corporal. Recuerda que el stand-up, desde el punto de vista visual, es más bien aburrido. En la mayoría de los clubes todo lo que el público va a tener en frente de él será una cortina oscura y a ti bajo la luz de los reflectores. Ya que los clubes parecen como si hubiese sido Kafka quien los diseñara, mientras más voces, expresiones faciales, y movimientos corporales puedas introducir en tu presentación, más juego visual tendrá tu número y más provocativo resultará.

A la gente le encanta las transformaciones. En lugar de hablar sobre tu mamá en tercera persona, habla de ella *como si tú* fueras ella. Actúala o represéntala. Imita su modo, actitud y su voz. No tiene que ser exactamente como habla ella. A menos de ser ella una actriz de cine, nadie va a saber cómo es que ella realmente suena. El estudiante Howard

Gluss tenía en su lista de "odios" que él odiaba la forma que tenía su mamá de salir de la cama". Extendió esto, por medio de la actuación, hasta convertirlo en un número que te ponía histérico de la risa.

No tienes que apegarte a imitar a la gente exclusivamente. Si hablas de Dios como hizo mi estudiante Loretta Colla, actúa como si fueras Dios:

"Me pregunto si Dios es gordito, su hijo es amoréxico... Te la imaginas en una reunión de Glotones anónimos: (EN UNA VOZ PROFUNDA—VOICE OVER) "Ola, mi nombre es Dios, y soy un glotón y además me da por hacer más de lo que hace nadie (overeater and overachiever). 'Ola, Dios!'"

p. 78 La comediente Monica Piper hace un paso en el que pretende ser su perro dándole el visto bueno a sus citas:

“¿Así que conseguiste un trabajo? Ah, sí, ¿cuánto tiempo? ¿Entre el '86 y el '88? 'Ta bueno...son catorce años (aquí parece haber un error de cálculo pero no sé si es a propósito). No serás de esos tipos que sólo parece que te van a tirar la pelota, ¿no? Eso sí que me purga... No te habrá soltado ella el cuento ese de que eres el único, espero... Ojalá tuviera un huesito de leche por cada uno de los tipos que se ha jalado para acá atrás. (OLFATEANDO). Ah, ya veo que todavía tienes los tuyos. Ella me obligó a desahacerme de los míos”.

Comunicar por medio de tu voz y de tu cuerpo es una técnica poderosa que pone de manifiesto tu imaginación.

## Taller no. 22

777777777777777777777777777777777777777777

## IMITACIONES

### ***El ejercicio de la sibila: Cómo convertirse en otro/a***

**Revisa tus arrebatos y desvarios:**

- ¿Quiénes son las personas a las que mencionas?
- Representa un diálogo con esa persona.

- Conviértete en ellas, física y verbalmente:  
¿Cómo actúan cuando están enojados, cuando están enamorados?  
¿Cómo es que caminan, comen?  
¿Cuáles de sus hábitos puedes tú imitar?

p.79

## ***Confección de listas***

### **Crear listas que hagan reír a la gente**

Las listas pueden asestar sus buenos punches. Hay distintas formas de usarlas para hacer reír a la gente. La primera forma es con la "Lista de tres". La fórmula de la comedia es ésta: los primeros dos objetos de la lista tienen algo en común (setup) y la última es la que no te esperas (punch). Por ejemplo:

#### **SETUP: (CORRIENTE O COMÚN)**

*"Me gusta pensar sobre mi misma como en una mujer bajo el influjo europeo: (1) maquillaje por Germaine Monteil (2) uñas por Fabergé..."*

#### **PUNCH: (INESPERADO)**

*...(3) el cuerpo por Haageen-Dazs" (n. de t. helados holandeses).*

**--Sheryl Bernstein**

Sobre una lista de tres, el setup incluye los primeros dos objetos de la lista. Son racionales y lógicos. La vuelta de tuerca es el tercer objeto, lo que introduce un giro de dirección distinto.

#### **SETUP: (RACIONAL)**

*"Por ser árabe, tengo los mismos intereses que tú. Cuando voy a escoger un carro nuevo me fijo en las mismas cosas: (1) color, (2) estilo..."*

#### **PUNCH: (INESPERADO)**

*(1) "...cuántos rehenes pueden caber en el baúl".*

**--La estudiante Amy Rahal**

Aquí les va el ejemplo del material de uno de mis estudiantes principiantes.

*"No atino a comprender por qué mi mujer me dejó: (1) a lo mejor sería que dejaba la ropa sobre el piso; o a lo mejor que dejaba sin bajar la tapa del W.C."*

**"(3) O no sé si sería que me pasaba las horas leyendo en el baño".**

El problema con este segmento es que el tercer ítem, u objeto, no contrasta con los primeros dos. Como los primeros dos son cosas de todos los días, para que funcione, el tercero tiene que ser significativo. Así que:

**"(3) O a lo mejor serian las azafatas".**

Revisa tu número y mira si hay vueltas de tuerca que puedan adaptarse al formato de una lista de tres objetos.

## Recapitulaciones

Una recapitulación es una referencia a algo que ya has dicho en tu presentación con anterioridad.

Ellen DeGeneres usa recapitulaciones en su función. Al principio de él, suelta una referencia a su abuelita:

*"A los perros les fastidia cantidad que se les sople en la cara. Déjenme que les cuente a quién realmente le mortifica eso—a mi abuelita..."*

**"...Lo cual resulta extraño, porque cuando vamos juntos en el carro le encanta pasear con la cabeza por fuera de la ventanilla".**

**SETUP: (INFORMACIÓN/IMITACIÓN)**

*“Creo que todo el mundo tiene su lado filosófico. Yo me crié así debido a mi abuelita. Cuando yo era aun muy niña me dijo: ‘La vida es como una licuadora. Tienes tantas velocidades distintas, como para mezclar, juntar, sacudir, hacer puré...y nunca las usas todas. Así en la vida, tenemos tantas aptitudes distintas y nunca se usan todas’”.*

*'Le dije, 'Abuelita—' y entonces agarré y le soplé sobre el rostro... Ella realmente no me cae muy bien que digamos'.*

Las recapitulaciones son populares con un público porque ayudan al comediante a desarrollar cierta intimidad con él. Tu madre está recapitulando cada vez que se reúnen y te hace recordar la velada cuando le confeccionaste unos pancakes que le serviste quemados. O, cada vez que tu primo/a y tú se reúnen, recapitulan cómo la Abuela solía esconder su dinero en el pote de las galletitas dulces''.

77777777777777777777777777777777777777777777

## RECAPITULACIONES

Examina tu material y mira a ver si no hay temas, emociones o frases que puedas recapitular.

Si te sirves de la recapitulación, recuerda, el chiste original no tiene que ser fuente de risas y poder sostenerse solo de por sí. Si puedes introducir unos cuantos, vas a ver cómo el público los aprecia.

No tienes que incorporar todos estos instrumentos en tu presentación. Constató que la mayoría de los estudiantes usan una



## ***Resumen***

A estas alturas has

- Escrito un primer esbozo de tu presentación.
- Arreglado tu material para ajustarlo al formato de setup/punch.
- Borrado todas las palabras que estén de más.
- Ingeniado tu acto usando una o más de las siguientes técnicas:
  - Comparaciones
  - Símiles
  - Observaciones
  - Imitaciones
  - Confección de listas
  - Recapitulaciones

Mereces felicitarte a ti mismo/a si has completado todos los talleres hasta este punto del libro. Relájate, la parte más difícil ya ha terminado y el resto va a consistir en una navegación mucho más suave. En el próximo capítulo aprenderás distintos estilos de comedia por parte de algunos de los mejores nombres de la profesión.

## CÓMO DARLE ESTILO

### *La creación de tu propio estilo*

*“¡No aguanto a otra gallina de hule más!”*

Hasta ahora, nos hemos concentrado en crear standup a partir de cuestiones personales: encontrar tus cuestiones, o cuestiones que reflejan el mundo que te rodea, en traducirlas al formato de *setup/punch* –del “ahí te va y dale” y en cómo comunicarlas *verbalmente* a un público. Los puristas viven convencidos de que ésta es la única forma real del “*setup/punch*” que es lo que caracteriza a este género de comedia. Sin embargo, hay muchos comediantes exitosos que emplean otros estilos de comedia, incluyendo

- soportes
- humor político
- impresiones
- personajes
- música

### p.86 “Soportes” o “apoyos” (*Props*)

Yo comencé por ser una maga. Al principio me aterraba hablar con el público que fuera, así que me escondía tras soportes mágicos. Desbaratar un periódico, tener algo que “hacer”, me ayudaba a calmarme un poco, pero lo que conseguía el aplauso era el truco, no yo. A medida que mi confianza en mí mismo creció, comencé a crear trucos mágicos que eran una expresión de mis preocupaciones, trucos que en realidad eran metáforas de lo que sucedía dentro de mí. Como soy de las que hacen dieta de forma compulsiva, creé lo que llamé “El tallo de apio en levitación” que mi iba comiendo mientras aquél flotaba. En expresión de mi desafío, actué un número en el que desafiaba a la muerte y cuyo



título era "A la fuga de la faja (corset) de mi abuela". Y durante mi período de enojo, para finalizar, le entraba al número aquel de "Correr a un hombre a la mitad" con un magnífico serrucho de la Black and Decker. A medida que pasaron los años, sin embargo, sentí la necesidad de expresar sentimientos más complejos que no podían expresarse en trucos de magia. Así que comencé a hablar más y a hacer menos magia. Entonces, de pronto una noche me lancé sin ningún soporte. No fue por decisión producto de la valentía sino porque yo llegué al club mientras que mi valisa iba a dar a New Jersey.

- p.87 Muchos, muy exitosos comediantes usan soportes. Gallagher ha hecho todo una carrera de desbaratar sandías con su "sledge-a-matic" (algo así como un martillo automático). Bruce Mahler usa un pollo crudo como si fuera una marioneta y Gary Mule Deer se sube al escenario con un latón de basura lleno de soportes, incluyendo: una gallina de hule, una máquina de escribir, aletas y máscara de bucear, un babero gigante con una langosta, matamoscas enormes, un caballito de juguete, un rifle, muchos sapos de juguete, la soga de un ahorcado, un perro disecado, ojuelas Dorito (con las que toca la guitarra), aguacates de a de veras, y unas hamburguesas siamesas de un cuarto de libra cada una pegadas las dos por el lado del pan. Y eso es sólo para los primeros cinco minutos de su actuación.

Los soportes pueden ayudar a realzar tu presentación, pero si se usan equivocadamente pueden distraer de lo que más quieres tú que el público note, y eso eres tú. Tú eres el que necesita hacer reír, no el soporte. Algunos principiantes usan los soportes para tener algo tras lo cual esconderse, como para decir: "no me miren a mí, miren a esta cosa mejor". Si decides usar soportes, recuerda que todas las reglas de este tipo de comedia aún siguen en pie. No basta con mostrar cualquier hobería y decir, "Verdad que es una bobería". Tienes que tener una actitud en relación a lo que les estás mostrando. Lo que sea que muestres tiene que tener algo que ver contigo y con tu forma de ver la vida.

## 88 *El giro político del humor*

Si te interesa el humor político, el periódico es una gran fuente de material. Donde quiera que decida descender ese lente de los medios de la comunicación capaces de magnificarlo todo, siempre habrá un chiste. El problema es que escribir material político en este mundo tan rápido puede resultar un ejercicio inútil; en muy poco tiempo tu mejor línea puede desaparecer con el cambio en los titulares de los periódicos. Alguien puede estar en las noticias todos los días durante dos meses y

después en cuestión de dos semanas ha desaparecido y ya ni quien lo reconozca. ¿Quién se acuerda del nombre del compañero de fórmula de Gerald Ford?

Cuando se embarca uno con material de poca durabilidad, hay que encontrar un lugar donde uno puede presentarse semanalmente, si no diariamente. Will Durst, quien cultiva la comedia política, trabaja prácticamente cada noche de la semana y cambia su número cada noche.

*“Este es el mismo Departamento de justicia que sospecha que los Teamsters están conectados con la mafia. Sospecha. También tienen tendencia a creer que el fuego es caliente, aunque no están seguros”.*

---Will Durst

Durst siente que si algo sucede y él no le hace frente ese mismo día sobre el escenario que entonces su autenticidad como cómico de intención social quedaría en entredicho.

p.89 Otro distinguidos comediantes de lo político incluyen a Dennis Miller de *Saturday Night Live*, quien se ocupa de la sátira de las noticias, y al pianista satírico de lo político Mark Russell, quien tiene su propio show en el Hotel Russell de Washington D.C. al igual que en la Televisión Pública Nacional.

Aparte del material del momento, la mayoría de los comediantes que practican la sátira política tienen a su disposición un material de repertorio con una duración de media hora capaz de sobrevivir la prueba del tiempo y donde todas las reglas del formato *setup/punch* son respetadas:

#### **SETUP: (INFORMACIÓN)**

*“Charles Manson se apareció en su última audiencia con una swástica grabada sobre la frente...”*

#### **PUNCH: (RESPUESTA SARCÁSTICA)**

*“...qué mejor forma de convencer al panel de que estás logrando armar tu presentación pero en serio...”*

---Dennis Miller

Cuando estás dándole por el lado del humorismo político, recuerda que por muy gracioso que sea tu chiste, para reírse, el público tiene que estar de acuerdo con tu punto de vista. Por ejemplo:

**SETUP: (OBSERVACIÓN)**

*"...No comprendo a estos "pro vidas". ¿Se han fijado ustedes que son los mismos que están a favor de la pena de muerte?"*

p.90

**PUNCH: (EXAGERACIÓN)**

*(IMITÁNDOLOS)"...salven al feto, esperen a asegurarse que es realmente un ser humano, entonces electrocuten al cabrón hasta achicharrarlo".*

Ese chiste funciona en la televisión porque se ríe de un país que en la actualidad es un país neutral en relación a nuestras emociones. Si ese chiste estuviera pegándole a Israel, por ejemplo, encontraría más oposición por parte de los censores del *network*.

También, una presentación centrada en la política tiene que verse balanceada con material que sea sobre ti mismo/a. Si vas a irte sobre las imperfecciones del presidente, dale tiempo parejo a tus propios defectos. Un poco de humor a costa de ti mismo te muestra ante el público como alguien que también falla por momentos y eso hace que el público se sienta más cómodo. Los políticos usan esta técnica porque saben que reírse de sus propios defectos les muestra un lado más aceptable de su persona y los hace lucir más dignos de ser elegidos.

Desaliento a los novatos en el arte del stand-up de estrenarse con un humor basado en lo político. Es mucho más fácil que la gente se ría con material basado en cuestiones personales. Cuando estás usando material basado en ti mismo, nadie va a cuestionar tu credibilidad. Pero cuando estás pegándole al humor político, no basta con tener una actitud fuerte. [p.92] A menos de ser uno el mismísimo Walter Cronkite, un stand-up que hace comentarios sobre los demás necesita establecer sus calificaciones por medio de un material muy ingenioso y diestramente agenciado.

**PISTAS Y SUGERENCIAS SOBRE EL HUMOR POLÍTICO**

- Léete el periódico todos los días.
- Créate el hábito de escribir unas cuantas líneas cada día.
- Se moderado, o balanceado, en tu punto de vista.
- Presenta algún material que te ponga a ti en la mira.
- Ve guardando un buen caudal de material capaz de aguantar la probado. Abre con líneas de poder que sirven para todo y que están a prueba de bomba, sabiendo que vas a conseguir hacerles reír de inmediato, y sólo entonces presenta el material fresco.

- Arregla todo tu material para que siga el **formato** del setup/punch
- Si vas a presentarte fuera de tu ciudad o **pueblo**, pide que te manden por anticipado recortes de los periódicos **del** lugar en donde te vas a presentar, para que sepas bien cuáles son las cuestiones de **interés local** –asuntos que provocan a los pueblerinos **del** lugar como pueden ser los baches en las calles, el tráfico, los **pecadillos** de los sheriffs, y así por el estilo.
- Conoce bien de lo que estés hablando.

## *Impresiones (Impressions)*

Impresionistas tales como Rich Little, Fred Travalena, y Marilyn Michaels consiguen sus aplausos gracias al arte de transformarse a sí mismos, su voz, aspecto, lenguaje corporal, en gentes célebres quienes resultan inmediatamente reconocibles. Como las celebridades van y vienen, estos profesionales tienen una reserva de por lo menos setenta y cinco distintas impresiones a las que echar mano y constantemente se la pasan aprendiendo nuevas voces. La mayoría de los impresionistas duplicarán la voz de alguna persona célebre así como su presencia física de forma impecable y las presentarán en situaciones fuera de lo corriente, como sería decir o preguntar: “¿Y qué pasaría si Mr. Rogers fuera el Presidente? ¿O si John Wayne se pusiera a platicar con Dra. Ruth?”

p.93 Las parodias son muy populares con los impresionistas. Michaels despliega una representación de todo *El Mago de Oz* en cuestión de tres minutos y de *Lo que el viento se llevó* en dos, haciendo de todos los distintos personajes. Fred Travalena le hace un tributo a *Superman* donde Lois Lane es la Dra. Ruth. Jim Nabors es Jimmy Olson, Jack Nicholson es Clark Kent, y Superman resulta ser Elvis Presley.

Los impresionistas también imitan a los cantantes. La nueva cómica Valéry Pappas imita a Cher, a Liza Minnelli, y hace una imitación sin tacha de Phoebe Snow cantando “The Poetry Man” (n. de t.: el hombre de la poesía...). Pappas crea sus impresiones tras escuchar una canción muchas veces hasta que es capaz de recrear cada respiración y modulación y entonces lo hace exagerándolo todo. Dice Pappas: “Los impresionistas tienen que acentuar las características peculiares del la estrella. Cuando yo imito a Liza Minnelli, lo que hago es exagerar la forma en que ella promueve y vende su canción. Si Liza la vende en un 50%, yo la tengo que vender en un %100.

También hay una nueva raza muy de su propia **onda** que pertenece a la nueva ola de impresionistas como **Mark McCollum**, ganador del premio de \$100,000 de *Star Search* ("En busca de estrellas") quien deja de lado las caricaturas usuales de las **estrellas** a favor de imitar a los personajes de las caricaturas mientras **todan música** de rock. Su presentación incluye a Yosemite Sam al frente de la **Silver Bullet Band**, a un Leghorn tocando su trompeta al tempo del rap y a Porky Pig, el marranito, completo con reverb (reverberación?) **disparando** una versión del "Pride in the Name of Love" ("En nombre del Amor, tener orgullo") de los U2s.

p. 94 Si tienes un talento para cantar o hablar las impresiones, imitaciones, pruébate con las personas más fácilmente identificables. Puedes probar con algunas de más difícil identificación no más que por el chiste de ver qué pasa, pero hacer imitaciones es un negocio y, como todo lo demás, tienes que hacer algo que la gente pueda comprender. Travaylina sugiere que nos novatos se vayan por el lado de escoger a gentes que están en la cumbre de su popularidad y de "tratar de encontrar a unos cinco o seis que se convertirán en la especialidad de uno. Esto puede resultar desalentador para un novato que ve a otros impresionistas de alta visibilidad hacer cincuenta cuando no cien voces y piensan, "¿Qué es lo que voy a hacer?" El hecho es que siempre hay cuatro o cinco estrellas que nadie está imitando y son éstos los que vas a tratar de imitar tú. Es así como consigue uno que le presten atención".

