

ЕКАТЕРИНА БАРКОВА

КАК ГОВОРИТЬ, ЧТОБЫ ПОКОРИТЬ

**КЛИЕНТОВ
НАЧАЛЬНИКА
ПАРТНЕРОВ
ПОДПИСЧИКОВ
ПОКЛОННИКОВ**



Екатерина Баркова
Как говорить, чтобы
покорить. Клиентов,
партнеров, начальника,
ПОДПИСЧИКОВ, ПОКЛОННИКОВ

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43113331
ISBN 9785005005434

Аннотация

От чего зависит успех любого выступления – будь то вебинар, блог в соцсетях или деловые переговоры? Как говорить так, чтобы вызывать доверие, оказывать влияние и располагать к себе с первых слов? Нужен ли для этого особый талант или этому можно научиться? В книге «Как говорить, чтобы покорить» вы узнаете, какой силой обладает ваш голос и речь. Вас ждут простые и действенные техники, понятные примеры и секреты мастерства. Книга будет полезна для всех, кто хочет раскрыть в себе талант оратора.

Содержание

От автора	6
Предисловие	9
ГЛАВА 1. Мотивация, упорство и практика	13
Чем мотивация отличается от желания	14
Тело и душа голоса – что важнее?	18
Сила, которая движет вперед	23
Почему важно быть самим собой	28
Истории из практики	32
Секреты мастерства	37
Резюме главы	40
Ваша зона роста	40
ГЛАВА 2. Интонация. Как привлечь внимание к своим словам	43
О чем говорят ваши интонации	44
Подъемы и спуски голоса	46
Базовые интонации или сила привычки	48
Настраиваем интонации через тело	52
Интонационные ударения	55
Способы выделения интонационных ударений	58
Высота голоса	58
Громкость	60
Паузы	60
Длительность звучания	61

**Как говорить,
чтобы покорить
Клиентов, партнеров,
начальника, подписчиков,
ПОКЛОННИКОВ**

Екатерина Баркова

© Екатерина Баркова, 2023

ISBN 978-5-0050-0543-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Когда я была маленькой, на любимый вопрос взрослых «кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» я однажды ответила, что хочу говорить с людьми о разном, например, на радио. Пораженные таким ответом родители отстали, им было непонятно, что это за работа такая – «говорить о разном». Став старше, я забыла о своих детских мечтах. Закончила факультет журналистики и устроилась работать диджеем на радио. И очень удивилась, когда бабушка напомнила мне, что именно об этом я мечтала в детстве. Думаю, наши детские мечты – это ключики к неким дверям, которые могут открыться, если мы ими воспользуемся.

Случай, который побудил меня начать свои поиски в области голоса, произошел в начале моей работы на радио. Однажды в студию позвонил наш слушатель, мужчина. Он сказал, что собирался покончить жизнь самоубийством, уже стоял на стуле и надевал петлю на шею – но мой голос в радиоприемнике и то, что я сказала, заставили его передумать.

Это поразило меня – то, какой силой может обладать слово. Не думаю, что я, тогда 20-летняя девчонка, могла сказать что-то действительно судьбоносное. Вероятнее всего, сыграло роль то, КАК я говорила. Потому что я вкладывала в каждый свой эфирный выход душу – заворачивала ее в яркие обертки из слов и отдавала слушателям. Мне нрави-

лось передавать в словах свое настроение, нравилось вызывать отклик в сердцах людей. Впрочем, тогда мне казалось, что только так и нужно говорить с людьми и что так умеет каждый.

Позже, к своему удивлению, я наблюдала, что люди часто говорят тускло и неинтересно. Словно «в никуда» – потому что их слова не задевают, не будят интерес, не трогают. Тем более удивительно, когда так говорят яркие и интересные люди. А по их речи этого почему-то не скажешь.

Я оставила свою работу на радио и начала искать. Искать то, что стоит за словами – что делает речь живой, что привлекает внимание и побуждает людей слушать или даже действовать. Я прочитала множество книг и статей по ораторскому мастерству и постановке голоса, посещала тренинги по психологии, изучала техники убеждения и ведения переговоров – но того, что искала, не нашла. Было много полезного, но не хватало чего-то главного, настоящего. Тогда я начала сама вести тренинги и искать это «главное» в работе с людьми, в разговорах с ними, в совместной практике.

Эта книга – результат моих поисков. Есть что-то, что стоит за вашими словами, что заставляет людей слушать вас, верить вам, влюбляться в вас и главное – в самих себя. Вы можете раскрыть в себе способность говорить так, чтобы ваши слова обладали огромной силой, и вы можете раскрыть источник этой силы в себе. Давайте сделаем это вместе.

Благодарности

Выражаю огромную благодарность Константину Баркову – за неизменную поддержку и помощь. Вячеславу Абрамову – за идею создания этой книги. Лиле Калаус – за редактуру книги и своевременный совет ее «отпустить».

Благодарю всех участников моих тренингов за опыт и открытость, а также всех читателей этой книги – за готовность к переменам.

Предисловие

Сегодня для успеха в любой области очень важно владеть искусством коммуникации. Недостаточно иметь хорошие идеи – нужно еще уметь их преподнести, продать, заявить о себе.

Ваши мысли и идеи – это то, ЧТО вы можете предложить миру, а ваш голос – это то, КАК они будут восприняты. Голос – это «упаковка» вашей речи. Если она яркая и привлекает внимание, люди прислушаются к вашим словам. Голос – это путь к сердцу другого человека. С его помощью можно найти подход к совершенно разным людям. Голос – это инструмент, необходимый для того, чтобы побудить людей слушать вас, вызывать их доверие, оказывать на них влияние.

Главная цель этой книги – развить выразительность вашей речи с помощью голоса.

В свое время я выискивала информацию о голосе по крупинкам – из разных книг и статей. Все, что мне удавалось найти, подходило, скорее, для вокалистов, учителей или логопедов из-за большого количества теории и специализированной терминологии. Мне же важно было понять, как эти знания можно использовать в повседневной речи и получить эффективные результаты. Мне нужны были живые примеры и работающие техники.

Потому и была написана эта книга – результат моего профессионального опыта и опыта участников моих тренингов. Вы не встретите в ней сухой теории – только то, что можно сразу применить на практике. Задача этой книги – представить вам не отдельно работающие «фишки», а систему знаний и навыков по управлению своим голосом и речью.

Кому книга будет полезна:

- журналистам, тренерам, медиаторам, психологам, руководителям, специалистам hr, колл-центров и служб поддержки, менеджерам по работе с клиентами, блогерам;
- тем, чья работа/деятельность связана с людьми, презентациями и переговорами;
- тем, кому необходимо уметь найти подход к самым разным собеседникам;
- тем, кто выступает публично, дает интервью;
- тем, кому важно уметь повлиять на собеседника и создать о себе нужное впечатление;
- всем, кто любит поговорить и быть в центре внимания.

Секреты мастерства

В начале каждой главы я объясняю принципы работы в голосом и даю упражнения и техники (раздел «Практикум»).

А в завершении каждой главы есть раздел «Секреты мастерства» – в нем описаны лайфхаки и «фишки», которые придают вашей манере речи индивидуальность. Они – про энергию голоса, про то, что нельзя пощупать, но можно почувствовать.

Я рекомендую вам в своей работе над речью уделять равное внимание и техникам, и работе с эмоциями. Читайте книгу умом и сердцем – тогда она принесет вам гораздо больше пользы.

