

PROGRAMA DE MENTORING ONLINE
GRUPAL E INTENSIVO.

MÓDULO 4.

EL VIAJE:

**DESCUBRIENDO REGISTROS
INTERPRETATIVOS VOCALES**





1. INTERPRETACIÓN ARTÍSTICA VOCAL

La interpretación artística vocal es adaptar tu dominio vocal para actuar con la voz como mecanismo interpretativo, y para ello necesitarás abordar las emociones.

Existen 6 emociones básicas que son la base de la interpretación.

Estas son: **la alegría, el miedo, la tristeza, la ira, el asco, el enfado.**

En base a estas emociones emergen otras muchas más pero en esta ocasión para poder interpretar vocalmente, estas son la base desde donde nacen el resto de emociones.

En el anterior módulo aprendísteis lo que eran los tonemas.

Aquí os voy a poner de manifiesto la relación del uso de los diferentes tonos y las emociones que provocan en quienes los escuchan:

Si utilizamos un nivel tonal grave: tonemas descendientes con escasas inflexiones y ritmo poco variado, **la emoción que vais a provocar** es la de tristeza, rotundidad, desprecio, seguridad, asco, miedo, terror, tranquilidad, aburrimiento, pasotismo, timidez.

Si utilizamos un nivel tonal agudo: tonemas ascendentes con inflexiones variadas y ritmo rápido, **la emoción que vais a provocar** es la de alegría, severidad, susto, gusto, dulzura, duda, alivio, euforia, admiración, placer, ansiedad, sorpresa.

En este módulo también vamos a interpretar no solo las emociones sino personajes concretos que tienen rasgos y características peculiares.

Lo iremos viendo.



2. LA PARALINGÜÍSTICA

La idea de **paralingüística** alude a la **parte de la comunicación humana que trasciende al uso del lenguaje verbal**.

La paralingüística está dada por indicios, señales y aspectos que sirven para **contextualizar** o que **insinúan interpretaciones** de la información.

Lo paralingüístico, también conocido como **paraverbal**, permite dar distintos matices al sentido de lo verbal.

Los especialistas reconocen en este conjunto a los **modificadores fónicos**, los **silencios**, las **pausas**, la **velocidad**, el **ritmo**, el **tono** y los **elementos cuasi-léxicos** refiriéndonos a:

Interjecciones (¡Ay!, ¡Aha!, ¡Ah!),

Onomatopeyas (miau, guau, toc-toc, boom...), y los

Indicadores sonoros que reflejan una reacción emocional o fisiológica, como, por ejemplo, **un grito, una risa, un llanto, un suspiro, un carraspeo, una tos, soplar, gruñir, lamer, roncar, gemir...**

O cuando transmites una duda o para asentir “Mmm-Mmm” para indicar silencio “Shhhhhh” o para llamar a alguien insinuante “Tch-tch”.

Velocidad de emisión: La velocidad se refiere a la fluidez verbal que tiene una persona. Se recomienda no superar las 180 palabras por minuto.

Puedes hablar a una velocidad lenta, o entrecortada, la cual implica una huida de la comunicación y un rechazo al contacto social, siendo, por el contrario, una velocidad rápida, síntoma de querer acabar rápidamente tu discurso o la traducción de una mente que va muy deprisa, reflejándose en la comunicación.

Lo ideal es hablar a una velocidad fluida, ligera, ya que es un condicionante de una buena comunicación y de un deseo de contacto interpersonal.



Ritmo: Dentro de una misma frase se puede hablar con un ritmo distinto dentro de cada grupo fónico. Por ejemplo: Valencia, una ciudad conocida mundialmente por las Fallas, tiene casi un millón de habitantes.

La subordinada al ser una información añadida, puedo hacerla más rápida, y el resto de los grupos fónicos a un ritmo más lento.

Quiero añadir algo de lo que no se suele hablar y es muy importante:

La cadencia: La cadencia es la distribución bien combinada y armónica de todos estos elementos en su conjunto.

Hablar a un buen ritmo, velocidad, hacer las pausas donde tocan, los silencios.

El volumen o intensidad de la voz: La paralingüística nos dice que no podemos usar el mismo volumen en cualquier conversación.

