

Евгения Шестакова

ГОВОРИ

красиво
и
уверенно



ПОСТАНОВКА ГОЛОСА И РЕЧИ



Евгения Шестакова
Говори красиво и уверенно.
Постановка голоса и речи

*Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6058948*

*Говори красиво и уверенно. Постановка голоса и речи.: Питер; Санкт-Петербург; 2013
ISBN 978-5-496-00158-8*

Аннотация

Что такое наш голос? Это прежде всего инструмент. Музыкальный, тонко устроенный, сложный, неповторимый. Можно быть серой мышкой с тихим, завышенным, неярким и плоским голосом, а можно играть первую скрипку в оркестре – каждый выбирает для себя. Задача этой книги – повышение КПД каждого человека через развитие голоса. Это инструмент успешности – мощный и уникальный. Книга поможет вам понять себя, свои желания, свой голос, настроить его и полюбить. Мы поэтапно, глава за главой, урок за уроком научим обращаться с этим волшебным инструментом и использовать его богатые возможности на все 100 или даже 200%. Книга построена по принципу тренинга, где в каждом блоке раскрывается новая тема. Между блоками есть связки, домашние задания и вопросы для самоконтроля. Вы сможете самостоятельно продиагностировать свой голос, а также ответить на вопрос, который интересует, пожалуй, большинство людей: а какой же у меня голос? С помощью необычных, интересных заданий и листов контроля вы сможете исправить многие недостатки, присутствующие в вашей речи, и закрепить полученный результат. Надеемся, что благодаря такому подходу вы сможете изменить свой голос, усовершенствовать его и победить страх перед аудиторией.

Содержание

Знакомство	5
Глава 1. Диагностика	7
Диагностика скорости звучания	13
Диагностика громкости звучания	15
Диагностика высотности звучания	16
Глава 2. Управление дыханием	18
Основной комплекс. Правила выполнения	24
Классическая дыхательная гимнастика	29
Динамическая дыхательная гимнастика для прокачивания диафрагмальных мышц	30
Глава 3. Управление звуком	32
Звук и звучание	33
Голосоречевой аппарат. Строение и функции	35
Правила здорового голоса	37
Звучащее слово	43
Тренировка силы, высотности и скорости звука	44
Глава 4. Артикуляция	47
Устройство артикуляционного аппарата	48
Челюсть	49
Язык	50
Губы	52
Щеки	53
Упражнения для выработки хорошей дикции	54
Наиболее распространенные нарушения работы артикуляционного аппарата	56
Глава 5. Мелодика и логика речи	57
Правила произношения гласных звуков	59
Правила произношения согласных звуков	60
Упражнения, направленные на предупреждение ошибок в области ударения	62
Логика речи	69
Логические паузы	71
Чтение знаков препинания	73
Законы логики речи	74
Интонационная гибкость	75
Глава 6. Художественное слово, спонтанная речь, импровизация	77
Морковь, яйцо и кофе	84
4 типа мужчин и 4 типа женщин	85
Глава 7. Модальности восприятия. Развитие речевого слуха	88
Кого, как и почему мы слышим	89
Развитие аудиального канала восприятия и речевого слуха	92
Три раза по три признака	94
Задания для развития аудиальной составляющей	96
Ритм	97
Глава 8. Композиция речи	99
Вступление	100

Основная часть	101
Заключение	103
Действенный анализ	104
Глава 9. Самопрезентация, или «Я-бренд»	106
Сторителлинг	108
Структура презентации	109
Специальные приемы повышения эффективности самопрезентации	112
Правило пяти вопросов	114
7 этапов работы с текстом	115
5 ошибок, которые можно исправить	116
Глава 10. Техники расслабления и релаксации. Работа с мышечными блоками и зажимами	118
Приемы работы со страхом перед аудиторией	121
Цели и желания	123
Профилактика усталости и стрессов	128
Упражнения на расслабление мышц	129
Глава 11. Публичные выступления. Управление аудиторией.	130
Ораторское мастерство	
Если люди собираются в группы...	132
Качества, необходимые успешному оратору	134
Компетенции оратора	136
Принципы работы с аудиторией	137
Базовая концепция работы с аудиторией	141
Заключение	144

Евгения Шестакова

Говори красиво и уверенно.

Постановка голоса и речи

Знакомство

Здравствуйте! Давайте познакомимся. Меня зовут Евгения Шестакова. Я руководитель Санкт-Петербургской «Школы Голоса и Речи». Классическое образование в области психологии и специализированное в области тренингов помогают мне с 2000 года консультировать и вести тренинги. В моем «портфеле» есть самые разные программы – по самопрезентации и продажам, по ораторскому мастерству и переговорам. Однако самой любимой темой для меня была и остается работа с голосом и речью.

Еще будучи школьницей, я попала на радио. Вместе с двумя одноклассниками мы вели утренние воскресные радиопрограммы для детей. Школьные годы чудесные закончились, а радио осталось. Из хобби оно стало профессией почти на 15 лет. Это были 90-е годы, рассвет FM-радиовещания в России. Вслед за государственными радиокомпаниями начали появляться частные. В первую волну попали самые креативные, талантливые и свободные люди. Плыть в этом потоке было легко и приятно. Мы создавали программы, вели эфир, читали новости, делали ляпы и хохотали до слез. С годами, правда, выработался иммунитет. Сейчас меня уже никаким, даже самым необычным, сообщением не выбьешь из рабочей колеи. Это не значит, что я стала скупой на эмоции. Нет. Просто я знаю секрет...

Я могу выйти к любой аудитории – радиной или «живой» – и сделать этих людей своими партнерами и коллегами. Выступить на совете директоров из десяти человек или провести презентацию тренинга для тысячи, заговорить с человеком на улице или провести переговоры. Любой акт речевой коммуникации – это структурированный процесс, который развивается по определенным законам. Существуют тонкости и нюансы поведения наших собеседников по отдельности и когда они представлены группой. Можно видеть людей и уметь управлять своим представлением о них, а также контролировать внимание аудитории. Для этого необходимо уметь работать с эмоциями и правильно ставить перед собой цели. А еще необходимо иметь достаточный опыт публичного общения.

Опыт был накоплен в процессе обучения и работы. Когда радио перестало быть просто творческим процессом, а стало механизмом получения прибыли, больше внимания стали уделять качеству эфира. Именно тогда, в конце 90-х, я попала в руки талантливого педагога, мастера речи Ольги Алексеевны Лариной. Мои творческие порывы были отшлифованы, многое встало на места. «Хороший, приятный» голос был подвергнут тщательной обработке. У меня обнаружили 2/3 всех недостатков, присутствующих в речи среднестатистического россиянина. Остальное стало делом техники. Единственное, что на уроках я показывала очень хороший результат, а в эфире снова возвращалась к своему привычному бытовому звучанию. И только спустя года четыре после начала моей новой голосовой жизни пришло осознание необходимости замены «как» на «зачем».

Именно тогда и начал зарождаться тренинг, который я представляю вашему вниманию. На освоение, осознание и введение в повседневную практику секретов и тонкостей владения голосом ушло около четырех лет. Надеюсь, что вы, решившись заняться своим голосом и речью, преодолеете этот путь гораздо быстрее. Это возможно. Практика последних лет показывает, что за 1–2 месяца регулярной тренировки под наблюдением опытного специалиста с вами могут произойти поразительные перемены. Это касается качества голоса, речи

и жизни в целом. Ведь голосовой тренинг не может идти отдельно от большой работы над собой. Те, кто встает на этот путь, достойны уважения, а результаты, которых может достичь любой, – восхищения.

Голос и успех идут бок о бок рядом. Своим успехом я обязана голосу. И не только я. Уже очень много людей разделили со мной счастье говорить по-другому, осознанно, красиво и убедительно. Среди тех, кто уже прошел обучение в «Школе Голоса и Речи», есть психологи, бизнес-тренеры, «продажники», HR-ы, руководители, врачи, политики и даже один физик-теоретик. За эти годы клиентами Школы стали сотрудники банков, ФГУП «Почта России», крупнейшее международное брачное агентство «Соединяя сердца» в полном составе, компании «Рив Гош», «Диета 18», *Bombadier Recreational Products*, *DataArt Enterprises Inc.*, *Mail.ru*, *WRIGLEY*, Генеральное консульство Великобритании, *Philip Morris Izhora* и многие-многие другие.

