



MINISTERIO
DE EDUCACIÓN
Y CIENCIA

SECRETARÍA GENERAL
DE EDUCACIÓN

DIRECCIÓN GENERAL
DE EDUCACIÓN,
FORMACIÓN PROFESIONAL
E INNOVACIÓN EDUCATIVA

CENTRO NACIONAL
DE INFORMACIÓN Y
COMUNICACIÓN EDUCATIVA

El Arte de Hablar: Oratoria eficaz



SERVICIO DE
FORMACIÓN DEL
PROFESORADO

TÉCNICA VOCAL

TÉCNICA VOCAL

Sobre la técnica vocal

Hablar no es sinónimo de emitir palabras. Más allá de la simple e-misión, la comunicación pretende la transmisión de contenidos y emociones. Los pensamientos van siempre cargados de sentimientos. Y la comunicación no resulta eficaz tanto si el receptor no comprende el mensaje como si no despierta su atención. En definitiva, saber hablar es comunicar con el otro.

El 85 % de las profesiones requieren de la palabra como instrumento imprescindible de trabajo. El poseedor de una depurada técnica comunicativa tendrá seguramente más éxito en el campo laboral, científico, docente, social y personal. Ante la ausencia de una correcta técnica expresiva, es más que probable que el interlocutor se dé media vuelta y desaparezca o, a pesar de que nos mire fijamente a los ojos, su mente se evada a otro planeta. Los pilares de una adecuada técnica vocal son, sin duda, la claridad e inteligibilidad de las palabras, la correspondencia del volumen con la situación en la que se habla, una velocidad de emisión que permita al interlocutor seguir la conversación sin que de su cabeza salga humo, la adecuación entre el lenguaje corporal y el verbal y, finalmente, la riqueza de tonos y de léxico.

El hablar es siempre un arte. A pesar de que algunas personas posean esta habilidad de forma natural, para la mayoría requiere el aprendizaje de una técnica básica. Aprender es complejo, pero siempre posible, y requiere método y práctica constante. Por ello, animamos a considerar el arte de hablar como una tarea inconclusa, cuyas mejores herramientas son la observación y la praxis. Anotar cualquier ocurrencia, cualquier experiencia propia o ajena, cualquier reflexión... resulta muy enriquecedor. Y para que realmente se convierta en un cuaderno de campo eficaz, será necesario disponer de una libreta de notas y no confiarlo al maremagnum que supone utilizar hojas sueltas. Junto al lápiz y el papel, la otra herramienta imprescindible es la puesta en práctica de lo que se va aprendiendo. El mejor laboratorio de experimentación tiene que ser nuestra propia actividad cotidiana: la conversación ordinaria, al hablar por teléfono, ver la TV, oír la radio...

Hablar debe convertirse en una fuente continua de placer para el que habla pero también para el que escucha. No hay que olvidar que para ser un gran orador hay que saber lo que se quiere decir, ser capaz de decirlo y, sobre todo, saber cuándo hay que callar. En este bloque de la técnica vocal aprenderás a hacer atractiva tu voz y a jugar con ella para causar impacto en el que te escucha.

I.- La Claridad o inteligibilidad de las palabras

PRESENTACIÓN

Un habla inteligible es aquella que produce una buena comprensión del mensaje y una escasa atención a la palabra. No es semejante a un mayor volumen de la voz, sino a una mayor nitidez de la palabra. Hablar sin que se entienda lo que se dice es la mejor manera de animar al interlocutor a desconectarse. Hay personas con un habla muy clara y otras que hablan entre dientes. ¿De qué depende la claridad de la palabra? ¿Será necesario controlar muchos factores para mejorar la inteligibilidad?

¡Si la palabra no es clara la comunicación es muy espinosa! Nada obstaculiza tanto una comunicación como la no inteligibilidad, bien porque no se pronuncie correctamente o porque quien habla se coma las palabras o los sonidos. Esto ofrece al interlocutor una imagen de poco respeto hacia su persona, poco interés en el acto comunicativo o poco esfuerzo. Será imprescindible esmerarse para hacerse entender. El capítulo que ahora comienzas te ayudará.

OBJETIVOS

- Comprender cómo mejorar la claridad de la palabra.
- Mejorar la dicción o pronunciación.
- Aumentar la claridad de la palabra.

EXPOSICIÓN TEÓRICA

- Hablar es...
- Claridad de la palabra
- Trabajo previo
- Articulación de la palabra
- Potenciar la resonancia
- Optimizar la respiración
- Disminución del ruido
- Elasticidad del vibrador
- Marcar las vocales
- Concluyendo

Hablar es...

Aunque hablar es para cualquier adulto una habilidad automática, a la que no suele prestar mucha atención, y aunque pueda parecer un hecho compacto, sin embargo, requiere conjuntar varios procesos:

- a. La producción de un sonido.** Éste se obtiene si el aire, al pasar a través de las cuerdas vocales (en adelante CV), las hace vibrar. En los videos [CV en reposo](#) y [CV emisión /i/](#) se aprecia cómo el aire pasa entre las CV abiertas. Siempre se mueven con cada respiración como si fuese un “aleteo”. En la emisión de voz las cuerdas se cierran y, al ser atravesadas por el aire, se produce un movimiento ondulante de la mucosa (piel) de las CV. Para que todo funcione correctamente, el aire debe ser el apropiado y las CV deben tener la debida

tensión.

- b. **La articulación.** Es la modificación del sonido que sale de las CV al cambiar la forma de la caja por la que va a pasar. Esta caja tiene forma de F y está formada por la faringe, la cavidad oral y la cavidad nasal. Estos cambios de la forma de la caja se hacen, sobre todo, desde la lengua, que asciende hasta contactar con el paladar o colocarse en una posición determinada. Aunque muchas personas de la calle lo llaman pronunciación, este fenómeno se conoce como articulación. En términos académicos, se suele llamar dicción.
- c. **Resonancia.** Es preciso que el sonido producido se oiga en toda su plenitud. Resonar significa amplificar. Y esto se consigue, de forma natural, aumentando la cavidad al hacer descender la lengua.

Veamos la resonancia de las palabras al emitir la frase "Me gusta el café":

A velocidad normal

Vista lateral

A velocidad lenta

Vista lateral

En la visión frontal sorprenden los movimientos rápidos de la punta de la lengua. Pero la visión lateral nos descubre la realidad: la lengua se mueve a una velocidad sorprendente, a pesar de que para la percepción propia estos movimientos sean mínimos o incluso inexistentes.

Hablar requiere la conjunción del movimiento de muchas estructuras (pulmones, cuerdas vocales, articuladores), pero especialmente de la lengua.

Claridad de la palabra

Cuando alguno de estos elementos falla, la materia prima de la comunicación, la voz y las palabras, estará muy empobrecida. Hablar de forma clara es el primer objetivo que cualquier hablante busca al comunicarse. La inteligibilidad de la palabra, la claridad al hablar, va a depender de alguno de estos factores:

- La articulación, la dicción, la pronunciación.
- La resonancia.
- La respiración.

- La relación señal / ruido.
- La vibración.
- La duración de las vocales.
- El lenguaje.

Trabajo previo

Antes de pasar a analizar uno a uno estos factores, conviene remarcar claramente algunas ideas que los mejoren y potencien en conjunto:

- **Conocer y/o aumentar la sensación de tracto vocal.** La mejor forma es mediante bombardeo sensitivo, es decir, estimular de forma intensa todo el tracto vocal (boca, garganta...). ¿Por qué? A pesar de que la lengua se mueve constantemente al hablar (650 movimientos al minuto), la sensación que se tiene de ella es mínima. Sentir la lengua es difícil, ya que es un músculo que tiene una sola inserción ósea. Por eso, es conveniente usar algunas maniobras y estimulaciones que despierten el tracto vocal.

Sensaciones del tracto vocal:

Con un vibrador en la lengua

Con hielo en la boca

Hablando con objetos en la boca

Hablando con movimientos repetitivos

Algunas prácticas que nos pueden procurar sensaciones más vivas son: colocar un hielo en mitad de la lengua, masajes en la lengua durante varios minutos con un depresor o con un vibrador¹, depositar un objeto pesado encima de la lengua y dejarlo allí varios minutos o hablar con él encima, colocar un hilo de lana sobre la lengua y hablar con él, realizar movimientos repetitivos y muy rápidos...

Conviene hacer este trabajo de sensibilización entre dos y cinco minutos y ser constante y disciplinado. En muy poco tiempo todo el tracto vocal se despertará y seremos continuamente conscientes de él cuando hablemos.

- **Realizar un trabajo sistemático**, diario, disciplinado y progresivo en intensidad. El tiempo que consideramos idóneo para apreciar sus efectos es de tres semanas. La primera supone una toma de conciencia; la segunda, permite alcanzar el objetivo, y en la tercera se realizan ajustes para poder usar esta

¹ Un buen vibrador para la boca puede ser un cepillo de dientes eléctrico.

técnica de forma habitual en nuestra habla. Sin una sistemática de trabajo no se puede conseguir nada, se picotea sin profundizar. Es como el que se entrena a tirar a los dardos: si tira dos veces en un mes, el entrenamiento habrá sido inexistente. En cambio, si tira cinco mil veces, y con concentración, se estará mucho más preparado para jugar.

- **Trabajar sobre un objetivo en profundidad.** No se puede incidir sobre todos los objetivos que se presentan. Es mucho más eficaz elegir muy pocos ya que, realmente, casi todos los trabajos llevan a los mismos sitios. ¿Qué tarea elegir de las que se proponen para un mismo objetivo? Aquella en la que más cómodo se encuentre uno o que resulte más fácil.

Una vez que hemos sensibilizado el tracto vocal, podemos iniciarnos en el entrenamiento específico de cada uno de los factores que influyen en la inteligibilidad de la palabra.

Aumento de las sensaciones del tracto vocal y disciplina en el trabajo son las bases para empezar, de forma adecuada, el viaje hacia la oratoria.

Articulación de la palabra

La articulación de los fonemas se realiza moviendo la lengua² desde la posición neutra en el suelo de la boca, hasta una posición próxima o en contacto con el paladar. La articulación requiere, por tanto, un movimiento de ascenso de la lengua: en las vocales la lengua adopta una postura, mientras que en las consonantes la lengua realiza un movimiento.

Veamos la “Fonética del castellano” en la palabra café:

- vocales $\frac{/a/}{/}$
 $\frac{/e/}{/}$
- consonantes $\frac{/k/}{/}$
 $\frac{/f/}{/}$

La articulación correcta requiere ejecutar un modo y un punto de articulación precisos con cada fonema. No es bueno que la articulación sea defectuosa o que se

² Al hablar de articulación, en lugar de nombrar todos los articuladores (lengua, labios, velo del paladar, mandíbula...) nos referiremos sólo a la lengua.

produzcan errores en la pronunciación (salvando, por supuesto, las diversas pronunciaciones según regiones o, incluso, en diferentes áreas de una misma localidad).

Hablar en público requiere de una correcta pronunciación. Los defectos inconscientes en la pronunciación se han podido adquirir, entre otras muchas razones, a causa de un aprendizaje natural por ósmosis. Este curso puede ser una buena excusa para hacerse revisar la pronunciación por un experto (foniatra, logopeda, lingüista, fonético...).

Para ampliar...

Para mejorar la articulación de la palabra podemos intentar diversas técnicas:

- a. Ser conscientes de los puntos de articulación. Para sensibilizarlos, se puede leer un texto durante un periodo de varios minutos (2 ó 3), en el que diremos sólo un fonema, siempre el mismo.

Practicemos con un texto de un periódico o de una revista.

Labiodental

Interdental

Palatal

Velar

Uvular

El ejemplo que sigue muestra cómo se haría con dos fonemas. El texto original "La actividad física diaria es la mejor forma de prevenir los problemas cardiacos. La mayoría de la veces no se realiza por falta de tiempo, pero con una mejor organización de la jornada es posible...", podría ser leído transformándolo todo a:

- Una bilabial sorda "Pa appipap pípipa piapia ep pa pepop poppa pe ppepip pop ppoppepap pappipop. Pa papopía pe pa pepop po pe peapipa pop pappia pe pieppo, pepo pop upa pepop oppapipapióp pe pa poppapa ep popippe...".
- Una dento-alveolar lateral: "La alililal lílila lialia el la lelol lola le lelelil lol lolalal lialiol. La lalolía le la lelel lo le lealila lol lala le lielo, lelo lol ula lelol olalilaliól le la lolala el lolile...".

Previamente a la emisión de los fonemas, se deberá tocar con cualquiera de los sensibilizadores el punto de la lengua que va a hacer el contacto y el punto del paladar donde contacta.

- b. Ser correctos en la dicción: Existen muchas palabras en castellano que la gente tiende a emitir con una pronunciación incorrecta. Es necesario tener claro cómo realizar cada fonema, especialmente en palabras difíciles como "excepto", "admiración", "concepto", "constante"... Vamos a examinar las más importantes:

- Las palabras que tienen una [c] en sílabas inversas, como actitud, actor, pacto... se deben pronunciar como /k/. Se debería decir aKtitud, aKtor, paKto. Puedes escuchar algunas palabras de este grupo en el contexto de una frase X.
- Las palabras que tienen una [p] en sílabas inversas, como aptitud, descriptivo... se deben pronunciar como /p/. Se debería decir aPtitud, descriPtivo. Puedes escuchar algunas palabras de este grupo en el contexto de una frase.

Muchas personas pronuncian mal, desde siempre, varias de estas palabras y no se dan cuenta. Te aconsejamos que te hagas oír por algún experto mientras emites

alguna de ellas.

- c. Aumentar la agilidad de la lengua para lograr una coarticulación más clara y correcta. La coarticulación es la facilidad para pasar de un fonema a otro. Si se realiza mal, no se individualiza cada fonema, confundiéndose unos con otros. La causa son los movimientos pequeños de la lengua al hablar, como queriendo ahorrar energía. Producirá un habla poco clara, algo parecido a hablar con la boca casi cerrada. Cuando la coarticulación se realiza bien, el habla es mucho más clara, distinguiéndose correctamente las palabras incluso a mucha distancia (40 metros) sin hacer ningún esfuerzo. Es como hablar con la boca entreabierta, separando ligeramente las muelas y permitiendo a la lengua moverse mucho más. Es decir, que hay que mover la lengua con movimientos amplios, ágiles y rápidos, como cuando veíamos el movimiento de la lengua en la animación "La resonancia de las palabras", al decir la frase "me gusta el café".

Para ganar agilidad en la lengua a la hora de hablar, se pueden realizar varios ejercicios:

- Decir un párrafo con una sola vocal. Se puede usar el mismo texto de antes "La actividad física diaria es...". Se podría decir así: "La actividad física daaraa as la majar farma da pravanar las prablmas cardaacas. La mayaraa da la vazas na sa raalaza par falta da taampa, para can ana majar arganazazaan da la jarnada as pasabla...", o bien con otra vocal: "Li ictividid fisiqui diirii is li mijir firmi di privinir lis priblimis kirdiiquis. Li miyirii di li vicis ni si riilizi pir filti di tiimpi, piri kin ini mijir irginiziciin di li jirndi is pisibli...". (Véase vídeo "Mejorar la agilidad con textos").
- Decir un párrafo sólo con consonantes. Se puede usar el mismo texto de antes "L ctvdd fsc dr s l mjr frm d prvnr ls prblms crdcs. L myr d l vzs n s rlz pr flt d tmp, pr cn n mjr rgnzzn d l jrnd s psbl...". (Véase vídeo "Mejorar la agilidad con textos").
- Decir trabalenguas. (Véase vídeo "Mejorar la agilidad con textos"). En el anexo "Trabalenguas para mover la lengua" te proponemos muchos trabalenguas para practicar.
- Poner un objeto pesado en medio de la boca y comenzar a hablar. Es muy adecuado una pequeña pesa de plomo, pero se deben guardar las siguientes precauciones: protegerla con un plástico (un simple plástico de conservación de alimentos o envolverla en cinta adhesiva transparente) para evitar su toxicidad, y amarrarla bien un hilo para que se pueda extraer con facilidad si resbalara hacia atrás. Veamos como mejorar la agilidad con ejercicios:

Pesa de plomo

Globo de agua

Objeto entre muelas

Sin voz

Hay que evitar la articulación de las sílabas de forma separada, ya que de no existir una correcta unión de fonemas o sílabas, el habla se vuelve cursi y difícil de seguir. Es necesario eliminar también la tensión, la rigidez de la musculatura, pues obliga a una coarticulación más lenta y distorsionada.

- d. Aumentar la fluidez de la palabra o, lo que es lo mismo, el número de fonemas por minuto. Al aumentar la fluidez (la velocidad)³, sin perder inteligibilidad, se consigue

³ Aunque mucha gente piensa que hablar rápido es malo, sin embargo, es mejor hablar rápido que lento, siempre dentro de unos límites. En cualquier caso, es preferible pecar de rapidez que de lentitud.

una mejor articulación.

Veamos los vídeos "Aumentar la fluidez de la palabra":

[Velocidad normal](#)

[Velocidad rápida](#)

[Velocidad muy rápida](#)

La lengua es punto central de la producción de las palabras, porque cuando ella se mueve, se modifica el tamaño y la forma del tracto vocal para dar lugar, en definitiva, a cambios en los sonidos y en las palabras. Saber mover la lengua es fundamental, pero hay que evitar que ese movimiento amplio, elástico, gracioso...se convierta en muecas. Esto no mejorará la claridad de las palabras y producirá un efecto de ridículo o de pedantería. Practica y practica sin parar, atendiendo siempre a una articulación correcta.

Potenciar la resonancia

La resonancia es la propiedad que posee una cavidad para amplificar un determinado sonido y disminuir otros. Depende de la cantidad o tipo de sonido que llega a la cavidad, del punto de impacto, así como del tamaño y tipo de cavidad. El movimiento hacia abajo de la lengua es un factor fundamental, es decir, cómo vuelve a la posición de reposo, al punto más bajo posible. Quien sabe hacer resonar la voz, posee un instrumento vocal muy apreciado. En el capítulo 2 ("Volumen de la voz") se ampliará y profundizará en este tema.

Optimizar la respiración

El aire juega un papel importante en la emisión clara de las palabras. Un exceso de aire sofocará y obligará a aumentar la rigidez del vibrador (de las CV), lo que se traducirá en una emisión forzada, perdiendo claridad. Su defecto sólo es admisible cuando existe una enfermedad que provoque debilidad general. Por eso, es mejor pecar por defecto que por exceso. Un consejo útil es tomar poco aire, realizar frases cortas, emplear un volumen de voz adecuado...

La respiración se estudiará en el capítulo 2 de este mismo apartado de la técnica vocal, sobre el volumen de la voz, pero adelantamos ya que la adecuada es la costo-abdominal con apoyo.

Veamos los vídeos "Respiración para el habla":

[Respiración costal con apoyo](#)

Respiración costal sin apoyo

Respiración alta

Respiración abdominal

Para ampliar...

Se debe huir de las respiraciones altas que aprietan y estrangulan la voz, porque al colocar el aire cerca del cuello, al hacer empuje, se "estruja" el cuello y con ello la voz se apaga. La respiración abdominal tampoco es la adecuada, porque necesita un gran "trabajo energético" para mover el aire. La mejor respiración es la costal con apoyo, es decir, aquella en la que al inspirar introduce el aire en la parte baja torácica y al espirar lo sujeta a la pared costal, evitando que se vacíe de golpe el aire introducido. Si no se realiza apoyo porque se deja vaciar la pared costal, la voz pierde fuerza y proyección y las cuerdas vocales tienden a no cerrar totalmente. Una correcta respiración en el acto del habla permitirá:

- a. Obtener un volumen adecuado: el objetivo no es conseguir un gran volumen de la voz, sino un volumen que se vaya adaptando a todas las situaciones. Cómo aumentar el volumen es objeto de estudio en el capítulo 2 "El volumen de la voz".
- b. Mantener el volumen hasta el final de la frase. Es preciso mantener hasta el final de la frase la energía que hemos acumulado con la respiración. De otro modo, los finales de frase se vuelven inaudibles. Las siguientes tareas nos pueden ayudar en este cometido:
 - Aumentar el final de la frase acabándola en una interrogación o en una frase melódicamente inacabada (véase vídeo "Final de frase"). La interrogación se ejecuta dejando la boca en una posición de hueco, mientras se hace llegar una buena embolada de aire.
 - Escribir la última palabra de la frase en grande, con las últimas sílabas creciendo progresivamente (véase vídeo "Final de frase").
 - Acabar la frase con la boca abierta (véase vídeo "Final de frase") y la última vocal alargada.

Para saber si incidimos en este defecto, es necesario escuchar el final de nuestras frases en una conversación cualquiera. Otro modo puede ser grabar la propia voz durante varios minutos y atender especialmente al final de las frases. De encontrarnos en este caso, nos espera un arduo trabajo. Si felizmente terminamos bien las frases, también podemos, no obstante, realizar los ejercicios anteriores, pues nos sensibilizará ante un problema muy habitual.