Как лучше работать с книгой

1. Ведите аудиозаписи и дневник.

Для занятий вам понадобятся только диктофон (или любое звукозаписывающее приложение) и блокнот с ручкой. Регулярно записывайте в блокнот свои цели, ощущения от занятий, новые идеи для упражнений. Делайте аудиозаписи своей практики.

Тогда вы будете лучше понимать, к чему нужно стремиться. Через месяц—другой вы сможете сравнить свои аудиозаписи и услышать, как изменились ваш голос и речь.

2. Проявляйте гибкость и творчество.

Самая эффективная работа – та, которую делаешь с удовольствием. В работе с голосом не надо себя ломать – учитесь принимать и совершенствовать то хорошее, что в вас есть. Находите новые упражнения или придумывайте свои варианты их выполнения. Голос – это творчество, ему чужды строгие формы.

3. Сохраняйте последовательность.

Все комплексы упражнений в книге построены по принципу «от простого к сложному». Поэтому старайтесь не торопиться и не «перескакивать» с одной главы на другую при чтении.

ГЛАВА 1. Мотивация, упорство и практика

Когда знакомые узнают, что я веду тренинги по управлению голосом, девять человек из десяти говорят: «Мне тоже это нужно!». Однако из тех, кто приходит на мои тренинги, лишь единицы продолжают заниматься и оттачивать навыки самостоятельно. То есть многие люди хотят выразительно говорить, понимают, что им это важно и полезно, но дальше желания дело почему-то не идет. Поэтому начать хочу с главного – как найти в себе не только желание, но и мотивацию совершенствовать свою манеру речи.

Если вы думаете, что есть какая-то волшебная методика, которая за один день сделает из вас блестящего оратора, вынуждена вас разочаровать – ее не существует. Когда люди слышат, как легко и свободно я могу говорить на любую тему, они думают, что я знаю какие-то особые секреты, но не хочу их выдавать. И я действительно знаю один секрет. Вернее, даже три – сильная мотивация, упорство и регулярная практика. Любая самая прекрасная методика не работает без них. Они – фундамент и основа для вашего нового речевого образа

Чем мотивация отличается от желания

Мотивация отличается от желания. Желание – это некий импульс, это ваше «хочу». То есть это энергия, но пока еще не действие. Например, вы думаете: «Вот бы в Париж съездить!» Мысль мелькнула и забылась, потому что сегодня у вас на повестке дня более важные вопросы – нужно сдавать заказчику проект, забрать детей из садика, купить кошачий корм и еще успеть после работы к стоматологу. И так – каждый день. То есть само желание побывать в Париже вас греет и радует, но к Парижу пока никак не приближает.

А вот мотивация придает вашему желанию конкретную форму и направление – то есть вы понимаете, «для чего» вам это нужно и «как» это осуществить. В случае с Парижем, например, ваше «для чего» – это намерение подняться на Монмартр, увидеть улыбку Мона Лизы в Лувре и выпить кофе с хрустящим круассаном. И все это вы можете прямо сейчас представить себе в красках. И только теперь ваше желание переходит в действие – вы начинаете понимать, «как» его осуществить. Вы прицельно используете поисковики, находите для себя подходящий тур и даты, подсчитываете, сколько вам нужно денег и к какому сроку, и начинаете их откладывать.

Если вы хотите изменить свою манеру речи, то нужно

сделать то же самое – вначале понять мотивацию («для чего?»), а потом выбирать методику и техники («как»). Вначале цель – потом действия. И лучше на этом этапе не торопиться, потому что именно понимание своих целей дает нам силы их добиваться. К сожалению, многие люди делают как раз наоборот: начинают действовать, поддавшись минутному порыву, а потом у них не хватает мотивации довести начатое до конца.

Теперь о том, какой должна быть эффективная мотивация. Первое и самое важное – **ваша мотивация должна быть нематериальной**.

Да, да, именно так. Потому что на первом этапе нас обычно вдохновляет получение не столько прибыли, сколько удовольствия. Поэтому причины, по которым вы хотите улучшить свою речь, не должны быть связаны только с успехом в карьере или в бизнесе. В первую очередь важно, чтобы вам просто *нравилось* это делать. А уже затем – потому что вы хотите стать успешным селзмом, управленцем, журналистом на ТВ, хотите выступить на TedX или увеличить свой доход.

Дело в том, что все наши желания условно можно разделить на две категории: «быть» и «иметь». Вначале нужно «быть» – то есть находиться в процессе, заниматься тем, что вам нравится. Когда вы в этом успешны, это поможет вам достичь того, что вы хотите «иметь» (деньги, покупки, достижения). Поэтому сперва необходимо полюбить выступать

публично – только тогда вы станете в этом по-настоящему успешны.

Второе – **ваша мотивация должна быть важна для вас**, а не для других людей.

Иногда люди приходят на мои тренинги с ожиданиями, что я скажу, над чем им нужно работать, и нужно ли вообще. Потому что я – тренер, профессионал и «со стороны виднее». Или, например, человеку кто-то (коллега, мама, друг) сказал: «Ты слишком тихо разговариваешь! Ты ведь руководитель, тебе нужен командный голос, иди на тренинг!» Сам человек вообще не обращает на это внимания, у него не авторитарный стиль общения с сотрудниками и без командного голоса он прекрасно обходится. «Но раз нужно, то я готов! – говорит он мне, придя на тренинг. – Дайте мне упражнения и гарантии, что это сработает».

Понимаете, так не получится. Для того, чтобы что-то изменить в своем голосе, вам нужно самому этого хотеть и, более того, понимать, чего именно вы хотите. Это должно быть не желание ваших друзей или близких и не то, что вам «положено» уметь по статусу или роду работы. Это должно быть вашей **потребностью**. Если вашего «тихого» голоса вам вполне достаточно для общения с коллегами и вы довольны собой, то не нужно ломать себя в угоду чужому мнению. А вот если вам самому хочется научиться говорить громко и твердо, но не получается – тогда вам действительно

это нужно.

И, завершая говорить о мотивации, хочу открыть вам еще один секрет: **раскрывая возможности своего голоса, вы раскрываете самого себя.**

Обычно особенно настойчивые ученики говорят мне: «Просто покажите мне упражнения, а я буду регулярно заниматься, я настойчивый». Но голос и речь – это не та вершина, которую можно взять одними только упорными действиями. Для того чтобы научиться говорить живо, создавать настроение, приковывать внимание к своим словам – необходимо все упражнения и речевые практики пропускать через себя, через свои ощущения. Тогда это действительно будет вашим – прочувствованным, живым, от сердца идущим. Поэтому если вы хотите стать просто успешным – работайте над техниками. Но если вы хотите стать талантливым – уметь передавать свое настроение голосом и вызывать отклик в сердцах людей – вкладывайте в свои занятия душу.

Тело и душа голоса – что важнее?

Давайте разберем, что из себя представляет ваш голос. Во-первых, это часть вашего тела – потому что голос «рождается» в теле. Для того чтобы сказать хоть одно слово, нужно задействовать сразу несколько систем тела – дыхание, связки, артикуляционные мышцы. То есть голос – это некое физическое действие, работа мышц. Казалось бы, почему тогда его нельзя «накачать» регулярными упорными тренировками, как любую мышцу?

