

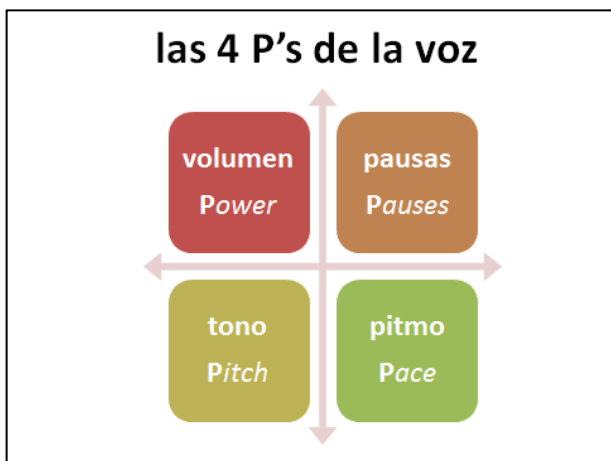
La voz es un instrumento que se puede afinar

La voz es uno de nuestros principales recursos. A veces se denomina “instrumento vocal” y como instrumento que es os animamos a que lo “afinéis” de la mejor manera posible para que no “suene disonante” con el resto de la presentación. Si no estamos conformes con nuestra voz siempre la podemos educar y perfeccionar mediante entrenamiento. Recuerda, un buen empleo del recurso vocal permite **influir en un 38%** en nuestra capacidad de comunicación

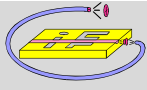


Imagen: Haags Uitburo, <http://www.flickr.com/photos/8816624@N08/3285596422>

En general, no somos conscientes de nuestra propia voz y cuando la oímos grabada siempre nos parece ajena. Es un elemento característico de la persona que ofrece información sobre su actitud, estado de ánimo, características, etc. Es un factor clave en la presentación ya que a través de ella podemos transmitir entusiasmo, sinceridad, seguridad y dominio del tema. Si no estamos conformes con nuestra voz siempre la podemos educar y perfeccionar mediante entrenamiento. En el trabajo con la voz se puede actuar sobre sus cuatro parámetros: potencia, tono, ritmo y pausas.



Potencia: la potencia o volumen es la intensidad de la voz y de los sonidos. A veces se asocia el volumen de la voz con sensaciones de confianza. Hay que ser conscientes de que nuestra voz tiene que llegar a todas las partes de la sala no tanto porque se grite, sino porque se proyecte estando esto ligado a una sensación de espacios y volúmenes. Si se



aprende a hablar desde el diafragma y no desde la garganta se incrementa notablemente la potencia sonora. Además, se consigue una voz más potente estando en posición erguida. Jugar con el volumen de la voz puede ser un recurso muy interesante. Se puede elevar el volumen para resaltar los aspectos importantes o reducirlo llevar a la audiencia a un punto de mayor concentración.

Timbre y tono: el timbre de la voz está ligado a las características anatómicas de las cuerdas vocales siendo generalmente más grave en el género masculino que en el femenino. Sin embargo, y en función del tipo de presentación se pueden impostar tonos diferentes para, por ejemplo, introducir diferencias en una historia. Por otro lado, el tono es una inflexión en la voz o una forma de contar algo. Una misma frase emitida con tonos diferentes puede tener distintas connotaciones: una pregunta, una afirmación, una orden, una exclamación, una súplica, un reproche.

Ritmo: la velocidad es la rapidez en la emisión de palabras que influye en el ritmo del discurso. Se estima que una velocidad adecuada en el campo de la oratoria está en torno a las 120 palabras por minuto. Los cambios de ritmo, subiendo o bajando la velocidad, se emplean para dar contraste al discurso y producir una voz mucho más rica. Por ejemplo, la voz se puede ralentizar en los aspectos importantes que se quiere dejar claro y acelerar en las partes más descriptivas. En general, y debido al estado nervioso asociado a las presentaciones, el discurso suele acelerarse impidiendo a la audiencia que entienda todas las palabras. Como referencia de velocidad no se debería hablar más rápido que lo que se hace en una conversación normal. Es interesante comenzar con un ritmo lento para que la audiencia se acostumbre a nuestro tono y forma de expresarnos. Modulando y variando ambos aspectos, tanto tono como velocidad, se evita caer en la monotonía que es el primer paso para que la audiencia desconecte.