Tampoco tienes que tener un talento especial para imitar las voces y hacer las impresiones. Hay comediantes quienes incorporan impresiones de objetos inanimados en su presentación. Bill Kirchenbauer imita objetos inanimados imitando un camion de la basura a las seis de la mañana, capaz de ponerlo a uno histérico de la risa, así como lo logra con la imitación de una sección sobre el chicle de mascar utilizando el procedimiento de convulsionarse antes de acabar por fin en el fondo de una silla.

Puedes hacerte al ambiente de estos tipos de impresiones practicando convertirte en cosas así como:

- un parquímetro
- un perro en un asilo de ancianos
- un par de gafas corrientes platicando con un par de Ray-Bans

Una vez que has dominado una imitación, el elemento más importante es el compromiso. Comprométete con la imitación sumergiéndote en ella con todo tu ser.

## ***Personajes***

Presentar personajes es igual que hacer impresiones, sólo que la persona a la que imitas no es una celebridad sino más bien un tipo estereotipado que puede ser reconocido en la vida diaria: un vendedor de linoleum género intelectualoide y enclenque, una Valley Girl distraída o espaciada, un tipejo insoportable de los que a veces se encuentra uno en una cantina. Todos reconocemos a la Ernestina de Lily Tomlin, la rispida telefonista y a la Fontaine de Whoopi Goldberg, la drogadicta reformada.

(p. 95) Muchos de los artistas que presentan personajes se desvían del formato *setup/punch*. Tomlin representa a sus personajes como si estuviera haciendo una escena de una obra de teatro. Al igual que en el teatro, un muro imaginario se intercala entre ella y el público. El personaje, la mayoría de las veces, no platica con el público como en el caso del stand-up sino que le habla a otro personaje imaginario. Dado el aspecto teatral de esto, la mayoría de los artistas que hacen imitaciones de este tipo recurren a escenarios teatrales en lugar de a clubes de comedia al vivo y al descubierto.

Cuando estás haciendo un show sola, como hace Tomlin, te puedes dar el lujo de presentar números más largos con los personajes en los que tienes el tiempo necesario para construir los momentos dramáticos. Whoopi Goldberg permaneció en su personaje Fontaine durante una hora entera. Sin embargo, en respecto a los clubes de lo que es la comedia, al dueño no le interesa el arte dramático. Lo único que él busca es que la gente se divierta. Es por lo que la mayoría de los comediantes que presentan personajes se limitan a entreverarlos en sus "rutinas" y ello por un espacio de tiempo limitado. En esto, Robin Williams es un verdadero maestro. Para un "Desahogo cómico del '88" que duró tres minutos, discutiendo todo desde el escándalo de los Contras hasta el Golfo de Hormúz, Williams brincó de una persona y voz a otra, incluyendo al anfitrión de uno de los tantos *talk shows* (n. de t.: shows donde la gente habla), a un tele-evangelista, a un Don de la Mafia, a Ollie North, a Humphrey Bogart, a un hippie que está hasta atrás, a George Wallace y a un iraní.

## (p. 96) *Cómo usar Setup/Punch*

Cuando estás presentando personajes, la fórmula del *setup/punch* sigue teniendo vigencia. El *setup* por lo general incluye información sobre el personaje, y el *punch*, equivale a la personificación en sí. Mudarte de un personaje a otro sin el *setup*, a veces confunde al público que puede de pronto no saber quién es quien habla. Cuando el humorista Joey Camen presenta a su personaje racista, "Clifford Fletcher", prepara su presentación con el siguiente *setup*:

*"Me opongo al racismo, pero conocí a este tipo..."*

Con semejante *setup*, el público se da cuenta de que no es Camen el que está siendo racista sino su personaje *redneck* (n.de t., expresión que designa a los blancos sureños "de cuello colorado" porque se la pasan trabajando de sol a sol y compiten con los negros por los mismos trabajos mal remunerados). Esta introducción crea un contexto dentro del cual el personaje puede cobrar vida. Durante el *setup* conectas con el público, que es lo que se espera en un *comedy club*, y con el *punch* entregas la esencia de tu personaje sin tener que vértelas ya con el público.

## *Cómo crear un personaje*

Puedes encontrar personajes observando a la gente que conoces, como a algún maestro inolvidable, a un miembro de la familia, o a la mujer que te atiende detrás del mostrador de la tintorería. Marsha Meyers, antiguo miembro del grupo de improvisación War Babies (Bebés de la guerra) y maestra de la improvisación sugiere que los personajes pueden evolucionar a partir del pensamiento, de la observación, o de una idea física como "...este tipo es igualito a una bombilla eléctrica".

Podrías hacer todo lo que haría una bombilla eléctrica y con ello crear un personaje muy eléctrico y excéntrico.

Al crear a un personaje:

- Asígnale en tu mente un membrete a la categoría a la que tu personaje pertenece (i.e., la desahuciada, el/la ciclista, el/la bibliotecario...).

- Pregúntate qué modales son típicos del personaje que **has escogido**. Por ejemplo, si tu personaje es un/a bibliotecario/a, los **modales** típicos podrían ser los de alguien que es tranquilo, comedido o cuidadoso y así por el estilo. (p. 97)
- Exagera los modales que pueden esperarse del personaje. Atribúyete muchas cualidades excéntricas como por ejemplo, no sólo la bibliotecaria disfruta de la calma sino que sufre de un dolor de cabeza tan sólo de escuchar caer un alfiler.
- Encuentra modales y frases peculiares que puedas recapitular. Por ejemplo, todos reconocemos el "Oh, for sure!" ("Ay, pero por supuesto") de las muchachas de Valley Girls. O la risa como un ronquido que suelta Ernestina.
- Inyéctale una actitud o punto de vista al personaje. Por ejemplo, pon tú que un ciclista entrara en una biblioteca, cuál es la opinión de la bibliotecaria en relación al ciclista y cómo cambiaría el comportamiento de la bibliotecaria. Necesitas saber cómo tu personaje se siente sobre muchos asuntos distintos, y es importante ser específico.

¿Por quién vota él o ella?

¿Cuál es su religión? etc...

¿Cómo es que él o ella se comportan según las circunstancias?

¿Dónde es que vive él o ella?

¿Con quién es que está hablando?

Cynthia Sziget, quien enseña improvisación en la Escuela de Improvisación Groundlings de Los Angeles, lugar de nacimiento de Pee-Wee Herman, de Laraine Newman y de Phil Hartman, de *Saturday Night Live*, ayuda a sus estudiantes a crear personajes haciendo lo que ella llama "ejercicios de ruminación":

- Siéntate en una silla y ponte a sacar a tu personaje, hablando lo más rápido posible sin pensar ni detenerte.
- Di todo lo que te venga a la mente de lo que sabes sobre tu personaje. Después de cinco minutos, lo más probable es que te vas a quedar sin material.

Según Sziget, cuando *tú* te quedas sin material ahí es cuando el *personaje* comienza a expresarse y cuando sale todo lo bueno. A veces se siente como si uno estuviera dándole a esa persona una "transcanalización".



## p. 98 *Música maestro*

Una forma excelente de hacer que la gente se ría con gusto es ponerle una letra distinta a canciones cuya música es reconocible. El intérprete/compositor Dale Gonyea, un joven Victor Borge, solía provocar una gran reacción al cambiar

*"You must remember this, a kiss is just a kiss"*  
(No vayas a olvidar que un beso no es más que un beso)

en:

*"You must remember this, a quiche is still a quiche"*  
(No vayas a olvidar que un quiche aún es un quiche"  
(sugerencia de traducción: *que un peso ya no es un peso...*)

Y en sus manos "Downtown" (el centro de la ciudad) se convirtió en "Groundround" (bola de res molida).

Parodiar las canciones sin embargo resulta profesionalmente limitante porque jamás vas a ser el dueño de las canciones y por lo tanto nunca podrás presentarlas en la televisión. Más tarde en su carrera Gonyea encontró que necesitaba inventar aires musicales enteramente originales a la par que creaba la letra. Aquí les va un fragmento de su canción original "Name Dropping" (Darse lija con quien uno conoce):

*"Is Shelley Long or Short? Was John Gielgud Good all day? What did Ernest Heming Weigh? Is Glenn Close? Is Jamie Farr? Did Tommie Tune his own guitar? And what did Stevie Wonder? (juegos de palabra intraducibles donde los nombres de las estrellas se desdoblan en significados que los sonidos permiten –Gielgud Good, Ernest Hemingway (Heming weigh, "cuánto pesaba Ernest Heming").*

Un estudiante, Jessie Goldberg, encontró que cantar una canción era la mejor forma de expresar su "ternura" por su ex en su canción, "Todo lo mejor para ti":

*"Ojalá que engordes y te salgan arrugas sobre el rostro y que pierdas todo el pelo y los dientes se te salgan de su lugar. Y ojalá que fracasas en todo lo que hagas. Por lo demás, te deseo lo mejor". (p.99)*

Si tienes un talento musical, incorpóralo a tu número. Los padres de Judy Tenuta le compraron un acordeón y lecciones de un vendedor ambulante cuando ella era niña; ahora lo usa en su presentación, dándole duro a las teclas para enfatizar.

*“Dijo, ‘Judy, Judy, a fuerzas te he de poseer—ta da da—tenía un acordeón.’”*

Y Tenuta canta canciones descabelladas como un tributo al Papa muy Country y del Oeste:

*“Con lo que sueño es con un cowboy envuelto en una larga túnica de seda blanca”.*

Charlie Fleischer toca instrumentos musicales abstractos de su propia confección y concluye con una interpretación de la Quinta de Beethoven en su... filarmónica.

p.100 Así que aquí está la oportunidad de sacarle partido a aquellas clases de trompeta por las que tus padres alguna vez pagaron. Sácala del closet y mira a ver si no tienes forma de integrarlo a tu presentación.

## ***Cómo dar con lo que es tu “onda”***

Más tarde o más temprano mis estudiantes automáticamente gravitan hacia su onda kármica. No es que acaben por tomar una decisión intelectual sobre si quieren o no usar soportes o cantar en su número. Es algo que evoluciona de forma natural. Casi como si fuesen incapaces de hacerlo de otro modo. Un alumno camino a clase recogía soportes. Para cuando llegaba a clase ya traía un cartucho repleto de todo tipo de cosas que estaba loco por enseñarnos. Otro a fuerzas tenía que hacer comentarios sobre lo que había leído en los periódicos mientras que otro, por mucho que no quisiera, siempre se ponía a imitar a distintos personajes.

Tu estilo es algo que por lo general se forma en la niñez y no puedes escapar de él. De niño, Charlie Fleischer era bueno para el arte, así que en sus funciones le presta distintas voces a esculturas de material plástico creadas por él. El tiro de arco y flecha es lo único que le dio a Gary Mule Deer una “A” (un

10) en la universidad. Esto se convirtió en el punto en el que el show se detiene mientras usa su guitarra como si fuera un arco y flecha para pegarle a un cigarro encendido en el pico de una gallina de hule. Mark Russell comenzó a tocar el piano de pequeño cuando vivía en Washington D.C., así que para él resultaba natural pasar a tocar el piano en un hotel en frente del Senado y ponerse a hablar de lo que sucedía en la loma del capitolio. Victoria Jackson causó sensación la primera vez que se presentó en el *Tonight Show*, presentando su material al mismo tiempo que hacía acrobacias gimnásticas que había aprendido de chica. En lugar de tratar de escapar de tu niñez, abrázala y métela en tu presentación.

Si hasta ahora no has podido definir con claridad lo que quieres poner en tu rollo, ni te molestes con preocuparte. Tu estilo te será revelado. Es un descubrimiento de lo que ya tú eres -de lo que estás inminentemente hecho para hacer. Este proceso de descubrimiento puede suceder de la noche a la mañana o, más probablemente, puede llevarse meses o años.

## **Resumen**

No te pongas un membrete a ti mismo demasiado pronto. La mayoría de los comediantes mantienen su rollo sin complicaciones, siguiendo el formato standard del *setup/punch*. Sin embargo, no te conviene ir en contra de tus tendencias naturales. Si te da picapica por tocar la flauta, imitar el canto de los pájaros, cantar una canción, ponerte a planchar ropa, hazlo.

Procura ser paciente, fiel a ti mismo, seguir tus inclinaciones naturales, y tus talentos divinos por fin se te mostrarán.

## CÓMO PREPARAR TU PRESENTACIÓN

### *La entrada*

*“¿Al fin me amas?”*

--Mark Miller

Tu entrada es la parte más importante de toda tu presentación. En cuestión de sólo unos diez segundos un público decidirá si le caíste bien o no. Si creas una mala primera impresión, te vas a pasar el resto de tu número tratando de mitigar el desastre. Una buena entrada te conecta con el público. Una buena entrada está fincada en la realidad. Aquí les van algunos puntos para escoger lo que les podrían servir para la entrada:

- Haz un comentario sobre algo realmente digno de notarse sobre ti, como podría ser tu narizota, tu pelo arrebatado o algo por el estilo. Trata de dar comienzo a tu número con algo que pertenezca al taller de lo personal externo.

*“Me preocupa que el pelo no se me vaya a hacer más grande de lo que soy yo y que no acabe por arrastrarme hasta donde no quiero llegar...”*

—La estudiante Jennifer Heathe

- Abre con algo que refleje a tu persona. Un buen comienzo refleja quién eres y le permite al público saber qué es lo que puede esperar. Uno de los números de uno de mis estudiantes era sobre su vida en la cantina. Comenzaba con:

*“Ay, un taburete de cantina. Justo lo que me hace sentir más en mi casa”.*

- Si vas a hacer trucos de magia, empieza con uno. Si vas a mostrarte enojado/a la mayor parte de tu función, empieza por mostrarte enojado. Por ejemplo Judy Tenuta abre su presentación rayando el piso.

***“Hola, ¡bola de cerdos!”***

Tan cojonuda entrada prepara al público para su estilo de humor hostil e irreverente.

- Si eres incapaz de encontrar algo que sea obvio sobre ti, abre con algo que resulte obvio sobre el público. Un cómico a un grupo reducido:

***“Qué, ¿vinieron todos en el mismo auto?”***

- Cuando vi que me encontraba ante un público compuesto únicamente de blancos, abrí con:

***“Ola, vaya, si no seremos todos caucásicos”.***

- Abre con un tema que tú y tu público comparten, como puede ser la ciudad en la que estás haciendo tu presentación, en el tráfico para llegar hasta donde están, la comida en el club etc...

Cuando Robin Williams se presentó en el Metropolitan Opera House, abrió su presentación con un comentario sobre los gigantescos candelabros de cristal que el público acababa de ver elevarse hacia el techo:

p.105

***“Me gustaría darle las gracias a Imelda Marcos por sus aretes. Me pregunto si Pavorotti anda por el Improv ¿? dándole a aquello de “Dos judíos entraron en una cantina...”***

***“Ola, Santa Fe, me gusta tu pueblo. La policía aquí trae uniformes como los de la Maytag. Te arriman al contén y les preguntas: “¿Qué onda, se me descompuso el refri, o qué?”***

—Paul Rodríguez

- Comienza tu número con algo que está ocurriendo en tu vida en el momento (o puedes hacer como si acabase de ocurrirte). Por ejemplo, si estás metido en un rollo sobre problemas del tráfico, diles que se trata de algo que te sucedió camino del club esa misma noche.

*“Camino de aquí esta noche vi un letrero para una salida de la autopista indicando ‘‘Instituto Braille, próximo a la derecha’’. Bueno, para quién es este letrero? Crea tremendo congestionamiento. Había cantantes de blues, perros y bastones regados por todo el pavimento’’.*

—Arsenio Hall

- NO comiences con Hitler. Pone a todos de mal humor. Guárdate lo controvertido para después, cuando ya te hayas ganado al público.
- NO comiences con ‘‘Ola, cómo les va... Son tantas las formas posibles de comenzar una actuación, por qué entrar con un cliché...’’
- NO comiences con ‘‘Oigan, ¿está prendido este aparato? O...’’...todo está tan deslumbrante aquí arriba’’. O... ‘‘Cáray, qué nervioso/a estoy’’. Comentar sobre lo asustado/a que estás sólo hará que acabes más asustado de lo que ya lo estabas a medida que continuas, y esto es algo que pone a todo el mundo en el salón nervioso también.
- NO comiences con material que pueda hacer que el público se lleve una falsa impresión de quién eres. Una de mis alumnas arrancaba con una actitud muy dura y llena de enojo que le conquistaba sus carcajadas. Sin embargo, perdió a su público porque la mayor parte del material no contenía enojo sino más bien observaciones gentiles y educadas sobre el hecho de ser madre. Así que no despistes al público. Entra con algo que vas a poder sostener durante el resto de tu número.
- NO arranques con material de contenido sexual. No quieres que el público llegue a su climax durante los

p.106

primeros diez segundos de tu número solo para acabar durmiéndose durante el resto de tu actuación

Sobre todo, más vale que sepas cuál es tu actitud. Concentrarte sobre cómo sientes en relación a lo que estás diciendo te ayudará a sobreponerte al pánico y a vencer esta parte difícil de tu actuación.

## Taller no. 25

777777777777777777777777777777777777777777777777777

### La entrada

Revisa tu material y escoge lo que mejor te pueda servir para tu entrada:

- Material sobre tu apariencia
- Material que refleje a tu "persona"
- Material sobre tu público
- Material sobre un asunto común de la actualidad
- Material sobre algo que estô sucediendo en tu vida

p. 107 Haz un esbozo aquí de tu material.

---

---

---

---

---

## ***Sobre las transiciones (segues: seguimientos)***

No pienses en hacer transiciones. El tiempo en la tele es tan caro que un comediante se tiene que mover de pensamiento en pensamiento sin perder valioso tiempo en algo tan estúpido como

***“Y hablando de plátanos, el otro día andaba yo por el mercado y...”***

En América (Estados Unidos de) es tanta la sofisticación en relación a la comedia al vivo y al descubierto que cualquier público reconoce cuándo se está haciendo una transición y ello simplemente suena artificial. Letterman y Carson se ríen de sí mismos cuando se agarran haciendo transiciones. Las transiciones mismas se han convertido en chistes. Como dice el cómico Barry Sobel,

***“Las transiciones, bobitos, son para los bebitos”.***

En la vida real, la gente salta de asunto en asunto tal como se le ocurren a uno los pensamientos. Una mujer puede estar hablando de su perro enfermo y en medio de la oración recordarse a sí misma de pasar a buscar la ropa que dejó en la tintorería. Saltar súbitamente de una asunto a otro es lo que hace de un comediante un chingón. Piensa en qué es lo que sucede cuando una pelota rebota contra un muro: De pronto va en una dirección y de pronto en otra. La estudiante Patty Lousie Iacobello pasa de referirse a sí misma como si fuera una “católica más o menos putona” a decir “Oye, es que yo paso mi rato haciéndole la compañía a los desamparados” para de pronto salirse con “Órale... pues ahora les voy a cantar una canción, ahí les va”.