Por ejemplo, al hablar con un volumen alto podemos indicarle al interlocutor el deseo de dominarlo, de ponernos por encima de él en la jerarquía de la relación; por lo tanto, si queremos precisamente evitar esto, debemos procurar mantener nuestro volumen al mismo nivel que el otro.

Ocurre justamente lo contrario cuando se utiliza un volumen bajo: esto es común y frecuente en las personas con severos problemas de autoestima, ya que indica sumisión o la intención de que no los oigan, por precisamente creer, que no tienen nada interesante que decir.

Si lo que queremos demostrar a alguien es respeto, deberemos cuidar también el volumen, y adecuarlo según las situaciones y condiciones que se den.

Si vas a hablar frente a en un auditorio, o vas a representar una obra de teatro, vas a tener que proyectar tu voz, porque querrás que los de la última fila te escuchen.

Ahora bien, si vas a hablar en público y llevas un micro, no va a ser necesario proyectar de la misma forma la voz.

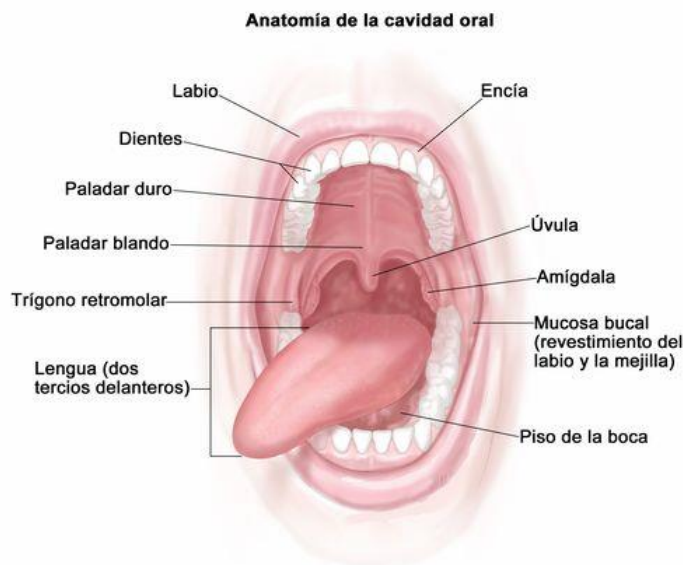
Es necesario que seas consciente de que gritar no es proyectar.



Una voz que se emite de manera correcta utiliza los espacios de resonancia de la cara (resonadores frontales, maxilares y esfenoidal) y los espacios de la cavidad bucofaringea que son los altavoces naturales que poseemos. Esto sucede cuando el aire que sale de nuestros pulmones es impulsado y bien orientado, incidiendo en estas cavidades.

Anatomía de la cavidad oral.

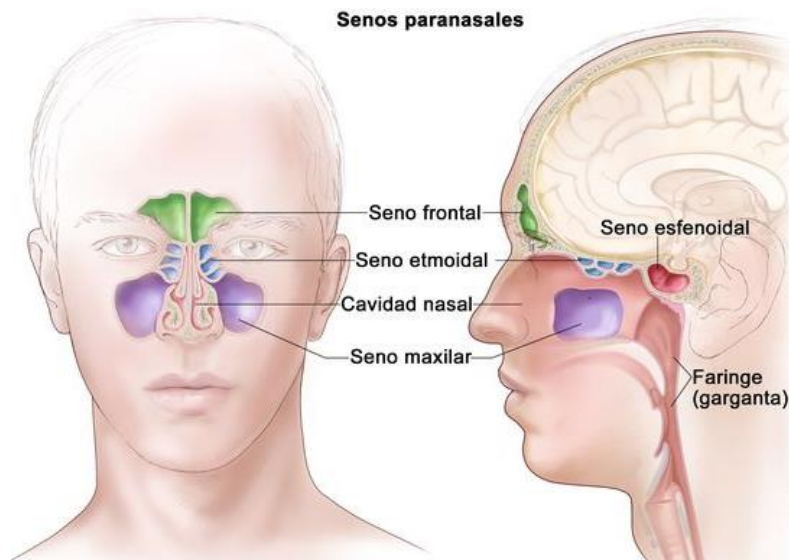
La cavidad oral incluye los labios, el paladar duro (parte delantera del techo de la boca formada por hueso), el paladar blando (parte posterior del techo de la boca formada por músculo), el trígono retromolar (espacio detrás de las muelas del juicio), los dos tercios delanteros de la lengua, la encía, la mucosa bucal (revestimiento interno del labio y la mejilla) y el piso de la boca (área debajo de la lengua).