Потому что голос – также и часть вашей личности, характера, настроения. Тембр голоса, интонации, которые вы используете, настроение, которое вкладываете в свои слова, даже скорость вашей речи и паузы – все это эмоциональная, личностная составляющая. В отличие от тела, эмоции гораздо более изменчивы: сейчас вы чувствуете одно настроение, через минуту другое, а вместе с настроением меняется ваш голос и манера говорить. Соответственно, чуть иначе начинают работать и мышцы, «включающие» голос.

Именно через эмоции легче управлять своим голосом, направлять его. Поэтому **начинать занятия нужно не через силу, а через ощущения**. Это сложнее, но эффективнее. Если же для вас непривычно или некомфортно прислушиваться к своим эмоциям, тогда во время занятий слушайте свое тело – это тоже уровень ощущений. Главное – не делай-

те ничего механически, на автомате, потому что «надо».

Вот вам наглядное подтверждение того, что голос раскрывает характер и личность человека. Например, для теле— и радиоведущего приятный тембр голоса и четкая дикция – это не какие-то особые таланты, а необходимый рабочий «минимум». Вы ведь наверняка замечаете, что у ведущих и дикторов обычно поставленная речь. Но скажите честно, сколь многих из них вы сможете узнать, не видя, только по голосу? Не думаю, что вы назвали больше двух—трех имен. Потому что просто красивая, «гладкая» речь никому не интересна. Нас привлекает то, *что* человек вкладывает в свои слова. Нас интересует личность, которая стоит *за словами*. **Сила голоса – в его индивидуальности.**

Конечно, четкая дикция и поставленный голос – это навыки, необходимые для публичных выступлений. Но начинать все-таки нужно с эмоциональной составляющей голоса – той, которая делает его ВАШИМ. Знайте, что природа на вашей стороне – потому что голос каждого человека оригинален так же, как отпечатки пальцев. Все, что вам нужно сделать – раскрыть свою индивидуальность через голос и речь.

Итак, начнем. Предлагаю вам посвятить выполнению этих упражнений одну неделю (каждый день, исключая выход-

ные) и только потом переходить к следующим.

ПРАКТИКУМ

1. Начните себя слушать.

Слушайте то, как вы говорите в разных ситуациях – на планерке, при чтении доклада, когда рассказываете анекдот друзьям. Слушайте, как меняется ваш голос и манера речи в общении с разными людьми. Превратитесь в своего «внутреннего наблюдателя». Попробуйте слушать себя с закрытыми глазами – это сделает вас более внимательным и поможет открыть в себе что-то новое. Записывайте свою речь на диктофон и слушайте снова. Тогда вы поймете, каким слышат ваш голос другие люди и какое впечатление вы на них производите.

2. Анализируйте.

Параллельно с активным слушанием начинайте замечать то, что вам нравится и что не нравится в своем голосе и манере речи. Это очень важная часть работы – понимать, к чему вы стремитесь. Формулируйте наблюдения своими словами. Например, «мне не нравится, что в разговоре с начальником мой голос звучит тихо, словно я оправдываюсь» или «когда я думаю о чем-то хорошем, мой голос звучит весело и тепло».

Главное – чтобы вы не увлекались перечислением только своих недостатков. Рекомендую завести отдельный блокнот

и записывать туда ваши наблюдения при выполнении этого и других упражнений. Со временем вам будет интересно сравнить то, с чего вы начинали, с тем, к чему вы придете в итоге.

3. Привыкайте.

Задание со слушанием себя обычно вызывает у многих людей затруднения. Вам может не понравиться свой голос, особенно в записи. Это абсолютно нормально и свойственно почти всем, даже профессиональным ведущим и актерам в начале карьеры. Преодолевается эта неприязнь только регулярной практикой. Чем больше вы будете себя слушать, тем скорее привыкнете к звучанию своего голоса и начнете замечать, в чем его привлекательность.

4. Слушайте тех, кто добился успеха.

Это могут быть известные политики, шоумены, артисты. Какое впечатление производит на вас их речь? Поразмышляйте над тем, какой характер может стоять за такой речью или какое впечатление о себе человек хочет создать, какие средства он для этого использует. Слушая известных людей, вы поймете, что они «держат» свою аудиторию не приятным голосом, а энергией, которую вкладывают в речь.

5. Проверьте свою мотивацию.

Слушая себя, подумайте над своими желаниями «быть» и «иметь». Чего вы хотите? В чем ваша польза от занятий голосом и речью?

Подготовьте выступление на 1—2 минуты на тему «Что я хочу изменить в своем голосе и речи и для чего мне это нужно». Расскажите его как можно большему количеству слушателей (конечно, лучше начать со своих друзей и знакомых). Будьте убедительны. Чем чаще вы повторите это выступление, тем свободнее будете себя чувствовать на публике, даже со своим пока еще «не идеальным голосом». Кроме того, проговаривая несколько раз свои мотивы, вы сможете глубже их понять или найти новые аргументы.

Сила, которая движет вперед

Еще один «кирпичик», который заложит основу для вашего выразительного голоса – это упорство. Упорство – это та сила, которая движет нас к цели.

Надеюсь, что со своей мотивацией вы уже определились. Теперь важно ее укрепить, чтобы у вас не возникало периодически желания все бросить. А бросать вам как раз никак нельзя, потому что **главное в ваших занятиях – регулярность.**

Заниматься нужно понемногу, но каждый день. Тренировки несколько часов один раз в неделю принесут гораздо меньше пользы, чем 15 минут упражнений ежедневно. Даже более того – нерегулярные занятия только навредят вам. Например, представьте, что у вас есть абонемент в тренажерный зал. Весь месяц вы туда не ходили, а потом, в желании наверстать упущенное, приходите и занимаетесь несколько часов, «ударно», на всех тренажерах. Что произойдет на следующий день? Вам будет трудно даже пошевелиться. И вряд ли вы сможете пойти в зал в ближайшее время. То же самое и с речевыми навыками: когда вы делаете короткие и регулярные упражнения, они приносят радость и пользу, но если «перезаниматься», то вы устанете, а пользы от этого будет ноль.

Если же вы из тех добросовестных людей, которые могут заставить себя заниматься часами ради быстрых результатов, то, во-первых, я вами восхищаюсь и, во-вторых, это не тот случай, когда принцип «быстрее, выше, сильнее» вам поможет. Причина в том, что, как вы помните, все речевые упражнения нужно пропускать через свои ощущения, нужно наблюдать за происходящими изменениями – а сделать это в ускоренном темпе невозможно. Вашему голосу и манере речи столько же лет, сколько и вам, они формировались под влиянием множества обстоятельств вашей жизни и изменить их за один день не получится.

Развитие всегда происходит постепенно – невозможно начать писать раньше, чем вы узнаете буквы. Поэтому мой искренний совет – будьте настойчивы, но не торопитесь. Лучше всего заниматься 20—30 минут ежедневно. В выходные и праздничные дни, во время отпуска можно позволить себе отдохнуть от упражнений (но только не делайте больших перерывов, чтобы навыки не начали забываться).

Следующий момент, который важно просто понять и принять – **у вас не все получится сразу**. Я знаю, это очень неприятно, когда вы вдохновляетесь, в воображении уже слышите, что ваша речь льется легко и свободно, а на деле ничего подобного не происходит. Вы «экаете», «мычите», напрягаетесь, выполняя простое упражнение, и думаете,

те: «Почему ничего не получается?». Просто примите как факт: то, что делаешь в первый раз, получится неидеально. Но мы же говорим про упорство, поэтому не останавливайтесь! В сто первый раз у вас обязательно получится.