Я желаю вам удачи и приятного процесса познания! В добрый путь!

Глава 1. Диагностика

Два самых часто задаваемых вопроса о голосе: «Что с моим голосом не так?» и «Можно ли быстро исправить голос?» Ответ на второй вопрос – нет. Нет, но только в том случае, если вы не будете ежедневно работать над собой. И регулярно ходить на тренинги, консультации и получать обратную связь о том, что изменяется в лучшую сторону, а над чем еще нужно поработать в усиленном режиме. Развитие голоса, речи и навыков, связанных с вербальной сферой, может занять у вас столько времени, сколько вы захотите. И даст вам тот результат, который вы себе поставите в качестве цели. Однако мало иметь в жизни цель, надо уметь метко стрелять! Все возможно. Голос – это музыкальный инструмент, который нуждается в постоянной работе над ним.

Вспомните любой музыкальный инструмент. Что вы представили? Флейту? Барабан? Гитару? Фортепиано? Эти инструменты разные, они по-разному устроены и звучат каждый по-своему. У каждого инструмента будет свой голос. Но что их объединяет? Давайте вместе подумаем: у каждого из музыкальных инструментов есть звук; есть то, что позволяет звук извлекать, – струны, мембрана, клавиши; у них есть какой-то объем, где звук может преобразовываться, а иногда и резонировать, окрашиваясь в различные оттенки. Еще есть человек, который их придумал и создал. Есть Мастер, который умет играть на них профессионально, а если они попадут в руки новичка, то будут звучать совершенно иначе. И это мастерство можно оттачивать и шлифовать годами, доводя до совершенства гармонию владения музыкальным инструментом, который достался именно вам.

Игре тоже нужно учиться, и тогда она станет, возможно, инструментом, по которому вас будут выделять и узнавать, – инструментом вашего успеха. И конечно, об этом инструменте необходимо заботиться. Что произойдет с барабаном или гитарой, если их оставить на пару-тройку дней на улице под дождем? Расстроятся, заболеют и перестанут приносить вам и окружающим радость. Более того, чем сильнее будет повреждение, тем больше сил и времени придется потратить на восстановление. Иногда, к сожалению, после сильных травм первоначальный звук уже не вернуть... Эти и любые другие музыкальные инструменты нуждаются в заботе, тщательном уходе и обязательно использовании по назначению. Флейта, лежащая без дела, – это всего лишь предмет интерьера. Инструмент должен работать, передавать мысли, убеждать нас в правоте его обладателя, приносить радость, лечить и вдохновлять!

Что такое наш голос? Это тоже прежде всего инструмент. Музыкальный, тонко устроенный, сложный и неповторимый. Иногда на тренинге, когда я прошу вспомнить и назвать любой музыкальный инструмент, два-три человека в группе называют скрипку или барабан. И это не случайно. Наши голоса, как и все музыкальные инструменты, можно объединить в какие-то кластеры, группы. Есть голоса, которые чаще всего встречаются. Говоришь по телефону с человеком и затрудняешься определить возраст, описать внешность. Или поговорил с человеком – и тут же его забыл... А бывает так, что, услышав однажды, потом никак не можешь забыть звук, мысленно возвращаешься к какой-то случайной фразе и еще долго разгадываешь секрет магии и голоса, и его обладателя.

Наше тело – это корпус для звука. Чем сильнее, крепче, здоровее оно, тем лучше звучание. Голосовые связки – это струны. У нас есть полости для резонирования звука. Есть возможность изменять параметры звука – делать его громче или тише; выше или ниже; быстрее или медленнее. Присутствуют и органы для «тюнинга» звука – гортань, твердое и мягкое нёбо, язык, зубы, щеки, губы и нижняя челюсть. И наконец, есть желание по максимуму пользоваться этим инструментом, изучать его, совершенствовать навыки владения им. Все,

как и с любым другим музыкальным инструментом. И голос – ваш голос – также может стать инструментом успеха – вашего успеха.

Что выберете вы? Быть серой мышкой с тихим, завышенным, неярким и плоским голосом? Или быть первой скрипкой в оркестре? Решать вам и только вам. Если у человека нет своей цели, он будет работать на цели других. Нужно лишь понять себя, свои желания, свой голос, полюбить его и настроить. Научиться обращаться с этим волшебным инструментом и использовать его богатые возможности на все 100 или даже 200% может каждый.

Главное – начать. Сделать первый шаг. Итак, вперед!

Задание № 1



Посмотрите на картинку. Скажите, что вы на ней видите? Чаще всего сразу в глаза бросается изображение пожилого человека, старца, Бахуса, Вакха в венке из виноградных листьев. У каждого он свой – это зависит от вашего восприятия, настроения и предыдущих жизненных опытов. Самое главное – увидеть образ мужчины. Увидели?

Присмотритесь повнимательнее. Видите ли вы еще что-нибудь на этой картинке? Рожицы обезьянок, театральные маски – не в счет. Попробуйте увидеть крупные, значимые элементы. Видите? Попробуйте увидеть на этой картинке... целующуюся парочку...

Получилось? Посмотрите внимательно: мужчина стоит слева, у него белая шапочка, средней длины волосы и белый плащ. Он обнимает девушку, одетую в белую пышную юбку. Это средневековая картинка. Совершенно другой образ. Видите?

Чаще всего люди видят сначала именно мужчину, потом, сразу или после подсказки, а иногда и совсем не сразу, – парочку. Главное – увидеть. Я познакомилась с этой картинкой, еще будучи студенткой, и с тех пор очень часто ее применяю. За всю мою практику лишь четыре раза сначала была увидена парочка, а потом уже мы вместе с участниками тренинга искали старика. Это были совершенно разные люди, разного возраста и профессий, и я всех

их прекрасно помню – для меня это очень яркий показатель нестандартности мышления, гибкости, того, что так необходимо человеку говорящему.

Бывает, что с тренинга уходят, так и не найдя парочку, не пробившись сквозь броню первоначально сложившегося образа. Однажды мне позвонил молодой человек и радостным голосом прокричал в трубку: «Евгения, здравствуйте! Я – Михаил, помните, я год назад был у вас на тренинге?! Я НАШЕЛ!!!» Я ответила: «Здравствуйте, Михаил, я очень рада. Что же вы нашли?» – «Парочку, конечно!» – ответил Михаил. Он говорил так, словно и я весь этот минувший год вместе с ним отыскивала целующуюся парочку. Бывает и такое.

Какие выводы мы можем сделать из этого упражнения? В процессе поиска образов мы ничего не добавляли и не убрали. Разные по информативности и настроению образы складывались из одних и тех же элементов. С голосом точно так же. За время одного короткого тренинга я не могу растянуть людям подъязычную уздечку, удлинить шею или помочь сбросить пару-тройку килограммов. Может измениться лишь отношение. И тот же самый набор инструментов, данный вам природой, можно будет использовать совершенно иначе. И самое главное, должно измениться настроение. Вы должны почувствовать новые возможности и распахнуть все двери.

Приступаем к диагностике.

Задание № 2

1. Ответьте, пожалуйста, на несколько вопросов.

№ п/п	Вопрос	Ответ
1	Вам нравится ваш голос?	
2	Чей голос вам нравится больше вашего собственного и почему?	
3	Что бы вы хотели изменить в своем голосе, речи, себе в целом?	

Следующий шаг. Необходимо определить существующие в голосе и речи недостатки и преимущества. То есть выделить зоны роста и ресурсы.

2. Отметьте те утверждения, которые относятся именно к вам.

