



es ESTILOS DE VIDA	Tirada: 320.796	Sección: -	
	Difusión: 264.085	Espacio (Cm_2): 715	
Nacional Información General	Audiencia: 924.297	Ocupación (%): 100%	Imagen: No
	19/09/2009	Valor (€): 13.560,00	
	Semanal	Valor Pág. (€): 13.560,00	
		Página: 30	

Texto Piergiorgio M. Sandri

LO QUE NOS DICE LA VOZ

La voz es el filtro de las emociones y la seña de identidad más profunda del ser humano. Aprender a usarla, dosificarla y descifrarla ayuda a vivir mejor

*Voz. Sólo tenemos una. Es irreplicable, no se parece a ninguna otra. Es lo más personal del hombre, más que la huellas digitales o el color de los ojos. "Es la imagen de lo que somos en la vida. Es representativa de la manera en que nosotros asumimos nuestra existencia. La voz concierne al ser humano en todas sus dimensiones: fisiológicas, psicológicas y espirituales", explica Serge Wilfart, profesor de voz, y autor del libro *Encuentra tu propia voz* (Ed. Urano). "Es reveladora de lo que somos de verdad, en lo más profundo de nosotros", afirma. Según Stewart Piece, autor de *La alquimia de la voz*, el sonido vocal es uno de los espejos más fieles de nuestra vida interior, de nuestra salud, alegría*

o desinterés. "Cuando escuchamos hablar una persona, al instante sabemos si se siente tensa, relajada, enojada, abierta o cerrada. A menudo el tono de nuestra frase dice más acerca de nosotros mismos que las palabras que elegimos", escribe.

Pues sí: la voz nos delata. Cuando mentimos y transimitimos indecisión e inseguridad, cuando estamos nerviosos y nos tiembla, cuando estamos enamorados y se nos vuelve infantil o tierna. Al ser un poderoso instrumento para comunicar lo que somos, por pudor, vergüenza o simple pereza, se tiene cierta tendencia a disfrazarla. La impositamos, la cambiamos o la modificamos según las

circunstancias, para ocultar, por las razones más variadas, la verdadera naturaleza de nuestro ser.

Por ejemplo, Wilfart fue cantante de ópera profesional. Cuenta que "mi alma estaba insatisfecha con la voz que mis profesores habían decidido fabricarme y que no era la mía. Era otro el que cantaba -mal- por mí. Hoy, con más de 67 años, sé que encontré y reencontro siempre la voz verdadera". Es decir que al recuperarla, de alguna manera, recuperamos nuestra propia identidad.

Sin embargo, la máscara con la que maquillamos nuestra voz puede pasar factura. Para Wilfart, "en



es decir casi histérica”, dice. Hay unos síntomas claros de que el funcionamiento de la voz no es correcto. La pérdida de intensidad o potencia de la emisión, quiebres de voz, ensombrecimiento de timbre, dolor de garganta son las señales de alarma que nos avisan de que algo va mal. Así, de repente, el conversar se convierte en una tarea titánica, la voz se hace ronca y áspera y se pierde capacidad de llegar a algunas tonalidades más agudas. “Sin técnica, la resistencia no aguanta a largo plazo”, indica la fonoiatra Cori Casanovas.

Un buen sistema para comprender lo que no va es grabarse: esto permite reconocer y corregir los propios defectos. La primera reacción, que todos tenemos, será que nuestra voz nos parecerá la de otro. Esto se debe, entre muchas razones, a que sólo percibimos la parte más grave de ella, mientras que el interlocutor, que nos escucha a más distancia, sí detecta esa parte más aguda. Pero tan sólo con oídos podemos detectar algunos fallos o señales erróneas: tonalidades estiradas, ahogamiento, temblores. “Si te quedas ahogado a mitad de una frase significa que no has sabido gestionar el aire. O que no te sabías el texto o el monólogo”, dice Cristina Fabregat, actriz y profesora de talleres de locución.

La mayoría de las veces no es la fuerza, ni el uso prolongado lo que nos perjudica, sino el esfuerzo vocal inadecuado. La voz es el producto de una vibración de las cuerdas vocales tras el paso del aire. Intervienen el aparato respiratorio, los pliegues vocales de la laringe y el aparato resonador (boca, nariz, cartílagos). En el proceso fisiológico que lleva a la emisión del sonido, –respiración, vibración y resonancia– el primero es tal vez el más importante. “No sabemos respirar bien. Algo que no deja de ser extraño, ya que el ser humano respira para sobrevivir”, razona Fabregat. “Deberíamos volver a utilizar el diafragma, que es lo que hacen los bebés, que abren la zona abdominal y empujan el aire hacia arriba. De esta manera, como los niños pequeños, se puede estar hablando horas”, asegura.

