



1

**Познакомьтесь
со своим голосом**

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Введение

Ваш изумительный голос

Ваш голос — уникальный инструмент, таящий в себе невероятные возможности для вас и окружающих. Величайшие личности всех времен и народов использовали голос, чтобы вдохновлять и влиять на людей. И греческие ораторы на рыночных площадях, и современные политические лидеры на публичных мероприятиях всегда оказывали на аудиторию большее воздействие словом, произнесенным вслух, чем написанным на бумаге. Вибрации голоса сильно влияют на людей. Если вы также хотите влиять на окружающих, вам нужно говорить страстно и в то же время определенно: вам нужно знать, как использовать свой голос наилучшим образом.

Звукам, которые вы издаете, есть что рассказать. Как только вы открываете рот, ваш голос многое говорит о вас — не только о вашем настроении, но также о том, откуда вы родом и даже насколько преуспели в жизни. Если вы хотите развить свой голос, вам следует не только изучить различные способы речи, но и приступить к исследованию самого себя и того, как вы общаетесь с внешним миром.

Цель данной книги

В этой книге вы найдете три ценных совета о том:

- Как развить свой голос, чтобы у вас было больше возможностей в общении с людьми и способностей адаптироваться к различным ситуациям, а также оказывать влияние на окружающих.
- Как раскрыть различные стороны своего «я», чтобы ваши идеи, мысли и эмоции точно выражались словами.
- Как стать более проницательным, чтобы за словами вы могли заметить, что говорит и чего не договаривает ваш собеседник. Вы приобретете способность «слышать других людей насквозь», так же как некоторые утверждают, что могут «видеть других насквозь». Изучив, как различать нюансы голоса, вы

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

поймете, что скрывается за словами людей, и узнаете больше о них самих, об их жизни, говорят ли они правду или лгут. Это наилучший способ понимать других и отличная защита от манипулирования.

Используя и физические, и психологические методы для развития вашей речи, вы сможете:

- применить различные упражнения, чтобы сделать свою речь выразительной;
- понять, как связаны тело и сознание в вашей речи, и лучше себя узнать. Большинство речевых проблем возникает, потому что голос каким-то образом «отрезан» от тела и эмоций, так что «поиск своего голоса» становится процессом нахождения своего «я».

Как пользоваться этой книгой

Каждому из нас нужен учитель по развитию речи.

Ричард Бэндлер

Эта книга расскажет историю вашего голоса — ее будет интересно просто прочитать, даже не заостряя внимания на упражнениях. Проштудировав ее от корки до корки, вы узнаете много нового. Затем советую прочитать ее снова, пробуя делать упражнения и применяя на практике некоторые идеи, чтобы расширить свои представления и обрести новые умения.

Структура книги повторяет строение концепции нейрологических уровней, разработанной гением НЛП Робертом Дилтсом. Она предполагает, что уровни обучения требуют разного вовлечения неврологической «цепи». Существует шесть уровней, которые широко охватывают все аспекты жизни человека — от окружения до его внутренней сущности. Первый уровень — окружение — связан с нахождением правильной среды для обучения; второй — с тем, что вы делаете, с вашим поведением; третий — с тем, как вы это делаете, с вашими познавательными способностями; четвертый — с тем, почему вам это важно сделать: какие ценности и убеждения

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

придают вашим действиям значимость; пятый — с тем, как обучение выражает вашу индивидуальность; последний, шестой, — с тем, как ваше поведение обусловлено вашей миссией и главной жизненной целью.

Каждая часть книги связана с одним из перечисленных выше уровней. Так, часть первая начинается с разговора о речи, о том, как она работает и что может выразить и почему люди «звучат» по-разному.

Из второй части вы узнаете, *что* надо делать для эффективных публичных выступлений. Здесь вы найдете основные сведения о том, как правильно «звучать», ценную информацию о дыхании, расслаблении и артикуляции.

Третья часть расскажет, *как* справиться с вашими личными проблемами с речью. Если, например, люди не слушают вас, или вам не хватает уверенности, или вам кажется, что вы не можете влиять на окружающих так, как вам хотелось бы, этот раздел для самостоятельной работы даст вам практические решения специфических проблем с общением.

Четвертая часть книги доходит до сути дела — раскрывает волшебство вашего голоса: *почему* некоторые говорящие оказывают на нас большое влияние, а другие люди, тоже с хорошими голосами, — нет. Здесь вы найдете секреты лучших ораторов, которыми они, как правило, не любят делиться.

Пятая часть сводит все воедино, чтобы изучить, как ваш голос может *раскрыть вашу сущность*. Выражая себя, вы найдете свой «настоящий» голос и с его помощью окажете влияние на других людей. Это позволит вам перейти на последний уровень — подойти к пониманию вашей миссии и цели.