Voz Extraordinaria - Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



Hay dos senos esfenoidales grandes en el hueso esfenoides, que está detrás de la nariz, entre los ojos. Los senos esfenoidales están revestidos de células que elaboran moco para impedir que la nariz se seque. También se llama seno del esfenoides y seno esfenoidal.



Gritar es algo completamente distinto, e implica un sobreesfuerzo de todo el aparato fonador. Sin embargo, sin una buena técnica vocal, en cuestión de minutos, la voz se percibirá ronca y si ese sobreesfuerzo se prolonga puede ocasionar problemas en las cuerdas vocales.

Para proyectar correctamente, tienes que saber la técnica de la respiración costo diafragmática abdominal, ya lo vimos en el módulo 2.

El secreto está en tener un buen apoyo en el diafragma y abrir las costillas, para que te dé el fuelle necesario e involucrar esa tensión en todo el cuerpo para sacar la voz.

Voz Extraordinaria - Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



Si intentamos proyectar la voz desde la garganta o el cuello, recuerda que es solo una vía de paso del aire que debe estar relajada y sin ninguna tensión, centrándose en las cuerdas vocales, provoca irritación, inflamación, picor o dolor de garganta, cansancio, carraspera y hasta incluso, disfonías y/o afonías, creando la aparición de nódulos con el tiempo.

Una de las claves o trucos en la respiración: con una respiración corta y superficial nunca habrá una buena proyección de voz, porque sencillamente no puede haber voz... Para mejorar la calidad del sonido después de una inspiración profunda y desde una base sólida te permite tener toda la potencia vocal, y hace que sea posible que te oigan, aunque proyectes a poco volumen.

3. EL LENGUAJE CORPORAL (COMUNICACIÓN NO VERBAL)

El lenguaje corporal representa un 55% del impacto en la comunicación.

El 38% es el tono de tu voz y el 7% tus palabras (este sería comunicación verbal)

Junto con la paralingüística, vamos a apoyarnos de los gestos de la cara y de las manos y el cuerpo para poder expresar las intenciones de cada registro interpretativo. Esto también te va a servir cuando hablas a cámara o cuando le hablas a un público. Quizás si vas a grabar un audio, podcast donde no se te va a ver, yo te aconsejo, exageres más esos gestos. Si vas a hacerlo delante de una audiencia, entonces hazlos más sutiles y naturales.

No fuerces nada. Con naturalidad las cosas siempre serán más creíbles.

Aquí voy a **INSISTIR** en que, en los ejercicios que vayamos a hacer, utilicemos nuestras manos, cara y cuerpo para que nos ayude a que salga la intención con más verdad, con todo el realismo que podamos transmitir.

Si hacemos los movimientos que nos evoca una emoción, en un contexto X, la producción del sonido va a captar esas emociones, llegando de esa forma al interlocutor. En otras palabras, si por ejemplo **voy a enfadarme**, te voy a pedir que **frunzas el ceño**, y hasta incluso que **muevas tu cara de lado a lado**.



Por ejemplo, di la siguiente frase:

No me lo puedo creer..., no puedo creer que me hagas esto.

Pruébalo tú mismo.

O justo la emoción en el otro polo opuesto, la alegría. Si estás **entusiasmado**, alegre, **haz una gran sonrisa y abre tus manos**, verás qué diferencia cuando te ayudas de los gestos, en este caso de tus cejas y de tus manos, que en la vida real sí hacemos cuando nos enfadamos, para que el sonido de nuestra voz sea el adecuado.

Si por ejemplo vamos a decir algo que **nos evoca asco**, ¿qué crees que haremos? **Frunciremos o arrugaremos nuestra nariz.**

Si por ejemplo vamos a decir algo que **nos sorprende**, **levantaremos las cejas.**

Piensa en una situación real y qué gestos adoptas en tu cuerpo, cara y manos y en base a ellos, di la frase. Vas a ver qué cambios experimentas, ya que la intención de esa frase va a ser justamente la que le evocará al interlocutor esa misma emoción. Si tu sientes esa emoción, la persona que te escucha, también la sentirá.