Respirar adecuadamente para hablar puede evitar cansancios inútiles. Aprender a respirar mientras se habla es una tarea difícil que requiere disciplina y mucho tiempo. Para hablar, consideramos que otros sistemas de aprendizaje más rápido pueden ser igual de eficaces.

Disminución del ruido

La relación señal/ruido es la relación entre la voz que se emite y el ruido que existe. En condiciones normales, la relación es favorable a la señal en 30 decibelios. Cuando esta proporción es menor, se hace difícil identificar la palabra y cuesta entender el mensaje. Existen diversos ruidos que pueden coexistir con la voz:

- a. El ruido ambiental: Si el habla se emite en un ambiente ruidoso, será difícil de comprender. Normalmente, no se puede disminuir el ruido ambiental; para superarlo, la voz tiene que hacer una gran proyección capaz de traspasar el ruido. En estas circunstancias, habrá que:
 - Aumentar el movimiento de la lengua; de esta manera se consigue una mayor presión sonora intraoral y los movimientos más amplios abren mucho más hueco.

Véanse los vídeos:

Moviendo más la lengua

Frases cortas

Cambio de tono

Para ampliar...

- Hacer pausas más largas y utilizar frases cortas. Se debe aumentar también la velocidad de la frase, pues de esta manera nuestra voz se clarifica ligeramente (véase vídeo "Superar el ruido ambiental").
- Una voz más aguda o más grave, según los casos, nos permitirá escapar de la banda tonal del ruido ambiental (véase vídeo "Superar el ruido ambiental").

- b. Insuficiencia en el cierre de las CV. Como consecuencia, se producen fugas de aire y una emisión con ruidos.

Veáanse los vídeos en los que se aprecia cómo diversas patologías laríngeas alteran el cierre de las cuerdas vocales y la dinámica de la onda mucosa:

Nódulos vocales bilaterales

Pólipo CV derecha

Quiste intracordal CV izquierda

Sulcus vocalis CV izquierda

Cicatriz cordal CV izquierda

Sin lesión aparente

La insuficiencia glótica indica patología de las CV y su tratamiento exige siempre la intervención de un especialista de la voz (ORL, Foniatra, Logopeda) que nos ayude a identificar y resolver el problema. La solución no es difícil, aunque sí requiere tiempo.

Una voz limpia, sin ruidos ni escapes de aire, es el primer paso para prevenir problemas con la voz. Acude a tu especialista de forma regular si eres profesional de la voz.

Elasticidad del vibrador

La claridad de la palabra depende en gran medida del grado de elasticidad de la musculatura. La rigidez dificultará la articulación y la resonancia, tendiendo a apagar el volumen de la voz y facilitando escapes de aire. El movimiento de los articuladores se hace más lento e incide negativamente en la correcta dicción de las palabras. El sobreesfuerzo vocal (hablar más de lo que se está entrenado, hablar más alto de lo habitual, por ejemplo, en zonas de ruido...) suele ser una de las consecuencias de la rigidez de la musculatura del sistema fonatorio.

Cuando se comprende que la voz es sinónimo de elasticidad, se está facultado para actuar sobre ella. Es más difícil atender exclusivamente a la elasticidad de las CV que a la de todo el sistema muscular (el cuerpo entero, en general). El mejor ejercicio para ello es la actividad física aeróbica (que no canse o que no obligue a un gran esfuerzo físico). Nos decantamos claramente por el baile: bailar 5 minutos, moviendo todo el cuerpo (véanse los vídeos: [*Bailar moviendo todo*](#) y [*Bailar moviendo el cuello*](#)), con movimientos amplios y por toda la habitación. Bailar con el cuello y la zona alta del tórax puede también ayudar a obtener una mayor elasticidad de la voz. ¡No es necesario acudir a una sala de bailes, ni a una discoteca! Lo mejor es hacerlo en casa. Y si además nos reímos y disfrutamos, excelente.

Para ampliar...

Cuando el cuerpo está en máxima elasticidad, se pueden intentar ya tareas específicas para la elasticidad del sistema vibratorio. Esta última puede medirse según dos parámetros: la presencia de melodía en la voz y la sensación de bienestar al hablar.

- a. **La melodía de la voz:** En un sistema en equilibrio (con la mínima tensión) la melodía es muy fácil. Al aumentar la melodía, se obtiene más claridad de la palabra. Algunas tareas al respecto son:

- **Imitar las voces melódicas de otras personas.** Diversos personajes hablan con diferentes melodías, imítalos y veras que no es fácil. Pero no te desanimes. Sigue imitando su habla y su movimiento. La tenacidad aporta sus frutos. Si finalmente no lo logras, al menos habrás disfrutado con el ejercicio.

Aldeano

Andaluz

Miedo

Habla cerrada

- **Hablar moviendo, junto con la voz, todo el cuerpo.**

Uno

Dos

Tres

Cuatro

Cinco

Seis

Siete

- **Hablar moviendo la mano.** También se puede emplear el dedo o la mano, haciendo una especie de onda o de ola a la vez que se habla.

Ver vídeo

- **Hablar siguiendo una melodía escrita.** Puede ser de ayuda escribir las palabras sobre papel, con la melodía que se le quiera dar, e intentar imitarla.

Ver vídeo

Ver vídeo

Una voz melódica siempre atrae: es muy musical, tiende a mantener un ritmo que transporta al que lo oye a un estado de bienestar o de tranquilidad... Busca tu melodía. ¡Atraparás y te atrapará!

- b. **Ausencia de esfuerzo vocal o sensación de bienestar:** En el momento que hay esfuerzo vocal, se produce rigidez y disminuye la claridad de la palabra. Cuando se está distendido, se origina una sensación muy agradable de la voz. Para ejercitarnos en la producción oral sin esfuerzo, lo mejor es:

- Hablar en posición de equilibrio inestable máximo, como puede ser colocarse en la postura de "Torre de Pisa". (Véanse los vídeos Habla en postura normal y Habla en equilibrio inestable en torre de Pisa).

Una de las sensaciones vocales que produce mayor placer es hablar sin ningún esfuerzo, con gran resonancia vocal y claridad de las palabras. Este debiera ser un objetivo a alcanzar de forma continuada.

Marcar las vocales

Frecuentemente, al hablar no se concede importancia a las vocales; se pasa por encima de ellas, sin dar tiempo a que suenen adecuadamente. Pero no estamos hablando siquiera de segundos sino de milisegundos. Marcar bien las vocales clarificará nuestra palabra. El ejercicio que presentamos a continuación posibilitará una duración mayor de las vocales; da como resultado un habla poco natural, pero sirve para sensibilizar sobre la presencia de las vocales en el habla (que tienen que quedar muy diferenciadas de las consonantes). En el texto que hemos venido utilizando, se podría decir, "Laaa aaactiiiviiiidaaad fiiisiiicaaa diiiaaariiaaaa eees laaa meeejooor foormaaa deee preeeveeeniir loos proobleemaaa caardiiiaacoos. Laa maaayooriiiaa deee laaas veeceees nooo seee reeeaaaliizaaa pooor faaaltaa deee tiiieempoo, peeroo coon uuunaaa meeejooor ooorgaaaniizaaaciiioón deee laa joornaadaaa ees poosiiiblee..."

Saber marcar las vocales proporciona un habla clara y con tintes muy personales. En el capítulo 5 ("El juego vocal") se aprenderá a marcar las vocales y jugar con ellas. No te desanimes si todo esto te parece ahora un tanto extraño, más adelante quedará suficientemente clarificado.

Concluyendo

Proponemos aquí, por orden de importancia, siete conclusiones para aumentar la inteligibilidad de la palabra:

1. Ausencia de ruidos (internos o ambientales) mientras se habla.
2. Agilidad de la lengua, moviéndola como si bailase.
3. Proyección de la voz mediante buenos sistemas de resonancia.
4. Fluidez (número de palabras por minuto) adecuada a la personalidad de cada uno y al público que nos escucha. Uso de frases cortas (entre 3 y 7 palabras por frase).
5. Un volumen adecuado.
6. Ausencia de esfuerzo vocal.

7. Melodía y ritmo (pausas): marcar claramente las pausas, de manera que se pueda tomar aire, descansar y dejar procesar al que escucha.

Las herramientas más valiosas para que la palabra gane en inteligibilidad son la autoescucha, con grabación en alta fidelidad, y la audición de otras voces. ¡Trabaja, trabaja y trabaja para conseguir una mayor claridad de la palabra! Lo que aprendas incrementará tu bagaje personal y dará pistas a tu cerebro en la búsqueda de una mejor forma de hablar.

LABORATORIO

Experimento 1: *Hablar con un objeto encima de la lengua*

Tener una correcta dicción no es fácil, porque la lengua tiende a la rigidez. Vamos a entrenar la pronunciación sin rigidez.

Tarea: Graba la voz durante 20 o 30 segundos comentando sobre tu tiempo libre. Coloca una pesa de plomo de 60- 100 grs.⁴ encima de la lengua. Coge una revista y empieza a leer. Intenta que se entiendan todas las palabras lo mejor posible, como si no tuvieses nada en la boca. En un principio puede parecerte difícil, pero el ejercicio te demostrará que no lo es. Pasados cinco minutos, quítate la pesa: cuando empieces a hablar o a leer notarás que la lengua se mueve sin peso y las palabras suenan más claras. Hemos conseguido en la lengua el efecto de ingravidez de los astronautas. ¡Enhorabuena! Pero para comprobarlo vuelve a grabar la voz 20-30 segundos y escucha la diferencia.

Conclusión: Siempre hay que buscar esta sensación de ingravidez cuando hablamos. La lengua sin peso se mueve sola y las palabras resultan claras y cercanas al que escucha.

Experimento 2: *Oír y repetir melodías y ritmos*

Conseguir melodía al hablar es difícil. Estamos fuertemente influidos por el ambiente, pudiendo identificar incluso la procedencia geográfica de una persona por su cadencia y melodía. El ritmo es algo muy personal, influyendo en él la velocidad a la que se habla, las pausas que se realizan y su sucesión, las variaciones y los cambios a lo largo de la emisión...

Tarea: Probamos a escuchar diferentes melodías y ritmos, diferentes formas de decir una misma frase. Escucha y repite:

Cabreado

Lento

Sudamericano

Metálico y apretado

Enfadado

Argentino

Cubano

Francés

⁴ Vale un plomo de pescar, pero hay que envolverlo en cinta de plástico o en un globo para que no resulte tóxico. El peso suele ser alrededor de 60 grs. En lenguas más duras, habría que poner 100 grs.

Abierto

Inglés

Gutural

Verás que no es fácil pero sí muy divertido, y te permitirá soltarte al hablar.

Conclusión: Tu forma de hablar debiera poseer una gran riqueza melódica, pues eso proporciona a las palabras mayor claridad, a la vez que ahorra fatiga.

Experimento 3: *Hablar sin voz*

El secreto de un habla claro es aprender a mover la lengua de forma ágil. En este experimento aprenderás a prestar atención a tu lengua.

Tarea: Ponte delante de una persona conocida y habla sin voz, moviendo mucho la lengua, de manera que el otro pueda leer en tus labios y repetirlo (véanse los vídeos “Habla sin voz”: Habla sin voz, Habla sin voz con subtítulo y Habla con voz 2). Evita los movimientos exagerados de los labios o de la cara, que distorsionan la voz y dan sensación de ridículo (véanse los vídeos “Mover la lengua sin distorsión”: Actor1 y Actor2).

Conclusión: Cuando se mueve mucho la lengua, la palabra es más clara.

CONCLUSIONES Y RESUMEN.

Es muy importante conseguir un habla clara e inteligible, pues:

1. Evita fatigas innecesarias.
2. Facilita la comprensión y atrae hacia el mensaje.
3. Produce bienestar en el emisor.

La claridad de la palabra está muy relacionada con el movimiento de la lengua. Mover la lengua de forma rápida y ágil será la base de una palabra clara.

La paciencia y la constancia en el trabajo, de cara a la adquisición de una mayor claridad de la palabra, son pilares básicos en la mejora de la comunicación. Pero no hay que olvidar que se aprende mucho, también, observando y escuchando a los demás.

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN.

1.- ¿Cómo mejorar la dicción?

- a) Aumentando los movimientos de los labios.
- b) Aumentando el volumen.
- c) Realizando unos movimientos de lengua más amplios.
- d) a y b.
- e) b y c.

2.- Para aumentar la claridad de la palabra se precisa:

- a) Aumentar la agilidad de la lengua.
- b) Aumentar el volumen de la voz.
- c) Aumentar la proyección de la voz.
- d) Disminuir los ruidos.
- e) Todas.

3.- Para disminuir los ruidos que hacemos al hablar (voz sucia), es necesario:

- a) Acudir a un profesional.
- b) Aumentar el volumen para que se oigan menos los ruidos.
- c) Esforzarse más para apagar los ruidos.
- d) a y b.
- e) a y c.

4.- Para aumentar la agilidad de la lengua conviene:

- a) Que todo el tracto vocal esté en máximo equilibrio y no tenga peso.
- b) Que no haya nada de rigidez local.
- c) Que no haya nada de rigidez general.
- d) Ser ágil en otra musculatura como, por ejemplo, la mano.
- e) Todas.

5.- Para hablar en un ambiente de ruido sin perder claridad de la palabra hay que:

- a) Mover mucho más la lengua.
- b) Aumentar mucho el volumen.
- c) Mantener el mismo volumen.
- d) a y c.
- e) Todas.

Respuestas: 1. c / 2. e / 3. a / 4. e / 5. d

II.-El Volumen de la voz

PRESENTACIÓN

Para que las palabras se comprendan y pueda seguirse una conversación, es necesario hacerlas audibles: emitir con un volumen y una potencia adecuadas. Un volumen de voz demasiado bajo o suave sugiere timidez, poca capacidad de decisión, inseguridad. En cambio, un tono de voz moderadamente alto, audible en todo momento, revela seguridad, dominio de lo que se está expresando. El volumen de la voz depende de varios factores. En este capítulo conocerás su funcionamiento y las técnicas para optimizarlos.

OBJETIVOS

- Aprender a crear un sonido potente.
- Aprender a eliminar las fugas de sonido.
- Conocer y potenciar las resonancias personales de la voz.

EXPOSICIÓN TEÓRICA

- El volumen depende de...
- La Presión subglótica
- El cierre glótico
- La Resistencia glótica
- La Resonancia
 - Postura baja de la laringe: la basculación epiglótica
 - Hueco al hablar
 - Punto de impacto
 - Cavidades de resonancia
- La proyección vocal
- Elasticidad de la musculatura
- Concluyendo

El volumen depende de...

Para obtener más volumen al hablar, tendemos de forma natural a chillar. Pero esto produce un gran cansancio y hace que las palabras suenen duras, agresivas, y poco agradables. Sin embargo, es posible aumentar el volumen sin provocar desagrado.

El volumen de la voz depende de:

- la cantidad de sonido que se forma en las CV. Esto está relacionado con la presión de aire subglótica, con el grado de cierre de las cv y con la resistencia glótica o freno que ejercen las CV al ser movidas por el aire que las atraviesa.
- la amplificación del sonido glótico en las cavidades de resonancia. Esto se realiza creando cavidades huecas y con un correcto impacto del sonido.
- la adaptación del sonido al ambiente o proyección vocal.
- el máximo equilibrio de todo el sistema, es decir, la elasticidad de la musculatura.

Vamos a intentar comprender la importancia de estas variables para poder sacar más rendimiento a la voz.

La Presión subglótica

La presión subglótica es la cantidad de aire que llega a la glotis desde los pulmones. No puede ser ni excesivo (produciría explosiones de voz y, con ello, grandes lesiones, además de un gran freno por aumento de las resistencias glóticas, es decir, de las mismas CV) ni escaso (no tendría fuerza para mover las CV y el sonido no se formaría de forma correcta). El aire que debe llegar ha de ser el necesario para cada momento y permitir las variaciones precisas, que no son grandes en la voz hablada y sí lo son, por ejemplo, en el canto. Hay que adaptar el volumen de la voz a cada contexto: será diferente hablar con una persona o con varias, en una habitación pequeña o en una gran sala, a una persona cercana o a una alejada... Todo el mundo reconoce cuándo usa el volumen adecuado por la reacción que provoca en el oyente. La presión subglótica depende de: el tipo de respiración que se realiza. Es fundamental colocar el aire en el lugar adecuado para que la emisión sea con la mínima tensión. En la respiración costo-abdominal, la cantidad de aire que se introduce es muy grande y el empuje puede ser sostenido desde abajo sin frenar para nada las cuerdas vocales, el vibrador. Además, cuando la respiración es con apoyo costal, el flujo del aire es mucho menos turbulento y más dosificado, con lo que las cuerdas pueden ofrecer una menor resistencia a su movimiento y se puede conseguir un mayor volumen. La “dinámica de la respiración cuando se habla” se muestra en los siguientes vídeos:

Respiración con apoyo costal

Respiración sin apoyo costal

Respiración con empuje alto

Respiración con empuje abdominal

La inspiración se hace en las zonas bajas del pulmón (las bases) y la espiración, mientras se habla, debe procurar que la base expandida no se “desinfle”,

manteniéndola abierta hasta el final de la frase. A esto se le llama apoyo o “sujetar”: se realiza en la zona baja, y consiste en mantener abierta la cavidad pulmonar mientras se habla, evitando su cierre espontáneo. Con un correcto apoyo, la voz se emite sin sobreesfuerzo laríngeo, es decir, sin apretar desde el cuello. Además, permite una gran reserva de energía, por lo que es muy difícil que se pierda fuerza al final de las frases.

Para ampliar...

Si se usan sistemas de sensibilización de la respiración (poner gomas de látex a nivel costal, usar fajín costoabdominal), se puede aumentar el apoyo costal (véanse los vídeos “Sistemas de sensibilización de la respiración” Con gomas y Con un fajín costoabdominal).

Si el apoyo se realiza con tensión, con rigidez, la emisión del sonido será mucho peor que si no se realiza el apoyo. Poder mandar un gran bolo de sonido no depende tanto del aire espirado como de la ausencia de tensión a nivel glótico, que lo frena.

Hay que huir siempre de las respiraciones altas en las que la cantidad de aire que se puede inspirar es pequeña y el empuje se hace desde el cuello, con lo cual existe un freno importante. En respiraciones bajas, abdominales, pasa algo similar.

La presión subglótica también depende de la fortaleza y elasticidad muscular del sistema respiratorio. El trabajo cotidiano hará que toda la musculatura respiratoria se fortalezca y trabaje cada vez con más precisión. Para ello será necesario:

- Practicar con sistemas contra resistencia, gomas o banda elástica, lo que va a producir una concentración de aire a ese nivel y su manejo, de manera que no se pierda el apoyo a medida que se emite el sonido.

Podemos practicar también de las siguientes maneras:

- Habla durante 5 minutos en la esquina de una pared tapando el escape del sonido por los laterales. Esto produce un sonido muy grande porque se amplifica y tiende a eliminar los frenos del cuello: el resultado es mayor volumen y mayores resonancias.
- Utiliza el movimiento del cuerpo a medida que hablas.
- Utiliza las manos huecas (a modo de altavoz) para que la voz salga proyectada.
- Usa una cavidad absorbente de sonido. Puede ser una maskarilla o algo similar.

En las emisiones a alto volumen, hay que precisar y afinar tanto la inspiración como el apoyo, ya que se corre riesgo de lesionar las CV. No son útiles los trabajos contra resistencia haciendo fuerza con las manos, porque pueden provocar una tensión de las cuerdas vocales y un mayor freno.

Saber aumentar la cantidad de aire que sale del pulmón por unidad de tiempo (presión subglótica) proporciona una voz potente. Aunque no por ello se consigue de forma automática más volumen, ya que la reacción del organismo (de las CV) puede frenar la salida de aire y originar el efecto contrario. Aprender a respirar siempre es complejo

El grado de cierre glótico

Si el cierre glótico no es completo, se escapará aire y disminuirá el volumen. Siempre se debe alcanzar un cierre glótico completo, es decir, la voz debe emitirse sin nada de fuga aérea. ¿Cómo distinguirlo?

Poniendo la mano cerca de la boca y notando cómo se escapa el aire sin transformarse en sonido. Ese aire es un aire caliente, mientras que el aire de las fricativas (el que se escapa normalmente cuando hablamos) es un aire frío. Véanse los vídeos "Oyendo el cierre glótico":

Voz con escape de aire

Con la mano cerca de la boca

Con fonendoscopio

Voz llena sin escape de aire

Para ampliar...

- Coloca un fonendoscopio directamente sobre los labios; si hay fuga, se oirá perfectamente (véase vídeo "Oyendo el cierre glótico").
- Escucha las voces de los demás a poca distancia (unos cuarenta cm). Es preciso entrenarse en la escucha directa, pues no es algo que se adquiera de forma espontánea

De modo general, las grabaciones o la voz de la TV no suelen ser muy válidas porque en ellas el sonido está muy desvirtuado.

Para saber con certeza si perdemos aire al hablar, si tenemos fuga de aire a nivel glótico, lo mejor es acudir a un profesional. Él valorará si el cierre es completo o no.