En un *spot* de televisión, el loquito de Bobcat Goldthwait presentó su monólogo sobre una camada de “carbón ardiente” con un trozo de carne de res cruda amarrado a su tobillo:

***“Dos tipos entran en una cantina... ¡ayyyyyyy!”***

Después del numerito del pie en llamas, Bobcat desata una sonrisota y sin transición alguna continúa:



*“Dios me dijo que me daría ocho millones de dólares si le hacía el favor de matar a Oral Roberts [un fundamentalista religioso que habla más de la cuenta].*

Van a descubrir que algunos asuntos naturalmente llevan a otros. Sin embargo, si no es el caso, no lo fuercen. Terminen con un trozo exitoso. Deténganse...respiren hondo y láncense en otra dirección con energía y entusiasmo.

## p.109 ***La lista fija***

Ahora que ya tienes tu entrada, la parte central de tu material se tiene que organizar por medio de una lista fija. Una lista fija es una lista de palabras clave en tu número. Igual que los músicos que se hacen su lista de las canciones que van a cantar, los comediantes hacen listas de los trozos de material que van a entregar en una función u otra: “Primero voy a hablar sobre la situación de estar uno saliendo con alguien: *citas más o menos románticas*, después voy a entrar en el asunto de *hacerse uno viejo...*”

La lista fija es una forma personal y comprimida que tiene el comediante de acordarse de la palabra o frase capaz de disparar un código de la memoria inmediato con sólo mirarla(s).

La mayoría de los comediantes organizan su material por tema. Cuando practicas tu material, vas a darte cuenta de que algunos temas se deslizan y entran en otros temas de forma natural. Sugiero comiences con tus temas menos personales y que concluyas con los más. Recuerda, empero, que todo tu material debe ser sobre ti.

Aquí les va una vieja lista de mi número para un show de quince minutos.

Citas con el sexo opuesto (o del mismo bando)

El miedo de tener que dormir solo

Citas por computadora

El perro

Ponerse viejo

Gimnasia

La Cenicienta

Relaciones, tipos de

Comienzo con lo de las citas porque mucha de la gente en el público está ahí con alguien en una cita y mi poca suerte en este ámbito es una forma natural de entrar en mi sección sobre tenerle miedo a dormir sola:

*"...tan pronto como apago las luces mi casa se convierte en una novela de Stephen King. Pienso que hay un hombre bajo la cama, un hombre en el closet, un hombre detrás de la puerta... Caray, dónde es que estaba metido la noche del baile de graduación, cuando realmente me hubiera hecho falta...?"*

**p. 110** Entonces ataco con una sección sobre mi fracasada cita por computadora:

*"Pues él tenía lo que se llama un muy gentil Wang (suena a 'blandango') y lo usaba de forma amistosa, pero lo que yo necesito es un disco duro allá adentro y no este asunto de tener que andar meneando un 'disco blando' para adentro y para afuera (floppy también suena a fracaso, a lo que se cae y ya no se para).*

### ***p. 111 Consejos sobre cómo usar la lista fija***

- Arregla tu número en términos de una creciente intimidad.

Presentarse ante un público es como salir con alguien en una primera cita. No te conocen así que no los espantes entrando en un rollo sobre tu vello público. Muchos comediantes prefieren organizar su número en términos de una creciente intimidad. Échate a andar con algo poco problemático (seguros), como pueden ser asuntos que tienen que ver con la chamba, el salir con alguien, la comida y así por el estilo. Entonces, a medida que el público y tú comienzan a conocerse, entra en cosas más personales como son las relaciones y el sexo.

- No salgas ante el público con tu lista fija encima.

Al menos de estar probando un material nuevo, un comediante rara vez sube al escenario con su lista fija encima. Una estudiante estaba tan preocupada de no irse a olvidar de lo que iba a hacer, que se escribió la lista fija sobre la mano. El único problema fue que sudó y se pasó la mayor parte del tiempo tratando de leerse la palma de la mano. Un público que paga el costo de un cubierto y por lo menos dos tragos querría dar por sentado que el actor si quiera se tomará el trabajo de memorizar su número. Sería como estar viendo una prueba con los actores sosteniendo el guión en sus manos. Por si las moscas, yo siempre escribo mi lista fija algunas horas antes de salir al escenario para entonces escoger cuál es el material que quiero presentar esa noche y dónde intercalar el nuevo material.

- Usa la lista fija para ayudar a tu memoria.

Generalmente el simple acto de escribir la lista fija me ayuda a recordar y me da una idea general del orden del material ya que me obliga a visualizar mis partes. Escribir las palabras claves de mi número le envía una imagen a mi cerebro del trozo completo.

Arreglar el material según la lógica de su dirección emocional hace que memorizar el orden resulte prácticamente inútil. Puedes ver por mi lista fija cómo cada asunto está emocionalmente conectado al que le precede. Mi lista fija está diseñada a partir del modo en que mi cerebro "se preocupa". Es muy natural para mí saltar de la preocupación por no tener citas a preocuparme por tener que dormir sola. Las palabras claves de la lista fija entonces actúan como disparadores de la memoria de lo que yo ya, intuitivamente, conozco.

- No tienes que ser perfecto/a.

Yo jamás he seguido mi lista fija al pie de la letra. Siempre hay cosas que saltan de mi boca inesperadamente y cosas que voy editando a medida que hago mi actuación. La lista fija es un itinerario que te sugiero pero no te ahorques con ella. La forma más corta de viajar entre Los Angeles y San Francisco es la interestatal no. 5. Pero conviértete en un viajero capaz de salirse de la ruta principal y de viajar algunos tramos por fuera. A pesar de que ya sabes a dónde vas y de que has trazado el mapa según la mejor forma de llegar a tu destino, toma la oportunidad de explorar los caminos laterales y asomarte al



Entonces, escribe aquí tu "último borrador de la lista fija":

A 5x2 grid of blank manuscript paper. Each page features horizontal ruling lines and a vertical margin line on the left side. The pages are arranged in two columns and five rows, with a small gap between the columns. The paper is white, and the lines are light gray.

