

PROGRAMA DE MENTORING ONLINE
GRUPAL E INTENSIVO.

MÓDULO 5.

HACIENDO ESCALA:

RITUALES VOCALES E
IMPROVISACIÓN





1. HIGIENE VOCAL

A continuación, he recopilado los mejores consejos encaminados a reeducar la voz y así evitar la irritación vocal y la fatiga por el uso indebido de la voz.

DESACELERAR LA VELOCIDAD DEL HABLA. Trata de hablar pausadamente y a una velocidad adecuada.

AJUSTAR EL VOLUMEN DE TU VOZ. No grites, ni rías o llores demasiado fuerte, pues puedes lastimar tus cuerdas vocales con el sobre esfuerzo.

EVITAR CARRASPEAR. Evita aclarar la voz, el carraspeo y la tos.

EVITAR SUSURRAR. Hablar con aire reseca tus cuerdas vocales. Es algo que las personas hacen cuando, por ejemplo, se han quedado afónicas. Es un error y perjudicial para tu recuperación.

EVITAR TENSIONES EN EL CUERPO. Trata de relajar tu cuello y hombros, así como tu abdomen, principalmente, y el resto de tu cuerpo.

EVITAR LUGARES Y AMBIENTES DONDE HAYA RUIDO. Muchas personas me preguntan cómo pueden utilizar mejor su voz para que se les entienda en lugares donde hay ruido. Mi respuesta siempre es la misma, no hables en esos lugares, permanece callado, en silencio. No intentes hablar por encima del ruido, saldrás mal parado. Si fuerzas tu garganta, porque es lo que hacemos cuando estamos en un



concierto, o en un bar con música, tu voz se irritará, sufrirás una afonía o alguna afección, seguramente.

ESCUCHA Y MANTEN REPOSO CUANDO EL INTERLOCUTOR HABLA. Es muy importante que nos mantengamos en silencio cuando nuestro interlocutor habla, primero para realizar una escucha activa y segundo para reposar la voz, hay que aprovechar todos los momentos posibles para estar en silencio.

EJERCICIO DE RELAJACIÓN. Después de una larga jornada de trabajo, puedes utilizar el ejercicio “*hilo de voz prolongado*” que ya expliqué para hacer un masaje a tus cuerdas vocales. Es muy efectivo.

DESCANSAR LA VOZ. No exigir más a tu voz de lo necesario. Si te has pasado gran parte del día hablando, cuando llegues a casa, reposa tanto como puedas tu voz. Fíjate una hora para permanecer en silencio.

DESCANSAR Y MANTENER UN RITMO REGULAR DE SUEÑO. Duerme suficientes horas y a ser posible trata de hacerlo profundamente.

HIDRATARSE POCO A POCO. Bebe a lo largo del día, poco a poco, no lo hagas de un tirón o cuando tengas sed, porque eso significará que has entrado en un momento de deshidratación. Bebe regularmente y poco a poco para hidratar todo tu cuerpo y en su defecto tus cuerdas vocales estarán hidratadas.

OJO CON LAS LEYENDAS DE LAS INFUSIONES. Nos han contado desde pequeños que cuando tenemos una afonía o un dolor de garganta, es milagrosa una infusión o remedio casero caliente de miel y limón. Nadie dice que sea malo, pero no es milagroso para tus cuerdas vocales, ni hace que recuperes inmediatamente la voz. Aprender a reeducar la voz es el mejor remedio.