Para lograr un cierre glótico completo, se pueden realizar diversas maniobras

- *Manipulaciones de la laringe*
- *Posturas de desequilibrio inestable.*
- Suspender el cuerpo, lo que permite una ausencia de esfuerzo y ayuda a un mejor cierre glótico. Después el cerebro buscará esta sensación de forma natural.

Pero todas estas maniobras entran en el campo de lo complejo y deben ser realizadas por un especialista en terapia vocal.

Cuando las cuerdas vocales se cierran sin dejar espacios abiertos por los que se produzcan fugas del sonido, la voz adquiere volumen y, sobre todo, se vuelve mucho más atractiva.

La Resistencia glótica

La resistencia glótica es el freno que ejercen las CV al ser movidas por el aire que las atraviesa. Ésta debiera ser mínima. Espontáneamente, la presión subglótica y la resistencia glótica son correlativas: al aumentar la presión, aumentará proporcionalmente la resistencia. Y esto no es bueno, especialmente cuando se trabaja a alto volumen. El objetivo debe ser aumentar la presión subglótica reduciendo la resistencia o, al menos, manteniéndola. Aunque encierra cierta complejidad, es la única manera de aumentar realmente el volumen. En caso contrario, aumentaremos el aire de salida pero también la resistencia, y el producto final será el mismo. Por poner un símil claro: si queremos arrastrar a un burro de una cuerda y él no quiere, por mucho que tiremos no vamos a moverlo, pues hará cada vez más fuerza en sentido contrario. Por eso, el objetivo es aprender a no reaccionar cuando aumenta el aire que sale. Para disminuir la resistencia glótica refleja podemos ejercitarnos en colocar el tronco hacia abajo como si estuviésemos haciendo el pino. Lo mejor es subirse a una cama, a una mesa alta o a una silla, como se muestra en los vídeos: *Tumbado sobre una silla* y *En la posición de colina*.

Para ampliar...

- Colgarnos de la pared, mediante un arnés y un sistema de fijación en el techo, y permanecer en posición de colina (véase "Disminución de la resistencia glótica").
- Con el sistema de colgado, colocarnos en la posición invertida o de pino. Puede dar miedo al que lo ve desde afuera, pero hace que la voz vaya sola y la sensación de flotar con el cuerpo es espectacular (véase "Disminución de la resistencia glótica").
- Quitar peso al cuerpo: hablar en una piscina mientras haces la plancha, o mientras te columpias a gran velocidad, ayudará a reducir la resistencia glótica.

Mediante estos ejercicios se consigue que el diafragma y todo el aparato respiratorio trabajen ayudados por la gravedad (y no contra la gravedad, como lo hacen habitualmente). Se logra así una mejor dirección del aire y un mayor flujo respiratorio.

Reducir la resistencia glótica refleja no es sólo difícil sino también lento. Es una técnica básica en el canto, pero también en el orador. Hablar con resistencias es como caminar contra un fuerte viento. Hablar sin ellas es caminar en volandas. Se produce entonces una sensación de ligereza y bienestar.

La Resonancia

La resonancia es la capacidad del tracto vocal para amplificar el sonido producido

en las cuerdas vocales. La resonancia se consigue con movimientos de la lengua que dirijan el sonido a determinadas zonas (cavidades de resonancia). Si además el individuo posee un tracto vocal grande, se obtiene una resonancia mayor.

Para lograr una cavidad amplia al articular las palabras, es preciso potenciar el movimiento de la lengua. Ésta, inicialmente, asciende hasta tocar “el techo”, pero, al volver a su posición de reposo, se debe llevar más abajo de lo habitual. Es como hablar con un gran hueco en la boca (véanse las siguientes animaciones con la frase que conocemos “Me gusta el café”):

Resonante

Poco resonante

En paralelo

OBSERVANDO LA DINÁMICA DEL HUECO

Resonante

Poco resonante

En paralelo

En paralelo con silueta

Podemos observar que en la forma “resonante” el hueco que se genera en el tracto vocal es mucho mayor que en la forma “poco resonante”. Y, aún mejor, podemos fijarnos sólo en el espacio que se genera.

Una buena resonancia permite a la voz avanzar muchos metros y entrar en el oído del que escucha sin que se esfuerce por estar atento.

Postura baja de la laringe: la basculación epiglótica

Para ampliar...

Para obtener una correcta resonancia será necesario atender a:

1. La postura de la laringe o hueco en reposo: la laringe debe estar situada en una posición baja. Un descenso de la laringe hace que la epiglotis bascule⁵ hacia adelante y se abra la cavidad. Pero es bastante habitual, sobre todo en mujeres, realizar un ascenso de la laringe, con lo que se reduce la cavidad

⁵ La epiglotis es un cartílago colocado en la laringe (entre la faringe y la traquea) que, al descender, cierra el paso a los alimentos u otras sustancias extrañas al pulmón. Este descenso se activa de forma automática cuando la laringe asciende, es decir, en la deglución (véase vídeo “Basculación epiglótica”). Una laringe alta es sinónimo de cierre laríngeo y hablar en esta postura significa perder mucha energía. Para hablar, lo adecuado es adoptar una posición de laringe baja.

faríngea y la emisión de la voz es más esforzada (se produce un cierre de faringe con descenso de epiglotis). Podemos observarlo en los siguientes vídeos:

[En la deglución](#)

[En la fonación con laringe alta](#)

[En la fonación con laringe baja](#)

[Comparación de ambas](#)

[Comparación de ambas con silueta](#)

Al hablar, la laringe debe descender junto con todo el bloque (la lengua). Podemos realizar diversas tareas para lograrlo:

- Usar un depresor durante cinco minutos con la boca cerrada. ([véase el vídeo](#)). De esta manera, se ayuda a que la lengua busque una posición más baja de forma continua.
- Colocar un pilar (de 15-20 mm de ancho) entre los molares y con los labios cerrados, llevándolo durante 10 minutos, mientras vemos la TV o leemos el periódico ([véase el vídeo](#)). Después hablaremos para comprobar el cambio de la voz. El trabajo debe ser sistemático.
- Colocar un peso en la mitad de la lengua (40-100 grs.) durante varios minutos ([véase el vídeo](#)). Se produce un efecto fatiga y la lengua tenderá a descender. También se puede hablar con él mientras está en la boca.
- Bostezar durante varios minutos para conseguir un gran hueco faríngeo y mantener esta postura durante largo tiempo. ([véase el vídeo](#)).

Con la postura baja de la laringe facilitaremos que la lengua esté en equilibrio, pero más baja. Si al realizarlo mantenemos la rigidez del sistema, el resultado será contraproducente. Mantener la laringe en una posición baja ayudará, además, a que el esfínter esofágico superior permanezca cerrado y el reflujo gástrico de ácido sea menor. Proporcionará, igualmente, una sensación de relajación y distensión. En los experimentos del laboratorio aprenderás diversas técnicas para hacer descender la laringe.

Una laringe baja es sinónimo de ausencia de tensión. La laringe es una diana del estrés interno y, por eso, los nervios suelen afectar a la voz (a otros les afecta más en otras dianas, como el estómago, por ejemplo). Tener sensación de laringe baja es muy importante como control del estrés, además de que mejora la voz y/o el reflujo gastroesofágico.

Hueco al hablar

Conseguir hueco mientras se habla permite un menor roce del sonido al salir, sin apenas rozamiento. Hablar con una cavidad amplia debiera ser la norma. Para conseguir hueco es necesario que la lengua descienda en la boca tras la emisión de

cada fonema. Esta postura, una vez adquirida o experimentada, permite que la palabra se emita sin esfuerzo. Se logra con movimientos amplios de lengua. Esta sensación se puede obtener:

- Haciendo que la lengua vaya a la posición más baja del suelo de la boca sistemáticamente (véase vídeo [“Hacer hueco en la cavidad oral mientras se habla”](#).)
- Hablando sin voz (con palabras aisladas, frases o leyendo un texto) pero moviendo mucho la lengua (véase los vídeos [“Hacer hueco en la cavidad oral mientras se habla”](#) y el mismo vídeo [con subtítulos](#)).

Para ampliar...

Otras maniobras:

- Habla masticando las palabras (método de Froeschels), lo que hará que toda la musculatura se suelte ([véase vídeo](#)).
- Habla con las manos delante de la boca, a modo de altavoz, como si estuvieras buscando el eco de las montañas ([véase vídeo](#)).
- Habla desde una posición de la laringe baja, que se consigue al buscar una voz más grande y oscura (por ejemplo, al imitar una voz grave de hombre). ([véase vídeo](#)).
- Realiza una interrogación al final de una frase ([véase vídeo](#)).

La resonancia sólo se consigue con una cavidad oral y faríngea muy abiertas; de modo contrario, el sonido tiende a rebotar hacia abajo y producirá tensiones y dolor a nivel glótico.

Punto de impacto

También se puede ampliar el sonido modificando el punto de impacto. Dependiendo de dónde coloquemos la voz, el timbre y la resonancia van a variar. Se pueden distinguir diversas resonancias según el punto de impacto:

- Sobre la pared posterior de la faringe, que produce una voz opaca (voz gutural). ([Véase el vídeo](#)).
- Sobre el velo del paladar, que produce una voz mate, sin brillantez y sin proyección. ([Véase vídeo Véase el vídeo](#)). Si el velo del paladar no cierra completamente, se generan fugas de sonido por la nariz, resultando una voz mate y con tinte nasal.
- Sobre la zona media del paladar, que produce una voz oscura, redonda, con mucha resonancia (voz de locutor de radio). ([Véase el vídeo](#)).
- Sobre la zona alveolar, que produce una voz clara y cristalina (voz proyectada). ([Véase el vídeo](#)).

siguientes vídeos "Sensibilización de las áreas de resonancia":

[Cepillo dental en alveolo](#)

[Cepillo dental en zona palatal](#)

[Cepillo dental en zona alveolar](#)

- Maniobras y posturas que aumenten la proyección del sonido, como colocar la cabeza entre las piernas, con las manos apoyadas en el suelo, para que la voz salga a gran presión y contra el techo de la boca (véase el vídeo "[Maniobras que aumentan la proyección del sonido](#)") o [usar movimientos rápidos de manos](#) para dar más velocidad al sonido.

Con estos ejercicios conseguiremos mayor resonancia en la cabeza. Si una vez realizados nos ponemos de pie, la voz tiende a colocarse en el punto ejercitado y a enriquecerse de resonancia. Colocando la mano en la cabeza podremos apreciar, finalmente, que las ondas sonoras, la vibración de la voz, se dirigen hacia ella (véase los vídeos [Resonancia anterior](#) y [Resonancia en la cabeza](#)).

El punto de impacto es un buen indicador de que la voz se está emitiendo correctamente. Búscalo y hazlo cada vez más presente. ¡Es una magnífica herramienta para el orador!

Cavidades de resonancia

La resonancia en el interior de las cavidades dependerá de la existencia de unas cajas de resonancia amplias y limpias (fosas nasales, senos paranasales, faringe...) y de una musculatura con una tensión normal. Un exceso o defecto de tensión provocará una pérdida o modificación de la resonancia.

Algunos consejos para mantener estas cavidades en perfecto estado son:

- La limpieza permanente de las vías respiratorias altas. Es una costumbre muy sana realizar una limpieza de la nariz al levantarse y al acostarse. Lo mejor es hacerlo con agua en el lavabo o en la ducha.
- La hidratación adecuada de la mucosa faringo- laríngea, oral y nasal; si se encuentra en condiciones óptimas, permitirá la resonancia. Beber de forma habitual 1.5-2 litros de líquido al día es tener una buena base para que el organismo funcione más correctamente.
- Un grado de tensión adecuado en la musculatura del tracto vocal. Vivir destensado y elástico debiera ser la norma.

Unas cavidades de resonancia permeables no sólo nos proporcionarán una voz brillante sino que también ayudarán a una mejor

oxigenación cerebral.

La proyección vocal

Cuando la voz sale de nuestros labios tiene que adaptarse a un medio ligeramente distinto al originario. Si el sonido que emitimos se adapta bien al medio externo, puede avanzar, proyectarse y ser escuchado con gran calidad y volumen. A mejor adaptación, mayor proyección. Podemos definir, pues, la proyección como la capacidad del sonido de expandirse muchos metros sin que la palabra pierda claridad.

Para ampliar...

La proyección depende de:

- a) la amplificación del sonido en las cavidades de resonancia. Para esto, es fundamental saber hacer hueco en la cavidad.
- b) la ausencia de roces en el tracto vocal. Hay que evitar los rozamientos de la voz en el tracto vocal, que impiden un correcto impacto y resonancia.

Los rozamientos suelen originarse por:

- i. una excesiva tensión muscular en las paredes del tracto vocal.
 - ii. una mucosa que ha perdido sus propiedades originales de superficie lisa y lubricada. La obesidad, y el reflujo faringo-laríngeo, son los dos grandes causantes de este problema.
- c) la ausencia de fugas (glóticas, nasales) en el tracto vocal. Una fuga glótica puede indicar patología de las CV y requerirá estudio por parte de un especialista (ORL o Foniatra). La fuga nasal suele deberse al exceso de tensión o rigidez al hablar. A veces, también es cultural, pues hay idiomas que tienden a nasalizar mucho el habla.
 - d) la capacidad de lanzamiento de la voz y/o la creación de grandes presiones sonoras intraorales (energía cinética): si conseguimos que se generen mayores presiones, aumentará la proyección vocal.

Se puede facilitar el lanzamiento de la voz mediante:

- i. Un movimiento rápido de la lengua, que impulsará lejos las palabras. Se proyecta más cuando se habla deprisa que cuando se habla despacio. Pero siempre hay que respetar las pausas. Los movimientos de todo el cuerpo -giro como una peonza, lanzamiento de mano o pelota de baloncesto... (véase vídeo "Lanzamiento de la voz": Con el giro del cuerpo, Saltando a una silla y Con contacto enérgico de los articuladores)- ayudarán a encontrar los movimientos locales de la lengua.
 - ii. Movimientos de la lengua enérgicos: a mayor energía del movimiento de la lengua, mayor presión en la boca. Nos apoyaremos en movimientos del cuerpo, como saltar por encima de un objeto alto.
 - iii. Un contacto más enérgico de los articuladores, pero sin aumentar la rigidez del sistema.
- e) una mejor adaptación al medio. Ciertas estrategias nos pueden ayudar:

- i. Cambiar la banda tonal de emisión del sonido para que no coincida con la banda tonal del ruido ambiente, buscando un tono vocal (una voz ligeramente más aguda o más grave) que se adapte mejor al ambiente.
- ii. Emitir una voz más dirigida (más estrecha) en grandes distancias. La mejor forma es conseguir que el tracto vocal se estreche en el diámetro transversal (de lado a lado). Es algo difícil, pero nos servirá de ayuda imaginar un hueco a lo lejos y dirigir el sonido para que lo atraviese.

Si quieres profundizar en este apartado y conocer cómo hacer un mejor lanzamiento de la voz, [lee este anexo](#).

Si la proyección se realiza mal, la voz no avanza, y a cuatro o cinco metros ya no se oye con claridad. Cuando se realiza bien, el habla es clara, distinguiéndose las palabras incluso a mucha distancia. Además, la salida de la voz proyectada provoca una gran sensación de bienestar, de placer, en el que lo emite. Una proyección correcta invita a seguir hablando. Si vale el ejemplo, es como pasear por un lugar paradisíaco: se quiere seguir paseando y observando, atraído por un entorno tan nuevo y estimulante. La voz debe salir hacia fuera, nunca quedarse en la “garganta”.

Para potenciar la capacidad de adaptación del sonido al medio podemos realizar diversas maniobras:

- Usaremos una mascarilla⁶ que absorba el sonido, de manera que nuestro tracto vocal aprenda a emitirlo. Este ejercicio aumenta la presión que se genera en la boca con la lengua o con los labios y capacita, de este modo, para un lanzamiento cada vez más lejano de la voz ([véase vídeo](#)). Al quitar la máscara, la sensación será la del crecimiento de la voz.
- También ayuda hablar en espacios abiertos en los que la voz “se pierde”. Hablar en estos lugares (playa, campo...) obligará al sistema fonatorio a realizar todo un ejercicio de adaptación a espacios abiertos.

Una voz proyectada atrae y aumenta la atención. ¡Mejora la proyección de tu voz! Obtendrás grandes beneficios.

Elasticidad de la musculatura

⁶ Será una mascarilla médica de las que se usan para ventilar los pulmones. La apretaremos bien contra la cara y cerraremos todos los orificios para impedir que la voz salga. De esta manera, obligamos a la voz a rebotar hacia dentro y favorecer así una mayor apertura del tracto vocal.

La Elasticidad de la musculatura se genera cuando hay máximo equilibrio. La elasticidad tiene que darse tanto en la musculatura general como en la local. Se desarrollará este aspecto en el capítulo del Juego vocal. Es algo fundamental para hablar: con elasticidad se consigue volumen, claridad de la palabra y, sobre todo, impacto en la comunicación.

Concluyendo

El objetivo de este capítulo no ha sido adquirir un gran volumen al hablar, sino aprender a adaptar el volumen al contexto. En ocasiones, es necesario emitir a alto volumen, mientras que en otras se requiere uno muy bajo, dependiendo de si estamos hablando en zona de ruido o si se trata de una conversación más íntima...

A modo de resumen, cinco puntos nos ayudarán a mejorar el volumen de la voz:

- Coger más aire en los pulmones para mandarlo en mayor cantidad.
- Eliminar cualquier escape de aire mientras hablamos, lo que procura una voz limpia y clara.
- Evitar la rigidez y la tensión en el cuello o en cualquier otra parte del cuerpo.
- Proyectar la voz hacia un punto lejano. Mirar a lo lejos y mover más la lengua hacen que de forma natural se proyecte la voz
- Buscar una mayor resonancia. Es sin duda lo mejor, pues proporciona personalidad, autenticidad y singularidad a la voz. Es requisito aprender a mover la lengua.

Saber manejar el volumen puede ser muy importante en múltiples situaciones.

LABORATORIO

Experimento 1: *Sentir la posición de la laringe*

Es importante conocer la posición de la laringe cuando se habla; si está alta, va a cerrar la faringe y la laringe porque la epiglotis estará “caída”. Buscar tu laringe (la nuez) o la de otra persona te servirá para saber en qué posición se encuentra cuando estás en reposo o mientras hablas.

Tarea: Coloca los dedos en el espacio tirohioideo (vídeo [“Posición de la laringe”](#)) y verás que se introducen en una especie de agujeros a cada lado. Cuando empieces a decir los números del 1 al 10 vas a notar si la laringe sube o baja. Para sentir la voz cuando la laringe está baja, tira hacia abajo de ella y habla intentando que no ascienda: notarás que se ha creado un gran hueco al hablar ([véase vídeo “Posición de la laringe”](#)).

Conclusión: Si la laringe está en una posición baja, existirá un mayor hueco de la faringe y de la cavidad oral y se oirá una voz más grande y potente.

Experimento 2: *Medir la proyección de tu voz*

Para saber si una voz proyecta, lo mejor es hacer este experimento.

Tarea: Colócate fuera de una habitación con la puerta casi cerrada y que otra persona se sitúe dentro (también puedes colocar una grabadora al otro lado de la puerta). Di números o frases o cuenta lo que quieras. El que está al otro lado te debiera escuchar nítidamente. Si puedes hacerlo con varias personas compara qué voz atraviesa mejor la puerta. La que se oiga mejor será la que tiene mayor proyección. Practica las maniobras que has aprendido (mover más la lengua, mover las manos, hacer más hueco...) para que los demás te escuchen mejor.

Conclusión: La proyección no es sinónimo de volumen sino de lanzamiento de la voz y adaptación al medio.

Experimento 3: *Trabajo progresivo para aumentar el volumen y fortalecer la voz*

Con este experimento vas a aprender a fortalecer tu voz. Si eres sistemático y disciplinado en el trabajo, verás cómo al final del tiempo propuesto el hilo de tu voz se convierte en un chorro.

Tarea: Calienta el cuerpo y la voz bailando durante un minuto. Emite palabras y frases asociándolas a un movimiento corporal como el giro del cuerpo o el levantarte de forma rápida de una silla (véanse los vídeos [Giro](#) y [silla](#)). Notarás que la voz sale sola y parece que no encuentra ningún obstáculo. Haz series diarias que deberán ser progresivas: a veces, no por querer correr más se llega antes a la meta. ¡Sé prudente!, pues estos ejercicios de aumento de volumen pueden dañar las CV.

Proponemos la siguiente serie:

	Emisión de ...	Nº total	tiempo
1ª semana	Monosílabos o palabras de 2 sílabas	5	30 segundos
2ª semana	Monosílabos o palabras de 2 sílabas	10	1 minuto
3ª semana	Monosílabos o palabras de 2 sílabas	20	1 minuto
4ª semana	Palabras más largas	20	1 minuto
5ª semana	Palabras más largas	40	2 minutos
6ª semana	Palabras más largas	60	3 minutos
7ª semana	Palabras más largas	80	4 minutos
8ª semana	Palabras más largas	100	5 minutos
9ª semana	Frase de 3 palabras	60 (12/ minuto)	5 minutos
10ª semana	Frase de 6 palabras	60 (12/ minuto)	5 minutos
11ª semana	Frase de 10 palabras	60 (12/ minuto)	5 minutos
12ª semana	Frase de 15 palabras	60 (12/ minuto)	5 minutos

Conclusión: El volumen es fácilmente mejorable: sólo es necesario disciplina de trabajo.