№ п/п	Вопрос	Ответ
1	Окружающие часто просят повторить только что сказанные вами слова	
2	Вы боитесь публичных выступлений	
3	У вас заметный акцент, говор	
4	У вас устает горло после десятиминутного разговора	
5	У слушающих вас людей через некоторое время начинает блуждать взгляд	
6	Вы теряете контроль над голосом или мыслью в конце длинного предложения	
7	Ваш голос не соответствует должности, которую вы занимаете	
8	У вас солидная внешность, но голос звучит слишком молодо	
9	В вашей речи есть слова-паразиты	
10	Вам не нравится собственный голос	

Если в колонке справа появились три «галочки» и больше, вам необходимо немедленно начинать работу над собой. И пройти следующий тест. Он направлен на диагностику и определение положительных качеств голоса и зон роста.

3. Отметьте те качества голоса, которые вы замечаете у себя.

№ п/п	Качества неприятного голоса	Ответ
1	Гнусавый	
2	Резкий	
3	Скрипучий	
4	Хриплый	
5	Дрожащий	
6	Высокого тембра (писклявый)	
7	Пронзительный	
8	Плаксивый	
9	С одышкой	
10	Робкий	
11	Отрывистый	
12	Слишком громкий	
13	Слабый, неслышный	
14	Бесцветный	
15	Помпезный	
16	Неуверенный	
17	Монотонный	
18	Напряженный	
19	Скучный	
20	Командный	

4. Отметьте те качества голоса, которые вы замечаете у себя.

№ п/п	Качества приятного голоса	Ответ
1	Приятный	
2	Вибрирующий	
3	Спокойный	
4	Хорошо модулированный	
5	Низкого тембра	
6	Доверительный	
7	Теплый	
8	Мелодичный	
9	Заботливый	
10	Уверенный	
11	Властный	
12	Дружеский	
13	Хорошо интонированный	
14	Выразительный	
15	Естественный	
16	Звучный	
17	Разный в зависимости от ситуации	
18	Достаточно громкий	
19	Управляемый	
20	Любимый	

В какой – третьей или четвертой – таблице у вас появилось больше отметок? Не были ли вы слишком самокритичны по отношению к себе? Такое часто случается. Попробуйте выполнить этот тест еще раз, но не сами, пусть вас продиагностирует кто-нибудь из ваших друзей или коллег. Сравните результаты.

На этом мы завершаем первый этап самодиагностики. Его целью, напомним, было выявление проблемных зон и сильных, ресурсных составляющих вашего голоса.

Продолжим диагностику. Углубимся в исследование параметров нашего голоса. Он может изменяться в трех направлениях – скорость (медленно/быстро), громкость (громко/тихо) и диапазон звучания (низкие/высокие ноты). Продиагностируем эти три самых важных параметра.

Диагностика скорости звучания

Один из важнейших показателей качества речи – скорость звучания. Многие отмечают, что слишком быстро говорят, особенно когда волнуются или увлекаются темой. Речь других, напротив, настолько нетороплива и размеренна, что собеседники мысленно знают наперед все, что им еще даже не успели рассказать. Это раздражает и отвлекает, портя реноме. Какой же должна быть оптимальная скорость звучания?

Для диагностики скорости звучания и темпа речи выполните следующее упражнение.

Задание № 3

Почитайте стихотворение С. Есенина «Не жалею, не зову, не плачу...», засекая время по секундомеру. Читать необходимо в том темпе, который для вас является наиболее привычным.

Итак, установили секундомер. Начали!
Не жалею, не зову, не плачу,
Все пройдет, как с белых яблонь дым.
Увяданья золотом охваченный,
Я не буду больше молодым.
Ты теперь не так уж будешь биться,
Сердце, тронутое холодком,
И страна березового ситца
Не заманит шляться босиком.
Дух бродяжий, ты все реже, реже
Расшевеливаешь пламень уст.
О, моя утраченная свежесть,
Буйство глаз и половодье чувств!
Я теперь скупее стал в желаньях,
Жизнь моя? иль ты приснилась мне?
Словно я весенней гулкой ранью
Проскакал на розовом коне.
Все мы, все мы в этом мире тленны,
Тихо льется с кленов листьев медь...
Будь же ты вовек благословенно,
Что пришло процвеств и умереть.

Дочитали. Остановили секундомер. Стихотворение рассчитано ровно на одну минуту. Если вы закончили раньше, чем минута истекла, значит, вы слишком торопитесь. Ваша речь неравномерна, ускоренна, и, как чаще всего бывает, ускоренной речи еще сопутствует повышенный звук. Если вы прочитали до конца, а секунды еще тикают, значит, напротив, вы очень медлительны в речи. Как правило, это сопряжено с вялой артикуляцией и прерывистым дыханием. Если вы уложились ровно в минуту – поздравляю! У вас прекрасное чувство времени, которое отражается в звучании голоса. Это упражнение подходит не только для диагностики, но также и для тренировки. Включите его в ежедневный план занятий в течение первых двух недель вашего обучения.

Подведем итог: наша речь может ускоряться или замедляться в зависимости от задачи. В среднем темп должен соответствовать следующему параметру: порядка 600 знаков с про-

белами мы читаем за одну минуту. При этом очень важно помнить о внутреннем чувстве времени и синхронизации ваших мыслей со звучанием.

Диагностика громкости звучания

Вслед за диагностикой скорости необходимо провести диагностику громкости звучания голоса.

Задание № 4

Для диагностики громкости (тихо/громко) вам потребуется какой-то логически законченный фрагмент текста. Попробуйте взять за основу, например, следующую чистоговорку¹.

«Из-под Костромы, из-под Костромищи везет Сенька Саньку с Сонькой на санках. Везет да скороговорками так и сыплет: мол, тетерев сидел на дереве, от дерева – тень тетерева, мол, у гусыни усов не ищи, не сыщешь; мол, каков Савва, такова и слава. Скороговорил, скороговорил, да так всех скороговорок и не перевысказал».

1. Прочитайте это «информационное сообщение» первый раз четко, спокойно.

2. Второй раз – постепенно, от слова к слову, повышая громкость голоса. Начинайте с самого тихого. Но пусть это будет не шепот (шепот в принципе небезопасен), а именно звук – тихий, приглушенный. А затем наращивайте громкость, дойдя в финале до максимальной.

Что вы ощущаете? Чувствуете ли вы усталость? Не першит ли в горле? Или вам комфортно и легко? Смогли бы вы сделать второй дубль лучше первого?

В идеале диагностику громкости звучания необходимо производить с возможностью внешнего контроля. Например, записывая себя на диктофон и затем прослушивая с помощью специальных программ, позволяющих увидеть звучание вашего голоса в графическом варианте.

Это упражнение, так же как и упражнение в предыдущем разделе, можно использовать в качестве тренировочного.

¹ Чистоговорками мы называем знакомые многим скороговорки, с той лишь разницей, что тренировать будем не только скорость произнесения, но и другие параметры (высотность, громкость, четкость артикуляции).

Диагностика высотности звучания

Еще один из важнейших параметров, на который следует обратить внимание, – высота звучания голоса.

Зачастую люди, имеющие верхнее дыхание (80% женщин и 20% всех мужчин), имеют завышенные голоса. Особенно ярко это проявляется, когда речь становится эмоциональной, в процессе убеждения или в порыве гнева. Высокие ноты неприятны нашему уху. Кстати, мода на звучание голоса тоже есть, и она переменчива. В Средние века, например, особенно во Франции, в моде были завышенные женские голоса. Чем «писклявей» говорила женщина, тем более модной и сексуальной она считалась. Сейчас другие времена. В Европе в моде грудные бархатистые голоса. Некоторые юные барышни даже начинают курить, чтобы сделать звук голоса ниже и добавить хрипотцы. И совершенно напрасно: курение довольно пагубно действует на дыхательный и звуковой аппарат, а вот изменение звука голоса связано исключительно с психосоматическим эффектом. Простая перестройка дыхания дает гораздо больший эффект.

Давайте проведем диагностику: что происходит с вашим голосом? Становится ли он выше, когда вас охватывают эмоции? Или вы сами можете этот процесс контролировать и изменять диапазон звучания вверх и вниз по своему собственному желанию?

Возьмем для диагностики стихотворение О. Мандельштама.