*“Déjalos atacados de la risa...”*

**Taller no. 27**

~~~~~

El cierre

Cuál es el material que piensas tú te va a conseguir las más *plenas* carcajadas. Escríbelo aquí:

Ya que resulta difícil saber exactamente lo largo que va a ser tu número y cuáles trozos van a conseguir las mayores reacciones, es mejor estar listos para dos finales distintos, uno antes que el otro. En este caso, cuando tu tiempo se agote, puedes terminar con una buena tanda de carcajadas en lugar de tener que apurar el material tratando de llegar a las risotadas más grandes antes de que se te acabe el tiempo.

Posibles cierres avanzados:

Cómo practicar tu número

"Oye, mami, escúchate esto..."

Muchos comediantes no ensayan sus números. Aunque escriben su material, esperan hasta estar frente a un público para decirlo en voz alta.

Jerry Seinfeld siente que no hay la más mínima necesidad de hacer ensayos, que hay que aprender a moldearlo al público y que no hay nada que uno pueda hacer por sí solo. Según Seinfeld, "Un buen número de comedia no es un monólogo, es un diálogo y el público es una parte y hay que balancear a los dos". (p. 116)

Mi sugerencia para los principiantes es que se aprendan su presentación de memoria actuándola con la actitud y sentimiento deseados frente a su compañero del taller, en lugar de frente al espejo.

La principal preocupación de un actor es que él o ella se va a olvidar de lo que iba a decir. En consecuencia, dado el temor que les invade, hay quienes sobrememorizan el material y se convierten en Robo-cómicos. Pase lo que pase sobre el escenario, entregan su número tal cual se lo aprendieron... A la camarera se le cayó la bandeja con los tragos, los clientes están metidos en una bronca tirándose la comida unos a otros, el micrófono claudicó, pero el maestro de la risa sigue dejando caer su número como si nada. Ser perfecto podrá conseguirte un 10 en álgebra, pero ser perfecto nada tiene que ver con ser chistoso. A veces lo mejor de una función de un comediante sucede cuando se le ha olvidado lo que iba a decir. A los demás les encanta ver a alguien en apuros. Por qué crees que la gente paga para ver a los trapecistas balancearse sobre el abismo. La posibilidad de que a lo mejor se caigan es lo que nos mantiene cautivos. Un buen acróbata pretende caerse para intensificar la emoción de su actuación.

Memoriza tu material, pero siempre aprestate a ~~dejarlo con la~~ de poder hacerle frente a lo que sucede en el momento.

Recuerda:

NO pongas tu material a prueba con tus parientes. Igual que no te encuerarías delante de la bibliotecaria. No practiques tu *stand-up* con tu mamá.

SÍ prueba tu material con tu cuate en la práctica de la comedia o deslizándolo como quien no lo quiere en conversación, pero jamás les dejes saber que estás probando tu material con ellos. Un material que cae como una bomba en la cocina, puede matar de la risa en un club.

NO practiques tu material en tanto no te hayas puesto en contacto con tu actitud y vislumbrado en imágenes lo que estás diciendo. A menos de hacerlo va a sonar como una bola de palabras carentes de vida, vacías. La gente no responde exclusivamente a las palabras; responden a los sentimientos y a las imágenes tras las palabras. Imaginar es una herramienta muy poderosa. Te obliga a revivir lo que estás platicando. La primera vez que haces un cuento, te lo imaginas a medida que lo cuentas. La segunda vez probablemente vas a estar más atento/a a conseguir una reacción y menos a tus propios sentimientos. Permanecerás más enfocado en tus sentimientos o actitudes si visualizas lo que estás platicando. Esto mantendrá tu material espontáneo y vivo.

NO practiques más de la cuenta. Conoce tu material pero no lo fijas en concreto porque tendrás que modificarlo según las peculiaridades del público. No estás actuando en un vacío. Sucederán cosas que permanecen más allá de tu control. En la vida real, gente en el público te va a decir cosas. A las camareras se les caerá algún vaso. Tienes que estar dispuesto a abrir tu actuación, a lo mejor dejar caer algo del material que esperabas entregar y responder a la circunstancia inmediata.

Aprendí esto a trancazos. Me invitaron a presentarme ante un grupo de niños minusválidos en un campamento. Presentarme ante niños me ponía nervioso en sí. Tal cual lo expone el cómico-mago Tom Mullica: "Presentarse ante un público

- Practica tu material en segmentos o trozos.
- Actúa tu material usando una actitud fuerte.
- Visualiza lo que estás platicando.
- Practica tu número como si estuvieras actuando para:
un grupo de amigos muy queridos
una convención de taxistas de Nueva York
un grupo de dentistas

Si sucede que de pronto tienes problemas para aprenderte de memoria algunas secciones, pregúntate a ti mismo:

1. ¿Cuál es tu actitud para esa sección?
2. ¿Puedes visualizar lo que estás platicando?
3. ¿Tu *setup* (preparación o entrada) resulta simple o resulta complicada?

El buen material se desliza por tu lengua. Si tu material se está jorobando todo, avientalo. Puede que el material resulte desagraciado porque:

- Hay un problema al nivel del lenguaje—tu selección de palabras resulta formal y tieso.
- Falta de correspondencia entre el material y la actitud—prueba a entrar en otra actitud y vuelve a despotricar sobre el asunto con la nueva actitud tal cual se explica en el capítulo no. 2.
- Resulta redundante—reedita tus entradas, tus set-ups.
- Falta de compromiso—simplemente te aburre el tema. Avientalo y encuentra otra cosa que te interese.

En el tiempo justo/la entrega

“Saber cuándo es todo...”

—George Burns

Resulta en extremo difícil enseñarle a otro el justo manejo del tiempo—se trata de algo que tienes que sentir igual a como se escucha el jazz. Ha habido momentos sobre la escena cuando mi sentido del tiempo ha estado tan justo que ha sido como si estuviera sincronizada con el universo y como si hubiera sido incapaz de ningún mal. Y ha habido oportunidades

cuando mi manejo del tiempo ha estado tan desorbitado que por mucho que lo intentara, no fui capaz de hacer que mi número se encarrilara como debía. Hay un carril de la comedia; cuando llegas a tener más experiencia sabrás, en el momento que le has dado, por dónde es y podrás repetir el momento más y más amenudo. Hasta entonces, hay algunas pistas técnicas para ayudarte a manejar mejor el tiempo y cómo hacer tu entrega.

p. 119

Coletas emocionales

Una coleta emocional es lo que improvisas después de asestar el golpe. Es tu propia respuesta emocional a lo que acabas de decir, y crea un sentimiento de intimidad entre el comediante y su público. Puede ser tan sencilla como:

“¡Ajá! —Eso es—Así mismito”

Igual que un pitcher tiene un ademán que va a seguir incluso después de que la pelota ha salido de su mano, un comediante tiene un ademán que se completa después de que el “puñetazo” ha salido disparado de su boca. Una coleta emocional es una continuación de tu actitud. Tienes tu setup, tu entrada o preparación, tu golpetazo o puñetazo y, entonces, la coleta emocional. Es lo que haces en lo que la gente se ríe (o no se ríe).

Lo que sientes al final de cada puñetazo cambiará, así que la coleta emocional siempre va a ser distinta—nunca es algo fijo. Es única en su momento. Deja lugar para la coleta emocional, pero no pretendas controlarla. No trates de ser chistoso, simplemente reacciona. “No, sí... ¡así es mi mamita, fíjate no más!” o un simple “Fíjate no más...” hará lo suyo. O puedes limitarte a alguna mueca. La idea es no planear estas coletas emocionales sino permitirles manifestarse.

No olvides respirar después de la coleta emocional. Sé que parece tonto que te lo recuerde, pero no sabes cómo son las cosas. Se trata de hacer la entrada, pegar el puñetazo, salir con la coleta emocional y respirar. No dejes que el material se te apiñe. Está bien, incluso es necesario, que en tu número haya espacios de silencio. He visto buenísimos chistes perderse una reacción porque el comediante no le ha dado tiempo al público de reaccionar. Con frecuencia, es la coleta emocional lo que les hace reír. Como que les toca una campana.

77

No hay forma de practicar una coleta emocional. Son las partes de tu presentación que permanecen espontáneas y genuinas y que surgen en el momento. Pero entrena en cómo son actuando un trozo para entonces conectarte contigo mismo/a después de haber asestado el puñetazo. Una coleta emocional puede ser sobre cómo te sientes en relación a lo que acabas de decir: "Caray, qué idea más pendeja". O puede ser un simple sonido: "Ajá. Vea.. Qué tal..." O simplemente di que sí con la cabeza. David Letterman usa esta técnica. Después de un chiste que no ha tenido resultados, dice:

“Oigan, gente, se supone que sean chistes...”

Acostúmbrate a dejar ese espacio para añadir pensamientos después del puñetazo, a respirar hondo y crear ese momento. Es esto lo que establecerá tu ritmo y hará que tu número sea más como una conversación real en la que se da y se recibe.

Resumen

A estas alturas has:

- Escrito tu entrada.
- Hecho un borrador con tu lista fija.
- Decidido sobre tu cierre.
- Practicado tu número.

Todo el trabajo que has hecho te lleva a un lugar: la puesta en escena frente a un público real. El próximo capítulo te va a llevar de la mano mientras obtienes la experiencia de la actuación.

CÓMO PARAR(TE)LA SOBRE LA ESCENA

“La muerte es cosa fácil: la comedia es la que resulta dura de aguantar”.

—Edmund Kean, actor decimonónico

Por supuesto que presentarse ante el público resulta atemorizante. Pero no te vas a pasar un mes construyendo una barca para jamás meterla al agua. Ahora es cuándo poner tu número ante un público y ver si flota.

Incluso cuando no estés considerando una carrera en *standup*, sigue siendo imperativo que salgas a probar tu presentación en un club dedicado a la comedia o en una noche para amateurs. No puedes llegar a comprender los principios de cómo hacer reír a la gente a menos de presentarte en un lugar al que la gente acude para soltar las carcajadas. Una vez que has actuado en un club de este tipo, introducir humor en un discurso, brindis, o en una plática de ventas será de lo más fácil. (Ver el capítulo 9.)

A estas alturas tienes una lista fija y de entre tres a veinte minutos de material. En este capítulo voy a darte un ejercicio para reducir tus temores, así como algunas pistas que proceden de algunos de los nombres más conocidos del ámbito de la comedia que te sirvan de guía para conducirte por los distintos pasos de la experiencia. Pero primero vas a tener que encontrar dónde hacer tu presentación.

Cómo conseguir un trabajo

Prácticamente cualquier ciudad tiene un lugar dedicado a la comedia que pone una noche a la semana al servicio de la presentación de comediantes amateurs. Con frecuencia los hoteles, cantinas, escuelas u organizaciones tendrán noches

dedicadas a la revelación de distintos talentos donde a los amateurs se les otorga entre tres y veinte minutos de tiempo sobre el escenario. Haz algunas llamadas y entérate de un lugar donde puedas firmar para hacer un *standup* de unos cinco a diez minutos.

No esperes presentarte en los principales *clubs*. Preferible comenzar en los menos conocidos hasta haber fortalecido tu talento. Busca en el capítulo 8 en relación a otros lugares donde podrías tratar de presentarte.

A dos horas de la hora del show

¿Qué me pongo?

Ponte lo que sientas cómodo. Trata de no hacer una "declaración" demasiado poderosa por medio de la ropa. Si tu ropa resulta más risible que lo que dices, tienes un problema.

Si eres mujer: No te vistas sexy, a menos de que esto vaya con tu persona (à la May West). Evita ropa muy apretada y reveladora, de mucho escote etc... El sexo y la comedia no van juntos. No me creas a mí: la próxima vez que estés haciendo el amor, prueba a tratar de meter un chiste a ver que pasa:

"Oye, Fred, eso parece un pene sólo que más pequeño".

p.125

Vístete cómoda y atractivamente. Pon el acento en tu inteligencia y no en tu cuerpo.

A treinta minutos para el show

Infórmate bien

Arrímate a la persona encargada y entérate bien de cuánto tiempo dispones. Seas un amateur o un profesional, siempre vas a tener que ajustar tu presentación a un límite de tiempo que otros establecen.

Las noche de los amateurs en los clubs dedicados a la comedia te dan entre tres y quince minutos. Averigua si tienen una forma especial de darte a saber que ya se te termina el

tiempo. Séase una luz roja que se enciende **al fondo**, sease que el maestro de ceremonias te alumbró los ojos con **una** lámpara de mano, desaloja el escenario cuando te lo pidan o no te volverán a invitar.

A veinte minutos del show:

Checa quién es el público

- ¿Qué edad tienen?
- ¿Qué tan borrachos están?
- ¿Cuál es el sexo o raza que predomina?
- ¿Hay presente un grupo grande de alguna organización?

Viéndoles o preguntando te harás una idea del tipo de público que es y del material que podrías dejar fuera o incluir. Tal como yo descarté hacer trucos de magia ante un público ciego, a ti no te iría muy bien si decidieras hacer tu "numerito sobre el clitoris" para un grupo de bibliotecarios mormones.

p.126

Checar el auditorio también puede inspirarte un material especial de última hora. Una vez tuve que hacer el número introductorio para un artista de jazz al que se le hacía difícil encontrar números con los que empezar su función porque su público tenía la reputación de "irse bajando del pasón de la coca devorando judíos". Pretender ignorar que yo era la única caucásica en el salón habría sido una oportunidad perdida. Acabé por añadir material sobre cómo "yo también había tenido un sueño!" [referencia a Martin Luther King] y diciendo que "como no soy racista —tengo un gato llamado Kunte Kitty" [juego de palabras, con kitty, gatito, y el apellido del personaje principal de la popular saga novelesca, y televisada, sobre los esclavos africanos en Estados Unidos: *Roots* o "Raíces"]. Y así por el estilo. Acabó siendo una noche maravillosa. Prince estaba en el público y después me invitó a que hiciera un número de entrada para él.

Advertencia: Hay un riesgo en eso de crear un material especial de última hora. Una vez abrí con un comentario improvisado sobre el Año nuevo judío, que iba a ser al día siguiente. Como el público no era judío y no tenía ningún

interés por asuntos judíos, siguieron ~~comiéndose~~ sus chuletas de puerco y me ignoraron durante el resto del tiempo, no abras con un material nuevo. Eso lo dejas caer entre secciones de las que puedes estar seguro/a.

p. 127

A quince minutos del show

“Ay, con lo que les gusta él, a mí me van a odiar”.

Fíjate en lo que hacen los demás del gremio. Algunos comediantes, cuando se están presentando en un club para comediantes, encuentran que ver lo que hacen los demás les distrae demasiado y tratan de llegar al club justo cuando ya les va a tocar presentar lo suyo. Otros llegan temprano para ver qué hacen los que se presentan primero. Meterse en lo que están haciendo otros comediantes puede causarte que te distraigas de tu número, pero a veces puede ayudar haber visto lo que hizo el que se presentó antes que tú, sobre todo si el material que manejan es parecido. Una noche me preguntaba yo cómo era posible que el material que les había presentado basado en el pujilato de salir en cita con alguien no provocara a risas sin saber que el comediante que me precedió acababa de pasar quince minutos machacando el tema.

Cuando empiezas a hacer muchas presentaciones, a veces la persona que se presentó antes que tú ya puede haber, de hecho, presentado tu material.

A veces, la persona a la que sigues te habrá dado pie para una entrada incluso mejor. Lotus Winstock tuvo que seguir a Geri Jewell, un comediante que padece de parálisis cerebral a quien le otorgaron un aplauso de veinte minutos de pie. Lotus, entonces, hizo esta entrada:

“Tremendo truco que se gasta éste”.

Así que observa al que te precede pero no dejes que él o ella influyan sobre ti de forma indeseada.

p.128

A diez minutos del show

Las drogas y el alcohol

Simplemente di que no. Yo siempre sé cuándo el que se ha encaramado al escenario está hasta atrás. Se hacen descuidados. Se repiten. Se hacen aburridos. Se ponen desorbitados. No trates de deshacerte de tus emociones. Permítete a ti mismo sentir el miedo. No te va a matar. Más vale que sepas que el nivel de tu miedo nada tiene que ver con lo cómico que vas a resultar. Sentir miedo es incómodo, pero no te va a matar y desaparecerá ya que estés sobre el escenario.

A cinco minutos del show

“Tengo náuseas”.

Agárrala con calma. En un club vas a estar bombardeado/a de estrés. Comediantes necesitados van a tratar de estrenar su material contigo a ver cómo cae. Las camareras tropezarán contigo. Podrían cambiarte del lugar que ibas a ocupar. Todos tus temores irán subiendo a medida que pasan los minutos. Es probable que no tendrás un vestidor con jacuzzi, así que busca un nicho donde puedas estar solo/a y donde puedas reconectarte contigo mismo/a. Tranquilízate, cierra los ojos y escucha a tu corazón. Te llevará algunos minutos poderlo escuchar. Este ejercicio calmará tus nervios y te permitirá centrarte. A este punto, no pierdas tu tiempo practicando tu número. Ten fe en que ya te lo sabes. El cerebro tiene tendencia a cerrarse cuando está operando bajo estrés. A la comediente Paula Poundstone a veces se le olvida su número de lo asustada que se pone, pero siempre lo recuerda a partir del momento en que se sube al escenario. Pásate estos minutos reconectándote y respirando.

p. 129

A treinta segundos del show

Tu actuación

El MC ahora te está presentando... Recuerda: subes al escenario para comunicar lo que tienes que comunicar, para revelarte a ti mismo/a al público, no para que rían. ¿Recuerdas cómo a veces corrías derecho a casa porque ya no te aguantabas más para decirle a tu mamá o a tu amigo/a algo? Es éste el tipo de energía, de urgencia que necesitas para comunicar, para lanzarte al escenario. Si tu única intención al subirte al escenario es hacer que el público se ría, estarás tirando tu poder. Ha sido mi experiencia que cada vez que espero que algo suceda, me estoy poniendo en situación de acabar muy decepcionada.

También, no olvides de prender tu grabadora. *Siempre graba tus actuaciones.* Escuchar la cinta al día siguiente te ayudará a continuar evaluando tu material y tu actuación cuando llegues a los ejercicios del capítulo 7.

Tu tiempo sobre el escenario

''¡Pa' su mecha! No veo 'ni mais' de lo oscuro que está eso allá adelante''.

Estás sobre el escenario. Sientes sobre ti una luz brillante. No puedes ver más que las tres primeras filas. Hay un micrófono frente a ti. Primero ajusta el micrófono a tu nivel sin crear todo un rollo. No te apresures a caer de lleno en tu número. Tómate un momento para respirar. Tienes que ajustarte a que estás sobre el escenario y el público se tiene que ajustar a ti.

Tómate un momento para que te vean bien. Encuentra un rostro simpático en el público con el que te puedas conectar. Di ''Ola'' con alegría y de forma abierta. Espera una respuesta. Hazte amigo de esta persona. Durante el número, checa con tu ''amigo''. Haz la coleta emocional directamente para él o ella. Esta conexión con alguien en una de las tres primeras filas creará una simpatía que se extenderá hasta la última fila.

''Chinacos, si es que están riéndose...''

Cuando el público ríe, no te desboques hacia la próxima sección de material sino detente y reconócelos.

Escúchales. Permite recibirlos. Piensa en el público como en un niño cuya respuesta tiene que ser reconocida. Un público dejará de reír si llega a sentir que no estás disfrutando su reacción. La mayor parte de las veces no nos reímos abiertamente porque no hay nadie que nos escuche. La risa es algo que tiene que ser apreciada y recibida. Con esta filosofía en mente, después de una risa a medias saco mi billetera y le doy dinero a los miembros del público que más se han reído. Vaya que si eso les dá ánimos. Así que cuando te suelten unas carcajadas, deja de hablar y recíbelas. Has hecho todo el trabajo. Ahora disfrútalo.

“¿Alguna vez les ha sucedido esto a ustedes?”

Cuando le hagas una pregunta al público, dales espacio para que te contesten. Tómate tu tiempo y no te precipites con el material. Deja espacio para las coletas emocionales. Recuerda, “lo cómico” es con frecuencia lo que sucede entre los chistes.

Técnica para el micrófono

“Probando, 1,2,3...¿está puesta esta cosa?”

p.131

Llega temprano para que puedas familiarizarte con el micrófono. Ya que algunas gentes tienen dificultades para desenvolverse con aparatos de este tipo, aquí les van algunos “nortes” sobre como hacerlo:

- Nunca te metas a hacer un *standup* sin uno. El micrófono te da control sobre el público. Cuando te la tienes que ver con abucheadores el tener un micrófono en la mano no te dará más chispa pero si sonarás más fuerte que ellos.
- No juegues con el podio del micrófono. Cuando subas al escenario, ajusta el podio para que el micrófono te quede justo debajo de la boca. No quieres que el micrófono te bloquee el rostro. Ajústalo a aproximadamente unas tres pulgadas de la boca y, una vez que lo hayas ajustado, déjalo tranquilo. Es muy pesado tener que ver a un neófito ajustando y desajustando el aparato, colgado de él

como si su vida dependiera de ello. Como diría tu mamá, ya basta.

- No digas para empezar, “¿Está prendido este aparato?” La gente te lo dirá si no lo está.
- Si durante el número te mueves de un lado para otro, quítale el micrófono al podio y con la otra mano ponlo detrás de ti. Los podios son un adefesio. Quitatelo de encima y no te pases el resto del tiempo tropezándote con él.
- No pegues de gritos dentro del micrófono. Si vas a dar de berridos durante tu número, aleja el micrófono de tu cara.
- No rompas el micrófono. Jamás volverás a ser invitado.