Experimento 4: *Buscar las resonancias de la voz*

Muchas veces utilizamos una voz con pocas resonancias. Con este experimento vamos a intentar que descubras una voz más resonante.

Tarea: Graba tu voz antes de comenzar este experimento y puedes comentar algo sobre lo que te gusta comer. Después, coge un cubo grande como el que se muestra en el [vídeo](#). Introduce en él la cabeza y habla. Notarás que la voz se ha llenado de resonancias. Quítate el cubo e intenta hablar buscando esas resonancias. Para ello tendrás que cambiar el punto de impacto de la voz, mover la lengua de otra manera, bailar con la lengua al hablar. Grábate ahora buscando una voz con las resonancias que has oído mientras tenías la cabeza en el cubo. Deberías sorprenderte, porque el cambio es muy claro.

Conclusión: Poseer grandes resonancias vocales hará que tu voz gane en atractivo.

CONCLUSIONES Y RESUMEN.

1. Conseguir una voz con un adecuado volumen es un objetivo básico de cualquier hablante.
2. Para conseguir una voz a alto volumen será necesario:
 - i. Realizar movimientos rápidos y enérgicos de los articuladores.
 - ii. Tener la cavidad lo más hueca posible.
 - iii. Que llegue más aire desde el sistema respiratorio, muy colocado y dosificado con el apoyo.
 - iv. Utilizar fragmentos sonoros muy cortos: frases cortas.
 - v. Que todo el sistema esté en máximo equilibrio.
3. La voz se oirá más si está llena de armónicos, con mucha resonancia.
4. Una voz proyectada será muy audible incluso a mucha distancia.

Poseer una voz potente es siempre un privilegio. La mejor forma de conseguirlo es hablando mucho, pero hablando bien: el ejercicio correcto desarrolla la voz.

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN.

1.- El volumen de la voz depende de:

- a) La presión subglótica.
- b) El cierre de las CV.
- c) La resonancia.
- d) La adaptación del sonido verbal al medio exterior.
- e) Todas son correctas.

2.- El cierre glótico completo se consigue:

- a) Haciendo tonos agudos.
- b) Haciendo mucha fuerza.
- c) Con movimientos elásticos y rápidos de las CV.
- d) a y b son correctas.
- e) a y c son correctas.

3.- La resistencia glótica:

- a) Es el cierre de la musculatura laríngea al ser atravesada por el aire pulmonar.
- b) Debe ser siempre muy alta.
- c) Es refleja, aunque tiene un gran componente voluntario.
- d) a y c son correctas.
- e) Todas son correctas.

4.- ¿Cuál es cierta?

- a) El hueco del tracto vocal se consigue llevando la lengua a una posición baja.
- b) Cuando la laringe asciende se abre más.
- c) Hay que hablar con un tono muy agudo para que la laringe ascienda.
- d) a y c son correctas.
- e) Todas son correctas.

5.- Para aumentar la proyección de la voz es necesario:

- a) Conseguir hueco.
- b) Aumentar el volumen.
- c) Realizar movimientos más rápidos de la lengua.
- d) a y c son correctas.
- e) b y c son correctas.

Respuestas: 1. e / 2. c / 3. d / 4. a / 5. d /

III.- Control de la velocidad del habla: el ritmo de las palabras

PRESENTACIÓN

Cuando escuchamos una conversación en otro idioma totalmente extraño (chino o japonés, por ejemplo) no entendemos ninguna de las palabras pero sí apreciamos una continuidad. No oímos palabras sino sonidos diversos de forma continua. Y junto a los sonidos, las pausas. Tanto los bloques de sonidos como las pausas tienen diferente duración. Esta sucesión de bloques de palabras y silencios es el ritmo. En este capítulo intentaremos comprender que se puede y se debe controlar el ritmo de las palabras y las pausas, y que éste será muy diferente según el contexto en el que se hable o según la intención.

Quien conoce y domina el ritmo oral es capaz de hacer bailar al oyente como el encantador de serpientes hace bailar con su flauta a las cobras. Disciplina sutil, sin duda, aunque llena de encanto. ¡Ánimate, es divertido!

OBJETIVOS

- Conocer la velocidad a la que hablamos.
- Descubrir la importancia del control del ritmo de las palabras.

EXPOSICIÓN TEÓRICA

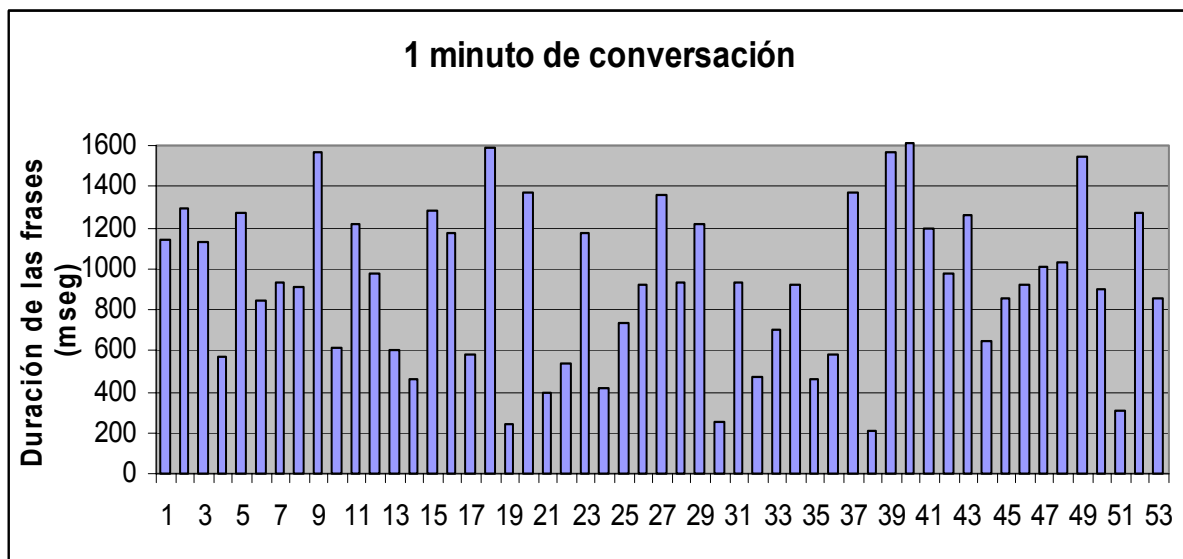
- Duración de las frases
- Fluidez
- Entrenamiento en velocidad
- Pausas
- Ritmos
- Concluyendo
- Elasticidad del vibrador
- Marcar las vocales
- Concluyendo

Duración de las frases...

Cuando hablamos, las frases no duran siempre lo mismo: hay frases largas y cortas en cualquier conversación. Lo podemos observar en esta grabación. Si analizamos la duración de las frases (tiempo⁷ entre pausa y pausa) en un mismo hablante durante una conversación normal de 1 minuto y la pasamos a un gráfico, podemos observar:

⁷ El tiempo se mide en milisegundos, es decir, que un segundo tiene 1.000 milisegundos. La abreviatura es mseg.

- En el eje de abscisas están representadas cada una de las frases ⁸ durante el minuto de registro. En total 53 frases.
- En el eje de ordenadas, se representa la duración de las frases en segundos. Existen frases que duran desde 300 a 1600 milisegundos. La duración media es de 1 segundo. ¿Estas frases son muy cortas? ¿Es lo normal? ¿Es bueno que sea así? ¡Más adelante, en el capítulo 5, lo analizaremos!
- El número de palabras que dice en un minuto es 126. El número de ideas es de 15.

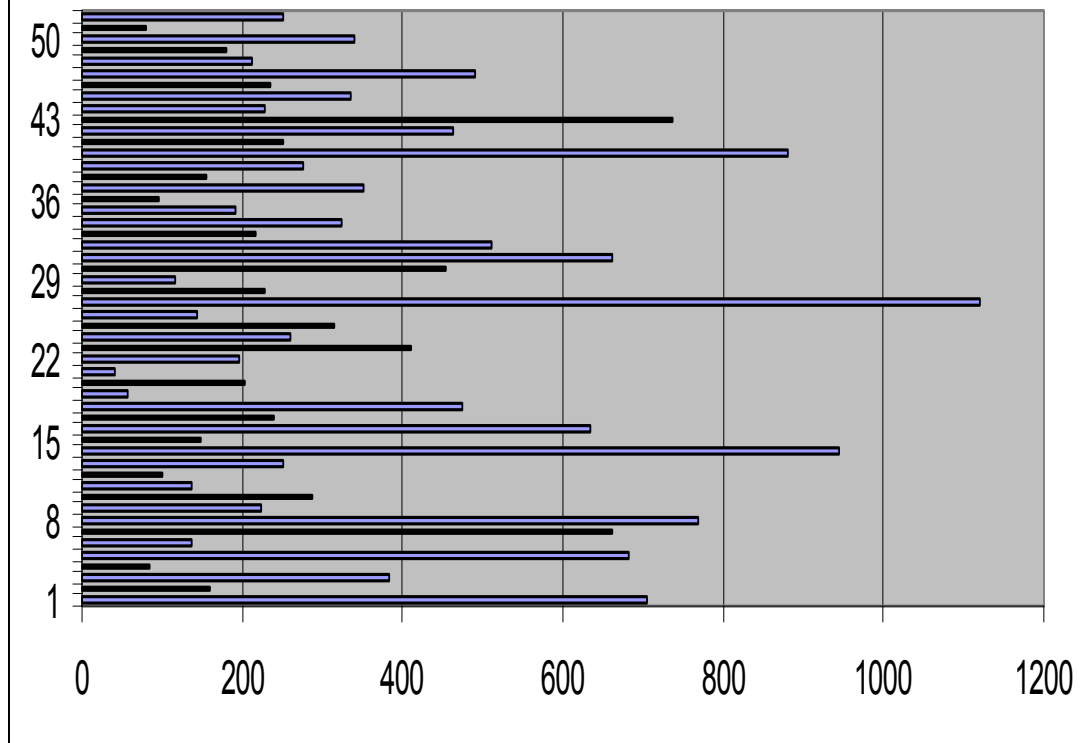


Las pausas tampoco son de la misma duración. Si hacemos lo mismo con las pausas en la misma grabación se observa:

- En el eje de ordenadas están representadas cada una de las pausas que el hablante hace en su discurso durante el minuto de registro. En total 52 pausas.
- En las abscisas la duración de las pausas. Existen pausas muy cortas, de menos de 60 milisegundos, y pausas muy largas, de hasta 1600 milisegundos. La duración media es de 350 milisegundos. ¿Esta sucesión de pausas es la normal? ¿Debieran ser más largas? ¿Más cortas? ¿Son muy cortas? ¿Es lo normal? ¿Es bueno que sea así? ¿Para qué sirven las pausas? ¡También, más adelante, lo analizaremos!

⁸ Entendemos por “frase” cualquier expresión entre pausas. Es un sentido funcional que denominamos “unidad comunicativa”.

Duración de las PAUSAS



Conocer la duración de las frases y de las pausas es vital para jugar con la voz. Este juego es el que impacta en el interlocutor. Aunque parezca mentira, solemos hacer frases (funcionales) de un segundo o incluso menos. Normalmente, son las que tienen más impacto.

Fluidez o número de palabras por minuto

La fluidez del habla es el número de palabras (o fonemas) que se emite por minuto. La velocidad normal es de 150 palabras por minuto (unos 600 fonemas). Es decir, 600 movimientos diferentes al minuto de forma habitual y por cualquier persona. ¡Una barbaridad de trabajo muscular! A esta velocidad es muy importante que todos los órganos implicados en la fonación estén coordinados con una gran precisión, para conseguir que se muevan al unísono gran cantidad de músculos y produzcan un sonido con una articulación y con una resonancia adecuadas. Esta integración en el espacio y en el tiempo a gran velocidad va a requerir la acción conjunta de 100 músculos: se puede comparar con la velocidad que llevan los dedos cuando se toca el piano en alguna pieza musical. Los dedos pueden moverse hasta alcanzar 400 ó 500

movimientos al minuto, pero nunca pueden llegar al techo máximo al que puede moverse la lengua: 1.500 movimientos al minuto cuando se habla muy deprisa (más de 350 palabras).

Conviene conocer la velocidad a la que uno habla para adaptarla al momento o al ambiente y a la intención de lo que está diciendo: no es lo mismo hablar a una velocidad de 150 palabras por minuto que hablar a 100 ó a 200. Cada momento tiene su velocidad indicada.

La velocidad del habla ideal tiene que ser la “velocidad crucero” de cada uno, es decir, en la que uno se sienta cómodo. Esto depende de la agilidad de los órganos fonatorios y de la velocidad de procesamiento cerebral. Si se está por encima de 180 ó por debajo de 120 palabras por minuto, se pueden producir problemas tanto en quien escucha como en quien emite. Un símil muy adecuado para comprender los efectos de la velocidad del habla es el de un coche actual preparado para una velocidad crucero de 80- 100 Km /h.:

Ir por debajo de 100 ó 120 palabras por minuto es como ir con un coche actual a una velocidad de 40 ó 50 Km /h: el coche no está preparado para ello y sufrirá tanto o incluso más que si fuese a 160 Km /h. Lo mismo pasa con una velocidad muy lenta de las palabras. Además, aburre al oyente y desmotiva para la comunicación.

- Hablar a 200 palabras por minuto es como conducir a 250 Km /h: es muy difícil y requiere gran concentración porque cualquier error puede ser peligroso. Lo mismo pasa con una velocidad muy alta de las palabras. Además, es difícil que el oyente pueda seguir el discurso.

¿A qué velocidad hablas? Es decisivo ser conscientes de la velocidad a la que hablamos. Y debiéramos preguntárnoslo frecuentemente.

En un experimento del laboratorio descubrirás cómo hacerlo.

Entrenamiento en velocidad

Por necesidades del discurso, es preciso en muchas ocasiones aumentar o disminuir la velocidad a la que se habla. De ahí la importancia de un entrenamiento sistemático y rutinario. Anímate con una de estas tareas que te proponemos:

- Di [*Pataka*] lo más rápido posible durante 1 minuto. Emitiendo estos sonidos haremos trabajar tanto a los labios como a la punta y a la parte posterior de la lengua.
- Di [*números del 1 al 10*] lo más rápido posible durante 1 minuto. Se trabaja de forma general la coordinación de la musculatura del tracto vocal con palabras cortas.

[Para ampliar...](#)

- Di una *frase*, siempre la misma, lo más rápido posible durante 1 minuto. Hay que decir la frase cada vez más rápido, pero sin perder claridad.
- Di cualquier *frase* (a poder ser siempre la misma) lo más rápido posible con una pesa en la boca para trabajar contraresistencia. También sirve otro objeto cualquiera.
- Entrénate a hablar más rápido (220- 250 palabras por minuto), sin perder inteligibilidad de la palabra, pues en algunos momentos puedes usarlo para atraer la atención. La lectura de un texto a gran velocidad, sin perder claridad, nos ayudará en este objetivo.

Véanse los vídeos "Leer a diferentes velocidades".

[A 150 palabras por minuto](#)

[A 200 palabras por minuto](#)

[A 250 palabras por minuto](#)

[A 300 palabras por minuto](#)

[A 350 palabras por minuto](#)

Aprender a hablar rápido va a dar más agilidad al sistema. Cuando un niño se excita y quiere contarlo todo rápido, no hay que reñirle y frenarle, sino ayudarlo y enseñarle, ya que puede ser un entrenamiento útil para el habla cotidiana. Con esto puede obtener una mayor precisión de movimiento.

El número de ideas por minuto es variable, pero está en torno a 9-13. Saber cuántas ideas diferentes generamos por minuto es también importante. Lo trataremos más detenidamente en la sección del lenguaje.

La velocidad del habla está en estrecha relación con la velocidad de procesamiento mental y con la velocidad de pensamiento. Por tanto, la "velocidad crucero" del habla variará según la persona.

Pausas

Después de un grupo de palabras se sucede una pausa con la finalidad de:

- Tomar aire para oxigenar y preparar la fonación de la siguiente frase.
- Humedecer el sistema fonatorio.
- Volver a reequilibrar de nuevo el sistema tras la actividad muscular que ha realizado y dejarlo dispuesto para la emisión de nuevos sonidos.
- Favorecer el funcionamiento elástico del sistema.
- Organizar la idea a nivel cerebral y poder programar la estructura sintáctica.

En las pausas, ¿debe inspirarse por la nariz o por la boca? Sabemos que las

inspiraciones por la nariz van a aportar mucha humedad al sistema fonatorio, lo que hará que funcione mejor, pero la entrada de aire es lenta. Por el contrario, en la inspiración por la boca se secará el sistema pero el aire entrará muy rápidamente. Si todas las inspiraciones son realizadas por la nariz, la dinámica de la comunicación se hace más lenta y artificial. Por eso, lo mejor es intercambiar ambos tipos de inspiraciones: hacerlo por la boca mientras se emiten de dos a cinco frases, con pausas muy cortas, y después realizar una pausa más larga inspirando por la nariz. Esto lo podemos observar en el gráfico anterior de la duración de las pausas. Allí hemos podido apreciar dos tipos de pausas: unas muy breves (100- 500 mseg.), en las que la toma de aire se hace por la boca, y que oscilan desde una hasta seis, con lo que se expresa finalmente la idea que se quiere transmitir; y, posteriormente, una más larga (500- 1500 mseg.), en la que la toma de aire se hace por la nariz, lo que permite una humidificación del tracto vocal.

Para ampliar...

Las pausas más largas:

- separan las ideas principales
- rompen el ritmo y sirven para lograr una mayor atención de la persona o del grupo que nos oye.

Hay que evitar usar pausas cortas de forma continua, que producen gran sequedad en la boca y la faringe al ser realizadas inspirando por la boca. Además, no permiten al oyente la asimilación mental del discurso, tarea que se suele realizar aprovechando las pausas del hablante. Tampoco se debe abusar de las pausas demasiado largas, pues acaban aburriendo.

Las pausas del habla están en estrecha relación con el grado de excitación del hablante, con el aceleramiento mental. Una “velocidad crucero” del habla va a ayudar a realizar unas pausas correctas. Son controladas y originadas por la expresión corporal.

Ritmo

El ritmo es la sucesión de palabras y pausas formando una unidad que se repite a lo largo del discurso. Es similar al ritmo musical. Esta sucesión es periódica. Se compone de:

- frases breves, en las que las palabras se emiten a gran velocidad y con gran agilidad de todo el sistema por amplios movimientos de la lengua;
- y entre éstas, unas pausas claras y amplias.

Para ampliar...

El ritmo, por tanto, es la sucesión de los bloques de palabras y de sus pausas. Permanece estable mientras se quiere transmitir con las mismas intenciones a las mismas personas, pero se modifica con los cambios de intenciones:

- Si la intención es producir suspense o expectación moderada, las pausas serán largas y la palabra lenta. Esto debe reservarse para momentos muy concretos de una conversación y nunca abusar de ello.
- Si la intención es producir inquietud o aturdimiento, tanto las palabras como las pausas se suceden vertiginosamente.
- Si la intención es mantener un estado de atención, las pausas y las palabras varían en duración.
- Si se desea obtener un gran silencio o una gran expectación, una pausa muy larga será lo adecuado (incluso de 5 ó 10 segundos). En ese tiempo, una mirada y una sonrisa al público por parte del conferenciante provocará mayor expectación. El inicio de las palabras será lento y con un volumen de voz algo mayor del habitual.

Es importante aprender a controlar el ritmo del habla porque:

1. ayuda al oyente a mejorar la comprensión del mensaje y aumenta su interés;
2. permite al hablante humedecer el sistema fonatorio y volver a reequilibrar el sistema. Le conduce, asimismo, a realizar movimientos coordinados, sin aceleramientos (“velocidad de crucero” del habla), que faciliten el funcionamiento elástico del sistema. Finalmente, el ritmo del habla favorece también el surgimiento de nuevas intenciones en lo que se está comunicando.

Busca hablar con ritmo, te sentirás más a gusto y podrás comunicar mejor tus intenciones. Además, interesarás a quien te escucha.

Concluyendo

Cada persona tiene su propia velocidad, su ritmo, su longitud de frase. Todas estas características varían, dependiendo de muchos factores: el estado de ánimo, la intención de lo que se quiere decir, con quién se habla, el momento del día, el énfasis, el cansancio...

Véanse los vídeos “Diferentes ritmos”:

Excitación

Habla pausada

Triste

Convencimiento científico

Es importante conocer el ritmo y la velocidad del habla de cada uno. La mejor forma es grabarse cuando se habla en público para poder analizar la forma de hablar: la velocidad del habla (número de palabras por minuto), la duración de las pausas, el ritmo, las estructuras de las frases, su longitud, la sintaxis, el vocabulario, la repetición de palabras, la repetición de estructuras...