Также вам может показаться, что ваш голос звучит как-то «неестественно». Пусть это вас не смущает – в первое время так и будет. Дело в том, что вы привыкли к своей манере речи, вы говорили так много лет, а сейчас пробуете открыть в себе что-то новое. Конечно, вам будет казаться, что ваш голос звучит как-то «не так».

Более того, вашим близким, которые тоже к вам привыкли, ваш новый голос может не очень понравиться. Но вы ведь занимаетесь для себя, а не для других. Поэтому будьте терпеливы к себе, не торопитесь в погоне за результатом. Перемены обязательно произойдут, просто постепенно. Человек, который сдвинул гору, тоже начинал с одного камня.

Зато у меня есть для вас приятная новость. **Даже один навык, если практиковать его регулярно, может кардинально изменить вашу речь.** Это открытие мне помогли сделать ученики, которые поделились своим опытом. Обычно на тренинге люди хорошо запоминают одно—два упражнения, которые понравились им больше других. И потом именно эти любимые упражнения делают регулярно, а остальные – от случая к случаю. Но, как оказалось, даже такая небольшая практика иногда приводит к потряса-

ющим результатам. Повторюсь, это не значит, что существует какое-то *одно волшебное упражнение*. Но если что-то из техник, предложенных мной, зацепит вас за живое, значит, именно это ваш «спусковой крючок», который запустит процесс перемен.

Поэтому начните практику с упражнений, которые кажутся вам наиболее важными. О том, как их выбрать, мы поговорим чуть позже. А пока запомните – упорство способно сдвинуть горы. Верьте в то, что вы делаете.

ПРАКТИКУМ

1. Одно упражнение.

Итак, начинаем приучать себя к регулярным занятиям. Выберите любое упражнение из книги, которое вам понравится, и делайте его каждый день. Пусть это будет что-то очень простое, главное – чтобы упражнение вам нравилось. Выполняйте его регулярно и наблюдайте за изменениями в вашем голосе, которые будут происходить.

2. Благодарность себе.

На пути освоения нового мы неизбежно выходим из зоны комфорта – и здесь очень важно останавливаться и хвалить себя за успехи. Найдите повод делать это каждый день. Не нужно специальных ритуалов, пусть это будет просто внутренне сказанное «молодец», когда вы в очередной раз вспомните и сделаете упражнение. Сделайте благодарность

себе частью вашей регулярной практики.

Почему важно быть самим собой

Еще один секрет создания оригинального речевого образа – индивидуальность. Обратите внимание на то, как говорят многие известные люди – их речь далека от совершенства. Вспомните, например, характерное «г» Горбачева, пронзительные нотки Эдварда Радзинского, томную манерность Ренаты Литвиновой или характерные интонации Николая Дроздова. Их пародируют, высмеивают, но вы никогда не спутаете их голос с кем-то другим.

В этом и заключается главный секрет привлекательности речи – индивидуальность, неповторимость. Не нужно бояться быть не таким, как все – это лучше, чем быть похожим на кого-то.

У вас есть своя неповторимая манера выражать мысли и чувства в словах. Для того чтобы ее раскрыть, **отрабатывайте навыки, которые нужны именно вам.** Некоторые комплексы упражнений полезно делать всем, например артикуляционные и дыхательные. Но техники, которые раскрывают индивидуальность речи, тоже индивидуальны. Нужно выбирать те, что вас цепляют, вызывают у вас эмоциональный отклик. Именно они сделают ваш голос привлекательным.

Выбирайте способ занятий, который подходит вашему характеру. Например, если вы, как и я, рациональный человек – изучайте больше информации, пытайтесь понять, как те или иные упражнения работают. Если вы практик – больше времени уделяйте отработке навыков. Если вы аудиал и хорошо воспринимаете информацию на слух – ведите аудиозаписи или записывайте подкасты. Если вам важно делиться и получать поддержку – пишите о своих занятиях в соцсетях. Нет «правильной» единственной техники так же, как и нет «правильной» речевой манеры, которая будет нравиться всем. Есть ВАША.

Занимайтесь по своей программе и в свое время.

Основной критерий – вам должно быть удобно и интересно. Поэтому выбирайте наиболее подходящее для вас время и продолжительность тренировок. Можете заниматься всегда в одно и то же время или распределить упражнения на весь день.

Если вы работаете в офисе – встройте комплекс упражнений в свой рабочий график. Если вы фрилансер – можете заниматься и в выходные дни. Прислушивайтесь к себе и занимайтесь тогда, когда вы наиболее бодры, полны сил и желания что-то изменить. Если же такое настроение бывает у вас нечасто – создайте его сами (кстати, есть голосовые техники, меняющие настроение, о них вы тоже узнаете в этой книге).

ПРАКТИКУМ

1. Ищите свою «изюминку».

Я надеюсь, слушать себя уже стало для вас привычным занятием? Если нет – самое время о нем вспомнить. Теперь, слушая себя, вы будете геологом, выискивающим среди тонны бесполезной породы крупинцы драгоценного металла.

Ищите в своем голосе и речи присущие именно вам «изюминки». Может быть, вы заразительно смеетесь. Или ваш голос становится бархатным, когда вы разговариваете с красивой девушкой. Или вы загораетесь, когда говорите о любимом деле. А может быть, у вас необычное произношение? Все может стать частицей вашего неповторимого образа, даже ваши кажущиеся недостатки. Иногда какое-нибудь нечеткое «р» в вашем исполнении будет звучать мило и обаятельно.

Если вы скажете, что в вашем голосе и речи нет ничего привлекательного, я вам просто не поверю. Ищите вдвое усерднее, спрашивайте своих близких и друзей – и обязательно найдете.

2. Подражайте.

Очень хороший способ сделать свою речь ярче и понять свои сильные стороны – начать копировать того, кто вам нравится. Вспомните своего любимого актера, певца, политика, бизнесмена и попробуйте максимально точно воспроизвести

его манеру речи. Делая это регулярно, вы, во-первых, будете развивать гибкость своего голоса, а во-вторых, поймете, что конкретно вам нравится в этом человеке. Потому что вам нравятся именно те черты, которые есть и в вашем голосе, и в вашем характере.

3. Поймите, кто вы есть и кем хотите стать.

Подумайте о том, каким человеком вы бы хотели выглядеть в глазах других людей, какое впечатление производить. Напишите, как должен звучать голос такого человека, каким вы хотите казаться. А потом отметьте, что из этого в вашем голосе есть, а чего не хватает – это те качества, которые вы можете в себе развить. Это не означает, что вы будете притворяться тем, кем на самом деле не являетесь. Но такой подход поможет вам раскрыть в своем голосе (а потом и в характере) новые грани.

Истории из практики

Я проводила индивидуальный тренинг для Анары, руководителя департамента банка. Ей казалось, что у нее слишком мягкий голос, а руководитель должен говорить по-другому. Что-то смутило меня в ее словах, когда мы говорили об ожиданиях, но тем не менее мы начали работать.

Чувствовалось, что Анаре приходится себя ломать: категоричные ноты и отрывистые фразы давались ей с трудом. Я успокаивала ее, что так всегда бывает вначале и что если она хочет авторитарности, значит, в ее голосе это заложено. «Да, но я вовсе не хочу так разговаривать! – возразила Анара. – Просто коллеги убедили меня в том, что для моей работы это необходимо!». Она призналась, что просто хочет научиться более жестко делать выговоры, а не играть из себя вечного командира в юбке. Мы подкорректировали программу занятий и быстро получили нужный результат. Твердость и авторитарность в голосе звучат по-разному. Анаре нужно было найти свой стиль речевого управления. Но вначале оказалось важно понять, чего хочет она сама, а не ее коллеги.