Aprender a respirar es posible. Nunca se deben tensar los músculos de la cara, cuello, hombros o garganta. El aire entra por la nariz sale por la boca, nunca al revés. Pensemos en el parto: con la respiración se consigue incluso controlar el dolor. Una buena técnica respiratoria busca el centro de gravedad del cuerpo. Un grito, de alguna manera, es un buen golpe de diafragma. Pero, muchos cometemos el error de colocar la respiración a la altura del pecho. “El problema es que hemos perdido mucha naturalidad al hablar. Las cuerdas vocales son como cristales de bohemia que malgastamos”, alerta Fabregat.

Pero si sólo adoptáramos estas técnicas, conseguiríamos unos resultados sorprendentes. “Una respiración correcta nos permite controlar las emociones y nos evita que acabemos afónicos. Al controlar la voz, consigues controlar las situaciones de su vida. Dominas las emociones y se mejora el resultado final. Incluso los abogados, al respirar

EJERCICIOS

¿Usted es de los que usa la voz como herramienta profesional? Tal vez le vendría bien hacer estos pequeños ejercicios que tienen como objetivo mejorar el control vocal y prevenir alteraciones o lesiones.

Tomar aire, retenerlo unos segundos espirar por la boca pronunciando una vocal

Bostezar con la boca abierta, moviendo brazos y cuello

Realizar una emisión, masticando exageradamente un bostezo o intensificando las vocales

Sobrearticular con los labios y pronunciar A/E/I/O/U

Exagerar los movimientos fonarticulatorios con una amplia excursión muscular y una gran abertura de la boca...

ALGUNA SUGERENCIA

Emplear un volumen moderado en todas las situaciones del día

No competir en la conversación levantando la voz (en reuniones, bodas, conferencias...)

No hablar en sitios ruidosos (obras, trenes, aviones, discotecas...)

No cantar sin adiestramiento (incluso en la ducha...)

Articular adecuadamente, ya que esto facilita la comprensión del mensaje sin tener que forzar la intensidad del tono

Controlar la respiración y apoyarse en el diafragma

Evitar carraspeos, tos violenta, estornudos

Eliminar o reducir el tabaco

Tener una buena hidratación, beber agua

No comer picante: puede causar reflujo o acidez

Limitar el estrés y el descontrol emotivo (puede repercutir en las cuerdas vocales)

Tener cuidado con las bebidas calientes o muy frías

Hablar con calma sin velocidad excesiva

Considerar la posibilidad de usar un micrófono. La amplificación ayuda

un contexto de una conversación normal, la voz no está en peligro. Por el contrario, en el momento en que debemos proyectarla hacia fuera, una auditorio o un público, hay que temer los estragos”. Muchas profesiones corren este riesgo: abogados, maestros, profesores, políticos... De hecho, se estima que, sólo en España, uno de cada cinco maestros de escuela acusa alteraciones de las cuerdas vocales. “La búsqueda de la voz es un camino de autonomía y madurez. Yo no he encontrado nunca a nadie que respire bien y así la voz sólo puede estar desviada. Lo cual es cierto: la maltratamos siempre”, advierte Wilfart. El error más frecuente es *empujar* el tono de una manera exagerada,

bien, pueden tener más convicción ante un tribunal”, concluye Fabregat.

Además de ser saludable al activar demás músculos del tórax y del abdomen, la respiración mediante el diafragma lleva una armonía interior y la busca de la perfección, sobre todo cuando es acompañada de una fase de relajación y de concentración. Wilfart cree que hay que conseguir el *dominio energético* del centro de nuestro cuerpo (situado en la zona del vientre, por encima de los músculos del suelo pélvico) sobre el poder mental”, explica. Ya lo dijo Confucio siglos antes: “una voz fuerte no puede competir con una voz clara”. ■



PROFESIONALES DE LA VOZ



Maestro, profesor

Postura
De pie, con desplazamientos cortos o sentado
Estrategia comunicativa
Uso de gestos para acompañar el mensaje oral. Uso de silencios y pausas. Voz

expresiva y léxico adaptado
Necesidades vocales
Adaptar la voz al espacio y entorno sonoro (aulas, colegios)
Uso de la voz proyectada o con voz de mando



Entrenador

Postura
De pie, con desplazamientos o sentado
Estrategia comunicativa
Tono persuasivo o explicativo. Posible uso de amplificadores

Necesidades vocales
Uso de la voz de mando, proyectada o conversacional dependiendo del tipo de deporte y de la acústica del entorno



Fuente: Inés Bustos Sánchez. La voz. La técnica y la expresión (Paidotribo Ed.)