Si no se mantiene un ritmo atractivo, si la velocidad del habla *es muy rápida* o muy lenta, si las pausas son muy cortas o, por el contrario, demasiado prolongadas... el resultado será que la persona o las personas que nos escuchan no pueden seguir el discurso y disminuye su atención.

Esta habilidad para usar un ritmo adecuado *se potencia con:*

- grabaciones propias en el uso de la palabra, especialmente en público.
- parando el discurso, con pausas largas que romperán el ritmo y provocarán una mayor atención. Estas pausas largas se emplean para decir algo importante, ya que un silencio mayor del esperado hace que el público mire directamente al ponente.
- cambiando los ritmos a los que se habla, es decir, variando las velocidades, la dinámica de las pausas...; esto nos ayudará a jugar con la fluidez de las palabras y de las ideas. (Véanse los vídeos “Cambios de ritmos” con *Actor 1* y *Actor 2* en el que puedes apreciar cómo las exposiciones verbales de estos actores tienen un mismo esquema:
 - Título: ritmo normal o lento.
 - Creación del interés: ritmo muy rápido y excitante.
 - Desarrollo: ritmo pausado.
 - Conclusión: con cambios importantes de voz usando frases fuertes, suaves, rápidas, lentas, agudas, graves...)

Si se mantiene un ritmo dinámico, con variaciones personales y naturales de la velocidad y las pausas, se gana la atención del oyente.

LABORATORIO

Experimento 1: *Calcular el número de palabras por minuto o la velocidad a la que hablas.*

Es muy importante conocer la velocidad a la que hablas. No siempre es la misma y varía enormemente según los momentos. Vamos a hacer la siguiente experiencia.

Tarea: Te vas a grabar durante 1 minuto, a poder ser en una actividad cotidiana: mientras das clase, mientras estas contándole algo a alguien, mientras hablas en

público... Después cuenta el número de palabras que emites en una fracción de tiempo (un minuto): ¡esa es tu velocidad! Al escuchar lo grabado para contar las palabras, te darás cuenta de los errores sintácticos, de las repeticiones del vocabulario, del uso repetido de ciertos sonidos... Si lo escuchas con atención e interés, descubrirás muchas cosas que habrá que ir corrigiendo.

Conclusión: Conocer la velocidad a la que se habla es importantes porque su control es un parámetro que nos puede ayudar a comunicarnos mejor.

Experimento 2: *Aprender a leer a una velocidad concreta.*

Te vamos a enseñar cuáles son las diferentes velocidades que puedes emplear mientras hablas. La velocidad de las palabras es una parte muy importante del ritmo del habla. Vamos a intentar sentir cómo se mueve el cuerpo a diferentes velocidades de habla.

Tarea: Como es muy difícil hablar y saber al mismo tiempo el número de palabras que dices por minuto, lo que vas a hacer es:

- a) Coge un texto cualquiera, por ejemplo, un artículo de una revista.
- b) Mira la tabla de conversión de las palabras para que sepas dónde debes hacer las paradas. En una columna de la tabla puedes consultar la velocidad a la que quieres leer. La otra columna te informa del número de palabras que tienes que leer en fracciones de 5 segundos. Es muy importante ser lo más exacto posible: intenta leer sin estar por encima ni por debajo del tiempo propuesto.

Tabla de conversión para leer a una velocidad concreta

Tabla de conversión para leer a una velocidad concreta	
Velocidad por minuto	Nº de palabras que hay que leer en 5 segundos
50	4,2
75	6,3
100	8,3
125	10,4
150	12,5
175	14,6
200	16,7
225	18,8
250	20,8
275	22,9

300	25,0
325	27,1
350	29,2

- c) Entrénate hasta ajustar muy bien la velocidad, hasta que te salga 3 veces seguidas exactamente igual.
- d) De esta manera habrás experimentado la velocidad concreta a la que te estás entrenando. Lo puedes repetir varios días para comprobar que tu velocidad corresponde a la que tú esperas.

Conclusión: Se puede aprender a leer o a hablar a una cierta velocidad, lo que ayuda mucho en la comunicación.

Experimento 3: *Adivinar la velocidad a la que hablan.*

Escucha las voces de varias personas e intenta adivinar la velocidad a la que hablan.

Tarea: En los siguientes vídeos se muestran algunas personas con diferente velocidad de habla. Se trata de adivinar cuál es la de cada uno. Escucha y escribe lo que te parece en una primera impresión. Cuenta después el número de palabras por minuto y comprueba si has acertado.

Uno

Dos

Tres

Cuatro

Cinco

Conclusión: Un buen oído puede ajustar muy bien la velocidad.

Experimento 4: *Identificar los ritmos.*

Parece que todos hablamos igual, pero no es cierto. Cada uno tenemos nuestro ritmo. Vas a escuchar diferentes personas exponiendo un tema y te darás cuenta de esta realidad.

Tarea: En los siguientes audios se muestran algunas personas con diferentes ritmos. Se trata de ver cuál de ellos es el que más te atrae y te parece más eficaz.

Uno

Dos

Tres

Cuatro

Cinco

Seis

Conclusión: Es importante aprender a escuchar los ritmos que utilizan otras personas en su comunicación. Es la mejor forma de aprender.

CONCLUSIONES Y RESUMEN.

1. La velocidad y el ritmo del habla varían incluso en una misma persona, dependiendo de muchos factores: el estado de ánimo, la intención, el interlocutor...
2. Saber adecuar la velocidad a cada momento (hablar a un niño, hablar a un amigo...) es de gran relevancia. Quien puede adaptar el ritmo y lo utiliza consigue un habla natural.
3. Es preciso ejercitarse para hablar a diferentes velocidades, pues aporta riqueza en la comunicación.

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN.

1.- La velocidad del habla normal es:

- a) 100 palabras por minuto.
- b) 120 palabras por minuto.
- c) 150 palabras por minuto.
- d) 180 palabras por minuto.
- e) 200 palabras por minuto.

2.- Hay que hablar:

- a) Despacio.
- b) Deprisa.
- c) Respetando las pausas.
- d) b y c son correctas.
- e) Todas son correctas.

3.- La velocidad máxima a la que podemos hablar es:

- a) 200 palabras por minuto.
- b) 250 palabras por minuto.
- c) 300 palabras por minuto.
- d) 350 palabras por minuto.
- e) 500 palabras por minuto.

4.- La velocidad del habla depende de:

- a) La agilidad del movimiento de los articuladores.
- b) La velocidad del procesamiento mental.
- c) El entrenamiento diario en la conversación habitual variando las velocidades.
- d) El control de las pausas.
- e) Todas son correctas.

5- Las pausas:

- a) Son imprescindibles para hablar.
- b) Cuanto mas largas, mejor.
- c) Requieren tomar siempre el aire por la nariz.
- d) a y b son correctas.
- e) a y c son correctas.

Respuestas: 1. c / 2. d / 3. d / 4. e / 5. a

IV.-El lenguaje NO VERBAL: la voz y el cuerpo, reflejo de

las intenciones.

PRESENTACIÓN

Cuando hablamos, la voz no es la sucesión de un sonido monótono sino algo que se mueve. Por eso decimos que tiene melodía. Estos movimientos de la voz manifiestan siempre las intenciones de lo que uno quiere expresar, aunque no sólo ellos. Más allá de lo que significamos con las palabras, lo que constituye el lenguaje superficial, existe también otra dimensión que emana del lenguaje corporal o no verbal. Es el lenguaje profundo. La voz y su movimiento suelen indicar muchos matices de este lenguaje profundo lleno de intenciones y deseos muchas veces subconscientes.

¿Qué son las intenciones? ¿Expresa el cuerpo las intenciones que llevamos dentro? ¿Existe un lenguaje del cuerpo? ¿El cuerpo se mueve cuando hablamos? ¿Realmente la voz se mueve cuando hablamos? ¿Si el cuerpo se mueve la voz se mueve? ¿Se puede aprender a interpretar el lenguaje corporal? Estas van a ser algunas de las interrogantes a las que intentaremos responder en este capítulo.

OBJETIVOS

- Sensibilizarse con el lenguaje corporal.
- Descubrir que toda comunicación lleva consigo unas intenciones implícitas o explícitas.
- Conseguir que la voz y el cuerpo se muevan al unísono.

EXPOSICIÓN TEÓRICA

- La intención al comunicar
- El lenguaje de la voz
- El lenguaje corporal
 - Posturas
 - Gestos
 - La mirada y la expresión facial
 - La vestimenta
- Concluyendo

La intención al comunicar

El acto comunicativo siempre es intencional: cada frase, cada gesto persigue algo, tiene una finalidad. Y esto tanto por lo que respecta al hablante como al oyente. En el intercambio que significa la comunicación, a veces las intenciones se manifiestan sin dejar dudas, pero otras están más ocultas y, mientras las palabras dicen una cosa, la persona realmente expresa otra. No siempre coinciden intención y palabra. Por eso, saber interpretar lo que hay por detrás de lo que se dice es de extrema

importancia para todo buen comunicador. ¡Hay que aprender a leer entre líneas!

¿Qué es la intención? Intención es querer algo concreto. Es el motor de cualquier actividad humana. Sin intenciones el hombre sólo se movería a nivel instintivo o a nivel reflejo. La intención evidencia los deseos internos, conscientes o subconscientes, que todo ser humano experimenta de forma continua. La intención es, por tanto, lo que mueve a un hombre. La gran mayoría de las veces querer algo supone contar con otros. Por eso, plasmar una intención obliga a comunicar con el que está enfrente para que haga lo que me interesa. Toda comunicación, como dijimos más arriba, lleva implícita una intención.

No se puede comunicar sin poner intenciones. La intención es lo que da vida a la comunicación.

El lenguaje de la voz

La voz es una fuente inagotable de información. Cuando una persona habla, su voz nos revela su sexo, su edad, su estado de salud - si tiene catarro o padece alguna enfermedad-, su procedencia geográfica... A través de ella, podemos conocer incluso su estado de ánimo (si está enfadado o contento, si está tranquilo, excitado o asustado...), intuir cuál es su personalidad (dominante, insegura...), apreciar sus reacciones con el exterior, su carácter (amable, explosivo...), advertir su nivel de estrés y de tensión interna... La voz, en definitiva, es un perfecto termómetro de la salud tanto física como mental, que nos notifica lo que cada uno lleva dentro en un momento determinado.

Para ampliar...

La voz es muy diferente según el estado de ánimo.

Véanse los vídeos "La voz en diversos estados de ánimo":

[Eufórico](#)

[Miedo](#)

[Tristeza](#)

[Contento](#)

[Neutro](#)

[Alegría](#)

[Excitación](#)

[Triste y dubitativo](#)

[Esperanzado](#)

[Dubitativo](#)

- Tiende a ser más aguda cuando se siente felicidad, alegría, miedo.
- Y más grave en momentos de indiferencia, aburrimiento, dolor, tristeza,

depresión.

- Aumenta de volumen cuando se siente felicidad, alegría, cólera, desprecio.
- Y lo disminuye en momentos de aburrimiento, dolor, tristeza, depresión.
- Se hace rápida en momentos de felicidad, alegría, confianza, aceleramiento, excitación, nerviosismo..., aunque también cuando se experimenta cólera, miedo, indiferencia...
- Y tiende a ralentizarse cuando se experimenta dolor, tristeza, preocupación, depresión, desprecio e incluso aburrimiento.

El estado de ánimo de cualquier persona puede ser muy variable a lo largo del día. Y esto se refleja en la voz, que cambia de momento a momento. Utilizamos muchas voces diferentes en un mismo día: no tenemos una sola voz sino muchas.

También la voz puede hablar de cómo es cada uno, de su personalidad. Véanse los vídeos "La voz indicando personalidad":

DOMINANTE: Uno, Dos, Tres, Cuatro, Cinco

INSEGURIDAD-INESTABILIDAD: Uno, Dos, Tres, Cuatro, Cinco

SEGURIDAD-APLOMO: Uno, Dos, Tres, Cuatro, Cinco

- Una voz soplada puede indicar introversión, baja dominancia, tendencia neurótica o ansiedad.
- Una voz áspera y metálica puede indicar dominancia (asociado, normalmente a un volumen fuerte y una voz grave) o también inestabilidad emocional.
- Una voz nasal puede indicar baja dominancia, inestabilidad emocional o regresión.

Una misma voz, según su cadencia, su ritmo, su melodía o su timbre, puede expresar muy diferentes intenciones del hablante. Los movimientos de la voz manifiestan lo que está dentro, lo que cada uno quiere decir. Esto se ve muy claro en los vídeos "Adivinando las intenciones".

NEUTRO: Uno

HAMBRE: Uno, Dos, Tres

SEXO-DESEO CARNAL: Uno, Dos, Tres

DOMINAR LA SITUACIÓN: Uno, Dos

ROMPER LA ACTIVIDAD: Uno

ROMPER LA ACTIVIDAD CON IMPACIENCIA: Uno

ROMPER LA ACTIVIDAD CONTROLANDO: Uno, Dos

METER PRISA: Uno, Dos, Tres,

Con frases muy similares, un mismo actor nos hace comprender cómo se modifican las intenciones, lo que quiere conseguir del interlocutor. ¿Podrías adivinar sus intenciones? ¿Eres consciente, cuando hablas, de que tu voz transmite intenciones? Intenta imitar al actor del vídeo con su misma frase y las mismas intenciones. No es fácil, y puede resultarte poco natural: no eres actor y no estás entrenado. Pero este ejercicio busca despertar tu atención para observar la vida diaria: es allí donde debes nutrirte de tus propias melodías y de las ajenas. ¡No desperdicies esta oportunidad cotidiana!

Aprender a identificar intenciones de los demás es siempre una tarea muy productiva e interesante. Hay personas que tienen una gran habilidad y otras, sin embargo, son muy torpes. Pero con tiempo, dedicación y muchas ganas se aprende mucho. La mejor tarea para aprender es intentar descifrar el mensaje oculto de las intenciones. Cuando estés con alguien conocido (amigo, familiar...), puedes ejercitarte preguntándole lo que quería decir verdaderamente, cuáles eran sus intenciones. ¡No te desesperes!

Aprender a identificar intenciones es más fácil, y tan útil, como aprender un nuevo idioma.

El lenguaje corporal

A pesar de que la comunicación ante un público sea mediante lenguaje verbal, en el impacto de lo que decimos tendrá más peso el lenguaje corporal que el verbal. Al igual que ocurre con la voz, el lenguaje corporal nos transmite información sobre el estado de ánimo, el carácter, las características de la personalidad, las actitudes, las emociones, las reacciones y, sobremanera, las intenciones. El lenguaje corporal es la comunicación más primitiva del hombre: podemos dar a conocer a otro ser humano sensaciones básicas de odio, miedo, agrado o tristeza sin haber aprendido nunca cómo hacerlo. El grito, la risa, el llanto transmiten mensajes a todos, en todas partes. Este lenguaje se alimenta directamente del lenguaje emocional y por ello muestra de forma bastante clara nuestro interior, nuestras intenciones. Es un lenguaje que se expresa desde el subconsciente y la interpretación también se mueve en este campo. No es fácil manipularlo porque cualquier actuación superficial sobre el lenguaje corporal dará sensación de “artificialidad” e inducirá al oyente a pensar que el hablante pretende engañarle. A pesar de su relevancia, ya que consciente o inconscientemente siempre estamos transmitiendo información con nuestro cuerpo, no es fácil ser competente en el dominio de este lenguaje.

El lenguaje corporal se habla con las posturas, los gestos, la mirada y la expresión facial, el atuendo... Pero no se trata de hacer gestos, de mover las manos o el cuerpo, sino de dar significado a esos movimientos y actitudes. Descifrar el lenguaje corporal

no es tarea fácil y muchas veces puede ser interpretado de diversas maneras, según el nivel cultural, el estrato social, los contextos, el orden de los gestos... Sin embargo, existen una serie de reacciones corporales que suelen interpretarse de manera universal.

Para ampliar...

- ✓ Al dudar de algo, levantamos una ceja.
- ✓ Al sentirnos perplejos, nos rascamos la nariz.
- ✓ Para aislarnos o protegernos, cruzamos los brazos.
- ✓ Para denotar indiferencia, levantamos los hombros.
- ✓ En señal de intimidad, guiñamos un ojo.
- ✓ Por impaciencia, movemos los dedos de la mano.
- ✓ Ante un olvido, nos golpeamos la frente.
- ✓ Cuando sentimos angustia, nos mecemos.
- ✓ Cuando nos encontramos en una situación de conflicto, oscilamos hacia adelante y hacia atrás sobre los pies.

No siempre decimos lo que queremos decir, porque las palabras a veces van más lentas que los pensamientos o incluso no acuden. A veces, puede que haya cosas que no nos interese decir o que prefiramos hacerlo en otro momento. Y probablemente hay cosas que no debemos decir, porque son del todo confidenciales. Por eso, el lenguaje corporal tiene una gran fuerza incluso cuando el mensaje se realiza casi exclusivamente en el ámbito verbal. Y a pesar de la diferencia en la interpretación del lenguaje corporal, una cosa es clara: el lenguaje corporal y el hablado deben ser concordantes. Si no es así, el interlocutor se desorienta e incluso se intranquiliza. No hay que olvidar que el que prevalece siempre es el lenguaje corporal y el oyente se dejará llevar por él. Si el hablante no es sincero, se notará en su cuerpo.

¿Se puede aprender a manejar el lenguaje corporal? Sólo desde un ajuste de la personalidad. Cuerpo y personalidad nunca pueden ir separados. Por eso, el bloque de la personalidad te ayudará mucho en este aspecto. Para valorar y conocer el lenguaje corporal hay que estudiar sus componentes: las posturas, los gestos, la mirada, la expresión facial y la vestimenta.

El lenguaje corporal es la herramienta más potente de la comunicación y se alimenta de cómo eres tú, de ti mismo. ¡No lo olvides!

La Postura

En todo momento estamos adoptando posturas según lo que tengamos que hacer: sentarnos para ver la TV, para comer o escribir, de pie para hablar con alguien o contemplar un paisaje,... Las posturas, aún siendo similares en estos casos, son diferentes, y según la que adoptemos expresamos cosas diferentes. La postura informa al que nos observa, transmite seguridad y ayuda a encontrar la elasticidad al que lo ejecuta.

Habitualmente, la postura debe ser erguida y relajada (suelta o distendida), con los hombros ni subidos ni caídos. (Veáse vídeo *Postura correcta*). Lo importante es adoptar posturas que den sensación de naturalidad y distensión, poniendo especial cuidado en algunas áreas de especial significación.

Para ampliar...

- La espalda: La persona de espalda encorvada no puede tener un ego fuerte en relación a aquella que mantiene la espalda erguida; sin embargo, la espalda erguida es menos flexible.
- Los hombros: Los hombros encogidos significan enojo contenido. Los hombros alzados se asocian con el miedo. Los hombros anchos y rectos denotan asunción de responsabilidades. Los hombros encorvados se asocian a llevar un pesado fardo. Si están echados adelante puede indicar un gran peso emocional.
- Los brazos: Cruzar los brazos por delante o por detrás suele ser un gesto defensivo, una señal de que no se acepta el punto de vista de otra persona, o bien un signo de inseguridad o un deseo de defenderse. Los brazos abiertos, mostrando las palmas de las manos, dan confianza al que escucha.
- El cuerpo en general: Un balanceo continuo del cuerpo puede indicar ansiedad o inseguridad. El cuerpo estable es lo ideal.

Las posturas dicen mucho no sólo de uno mismo sino también de su relación con los otros. Según como se sitúen en el espacio varias personas, se puede intuir la relación entre ellos. Así, para excluir a una persona, el grupo lo sitúa fuera de una línea hipotética. Algunos aspectos a tener en cuenta son:

- Inclusividad o no-inclusividad: los miembros de un grupo incluyen o no a la gente, colocando sus cuerpos, brazos o piernas en ciertas posiciones. Se emplea inconscientemente para proteger al grupo de la intrusión.
- Orientación frente a frente o paralela: dos personas pueden relacionarse enfrentándose, sentándose uno al lado del otro o, tal vez, orientados hacia una tercera persona. La disposición frente a frente es usual en las relaciones profesor-alumno y médico-paciente, es decir, de jerarquía. Las disposiciones paralelas, cuando se adoptan libremente, indican que probablemente esas personas están en una situación neutral, por lo menos en ese momento. La manera como una pareja se coloca en una reunión social también dice mucho de su relación.

- Congruencia-incongruencia: capacidad de los miembros de un grupo para imitarse unos a otros. Cuando un grupo se halla en congruencia, las posiciones de sus cuerpos se copian entre sí, incluso como imágenes en un espejo. Es interesante observar que cuando un miembro de un grupo congruente cambia de posición, todos lo hacen con él. En general, la congruencia de posición de un grupo indica que todos los miembros se hallan de acuerdo. Si el grupo tiene dos puntos de vista, los defensores de cada opinión adoptarán posiciones distintas. El líder en cualquier reunión social o familiar elige muchas veces la posición del grupo y todos le siguen invariablemente.