Задание № 5

Блок – король и маг порока.
Рок и боль венчают Блока.

1. Прочитайте это стихотворение в среднем темпе, постепенно, от слова к слову, повышая тон голоса. Для этого первые слова вам необходимо произносить на самом низком тоне, на который вы способны. Последние слова должны прозвучать максимально высоко.

2. А теперь пойдем в обратную сторону. От слова к слову будем понижать тон голоса. Начинаем с самого высокого, на который способны, а заканчиваем самым низким.

Как ваше состояние? Что вы чувствуете? Удалось ли сделать диапазон от самого низкого к самому высокому большим? Или звуки в итоге практически не отличались друг от друга? В идеале каждое слово должно получиться на шаг, ступеньку выше, а затем ниже.

Внимание!

Раскроем небольшой секрет, его формулу вывел еще К. С. Станиславский. «Низы – в пол, верхи – в потолок». Если наклонить голову вниз, то получится звук гораздо ниже среднего. И соответственно если запрокинуть голову назад, то произведенный звук будет гораздо выше. Таким образом, если постепенно, шаг за шагом поднимать голову, наклоненную к груди, вверх, переходя к запрокидыванию назад, то мы получим идеальную «лесенку» звучания.

Единственное «НО». Этим приемом нельзя пользоваться профессиональным вокалистам. Гортань привыкает к искусственной помощи для раскрытия диапазона звучания, и навык пения из среднего положения крайних высоких и низких нот утрачивается. Тем не менее этот прием весьма эффективен в бытовом использовании. Необходимо что-то произнести более низким, грудным звуком – просто наклоните голову вниз. А если нужно привлечь внимание, задать вопрос или произнести что-то с яркой, восклицательной интонацией, поднимите подбородок вверх, немного запрокидывая голову. Все гениальное – просто!

В завершение блока по самодиагностике давайте рассмотрим упражнение, которое позволяет услышать свой голос во всех его возможностях.

Задание № 6

1. Выберите фразу из 2–3 слов. Например: «Какой чудесный день».
2. Произнесите эту фразу пять раз громко, пять раз тихо, затем три раза громко, три раза тихо, затем один раз громко и один раз тихо.
3. Произнесите эту фразу: низко/высоко так же, по схеме 5–3–1.
4. Произнесите эту фразу: медленно/быстро так же, по схеме 5–3–1.
5. Произнесите эту фразу: с паузами/без пауз так же, по схеме 5–3–1.
6. Произнесите эту фразу: с артикуляцией/без артикуляции так же, по схеме 5–3–1.
7. Расслабьтесь, похлопайте себя по щекам и своим голосом скажите: «Какой(-ая) я молодец!»

Условие: в этом упражнении вам понадобятся самые «крайние крайности, т. е. если громко, то чтобы соседи сбежались, если с паузами, то по 10 секунд, если с артикуляцией, то с невообразимыми гримасами.

Упражнение позволяет услышать богатство своего голоса, акцентировать внимание на его выразительности, поймать чувство своего голоса и потом при необходимости его использовать. Голоса получаются «вкусными», «сочными», красивыми.

Диагностика голоса – важнейшая составляющая работы над ним. Подведем итог: наши голоса, как под микроскопом, могут быть разложены на составляющие, назовем их компонентами успеха. Часть из них вам нужна, другая же часть – излишки. А чего-то может и не хватать, как у каждого повара на кухне, – один и тот же суп у разных людей получается разным. То же самое и с нашими голосами. Они все разные, неповторимые, уникальные. Тем не менее идеальных голосов в природе практически не существует. Этот инструмент нуждается в тщательной обработке и шлифовке.

Всю массу голосов можно разделить на две большие группы: бытовые голоса и профессиональные. Бытовых – процентов восемьдесят от всего объема. Профессиональных – 20. Как правило, ими обладают актеры, певцы, дикторы и те, кто занялся своим совершенствованием. Человек, считающий себя профессионалом в сферах, связанных с вербальной деятельностью, не имеет права на бытовой голос.

К сожалению, многие люди относятся к голосу, этому уникальному инструменту, как к данности, которая была с нами с самого рождения, есть и будет. И если о других слагаемых успеха всерьез задумываются: получают образование, ходят в парикмахерскую, покупают новую красивую одежду и т. д., то с голосом работают единицы. Между тем природные голоса вкупе с речевой обстановкой, в которой человек растет, работает и развивается, редко бывают достаточно грамотными, красивыми, лишенными недостатков.

Тех, кто берется за работу над своим голосом, безусловно, ждет успех. Это очень благодарная и благодарная работа. Работа на благо себе. Успех не заставит себя ждать. Первый большой шаг сделан. Проведена диагностика. Определены параметры голоса, его сильные и слабые стороны. Начинается работа по устранению недостатков и развитию сильных сторон.

Глава 2. Управление дыханием

В этой главе речь пойдет о дыхании. Мы займемся постановкой дыхания, сделаем его крепким, а заодно разогреем наш голосо-речевой аппарат и подготовим его к звучанию. Уже после этого урока ваш голос зазвучит убедительнее, красивее и наполнится оттенками.

Дыхание – самая естественная и необходимая вещь. Когда вы дышите правильно, вы сохраняете и равновесие тела, и спокойствие. Именно благодаря дыханию в кровь, которая питает мозг и тело, поставляется кислород.

Дыхание – одна из важнейших составляющих и работы с голосом. Без правильного дыхания звук вашего голоса будет тусклым, плоским, голосовой аппарат будет быстро уставать, даже при скромных нагрузках. Дыхание человека можно условно разделить на три типа: верхнее, смешанное и нижнее. Только последнее, нижнее дыхание является правильным. В различной литературе оно носит разные названия – диафрагмальное, диафрагмально-реберное, межреберное, дыхание животом, подвздошное дыхание. Это различные обозначения одного и того же процесса. Процесса, который позволяет профессиональным вокалистам петь, дикторам – увлекательно вести свои программы, а успешным переговорщикам – выдерживать прессинг атак.

Почему люди дышат по-разному? Этот вопрос до сих пор остается загадкой. Рождаясь, все, и мальчики и девочки, дышат одинаково – животиками. А вот вырастая, принимая на себя обязательства и груз ответственности, нервничая по мелочам и подвергаясь серьезным стрессам, большинство девочек теряют способность дышать животом – их дыхание смещается кверху. Мужчины, напротив, в основном сохраняют нижнее дыхание.

Здесь, как и во многих сферах нашей жизни, действует правило итальянского экономиста и социолога Вильфредо Парето «80–20». 80% взрослых женщин имеют верхнее, грудное дыхание и лишь 20% – крепкое нижнее. Мужчины же редко выдают верхнее дыхание. Как правило, в этом случае их тела, реакции, да и вся жизнь построены по женскому принципу, они имеют завышенный голос, быстроутомляемый голосовой аппарат, для них характерна манерность в речи и во всех вербальных и невербальных проявлениях и т. д.

Как же определить, к какому типу принадлежит ваше дыхание?

Задание № 1

Возьмите чистый лист бумаги формата А4. Приложите этот лист (в вертикальном положении) ровно посередине к разомкнутым губам и постарайтесь как можно дольше удерживать на вдохе – лист должен держаться на ваших губах за счет силы и объема всасываемого воздуха. Сколько секунд вы смогли удерживать лист? 2, 5, 10? Или 0?

Не расстраивайтесь, вы живете, работаете в обычном режиме, ничего криминального не происходит. И возможно, не произойдет. Но если вы хотите уйти от бытового голоса, сделав его профессиональным, а также научиться управлять, казалось бы, неконтролируемым волнением, вам необходимо перевести дыхание в нижнее. Вы удивитесь, но этот самый лист можно продержат и минуту, и даже гораздо больше.