PRINCIPALES RECOMENDACIONES ANTES DE HABLAR y DURANTE TU DISCURSO

- No hablar con estrés. Con un estado de ánimo poco propicio.
- Sube tu energía a la máxima potencia.
- Haz tres respiraciones profundas utilizando la técnica que has aprendido.
- Calmar la mente: Bostezo sonoro.
- Calentar el cuerpo y las cuerdas vocales, así como los músculos faciales.
- Mantener una buena higiene postural. Espalda recta, no encorvada.
- Relajar el cuerpo. Hombros relajados, cuello relajado.
- Automatizar la respiración costo-diafragmática abdominal en el habla.
- Impostar la voz.
- Utilizar el rango de notas para entonar cuando hablas.
- Utiliza tus cavidades de resonancia, para mejorar el timbre y color de la voz.
- No forzar tu garganta.
- Decidir qué intención le vas a dar a tu discurso antes de empezar a hablar.
- No dejar al azar el sentido de las frases.
- Enfatizar las palabras clave, hacer pausas cuando tengan sentido.
- Utilizar la cadencia: ritmo y velocidad adecuado.
- Proyectar, no gritar. Utiliza un volumen adecuado.



2. RITUALES DE CALENTAMIENTO

EJERCICIOS MAXILO FACIALES

- **Boca** abierta (bostezo)/ Boca cerrada.
- **Mandíbula** adelante/**Mandíbula** hacia atrás.
- **Dientes** de arriba muerden el labio de abajo/ dientes de abajo muerden el labio de arriba.

EJERCICIOS LINGUALES

- **Lengua** fuera/ lengua dentro.
- **Lengua** fuera/ lengua a la campanilla.
- **Lengua** a la izquierda/ lengua a la derecha.
- Intentar tocar **la lengua** con la nariz.

EJERCICIOS MEJILLAS

- Inflar **mejillas**/ Hundir **mejillas**.
- Inflar mejilla derecha/ Inflar mejilla izquierda.
- Llenamos la boca de aire y hacemos rodar el aire hacia el labio superior e inferior, y de una mejilla a la otra
- Silbar es un buen ejercicio.



3. ERRORES VOCALES A EVITAR

HABLAR MONOTONO, ABURRIDO Y LINEAL. Aprender lo que es la entonación cuando hablamos o leemos, para que cuando hablemos se haga con una melodía y así evitar la monotonía.

HABLAR ACELERADO. Hablar rápido hace que los demás no te entiendan, por lo tanto, no te atiendan, desconecten y piensen en sus cosas.

NO PROYECTAR LA VOZ. Solemos tragarnos y engullirnos la voz, esto significa hablar sin proyectar la voz. Es importante que los demás te escuchen bien.

PRONUNCIAR MAL LAS PALABRAS. Pronunciar cada sílaba como toca. Prestar atención a cada palabra y pronunciarla completa.

RESPIRAR DE PECHO. Aprender a utilizar la técnica costo diafragmática para respirar correctamente y tener más fuelle al hablar, es decir, prolongar la duración del sonido de tu voz.

NO LEER EN VOZ ALTA. Leer en voz alta todos los días hará que mejores tu dicción, tu soltura, la entonación, la interpretación, etc.

POSTURA DE TENSIÓN. Al hablar o leer, es fundamental una postura corporal relajada. E cuello u los hombros sobre todo deben estar relajados. Espalda recta, no encorvada.



NO UTILIZAR EL MOVIMIENTO DE CUERPO. Apoyarse principalmente en la gesticulación de la cara para conseguir más realismo en la voz.

NO HIDRATARSE. Beber agua a diario y abundante. Pregunta a tu médico en base a tu masa corporal.

NO HACER CALENTAMIENTO PREVIO. La musculatura maxilo facial debe estar ejercitada, así como ejercicios linguales.

4. TÉCNICAS DE IMPROVISACIÓN

La improvisación según la RAE, es hacer algo de pronto, sin estudio ni preparación.

Si utilizamos la improvisación al hablar, entonces es el hecho de transmitir una idea de forma espontánea, sobre un tema expuesto en el que expresas abiertamente tu opinión sobre el mismo, siendo o no conocedor de ese tema específico.

Estás más preparado para improvisar cuando conoces el tema a tratar, pues tiras de tu subconsciente y fluyes con los conocimientos que ya tienes interiorizados.

Cuando hablas a un público y te encuentras con el momento en el que se abre el turno de preguntas, ahí es cuando te expones a una completa improvisación.

Que no cunda el pánico.