Среди участников моего группового тренинга был радиоведущий Андрей. Признаться, его присутствие меня удивило.

ло, потому что у него был прекрасно поставленный голос. «Всем нравится слышать меня в эфире, – сказал он в ответ на мое удивление, – но мой голос не нравится мне самому и я хочу что-нибудь с этим сделать». При этом Андрей регулярно прослушивал записи своих эфиров, привык к своему голосу, но так и не смог его полюбить. Парень очень разговорчивый, он не испытывал стеснения при выступлении перед группой, в отличие от других участников тренинга. Он умел быть в центре внимания – но не любил этого. Это был вызов!

Я предложила Андрею другой подход: на тренинге ему отводилась роль пассивного слушателя. Говорить сам он мог только две минуты в конце каждого дня, во время шеринга. И это сработало! Он признался, что вначале молчать, когда говорят другие, доставляло ему дискомфорт, но потом он стал чувствовать ценность своей возможности высказаться, и тогда эти две минуты в день стали доставлять ему огромное удовольствие.

Бывает так, что профессиональная необходимость затмевает саму радость от процесса речи. Случай Андрея – еще одно подтверждение тому, как важно использовать практики молчания и слушания других людей. Это приводит к большему пониманию и принятию себя и своего голоса.

К теме упорства. Как-то через неделю после тренинга мне позвонила одна из участниц с вопросом, можно ли делать

упражнения по голосу всего один раз вместо 4—5? Я ответила, что лучше все-таки повторять каждое упражнение несколько раз. Вздыхнув, она сказала: «Что ж, хорошо, я постараюсь найти для занятий 2—3 часа в день». Я была потрясена. Оказалось, что она выполняла ВСЕ упражнения тренинга из ВСЕХ блоков КАЖДЫЙ день! Неудивительно, что это занимало у нее так много времени.

Конечно, я напомнила ей о том, что нет необходимости делать все-все упражнения – лучше выбрать для ежедневной практики несколько упражнений и периодически их менять. Девушка призналась мне, что она решила, что если будет больше заниматься, результат наступит быстрее. Но в итоге она стала очень уставать. Мы обсудили с ней ее программу и разбили ее на короткие 10—минутные блоки в течение дня. Уже через две недели она позвонила и поделилась, что заниматься стало легко и уже появились первые результаты. Помните, важна регулярность, а не количество!

Я работала индивидуально с Арсеном, управленцем крупной страховой компании. У него был небольшой дефект произношения «р», которого он очень стеснялся. Конечно, произношение легче корректируется в детстве с логопедом. Проще сразу научиться говорить правильно, чем спустя годы пытаться изменить ставшее привычным дефектное произношение. Но Арсену эта «р» очень мешала, и он не был го-

тов с ней мириться. Я порекомендовала ему одно «детское» упражнение на развитие кончика языка (именно он отвечает за звук «р») и проговаривание нараспев известной скороговорки про Клару и Карла. Честно говоря, сделала это больше из желания его отвлечь, чем из уверенности, что получится что-то изменить.

Но это помогло! У нас был трехнедельный перерыв в занятиях, и за это время Арсен сумел практически полностью избавиться от досадного недостатка. Он рассказал мне, что делал упражнение и читал скороговорку регулярно, из упрямства. Уже через неделю он почувствовал, что произносить скороговорку стало легче, и продолжил заниматься с удвоенным рвением.

Сейчас, слушая его, невозможно догадаться, что он картавил и стеснялся этого более 30 лет. Восхищаюсь упорством, которое преодолевает даже многолетние привычки!

На одном из моих первых тренингов был участник Ануар, который все время молчал. Он сидел в уголке и просто слушал, не особенно включаясь в работу малых групп и в обсуждения. «Не нравится, – подумала я, – или не получил того, чего ожидал». Но оказалось – совсем наоборот. В последний день тренинга он поделился, что все это время активно практиковал навык молчаливого слушания себя и других. «Не знаю, как это произошло, – сказал Ануар, – но я

вдруг понял, почему мой голос звучит неуверенно и с какими людьми это чаще проявляется. И как только я это понял – мне стало легко говорить громко и уверенно».

Для меня это было не менее важным откровением, чем для него. Просто понимание самого себя через слушание способно изменить не только голос, но и поведение.

Однажды я проводила тренинг для сотрудников банка, консультантов по продуктам. Среди них был Сергей, весьма мрачного вида парень, который мало говорил и много хмурился. Каково же было мое удивление, когда именно он спустя полгода после тренинга стал лучшим менеджером года. Произошло это потому, что Сергей начал улыбаться (техника «внутренней улыбки») во время телефонных переговоров с клиентами. Он поделился: «У меня не получалось выполнять ВСЕ упражнения тренинга, но я подумал, что уж улыбаться-то каждый день я смогу!».

У Сергея выросли телефонные продажи, сошло «на нет» число конфликтов с клиентами и самое главное – он стал получать удовольствие от работы. И это благодаря всего лишь одному навыку, который он выполнял регулярно. Кроме роста в карьере, применение этого упражнения также стало для него источником важных открытий в самом себе. А ведь, казалось бы, это так просто – улыбаться.

Секреты мастерства

ПЕРЕМЕНЫ, КОТОРЫЕ НЕ ТРЕБУЮТ МНОГО ВРЕМЕНИ

Мне часто задают вопрос «когда»: когда появятся первые результаты, когда произойдут кардинальные перемены и т. п. Время – сегодня самый ценный ресурс, люди жадные до него, и это хорошо. На самом деле занятия голосом не требуют значительных временных «вложений».

Регулярной работы требуют только дыхательные и артикуляционные упражнения, потому что мышцы необходимо держать в строгости, дисциплинировать. Однако более значимые, глубокие перемены в голосе происходят гораздо быстрее – уже на этапе осознания.

Это легко понять, если вы не будете разделять свою речь и самого себя, ведь голос – это тоже вы и часть вашей жизни. Поэтому и работа над голосом не ограничивается только каждодневными упражнениями перед зеркалом – она происходит всегда, когда вы об этом думаете.

Просто попробуйте сделать свою речь осознанной: возьмите в привычку постоянно отмечать то, как вы говорите, что вам нравится, а что хотелось бы изменить. Перемены происходят не тогда, когда над ними усиленно работаешь,

а тогда, когда ты к ним готов.

Полюбите процесс речи так же, как процесс своей жизни – и вы будете стремиться говорить интереснее и ярче. Примите самого себя в том, как неидеально вы говорите сейчас – и вам будет легко находить возможности для дальнейшего совершенствования.

РАССКАЖИТЕ СЕБЕ О САМОМ СЕБЕ

Если вы хотите говорить так, чтобы другие люди вас слушали, научитесь слышать и слушать самого себя. Вначале учитесь слушать себя без попытки что-либо изменить. Когда вы расстроены и недовольны, просто рассказывайте самому себе о том, что с вами происходит, и слушайте свой голос, дыхание, наблюдайте за тем, что происходит с вашим телом. Когда вы научитесь самого себя слышать, ваш голос и речь уже станут другими. Процесс изменений начинается с *неделания*.