Cuando te vas de nalgas

“Ay, coño, ahora sí que caí en el mismísimo infierno”.

Imagínate que estás sobre el escenario. Entregas tu material. No hay respuesta. Te miran detenidamente. Alguien tose. Entregas otra pieza de tu repertorio y otra vez...nada. Empiezas a sudar. Ya te das cuenta...estás cayendo como una bomba. (p. 132)

Me imagino que todos los lectores han venido imaginándose esto con cada página. Este miedo de fracasar, de caer mal, como una plasta, es el más grande impedimento a una realización creativa en cualquier carrera. Muchos comediantes están tan asustados de que les suceda esto que casi nunca van a probar un material nuevo y riesgoso. Caer como una plasta es parte del proceso creativo. Jamás he conocido a un comediante, escritor, cantante o vendedor que no haya sufrido sus fracasos. Es algo que forma parte del territorio. Para ser bueno tienes que arriesgarte, y esto es algo que incrementa las posibilidades de fracasar. Pero de pronto caer como una bomba te ayuda a darte cuenta de lo que no funciona y tu número sólo puede mejorar como resultado.

Ideas erróneas sobre el fracaso

“Más nunca vuelvo a trabajar...”

Jay Leno se fue de nalgas. Sam Kinison también. Cuando Jerry Seinfeld comenzaba su carrera de comediante, se fue de nalgas una de cada dos veces y se conformó con eso porque cada presentación es una lección. Todo el que sirve de algo se cae de nalgas. Acepta que al principio vas a fracasar la mitad de las veces. A medida de que salgas más y más al ruedo, el porcentaje de veces que te va mal va a bajar, pero no hay garantía contra el fracaso.

El ya fenecido, maravillosamente excéntrico Andy Kaufman constantemente se iba de nalgas. Antes de convertirse en una estrella, abrió para Sony y Cher y parte de su número consistía en tomar una siesta sobre el escenario. Lo abucheaban para que se quitara del escenario, pero él persistió hasta que al resto nos cayó el veinte.

Sam Keanison reveló en una entrevista de los *Rolling Stone* que le fue de la patada en una prueba que le hicieron para un especial por cable para Rodney Dangerfield: “Entré un viernes por la noche. Cupo completo. Estaban preparados para reírse de lo que fuera...menos yo. Hice ocho minutos y logre vaciar el salón”.

Margaret Smith cuenta cómo, cuando por primera vez comenzó con su estilo inmutable, como una tapia, y no recibía ninguna reacción del público, el MC después de salir ella del escenario, le comentó al público: “Margaret Smith, señores y señoras, acabadita del cementerio”. (p.133)

“¡Fracasé! ¡Me odian! No merezco vivir”.

Recuerda, es tu material el que fracasa, no tú. Separa a tu número de tu valor como ser humano. Te vas a crear demasiada miseria si juzgas tu valor personal por la forma en que el público le responde a tu número. El fracaso significa que hubo algo en tu número que no funcionó. No quiere decir que *tú* no funcionaras. Si te caes de nalgas, lo que esto quiere decir es que hay un problema, un reto. Tu labor es descubrir y trabajar para hallar una solución. Conducete en relación a tu número como se hace un relación

a una parte separada y objetiva de tu vida. No como si fuera tu vida.

“Caer como una bomba mata”.

Fracasar no es muy sabroso pero no te matará. Cuando pierdes esa conexión con el público, sí se siente como si acabaras de tronar con alguien, pero por lo menos no tienen que repartirse los muebles.

“Mi material no vale un cacahuete”.

Aprende que *no es posible caerle bien a todo el mundo*. Puede que tu material sea de primera pero no apto para un público específico. Tu material a lo mejor es muy de “la onda” pero tu público resulta ser muy fresa. Lo que es más, no vas a saber a ciencia cierta qué tan mal o que tan bien te fue mientras no hayas tenido chance de escuchar tu grabación. Frecuentemente, debido a los efectos de sonido o al humor en que te encuentres, no vas a poder oír las risas.

Qué hacer cuando te va mal

Una de las principales razones del fracaso es la falta de conexión del comediante consigo mismo. Se ponen a usar el piloto automático, suenan carentes de autenticidad y el público pronto deja de escuchar.

Ahí te van algunas estrategias para lidiar con el fracaso:

- **ESTRATEGIA NO. 1:** Comprométete con tu actuación y procede tal cual habías pensado.

Sencillamente sigue dándole hasta que el público se ponga a la par contigo. Esta táctica requiere tener confianza en sí mismo y nos llega sólo después de mucha experiencia sobre las tablas. Se requiere de huevos permanecer comprometido con tu visión cuando más nadie en el salón comparte tu modo de ver las cosas. Pero es esto lo que hace que los grandes sean realmente grandes.

ESTRATEGIA NO. 2: Admite que sabes que estás cayendo como una bomba.

Cuando realmente sientas que tu número se fue de culo, admítelo. "Ay, Dios santo... ahora sí que he servido mi tiempo en el infierno".

Si realmente te da un ataque de pánico, lo peor es pretender que todo va de lo lindo. Han visto a alguna vez a un comediante que sabe que está agonizando pero que insiste en pretender no darse cuenta. Aceleran el ritmo. Sonrien más de lo acostumbrado. Piensan que están despistando. Todo este comportamiento artificial sólo logra que el público se vaya poniendo cada vez más incómodo. Cuando un público ve a alguien luchando por su vida como si todo fuera muy fácil, se le hace más difícil aún reír. Estarán sintiendo tu agonía.

La mejor forma de aliviar la situación es llamar las cosas por su nombre. Detener tu número y explicar lo que realmente está pasando por tu cabeza. Decir en tantas palabras el subtexto de la situación es un alivio. Es algo que provoca al júbilo. Resulta muy chistoso.

Letterman y Carson crean todo un rollo sobre la experiencia de caer como una plasta.

"¿No habría por casualidad una pistola en la casa? Creo que no me queda más remedio que seguirle dando a ver qué.

—Johnny Carson

p. 135

(DESPUÉS DE UN CHISTE QUE NO OBTUVO RESPUESTA) "Caray, Pablito, no me siento muy bien hoy. Se me hace que debo estar ovulando".

—David Letterman

A una de mis estudiantes comenzó a fallarle su número porque su marido estaba en el público. Usando la técnica de llamar las cosas por su nombre, dijo: "Mi marido está aquí y me temo que si no resulto muy chistosa a lo mejor va y me divorcia". Una vez que incluyó al público dentro

del marco de su realidad, consiguió hacer que todos se carcajearan de lo lindo.

En una ocasión estaba yo mostrándoles mi función a unos estudiantes universitarios ya bien entrados en cerveza. Yo les estaba aventando mi rollo con todas las ganas pero a ellos les importaba un bledo. Se suponía que me pasara veinte minutos sobre el escenario. Me desconecté de mi misma. Empecé a ir más rápido. Ellos comenzaron a platicar entre sí. Yo me puse a hablar aún más alto. Ellos igual. Estaba tan desconectada de mí misma que sólo escuchaba palabras sin sentido salirme de la boca mientras mis manos gesticulaban frente a mí. Entonces algo muy extraño sucedió. Me encontraba haciendo un trozo sobre como yo nunca soy yo misma cuando salgo con alguien en una cita. Comencé con "Sabén, yo no soy yo misma..." Y en lugar de decir "en el transcurso de una cita" dije "No me siento como si fuera yo misma en estos momentos". La verdad resultó tan poderosa que comencé a platicar con toda la soltura del mundo:

"Ay, es que soy muy insegura. Caray, lo difícil que resulta ser chistoso cuando estás a punto de hacerte de la pipí, y podríamos invadir a Centroamérica en el momento menos pensado, y aquí estás tú con tu cita y yo que llevo seis meses sin una buena cogida. Con sólo cinco puntos más que hubiese sacado en los exámenes de aptitud académica habría podido aspirar a ser contador público, ¿me pasas un Kleenex, por fa?"

Me pasaron unas servilletas, me soné la nariz, y seguí con mi número contando ya con su más total atención hasta que al final me dieron una ovación todos de pie. Conectarme conmigo misma fue el catalizador para poder conectarme con ellos.

p. 136

Si hay algo en tu mente tan grande que te causa desazón, compártelo. Respira hondo. Deja volar tus pensamientos. Cuando un chiste cae mal, pueden preguntarle al público si ellos no tendrán una mejor "vuelta de tuerca" para hacer que el chiste les funcione.

Otro motivo por el que podrías encontrarte fuera de enchufe con el público es por algo que a lo mejor dijiste y que no cayó muy bien. En tal caso, comenta sobre lo que piensas tú que pueda estar pasando por las mentes de algunos miembros del público. Es como si fueras imitando la voz interior de alguien en el público.

*"Ay, Harry, acaba de decir la palabra F
(ornicar) ...ay, que pare, que pare, que
pare..."*

- ESTRATEGIA NO. 3: Abandona el escenario.

Al final, si nada ha dado resultado...abandona el escenario. Al principio de mi carrera, estaba yo haciendo el número de apertura para la despedida de Loggins y Messina en el Sahara-Tahoe. Lo peor que puedes hacerle al número de apertura de un concierto de rock es demorar su comienzo porque muchos de los asistentes se han programado el efecto de las drogas para el principio del show. Cuando llegué yo sobre el escenario, estaban ya en el climax del pasón y estaban que se los llevaba la tía de las muchachas. Mi entrada incluía un acordeón que iba a tocar. Me querían matar. Como buen soldado de acción, seguí esforzándome mientras ponía en movimiento todas las técnicas que expongo en este capítulo. Para cuando comencé a hacer mi parodia de "La dama de España" fue que comenzaron a lanzarme los vasos de sus tragos. Me escabullí y traté de seguir tocando cuando, de pronto, un tipo que estaba hasta el copete de sabe Dios cuántas cosas, puso un mantel sobre mi cabeza y le prendió fuego. Fue entonces que un guardia de seguridad me alzó en vilo y me sacó del escenario mientras yo le insistía: "Suélteme, suélteme. Sé que puedo ganármelos".

Recuerden, no se fracasa por decir "patitas pa que te quiero" y salirse del escenario. Ha habido veces cuando he permanecido frente a un auditorio abusivo, tratando de recibir amor y comprensión sólo para terminar en la cloaca. "Bueno, hablemos de las pijas (pitos o pingas o pirinolas)..." A veces lograba cautivarlos, pero lo más a

Todo el rollo de Johnny Carson depende de que su salida fracase, así que después de uno de esos chistes ~~poco~~ chistosos tiene la oportunidad de meter comentarios como:

"Bueno, a mí me gustó ése..."

"Bueno, mi gente, algunos son mala noticia y no hay nada que yo pueda hacer".

Carson anticipa con gusto que el chiste le salga mal para entonces poder ser chistoso sobre lo mal que le salió el chiste. Con Letterman sucede igual.

(DESPUÉS DE UN PÉSIMO CHISTE) "Ay, ayúdenme, por fa, alguien que venga de otro planeta y me rescate".

Cuando sales a esquiar tienes que practicar cómo caer bien. Cuando eres un comediante tienes que practicar tácticas de recuperación o jamás volverás a enderezarte.

No vayas a estar tan asustado que presentes todo tu número como si te encontraras en un gimnasio en medio de la jungla, colgándote de cada chiste como si te fueras a caer y a morir si te detienes. Lo emocionante es el péndulo entre los distintos momentos—Los uh-oh: ¡qué se te escapa! El, ay, no, tienes que volver para atrás. Déjate ir con soltura lo más que puedas.

Los desmadrosos (abuchadores)

*"¡Eres una plasta! ¡Qué salga el próximo!
¡Qué aburrimiento!*

Un desmadroso es alguien que busca atraer la atención sobre sí mismo. Es como quien se encuentra parado en el resquicio de un edificio. La diferencia con un desmadroso es que uno quiere que éste último pegue el brinco y se estrelle contra el piso. La mayoría de los comediantes tienen un par de líneas bien escogidas para los desmadrosos que están en el ánimo de desbaratarte tu número.

''Es un poco mamón eso de andar metiendo trompetillas. Han pagado una buena suma para ver el show y se lo están echando a perder para ustedes mismos. Es como ir al ballet y tratar de meterles zancadillas a los bailarines''.

--Jimmy Brogan

A veces hay que ser muy fuerte:

''Mire señor...por qué no se pone un condón sobre la cabeza. Se comporta usted del carajo: Por qué no se viste como lo que es...(un pingo de la verga...)''

Al cabo de un rato, tener que lidiar con un borracho puede resultar bastante tedioso. La mayoría de los comediantes tienen su arreglo con los dueños de cómo señalar que el comportamiento de un borracho está interfiriendo con el show. Pero si el dueño también está borracho y el público se ha amparado de tu espectáculo, deja el escenario, vete para tu casa, toma un buen baño, y vuelve a hacer la prueba a la noche siguiente.

p. 141 ***Dialogar o no dialogar con el público***

Hay distintas opiniones sobre si dejar o no dejar abierta la puerta para que se pueda establecer un diálogo con el público. El ya finiquitado comediante de larga carrera Phil Foster le aconsejaba a los comediantes nuevos no darle al público la oportunidad de hablar. Cuando le pides al público una respuesta les estás causando a ellos tener que ser ellos los que piensan en lugar de simplemente seguir tu línea de pensamiento. Sin embargo, algunos del medio, como Jimmy Brogan, invitan al público a entrar en diálogo y trabajan su material por medio de las conversaciones.

''¿Entonces, de dónde es que vienen ustedes?''

Aunque improvisar material a partir de una plática con el público no ha encontrado lugar en la televisión, esto es algo que decididamente encaja en los clubes. Sin embargo,

he llegado a poder ver que los estudiantes que dependen de este método por lo general actúan motivados por la hueva. No quieren tener que hacer la tarea de ir creando un material sólido. A menos de ser un improvisador realmente brillante, como Robin Williams o Jimmy Brogan, no cuenten con el público para que sean ellos los que pongan el número.

p. 142 Resumen

Hasta ahora:

- Has escogido lo que te vas a poner.
- Te has familiarizado con el micrófono.
- Le has mostrado tu número a un público.
- Has grabado tu presentación.

Sin tener en cuenta lo bien o mal que te haya ido, el próximo capítulo te ayudará a mejorar tu actuación.

EN BUSCA DE RETROALIMENTACIÓN

A la mañana siguiente

“¿Ya llegó la hora de dejar mi trabajo del día?”

Has presentado y grabado tu presentación y llegó la hora de evaluar tu actuación. Cuando una sección no funciona, puede ser consecuencia de una de cuatro cosas:

1. Tu material era una soberana porquería.
2. Tu actuación/entrega fue una soberana porquería.
3. El público era una soberana porquería.
4. Todo lo que precede.

No te mortifiques, fuese lo que fuese... tiene arreglo. Y este capítulo te mostrará cómo.

p. 144

Cómo juzgarte a ti mismo

Sé gentil

Han oído eso de “trata a los demás como quisieras que te trataran a ti”. Algunos de nosotros nos juzgamos a nosotros mismos de forma tan severa que si tratáramos a los demás de la misma forma en que nos tratamos a nosotros mismos, acabaríamos por crear Centros para el cuidado de los niños en honor a Joan Crawford (n. de t. notoriamente una cruel madre). Para poder evaluar nuestra actuación, primero tenemos que aprender formas más productivas de evaluarnos a nosotros mismos.

Pensar en términos de "Estuve de pelos, triunfé" o "caí de la patada" es muy limitante. Hay todo un mundo entre lo "bueno" y lo "malo". Cada vez que te presentas tienes la oportunidad de aprender. Así que, en lugar de decir "me fui de nalgas, vamos a enpedarnos" prueba con: "Este trozo no funcionó; vamos a arreglarlo". La primera actitud es un callejón sin salida, la segunda te lleva a progresar.

Desvincúlate de tu número

Recuerda, estás juzgando el número que presentaste, no tu valor como persona. Cuando te encuentras sobre las tablas, no siempre puedes ser el mejor juez. Para examinar de forma objetiva tu número, te tienes que desvincular de él, pretender que fue otro el que lo montó. Cuando escucho mi grabación, incluso después de un buen show, comienzo a oír cosas que no agunto, cosas que no tienen nada que ver con mi rollo. Como por ejemplo "Odio mi voz, suena como una ardillita". La mayoría de la gente odia su propia voz a pesar de que rara vez tiene uno nada que objetarle a la voz de otra persona. Así que, después de que has hecho tu presentación, olvídate del asunto. No hagas cambios en el camino de la casa. Espera que pasen algunos días, incluso, antes de escuchar tu grabación.

p.145

Retroalimentación

Nunca falta la gente en plan de dar consejos. Los principiantes andan tan ávidos de atención y de retroalimentación que a menudo cambian su material atendiendo a los consejos de un imbécil. Lo que no deja de llamarme la atención sobre la comedia es que todo mundo piensa ser un experto. Yo no tendría el valor de decirle a mi plomero cómo hacer su trabajo, pero después de haber aparecido yo en la televisión él se mostró repleto de sugerencias para mí. *Todo mundo* piensa ser muy chistoso. En general, escucho sólo a algunas personas en cuyo juicio tengo fe. Y cuando lo hago, simplemente escucho y, entonces, si al día siguiente aún siento entusiasmo por algún cambio, sólo entonces lo hago. Tengan cuidado con eso de aceptar los consejos de la gente.

“...ese sol es como una redada policial”.

Entonces probó con:

“...es como la linterna del velador”.

Pero Miller también quería ilustrar lo que ese sol simboliza en términos de la cruda de la mañana siguiente. Y el símil que se le ocurrió fue el siguiente:

“es como la linterna de Dios”.

Cuando eres capaz de componer un cuadro como ése, poner las comas donde van y encontrar las palabras más sabrosas, estás creando un momento enriquecedor que tú y tu público podrán disfrutar juntos.

Siguiendo las instrucciones en este taller, tu sección “disfuncional” podría componerse.

Contesta a estas preguntas:

1. ¿Cuál fue tu postura? ¿Estuvo fuerte? ¿Clara?
2. ¿Le diste una entrada (*setup*) corta y comprensible?
3. ¿Hubo un contraste bien marcado entre la “entrada” y el “puñetazo”?
4. ¿Resultaba auténtico el material? (¿acaso no serás una preciosura de mujer haciendo chistes sobre lo fea que eres)?

BUENO/A

NO BUENA/O

Actitud (postura)	
Setup (entrada)	
Punch (puñetazo)	
Autenticidad	

SÍ	NO	
_____	_____	¿Sucedio algo durante los primeros treinta segundos de estar sobre el escenario (te tropezaste con el micrófono, o qué...?)
_____	_____	¿Llegaste al escenario con la urgencia de comunicar algo o no?
_____	_____	¿Estuviste claro/a en la postura del primer trozo?
_____	_____	¿Te tomaste tu tiempo antes de hablar?
_____	_____	¿Te conectaste con alguien en el público?
_____	_____	¿Cayó mal el tema del primer trozo?
_____	_____	¿Estuviste hostil contra el público? ¿Por qué? ¿Estabas nervioso/a?
_____	_____	¿Te tomaste el tiempo adecuado con la entrega?
_____	_____	¿Encontraste a un "nuevo amigo/a" con quien conectarte?

A TIEMPO

SÍ	NO	
_____	_____	¿Le impusiste tu material al público o "plasticaste" con sus integrantes?
_____	_____	¿Estabas anheloso de comunicar ideas, o te la pasaste tratando de hacerles reír?
_____	_____	¿Te tomaste el tiempo necesario para darle a los chistes el marco adecuado?
_____	_____	Si el público no estaba contigo, ¿te apresuraste o te detuviste para hablar con ellos?
_____	_____	¿Te detuviste para reconocer al público cuando se reían?
_____	_____	¿Le añadiste la coleta emocional después de cada "puñetazo"?
_____	_____	¿Dejaste un espacio entre los chistes?
_____	_____	¿Reconociste abiertamente que no estaban saliendo bien las cosas?

Si tu número se fue de nalgas y no puedes encontrar nada que parezca estar mal ya sea con el material o con tu entrega, entonces el problema podría no descansar contigo sino con el público o con circunstancias fuera de tu control. En este caso, debes preguntarte: ¿qué sabías sobre el público?

_____ ¿Estaba tu material bien escogido para el público?
 _____ ¿O presentaste material con el cual el público no se
 podía relacionar?
 _____ ¿Usaste algunas palabras que pudieron ofender a la
 la gente?

SÍ NO

Si los tres comediantes que te precedieron estaban obsesionados con el asunto de las citas románticas, ya para entonces el público podía haberse aburrido del mismo.

SÍ NO

¿Hubo alguna conmoción en el salón?

Antes y durante tu número hay cosas que suceden que afectarán tu presentación. Por ejemplo, una vez mientras yo actuaba un hombre comenzó a atragantarse con un pedazo de carne. Tenía para sí toda la atención del público entero. En lugar de tratar de competir con eso, paré el show hasta que el hombre logro sacarse lo que tenía atorado. Después de concluido el incidente, dije: "Caray... Ni imaginarme podía que se tratara de un chiste tan devastador".

En otra oportunidad Steve Martin de pronto y sin previo aviso se apareció en el Comedy Store y me tocó actuar detrás de él. La mitad del público ya se había ido y yo me lancé con "Quisiera darle las gracias a Steve Martin por haberme abierto el camino. No me preocupa para nada tener que venir detrás de su presentación. Yo por lo menos me cargo unas tetas".

Cuando un evento mayor sucede antes o durante tu número, se hace difícil evaluar aspectos específicos del mismo. Lo único que puedes hacer es seguirle la corriente al momento.... darle por su lado... lo esquivas o lo "surfeas" ...¿Agarras la onda?

Cómo volverte a montar sobre el penco.

Aún cuando cayeras al piso la primera vez que te subes al escenario, es importante volverte a encaramar al ruedo. Sea cual sea tu problema, se puede solucionar. Es ridículo pensar que vas a estar brillante después de tan sólo dos o tres veces encaramado sobre las tablas. Es un proceso. Un proceso que requiere un verdadero compromiso. He tenido alumnos que resultaban deliciosos la primera noche y que después se ponían demasiado confiados y perdían sabor. He visto otros que luchan con sus mil demonios antes y después de su presentación y que han pasado a tener grandes éxitos.