Para hablar conviene adoptar una postura cómoda y distendida.

Véanse los vídeos “Posturas cuando se habla de pie”:

Correcta

Manos y dedos entrelazados

Apoyándose en una esquina

Pierna queriendo huir

Paseándose

Es preferible hacerlo de pie, apoyado en ambas piernas, evitando apoyarse en una y jugar con la otra. Si es posible enseñar todo el cuerpo al hablar, no debe esconderse detrás de una mesa o de un atril. Pero cuidando mucho no dar vueltas por el escenario como si se estuviera vigilando en un examen o como si nos picase algo. Al movernos, los movimientos deben ser lentos, permaneciendo un tiempo en el punto al que nos hemos dirigido.

Algunos errores de principiante a evitar son:

- Coger el atril con las manos, que da muestras de inseguridad. Es mejor una postura de brazos abiertos o sueltos (no colgando), con las manos abiertas y visibles la mayor parte del tiempo.
- Doblar las manos o cruzar los dedos (en el pecho o en el sexo) porque indica estar a la defensiva.
- Buscar apoyos con el cuerpo.
- Poner una pierna mirando hacia atrás como queriendo huir.
- Moverse de un lado a otro, fijar la mirada en el techo, pasearse en círculos, frotarse las manos u otros signos de ansiedad.

Si se tiene que hablar sentado:

Correcta

Espatarrado

Manos entrelazadas

Cuerpo adelante

- No cruzar los brazos ni las piernas.
- Tampoco estirar las piernas hacia delante, ya que indica que no se está a gusto, que no interesa el tema o que ya se tiene todo sabido.
- Evitar inclinarse hacia atrás porque da sensación de prepotencia.

La gente que sabe mantener una postura y que controla sus movimientos denota tranquilidad, seguridad y más sentido común. Por el contrario, a quienes no logran mantener una misma posición, aquellos que mueven sus brazos y manos con frecuencia, se les califica de irresponsables y erráticos. Una postura demasiado forzada evidencia tensión, nerviosismo y agresividad. Los cambios rápidos de postura denotan intranquilidad, nerviosismo, temor, falta de control.

Cuando se habla en público también es importante saber mantener la distancia adecuada. Se debe buscar permanecer lo más próximo al público, pero depende del contexto, del propio público... Si se sabe hacer, generalmente se recibe bien que el orador se tome confianzas y rompa barreras.

Nada hay mejor para dar seguridad y facilitar la comunicación que adoptar una postura adecuada al momento. Las directrices las marcan nuestra propia experiencia y las constantes señales que nos envían los otros ¡Habla con las posturas, deja que tu cuerpo se exprese!

Gestos o Gesticulación

El gesto es el movimiento de brazos y manos y también de las piernas o de otra parte del cuerpo. Los gestos deben ser naturales, espontáneos y adecuados a la personalidad de cada uno (transmiten las emociones internas). No deben ser exagerados ni parecer ensayados. Si son movimientos aprendidos y artificiosos, podemos parecer payasos y hacer el ridículo. Hay que evitar hacer gestos por obligación en un determinado momento ya que, muchas veces, quedan desacompañados y es como un doblaje mal hecho. Los gestos naturales se inician antes de lo que queremos decir y acaban, también, antes.

La gesticulación exagerada indica inseguridad e inmadurez. Aunque también lo hacen algunos gestos por sí mismos, como, por ejemplo, colocar una mano delante de la boca, mover un lápiz entre los dedos, no dejar descansar la mirada, bailar sobre la silla, cruzar los brazos sobre el pecho... Ciertos gestos deben emplearse con mucha precaución porque tienen muchas connotaciones:

- Levantar el dedo índice da la sensación de poder, de advertencia, de amenaza, de llamada de atención. En definitiva, de persona taxativa.
- La mano delante de la boca suele indicar contención para no responder. Pero también que se está prestando atención.
- Las palmas de las manos hacia abajo pueden indicar prepotencia.
- Las manos en la cintura indican reto o desafío.
- La mano tendida indica ofrecimiento sincero y cordial.
- Un gesto de disculpa con la cabeza indica no sólo la propia disculpa sino también agradecimiento o atención

Para ampliar...

Algunos gestos indican actitudes que pueden no ser muy adecuadas para realizar una comunicación eficaz. Además, visto desde otra perspectiva, conocer lo que indican ciertos gestos nos puede poner en alerta como oyentes y preparar una estrategia para comunicar mejor. Vamos a describir algunos gestos de manos más frecuentes (véase vídeo "Gestos con las manos"):

- Las manos en las mejillas o en el mentón y el gesto de acariciar la barbilla, indican atención o interés. Pero rascarse la barbilla en exceso puede indicar que se está tomando una decisión. Si el índice va hacia arriba y aguanta la barbilla y el pulgar o la parte inferior del mentón, puede indicar pensamientos críticos y negativos. La postura de interés es aquella en la que la mano está apoyada ligeramente en la cabeza pero no la sujeta. Cuando la cabeza descansa totalmente sobre la mano indica aburrimiento.

- Las manos en la cara suelen traslucir pensamientos negativos, de duda, de engaño o mentira, de incertidumbre, de exageración, de recelo o de inseguridad. Muchos niños cuando mienten se tapan la cara o la boca. El adulto, para evitar este signo tan aparente, lo modifica y tiende a rascarse la nariz o el ojo y, a la vez, desvía la mirada hacia el suelo para que el otro no pueda apreciar que ha habido una serie de cambios en el ojo o en la cara. Rascarse la oreja puede ser también indicio de lo mismo, junto con la sensación de calor en el cuello. Tirarse del cuello de la camisa puede indicar azoramiento, nervios, frustración e incluso enojo. A veces, una mano sobre el cuello puede indicar duda o incertidumbre, pero también la mentira. Al mentir pueden producirse también cambios en la cara (movimientos de músculos), sudores...

- Hay muchas personas que se meten cosas en la boca, por ejemplo, lápices,

los dedos, las gafas... Lo que buscan es seguridad e incluso un poco de tiempo para seguir pensando.

- Las manos entrelazadas suelen significar frustración. Muchas veces disimulan una actitud negativa que uno lleva dentro y también una actitud hostil. Tener las manos entrelazadas a la altura de la cabeza, a la altura del pecho o a la altura del sexo, puede denotar diferente grado de frustración: cuanto mas arriba están las manos, más difícil es desbloquear la frustración.

- Las manos en tejado bien mirando hacia arriba o bien mirando hacia abajo, indican seguridad y presunción.

- La mano sobre el cuello nos habla de personas críticas que están poniendo en duda lo que está pasando.

- Cruzar las manos en la espalda es no tener miedo a nada. Es la postura que tiene la policía cuando va caminando y da imagen de autoridad, de superioridad o de seguridad: caminar así requiere estar seguro de que nadie te va a disparar, por ejemplo. A veces las manos no se cogen entre sí, sino que cogen el brazo o incluso más arriba, lo que puede indicar frustración o autocontrol: es como sujetarse para no reaccionar.

- Cuando aparece el pulgar en un gesto suele ser indicio de superioridad y de agresión. Hay que tener cuidado con mostrar el pulgar porque da una imagen muy negativa.

- Los golpecitos de los dedos sobre la mesa o los golpecitos del pie denotan impaciencia.

- La postura de manos sobre el pecho (cruzar los brazos) pueden indicar defensa, pero también frío o desorientación. Brazos cerrados con puños cerrados manifiesta hostilidad o incluso una barrera firme. Otras forma más disimulada de barrera es llevar algo entre las manos (libros, flores, una prenda de ropa...)

- Una postura que indica agresión es poner las manos sobre las caderas o sobre el cinturón como un cowboy. También poner la mano en el bolsillo puede indicar actitudes agresivas.

Pasamos también a describir algunos gestos de piernas más frecuentes.

Véanse los vídeos "Gestos con las piernas":

- Las piernas, sobre todo al cerrarse, son muy locuaces, tanto de sentados como de pie. También el cierre no completo o el de los tobillos. Suele indicar defensa, aunque es un gesto que precisa de interpretación, pues se encuentra muy extendido en nuestra sociedad, especialmente en las mujeres, por connotaciones culturales.

- La "posición del cuatro" con las piernas indica que la persona está preparada para la discusión. Hay que conocerlo bien y estar preparado para evitar enfrentamientos innecesarios: ante estas actitudes lo mejor es huir u obligar a la persona a cambiar de postura.

- Mantener las piernas cruzadas y balancear una de ellas sugiere nerviosismo, impaciencia, timidez, temor.

- Puede indicar agresión la forma de sentarse: como un vaquero.
- Otra postura con los pies es la del "preparados, listos y ya". Indica que la persona está preparada para la acción y que lo que quiere es empezar a trabajar y dejarse de tonterías.

Quitarse algo de la camisa, como si fuese una pelusilla, y normalmente de sentado, indica desaprobación hacia lo que se está hablando sin atreverse a decirlo en alto.

Existen muchos signos de coquetería (véase vídeo "Otros gestos") tanto en el hombre como en la mujer. Algunos pueden ser tocarse el pelo, tocarse la corbata, poner las rodillas cruzadas o sacarse y meterse un zapato. Algunos gestos en hombres o en mujeres tienen diversas interpretaciones:

Gesto en Mujeres	Interpretación	Gesto en Hombres
Jugar con el pelo	Coqueteo	Acomodarse la corbata
Jugar con un collar o cadena		Subirse los calcetines
Jugar con el anillo o tocarse el lóbulo		Tocarse el lóbulo
Jugar con el botón (camisa o blusa)		Jugar con el botón (camisa o blusa)
Balancear la cadera y tórax		
Poner la mano en la cadera		
	Mostrar la virilidad	Acomodarse el cinturón
Colocar el tobillo en la rodilla contraria	Independencia	

Hay otra serie de posturas de imitación que se adoptan para mostrarse sumiso ante la situación o para igualarse al que está enfrente.

La posición de los pies actúa como indicador de quién está dentro de la conversación y quién fuera.

El saludo, acción de especial relevancia, transmite intenciones mutuas: de lo que se espera o se desea. En muchas ocasiones se hará con las manos y en otras a distancia con un movimiento de la cabeza y un gesto de la cara.

El saludo de las manos es muy variable según las zonas: en la ciudad es más cercano que en el campo. Dar la mano es el primer gesto (junto con el cruce de miradas) que se hace al conocer a una persona. La forma de dar la mano indica muchas cosas: si la mano se da fofa, indica que es pasivo, que no tiene interés; si la mano se aprisiona, indica prepotencia, agresividad, desconfianza. Al dar la mano, el contacto debe ser firme, mirando a la persona y sonriendo. Conviene soltar el

último, pero sólo estar en contacto un instante. La mano siempre tiene que estar hacia arriba; cuando está hacia abajo puede indicar dominancia o prepotencia.

Dar la mano utilizando ambas, como queriendo sujetar, es algo reservado para la gente que conocemos bastante o a la que queremos transmitir algo especial. Dar una mano cogiendo con la otra el brazo o el hombro puede resultar excesivo: lo hacen indiscriminadamente los políticos, y resulta un gesto vacío cuando se hace sin motivo, aunque cargado de fuerza con alguien cercano.

En la gesticulación de las manos es preferible pecar por defecto que por exceso. Y mejor usar una sola, a poder ser la no dominante, ya que la dominante arrastrará a la otra y se tenderá a hacer gestos simétricos que pueden indicar tendencias dictatoriales. Si se está en un medio como la TV, los gestos deben ser muy comedidos. De lo contrario, el medio, que sirve de amplificador, convertirá en caricatura lo que en otras condiciones podría parecer normal.

Los gestos sirven para acentuar o aclarar lo que se dice y también para dotar al cuerpo de ritmo y elasticidad. Un buen orador procurará siempre mantener gestos abiertos (manos arriba, brazos abiertos) que indican amistad, franqueza, apertura, ausencia de imposición. Los gestos cerrados (brazos cruzados, piernas cruzadas, manos cerradas en puño) indican represión, violencia, conservación o introversión. Las manos y los brazos se mueven entre la cintura y los hombros: por encima, lo hacen los predicadores, por debajo, los obscenos. No hay que olvidar que los movimientos de las manos son más frecuentes cuando una persona tiene dificultad para expresar verbalmente las ideas o cuando cuesta más trabajo hacerse comprender. Por ello, cuanto mayor sea la necesidad de hacerse entender, mayor intensidad habrá en la expresión de las manos y se gesticulará más ampliamente. No deben repetirse los gestos cuando se habla porque da sensación de artificial y de “hacer el payaso”. Además, deben adaptarse a lo que se va diciendo, dando a los gestos una dinámica sugerente y atractiva.

Es importante ejercitarse en el lenguaje corporal con los gestos. Se pueden realizar muchas tareas para aprender a interpretarlos y para saber realizarlos. Te proponemos que empieces a observar la fuerza de los gestos de esta manera:

- Ver películas mudas e intentar “escudriñar” la comunicación NO verbal de los actores de la época.
- Ver la TV sin sonido, para observar cómo se expresa la gente con el cuerpo. Conviene tenerlo grabado en vídeo porque así podemos valorar después la concordancia entre lo que hemos pensado y lo que realmente se dice.
- Observar, analizar, prestar atención al lenguaje de los que nos rodean (compañeros, amigos, familiares) en su expresión cotidiana.
- Hablar grabándose o viéndose en el espejo. Esto, que posibilita un aumento del repertorio propio, puede degenerar en gestos mecánicos y artificiales. No obstante, servirá para desbloquear y “romper el hielo” de la comunicación NO

verbal.

Mover las manos con naturalidad es la mejor manera de atraer la atención del otro, de obtener una mayor elasticidad del cuerpo y, por supuesto, de facilitar la fluidez del pensamiento.

La mirada y la expresión facial

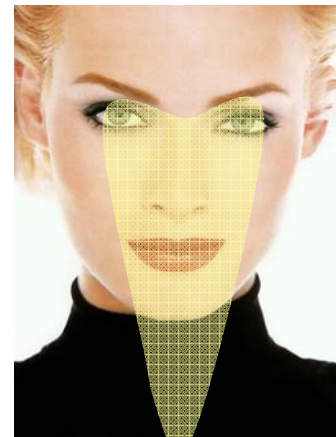
Los ojos son el mejor informador del comunicador. Una mirada limpia, serena, clara, sincera, entusiasta... es la aliada por excelencia de las palabras. No dirigir la mirada al techo o al suelo, sino fijarla en el interlocutor o en el público, lo que transmite sinceridad, interés y decisión. Si se habla sólo con un interlocutor, hay que evitar mirarle fijamente a los ojos como escudriñándolo. Lo ideal es mirar a la cara en la franja entre los ojos y los pómulos⁹ e ir intercambiando con la mirada a los labios.



Área de la mirada social



Área de la mirada negocios



Área de la mirada íntima

Para ampliar...

Hay que aprender a mantener la mirada en las áreas que se han descrito, pero no es adecuado fijarse en un mismo punto con insistencia: si se hace sobre los ojos, el otro se siente atacado; si se hace sobre alguna otra zona, por ejemplo los hombros, se siente incómodo (la mayoría de las personas irán a limpiarse el hombro por si tuviesen caspa o estuviesen sucios). Las personas poco honestas o

⁹ Esta zona se denomina el área de la mirada social. Cuando se hacen negocios o se quiere preguntar directamente, el área de la mirada se sitúa en la frente. La mirada íntima (véase foto) se establece entre los ojos y la zona genital, con movimientos de ascenso y descenso.

que están mintiendo, no sostienen la mirada (menos de un tercio del tiempo de contacto es un índice de sospecha). Por el contrario, cuando una persona se siente atraída por otra, el mantenimiento de la mirada es mucho mayor, llegando incluso a 2/3 del tiempo, y además las pupilas se dilatan.

Mirar de frente es lo mejor. Si se mira de reojo, da sensación de hostilidad o desconfianza; si se mira de arriba abajo, es como hacer una radiografía y da sensación de desprecio.

El tamaño de las pupilas varía (véase vídeo "La mirada"): cuando una persona se entusiasma, las pupilas se dilatan hasta 4 veces su tamaño normal. A esto se llama midriasis. Cuando se está de mal humor, las pupilas se contraen (miosis). Por la noche las pupilas tienden a dilatarse y puede ser una de las razones por las que todas las personas de noche pueden parecer "más amigables, más apacibles".

El parpadeo también es un elemento a considerar en la mirada (véase vídeo "El parpadeo"). Lo normal es que se realicen 6-8 al minuto, con cierre y apertura instantánea. Si el tiempo de cierre es mayor, se denomina bloqueo visual y suele indicar aburrimiento, superioridad o pérdida del interés. Hay que evitar parpadear constantemente, puesto que denota vacilación e inseguridad.

Si se habla en público, lo mejor es ir mirando al conjunto, evitando mirar sólo a una persona (muchas veces, al más importante o al más llamativo) o a las primeras filas. No mirar al público mientras se habla y mirar por la ventana, a un lado, a los papeles, al techo... denota inseguridad, desinterés, arrogancia, antipatía, sensación de culpabilidad, inferioridad, o incluso miedo a manifestar las emociones y los sentimientos.

La expresión facial es también un factor clave en la comunicación. La cara de toda persona inspira simpatía o antipatía de forma natural. Puede incluso provocar un rechazo sin haber dicho una sola palabra. Conviene, pues, trabajar este aspecto y aprender a transmitir serenidad y tranquilidad. Las cejas y la cara deben moverse pero con moderación, pues pueden indicar (véanse los vídeos "La expresión facial"):

- Mentira, falta de transparencia o deseos de "meter cizaña" con los movimientos asimétricos de la boca.
- Sorpresa o solicitud de más información con las cejas hacia arriba. Al contrario, las cejas hacia abajo pueden indicar enfado, concentración.
- Desconfianza o desaprobación al contraer la nariz.
- Atención cuando se arruga la frente.
- Timidez o inseguridad al morderse los labios o humedecerlos con la lengua.
- Nerviosismo, prisa, asombro con la boca abierta y la mandíbula caída.

Nos apoyamos continuamente en los movimientos de la cara para transmitir nuestras intenciones:

- Si deseamos enviar un mensaje cálido o positivo, lo apoyamos con una sonrisa amable.
- Si se trata de un mensaje serio, mostramos una expresión grave, solemne o

circunspecta.

- Si hay algo que nos contraría, lo reflejamos con una expresión dura o airada.
- La felicidad se expresa con un cambio gestual y con una movilidad suave de los músculos faciales.
- La cólera se manifiesta con los músculos tensos y rígidos.

Mostramos cordialidad con una sonrisa amplia que deja entrever los dientes. La sonrisa cerrada, es decir, en la que no se muestran los dientes, tiene en ocasiones su encanto, pero es preferible que sea más amplia o puede dar sensación de falsedad. La sonrisa forzada se convierte en una máscara para ocultar sentimientos y en una barrera para transmitir. Una sonrisa no destruye en absoluto la sensación de seriedad de la situación. Es más, está comprobado que el ver una sonrisa en nuestro interlocutor nos predispone a relajarnos y, por tanto, provoca mayor fluidez en la comunicación. Lo contrario pasa con el ceño fruncido: produce tensión, desconfianza y la otra persona puede tener miedo de hablar con alguien que tiene tal expresión en la cara.

Véanse los vídeos “La sonrisa”:

ACTOR 1

Sincera

De compromiso

Falsa

ACTOR 2

Sincera

De compromiso

Falsa

La cabeza y el cuerpo acompañan a este cortejo de expresiones:

- Al hablar, existen ciertos movimientos de la cabeza que indican el término de una frase y que se está esperando la respuesta del interlocutor.
- Bajar la cabeza indica el fin de una afirmación; levantarla, el fin de una pregunta.
- Modificaciones mayores de la postura a nivel general indican puntos finales en las interpretaciones.

Mantener el contacto con la mirada y una adecuada dirección del cuerpo aportan confianza y sostienen el interés por la comunicación. Si a una mirada serena se añade

una sonrisa, se trasluce simpatía, amabilidad, seguridad en sí mismo.

Gestos molestos para el que escucha suelen ser los tics. Son inconscientes y repetitivos, sin relación con ningún contexto. Algunos tics más frecuentes son ajustarse continuamente las gafas, rascarse la nariz, humedecerse los labios con la lengua, carraspear... En un discurso se puede convertir en tic el hecho de tener un objeto en las manos y jugarlo continuamente con él.

Se pueden hacer algunas tareas que ayudarán a controlar la expresión de la cara:

- Interpretar los estados de ánimo de una persona que habla por la tele fijándonos en su la cara y su mímica. Intentar, también, adivinar algo de su personalidad, de su carácter.
- Aprender a mirar. Cuando se mira fijamente una zona, la persona mirada se siente incómoda e incluso damos una información de alerta sobre esa zona. Se puede hacer la prueba del hombro, mirándolo fijamente, y se comprobará lo incómodo del oyente o incluso que él mismo se mira o se pasa la mano para quitarse alguna suciedad que pudiera tener.

Una mirada serena y una cara sonriente serán la mejor tarjeta de visita de cualquier orador.