Pausas: los silencios y las pausas en medio de un diálogo suele crear momentos de tensión. De hecho, el silencio es uno de los recursos más difíciles de manejar. Sin embargo, un uso adecuado de las pausas permitirá conseguir los siguientes efectos:

- Crear expectativa
- Facilitar la asimilación
- Enfatizar y reforzar contenidos
- Dar y darnos tiempo para pensar
- Mostrar reflexión, confianza, tranquilidad
- Conseguir un efecto dramático

Una duda típica es ¿cuánto tiene que **durar** una pausar? Este aspecto está relacionado con la capacidad y el entrenamiento del orador para manejar los silencios. Si es demasiado larga, más de 5 segundos, puede parecer un poco antinatural o demasiado teatral. Si además de abusa de ellas puede llegar a adormecer a la audiencia. Sin embargo, si es demasiado corta, puede transmitir una imagen de inseguridad o precipitación.



Otro aspecto interesante es **¿cuándo** es efectivo introducir pausas?

- Al comienzo, antes de empezar con la presentación
- Después de la introducción y antes de las conclusiones
- En las transiciones entre las diferentes partes de la presentación
- Antes y después de introducir nuevos conceptos
- Al mencionar ideas clave de gran importancia
- Después de formular una pregunta a la audiencia
- Tras escuchar una pregunta del público
- Después de una interrupción para recuperar la atención de la audiencia
- Antes y después de la frase final de la presentación, esta técnica es la conocida como la *doble pausa*

Recordar finalmente que las pausas tienen un efecto beneficioso tanto para para el conferenciante como para la audiencia. Al primero le permite focalizarse en la siguiente idea o término a expresar. A la audiencia le permite concentrarse en lo que acaba de escuchar. Por otro lado, es siempre más adecuado permanecer en silencio que emitir muletillas, sonidos sin sentido o frases de relleno que no sean coherentes con el discurso.

Las **muletillas** (¡Bien...!, “Y bueno...”, “¿no...?”, “Mmmhh...”, “¿vale?”, “Ehhh...”, “un poco...”, “¿sabes...?”, “O sea ...”) empeoran la presentación elevando el nivel de “ruido”. Son equivalentes a rellenar con signos de puntuación (comas, puntos, etc.) consecutivos y repetitivos en un texto escrito. Para erradicarlas del discurso hay que ser conscientes de ellas. Además, es fundamental eliminarlas de los primeros 30 segundos de presentación que es cuándo se está causando la impresión general. Si al inicio de la presentación nos vemos desbordados por las muletillas, la audiencia podría deducir que estamos atacados por el pánico, por los nervios o que no hemos preparado suficientemente la presentación.

Gonzalo Álvarez propone una técnica de tres pasos basados en la grabación en video o audio de uno mismo:

1. Ser consciente de las muletillas empleadas grabándonos en video o audio. No es necesario que sea la presentación profesional.
2. Hablar más lentamente y hacer pausas conscientes entre frases.
3. Ensayar y practicar, conforme más preparación hay menor es el número de muletillas empleadas.

Otra técnica es la propuesta por **T.J. Walker**, fundador de TJ Walker Speaking y CEO de Media Training Worldwide donde se forman primeros ministros, gerentes de compañías etc. Propone hacer pequeñas pegatinas o notas adhesivas con las muletillas más comunes de sus clientes bajo un símbolo de prohibición.



Imagen: Saltatempo, <http://www.flickr.com/photos/10614962@N00/323462998>

Estas **pegatinas** se adhieren en todos los **aparatos y accesorios** utilizados en nuestro día a día (monitores, teclados, relojes, teléfonos móviles...) de forma que la prohibición siempre esté presente. Los resultados del proceso son los siguientes:

- El **primer día** la muletilla se dice pero ya se es consciente de ella.
- A partir de un **par de días**, cuando se va a emitir el sonido de la muletilla, una imagen de prohibido aparece en el cerebro de forma automática pero todavía no se puede evitar decirla.
- Después de **una semana** la imagen del símbolo de prohibición es más rápida y se puede contener la muletilla.

Está claro que el aspecto fundamental es tener identificadas a las muletillas y para ello lo mejor es recurrir a personas de vuestro entorno o a grabaros en audio.

Finalmente os dejamos algunos consejos para el **cuidado de la voz**:

- beber agua para mantener las cuerdas vocales hidratadas
- evitar contrastes y cambios bruscos de temperatura y humedad
- evitar el frío y calor excesivos tanto externo como en bebidas
- evitar el tabaco, el alcohol
- evitar el esfuerzo de la voz, hablar en exceso, gritar
- intentar hablar lo menos posible antes de la presentación
- practicar leyendo textos en voz alta forzando la pronunciación de las vocales; para ello habrá que tensar los músculos de la lengua, labios, rostro, mandíbula y abriendo y ensanchando la boca de forma más exagerada que en una conversación normal.