Давайте сделаем проверку проверки. Итак, еще один способ диагностики дыхания. Положите одну руку себе на живот, а вторую – на грудь. А теперь сделайте глубокий вдох носом. Что происходит с вашим организмом? Грудь и плечи поднимаются, а живот втягивается? Это ярчайшие признаки верхнего дыхания. А вот если грудь и плечи у вас остаются неподвижными, живот медленно расправляется на вдохе, а на выдохе уменьшается в объеме и как будто бы приклеивается на кнопку к позвоночнику, значит, у вас самое настоящее нижнее дыхание. Поздравляю! Тем не менее это не означает, что дыхательная гимнастика вам

не нужна. Нужна, обязательно нужна – для того, чтобы разогреть голосо-речевой аппарат и подготовить его к серьезной работе. Вам уже дано многое. Сохраняйте и укрепляйте это!

Если же у вас и плечи немного поднимаются и живот уходит вперед при достаточно глубоком вдохе, вы относитесь к тем немногим людям, у кого преобладает смешанный тип дыхания. Вы на полпути к правильному дыханию, поставить будет его значительно проще.

Отмечу также, что в состоянии покоя, лежа, мы все дышим одинаково – животом. И только в вертикальном положении у большинства дыхание смещается к верхнему. Проверка этого факта и будет вторым заданием.

Задание № 2

Лежа на кровати, диване или на полу, проверьте свое дыхание. Для этого положите одну руку на живот, а вторую – на грудь. Сделайте глубокий вдох носом. Зафиксируйте свои ощущения. Что у вас изменяется в объеме – грудь или живот? А теперь попробуйте сделать прямо противоположный вдох. То есть, если у вас поднималась грудь, пусть на втором вдохе у вас увеличится в объеме живот. Сравните ощущения. Большинству людей в положении лежа дышать грудью просто неудобно, а некоторым даже больно. Прodelайте это упражнение не менее 4 раз.

Когда человек находится в состоянии покоя, требования к аппарату дыхания минимальны. Как правило, органы дыхания хорошо справляются со своей работой. Дышать нужно носом, а не ртом. Рот не предназначен для вдохов. Рождаясь, маленькие детки еще долго не умеют дышать носом, поэтому нужно внимательно следить, чтобы их узкие носовые ходы были свободны от слизи и пыли.

Проходя через извилистые ходы носа, воздух согревается, а также лучше очищается от пыли, чем при дыхании ртом, – это известно нам еще со школьных уроков биологии и анатомии, но, как правило, забывается в быту. Во время дыхания через нос исключена возможность, что пища попадет в дыхательное горло. Обычно люди дышат через нос; они начинают дышать ртом лишь в тех случаях, когда носовое дыхание почему-либо затруднено. Поэтому все, что мешает носовому дыханию, надо стараться устранять.

Взрослый здоровый человек дышит в состоянии покоя 10–20 раз в минуту, а количество воздуха, проходящего через легкие за одну минуту, составляет 6–9 литров. Это называется легочной вентиляцией. Как же лучше дышать – редко (около 10) или более часто (около 20 раз в минуту)?

Представьте, перед нами два взрослых человека. За одну минуту они вдыхают одно и то же количество воздуха. Но один делает 10 дыханий в минуту, а другой – 20. У первого при каждом вдохе в легкие поступает 800 сантиметров кубических воздуха, а у второго – 400 сантиметров кубических, во втором случае глубина дыхания в два раза меньше.

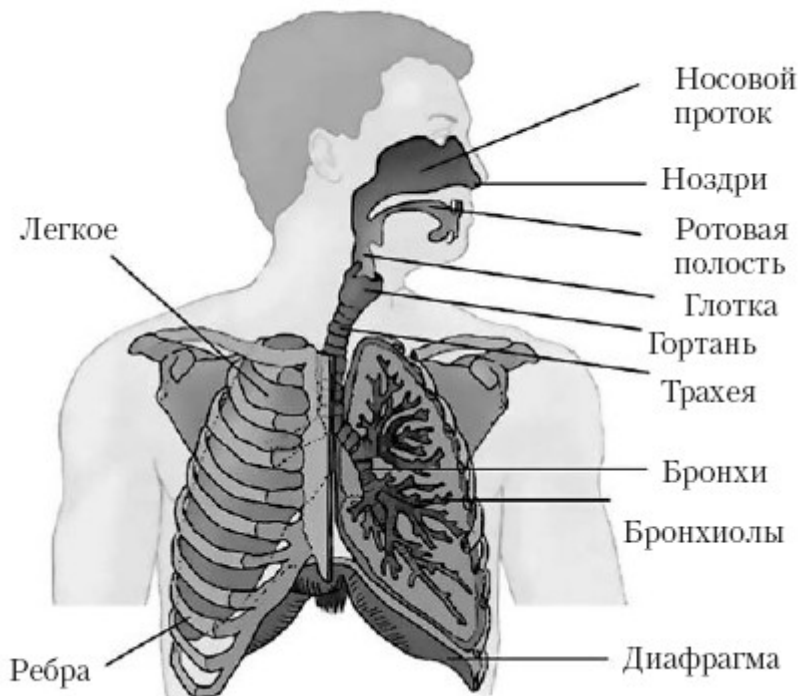
При глубоком дыхании легкие более полно расправляются, это благоприятствует поглощению кислорода кровью. Меньше энергии уходит на сокращение дыхательных мышц, поскольку человек дышит реже. Человек в принципе тратит меньше сил на процесс дыхания и меньше устает. Уставать лучше от другого – тяжелой физической или умственной работы. Следовательно, частое дыхание можно считать менее целесообразным.

В каких случаях мы дышим часто? Правильно, когда мы не подготовлены, а нам приходится бежать, быстро идти или подниматься по ступенькам, а еще когда волнуемся или когда нас охватывает панический страх. Дыхание сбивается и становится поверхностным и частым.

Значит ли это, что, научившись правильно дышать, мы избавимся от страха и на нас не будут накатывать предательские волны волнения? Нет, полностью нет, иначе нам бы пришлось удалить кору надпочечников, которая выбрасывает в кровь гормон адреналин. Но сделать волнение контролируемым, конечно же, можно.

Давайте рассмотрим, как же устроен наш дыхательный аппарат.

Если вы внимательны и склонны к анализу, то наверняка подумаете: «А при чем тут живот и дыхание животом?» Все верно, дышать животом человек не может. Но над животом, в области, очень верно называемой подвздошьем, находится еще один очень важный орган. Важный не только для дыхания, но и для звучания – это диафрагма.

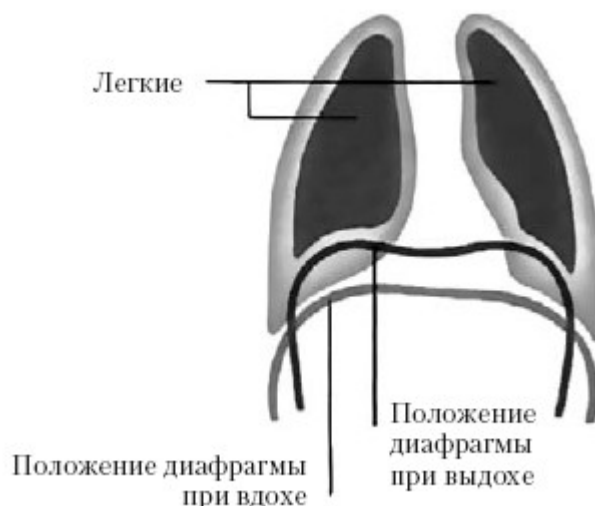


Широкая толстая пластина, имеющая форму купола, сухожильная в центре и мышечная по краям – такова диафрагма человека. Она разделяет наше тело на две самостоятельные полости: грудную и брюшную.

Диафрагма человека – прежде всего ведущая дыхательная мышца. Она работает подобно поршню, засасывая воздух в легкие и затем выталкивая его.

Вот мышцы диафрагмы сократились – и вместо купола диафрагмы образовалась плоскость. При этом объем грудной клетки увеличился, вследствие чего уменьшилось внутрилегочное давление. И атмосферный воздух по дыхательным путям устремился в область более низкого давления – в легкие. Произошел вдох. Миллионы микроскопических тонкостенных пузырьков – альвеол заполняются воздухом. Их растяжение рефлекторно

тормозит прохождение импульсов по нервам, регулирующим сокращение диафрагмы. Диафрагма расслабляется и вновь приобретает форму купола. Объем грудной полости уменьшается, и в результате повышения внутрилегочного давления воздух устремляется наружу – происходит выдох.