Aquí tienes unos consejos prácticos:



1. Repite la pregunta que te acaban de hacer.

Parfrasear la pregunta que te acaban de hacer es una forma de ganar tiempo, al menos, unos segundos mientras preparas tu respuesta.

Ejemplo:

¿Podrías decirme como puedo mejorar mi dicción?

¿Qué consejo podría darte para mejorar tu dicción? Lo que siempre aconsejo a los alumnos que pasan por mi programa...

No necesitas invertir energía o rapidez mental cuando repites la pregunta y añades que sueles “en estos casos” recomendar ciertas cosas en la sabes que suelen ser de mucho valor con algo que ya tienes probado, o tienes una constancia real, o casos reales, que por experiencia te van a facilitar tu respuesta, por ejemplo.

Prueba repitiendo la pregunta lentamente para que las ideas fluyan naturalmente.

Con esto además evitamos coletillas innecesarias, emmmm, ehhhhhh.

2. No te andes con rodeos, directo al grano.

Tendemos a divagar e irnos de tema fácilmente. Ve directo a la pregunta con una respuesta clara y precisa sobre lo que acaban de preguntar.

De esa forma tu punto de vista va a quedar claro.
Las personas buscan lo específico, la concreción.

¿Qué consejo podría darte para mejorar tu dicción?

Creo que es uno de los problemas en la comunicación a los que se enfrentan muchas personas que acuden a mis formaciones...



3. Aprovecha para decir que es una muy buena pregunta.

No solo estás ganando tiempo, hasta que das con la respuesta, sino que estás metiéndote en el bolsillo a quien te ha hecho la pregunta. Le involucras de una forma positiva, reaccionando con una alabanza “siempre real y honesta” a quien te acaba de preguntar.

A la gente le gusta sentirse validada, importante. Le gusta sentir que forman parte de algo, que se les tienen en cuenta y muy importante, que te importa su opinión y mucho.

Con esto, posiblemente consigas un cliente más, pues has generado en esa persona algo altamente poderoso: CONFIANZA.

4. Utiliza ejemplos reales y cuenta anécdotas o historias personales.

Si basas tu respuesta con ejemplos reales sobre tu experiencia, con historias personales, o testimonios de otras personas que ya han pasado por esa misma situación, a las que ya has ayudado con éxito, construyes ideas lógicas que darán un mayor sentido a lo que te acaban de preguntar.

Las personas se identifican con rapidez cuando les pones en un contexto específico.

Utiliza todo tipo de detalles. Cuando ocurrió, en qué fecha, en qué lugar, con quien hablaste, que te dijo esa persona exactamente y cómo pudiste resolver esa situación.

Habla de ti, pero pensando en cómo pueden ellos identificarse con tu historia. Cómo pueden trasladarla a su propia historia.



Con ello, creas un vínculo y ellos empatizan con tu historia. Las personas acuden a ti porque quieren resolver algo que a ti ya te ha pasado y quieren ser conocedoras de la resolución de ese problema, consulta o duda.

Quisiera darte un truco más para cuando...

¿TE HAS QUEDADO EN BLANCO?

Imagínate esta situación:

Te has quedado en blanco y no recuerdas qué punto venía a continuación:

En este caso puedes hacer lo siguiente:

Les preguntas.

Aquí la idea es que, hasta que recuerdas lo que venía a continuación, o revisas tu guión, lanzas la pregunta diciendo:

Y el siguiente punto... (no lo recuerdas)

Ejemplo:

¿Quién sabe cuál podría ser el siguiente punto?

Aquí lo mejor de todo es que:

Involucras a tu audiencia. A las personas les gusta sentirse parte de algo, que son tenidas en cuenta.

Les das importancia. Que su opinión te interesa y mucho.

¿Qué has generado además?

Confianza.



5. EJERCICIOS PRÁCTICOS

- COMPARTIR ÉXITOS
- EJERCICIOS DE IMPROVISACIÓN.
- MONÓLOGOS.
- 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, 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).