В приложении вы найдете несколько советов по тому, как «ухаживать» за своим голосом, и средства от таких проблем, как хрипота, голосовая усталость и т. д.

Книга не заменит вашего личного учителя речи, но способна стать полезным справочником. Многое вы сможете делать самостоятельно, в том числе и приводимые мной упражнения — только выполнять их нужно весело и задорно. Не существует какого-то одного определенного способа тренировки — экспериментируйте и добьетесь наилучшего результата.

Я надеюсь, что книга вдохновит вас на развитие и тренировку голоса, побудит открыть несколько способов для того, чтобы стать успешными и влиятельными ораторами. Моя страница в Интернете <http://www.voiceofinfluence.co.uk> может быть хорошим началом!

А пока садитесь поудобнее — начнем наше путешествие с истории голоса.

Голоса, голоса

Успешный публичный оратор, такой как Обама, точно знает, как интонировать голосом, чтобы взволновать или успокоить толпу. Найдя нужный тон в правильное время и делая паузы в подходящие моменты так, как надо, можно действительно сплотить аудиторию.

Логан С. Фрим

Когда Хилари говорит тоном «вы наступили мне на ногу», это очень похоже на голос вашей бывшей, не так ли?

Журналист Тимоти Перри, описывая Хилари Клинтон на собрании демократов в июле 2004 года

Это было похоже на откровение Иоанна Богослова, прозвучавшее в динамиках какого-нибудь вокзала, которое читала директриса определенного возраста, носящая ситцевые панталоны.

Клэйв Джеймс о Маргарет Тэтчер

Кажется, что у Буша два голоса — то голос обаятельного члена техасского студенческого братства, который он позволяет себе в неформальных переговорах, то речь с отрывистыми, быстрыми, эффектными репликами, которые он использует, когда занимается официальными делами.

*Рене Грант-Уильямс, преподаватель
речи из Нэшвилла, Тенесси*

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Ее научили говорить со мной так, как будто у меня только что умерла собака.

Кит Уотерхаус о Маргарет Тэтчер

Ее голос звучал так, будто она поглощала целую тарелку спагетти вилкой и ложкой.

*Анонимный критик, описывая голос
Джанет Страт-Портер*

Несмотря на сильное заикание, его голос был очень ясным.

*Журналист Майкл Волф о Борисе
Джонсоне, мэре Лондона*

На выборах за последние сорок лет выигрывал кандидат с наиболее звонким, глубоким и выразительным голосом... Это явно говорит в пользу сенатора Обамы, чьему голосу в современной политике нет равных.

*Блогер Патрик-Негодяй, написавший это перед тем, как
Обама выиграл президентские выборы в 2008 году*

Голоса, голоса... голоса повсюду: радио, ТВ, DVD, Интернет, люди в магазинах и пабах, на работе, в свободное время... У каждого человека свой голос. Что мы можем понять из набора различных звуков, которые издают человеческие существа?

Некоторые люди говорят как будто только для себя, и их голос никогда не доходит до слушателей. Кто-то заявляет о себе прямо, почти ошеломляя вас звуком своего голоса, но при этом совершенно не заинтересован в двустороннем общении. Другие говорят так осторожно и правильно, как будто читают сценарий. Четвертым, кажется, вообще трудно выдавить из себя слово. Мы говорим о теплых голосах, сильных голосах, холодных голосах, слабых голосах, богатых, полновесных, ярких. Определенно, есть много разных способов общения!

Голос, который слышат люди, — это просто звуки, но сколько информации они несут! Голос — ваше отражение. Акцент говорит,

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

откуда вы родом и где уже успели побывать. Тон голоса раскрывает ваше отношение, вашу уверенность, насколько комфортно вы себя чувствуете, другие эмоции и чувства.

Голос также рассказывает историю вашей прошлой эмоциональной жизни, непринужденностью и напряжением указывая на взлеты и падения. Он показывает, говорите ли вы правду или лжете, каковы ваши намерения и жизненная позиция.

Язык голоса/язык тела

У людей пять чувств, с помощью которых они воспринимают информацию, и три из них — зрение, слух и осязание — выходят на первый план, когда мы общаемся друг с другом.

Язык тела в наше время стал популярной темой. Немало книг написано о невербальных ключах к общению: позах, жестах, выражениях лица и т. д. Мы стали замечать особенности и привычки наших лидеров: небольшие признаки дискомфорта во время интервью, незаметные сигналы неудобства, когда политики выражают свое мнение, микродвижения, которые выдают недостаток искренности...

Малcolm Гладуэлл в своей занимательной книге «Озарение. Сила мгновенных решений» (*Blink: The Power of Thinking Without Thinking*, 2007) рассказывает, как психологу Полу Экману удалось запечатлеть на пленке малейшие визуальные признаки того, что человечек лжет. Когда шпиона Кима Филби спросили, совершил ли он государственную измену, Экман заметил на его лице микровыражение «как кот, проглотивший канарейку», которое длилось миллисекунду, прежде чем он снова принял серьезный вид. Это было мимолетное удовольствие от того, что шпион одурачил допрашивающего [1].