Дыхание – сложный процесс. Помимо диафрагмы человека в нем участвуют и другие дыхательные мышцы. Но диафрагма – основная; в результате ее деятельности осуществляется почти полностью вентиляция нижних долей легких и около 50% вентиляции верхних долей.

А теперь представьте себе, что вы дышите, так сказать, наоборот – на вдохе ваша диафрагма сплющивается, а на выдохе выгибается куполом. Ваши легкие работают только наполовину, потому что из-за неправильного дыхания вентиляция осуществляется только в верхнем легочном отделе. И так изо дня в день. Рано или поздно этот орган начнет атрофироваться и подавать вам сигналы о том, что он устал и что вообще не предназначен для такой работы.

И вот у вас закололо в боку, ухудшилось пищеварение, затруднился лимфоток из периферических сосудов в грудной лимфатический проток. Лимфа начала застаиваться, что постепенно начало приводить к нарушению обменных процессов в организме. В чем это может выразиться? Вы быстрее устаете, чувствуете постоянную неудовлетворенность, набираете лишние килограммы, особенно в области талии и живота, появляется одышка, голос быстро теряет силу, садится, вы часто простужаетесь. Из-за чего все это? Одной из главных причин является неправильное дыхание. Что же делать? Начать работать над собой! Изменить дыхание на нижнее, правильное.

Сколько времени могут занять эти изменения? Для того чтобы вновь научиться дышать животом, вам необходимо освоить одну из дыхательных гимнастик и ввести ее в повседневную практику. Это отличная возможность наконец-то решить заняться собой.

Сколько времени занимает такая гимнастика? Для начала не менее 15 минут в день. Если же вы хотите добиться быстрого результата, то два раза в день по 15 минут. Затем можно ограничиться одним разом, делая упражнения в течение 5–15 минут утром или вечером, как вам удобнее.

Когда ждать результата? Ждать его не нужно, он сам придет. Наш умный, чуткий организм сразу понимает, что вы приняли верное решение, и очень быстро перестраивается. Гораздо сложнее с мозгом. Он склонен лениться и придумывать для вас всякие отговорки: «Ну ничего, сегодня не сделаю, ничего ведь страшного, завтра наверстаю». Или: «Посплю-ка я лучше, сон важнее гимнастики. Вот как раз этих 10 минут мне и хватит, чтобы выспаться...» Нет, если вы решили заниматься, это нужно делать регулярно, планомерно, на первом этапе постоянно увеличивая нагрузку, четко следуя цели. Чтобы эта цель месяца через два могла сказать вашим собственным, но измененным в лучшую сторону голосом: «Вы меня поражаете!»

Почему я так настойчиво говорю о постановке плана и обязательных занятиях? Потому что я сама через это прошла. Когда-то, работая на радио, я параллельно занималась в Театральной академии у талантливейшего педагога Ольги Лариной. На занятиях я показывала очень хороший результат, меня хвалили. А вот приходя на эфир, я вновь возвращалась от профессионального, театрального к своему бытовому, хотя и очень неплохому, голосу. И регулярно получала замечания, сопровождаемые денежными штрафами, за то, что опять неправильно прочитала поздравление – без выразительности, безлико или «угробила панихиду, похоронив всех и не оставив даже надежды родственникам»... Лишь спустя года четыре (!!!) после окончания занятий, когда я уже совмещала работу на радио с ведением тренингов, начало приходить осознание тех процессов, которые происходят в моем организме. И как только это осознание сформировалось в понимание, что дышать грудью мне просто неудобно, организм перешел на новый уровень развития – уровень неосознанной компетентности. Однако путь был слишком долг – более шести лет.

В группах, на тренинге, я вижу разные результаты. Однажды у меня на занятии по дыханию собралась большая разношерстная группа – около 25 человек, все разного возраста, разного роста, и мужчины и женщины. Поговорили о теории – все испугались, после чего с энтузиазмом приступили к гимнастике. Кто в лес, кто по дрова! Такая какофония в зале стояла из-за шумных вдохов не попад, несогласованных движений и общего хаоса... Зато минут через десять, уже буквально на третьем упражнении, мудрые организмы членов группы настроились на мой, подстроились друг под друга – и зазвучал единообразный гул сопящих носов, и стали видны красивейшие плавные, но упругие движения! Людям потребовалось ровно десять минут, чтобы осознать преимущества этой гимнастики.

«О какой же гимнастике идет речь?» – спросите вы. Конечно же, у меня есть любимая, которую я считаю максимально эффективной. Но не будем забегать вперед. Итак, по порядку. Дыхательные упражнения можно разделить на четыре группы.

1. Статические дыхательные упражнения, которые проводятся в состоянии покоя, – лежа, сидя или стоя (к ним относится классическая дыхательная гимнастика).
2. Динамические дыхательные упражнения, связанные со специально подобранными физическими комплексами.
3. Тренировка дыхания в быту – при ходьбе, подъеме по лестнице, выполнении некоторых других физических процессов (глажение белья, мытье посуды, нарезание зелени для салата).
4. Тренировка дыхания при чтении текстов (вслух или про себя).

Самыми эффективными считаются динамические упражнения. И начинаем мы их освоение с дыхательной гимнастики А. Н. Стрельниковой. Как раз той самой гимнастики, которой я всегда отдаю предпочтение.

Эта гимнастика – детище нашей страны, то, чем мы по праву можем гордиться. Александра Николаевна Стрельникова разработала эту гимнастику в 40-х годах XX века. Комплекс упражнений считается лечебным, его часто практикуют в оздоровительных учреждениях, а в театральных школах дыхание актерам ставят именно с его помощью. Кстати, и Алла Борисовна Пугачева, и ее дочь Кристина Орбакайте ставили дыхание и укрепляли голос именно по Стрельниковой. Эта гимнастика еще называется парадоксальной за счет того, что в ней все наоборот.

Как правило, когда мы делаем физические упражнения, прикладываем усилия, мы сопровождаем их выдохом. Вспомните штангистов, которые поднимая вес, говорят «ха». Или теннисистов, которые порой до анекдотичности громко и звонко «дышат вслух» во время подачи. В гимнастике по Стрельниковой каждое усилие будет сопровождаться не выдохом, а вдохом. Причем этот вдох будет нарочитым, шумным, ярким. В этом и заключается

терапевтический эффект. На сопротивлении, противодействии происходит более быстрая тренировка. Для организма это неестественно, но полезно, поэтому он очень быстро перестраивается, и уже ко второму-третьему упражнению вы входите в нужный ритм. Кстати, ритм тоже важен. Он должен быть довольно энергичным, все движения выполняются в темпе марша.

Есть у гимнастики Стрельниковой и противники. Как правило, люди разочаровываются в ее действенности потому, что что-то выполняли недостаточно верно и потянули себе мышцы или не достигли желаемого эффекта. Такое может произойти и при обыкновенном качании пресса или подтягивании на перекладине. Гимнастика непростая, поэтому лучше, чтобы один-два раза вы занимались ею под наблюдением специалиста, – тогда не будет ни травм, ни разочарований, а только легкость, ощущение «разогретого» дыхательного аппарата и до неузнаваемости изменившийся, ставший красивым, сильным, «вкусным» голос.

Давайте познакомимся с гимнастикой А. Н. Стрельниковой поближе.

Основной комплекс. Правила выполнения

1. Думайте только о вдохе носом. Тренируйте только вдох. Вдох – шумный, резкий, короткий (как хлопок в ладоши), шмыгающий так, чтобы слипались крылья носа.

2. Выдох должен осуществляться после каждого вдоха самостоятельно (желательно через рот). Не задерживайте и не выталкивайте выдох. Вдох – предельно активный (только через нос), выдох – абсолютно пассивный (через рот или через нос, но такой, чтобы его было не видно и не слышно). Шумного выдоха не должно быть!