No pases por encima de las palabras y de las frases porque ese mismo efecto ocurrirá, es decir, ningún efecto. Cuando tú no sientes las palabras, la frase no va a cobrar vida, serán simplemente un amasijo de palabras vacías y sin sentido.

Dicho todo esto, he de mencionar un nuevo estudio realizado por Michael Kraus de la Escuela de Administración de la Universidad de Yale descubrió que nuestro sentido del oído puede ser incluso más fuerte que nuestra vista cuando se trata de detectar emociones con precisión. Kraus descubrió que somos más precisos cuando escuchamos la voz de alguien que cuando solo miramos sus expresiones faciales, o vemos su rostro y escuchamos su voz. En otras palabras, es posible que pueda sentir el estado emocional de alguien incluso mejor por teléfono que en persona.

Ver estudio completo:

https://greatergood.berkeley.edu/article/item/does_your_voice_reveal_more_emotion_than_your_face

Quiero además hacer mención a una nueva investigación que revela cómo las emociones transmitidas por nuestra propia voz influyen en nuestro estado de ánimo.

Ver estudio completo:

https://www.sciencefriday.com.translate.google.com/articles/the-emotive-power-of-voice/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=es&_x_tr_hl=es&_x_tr_pto=sc

Voz Extraordinaria – Francis Fayos © 2023 **Todos los derechos reservados.** Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



EJERCICIO: “LAS EMOCIONES BASICAS”

Primero de todo vamos directamente a aprender a adaptar tu dominio vocal para poder interpretar una emoción concreta dicha en una frase.

Estas son: la alegría, la tristeza, el miedo, la ira, el asco y la sorpresa.

Vamos a empezar utilizando la frase: «Sí, me apetece mucho».

Anotaciones del alumno:



EJERCICIO: “LOS AÑOS DE MI VIDA...”

A continuación **vamos a hacer un ejercicio** donde vamos a trabajar nuestra interpretación vocal haciéndonos pasar por una persona que comprende una edad de:

1 año

5 años

10 años

30 años

70 años

100 años

Y diremos esta frase: ¿Para qué preocuparse?

No tengáis miedo a explorar, este ejercicio está pensado para descubrir los matices además de la paralingüística que encierra cada edad.

Anotaciones del alumno:



EJERCICIO: “COMO SI...”

Vamos un Paso más allá...

Ahora vamos a decir la siguiente frase siguiendo estas consignas:

«Todos dicen que el amor duele, pero eso no es cierto».

Como pasotas

Riéndonos

llorando

policia

incrédulo

cura

muy tímidos

enamorados

como cuentacuentos

burlona

Anotaciones del alumno:



1. EJERCICIOS PRÁCTICOS

- COMPARTIR ÉXITOS
- Ejercicio: las emociones básicas
- Ejercicio: los años de mi vida
- Ejercicio: como si...
- Ir a la plataforma
- AUTOEVALUACIÓN



NOTAS:

Voz Extraordinaria - Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiendo por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).



NOTAS:

Voz Extraordinaria - Francis Fayos © 2023 Todos los derechos reservados. Le informamos que todos los contenidos de los documentos, entendiéndose por estos a título meramente enunciativo, los textos, diseño gráfico, documentación generada, ideas originales, fotografías, gráficos y demás contenido, son propiedad intelectual de Francis Fayos Gramage sin que puedan entenderse cedidos al destinatario o terceros ninguno de los derechos reconocidos por la normativa vigente en materia de propiedad intelectual. Por lo que queda prohibida cualquier duplicación, reproducción, comunicación pública, transformación, uso de la información contenida, y cualquier otra actividad que se pueda realizar con parte o la totalidad del presente documento o así cualquier otra posible acción u omisión. Los nombres comerciales, marcas, logotipos o signos de cualquier clase son titularidad de Francis Fayos sin que pueda entenderse que el acceso al documento atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos. El Cliente podrá utilizar, exclusivamente para uso propio, toda la documentación emitida por Francis Fayos Gramage no pudiendo distribuir la misma ni facilitar su acceso a terceros distintos del Cliente. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la Propiedad Intelectual (Art. 270 y ss del Código Penal).