El éxito no sucede de acuerdo al apresurado horario que llevas. A lo mejor hay una diosa de la comedia que decide cuándo es que llega nuestra hora bajo las luces. Recuerda que tendrás buenas y malas noches y que de ambas puedes aprender. Así que continúa creando, presentándote, y evaluando tu material porque la suerte le toca a la gente de acción.

En este capítulo has :

- escrito verbatim los trozos que te funcionaron.
- reelaborado material que no te funcionó.
- evaluado tu presentación.

Lo que importa es seguir presentándose uno, conseguir el mayor tiempo posible "en el ruedo". Puede resultar difícil encontrar lugares donde presentarse uno cuando sólo se está empezando, así que el próximo capítulo está lleno de sugerencias de cómo encontrar trabajo.

CÓMO HACERSE RICO

Cómo hacer lana en este medio

La comedia al vivo y al descubierto es un gran negocio. Aparte del mercado obvio que son los clubes para la comedia y la televisión, donde los comediantes más célebres se ganan la vida, también hay innumerables lugares donde comediantes cuyos nombres jamás reconocerías trabajan y ganan un buen ingreso.

La situación tipo "Catch 22" del comediante [o la trampa 22, título de la novela que hizo célebre al novelista Salzburg, en la que el personaje principal se encuentra en un callejón sin salida como el que describe esta frase] es que para trabajar hay que ser bien bueno y para ser bien bueno hay que trabajar. Con esto en mente, he incluido en este capítulo lugares donde puedes presentarte mientras desarrollas tu número, estrategias para crear trabajo, y lugares donde te van a pagar por que te presentes, incluyendo

- clubes para la comedia
- colegios (universidades)
- lugares asociados a la industria
- barcos cruceros
- hoteles
- televisión

También he incluido algunas pistas de líderes de la industria del entretenimiento en relación a:

- cómo conseguir trabajo
- cómo conseguir un agente
- presentaciones por la televisión
- cómo conseguir sitcoms (comedias de situación)

Lugares donde presentarte cuando a penas comienzas

Una de mis primeras oportunidades de actuar fue en un restaurante del Holiday Inn que tenía un escenario que daba vueltas. El problema fue que para cuando llegaba a soltar mis "vueltas de tuerca", el escenario había dado la vuelta y ya para entonces me encontraba delante de un grupo totalmente distinto del público. No solamente no se rieron sino que no tenían la más mínima idea de lo que estaba yo hablando. También he hecho mis presentaciones durante cenas de los Boy Scouts, bodas, noches para amateurs en los Clubes de los Elks (o "Renos", entre señores más que fresas, supuestamente) así como en el Parque Nacional de Teddy Roosevelt en Medora, North Dakota, donde subí al escenario detrás de Mr. Doodles y sus poodles bailarines. Mi número estuvo muy limpio aunque no así el escenario.

Los comediantes que no son sino principiantes se presentan donde les den la oportunidad. Jay Leno trabajó en un club donde se encueran las damas (stripclub) y donde los clientes tenían el hábito de sacudirles los cigarrillos encendidos al comediante. Judy Tenuta, a su vez, trabajó en un antro donde, en el momento cuando la presentaban, una rata inmundada corrió a lo largo de todo el escenario antes de que el dueño la liquidara con una Magnum .357.

Noches Amateurs

Muchos clubs para la comedia y muchos hoteles tienen una noche para los talentos amateurs cuando los neófitos del género se presentan en cualquier lugar durante de tres a veinte minutos. En ciudades más grandes la competencia es feroz, a veces difícil de conseguir un lugar en los clubes más populares. Hé aquí algunas estrategias no convencionales que algunos de mis estudiantes han probado, con varios grados de éxito, para conseguir un lugar o *spot*:

- Llama a algún club por teléfono y pregunta si el dueño puede darte un tiempo específico porque hay una familia bastante grande que va a ir a presenciar tu actuación. Ya que los

clubes se ganan su lana del precio de un cubierto más un mínimo de dos tragos por persona, con frecuencia quienes más gente traen con ellos son a los que vuelven a invitar. A veces hay alguna ventaja en ser católico.

- Llama pretendiendo ser tu manager. Di que tu cliente es un actor que va a aparecer en un film a punto de salir y que quieres arreglar las cosas para que pueda él probarse con tres minutos de *stand-up*.

En relación a las noches para amateurs, llega temprano, ten paciencia, y reflexiona que las cosas sólo podrán ir mejorando.

Al principio de tu carrera lo más probable es que no vas a estar presentándote en condiciones de las más ideales. En los clubes para la comedia, los lugares más deseables están reservados para los profesionales curtidos, y los que a penas llegan a tocar la puerta se ven relegados al cambio de guardia del cementerio. Con frecuencia te vas a venir a presentar a la una de la mañana ante tres borrachos y una pareja cuya pasión del uno por el otro resultan más interesante que tú. En tales circunstancias, realmente tienes que hacer ajustes o programarte. Budd Friedman, dueño del Improv en Los Ángeles, le sugiere a los comediantes que se presentan ante públicos muy pequeños a altas horas de la noche, que "les hablen a ellos". Esto quiere decir que cuando no son más que unas cuantas gentes, podría convenirte mejor dejar tu material de lado, hablarle directamente a los clientes, e improvisar. Una fría noche en Cleveland, me vi obligada a hacer el show para sólo dos personas. Esto era un problema, especialmente porque mi número requería que subiera a uno de los dos sobre el escenario. No hice el número que tenía programado. Me bajé del escenario, me senté con ellos en la mesa, me eché un par de tragos y les hice un par de chistes. Después del "show" todos nos fuimos juntos a casa de ellos a desayunar.

Cuando trabajas tarde por las noches, hay tendencia a trabajar sucio. Sugiero no abandonarse a la tentación de ponerse a hacer chistes que tienen que ver con el pito, pija, pinga o verga y que mantengas el objetivo de ir desarrollando material que te pueda servir para la televisión. (p. 156)

Crea tus propios eventos

En lugar de esperar a que alguien te dé un empleo, puedes darte trabajo a ti mismo/a creando tus propios eventos.

- Un estudiante se anunció a sí mismo en el periódico diciendo que él escribe y arregla parrilladas.
- Otro estudiante con conocimiento de los negocios hizo un arreglo con un hotel de la localidad por medio del que él armaba su propia noche de amateurs. Él traía el talento, hacía las de maestro de ceremonias, e incluso se ganaba algo. ggg
- Actor/comediante Taylor Negrón, co-estrella del film *Punchline*, comenzó por hacer sus presentaciones en las aceras de la playa de Venice.
- Al principio de su carrera, la comediante Carrie Snow, quien se llama a sí misma "la comediante de la ampulosa figura, la dama de las dieciocho horas", fruto de los amores de Elvis Presley, y anfitriona de ventas de garage", se rentaba a sí misma como invitada llena de bromas que "garantizaba mantener viva la fiesta".

A estas alturas en tu carrera, el chiste es que consigas la mayor experiencia posible sobre las tablas.

Consíguete tiempo sobre ellas

- presentándote semanalmente en eventos de noche amateurs.
- creando eventos para recaudar fondos.
- ofreciéndote como una fuente de entretenimiento para cualquier causa.

Clases

Las clases son a todo dar porque con ellas no te sientes tan solo/a. Mis estudiantes dicen que encuentran que sus clases les dan dirección y un ambiente de apoyo dentro de los que desarrollar sus actuaciones y su confianza para salir y hacerle frente al difícil mundo de la comedia. Mis estudiantes hacen videos demostrativos que después convierten en argumentos para conseguir trabajo. (p.157)
La estudiante Nancy Wilson, una ama de casa de cuarenta y cuatro años, consiguió una chamba después de mostrar una

video de su demostración en clase. De ahí mandó su video a varios clubes y consiguió que le hicieran lugar en el Comedy Haven en palm Springs al igual que en el club de Fresno que pertenece a Bob Zany. Cuando Wilson más tarde se mudó a Minneapolis con su familia, hizo una prueba en Funny Bone y la contrataron para que diera inicio a los eventos como maestro de ceremonias y también fue escogida como una de las comediantes locales para una prueba en *Star Search* (A la busca de estrellas).

Para informarte sobre una clase por donde tú vives, pídele al club local de la comedia de la localidad para que te recomienden una. Cuando hayas encontrado una clase, pregunta si puedes visitar una sesión antes de inscribirte. Es importante encontrar una clase que sea lo que te convenga a ti en particular.

Cómo conseguir trabajo en el medio

Pon tu presentación en video

Hazte un video de ti ante un público y no en frente de los muebles de tu sala. Pistas en relación al video:

- Tu cinta no debe de pasarse de los veinte minutos y no incluyas relleno como: “¿Y ustedes de dónde es que son?”
- Pon lo mejor antes que nada. Jan Smith, dueño de Igb’s dice, “Un número me tiene que cautivar y fijar mi atención durante los primeros cinco minutos”.
- No edites la cinta. El dueño del club quiere ver exactamente cómo trabajas ante un público sin ningún efecto especial del video.

p. 158

Conseguir fotos

También tienes que conseguir ocho fotos de ti mismo/a de ocho por diez en blanco y negro y que sean brillosas. No te compliques en esto. Una simple foto de la cabeza con un fondo blanco. Los dueños de los clubes me dicen que les llegan fotos muy extrañas de los cómicos tomadas desde lejos. Un dueño de club lo que busca es una foto del rostro porque los periódicos más fácilmente van a imprimir una así para la publicidad que

alguna imagen medio loca. Recuerda, no es tu foto lo que tiene que resultar chistoso, sino tú.

Familiarízate con otros comediantes

Observa a los comediantes que salen por la televisión, entérate de lo que sucede. Pásate tus ratos en los clubes para la comedia y conoce a los comediantes que están trabajando. La mayoría de ellos la pasan aburridones durante sus viajes y les gusta ponerse a hablar de la chamba. Una buena relación personal con un comediante es una buena forma de colarte. Los comediantes te pueden presentar con los dueños de los clubes y hasta te pueden llevar con ellos en sus viajes como su número de entrada. He ayudado a muchos de mis estudiantes a conseguir trabajo recomendándolos para que se encarguen de abrir el show cuando soy yo la estrella del evento.

Lee las revistas del oficio

Aparte de los dos principales periódicos del mundo de la farándula, *Daily Variety* y *The Hollywood Reporter*, hay revistas dedicadas a la comedia que te dan información al día sobre lo que está sucediendo en el mundo de la comedia. (Ver el Apéndice para una lista de las revistas sobre todo esto.)

Agentes y managers

Una ilusión muy común entre los recién llegados al ámbito del standup es que conseguir un agente es la clave de conseguir trabajo. (p. 159) Cuando yo comencé a hacer *stand-up*, pensé que un agente me conseguiría trabajo, me protegería de malas chambas, y guiaría mi carrera. Cuando lo único que hizo mi primer agente fue cobrar el diez por ciento del trabajo que yo misma me conseguí, cambié de agentes. Habré cambiado de agente unas seis veces durante los primeros cinco años. Poco a poco me fue dando cuenta de que cambiar de agentes equivale a algo así como cambiar las sillas a bordo del Titanic de un lugar para otro. No da resultados.

Hay muchos tipos distintos de agentes, dependiendo del lugar en que te encuentres en tu carrera. Si eres una estrella, lo

más probable es que hayas firmado con una de las grandes firmas corporativas como la William Morris Agency, la Agency of the Performing Arts, ICM, y otras que sólo manejan a artistas de primera magnitud y hacen sus negocios empacando programación para la televisión, las películas y los conciertos. Un agente por lo general no te ayuda a montar tu presentación. Se supone que te consiga chambas, negocie tus contratos y tome el 10 por ciento a cambio de estos servicios. Por otro lado, a un manager personal no se le permite legalmente que solicite trabajo, pero se encuentra involucrado con cada aspecto de la carrera del comediante, asegurándose que las distintas áreas trabajen al unísono hacia un fin predeterminado. A menudo un manager ayudará al artista a encontrar a un agente, a montar su número y a tomar decisiones relacionadas al desarrollo de su carrera, y tomará entre el 15 y el 20 por ciento del salario de un artista. (Ver en el Apéndice una lista de managers personales).

Los agentes y managers de mayor reputación no se ocupan de un artista hasta que él o ella está haciendo dinero. Si firmas un contrato con un agente o un manager temprano en tu carrera, tienes riesgo de pagar comisiones sobre trabajos que tú mismo/a te encuentres. Cuando a penas empiezas, no hace falta tener un agente ni un manager para trabajar porque la mayoría de los clubes para la comedia prefieren hacer sus citas directamente con el artista.

- p. 160 Cuando a penas si estás arrancando, tu atención no debe centrarse en encontrar un agente o un manager, sino en desarrollar tu presentación. No es el agente el que te convierte en un producto deseado ("caliente") sino eres tú el/la que lo hace. Es uno mismo el que tiene que salir allá afuera noche tras noche y entregar el producto. Si un agente te consigue un trabajo y te vas al piso, no te vas a quedar por mucho tiempo en su lista de clientes.

Cómo hacerte de un agente

La forma de conseguirse uno un agente es consiguiendo trabajo. Una vez que empiezas a tener trabajo y a hacer tu lanita, la mayoría de las agencias menores van a estar más que dispuestas, más bien contentas, de firmar un contrato contigo y de bajarte el diez por ciento de tu salario.

¿Qué es lo que buscan los más musculosos del negocio?

Martin Klein, presidente de la Agency of the Performing Arts, el agente que descubrió a Steve Martin, dice que el "está interesado en alguien que tenga su propia identidad, su propia apariencia, su propio estilo, su propio sentido de quiénes son".

Klein jamás contratará a un comediante después de haberlo visto sólo una vez. El lo observa una y otra vez, prestándole atención a las reacciones del público. Confianza en sí mismo, consistencia, y determinación hacen muy deseable a un artista. Cuando yo comencé en esto, después de haber trabajado mi presentación durante todo un año, decidí que quería trabajar en los Playboy Clubs, que en aquel entonces eran la principal fuente de empleo para los comediantes. Traté de llamar a Irvin Arthur, el agente que contrataba para los clubs. Al no recibir ninguna respuesta, fui sin previa invitación a su oficina y esperé cinco horas hasta que por fin me vio. Para el fin de semana, ya andaba yo haciendo mi primera chamba paga en el Playboy Club de Los Angeles y Arthur más tarde me contrataría como una de sus clientes. Es este tipo de fe sin tregua en ti mismo/a lo que se necesita en el mundo de la comedia.

Los agentes y los managers visitan con regularidad los clubs en busca de talento fresco. Cuando hayas llegado al punto en que estés triunfando -- "matando" -- cada noche, ni te preocupes pues al poco rato ya tu teléfono no va a dejar de sonar.

p.160

Las chambas que te hacen el dinero

Los clubs para hacer comedia

El mejor lugar para comenzar tu carrera en la comedia es tu club local para la comedia. En prácticamente cada ciudad, sin excluir a Tuscaloosa, Alabama, hay un exitoso club para la comedia. (Ver la lista de los clubs de este tipo en el Apéndice).

Por lo general estos clubs contratan tres números por semana. En la mayoría de los clubs, el de la apertura se lleva entre diez y veinte minutos; el del cierre se lleva de treinta y cinco a sesenta minutos.

La mayoría de los clubs mantiene una noche a la semana como taller vespertino para los nuevos valores recién llegados Silver Saunders Friedman, dueño del "Improvisation" original de Nueva York, de donde proceden David Brenner, Bette Midler, Lily Tomlin, Andy Daufman, Richard Lewis, y Elaine Bosler, ha creado un verdadero hogar de apoyo para los comediantes. Una vez al mes hace una audición con gente cuyos nombres se escogen por medio de una lotería. Hacen de tres a cinco minutos ante un público, en vivo, y si pasan la prueba exitosamente, Silver les da entrada en "el proceso". Entonces se les invita a venir a ver el show cuando quieran y también entran en el listado de comediantes que se presentan los lunes y martes, que son las noches para "darse una vuelta y quedarse un rato". Silver no busca a alguien que ya tenga su rollo todo montado, sino más bien a alguien que tenga "espontaneidad, verdad, y una idea razonable de lo que resulta chistoso".

No hace falta haber estado aparecido por la televisión para que a uno lo contraten en un club para la comedia, incluso que lo contraten a uno mismo como atracción principal. Bob Fisher, dueño del Ice House (Casa de hielo) de Pasadena y el que contrata a los artistas para otros siete clubs prefiere contratar un número bien cómico que jamás ha estado en la televisión nacional en lugar de una presentación más o menos promedio que haya estado ya en la televisión nacional y que a lo mejor han pasado siete veces por el *Tonight Show*.

Cuando tengas ya por lo menos veinte minutos de material sólido en video, trata de conectarte con un *booker* (los que se encargan de contratar a la gente) por teléfono o por carta antes de enviarle tu cinta. No esperes que suceda mucho ni que te devuelvan tu cinta. Los dueños de clubs como es Fisher reciben, en promedio, unas cien llamadas al día y sesenta cintas por semana. Así que si no recibes una respuesta inmediata, no lo tomes como un rechazo.

No te preocupes por diseñar tu presentación para un club específico porque cada club para la comedia tiene un estilo y formato diferentes. Lo que funciona en Caroline's, en Nueva York, podría ser considerado de mal gusto en el Ice House de Pasadena. Jan Smith, dueño/a? de Igby's, por lo general no le da trabajo a comediantes que usan material "azul" (salaz o soez) y, sin embargo, Mark Breslin, dueño de YukYuk's Komedy Kabaret y *booker* de dieciséis otros *comedy clubs* en

el Canada busca material que sea controvertido y que ponga en jaque al *status quo*. Breslin prefiere a esos comediantes cuyos desafíos crean caos, mientras que Smith preferiría uno que entretiene y complace. Cualquiera que sea el tipo de presentación que tu presentes, vas a encontrar dónde trabajar.

Cuando se están trabajando los clubs, la tendencia es usar material cada vez más bajo y sucio. Es difícil mantener tu presentación limpia cuando el que vino detrás de ti se pasó media hora haciendo chistes sobre el miembro viril. Un principiante tiene que tener la previsión de recordar que los clubs para la comedia son un peldaño para la televisión. Muchos comediantes se han quedado atorados en el circuito de la comedia porque vieron a los clubs como un fin en sí y trabajaron un material que funciona exclusivamente a nivel de los clubs.

!!!Aguas!!!

No te vayas a meter en camisa de once varas metiéndote a presentarte en un club de primera antes de haber desarrollado tu talento. Los productores y directores siempre están sentados entre el público de los principales clubs de Los Angeles, y las primeras impresiones son las que duran. Si eres de un pueblecito cualquiera, no salgas de ahí hasta estar listo/a. Por igual, Chicago, Denver, Dallas, Philadelphia, son buenas ciudades para los talleres donde puedes desarrollar tus talentos en un lugar seguro. Roseanne Barr se pasó cuatro años desarrollando su rollo en Denver y entonces pegó en L.A. como un producto caliente de alta demanda. Preferible tener un percance ante los Renos en Syraucse y entonces llegar a L.A. o Nueva York dándole duro como un nuevo y candente valor.

Los "colleges" (el público estudiantil de las universidades y escuelas de artes y ciencias liberales)

Un comediante que tenga sesenta minutos de buen material, limpio, y que pueda atraer a los estudiantes de los colleges es capaz de ganarse hasta los \$150,000 dólares al año en este mercado, incluso sin haber salido por la televisión. El tipo de rollo que interesa a los estudiantes de este nivel tiene que ver con la calidad de los alimentos en la cafetería, las fraternidades, los maestros, los dormitorios y así por el estilo.

Las cosas que mejor no se tocan son el material "azul" (porno), los chistes racistas, y otros asuntos que puedan resultar delicados de tratar.

Esto puede variar de un campus al otro. Material que de buen resultado en Harvard puede resultar peligroso de usar en un college mormón en Utah.

Las citas para los colleges son organizadas por medio de la Asociación nacional de actividades en los campus (NACA). Cada año la NACA patrocina once convenciones regionales y una convención nacional que se celebra en febrero. En estas convenciones, los comediantes presentan veinte minutos de sus presentaciones ante un grupo de 400 a 2,000 estudiantes directamente responsables de contratarte. En el despliegue del evento, los precios de todos los comediantes aparecen establecidos y son puestos a la disposición de los compradores con anterioridad al evento. Después del despliegue inicial, los estudiantes a la busca y compra de lo que se ofrece exploran el Hall de Exhibición donde, según Edward Jackman, uno de los aces del entretenimiento, ganador del "premio del año" de la NACA dice, "Tu presentación es ofrecida en el mercado igual que las verduras en un mercado campesino". En el Hall de las Exhibiciones cada agencia mantiene una caseta con publicidad, precios, y un recuento de la disponibilidad de los números que están presentando. Con frecuencia, un grupo de colleges vecinos hacen una compra en cooperativa de un comediante y organizan una serie de eventos de una sola noche. Mientras más shows te consigue el agente en la misma área durante el mismo periodo de tiempo, más bajo les resultará el precio que cobra el comediante por presentación. Una convención puede generar muchas citas. El record del comediante Jackman es de 60 citas en la convención regional del sureste y 132 en la nacional. A \$1,000 y hasta \$1,500 por show, no está mal que digamos.