3. Вдох делается одновременно с движениями. В стрелниковской гимнастике нет вдоха без движения, а движения – без вдоха.

4. Все вдохи-движения делаются в темпоритме строевого шага. 5. Счет в стрелниковской гимнастике – только на 8, считать мысленно, не вслух.

6. Каждое упражнение можно делать 8, 16, 32, 64, 128 и т. д. раз, доводя до так называемой стрелниковской сотни или тысячи.

7. Упражнения можно делать стоя, сидя и лежа.

«Ладошки»

Исходное положение: встаньте прямо, согните руки в локтях (локти вниз) и «покажите ладони зрителю» – «поза экстрасенса». Делайте шумные, короткие, ритмичные вдохи носом и одновременно сжимайте ладони в кулаки (хватательные движения). Подряд сделайте четыре резких ритмичных вдоха носом (то есть «шмыгните» четыре раза). Затем опустите руки и отдохните 3–4 секунды – пауза. Сделайте еще четыре коротких шумных вдоха – и снова пауза. Если вы надуваетесь в процессе выполнения этого упражнения, как воздушный шарик, или у вас перестали раскрываться ладони, причем пальцы остаются сжатыми в кулак, – это сигнал, что вы забываете выдыхать, произошел перебор воздуха. Выдохните, расслабьтесь и попробуйте снова.

Помните! Активный вдох носом. Неслышный выдох через нос или рот. Плечи в момент вдоха неподвижны!

Норма: «прошмыгайте» носом 16 раз. Упражнение «Ладошки» можно делать стоя, сидя и лежа.

В начале урока возможно легкое головокружение. Снять его поможет простая фиксация зрачка на неподвижной точке в пространстве: на полу, потолке, одежде. Если головокружение сильное, сядьте и выполните весь урок сидя, делая паузы после каждых четырех вдохов-движений (отдыхать можно не 3–4 секунды, а от 5 до 10 секунд).

«Погончики»

Исходное положение: встаньте прямо, кисти рук сожмите в кулаки и прижмите к животу на уровне пояса или груди. В момент вдоха резко толкайте кулаки вниз, к полу, как бы отжимаясь от него (плечи напряжены, руки прямые, тянутся к полу). Затем кисти рук возвращаются в исходное положение на уровень пояса или груди. Плечи расслаблены – выдох «ушел». Сделайте подряд восемь вдохов-движений. Затем отдых 3–4 секунды и снова восемь вдохов-движений.

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений. Упражнение «Погончики» можно делать стоя, сидя и лежа.

«Насос» («Накачивание шины»)

Исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч, руки вдоль туловища (основная стойка). Сделайте легкий наклон (руками тянуться к полу, но не касаться

его) и одновременно – шумный и короткий вдох носом во второй половине поклона. Вдох должен кончиться вместе с наклоном. Слегка приподняться (но не выпрямляться), и снова поклон и короткий шумный вдох «с пола». Возьмите в руки свернутую газету или палочку и представьте, что накачиваете шину автомобиля.

Наклоны делаются ритмично и легко. Спина круглая, а не прямая, голова опущена. Помните, что, когда вы наклоняетесь, первой должна начать скручиваться голова, а потом позвонок за позвонком сворачивается весь позвоночник. В момент наклона шея должна быть расслабленной, а голова висеть внизу, вы должны смотреть в пол, а не на зрителей! Это одна из основных ошибок, совершаемых преподавателями высшей школы, на этом они очень быстро теряют голосовую форму. Наклоняясь за упавшей ручкой или конспектом, продолжают зорко следить за своими подопечными и, не останавливаясь, говорить. Шея, гортань и связки в этот момент перерастягиваются, что может привести к травме и потере голоса.

Помните! Это упражнение нужно делать в темпоритме строевого шага.

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений. Упражнение «Насос» можно делать стоя и сидя.

Ограничения: при травмах головы и позвоночника; при многолетних радикулитах и остеохондрозах; при повышенном артериальном, внутричерепном и внутриглазном давлении; при камнях в печени, почках и мочевом пузыре не наклоняйтесь низко. Наклон делается едва заметно, но обязательно с шумным и коротким вдохом через нос. Выдох делается после каждого вдоха самостоятельно (пассивно) через рот, который при этом не открывается широко.

«Кошка» («Приседание с поворотом»)

Исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч. Сделайте танцевальное приседание и одновременно поворот туловища вправо – резкий, короткий вдох. Затем такое же приседание с поворотом влево – и тоже короткий шумный вдох носом. Вправо-влево, вдох справа – вдох слева. Выдохи происходят между вдохами сами, непроизвольно. Коленки слегка сгибайте и выпрямляйте (приседание легкое, пружинистое, глубоко не приседать). Руками делайте хватательные движения справа и слева на уровне пояса. Спина абсолютно прямая, поворот – только в талии. Тянем шею, а наш нос, как будто наша кошка, ставит точку в воздухе в момент вдоха.

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений. Упражнение «Кошка» можно делать также сидя на стуле.

«Обними плечи» (вдох на сжатии грудной клетки)

Исходное положение: встаньте, руки согнуты в локтях и подняты на уровень плеч. Бросайте руки навстречу друг другу до отказа, как бы обнимая себя за плечи. И одновременно с каждым «объятием» резко «шмыгайте» носом. Руки в момент «объятия» идут параллельно друг другу (а не крест-накрест) (при этом все равно, какая рука сверху – правая или левая); не следует широко разводить их в стороны и напрягать. Освоив это упражнение, можно в момент встречного движения рук слегка откидывать голову вбок или назад (вдох с потолка).

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений. Упражнение «Обними плечи» можно делать также сидя и лежа.

Ограничения: сердечникам с ишемической болезнью сердца (ИБС), врожденными пороками, перенесенным инфарктом в первую неделю тренировок не делать упражнение «Обними плечи». Начинать его нужно со второй недели вместе с другими упражнениями стрельниковской гимнастики. В тяжелом состоянии нужно делать подряд не по восемь вдохов-движений, а по четыре или даже по два, затем отдых 3–5 секунд и снова два или четыре вдоха-движения.

Женщинам, начиная с шестого месяца беременности, в упражнении «Обними плечи» голову назад не откидывать, выполнять упражнение только руками, стоя ровно и глядя прямо перед собой.

«Большой маятник» («Насос» + «Обними плечи»)

Исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч. Наклон вперед, руки тянутся к полу – вдох. И сразу без остановки (слегка прогнувшись в пояснице), сделав небольшое приседание, наклон назад – руки обнимают плечи. И тоже вдох. Кланяйтесь вперед – откидывайтесь назад, вдох с «пола» – вдох с «потолка». Выдох происходит в промежутке между вдохами сам, не задерживайте и не выталкивайте его!

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений. Упражнение «Большой маятник» можно делать также сидя.

Ограничения: при остеохондрозе, травмах позвоночника и смещениях межпозвоночных дисков упражнение «Большой маятник» делайте, ограничивая движения: слегка кланясь вперед и почти не прогибаясь при наклоне назад.

«Повороты головы»

Исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч. Поверните голову влево – сделайте шумный короткий вдох носом с левой стороны. Затем поверните голову вправо – «шмыгните» носом с правой стороны. Вдох слева – вдох справа. Посередине голову не останавливать. Движения должны быть плавными и красивыми. Шею не напрягать, вдох не тянуть!

Помните! Выдох должен совершаться после каждого вдоха самостоятельно, можно через рот.

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений.

Ограничения: при травмах головы, вегетососудистой дистонии, эпилепсии, при повышенном артериальном, внутричерепном и внутриглазном давлении, остеохондрозе шейно-грудного отдела позвоночника не делайте резких движений головой. Поворачивайте голову чуть-чуть, но обязательно шумно «шмыгайте» носом. Делать эти упражнения можно сидя и лежа.