Político

Postura
De pie en posición fija o sentado con público presente. Frente a las cámaras, sentado o de pie.
Estrategia comunicativa
Dominio de la comunicación

no verbal (postura, mirada). Discurso informativo, persuasivo o estratégico
Necesidades vocales
Competencia verbal para controlar la velocidad y las inflexiones del discurso



Conferenciante

Postura
Escaso desplazamiento corporal
Estrategia comunicativa
Conocimiento profundo del tema y uso del lenguaje no verbal para acompañar el

discurso. Gran desarrollo de la competencia lingüística para ajustar el léxico al público presente
Necesidades vocales
Plasticidad expresiva. Correcta dicción



Abogado, médico

Postura
Sentado o de pie. Con desplazamiento corporal eventual
Estrategia comunicativa
Tono de voz neutro o persuasivo para ser creíble

Necesidades vocales
Gran dominio de los aspectos paraverbales: tono de la voz, inflexiones y ritmo del discurso lento para crear confianza y facilitar comprensión



Camareros, vendedores

Postura
En algunos casos, desplazamiento físico permanente
Estrategia comunicativa
Formas amables. Discurso neutro, efectividad en la respuesta

Necesidades vocales
Voz conversacional. Adaptación a entornos ruidosos que llevan a utilizar la voz proyectada a distancia próxima



Telefonistas, telemarketing

Postura
Sentados durante horas. Estrés.
Estrategia comunicativa
Voz expresiva que transmite confianza. Registro neutro en caso de quejas, entusiasta en

caso de venta
Necesidades vocales
Gran resistencia vocal. Dominio de los diferentes registros. Capacidad para utilizar registro neutro, aunque próximo al usuario

FOTOS: GETTY

CONSEJOS
DE UN
DOBLADOR

Joan Pera es el doblador al castellano y al catalán de Woody Allen. Pera, además de doblador, es actor (su última función, en Barcelona, en el Teatre Condal es *La Glòria del mercat*) y también es locutor de radio. "Mi voz no es bonita. Pero ha sido mi suerte porque yo he aprendido a usarla de cierta manera. El dominio del idioma, en mi caso el castellano y el catalán es fundamental. Si hubiera tenido una voz guapa, me habrían propuesto doblar a algún guaperas. Me ha tocado Woody. Ha sido por un lado mi ruina, porque me ha encasillado. Pero estoy contento así, para ser un tío de Mataró no me puedo quejar", ironiza. Pera cuenta su experiencia vocal: "Siempre he tenido la voz finita. Para el doblaje esto va bien, porque a menudo los dobladores hablamos más con la nariz que con la

boca: en el fondo se trata de encontrar el tono", sostiene. "En escena, en un teatro, en cambio tienes que lanzar la voz. Los espectadores tienen que entender el concepto". En cuanto a la radio, todo es distinto. "Un micro lo absorbe todo, incluido el movimiento de la lengua. En este sentido, la locución radiofónica es un trabajo de precisión. El micro, por lo general no hay que saturarlo. Cuando estás en onda, como en el teatro, tienes que encontrar la frase adecuada a la primera". ¿Y en el cine? "En la gran pantalla, el tono del habla tiene que ser armónico y coherente a lo largo de la película, mientras que en el teatro o en la radio puede (y según los casos, debe) ser disonante", indica. "En efecto, en el escenario tienes que impostar la voz. En el teatro siempre tengo que estar un poco por encima del tono habitual, porque en los textos que interpreto el público se suele reír mucho y tengo que hacerme oír". La técnica vocal la aprendió

con el tiempo. En mi juventud, en los comienzos, me quedaba afónico", confiesa Pera. "Mi secreto es que nunca tomo bebidas frías, sobre todo en verano. La nevera es un arma del diablo", asegura. Aún así, en el doblaje la voz no es lo más importante. "Yo doblo a Woody Allen más por su actitud en lugar de fijarme en su voz. De hecho, al doblarle, pongo las manos como él", cuenta. "El doblador tiene que tener claro lo que quiere expresar, si no sería un mero parlante". Para Pera, "el mayor error es querer interpretar. Y no: el doblador es un imitador. Nunca se tiene que convertir él mismo en un personaje". Este actor da un consejo a todos aquellos que tienen que hablar en público: "Es importante que la gente sepa lo que quieres decir. Primero, me buscaría un lema, un objetivo central. Segundo, usaría la voz en función de ello, apoyaría la frase en el momento adecuado. Porque la voz siempre tiene que acompañar tu intención".

RESPIRAR
CON EL
DIAFRAGMA
ES LA CLAVE
PARA EVITAR
LESIONES AL
HABLAR