Затем, когда вы привыкнете себя слушать, учитесь рассказывать истории. Истории – это самый короткий путь к сердцу другого человека. Знаете, почему? Потому что история – это всегда про чувства и про жизнь. Попробуйте каждый день рассказывать другим людям истории про себя. Говорите коротко и о главном, пусть в вашем рассказе не будет какой-то морали, выводов, но будет завершенность и энергия. Тогда выводы ваши слушатели захотят сделать сами. Важно, чтобы вы рассказывали про что-то, что вас задело, тронуло. Внача-

ле придется, конечно, это «что-то» найти. И в этом поиске уже есть большой смысл. Постепенно вы привыкнете замечать в своей жизни то, что вызывает в вас отклик, а говоря об этом, будете выбирать только важное и главное. Это умение пригодится вам для публичных выступлений.

В хорошей истории важно соблюдать всего два правила: 1) в ней должны быть начало и конец, 2) в ней должна быть энергия. Чтобы говорить с энергией, важно снова вспомнить ситуацию, которая с вами произошла, прожить ее – и только потом рассказать о ней. Истории, которые вы выбираете – это маленький штрих к портрету вашей личности. Вы ведь помните, что людям важно почувствовать за вашими словами вас? Дайте им это сделать. Разбивайте свою жизнь на маленькие истории. Они интереснее любой информации, которую вы можете дать. И именно этот навык позволит вам со временем так же интересно подавать ту информацию, которую вы хотите донести до других.

Резюме главы

- Мотивация и упорство – основа для дальнейшей работы с голосом. Найдите свою цель и будьте настойчивы.
- Раскрывая возможности своего голоса – вы больше раскроете самого себя. Голос – это часть вашей личности.
- У голоса есть физическая и эмоциональная составляющая. Лучше совершенствовать свою речь через эмоции, а не через техники.
- Самое главное в занятиях – регулярность. Занимайтесь понемногу, но каждый день.
- Даже один (!) навык, отрабатываемый регулярно, способен существенно преобразить вашу речь.
- Сила голоса – в его индивидуальности. Найдите свою «изюминку» и развивайте свои сильные стороны.
- Занимайтесь по индивидуальной программе. Знайте свои сильные и слабые стороны. Будьте терпеливы к себе.

Ваша зона роста

– Посмотрите на свой список «Что мне нравится/не нравится в своем голосе/речи» (практикум). Чего в нем больше? Как вы думаете, то, что вам не нравится, есть только в вашем голосе?

– Подумайте над своей мотивацией. Какие из ваших мотивов про удовольствие от процесса («быть»), а какие про выгоду («иметь»)?

– Благодаря чему вы добиваетесь в жизни успеха? Как проявляется ваше упорство? Можете ли вы про это рассказать?

– Назовите своих любимых ораторов (или знакомых, речь которых вам нравится). Что вас больше всего привлекает в их манере держаться, говорить, в их голосе? Как вы думаете, какой характер скрывается за таким образом? Есть ли у вас эти черты характера?

– Как вы обычно себя благодарите за успехи (словами, шоппингом, чем-то вкусным)? Если вы не привыкли себя благодарить, подумайте, почему.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ

В таблице на следующей странице отметьте качества, которые есть в вашем голосе и в характере. Подумайте над тем, какие черты вы хотите в себе развить.

Каким я хочу слышать свой голос?	Есть ли во мне эти черты характера?
уверенный	уверенность в себе и своей компетентности
выразительный, яркий	уверенность в своей исключительности
энергичный	сила, энергия
теплый	эмпатия, чуткость
мелодичный	эмоциональность, артистизм
разный	гибкость во мнениях, поступках
громкий, звучный	желание привлекать к себе внимание
эмоциональный	внимание к своим чувствам
размеренный	неторопливость
волнующий	умение чувствовать эмоции других
управляемый	настойчивость, терпение

ГЛАВА 2. Интонация. Как привлечь внимание к своим словам

Часто людям кажется, что для яркого выступления нужно просто подобрать правильные слова. Но этого недостаточно. Ваша речь – это не только и не столько слова.

Поясню на простом примере. Представьте, что вы слышите комплимент в свой адрес, но сказан он с сарказмом. Сами слова весьма приятны, но вы понимаете, что сказаны они неискренне. Вряд ли вам доставит радость такой комплимент. Получается, одна и та же информация, сказанная по-разному, воспринимается так же по-разному.

Интонации и ударения играют в речи иногда даже более важную роль, чем сами слова. Секрет прост: то, **ЧТО** вы говорите – это информация, а то, **КАК** вы говорите – это ваше отношение к информации.

Без интонаций слова – просто текст. Интонации говорящего придают словам «второй смысл», они могут как дополнить значение сказанного, так и кардинально изменить. Именно интонации, тон голоса создают невидимую связь между вами и собеседником. Они – душа голоса, его настроение.

О чем говорят ваши интонации

Интонация говорит о том, как человек относится к своим словам. Если вы говорите о своей работе, например, то ваши интонации скажут о том, нравится ли вам работа, какие ваши ценности она поддерживает, интересно ли вам о ней говорить. О чем бы вы не говорили, тон вашего голоса, слова, которые вы выделяете, паузы откроют собеседнику ваше истинное отношение к предмету разговора.

Интонация расскажет, как человек относится к самому себе. Разговаривая на любую тему, вы говорите прежде всего о самом себе, о своем отношении к жизни. Ваши интонации поведают людям о том, какой у вас характер, настроение, как вы к себе относитесь, насколько вы искренни и открыты для общения. Эта информация «считывается» на интуитивном, невербальном уровне. Слушая вас, люди поймут, нравитесь вы им или не нравитесь, есть ли у вас с ними что-то общее, вызываете ли вы доверие и самое главное – хотят ли они продолжать с вами общаться. Ваши интонации скажут о вас иногда даже больше, чем вы бы хотели.

С помощью интонаций можно управлять вниманием и настроением. Если вы владеете своим голосом, вы можете управлять вниманием людей (привлекать и удерживать

его), формировать впечатление (о предмете разговора и о самом себе) и создавать настроение разговора (энергию, взаимосвязь). При этом не буду утрировать – важно и содержание, и правильно выбранный тон голоса. Нужно обращаться и к уму собеседника, и к его сердцу.

Подъемы и спуски голоса

Итак, что такое интонация? Если опустить сложную терминологию, **интонация – это «подъемы» и «спуски» голоса**, то есть чередование повышения и понижения тона голоса при произнесении слов и фраз. В лингвистике интонации отводится множество функций: она различает части высказывания по смысловой важности, эмоционально воздействует на слушателя, а также делает речь приятной для слуха.

Интонацию можно сравнить с волной – волна тоже не что иное, как подъемы и спуски. Представьте себе бассейн и горную реку – и там и там есть вода. Но если вы находитесь рядом с бассейном, в котором никто не купается и не спускает воду, вы не услышите звука воды – его просто не будет. Напротив, если вы находитесь рядом с горной речкой, то ее звучание будет настолько сильным, что вы не услышите даже себя самого. Вода в реке постоянно преодолевает препятствия в виде неровностей дна, камней и песка. Благодаря этому образуются волны, разные по своим характеристикам, каждая – со своим звучанием. Многообразие этих волн и делает звучание воды таким богатым. В отличие от реки, в бассейне с гладкими стенами и дном нет никакого движения воды, в нем не образуются волны и, соответственно, нет звука.