La mejor forma de participar en el mercado escolástico es someter a examen un video de veinte minutos de tu presentación por parte de la comisión de selección del comité a través de tu agente escolástico. Esta cinta de video tiene que ser de atascarse de la risa. Tiene que mostrar todo lo bueno/a que eres, lo que puedes hacer, y lo bien que caes entre el público de la edad universitaria, y tiene que hacer todo esto en tres minutos porque eso es todo lo que ellos ven de cada cinta, *tres minutos*.

No es absolutamente necesario trabajar por medio de un agente para conseguir una chamba en un college. Puedes elegir representarte a ti mismo/a, aunque se incurre una cantidad importante en los gastos que significa mantenerse presente en las convenciones de la NACA. No sólo tienes que pensar en el gasto de aviones y hoteles, sino que a eso hay que añadir el gasto de desarrollar materiales de calidad para la promoción y de mantener una casilla en el Hall de Exhibiciones. Según la NACA, quienes tienen representación tienen más probabilidades de conseguir citas que quienes actúan por sí solos. Los agentes del área escolástica por lo general cobran el 20 por ciento. Charlie Steanham, presidente de la Blade Agency, un agente escolástico durante veinticinco años, encuentra algunos números por referencia, algunos de los comediantes que se ponen en contacto con él sin que él los haya buscado, y algunos más de actuaciones que ha visto en los despliegues de la NACA.

La mayoría de los agentes para los colleges te van a pedir que les entregues materiales de prensa recientes (las fotos de ocho por diez con brillo, resumé, biografía, recortes) y una video.

No te involucres con el mercado de los colleges hasta que tengas una hora de material limpio que pueda gustarle a los estudiantes de esa edad y nivel de estudios. Si logras conseguir una chamba antes de estar listo y no entregas lo prometido, la noticia corre rápido. También, tienes que saber que la cantidad de millas que vas a tener que recorrer es fenomenal. Cuando yo chambeaba en ese mercado, volaba a Dallas, rentaba un carro y me pasaba tres semanas yendo de colegio en colegio haciendo shows de una sola noche.

Si te interesa recibir más información sobre el mercado escolástico, llama o escribe a la NACA. (Ver el Apéndice para obtener la dirección de NACA (n. de t.: con tal de que no sea el NACO el que conteste) y una lista de los agentes que sirven al mercado de los colleges).

Plazas industriales

Yo he dado mi presentación ante grupos que van del banquete de los ejecutivos de la Lockheed hasta una convención de terapeutas del sexo. (Y lo curioso del asunto es que los de la Lockheed estaban que se meaban de la risa y los terapeutas del

sexo se conformaron con observar.) Compañías tales como la IBM, Northern Telecom, Aetna y por el estilo, a menudo contratan comediantes para que entretengan a la gente durante las reuniones o convenciones.

Un comediante en esta arena necesita tener material de cuarenta minutos a una hora que sea sano por naturaleza y que contenga un atractivo universal amplio. La mayoría de las compañías no quieren tomar el riesgo de contratar a alguien demasiado controvertido. El agente Charlie Steanham dice que es más difícil vender comedia en el mercado industrial, especialmente una comedia carente de renombre probado, porque muchos planeadores de reuniones y ejecutivos corporativos temen que la comedia pueda resultar ofensiva.

Según Steanham, "Comediantes que no han sido expuestos por la televisión pueden ganar entre \$1,500 y \$3,500 por noche haciendo el circuito de la plaza industrial, y si han participado en *Star Search* (*Búsqueda de estrellas*) y han llegado a las finales, serían entre \$3,500 y \$4,000.

Barcos cruceros

Algunos agentes hacen citas exclusivamente para barcos cruceros, aunque muchos barcos prefieren contratar directamente a los comediantes. Para decidir sobre si trabajar en los cruceros, tienes que tener tres sets de veinte minutos de un material tan limpio que rechine. Imagínate hacer un show para tu abuelita y ya te darás cuenta del tipo de funciones que estos barcos contratan.

p.166 Tienes que tener tres sets distintos porque en estos barcos el público siempre es el mismo. Lo malo es que si caes mal no te puedes ir para tu casa. A la mañana siguiente te tienes que comer el desayuno sentada junto al público. Cuando trabajé en un barco, donde único podía estar sola era en el cine donde mostraban *Jaws* a la salida y *La Aventura de Poseidón* al regreso.

La buena parte de trabajar en un barco es que sólo trabajas algunas noches de la semana y el resto del tiempo disfrutas de los mismos privilegios que los demás pasajeros, y te das además el gusto de viajar y de comer mientras te pasean alrededor del mundo.

Si tienes material adecuado para un barco crucero, Dannie Hammond de los Cruceros Sitmar sugiere que le envíes

un video de dos sets enteramente distintos de veinticinco minutos cada uno.

p.166

Hoteles, casinos, conciertos

La mayoría de los salones más grandes en los hoteles y en los casinos están reservados para las estrellas de la comedia, pero llega a suceder que un recién llegado abra para una estrella de primer orden y acabe por trabajar en los salones más grandes. Esto sucedió con una de mis alumnas quien enseñó su cinta a una comediente que chambeaba y acabó por salir con ella en sus viajes acompañando conciertos.

La televisión

La televisión es muy seductora. Te pagan un chorro de lana y te puedes hacer famoso/a de la noche a la mañana. Sin embargo, así de rápido como puede ser la subida a la cumbre de un comediente, igual de rápido puede ser su caída. El consejo que prevalece entre los productores y los comediantes de alto rango es: No te metas a hacer TV hasta no estar listo. Esto quiere decir que tienes que

p. 167

- haber estado teniendo éxito cada noche en los clubs.
- tener por lo menos cuarenta y cinco minutos de material limpio.
- haber repartido tu número en cuatro trozos distintos de seis minutos cada uno.

La televisión devora material. Un cantante puede salirse con la misma canción durante veinte años y nadie se va a molestar. Un comediente dice el mismo chiste un par de veces y los productores dicen "Eso ya lo oí antes".

El mundo de la televisión ha cambiado. Antes tenías que tener un número que trabajase en un par de shows, como el de Johnny Carson, y tener cierta forma de hacerlo que encajara en el estilo del show. Pero ahora hay tantas formas de "hacerla" con los shows que se muestran a altas horas de la noche, con los shows de comedia por cable, los de comedia local, y los de comedia sindicalizados --que la comedia de la TV ha dejado de ser un club elitista.

Todo el mundo va a recibir una oportunidad. Todo el mundo va a conseguir que los *bookers* de Letterman o de Carson los miren... una vez. George Schlatter, creador/ productor de Laugh-In y de Comedy Club, dice: "A todo el mundo le doy chance pero si no me gustan va a ser difícil que me convenzan de volvérselo a dar. Así que no la riegues mostrándome tu rollo antes de que lo tengas muy bien armado".

Mostrar tu número en la televisión puede ser una experiencia aterradora si donde único has trabajado es en los clubs. Los cuartitos llenos de humo, el micrófono de pie, y la cercanía del público. En la mayoría de los estudios, el público del estudio está lejos de ti, y a veces no hay público. Una vez tuve que hacer mi rollo todo ante tres cámaras. Tuve que imaginarme que tras cada trozo escuchaba tremendas risotadas que ellos después añadirían.

Últimamente han surgido productores y directores más sensibles a las necesidades de la comedia. Shows como los de Schlatter —*Comedy Club*, *Live at the Improv*, *Star Search* y otros, graban sus shows dentro de un club con los verdaderos clientes.

El trabajo ante la cámara

Hacer un número para la TV es muy distinto de trabajar en un club. Un comediante tiene que aprender a relacionarse con la cámara de TV. Aquí van algunas recomendaciones de técnicas de parte del productor George Schlatter:

p.168

- Relaciónate con la cámara de la misma forma en que lo haces con un solo miembro del público. No te fijas sólo en la cámara, pero inclúyela como parte de tu público. Divide tu atención entre hablarle a la cámara y responderle a los seres vivos que están en el público.
- Entrégale el material del setup, la entrada o preparación, al público y el "puñetazo" a la cámara. Si de pronto te encuentras con el público, olvídate de la cámara. Está ahí sólo como un espectador.
- Ve más lentamente. Ir más despacio le da al comediante un aire de confianza en sí mismo. Si el público siente que te estás yendo demasiado aprisa o

apurándote, a menos de que parte del rollo sea darse prisa, se va a sentir incómodo.

- Proyecta la impresión de que ya tienes el trabajo, no de que todavía estás tratando de conseguirlo. Una vez que estás apareciendo por la televisión es porque ya has conseguido la chamba. Tienes que establecer un balance entre estar ansioso y estar confiado, aunque no quieras aparentar por otro lado estar tan confiado que entonces des la impresión de ser un vanidoso.

En busca de estrellas

Entre el *Gong Show* y el *Tonight Show* hay muchos shows de televisión dispuestos a darles un chance al recién llegado. El *Star Search* televisivo es uno de esos shows que hacen citas con el comediante, tenga uno o no tenga uno un agente o una tarjeta del sindicato.

Aquí les van algunas pistas del coordinador del programa *Star Show* Mary Downey:

- Estáte listo. Antes de someter a examen un video o pedir que se le conceda una audición, un comediante debe tener por lo menos treinta minutos de material fuerte, limpio y original. Queremos que puedan ganar las tres o cuatro vueltas, y cuando comienzas a editar un número para que no sobrepase los trozos de dos minutos de nuestro show, comienzas a perder material.
- Para que un segmento pueda ganar, debe tener más de un tema y el mayor número posible de carcajadas y de líneas de fuerza de una sola frase.
- Las audiciones que caen mal. Material carente de originalidad (todo el mundo hace chistes sobre los K-Marts), material "azul" o soez, una apariencia descuidada o hablarle al público, porque en nuestro show no es posible hacerlo. p. 169
- Las audiciones que caen bien: Un gancho poco usual e imaginativo como el de las marionetas de Darryl Sivade cantando un jazz a todo dar. Una personalidad fresca o material de un alto grado de imaginación. Simpatía, presencia sobre las tablas, profesionalismo, potencial de llegar a ser una estrella y, por supuesto, comicidad.

Si quisieras que se te considerara para *Star Search*, manda una video de más de cinco minutos pero de menos de treinta. Van a examinar todas las cintas, pero para estar del lado más seguro, pon tu material más sólido para comenzar. *Star Search* también le ha dado citas a comediantes sin haberlos visto sólo de escuchar una cinta de audio así como resultados de audiciones a través de todo el país, incluso en los clubs para la comedia de los pueblos más pequeños. Por lo general, se llevan por la sugerencia del dueño de un club, pero si el comediante ha llamado o ha enviado una cinta con anterioridad, le pedirán al dueño del club que ponga o facilite a un comediante específico. (Ver en el Apéndice la dirección de *Star Search*.)

Cómo conseguir un papel en la TV o en un film haciendo stand-up.

Robin Williams, Richard Pryor, Michael Keaton, Roseanne Barr, y Paul Riser son todos stand-ups que pasaron a tener una carrera como actores de sitcoms y films. Kelly Goode, director de la CBS para el desarrollo de comedia en serie, busca "a un comediante cuyo número incorpore personajes en él, en lugar de simplemente aventar chistes a la deriva". Directores de *casting* y ejecutivos de los *networks* encargados de llevar a cabo el proceso de escoger actores para los papeles a llenar obsesivamente visitan los clubs donde se hace *stand-up* en busca de nuevos talentos. Dennis Erdman, antiguo director de *casting* de la NBC solía llamar a comediantes que había visto la noche anterior para que leyeran para un papel al día siguiente. En muchos casos Erdman se sintió defraudado al ver cómo un comediante con increíble poder y presencia sobre el escenario podía ponerse en estado prácticamente comatoso con sólo tener que leer una escena con otra persona en una oficina. No más porque a un comediante le va bien haciendo *stand-up* sobre las tablas no significa que sabrán qué hacer a la hora de entrar en la oficina de un director que está llevando a cabo un *casting* y que le entreguen un guión para que lean de él. Entonces se hace necesario aprender cómo traducir la energía y el fuego del *stand-up* en algo que es viable dentro del contexto de un show de televisión.

Las sugerencias de Erdman:

- No eches tu rollo en una oficina. Mejor invita al director a que venga a ver tu show la próxima vez que te presentes. *Stand-up* se hace frente a un público, no frente a un escritorio.
- Toma clases de actuación. Asegúrate que, sea lo que sea de ti que provoca el interés de los directores de *casting*, como tu personalidad o tu forma de entregar el material, pueda ser mantenido y sostenido dentro del contexto de leer una escena o de hacer el papel que se ofrezca.
- Mándale postales a los directores de *casting* para notificarles dónde y cuándo vas a presentarte. Los directores de *casting* quieren encontrar gente nueva. Ése es su trabajo. Ellos siempre quieren ser los que descubren un nuevo talento y por lo tanto responden muy bien. Si el director de *casting* no puede ir, a menudo mandará a alguien de su oficina.
- No apresures tu carrera. Aprende que en última instancia siempre hay un lugar para todos.

Resumen

Para llegar a hacer dinero con la comedia al vivo y al descubierto:

- Trabaja cuán menudo puedas.
- Sigue escribiendo y mejorando tu material.
- Consíguete una buena cinta de video.
- No te despliegues antes de estar listo/a.

Da por sentado que cuando tengas cuarenta y cinco minutos de material bueno y sólido, vas a encontrar trabajo. Mientras tanto, sigue trabajando en crear nuevo material, aguántate las ganas de que te vean, y cuando estés lista/o ¡suéltate!

Una última palabra

Cómo se fortalece tu vida con un buen sentido del humor

Para aquéllos de ustedes que no piensan seguir con una carrera en la comedia al vivo y al descubierto, descubrirán que los principios que han aprendido en este libro y la confianza en sí mismo/a que has ganado actuando en público te ayudará en cada faceta de tu vida.

El humor es una herramienta poderosa. Hacer que un cliente se ría puede conseguirle a una camarera una propina más alta. En los negocios, lo que se diga con humor resulta más fuerte. Cuando le añades humor al discurso ante los accionistas, si se están riendo lo suficiente no te van a hacer tantas preguntas. La gente que es muy cómica también da la impresión de estar al mando, y esto hace que la gente se relaje.

Dorothy Tubbs, mi agente de bienes raíces, dice, "Comprar una casa es una situación estresante y tener un buen sentido del humor tiende a relajar al comprador y a aliviar la presión. (p. 172)

En el caso de los vendedores, el humor relaja a los compradores y los hace menos críticos, hostiles o agresivos. Lynda Montgomery, vendedora del Family Fitness Center (Centro para el bienestar físico familiar) dice: "Cuando estoy tratando de cerrar un negocio, uso humor. Una mujer dice, 'Más vale que le pregunte a mi esposo'. Yo digo, '¿Le has pedido permiso para engordar?' Cuando ríen, es más fácil que se inscriban porque se sienten más cómodas"

Para los actores, la posibilidad de hacer que otros rían a menudo es esencial para progresar en la carrera.

El agente Dyan Ullman dice, "En una sesión de casting, cuando de lo que se trata es de un mismo grado de talento, el actor que consigue el papel es el que te hace reír. Dan la impresión de que va a ser divertido trabajar con ellos en el set".

El director Leslie Hill dice, "Cuando estás probando gente para los distintos papeles conoces a un mundo de gente y a quienes recuerdas es a los que te hicieron reír".

Lee Garlington, actriz, dice, "Cuando tratas de lograr que otros rían, los relajas y entonces tú permaneces más relajado/a".

Y todos sabemos que tener un buen sentido del humor es crucial para una buena relación, ya sea a ambos lados de la mesa de la cocina como de la de la recámara. Sé que tener la habilidad de reírme de los rasgos negativos de mi personalidad es algo que ha logrado desvanecer muchas peleas con mis seres queridos.

Para concluir...

Mi mayor felicidad ha asido cuando mi presentación ha reflejado los asuntos que están candentes en mi vida en el momento exacto. Lo peor es cuando mi vida cambia y mi función permanece igual que antes. Ustedes han visto esto suceder —un comediante entrado en años que todavía se la pasa dejándonos saber lo bueno que es para levantar niñas. Una flaca anoréxica diciéndonos lo gorda y poco atractiva que es. O un comediante muy de la onda todavía metido en su rollo de "las drogas son de lo más cool" (sin pedos) a pesar de que el péndulo de aceptación de las drogas se ha ido del otro lado.

A medida de que vayas presentándote, vas a descubrir que un material que has creado con gran aceptación este año ya no funcionará para el año que viene. Sólo una cosa es seguro: lo que sucede ahora va a cambiar. Tu vida va a cambiar y con ella tu rollo tiene que cambiar también. En otro año, las cosas que has escrito en tu lista de "lo que odio" podría parecer muy suave. A medida de que ganes en confianza, ese trozo sobre lo "tímido/a" que eres parecerá artificial. Te casas y ese trozo fantástico sobre ser soltero parecerá hueco y falso. Y,

especialmente si trabajas con base en la televisión o en política, un material de primera acaba como pasto para las vacas de la noche a la mañana. No digo que todo lo que digas sobre las tablas tenga que ser cierto. Pero si estás en sincronía contigo mismo, material pasado se te hará incómodo, y eso es algo que el público sentirá. Crear material es un proceso constante. Con suerte, este libro te ha enseñado cómo funciona el proceso creativo. Aun cuando no continúes haciendo *stand-up*, espero que continuarás descubriendo las cosas chistosas de la vida y comunicándole a quienes te rodean esa chispa. La habilidad de hacer que la gente ríase es un don que debe ser compartido, en especial con gente que trabaja en el Departamento de Vehículos de Motor.

Me alegro de haber terminado de escribir este libro. He descubierto que no hay nada menos chistoso que escribir *sobre* la comedia. Este libro ha cubierto prácticamente cada aspecto de crear y de presentar material de comedia al vivo y al descubierto. Ahora, aquí les va mi último consejo: Cuando salgan al escenario, olvídense de todo lo que he dicho. Olvídense de las fórmulas, de las coletas emocionales, hasta olvídense de su rollo. Cuando pongan los pies sobre ese escenario *—diviértanse*. Y recuerden:

“Al diablo con los incapaces de aguantar una broma”.

Así que: ¿qué tan chistoso eres tú?

Sé que puedo enseñarte cómo funciona la comedia pero no puedo enseñarle a nadie a tener un buen sentido del humor. O lo tienes o no lo tienes. Y sólo por el hecho de que tu mujer se ría con tus chistes no quiere decir que seas un tipo tan chistoso que digamos. A lo mejor te está pegando los tarros y piensa que lo menos que puede hacer por ti es reírse con tus tonterías. O lo que sería peor aún, podrías ser como mi madre en cuyo caso la frase "un público difícil" alcanza a tener un sentido totalmente distinto. Por ejemplo, cuando yo le decía a mi mamá algo así como:

"Las mujeres no sirven para las matemáticas. Cómo va a ser una buena en matemáticas cuando toda la vida le han dicho (mostrándote con un par de dedos una distancia de varias pulgadas) ... esto son ocho pulgadas".

En lugar de reírse, a mi madre lo que se le ocurría decir era:

"Ay, pero Judy, eso no es cierto. Muchas mujeres son buenísimas para las matemáticas. Yo soy buena en matemáticas. Tu abuela es buena en matemáticas. Florencia, la vecina, es buena en matemáticas..."

Jamás logré inculcarle a mi madre un buen sentido del humor. Pero, igualmente, ella jamás logró conseguir que yo aprendiera a lavar los trastes.

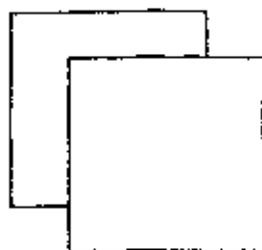
¿Cómo vas a saber si tienes madera de comediante? Tomando la Prueba del Buen Humor (el "Funny Test").

iii

p. iv (información sobre derechos de autor, etc... copyright 1989, Judy Carter, A Dell Trade Paperback .)

p.v (dedicatoria y reconocimientos)

p. vi. (en blanco)



Ejercicios de CALENTAMIENTO

Estimado lector,

Es cierto. Puedo enseñarle a cualquiera que tenga cierta disposición y un buen sentido del humor los secretos de hacer reír a la gente. Ni siquiera es necesario saber cómo escribir chistes porque este libro está repleto de ejercicios que te mostrarán cómo convertir las experiencias de tu propia vida en presentaciones con un contenido altamente humorístico. Así que, si tienes una vida –tienes qué presentar.

