



El tono en la comunicación

El tono de voz, el uso de las palabras y el lenguaje corporal son elementos de suma importancia dentro de la comunicación. Algunos estudios indican que, las palabras que se utilizan, muchas veces pueden olvidarse con facilidad, sin embargo el tono en que estas son dichas y el lenguaje corporal, son dos aspectos que las personas siempre recuerdan. Por ejemplo, una mala mirada o el que se eleve la voz, son aspectos negativos que siempre serán recordados e inclusive pueden llegar a afectar las relaciones comerciales.

¿Qué es el tono de voz?

Se define como el tono a la elevación de la voz. Existen dos diferentes tonos, siendo estos los graves y los agudos. Normalmente en el hombre la voz es más grave mientras que en la mujer predomina el tono de voz más agudo. Investigaciones han hecho el análisis, que los tonos que son más agudos indican sentimientos positivos y de

optimismo, mientras que cuando se baja el tono a una frecuencia más grave, se muestra que hay inconformidad o sentimientos negativos.



El tono de voz que puede emplearse en diferentes situaciones:

- **El tono de seguridad al hablar:** Cuando una persona controla el tema del que está hablando, lo hará con seguridad y eso es algo que se puede distinguir. En los casos en que la persona no domina el tema, este comienza a titubear, sus palabras no son fluidas y el lenguaje corporal lo traiciona. Lo mismo puede suceder cuando una persona miente, si se le hacen varias preguntas rápidas, esta persona se confundirá.
- **Tono seductor o sugestivo:** El objetivo de este tono de voz es el de orientar a la otra persona hacia el punto que se desea. Es importante tomar en cuenta que es importante hacerlo con mucha disimulo. Una persona muy hábil sabe usar un tono

seductor para encontrar la respuesta que busca de la otra persona.

- **Tono impositivo:** Con el término impositivo nos referimos al acto de exigir a alguien cumplir, soportar, pagar o aceptar una cosa. En nuestro mundo existen casos en que a la persona le es necesario utilizar un tono de voz impositivo. Un ejemplo, es cuando un niño está a punto de tocar algo peligroso, sus padres tienen que usar una voz impositiva diciendo “no te acerques”, “alto”. En el día a día no es correcto comportarse como una persona impositiva, ya que esto hará que las otras personas estén incómodas.

- **Tono persuasivo:** Este es uno de los tonos de voz de mayor utilidad. Aquella persona que domina las técnicas de persuasión puede ser capaz de conquistar el mundo. Este término se define como aquella energía positiva que lleva a los demás a que se muevan voluntariamente y se sientan satisfechos. Personas que utilizan este tono muchas veces son los grandes políticos y aquellas personas influyentes en el mundo para lograr grandes transformaciones.
- **Tono de serenidad:** Hay personas que muestran una gran paz interna y lo anterior se puede percibir en su tono de voz. Estas personas escuchan con atención y ante diversas dificultades mantienen la serenidad, rara vez se muestran molestos.

- **Tono con calidez humana:** Este tipo de tono se puede ver en las personas que trabajan en puestos de servicio al cliente. Este tipo de tono se puede detectar fácilmente. Se puede presentir por el tono de voz si existe aprecio, amor o respeto entre otros.



Referencias

<http://recursos.cnice.mec.es/media/radio/bloque2/pag5b.htm>

<http://definicion.de/tono>

<http://www.tipos.co/tipos-de-voces>

<https://pixabay.com>