Когда люди не различают изменения тона или не умеют пользоваться высотным диапазоном своего голоса, их речь становится монотонной («моно» – «один») и скучной. Если интонационно окрашенная речь – это река, то монотонная – бассейн. Монотонная речь утомительна, потому что в ней сложно выделить главное, и скучна, так как в ней не чувствуется энергетика говорящего, нет глубины и силы.

Почему же люди говорят монотонно? Можно выделить две причины. Первая связана с телом – раскрасить речь интонациями мешает неумение использовать резонаторы, слабое дыхание или зажатость речевых мышц. Вторая причина психологическая – когда человек не хочет или не может передать голосом свои эмоции. О том, как укрепить «тело» голоса, мы с вами поговорим в следующей главе. А сейчас давайте разберем, как добавить голосу эмоций – в нужное время и в нужном месте.

Базовые интонации или сила привычки

Главное, что делает ваш голос скучным — **это использование одних и тех же привычных интонаций** (их иногда называют «базовыми»). Эти интонации формируются у каждого человека под влиянием воспитания, образа жизни, характера. За много лет они входят в привычку настолько, что вы их уже не осознаете. Ваш голос выдает их автоматически — и не всегда эти интонации соответствуют эмоциям, которые вы хотите выразить.

Например, если вы человек добрый и мягкий, то ваш голос будет мягким даже тогда, когда вы чем-то недовольны. Но, согласитесь, «добрым» тоном очень сложно давать указания или делать выговор. Или, наоборот, у человека командный голос (такой тон свойствен руководителям, учителям, военным), который он не может «отключить» даже дома, с близкими.

Это, конечно, наиболее показательные примеры. На самом деле «базовые» интонации звучат более тонко: это оттенки, которые, с одной стороны, придают вашему голосу индивидуальный рисунок, а с другой, не дают вам иногда выразить то, что вы хотите. То есть вы чувствуете одно, а ваш

голос говорит другое – особенно это касается ситуаций, когда вы испытываете не полярные (радость – печаль, любовь – ненависть), а более сложные эмоции (вдохновение, забота, эмпатия).

Для того чтобы сделать свой голос гибким, необходимо расширять диапазон своих «базовых» интонаций. Но для начала нужно понять, какими оттенками ваш голос обладает, а что хотелось бы добавить.

ПРАКТИКУМ

1. Наблюдайте.

Начните прислушиваться к своему голосу и подмечать, какие интонации вы используете чаще всего. Это и будут ваши «базовые» интонации. Определите, какие из них вам нравятся, а какие не очень. Пока примите и те, и другие.

Наблюдение за собой – очень важный процесс, требующий терпения и дающий необыкновенные результаты. **Прежде чем меняться, поймите, с чего вы начинаете процесс перемен.** Наберитесь терпения и попробуйте услышать, что стоит за вашими привычными интонациями – какие черты вашего характера, какие желания и трудности.

2. Примите свое сопротивление.

В первое время будет очень силен соблазн отказаться от тех интонаций, которые вам не нравятся. Особенно когда вы поймете, что они очевидны не только вам, но и окружающим. Каждому человеку хочется состоять из одних только достоинств. Поэтому первая ваша реакция на привычные интонации может быть такая: «больше – никогда». Но не спешите.

Во-первых, избавиться от любой привычки не так-то просто. А во-вторых, любым внешним переменам должны предшествовать внутренние. Пусть ваш голос меняется постепенно. Если вы будете наблюдать не только свои интонации, но и стоящие за ними эмоции, перемены могут произойти сами собой.

Кроме того, лучше усиливать свои достоинства, чем бороться с недостатками. Поэтому запоминайте, как звучат ваши привлекательные интонации, а тем интонациям, которые вам не нравятся, позвольте просто быть.

3. Развивайте гибкость.

Чем больше эмоций и оттенков вы сможете выразить своим голосом, тем более выразительным он со временем станет. Обратите внимание на то, какие богатые голоса у актеров, которым каждый день приходится перевоплощаться

и играть разные роли. Для того чтобы ваш голос стал гибким, регулярно практикуйте следующее упражнение.

УПРАЖНЕНИЕ «Голосовой спектакль»

Подготовьте небольшие карточки, на которых напишите разные эмоции. Например: удивление, радость, превосходство, энтузиазм, кокетство, смущение, уверенность, агрессия, волнение, энтузиазм. Добавьте также различные роли или персонажей: заботливая мама, первоклассник, секс по телефону, баба Яга. Придумайте свои эмоции, пусть их будет не менее 20—ти. Для карточек выбирайте понятные и комфортные вам определения: например, не «игривость», а «кокетство», не «неуверенность» – а «сомнение» и т. п.

Каждый день читайте любой прозаический текст с выбранной интонацией. Карточки вытаскивайте наугад: один абзац текста читайте с интонацией радости, другой – с восторгом, следующий – высокомерно, сексуально и т. д. Обязательно пробуйте отыграть все интонации на карточках. Старайтесь не привязываться к смыслу текста, главная задача – менять голос. Слушая себя в этом упражнении, вы обязательно откроете в своем голосе новые черты.

Еще один важный нюанс упражнения – не пытайтесь избежать интонаций, которые даются вам с трудом. Они для вас наиболее важны – именно потому, что непривычны.

Настраиваем интонации через тело

Участники моих тренингов часто жалуются на то, что им сложно сыграть голосом эмоцию, которую они в настоящий момент не чувствуют. Если для вас это также кажется трудным, есть несколько способов себе помочь.

Для начала вам нужно «вжиться в роль». То есть если вы хотите говорить как начальник, представьте, что вы и есть начальник. **Поможет вам в этом ваше тело.**

Для любого эмоционального состояния характерны определенные мимика, жесты и положение тела. Вам будет проще говорить с нужной интонацией, если вы эти жесты и мимику воспроизведете, то есть *«включите» эмоцию через тело*. Например, чтобы почувствовать радость, попробуйте расслабить все тело, широко улыбнитесь, добавьте открытый жест руками. Если же вам нужно разозлиться, стисните зубы, сожмите руки в кулаки, нахмурьте брови.

У вашего тела есть мышечная память – оно само запустит нужное настроение. Найдите такие телесные «формы» для разных эмоций – и «примеряйте» их, для того чтобы настроиться на нужное состояние.

Еще один способ – *вспомните реальную ситуацию*, когда вы эту эмоцию ощущали. Вспомните событие, которое вы-

звало у вас когда-то грусть, восторг, сомнение и т.п., снова проживите его и связанные с ним чувства, зарядитесь ими. И начинайте говорить из этого воспоминания. Тогда в вашем голосе зазвучат нужные вам интонации.

Если у вас хорошее воображение, попробуйте *в деталях визуализировать* ситуацию, для которой подходит необходимая интонация. Например, если хотите передать голосом торжественность и официальность (чтобы сказать тост, например), представьте, что вы – регистратор в загсе. Мысленно примерьте на себя строгий смокинг или нарядное платье, проверьте микрофон на громкость, обведите взглядом зал, полный счастливых людей. И после этого громким и хорошо поставленным голосом начните говорить. Вам важно максимально войти в образ, чтобы легко воспроизвести характерные для него интонации.