La Presencia física: el atuendo, la vestimenta y el arreglo personal. El protocolo

Vestir adecuadamente es siempre preparar el preámbulo del encuentro. Además, la elección de la ropa es un tiempo que concentra y ayuda a preparar el encuentro. La vestimenta debe estar limpia y cuidada, mejor sobria que extravagante, pero dependiendo de la ocasión, la posición y la temática. Por ejemplo, las chaquetas de rayas y cuadros vibran cuando salen en TV, las camisas blancas dan un halo blanco en el rostro. Por esto, es conveniente usar colores sólidos (aunque no es necesario el negro o el blanco). Es conveniente evitar los colores chillones y los dibujos demasiado llamativos en las corbatas y tener cuidado con las telas con brillo; es mejor usar franela o seda natural. Las joyas y la bisutería pueden producir muchos destellos.

Nunca se puede dejar descuidado el peinado, la barba, los zapatos, el maquillaje, los complementos o el perfume si se usa. Todo requiere valorarlo y decidir lo más adecuado según la personalidad de cada uno y el momento o el contexto.

Hay que cuidar el olor personal. No hay nada peor que un olor a sudor, o un olor de lo que se ha comido o bebido. Los olores neutros o de frescura suelen ser los más indicados.

En el protocolo, para evitar contrariedades del que está enfrente, es conveniente tratar de usted, o de señor y señora al inicio de una conversación. La otra persona dirá cuándo es conveniente tutearse. En una conferencia, valorando el contexto se puede tratar al público de tu, pero explicando esa toma de confianza quizá con una anécdota o con una entrada. Siempre que se pueda hay que llamar por el nombre al interlocutor o al oyente en una conferencia, pero no hay que abusar de ello porque puede parecer una forma de atraparle o de avasallarle.

Para ampliar...

Hay una serie de gestos que se realizan al estar en público y de los que hay que tener mucho cuidado porque pueden indicar cosas negativas del comunicador. Cuando se acaba una conferencia, suele ser normal que el público aplauda para alabar al orador. El orador puede responder de diversas maneras, pero siempre de forma muy sutil y huyendo de la gesticulación de los actores al acabar una función. La respuesta será acorde a su personalidad, a su estado de ánimo, al contexto...Algunos formas de hacerlo pueden ser realizar una ligerísima inclinación de la cabeza para dar las gracias y sonreír. O bien sonreír y aplaudir ligeramente al público.

Cuando se tiene que hablar delante de un micrófono, se condiciona mucho el movimiento de gesticulación de manos y brazos, y obliga a afinar los gestos de la mirada. Además, la distancia que se debe mantener con el micrófono debe ser constante.

La presencia física siempre debe adecuarse al contexto en el que se está. ¡Llamar la atención, por exceso o por defecto, genera conflicto!

Concluyendo

El lenguaje corporal es un recurso extraordinariamente potente en la comunicación. Está íntimamente conectado con nuestra personalidad y con las intenciones del momento. Cada gesto debe interpretarse en el contexto particular en que se encuentra cada uno.

Una correcta dinámica en un primer contacto con una persona o con un público, mediante lenguaje no verbal, pudiera ser la siguiente

1. Saludo postural: imprescindible punto de partida en el que es conveniente tener una actitud corporal de apertura: apuntar el pecho hacia la persona a quien se está conociendo o se tiene interés en abordar, o hacia el público.
2. Contacto visual. Con una mirada directa a los ojos (contacto real) o mirando al público en general, sin detenerse en nadie y sin hacerlo de forma rápida. Y siempre sonriendo.

3. Saludo verbal. Es necesario presentarse con sencillez y naturalidad.
4. Sincronización con el lenguaje corporal del interlocutor para propiciar una conexión inmediata.

(véanse los vídeos [Actor 1](#) y [Actor 2](#))

La comunicación corporal va a transmitir seguridad al que escucha cuando se hace de forma adecuada. Un esquema mental sencillo para alcanzar este objetivo podría ser: mantenerse erguido apoyándose en ambas piernas, sin buscar puntos de apoyo y adecuando los gestos y la expresión facial a las palabras. Si además se usa un volumen de voz suficiente, estamos ante un orador que puede transmitir de forma adecuada tranquilidad al que le escucha. Añadiendo simpatía y buen humor la comunicación siempre irá sobre ruedas.

Cuando valoramos el lenguaje corporal conviene prestar atención a diversos componentes:

- Los indicadores de comunicación (dirección del cuerpo, pies) que muestran si el hablante se pone de frente del interlocutor o de lado.
- El eje del cuerpo, que puede estar adelante (agresividad, atención) o detrás (superioridad, miedo).
- La posición de la cabeza.
- Los gestos de brazos y piernas.
- Los movimientos de manos.
- La posición de las palmas.
- La expresión facial.
- El movimiento de las cejas.
- La mirada.
- La sonrisa.
- La ropa.

[*Para ampliar...*](#)

	Agresividad	Engaño, mentira	Desaprobación	Negatividad	Superioridad- Seguridad
--	--------------------	----------------------------	----------------------	--------------------	------------------------------------

Dirección Cuerpo	De frente- encarado	No en la dirección del otro	No en la dirección del otro	No en la dirección del otro	
Eje del cuerpo	Adelante	Adelante	Atrás		Atrás (superioridad, dominio)
Cabeza	Mentón adelante	A un lado y atrás (negativa)	Mirando un poco abajo (desaprobación)	Hacia abajo	
Brazos y piernas	Manos en caderas o pulgares en cinturón		Cruzados (defensiva o nervioso)	Cruzados (defensiva)	
Manos	Puños cerrados	Se frota el ojo, se tapa la boca, se raspa la nariz.		Enlazadas (negativo, frustración)	En tejado, manos atrás
Palmas		No visibles	No visibles	No visibles	
Cara	Tensa, crispada	Microtemblores faciales, rubor, sudor	Seria, sin arrugas	Tapada con manos, barba, gafas. Frotarse la oreja	
Cejas	Abajo	Levantadas: (incredulidad)	Abajo (enfado)		
Mirada	Miosis, fija en los ojos del otro	Al suelo. Midriasis- miosis. Mayor pestañeo	De reojo, sin pestañear.		
Sonrisa	Comisuras abajo (enfado)	Labios apretados: (no sincera)	Comisuras abajo (enfado)		
Ropa				Abrochada la chaqueta	

Veáanse los vídeos "Actitudes y su expresión corporal":

[Agresividad](#)

[Engaño, mentira](#)

[Desaprobación](#)

Negativo

Superioridad- Seguridad

La duda se suele indicar cuando se rasca el cuello, la cabeza...

La inseguridad con la cara tensa, crispada.

Es importante tener claro los gestos que se asocian a una persona que habla en público (véase vídeo "Gestos al hablar en público"):

Persona abierta

Persona participativa

En la tabla siguiente se indican rasgos que pueden ayudar a comprender mejor la puesta en escena.

	Abierta, Confiada, Segura	Dinámica, Participativa
Dirección Cuerpo	De frente	De frente, erguida
Eje del cuerpo	Neutro	Adelante
Cabeza	Neutra	Invita a participar con micromovimientos de cabeza
Brazos y piernas	Abiertos y separados	Abiertos y separados, posturas de atención
Manos	Movimiento armónico y cadencial.	Posturas de atención
Palmas	Vistas y dedos separados	
Cara	Destensada	Sonriente que invita a participar
Cejas	Neutras	Que piden más
Mirada	Al frente, Midriasis	Midriasis
Sonrisa	Amplia, destensada	Amplia, destensada
Ropa	Adecuada	Adecuada

Al que habla siempre le interesa conocer el lenguaje corporal del que escucha. La atenta observación del interlocutor o del público ayudará a modificar el mensaje.

Estas son algunas reacciones de los que escuchan y sus componentes (véase vídeo "Gestos de una persona que escucha").

Aburrimiento

Evaluación

Atención

Impaciencia

Rechazo- crítica

Tomar una decisión

En la tabla siguiente se indican rasgos que pueden ayudar a comprender mejor la puesta en escena.

	Aburrimiento	Evaluación	Atención	Impaciencia	Rechazo- crítica	Tomar una decisión
Dirección del Cuerpo y de los pies	A otra parte	Encarado	Encarado	A otra parte	A otra parte	Encarado
Eje del cuerpo	Hacia atrás	Algo hacia atrás	Hacia delante	Cambia	Hacia delante o hacia atrás	Hacia delante
Cabeza	Sujeta con las manos	Muy recta	ladeada	Se mueve		Ladeada
Brazos y piernas	Cruzadas.	Muy quietas	Quietas	Golpear suelo con pies	Se levanta a la altura pecho	Abiertas
Manos	Sujeta la cabeza con las manos	Cerrada apoyada en mejilla con índice hacia arriba. Sin sujetar peso	Mano se apoya en mejilla	Golpear mesa con dedos	Pulgar aguanta la mejilla e índice apunta arriba	Acariciarse la mejilla
Palmas	No visibles	No visibles	Visibles			Visibles

Cara	Dormida	Sin mover nada, pero sin mover nada	Destensada pero sin mover nada	Contracciones faciales frecuente, tensión	Tensa	Meterse la patilla de las gafas u otro objeto en la boca
Cejas	Caídas	Muy altas	Altas	Se mueven	Altas	
Mirada	Ojos medio cerrados	Ojos muy abiertos	Mira fijamente al hablante	No fija la mirada	Fija la mirada y atraviesa con ella	Ojos muy abiertos
Sonrisa	Comisuras hacia abajo	De circunstancias	Destensada	De circunstancias	Tensa	Destensada
Ropa						

La comunicación corporal requiere:

- Hablar de pie, dirigiendo el cuerpo al interlocutor o al público.
- Inclinar el cuerpo adelante.
- Colocar la cabeza ligerísimamente hacia un lado.
- Brazos y cuerpo abiertos.
- Manos abiertas, mostrando las palmas, con movimientos dinámicos y sugerentes. Los gestos de evaluación (mano en la barbilla) suelen ser muy positivos para el interlocutor.
- Cara destensada con el gesto de la sonrisa.
- La mirada serena porque se está disfrutando de lo que se hace y ayuda a producir una dilatación pupilar.
- En las pausas sonreír, destensarse. Esto obliga a hacer pausas más lentas.

LABORATORIO

Experimento 1: *Adivinar el lenguaje corporal*

No es fácil interpretar el lenguaje NO verbal. Pero hay personas a las que les resulta muy sencillo: son las que tienen una gran capacidad de intuición. Ellos leen entre líneas lo que cada uno quiere decir. Y además suelen acertar en sus juicios. Vamos, en este experimento, a observar el lenguaje NO verbal de un grupo de actores.

Tarea: Contempla a los actores en esta breve escena, al principio sin voz, en la que ellos interpretan una acción (véase vídeo [“Adivina el lenguaje corporal”](#)). Deberías adivinar el entramado. Tienes una opción para poder leer las intenciones que han querido dar los actores a la escena; por eso, intenta no volver a ver la escena, al menos en un primer momento.

Conclusión: Hay que practicar el lenguaje corporal porque es la mejor manera de adquirir una mayor competencia en él.

Experimento 2: *Experimentar el movimiento de la voz cuando se emplea lenguaje corporal*

Cada vez que una persona se mueve cambia la voz, pues el movimiento del cuerpo induce un movimiento similar en la laringe. Esto hace que el lenguaje corporal adquiera vida y sea convincente. Se pueden hacer algunos experimentos para ver la relación que hay entre el movimiento del cuerpo y el movimiento de la voz, entre una determinada postura y un tipo de voz.

Tarea: Vas a ver la escena animada de antes con la voz (véase vídeo [“Adivina el lenguaje corporal”](#)) y vas a imitar lo que dicen. Si te grabas, podrás comprobar el resultado. Imita ahora también sus mismos gestos y verás que la voz tiende a parecerse aún más. Para crecer en este aspecto, sería bueno que hicieras un circuito mientras hablas: en una habitación grande o un espacio abierto, realiza diferentes movimientos en cada zona (saltar a la comba, subir y bajar a una escalera, dar una voltereta, hacer un giro, saltar con los pies juntos, dar un salto como si saltases longitud...) y acopla a cada movimiento frases, palabras...

Conclusión: Los movimientos del cuerpo siempre deben inducir unos cambios en la voz para hacerlos más creíbles y que realmente indiquen intenciones del que los ejecuta.

Experimento 3: *Impactar con tu lenguaje NO verbal*

Saber interpretar el lenguaje NO verbal de los demás es bueno. Pero no quiere decir que la competencia en este aspecto crezca de forma espontánea. ¡Hay que practicar!

Tarea: Con lo que has aprendido en este capítulo puedes ser capaz de realizar una comunicación NO verbal de mucho más impacto. Esfuérzate en usarlo en

cualquier momento: cuando compras el pan, cuando hablas con alguien en un café, cuando estás en casa, cuando das clase o hablas en público...

Conclusión: La mejor manera de ser competente es practicar, usarlo. Verás que tu comunicación tiene mucho más impacto en el interlocutor o en tu público.

CONCLUSIONES Y RESUMEN.

1. El lenguaje No verbal tiene una importancia extrema en nuestra comunicación porque cuando dos amigos se encuentran y hablan, las palabras dejan de ser importantes y el lenguaje No verbal adquiere la mayor importancia: incluso más del 65% de los mensajes se realizan con lenguaje No verbal.
2. La voz y el cuerpo son la base de este lenguaje que va a transmitir las intenciones del hablante.
3. Los movimientos sutiles de la voz van a hacer muy sugerentes los mensajes que se quieren transmitir.
4. El mayor peso del lenguaje corporal lo llevan la mirada junto con el movimiento y las posiciones de las manos. Pero también otros muchos aspectos van a hacer más creíble el mensaje que queremos transmitir (la posición del cuerpo, la expresión facial...)

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN.

- 1.- Las intenciones al querer transmitir un mensaje se expresan...
 - a) Con las palabras.
 - b) Con la voz.
 - c) Con el cuerpo.
 - d) a y c.
 - e) Todas.
- 2.- El lenguaje corporal nos habla de:
 - a) Los contenidos de la materia.
 - b) De las intenciones de lo que se quiere decir.
 - c) La clase social a la que se pertenece.
 - d) a y c.
 - e) Todas.
- 3.- Los gestos en una comunicación:
 - a) Deben ser hechos antes de la expresión verbal.
 - b) Deben ser hechos a la vez que la expresión verbal.
 - c) Deben ser hechos después de la expresión verbal.
 - d) No importa en qué momento se hagan.
 - e) Lo importante es hacerlos.
- 4.- La mirada:
 - a) Mejor es la que descansa sobre una persona de la primera fila.
 - b) Perdida en la lejanía es lo más adecuado en una conferencia.
 - c) Es el gesto más importante de la comunicación.
 - d) No tiene gran importancia porque el público está lejos y no la nota.
 - e) De reojo suele ser más eficaz.
- 5.- Para entrenarse en el lenguaje corporal, lo mejor es:
 - a) Dejar que la expresión fluya desde mis propias intenciones.
 - b) Dar intenciones en cada momento según lo que vaya queriendo expresar u obtener del público.
 - c) Estar elástico y destensado.
 - d) a y c.
 - e) Todas

Respuestas: 1. e / 2. b / 3. a / 4. c / 5. e

V.- El juego Vocal: la elasticidad corporal y vocal para hacer impacto en la comunicación.

PRESENTACIÓN

Encandilar cuando se habla no es fácil. Todo el mundo tiene experiencia de hablar en público, pero no todos lo hacen con la misma eficacia. Una clave importante es la voz y su elasticidad, es decir, que la voz se mueva cuando hablamos. Pensar en la voz como algo constante desde el principio hasta el final de una conferencia, o de una charla entre amigos, está fuera de la realidad. La voz, como nuestro cuerpo, es algo que está en continuo movimiento. Aprender a jugar con la voz es el secreto de la comunicación eficaz. ¿Entramos en ello?

OBJETIVOS

- Aprender a observar la voz propia y la de los otros.
- Conocer el movimiento de la voz y de las palabras.
- Experimentar el poder del juego vocal.
- Mejorar el rendimiento de la voz.

EXPOSICIÓN TEÓRICA

- ¿Se mueve la voz?...
- Movemos la voz
- El juego Vocal
- Practicar y practicar el juego vocal
- Concluyendo

¿Se mueve la voz?...

Cuando escuchamos a una persona hablando en un idioma que no conocemos, prestamos mucha atención a los sonidos que emite y descubrimos que su voz se mueve continuamente.

La voz cambia de continuo cuando hablamos y gracias a estos cambios evitamos la rigidez de todo el sistema que lo produce, el tracto vocal. No hay que olvidar que cada vez que un solo sonido se produce, por ejemplo una /a/, se mueven al unísono más de 100 músculos. En una conversación se están moviendo constantemente decenas de músculos que tienen que contraerse y distenderse en milésimas de segundo para generar sonidos. Si no existe un movimiento rítmico y armónico es muy

fácil que el sistema entre en fatiga. Esto es muy similar al caminar. Si se camina rígido, sin bascular, como una escoba... los dolores de espalda y la fatiga aparecerán pronto. Para evitarlo, lo mejor es caminar y moverse a la vez. Tan importante es ese movimiento que cuando se ve a una persona caminar a lo lejos podemos adivinar quién es por la forma de moverse.

La voz se mueve cuando hablamos, aunque no lo parece si sólo estamos pendientes del contenido.

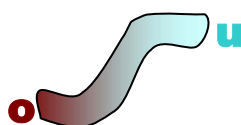
Los cambios de voz, la melodía, son la base para que el sistema elástico (la musculatura) funcione correctamente.

Movemos la voz...

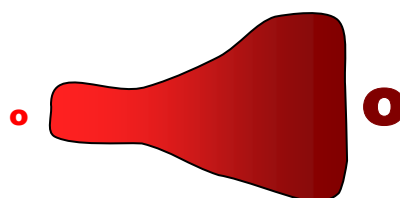
Debe existir siempre un movimiento en la voz para poder potenciar nuestras habilidades vocales. Esto solo lo vamos a poder realizar de forma consciente si estamos preparados para captar estos cambios. Cuando se habla de un cambio de voz, se piensa sólo en el oído como receptor. Sin embargo, es mucho más eficaz que estos cambios se asienten sobre las sensaciones propioceptivas, sobre las sensaciones que el mismo cuerpo está leyendo y almacenando dentro de su cerebro. Descubrir y controlar la propiocepción (el impacto de la voz, la sensación de libertad...) permite cambios estables o sucesivos en la voz y en las palabras mientras hablamos.

Cambiar la voz supone variar alguno de sus parámetros. Vamos a hacer alguna prueba. Lo mejor es grabarte mientras lo hagas. Vas a escuchar un cambio de tono de grave a agudo. Después un cambio de corto a largo, primero en una vocal y después con palabras.

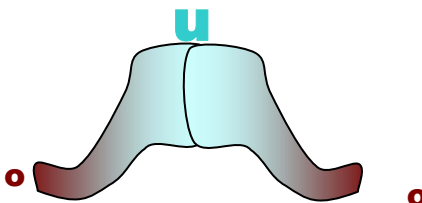
Por último, intenta tú hablar de esa misma manera mientras te grabas con el grabador digital del curso y, al oírlo, comprobar si el cambio está bien hecho. De esta manera has conseguido que tu voz cambie de tono mientras hablas. La representación gráfica podría ser esta.



Vamos a repetir lo mismo con un cambio de volumen, de suave a fuerte. Primero oirás el cambio sobre una vocal y después en una frase. Imítalo mientras te grabas en el ordenador. La representación gráfica podría ser así.



Hacemos los mismo combinando el tono y el volumen, y pasamos de grave-suave a agudo-fuerte y a grave-suave. Primero oírás el cambio sobre una vocal y después en una frase. Imitálo mientras te grabas en el ordenador. Esta sería su representación gráfica.



Hasta ahora hemos jugado con dos parámetros del sonido, el tono y el volumen. Existe un parámetro mucho más importante que es la duración del sonido. Los sonidos escogidos son las vocales, por lo que podemos referirnos exclusivamente a la duración de las vocales. Vamos a hacer un cambio de duración, corto-largo. Primero sobre una vocal, después hablando y, al final, imitándolo tú. Su representación pudiera ser esta.



Estos son los tres parámetros fundamentales de la voz, junto con el timbre. ¿Has visto qué fácil es mover la voz?

Un último juego. Vamos a mover la voz según nos indica este partiturograma vocal. La palabra de ejemplo no existe, me la invento, o sea que no te asustes e intenta hablar como oyes en la grabación de la vocal. Escucha a un hablante con un ritmo largo-corto-cortoagudo-cortograve y otro de tipo largo-agudo. Intenta conseguir estos ritmos, grabándote.

largo-corto- cortoagudo- cortograve	
---	--

Largo-agudo	

Mover la voz es divertido. Además, cuando se hace con naturalidad da “color” a una comunicación.

El juego vocal...

El juego vocal no es otra cosa que mover la voz. A la voz que no cambia la llamamos monótona y produce una gran rigidez muscular y mucha fatiga, tanto al que la emite como al que la escucha. Al contrario, una voz melódica es aquella que se mueve, que tiene cambios en el tono, en el volumen... Escucha los siguientes audios.

