



**CMI
INTERSER**

LA CARA HUMANA
DE LA NEGOCIACIÓN

La voz, una importante carta de presentación

Por Lic. Beatriz S. Bekerman

Emitimos sonidos desde antes de tener conciencia de nosotros mismos, tanto como respiramos, masticamos, deglutimos, etc. No prestamos mucha atención a estas funciones mientras no aparezcan problemas. Recién allí es cuando comenzamos a pensar en nuestro cuerpo, tratar de tender su funcionamiento y cuidarlo.

Investiguemos acerca de una de las funciones más importantes para quienes usamos la voz como herramienta profesional. Como fruto de la investigación se ha llegado a una conclusión muy contundente: **Nuestra VOZ no existe.**

Si logré captar su atención, sigamos adelante.

En este momento Ud. está sentado frente a la pantalla de su computadora, leyendo este informe. ¿Dónde está su voz? No, lo que Ud. está pensando se refiere al recuerdo de su voz. Yo le pregunto: dónde está su voz **ahora**. No está.

Nuestra voz nace de la simple y poderosa **intención** de decir algo, la cual pone en marcha mecanismos muy ajustados y exquisitos. Esa intención prepara nuestra laringe (órgano emisor, donde se encuentran las 2 cuerdas vocales), la boca, los pulmones, la musculatura de nuestro cuello, controla nuestra postura, se entreteje con nuestras emociones y posibilita que salga el sonido.

Nuestra voz es el resultado de una **sinergia** (acto simultáneo de diversos órganos o músculos para un mismo fin).

Es posible decir entonces, que nuestra voz se gesta en el silencio. Silencio que deberemos aprovechar para reorganizarnos emocional y físicamente.

Pensemos en la importancia de tener una técnica adecuada que nos permita entrenar para los distintos requerimientos vocales. Somos profesionales de la voz; ésta es la herramienta principal de nuestro trabajo. Para ello, es imprescindible emitir el sonido sin forzarlo para no cansarse y evitar así posibles alteraciones posteriores (disfonías, dolor al hablar, cansancio al emitir sonido, etc.)

Es importante recordar que las cuerdas vocales son **músculos**. Como tales deberemos ejercitarlas diariamente, calentar la voz antes de ponerla a trabajar y enfriarla luego de haber hecho uso de ella.

Nuestra voz, entre tantas posibilidades, vehiculiza nuestros conocimientos, canaliza las negociaciones, seduce a la audiencia, enfatiza nuestra intención.

En suma, la voz es una de las más importantes cartas de presentación.