Аудиалам может помочь запустить эмоцию *эмоционально заряженная фраза*. Найдите свою фразу, характерную для того или иного эмоционального состояния. Что-то короткое и емкое, понятное только вам. Это может быть даже одно слово. Например, радость прекрасно отражает «Yes!» или «Ура!». Чтобы ощутить уверенность в себе, можно сказать «Я невероятно крутой!» или «Я это сделаю!». В общем, найдите свою фразу для нужной эмоции и произносите ее несколько раз с характерной громкостью и накалом. Это по-

может вам зарядиться необходимой энергией. Фразу можно произносить как вслух, так и про себя.

Интонационные ударения

Интонационные ударения в речи нужны для того, чтобы отделить в высказывании главное от второстепенного (логика изложения). Кроме того, они помогают понять позицию говорящего (адресность изложения).

При **логическом ударении** выделяется одно слово (или сочетание) в пределах одной фразы. (Не путайте его с грамматическим ударением, при котором выделяется лишь отдельный слог в слове).

В зависимости от места расположения логическое ударение может менять смысл фразы. Например, в предложении «Летом родители живут на даче» в зависимости от того, что вы хотите сказать, может быть три варианта логического ударения. Если выделить «на даче», то вы подчеркнете место проживания родителей (что это не квартира, не санаторий). Если поставите ударение на слове «родители», то этим вы дадите понять, что кроме родителей на даче никто не живет. А слово «летом» обращает внимание на то, что родители живут там не круглый год.

Место постановки логического ударения зависит от того, какой смысл вы хотите в него вложить.

ПРАКТИКУМ

1. Произнесите фразу, каждый раз выделяя голосом, ставя ударение на новое слово. Почувствуйте, как это меняет смысл сказанного.

Я не говорил (а) Наташе, что Игорь сердится на нее.
(Это сказал кто-то другой.)

Я **не говорил** (а) Наташе, что Игорь сердится на нее.
(Я только намекнул на это.)

Я не говорил (а) **Наташе**, что Игорь сердится на нее.
(Но я сказал Оксане.)

Я не говорил (а) Наташе, что **Игорь** сердится на нее.
(Речь шла о Васе.)

Я не говорил (а) Наташе, что Игорь **сердится** на нее.
(Я сказал, что он показался мне недовольным.)

Я не говорил (а) Наташе, что Игорь сердится **на нее**.
(Я сказал, что он сердится на Марину.)

2. Аналогичное действие повторите в следующих фразах:

Большие результаты невозможны без больших усилий.
Человек, который сдвинул гору, начинал с одного камня.

Самые главные вещи в жизни – это не вещи.

Скука и отсутствие интереса к людям – враг любого оратора.

Ничто не может заменить упорства.

Промолчать – это то же самое, что дать совет, только лучше.

Способы выделения интонационных ударений

Очень тяжело воспринимать монотонную речь, в которой отсутствуют интонационные ударения, но еще труднее понять речь, в которой подчеркивается чуть ли не каждое слово, и непонятно, на чем задерживать внимание. Ударения должны делать речь структурной, но не перегруженной. Их цель – выстроить логику всего выступления.

Есть несколько способов постановки ударений: изменение высоты и громкости голоса, паузы и длительность звучания. Для того чтобы выделить слово или фрагмент речи, необходимо использовать либо какой-то один из них, либо – лучше всего – умело чередовать все способы.

Высота голоса

Изменение высоты тона голоса – это результат работы ваших связок. Голосовые складки (или связки) находятся в слизистой оболочке гортани и имеют мышечную природу. Любой звук, который мы произносим, вызывается колебанием связок: когда мы выдыхаем, поток воздуха заставляет связки вибрировать. Чем чаще колебания связок – тем звук выше и, наоборот, чем реже колебания – тем ниже звук. Повышение и понижение тона голоса измеряется в герцах (Гц)

и проявляется индивидуально, в зависимости от основного тона человека. Об удивительном устройстве нашего речевого аппарата вы узнаете подробнее в следующей главе. Сейчас же вам просто важно понимать, что, меняя высоту голоса, вы можете расставлять интонационные «акценты» в речи.

Чтобы понимать разницу в изменении тона, необходима слуховая практика. К сожалению, есть люди, которые с трудом различают высотные изменения голоса. Для простоты понимания охарактеризую высокий тон голоса как более звонкий, пронзительный, «тоненький», писклявый. Тогда как для низкого тона подходят такие определения, как глубокий, басовитый, тягучий, размеренный. У мужчин обычно бывает более низкий тембр голоса, чем у женщин и детей.

То, какой тон вы используете для выделения интонационных ударений, будет влиять на восприятие ваших слов слушателями. Если вы хотите побудить людей к действию, заставить их мозги включиться – говорите выше, так как высокий тон возбуждает нервную систему. Если же хотите расслабить людей, создать атмосферу доверия и интимности – используйте низкий тон голоса, он действует на нервную систему успокаивающе.

Громкость

Громкость – это сила, интенсивность звучания голоса. Произнося отдельные слова или фразы с разной степенью громкости, вы можете придавать им разный смысл. Когда вы говорите громко, вы можете заставить своих слушателей встрепетаться и начать действовать, если же вы начнете говорить тише – это привлечет внимание к вашим словам и создаст атмосферу доверия.

Забегая вперед, хочу подчеркнуть один важный нюанс – не путайте высоту голоса с громкостью, это разные понятия. Действительно, более низкий тон голоса воспринимается нами как более тихий и, наоборот, при повышении тона нам приходится говорить громче. Но на громкость, то есть звучность, слышимость голоса в большей степени влияет умелое использование резонаторов (об этом вы тоже узнаете в следующей главе).

Паузы

Это исключительно действенный способ привлечь внимание к своим словам. **Паузы придают словам вес, солидность.** Наш мозг так устроен, что он не терпит пустоты ни в чем, поэтому когда мы слышим паузу в речи, появляется желание чем-то ее заполнить. Таким образом, пауза всегда

привлекает внимание.

Для того чтобы поставить интонационное ударение, необходимо сделать паузу до и после выделяемого слова (или фразы). Когда вы делаете паузу перед словом, это заставляет слушателей обратить внимание на то, что вы говорите, и ждать продолжения. Пауза после слова помогает оценить значимость сказанного вами.

Самое важное при использовании пауз – с ними нельзя слишком усердствовать. Когда человек ставит паузы после каждого слова, это похоже на то, как будто он кладет кирпичи, и тем самым размеренно и верно создает стену между собой и слушателями. Да, конечно, люди вольно—неволь-но будут ждать, когда же вы произнесете следующее слово, но это будет вызывать у них скорее раздражение, нежели интерес. Наверное, исключение в этом правиле составляет только очень значимая информация (например, речи политиков), в которой действительно важно каждое слово.

Запомните главное правило: пауза должна быть короткой и громкой, как звук выстрела, тогда она произведет нужный эффект.

Длительность звучания

При этом способе вы проговариваете выделяемое слово более продолжительно, чем другие, – это задерживает на нем

внимание. При произнесении слова необходимо чуть дольше тянуть гласные звуки, тем самым как бы «растягивая» его.

Другой способ «удлинить» слово – произносить его по—сло—гам. Помните, такой прием часто использовали наши учителя в школе. «Сила тока измеряется в ам-пе?.. – рах!» – дружно заканчивали мы предложение. Этот прием хорош тем, что слушатель невольно начнет повторять ваши слова, но с ним так же, как и с паузами, необходимо быть осторожным. Если, конечно, вы не хотите, чтобы слушатели воспринимали вас как школьного учителя.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.