Tipos de voces:

Voz monótona plana

Voz melódica con cambio de tono y volumen, pero monótona

Voz con juego vocal con cambio de duración de vocales

A pesar de que existan cambios de tono y volumen, esto no hace que se inicie el juego vocal. En el juego vocal los cambios son impredecibles, varían de un momento a otro, y lo que más lo favorece son los cambios en la duración de las vocales. Escucha los siguientes audios:

Voces con juego vocal: Uno, dos, tres, cuatro, cinco, seis

Voces monótonas: Uno, dos

El juego vocal es:

- Individual o personal y cada uno lo realiza de forma diferente.

- Divertido, como todo juego.
- Imaginativo y creativo.

Sirve para:

- Evitar la fatiga vocal porque obliga al sistema muscular a adaptarse a tonos musculares diferentes, lo que favorece la elasticidad muscular y rompe la rigidez.
- Prevenir problemas de voz :
 - * En personas de alto riesgo, los profesionales de la voz (maestros, médicos, abogados... cualquier persona que usa la voz con fines laborales).
 - * En personas que han tenido que ser sometidos a una terapia vocal o a una intervención quirúrgica.
- Conseguir una voz más atrayente y así:
 - * Facilitar la comunicación con los demás.
 - * Ganar la atención de los demás hacia lo que queremos transmitir, al contenido: es un buen sistema para aumentar la atención de los niños en un aula o de cualquier persona en una comunicación.

Para ampliar...

Para practicar el juego vocal es necesario que cada uno:

1. Descubra que la voz se puede controlar, manipular, que no es metafísica. Esto, además, es divertido y emocionante.
2. Descubra las sensaciones propioceptivas en su tracto vocal cuando habla.
3. Haga de su cuerpo un sistema elástico, como un muelle: solo un sistema elástico puede variar, puede moverse. Bailar, moverse, hacer un deporte...ayudan a lograrlo.
4. Aprenda a cambiar la voz. Esto es muy fácil, como hemos comprobado antes. Se pueden utilizar posturas, movimientos, maniobras...
5. Aprenda a estudiar el juego vocal en otras personas

Cuando se practica el juego vocal:

1. Se consigue una gran melodía de la voz. Mediante el cambio de:
 - los tonos: graves y agudos;
 - el volumen: suave y fuerte
 - duración de los fonemas, especialmente las vocales: alargamiento, acortamiento, silabeo, silabeo muy lento;
 - la velocidad de la fluidez: normal, rápida, muy rápida, lenta, muy lenta;

- pausas: inexistentes, alargadas, acortadas, llenas, pero evitando decir "ieeeh!" Con la pausa se realiza la distensión de la musculatura y se evita el agotamiento del oyente;
- los ritmos: producen una cadencia, un estilo que ayuda a atraer al oyente. Mantener un ritmo constante beneficia tanto al hablante como al oyente;
- el timbre: adelante y atrás.

Se puede jugar con algún parámetro o con varios. Y la mejor forma de modificarlos es mediante las intenciones: las intenciones mueven de forma refleja alguno de los parámetros del habla. Las intenciones se alimentan y se generan con los movimientos del cuerpo, como ya vimos en el apartado 4 de este mismo bloque. Es decir, que los gestos facilitan el juego vocal. No olvides que los gestos no están solo en las manos, y que los mayores gestos al hablar los realizamos con la expresión facial. Hay que aprender a moverse para poder hablar mejor. En los vídeos "El juego vocal y los gestos" (gestos de mano y habla, gestos faciales y posturas) observarás cómo el gesto cambia la voz.

2. Se aumenta la inteligibilidad de la palabra, su claridad

- buscando la elasticidad, que produce sensación de libertad.
- buscando la ausencia de rozamientos, que facilita la proyección vocal.

3. Se aumenta la sensación de bienestar: hablar se convierte en un placer.

4. Se afecta al que está enfrente, ya que cada frase o cada idea expresan una intención.

5. Se atrae y seduce al que escucha, lo que aumenta la atención. Se realiza con movimientos graciosos de la lengua y de todo el tracto vocal.

Nunca nos cansaremos de repetirte que de todas estas variaciones la más importante es jugar con la duración de las vocales. Cuando las vocales duran lo mismo en todas las palabras, a pesar de que exista un gran movimiento del volumen o del tono, se produce una voz monótona. El cambio en la duración de las vocales es lo que da vida a las palabras, intención a los mensajes, flexibilidad a la voz. Las palabras deben moverse como un acordeón, evitando que las vocales duren siempre lo mismo.

Para mejorar el juego vocal se puede:

- Aprender a realizar voces con diferentes estados de ánimo. Habla buscando imitar a una persona deprimida, a una eufórica, a una enfadada, a una orgullosa... Es difícil proceder con naturalidad y, sin embargo, lo sabemos hacer uno de ellos. Provoca confusión pero supone un magnífico ejercicio de juego vocal. ¡Aunque artificial! Sin embargo, cuando lo llesves a una situación concreta verás que ya no te resulta tan difícil ponerlo en práctica.
- Hablar en diferentes situaciones o contextos buscando expresar lo que llevamos dentro, nuestras emociones y sentimientos. Pero con realismo. La afectación provocaría risa. La mejor forma para que aflore lo que llevamos

dentro es hablar con el cuerpo, con los gestos, y dejar que las palabras sigan a los gestos.

Variar la escritura de una palabra (“Cama”, “Caaaaaama”, “camaaaaaa”, “CAAAAma”...) supone pronunciarla de forma diferente. Si escribimos un texto y lo distorsionamos de esta manera, practicaremos el juego vocal. ¡Atrévete con ello!

- Poner movimiento corporal en las palabras que decimos. Todo movimiento del cuerpo va a causar un movimiento de la voz porque la voz es parte del cuerpo. Aunque el movimiento no tenga sentido, la voz se mueve. Y si el movimiento es acorde con lo que queremos expresar, entonces el juego vocal tendrá unas intenciones más claras.

Que el movimiento del cuerpo genere cambios de la voz no significa que nos tengamos que mover a la vez que hablamos, pero sí que las palabras deban reflejar el movimiento que se realiza a nivel cerebral.

- Mover un dedo de forma exagerada y hacer que la voz se mueva al unísono (ver vídeos movimientos en onda y movimientos al azar). Este ejercicio es una buena forma de obligar a la voz a cambiar y a que se someta a la guía de una batuta. Después la batuta pasará a ser el cerebro, nuestro pensamiento.

Hay que ejercitarse cotidianamente en el juego vocal para lograr realizarlo de forma natural y automática. Cuanto más se habla bien, más se quiere hablar. Hablar es un placer.

Practicar y practicar el juego vocal...

La mejor forma para empaparte de juego vocal es practicarlo. El juego vocal lo usamos constantemente en nuestras relaciones. Lo importante es que seas consciente de ello y lo enriquezcas cotidianamente.

Vamos a practicar. Para ampliar...

Vas a escuchar a un actor en diversos contextos: hablando delante del espejo, hablando con otra persona e interpretando un texto. Intenta imitarlos.

Otra tarea para practicar es vender algo por teléfono. Esta es una forma muy difícil de acercarse a la gente. Sólo unos pocos pueden atrapar por el teléfono y el único secreto es usar el juego vocal adecuado al momento y a la persona. Si tienes esta oportunidad no la dejes escapar. O tal vez se te ocurra alguna variante a este ejercicio.

Puedes decir un parte meteorológico, una receta de cocina, una quiniela de

fútbol como si fuera un poema de amor. Puedes hacer anuncios breves de radio con una presentación, un nudo y un desenlace.

También analizar voces mientras cuentan algo puede ser una tarea enriquecedora de nuestro juego vocal. Para analizar tenemos que valorar la claridad de las palabras, la velocidad del habla, el juego vocal, la belleza de la voz, el grado de seducción con su voz.

Otra forma de mejorar el juego vocal es aprender a "marcar las palabras al hablar". Si quisiésemos que una palabra quedase muy bien definida, haríamos con ella algún cambio en su velocidad, en su duración, en su volumen, pararíamos antes de decirla... Podemos decir que es pintar con palabras en el aire. Una buena práctica es señalar alguna palabra en un texto, ir leyéndolo, y al llegar a la palabra marcada hacer ese dibujo previsto. Grábate porque los dibujos pueden ser infinitos. Tal vez descubras que tu repertorio es muy limitado, siempre las mismas marcas. Practica y encontrarás muchas otras formas.

También puedes contar una historia asignando a cada personaje diferentes voces. O leer teatro en alto. Tal vez lo hayas practicado ya. Si cuentas con otras personas, resulta más enriquecedor, pues puedes fijarte en lo que hacen otros.

Por último, puedes dar intenciones a un texto con palabras o frases subrayadas. Las intenciones tienes que decidir las previamente para que al grabarte puedas comprobar si has acertado con la intención prevista.

¡Practica y practica! No pares.

Concluyendo...

Quien aprende el juego vocal no sólo tendrá una comunicación más eficaz, porque hará que lo que diga sea atrayente para los demás y le escuchen con atención, sino que además disfrutará cada vez que habla, cada vez que comunica.

El juego vocal se alimenta del movimiento de nuestro cuerpo, del lenguaje corporal, de las intenciones que tenemos al comunicar. No existe juego vocal si no existe mundo interior, si no existen vivencias, experiencias o reflexiones sobre lo que estamos diciendo.

La mejor forma de aprender el juego vocal es practicarlo. Anímate, y cuando hables pon atención no sólo en lo que dices sino también en cómo lo dices. Verás que es muy eficaz y mejorarás la atención del que te escucha.

LABORATORIO

Experimento 1: *Modificar la duración de las vocales*

Vas a aprender a cambiar la duración de las vocales, porque de esta manera la palabra se vuelve mucho mas clara.

Tarea: Escucha estas frases de diversas personas y repítelo igual, haciendo hincapié en la duración de las vocales. Escucha los siguientes videos:

Actor 1: Uno, Dos, Tres, Cuatro, Cinco

Actor 2: Uno, Dos, Tres, Cuatro, Cinco

Conclusión: Modificando la longitud de las vocales vas a transmitir mucho mejor y a ganar atractivo y seducción en las palabras.

Experimento 2: *Experimentar el juego vocal*

El juego vocal se alimenta de las intenciones que ponemos al hablar. Estas intenciones se acompañan siempre de un movimiento del cuerpo. Vas a intentar encontrar las intenciones que te proponemos, acompañando a las palabras los gestos que consideres necesarios. Si te grabas puedes ver las diferencias.

Tarea: Te proponemos estas intenciones para que tú, diciendo lo que quieras, intentes conseguirlo. Las intenciones pueden ser: decir sintiendo deseo, queriendo convencer, queriendo prohibir de forma tajante, explicando un concepto, mostrando enfado sutil para que el otro lo note. Grábate para que puedas oírte. Verás que la voz juega, se mueve.

Conclusión: Si aprendes a expresarte con intenciones., lo que digas tendrá más poder de comunicación.

Experimento 3: *Identificar las intenciones*

Saber identificar las intenciones de los demás es el mejor aprendizaje para uno mismo, aunque no es una tarea fácil.

Tarea: Escucha estas grabaciones e identifica cuáles son las intenciones de cada uno:

Actor 1: Uno, Dos, Tres

Actor 2: Uno, Dos, Tres

Cuando veas una película, aprovecha para identificar las intenciones de los personajes.

Conclusión: Si aprendes a identificar las intenciones de la gente al hablar, te

resultará más fácil adecuar tu voz a tu intención.

Experimento 5: *Grábate y escucha.*

Oírse la voz es el mejor sistema para poder analizarla con criterios objetivos y críticos. Vas a grabar en el sistema digital del ordenador y vas a poder hacer algunas valoraciones.

Tarea: Grábate mientras hablas durante un minuto. El programa te dará el número de palabras por minuto a la que hablas, el tiempo de duración de las frases, el tiempo de las pausas, la frecuencia fundamental, la intensidad.

Conclusión: con un buen sistema de observación de las palabras puedes aprender muchísimo.

CONCLUSIONES Y RESUMEN.

1. Hablar en público siempre es difícil porque hay que controlar muchas variables: lo que se quiere decir, cómo se dice, la atención de los otros...
2. El juego de la voz mientras se habla aporta un enorme poder de comunicación. Es el mejor sistema para prevenir problemas de la voz y es una técnica sencilla que se aprende cuando se tiene el concepto claro y se practica.
3. El juego vocal está relacionado con las intenciones que ponemos al hablar, es decir, con los movimientos del cuerpo y los gestos
4. El mejor orador es aquel que se muestra con naturalidad, que es él mismo. Por eso, el juego vocal es construcción de cada uno.
5. Valorar la propia voz en todos sus aspectos permite mejorarla. Aunque no existan unos instrumentos finos y sencillos que sirvan para observar la forma de hablar, hemos elaborado un grabador digital que te posibilitará atender a algunos parámetros que consideramos importantes.

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN.

1.- La melodía se identifica con:

- a) Las variaciones del tono.
- b) Las variaciones del timbre.
- c) Las variaciones del volumen.
- d) Las variaciones de la duración.
- e) Todas son correctas.

2.- El juego vocal:

- a) Son los cambios que se producen en la voz.
- b) Son cambios siempre iguales en la voz.
- c) Son cambios diferentes e inesperados en la voz.
- d) a y c son correctas.
- e) Todas son correctas.

3.- El juego vocal produce:

- a) Mayor atención en el que escucha.
- b) Sensación de bienestar.
- c) Más claridad de la palabra.
- d) Prevención de los problemas de la voz.
- e) Todas son correctas.

4.- Para aumentar el juego vocal:

- a) Moveremos ligeramente el cuerpo cuando hablamos.
- b) Moveremos mucho los labios.
- c) Moveremos las manos como si fuéramos malabaristas.
- d) ay b son correctas
- e) a y c son correctas.

5.- El juego vocal requiere:

- a) Decir las cosas con intención.
- b) Saber escuchar.
- c) Practicar muchas horas al día.
- d) ay b son correctas.
- e) a y c son correctas.

Respuestas: 1. e / 2. d / 3. e / 4. a / 5. d

VI.- Decálogo para una buena técnica vocal

Hablar en público es hacer vivir al que escucha lo que el ponente quiere. Decir todo lo que uno sabe provoca un gran aburrimiento en el oyente. En la exposición de un tema no es tan importante el “qué” sino el “cómo” se dice. A veces se dicen cosas muy importantes, pero si no se saben expresar el resultado de la comunicación es pobre. En este último capítulo vamos a resumir cuál es el esqueleto necesario para tener una buena técnica vocal.

Para tener una buena técnica vocal cuando se habla en público es necesario:

1.- Tener una voz limpia y emitir las palabras claras para que el oyente pueda entender lo que se dice y no le cueste ningún esfuerzo prestar atención. La claridad (inteligibilidad) de la palabra se consigue:

- Moviendo la lengua como si bailase, evitando los movimientos exagerados de los labios (muecas), que no solo perjudican a la emisión vocal sino que provocan cansancio en la persona que los realiza y risa en la que está enfrente. Los movimientos de la lengua deben ser amplios y muy rápidos, mostrando entre los dientes su movimiento. Cuando la lengua se mueve correctamente, la sensación que se obtiene en la garganta es de un gran hueco. El movimiento amplio dará no solo claridad a la palabra, sino además proyección a la voz y elasticidad al tracto vocal.
- Utilizando una fluidez adecuada a la personalidad de cada uno y al público que nos escucha. Habitualmente entre 125 y 175 palabras por minuto. No es bueno hablar despacio, porque aburre al que escucha y es más difícil mantener la máxima elasticidad. La mejor forma es hablar deprisa aunque con pausas claras y jugando con ellas.
- Usando pausas claras para poder tomar aire, descansar y dejar procesar al que escucha.
- Usando frases cortas, 3 ó 7 palabras por frase.
- No haciendo ruidos (de la respiración, voz ronca, carraspeos, toses, vocales repetidas –“eeeeeh”, “ummmmh”- o frases hechas –“¿de acuerdo?, ¿vale?”-) mientras se habla.

2.- Hablar sin ningún tipo de esfuerzo para que las palabras se comprendan mejor y se favorezca el juego vocal, lo que permite una comunicación distendida y aumenta el interés del otro por lo que se dice. Hablar sin esfuerzo del cuello, ni de la zona abdominal, procurando tener siempre una distensión muscular general y laríngea. Para esto será necesario:

- Mover las manos y el cuerpo mientras se habla. El movimiento corporal (de manos, gestos) proporcionará una gran elasticidad al sistema fonatorio.

- Dar al cuerpo el máximo de elasticidad: cuando hay una distensión general la voz se transforma en un producto plástico que se puede modelar sin ningún esfuerzo y las figuras que se van creando son muy atractivas.
- Hablar sonriendo o, al menos, como si sonriéramos, ya que esto elimina tensión y produce un alivio en el que habla y en el que escucha.
- Adoptar una postura de mayor equilibrio corporal para obtener una lengua más suelta, sin peso, más elástica, menos rígida... Esta postura puede ser dejar caer el cuerpo hacia adelante como si fuésemos la Torre de Pisa, colocar la columna estirada como si se alargara, lo que hará que el cuerpo y la voz pierdan peso, descender la laringe para buscar una cavidad mayor o más hueca donde se pueda mover más la lengua... Cada uno debe encontrar una postura que favorezca la soltura de la lengua. A veces, uno puede convivir con grandes tensiones corporales sin darse cuenta.
- Sujetar desde la zona costal el aire que está saliendo. Hay que evitar empujar desde el cuello, porque frena la voz y puede producir lesiones en las cuerdas vocales: todo el apoyo de la voz debe ser realizado desde la musculatura costal. Comprender este mecanismo es difícil porque los empujes no son directos sino a distancia, como ocurre al utilizar una polea para mover una gran piedra. Cuando el empuje se realiza desde abajo, la voz sale disparada hacia delante con una gran proyección y sin rozamientos.
- Disminuir la rigidez de las paredes de la garganta (faringo-laríngeas), buscando una postura más hueca mientras se habla.

3.- Jugar continuamente con la voz. Este juego no puede ser repetitivo y debe adecuarse al público que escucha. La melodía, el juego vocal, produce una gran sensación de libertad al hablar. Este juego se alimenta de la expresión con el cuerpo (las manos, el tronco, pero especialmente la cara y los ojos) y de las intenciones que genera nuestro cerebro.

4.- Controlar la ansiedad que genera hablar en público, porque va a repercutir en la forma de hablar (producirá una voz aguda - estridente, metálica, de pito-, temblorosa, palabras más rápidas y poco inteligibles, pérdida de agilidad de la lengua) y en la recepción del mensaje (sensación de aceleramiento). El resultado final será una pérdida de la claridad de palabra y un aumento de la monotonía porque se dificulta el juego vocal. Además, la ansiedad reduce la agilidad mental del que habla produciéndole más dificultad de hilar ideas a gran velocidad, favoreciendo pérdida de memoria y dificultades para recordar nombres... Para controlar este nerviosismo cuando se habla es conveniente realizar respiraciones rítmicas voluntarias que aporten un mayor equilibrio mental, realizar masaje del plexo solar o respiraciones profundas con apnea durante varios segundos, reírse de nuestro estado de ansiedad y

comunicarlo al público o interactuar con los oyentes. Hablar "con" es más relajante que hablar "a", y esto ayudará a eliminar los nervios.

5.-Mirar al público, no contarse algo a sí mismo. Cuando se mira al otro se descubre cómo está recibiendo el mensaje.

6.- Hablar rápido pero marcando las pausas, lo que hará más fácil llevar la voz adelante, a la zona dental, y así obtener una buena proyección que permita oír la voz a distancia nítidamente sin hacer ningún esfuerzo.

7.- Reírse y divertirse mientras se habla.

8.-Respetar los ritmos de Atención-Distracción y practicar la sucesión de los ciclos mediante interrupciones con anécdotas, historias, chistes... Además, con el juego vocal se puede mejorar la atención, ya que es una magnífica herramienta para hacer que el que escucha se sienta atraído por el mensaje. Es importante aprender a realizar paradas de contenido para reforzar alguna idea o para favorecer la distracción y liberar a la mente de trabajo mental.

9.- Mantener el tracto vocal con el adecuado grado de hidratación. Estar bien hidratado es fundamental para evitar el cansancio de la voz. Es necesario procurar una buena lubricación del sistema respiratorio mediante una correcta hidratación corporal o humidificación ambiental.

10. Buscar la belleza de la voz, sin copiar la voz de otro, porque nuestra voz, que es única, tiene que adaptarse al estilo personal y a las condiciones anatómicas de cada uno. No hay que olvidar que la belleza está en relación directa con la personalidad de cada uno. Hablar con naturalidad, siendo uno mismo y no queriendo aparentar ni obtener cosas ilegítimas con el discurso. Ser sincero, diciendo lo que sientes y no los sentimientos de otros. Sé prudente y di menos de lo que tienes dentro, para que el otro tenga que imaginar. Y, sobre todo, di lo que el otro quiere saber.