То, как люди говорят, звуки, которые они издают, — куда менее изучены исследователями общения. И большинство из нас, кроме, возможно, выделения регионального или классового акцента, очень плохо отличает один голос от другого: высокий, низкий, писклявый или глубокий — мы имеем привычку сводить все к чему-нибудь одному. В случае с Филби никто не заметил подвоха в его речи. Шпион отвечал уверенно «сочным голосом английско-

го высшего класса». Действительно ли голос его никак не выдал? Что могут рассказать о человеке издаваемые им звуки? Является ли звук таким же точным показателем чьего-то внутреннего мира, как внешний вид?

Да, является. Из звуков можно получить море информации. Если мы хотим оказывать влияние на окружающих, нам нужно знать, что скрывается за высказываниями людей, чтобы использовать такое знание себе на пользу.

Об умении слушать издавна рассуждали как об искусстве. В VI веке китайский буддистский учитель Тьен Тай писал, что голос — неуловимое зеркало нашего внутреннего благополучия, показывающее состояние ума и физическое здоровье тому, кто знает, как прочитать эти знаки. «Как вы можете узнать хорошего врача? — спрашивает он. — Плохой врач проверит пульс, обычный врач наблюдает за цветом лица пациента, а отличный врач послушает голос пациента» [2].

Психотерапевт Фриц Перлз тоже говорит о восприятии того, что скрывается за словами: «Хороший психотерапевт, — говорит он, — не вслушивается в то дермо, которое изливает в своей речи пациент, но восприимчив к звукам, голосу, запинкам» [3].

Большинство не стало бы утверждать, что имеет такую же чувствительность слуха, как он. Однако некоторые люди действительно приобретают навыки слушания необычайного уровня. Однажды я обсуждала тему голоса в группе, в числе участников которой была телевизионный продюсер. Ей казалось, что речь слишком выдавала ее. Когда она говорила об этом, в ее голосе «звучал металл». Остальные члены группы переглянулись: они посчитали, что ее голос совершенно не менялся, что бы она ни говорила. Но женщина объяснила, что если звонит своей дочери, то та мгновенно понимает, счастлива ли мать или чем-то озабочена.

Позже я обнаружила, что это было навыком, которому девушка научилась в юном возрасте. Она жила в непростых условиях: мать растила ее одна, они постоянно переезжали с места на место и меняли окружение. Девочка чувствовала свою ответственность за безопасность и счастье в семье. Как следствие в юном возрасте она приобрела тонкую слуховую чувствительность к материнскому голосу, чтобы сразу узнатъ ее душевное состояние и по-

нять, как обстоят дела. Она была в курсе каждой мелочи, даже если тембр отличался совсем чуть-чуть. Необходимость позволила ей развить навыки слушания, которые у большинства просто не формируются.

Наши чувства, конечно, могут быть специальным образом настроены. Немногие обладают развитой чувствительностью и могут распознать, к примеру, сорт вина. Они нюхают напиток, смотрят на цвет, делают глоток, секунду перекатывают вино во рту и затем объявляют: «Мм... это определенно Монтепульчано. Я думаю, оно с тех виноградников слева, когда едешь от Пьянцы...» Остальные могут только открывать рот от изумления и восторга.

Есть люди, которые могут распознать акценты: «Мм... Кембридж... южный Кембридж.... Шелфорд, надо думать» — хотя это становится все более редким навыком. Мы теперь так много переезжаем, что наш собственный акцент становится менее различимым.

Акцент

Акцент — одно из свойств голоса, его поверхностная структура. Люди говорят на разных языках, с различными акцентами. Акценты — существенная часть прекрасного разнообразия человеческих звуков. Во многих странах люди гордятся своим выговором. Итальянцы, например, обожают говорить со своим местным акцентом, чтобы все вокруг его узнавали. Люди могут быть ревностно преданы месту, откуда они родом, и подтверждают эту преданность любовью к местному наречию.

В Англии ситуация несколько иная. Акцент все еще связан с классом, что может ощущаться как недостаток. Это даже забавно, когда комик вроде Билла Бейли делает пародию на Джеймса Бонда и говорит с западным акцентом. Замените спецагента на хорошо известного политика, имеющего нормативное произношение, но сильный региональный акцент, и ситуация не перестанет быть комичной. Нормативное произношение — сам термин говорит о стереотипном мышлении. Многие люди хотели бы избавиться от акцента, чтобы улучшить свои перспективы карьерного роста. Другие становятся «голосовыми расистами» по отношению к тем, кто говорит с акцентом.