Por qué, te preguntarás, preparar una presentación (*routine* o “rutina”) de lo que en español muy bien podríamos denominar comedia “en vivo y al descubierto” [ya que *stand-up* conlleva la idea, no sólo de estar de pie sino, además, solo ante tu público y expuesto a él en una actuación “en vivo”]. Sobre todo, por qué hacerlo si no estás pensando emprender la carrera de comediante. Pues sencillamente porque en el proceso de crear tu presentación habrás de convertirte en una persona mucho más simpática, ingeniosa, y más segura de ti misma en tu vida profesional y social. Más pronto o más temprano vas a encontrarte con que tienes que hablar ante gente, y si eres como la mayoría de nosotros, hablar en público no es lo que está a la cabeza de lo que quieres hacer. Sea cual sea tu público –la asociación de padres de familia, o la de vecinos cuando no una reunión de miembros del PRI, del PRD, del PAN o del PUN, por qué no hacerlo con carcajadas. El buen humor es un instrumento poderoso. En los negocios, las ideas que se presentan con chispa ganan más apoyo, y después de las cinco de la tarde, o a la hora del “mojito”, el que más hace reír es al que más lo invitan a salir.

para quienes entre ustedes no tienen la intención de actuar, el Capítulo 9 presenta técnicas especiales para realzar sus negocios y su vida social.

El buen humor es terapéutico, aun cuando no tengas la intención de subir a escena algún día, aprender a cómo trocar las experiencias dolorosas de tu vida en presentaciones llenas de humor te dará una nueva perspectiva sobre la vida. Una vez que puedas reírte de algo, puedes dejar de llorar. La estudiante Peggy Lawrence obtuvo gran material como resultado de haber pasado por un divorcio:

“Mi ex-marido y yo teníamos un problema de comunicación. El ni si quiera me decía con quién andaba saliendo.

Entrenar a la mente cómo enfocarse en lo que es chistoso, en lugar de en lo fatal, puede ayudarte a sanar las heridas más abiertas. Lo sé porque durante los últimos diez años me he ganada la vida haciendo comedia “al vivo y al descubierto”: *stand-up*. Me he presentado en más de cuarenta y cinco grandes shows de la T.V., en tres especiales de comedia de *Showtime* (“A la hora del show”) y he viajado por todos los Estados Unidos exhibiéndome ante un público de universitarios cuando no en los nightclubs, abriéndole cancha a todo el mundo, desde Pat Boone hasta Prince. Voy a menudo a Atlantic City, donde fui nominada para recibir el galardón de esa ciudad a la más destacada estrella del año (“*Entertainer of the Year*”). También he actuado en el Sahara-Tahoe, el Sahara-Las Vegas, y Medora-North Dakota. (Bueno, algunos lugares son mejores que otros.) He hecho una pila de dinero haciendo lo que más me gusta hacer: que la gente se ría. Puede que no sea famosa en Price, Utah (o en Atlacomulco o en San Juan de los Plátanos), pero también jamás tuve que depender de una chamba en K-Mart.

Antes de convertirme en una comediente de *stand-up*, estuve de maestra en una escuela, lo cual resulta ser una excelente preparación para quienquiera ande considerando una carrera de comediente. Si logras hacer reír a un aula de endurecidos alumnos de segundo año de prepa, puedes tener confianza ante cualquier sala del mundo que te espere. Dejé de enseñar y, sin tener la menor idea de lo que estaba haciendo, me puse a armar mi presentación. Bastante mala para empezar pero que con el tiempo fue mejorando. Durante un período de diez años de pruebas y de errores, de suerte y de muchos fracasos, aprendí los principios de hacer que la gente riera. Tú, sin embargo,

no tendrás que pasar por todo lo que pasé yo ya que aquí me tienes compartiendo contigo los secretos de cómo hacer reír a la gente. Ellos serían los que me permitirían pasar de ser una maestra subremunerada a ganar los grandes billetes de Atlantic City. Okey, no me dan el verano de vacaciones y, okey, los comediantes no reciben la permanencia (*tenure*) en su trabajo, pero a razón de veinte minutos por noche —en comparación con las ocho horas al día, que no toman en cuenta las de supervisión de los detenidos por mal comportamiento—no está para nada mal.

Armar una presentación no es un proceso místico. Cualquiera puede aprender los principios básicos para hacer reír a la gente. Durante los últimos años he enseñado estos principios a cientos de estudiantes en mis talleres de comedia en Los Angeles. A través de este libro, voy a estar citando a estudiantes quienes, al igual que muchos de ustedes, comenzaron con muy poco o ningún material. Un estudiante, abogado, estimaba que sus litigios ante los tribunales habían mejorado. (Por lo menos conseguía mantener despierto a los miembros del jurado.) Otro estudiante se dio cuenta de que, una vez que había conseguido hacer reír a un público, dejó de sentirse con la lengua trabada cada vez que salía con alguien. Una tímida estudiante que padecía de sobrepeso pudo aceptarse mejor a sí misma y adquirió mayor confianza tras haber aprendido a reírse de sí misma. Otros, incluyendo a esposas, contadores, estudiantes universitarios, ex presidiarios, pasaron a convertirse en cómicos (comediantes) de carrera y ahora se ganan la vida haciendo *stand-up*. Todos vinieron a dar a mi clase porque amigos, compañeros de trabajo o de celda, les dijeron, “Con la chispa que tienes, deberías hacerte comediante”.

¿Qué onda? ¿Estás de atar?

¿Tienes la más mínima idea de cuánto asusta ponerse ante un público para tratar de hacerle reír? ¿Por qué no meterse en algo menos peligroso, como saltar de un aeroplano? Métete en los Boinas Verde o con los zapatistas, trabaja con un escuadrón que quita y pone bombas, *pero no* te metas a comediante "en vivo y al descubierto"

xvi en blanco

xvii

¿Te consideras chistoso? ¿Alguna vez te has imaginado a ti mismo sobre las tablas, volviendo loco de la risa al público? ¿O revolcándose en los pasillos durante tu discurso ante la Legión Americana? ¿Sueñas con ser el centro de la atención? ¿Con que la gente te ame y te adore? ¿Con impresionar al público, a tu jefe, a tu cita con rápidos e ingeniosas respuestas?

Entonces, sigue leyendo...

xiv en blanco

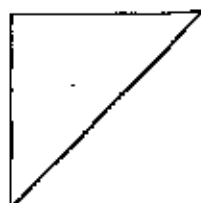
xv

¡Felicidades! Si pasaste la prueba de la última página y todavía estás dispuesto a echarle ganas para que la gente se ría contigo, entonces tienes lo que hace falta y este libro es para ti.

Como mencioné antes, los dos requisitos para hacer que la gente se ría es desear hacerlo y tener un buen sentido del humor. Probablemente tengas el deseo ya que has hecho el esfuerzo de tomar este libro del estante y hojear algunas páginas. Por lo cual te felicito. Para mí, el sólo tomar la decisión de abrir un libro puede convertirse en una experiencia agotadora. Así que...¿cómo saber si tienes potencial para comediante? Voltea la página y entérate.

p. xviii en blanco y p. xx en blanco

xix



ASÍ QUE ¿QUÉ TAN CHISTOSO ERES TÚ?

Sé que puedo enseñarte cómo funciona la comedia pero no puedo enseñarle a nadie a tener un buen sentido del humor. O lo tienes o no lo tienes. Y sólo por el hecho de que tu mujer se ría con tus chistes no quiere decir que seas un tipo tan chistoso que digamos. A lo mejor te está pegando los tarros y piensa que lo menos que puede hacer por ti es reírse con tus tonterías. O lo que sería peor aún, podrías ser como mi madre en cuyo caso la frase "un público difícil" alcanza a tener un sentido totalmente distinto. Por ejemplo, cuando yo le decía a mi mamá algo así como:

"Las mujeres no sirven para las matemáticas. Cómo va a ser una buena en matemáticas cuando toda la vida te han dicho (mostrándote con un par de dedos una distancia de varias pulgadas) ... esto son ocho pulgadas".

En lugar de reírse, a mi madre lo que se le ocurría decir era:

"Ay, pero Judy, eso no es cierto. Muchas mujeres son buenísimas para las matemáticas. Yo soy buena en matemáticas. Tu abuela es buena en matemáticas. Florencia, la vecina, es buena en matemáticas..."

Jamás logré inculcarle a mi madre un buen sentido del humor. Pero, igualmente, ella jamás logró conseguir que yo aprendiera a lavar los trastes.

¿Cómo vas a saber si tienes madera de comediante?
Tomando la Prueba del Buen Humor (el "Funny Test").

La Prueba del Buen Humor

Pon una marca en el espacio en blanco si la respuesta es que sí.

- _____ 1. ¿Eres mestizo, criollo o español? ¿judío, negro o italiano?
(NOTA: Si contestaste que sí a esta pregunta, puedes pasar directamente al Capítulo 2.)
- _____ 2. ¿Acaso las gentes con las que trabajas, o los desempleados que hacen la fila junto contigo, se ríen con tus chistes?
- _____ 3. ¿Las gentes a menudo repiten tus frases?
- _____ 4. ¿Te das cuenta de los absurdos de la vida?
- _____ 5. ¿Te entretienes con los defectos de las gentes?
- _____ 6. ¿Haces chistes sobre tus propios defectos?
- _____ 7. ¿Eres rápido con las réplicas sarcásticas?
- _____ 8. ¿Fuiste el payaso de la clase?
- _____ 9. ¿Abrigabas en secreto la idea de ser más chistoso que el payaso de la clase?
- _____ 10. ¿Encuentras chistosos los comerciales de la televisión cuando no se supone que lo sean?
- _____ 11. Cuando los demás se ríen con tus chistes, ¿se te hace más placentero que: comer, beber, o hacer el amor?

Voltea la página para enterarte de tu puntuación.

Si contestaste que "sí" a cualquiera de estas preguntas, tienes potencial para ser comediante. Si te pareció que este interrogatorio realmente es una estupidez, entonces quiere decir que eres una persona muy cinica igual que yo y no sólo tienes potencial para la comedia, sino que estás perfectamente equipado para emprender una carrera como comediante.

De aquí en adelante, cada uno de ustedes se va a poner a hacer lo mismo: van a desarrollar una "rutina" (*routine*) para presentar "en vivo y al descubierto". Es el *proceso* mismo de desarrollar un acto de este tipo lo que se quedará contigo mucho después de haberlo escrito y de haberlo presentado.

Paso a paso, te enseñaré cómo crear un acto, cómo actuarlo (hasta a hacer lana con él), y aplicarlo a la vida de todos los días. Si lees cada capítulo de cabo a rabo y haces todos los ejercicios, te garantizo que tendrás un acto entre tus manos y que estarás en el camino de presentarte en el *Tonight Show*, *Star Search*, o cuando menos en la sala de alguien.

En realidad, este libro es dos libros —uno que lees y otro que es como un cuaderno personal en el que puedes escribir. Si puedes, crea para ti mismo un sistema de apoyo en tu proyecto de comedia estudiando el libro con alguien más. Yo recomiendo mucho el sistema de cuates y lo uso en mis clases. Vas a estar haciendo tu presentación ante otras gentes, y si tan sólo practicas ante el espejo te espera un buen susto. El único equipo que necesitas a parte de este libro es:

1. Una grabadora de mano—llévala contigo a donde quiera que vayas.
2. Pluma y cuaderno—uno pequeño que te quepa en el bolsillo.
3. Comida (o "por comer") en el refrigerador —para que te sientas cómodo.
4. Un poco de valor—*Ver chutzpah* (jutsa, en yiddish).
5. Mucho chutzpah—*Ver osadía* (o cojones).

GLOSARIO DE TÉRMINOS DE LA COMEDIA

"Oye, hombre, la verdad es que arrasé con ellos. Me los eché al morral. Los dejé muertos ..."

No, no se trata de un psicópata jactándose de su última víctima. *Así es cómo se habla en el medio de la comedia.* Hé aquí algunos términos del habla del comediante que voy a usar a lo largo de este libro.

I Killed: *Maté = Me fue de pelos, "requetebien".*

I Died: *Me morí (Ver "I Bombed" = fracasé o "caí como una bomba".)*

I Slated them: *Les hice doblarse de la risa.*

Rolling in the Aisles: *Se revolcaban de la risa por los pasillos.*

Doing Filler: *Se me acabó el material y tuve que sacármelas de la manga (por ejemplo, "Bueno, y ¿de dónde es que son ustedes?")*

Over their heads: *Demasiado sofisticado para el público. Lo que sucede cuando te sales con una referencia a *El ser y la nada* de Sartre estando ante un patio de secundaria del gobierno.*

Doing Panel: *Es como estar sentado al lado de Johnny Carson tratando de disfrazar tu material como si fuera parte del guiri-guiri. "No, Johnny, no estoy viendo a nadie por ahora, sólo me suceden relaciones a lo Tefflon como suelen ser las de Los Angeles... ¡nada se pega! (p. xxvi de la versión en inglés)*

Gig: Un trabajo o chamba en el medio del "entretenimiento".

Setup: La preparación de un chiste. "*Anoche alguien me ofreció matrimonio...*"

Punch: La vuelta de tuerca o el guamazo, donde se supone que se rían:
"*¡...Mi madre!*"

I Cracked: "*Me puse nervioso y acabé por hablar en lenguas desconocidas*".
Embriaguez escénica.

I Bombed: Lo mismo que "*Me morí*" ("I Died").

Blue Material: Se refiere a las partes rosadas de tu cuerpo y a cualquier cosa que sale o entra por sus huecos. (Connotación sexual "soez".)

Independent Contractor: Son los "contratistas independientes" quienes contratan chambas para los comediantes—sus representantes.

Mike Too Hot: El micrófono está caliente cuando está puesto demasiado alto.

Setlist: Acordeón con la lista del orden en que deben darse los chistes.

Chunk: "Sección" --una colección de chistes organizados alrededor de un tema.

Closer: El más publicitado de la lista de artistas que se presentan, hace entre cuarenta y cinco minutos y una hora. La estrella.

Middler: El del medio. Hace entre veinte y treinta minutos.

Opener: El que abre. Hace entre diez y veinte minutos; por lo general le toca actuar de MC (maestro de ceremonias) y vaciar los ceniceros.

On a Roll: El público está contigo y no hay forma de que te vaya mal. Una buena noche.

Comedy Condo: Un departamento lleno de cucarachas donde un club recibe a los comediantes que vienen de fuera.

SEIS MALAS EXCUSAS PARA NO ENTRAR AL ESCENARIO

“SEGURO QUE SE DIVIERTEN CONMIGO EN LAS FIESTAS, PERO...”

Excusa no.1: “Me da miedo”.

La primera excusa para no hacer comedia es EL MIEDO. Y es una reacción adecuada. Hay que reconocer que si ponerte de pie ante un público de perfectos desconocidos no te resulta intimidante, entonces muy bien puede que algo ande mal contigo. Vete a ver a un médico.

Ponerse nervioso está bien. Es algo muy humano. Todo actor exitoso tiene que lidiar con el miedo, así que no dejes que te cohiba de perseguir tu sueño. En los años que llevo exhibiéndome, no recuerdo una sola vez que no haya estado nerviosa. El chiste es salir a escena *a pesar de* estar uno asustado. Por lo general el miedo se espanta tan pronto apareces sobre el escenario.

No dejes que te entre el pánico. El temor es algo tan poderoso para mis estudiantes que le he dedicado un capítulo completo incluyendo ejercicios diseñados para contrarrestarlo. Considera esto desde un punto de vista positivo: Al menos, saber que vas a entrar en escena contribuirá a mantenerte al corriente (no padecerás de estreñimiento).

xxvii

Excusa no. 2: “Soy tímido/a”

Bueno, igual que yo. La mayor parte de quienes hacemos comedia **stand-up** somos gente tímida en nuestra vida personal y salir ante un público significa un gran desahogo. Ustedes los tímidos tienen una bola de cosas

que echar para afuera y el teatro les da un espacio donde soltar sus críticas reprimidas del mundo en que viven. Me he dado cuenta de que mientras más callada sea la persona fuera de las tablas, más tiene que decir cuando se halla ante el público.

Una vez que logran un espacio donde expresarse, mis tímidos estudiantes son precisamente los que no pueden dejar de hablar.

Excusa no. 3: "No paso de ser un tipo cualquiera".

¿Y qué? Antes de llegar a tener carreras exitosas en comedia, Jay Leno componía carros y Roseanne Barr era una simple ama de casa con tres chamaquitos.

*"Llevo catorce años de casada y tengo tres hijos.
Por lo visto, me procreo bien en el cautiverio".*

No tienes que ser una persona del gran mundo. La gente no va a los clubes nocturnos para escuchar cosas muy intelectuales. Se quieren reír. El reto es encontrar lo que hay de chistoso en las experiencias más comunes. Ser astuto e ingeniosos no hace daño, pero al fin y al cabo —estamos en "America", donde cualquier mequetrefe logra alcanzar altos niveles de fama y de fortuna.

xxviii

Excusa no. 4: "Soy feo/a. Estoy gordo/a. Soy/estoy..."

Darryl Hannah podrá ser super guapa, pero ¿logra hacer reír a la gente? Bueno, a quién va a importarle, ¿no es cierto? La comedia en vivo y al descubierto crea un espacio en el que se acepta que la gente se presente del tamaño y de la forma que tenga. De hecho, una peculiaridad física puede hasta convertirse en la base que sostiene tu actuación. Phyllis Diller y el ya fenecido, el gran Jackie Gleason, entre otros, construyeron sus carreras a partir de su gordura y de su falta de atractivos personales. La comedianta Geri Jewell desarrolla su acto alrededor de su enfermedad de parálisis cerebral.

"No entiendo por qué la gente pone tanto de su parte en beber

cuando lo único que consiguen es acabar por caminar de la misma forma que lo hago yo."

La misma característica que la sociedad ve como una imperfección puede trabajar a tu favor. El capítulo 2 muestra cómo convertir esos kilos de más en carcajadas adicionales.

Excusa no.5: "No sé cómo escribir material de comedia".

La comedia en vivo y al descubierto no es sobre ponerse a escribir palabras. Se trata de "hablarlas" --de actuar. Se trata de una actuación en vivo, no de un libro para leer cuando está uno descansándose. Por ello, a los principiantes que toman mi curso les desaliento de escribir su material para empezar. En el capítulo 2 hay ejercicios sobre cómo crear tu material hablándole a una grabadora de mano. Si eres capaz de hablar, eres capaz de crear material.

Excusa no.6: "Cuando me veo ante la gente mi tendencia es ponerme a escupir".

Vete a ver a un psiquiatra. Este negocio no es para ti.

La comedia en vivo y al descubierto, lo que se llama en inglés el *stand-up*, es algo muy fibroso y duro de masticar y requiere cantidad de trabajo, pero las recompensas son inmensas. No hay sensación más maravillosa

xxix

en este mundo que sentir al público con uno, entendiéndote y amándote. Tales momentos hacen que toda la lucha haya valido la pena.

Andy Warhol dijo alguna vez que en el futuro todo el mundo sería famoso durante quince minutos. Con este libro, cuando te lleguen tus quince minutos, por lo menos no vas a resultar aburrido.

xxx

Tabla de materias

Para entrar en calor	xi
Así que, qué tan chistoso eres	xxi
La prueba del buen humor	xxiii
Glosario de palabras propias a la comedia	xxv
Seis malas excusas para no subir a escena	xxvii

CAPÍTULO 1.

CÓMO ARRANCAR

¿Qué es lo que hace reír a la gente?	1
Creer en ti mismo	2
Cinco grandes secretos para hacer reír a la gente	3
Taller # 1: Cómo hacen los comediantes que sí tienen chamba	9
Cómo lidiar con el miedo	11
Taller #2: Cómo lidiar con el crítico en ti	12
Resumen	16

CAPITULO 2

CÓMO CONSEGUIR EL MATERIAL

Tienes toneladas de material: <i>tu vida</i>	17
Cómo dar con tu <i>postura (attitude)</i>	18
Cómo escoger tus temas	22
¿Quién eres?	24
Aspectos negativos de la personalidad	24
Taller #3: Aspectos negativos de la personalidad	26
Taller #4: Características especiales	27
Taller #5: Tu ser exterior	28
Un día en la vida de tu ser interior	30
Taller #6: Las cosas que odias	31
Taller #7: Las cosas que te preocupan	32
Taller #8: Las cosas que te asustan	33
Taller #9: Postura	34
Taller #10: Burlarse diciendo lo opuesto de lo que se siente	37
Taller #11: La postura del que pretende sentirse orgulloso	38
Taller #12: Cómo mezclar y combinar las posturas	42
Taller #13: Las perlas escondidas entre los escombros	43
Resumen	44

CAPÍTULO 3

PARA QUE SUENE CHISTOSO

Las fórmulas	45
El <i>set-up</i> ("preparación" o "entrada") y el <i>punch</i> (o "línea de fuerza")	46
Taller # 14: Cómo identificar la combinación <i>set-up/punch</i>	50
Cómo encontrar las líneas de fuerza (<i>punchlines</i>) que pegan más duro	50
Taller # 15: Las "líneas de fuerza" (las que tiran el "puñetazo")	52
Cómo arreglar tu acto según el formato "preparación/puñetazo"	53
Taller # 16: Para condensar la "entrada" (<i>set-up</i>)	56
Taller # 17: Para dar contraste entre la "entrada" y el "puñetazo"	61
Taller # 18: El uso del sarcasmo con referencia a tu apariencia física	62
Seis fórmulas adicionales para la comedia	64
Taller # 19: Comparaciones	66
Taller # 20: Símbolos	72
Taller # 21: Observaciones	76
Taller # 22: Imitaciones	78

Taller # 23: Hacer listas	80
Taller # 24: Recapitulaciones (<i>callbacks</i>)	83
Resumen	83

CAPÍTULO 4

CÓMO DARLE ESTILO

La creación de tu propio estilo	85
“Sostenes” o “apoyos” (<i>Props</i>)	86
El giro político del humor	88
Impresiones (<i>Impressions</i>)	92
Personajes (<i>Characters</i>)	94
Música, maestro	98
Cómo dar con lo que es tu “onda”	100
Resumen	101

CAPÍTULO 5

CÓMO PREPARAR TU ACTO

La entrada	103
Taller # 25: La entrada	106
Sobre las transiciones (<i>Segues</i>)	107
La lista fija	109
Taller # 26: Tu lista fija	112
El cierre	114
Taller # 27: El cierre	114
Cómo ensayar tu acto	115
Taller # 28: Técnicas para la memorización	118
En buen tiempo/La entrega	119
Taller # 29: “Coletas” emocionales	120
Resumen	121

CAPÍTULO 6

CÓMO PARARLA... SOBRE LA ESCENA	123
Cómo conseguir una chamba (<i>Gig</i>)	124
Dos horas antes del show	124
Media hora antes del show	125
Veinte minutos antes del show	

Quince minutos antes del show	127
Diez minutos antes del show	128
Cinco minutos antes del show	128
Treinta segundos antes del show	129
Tu tiempo sobre la escena	129
La técnica del uso del micrófono	130
A la hora del fracaso (<i>Bombing</i>)	131
Taller # 30: A la hora del fracaso	138
Cuándo hay desmadrosos en el públicos	139
Dialogar o no dialogar con el público	141
Resumen	142

CAPÍTULO 7

EN BUSCA DE RETROALIMENTACIÓN (<i>FEEDBACK</i>)	143
A la mañana siguiente	143
Cómo juzgarte a ti mismo	144
Taller # 31: Cómo evaluar tu material	146
Taller # 32: Cómo evaluar tu actuación	148
Taller # 33: El público o las condiciones ambientales	150
Cómo volverte a montar sobre el penco	151
Resumen	151

CAPÍTULO 8

CÓMO HACERSE RICO	153
Cómo hacer dinero en esta profesión	153
Dónde actuar cuando a penas comienzas	154
Crea tus propios eventos	156
Cómo conseguir trabajo en el medio	157
Las chambas que sí hacen dinero	161
Resumen	170

CAPÍTULO 9

UNA ÚLTIMA PALABRA	
Cómo se fortalece tu vida con un buen sentido del humor	171
Para concluir...	172
APÉNDICE	175