«Ушки» («Ай-ай»)

Исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч. Слегка наклоните голову влево, левое ухо идет к левому плечу – шумный короткий вдох носом. Затем наклоните голову вправо, правое ухо идет к правому плечу – тоже вдох. Чуть-чуть покачайте головой, мысленно говоря кому-то: «Ай-ай-ай! Как не стыдно!» Смотреть нужно прямо перед собой. Это упражнение напоминает движения «китайского болванчика». Обратите внимание, что корпус должен быть строго зафиксирован. Двигается только голова, плечи неподвижны.

Помните! Вдохи делаются одновременно с движениями. Выдох должен происходить после каждого вдоха (не открывайте широко рот).

Норма: 12 раз по 8 вдохов-движений. Делать эти упражнения можно стоя, сидя и лежа.

Ограничения: при травмах головы, вегетососудистой дистонии, эпилепсии, при повышенном артериальном, внутричерепном и внутриглазном давлении, остеохондрозе шейно-грудного отдела позвоночника не делайте резких движений головой.

«Маятник головой» («Малый маятник»)

Исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч. Опустите голову вниз (посмотрите на пол) – резкий короткий вдох. Поднимите голову вверх (посмотрите на

потолок) – тоже вдох. Вниз-вверх, вдох с «пола» – вдох с «потолка». Выдох должен успевать «уходить» после каждого вдоха. Не задерживайте и не выталкивайте выдохи (они должны уходить через нос либо через рот, но невидно и неслышно).

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений. Делать упражнения можно стоя, сидя и лежа.

Ограничения: при травмах головы, вегетососудистой дистонии, эпилепсии, при повышенном артериальном, внутричерепном и внутриглазном давлении, остеохондрозе шейно-грудного отдела позвоночника не делайте резких движений головой. Поворачивайте голову чуть-чуть, но обязательно шумно «шмыгайте» носом.

«Перекаты»

1. Исходное положение: встаньте, левая нога впереди, правая сзади. Вся тяжесть тела на левой ноге. Нога прямая, корпус – тоже. Правая нога согнута в колене и отставлена назад на носок, чтобы не потерять равновесие (не опираться на нее!). Выполните легкое танцевальное приседание на левой ноге (нога в колене слегка сгибается), одновременно делая короткий вдох носом (после приседания левая нога мгновенно выпрямляется). Затем сразу же перенесите тяжесть тела на отставленную назад правую ногу (корпус прямой) и тоже на ней присядьте, одновременно резко «шмыгая» носом (левая нога в этот момент впереди на носке для поддержания равновесия, согнута в колене. Не опираться на нее!). Снова перенесите тяжесть тела на стоящую впереди левую ногу. Вперед-назад, приседание – приседание, вдох – вдох.

Помните:

- 1) приседание и вдох делаются строго одновременно;
- 2) вся тяжесть тела только на той ноге, на которой мы слегка приседаем;
- 3) после каждого приседания нога мгновенно выпрямляется, и только после этого идет перенос тяжести тела (перекат) на другую ногу;
- 4) корпус при выполнении упражнения ровный, прямой, устремленный вверх, не заваливайтесь назад или вперед и не наклоняйтесь.

Норма: 12 раз по восемь вдохов-движений. Упражнение

«Перекаты» можно делать только стоя.

2. Исходное положение: встаньте правая нога впереди, левая – сзади. Повторите упражнение с другой ноги.

«Шаги»

1. «Передний шаг» (рок-н-ролл) Исходное положение: встаньте прямо, ноги чуть уже ширины плеч. Поднимите левую ногу, согнутую в колене, вверх до уровня живота (от колена нога прямая, носок тянется вниз, как в балете). На правой ноге в этот момент сделайте легкое танцевальное приседание и короткий шумный вдох носом. После приседания обе ноги должны обязательно на одно мгновение принять исходное положение. Затем поднимите вверх правую ногу, согнутую в колене, на левой ноге сделайте легкое приседание и шумно «шмыгайте» носом, затем вернитесь в исходное положение. Корпус прямой.

Можно одновременно с каждым приседанием и поднятием согнутого колена вверх делать легкое встречное движение кистей рук на уровне пояса. Упражнение «Передний шаг» напоминает танец рок-н-ролл.

Помните! Выдох должен совершаться после каждого вдоха самостоятельно (пассивно).

Норма: восемь раз по восемь вдохов-движений. Упражнение «Передний шаг» можно делать стоя, сидя и даже лежа.

Ограничения: при заболеваниях сердечно-сосудистой системы (ИБС, врожденные пороки, перенесенный инфаркт) не рекомендуется высоко (до уровня живота) поднимать ноги. При травмах ног и тромбозах это упражнение следует выполнять только сидя и даже лежа (на спине), очень осторожно, чуть-чуть поднимая колено вверх при шумном вдохе. При тромбозах обязательно проконсультируйтесь с хирургом. При мочекаменной болезни и при беременности (начиная с шестого месяца) в упражнении «Передний шаг» высоко колени не поднимать!

2. «Задний шаг»

Исходное положение: то же. Отведите левую ногу, согнутую в колене, назад, как бы хлопая себя пяткой по ягодицам. На правой ноге в этот момент слегка присядьте и шумно «шмыгните» носом. Затем обе ноги на одно мгновение верните в исходное положение – выдох сделан. После этого отведите назад согнутую в колене правую ногу, а на левой сделайте танцевальное приседание.

Помните! Вдохи и движения делаются строго одновременно.

Норма: четыре раза по восемь вдохов-движений. Это упражнение можно делать только стоя.

Заключение

1. На одно занятие в гимнастике Стрельниковой должно уходить не более 30 минут (попытайтесь уложиться в это время). Оптимально заниматься по 10–15 минут.

2. При хорошей тренировке (обычно через месяц после начала занятий) можно в каждом упражнении делать уже не восемь вдохов-движений подряд, а по 16 или 32 без остановки. Затем пауза 3–5 секунд и снова 16 или 32 вдоха-движения.

3. Делайте за одно занятие комплекс упражнений (а не несколько сотен (96 вдохов-движений) одного какого-то упражнения). Возьмите за основу 4–5 упражнений и потренируйтесь в их выполнении в течение недели. Затем дополните комплекс еще одним-двумя упражнениями. Создавайте свои комплексы, чередуя упражнения. Постепенно вы сможете делать весь комплекс от начала до конца. Занимайтесь утром и вечером. При плохом самочувствии выполняйте стрельниковскую дыхательную гимнастику несколько раз в день.

4. Как и при любых физических нагрузках, гимнастика делается утром, до еды, вечером – либо до еды, либо через час-полтора после нее. Людям, страдающим гастритами, колитами, язвой, рекомендуется выполнять стрельниковскую гимнастику только до еды.

5. Если у вас мало времени, делайте весь комплекс гимнастики не по три «тридцатки», а по одной (32 вдоха-движения) каждого упражнения, начиная с «Ладосек» и заканчивая «Шагами». На это уйдет 5–6 минут.

6. Считайте мысленно только по восемь. Если сбиваетесь, отдыхайте 3–5 секунд после каждых восьми вдохов-движений.

7. Стрельниковской гимнастикой можно заниматься и детям (с 3–4 лет), и глубоким старикам. Возраст не ограничен. Ее можно делать стоя, сидя, а в тяжелом состоянии – даже лежа.

8. В среднем нужен месяц ежедневных занятий два раза в день, чтобы почувствовать лечебный и оздоровительный эффект.

9. Стрельниковская гимнастика может быть и лечебной и профилактической. Занимайтесь всю жизнь хотя бы один раз в день (30 или 15 минут) – и вам могут не понадобиться лекарства!

10. Получайте удовольствие от процесса и результата!

Классическая дыхательная гимнастика

Стрельниковская гимнастика не единственный способ поставить и развить нижнее, диафрагмально-реберное дыхание.

Для тренировки подходят простые, знакомые многим с детства упражнения. Из них вы также можете составить комплекс упражнений на свой вкус. Классическая дыхательная гимнастика больше подходит деловым людям, проводящим много времени за рулем автомобиля. В этой гимнастике меньше активных движений, поэтому упражнения можно делать, параллельно занимаясь чем-то не требующим пристального внимания, например стоя в «пробке».

1. Глубокий вдох носом и резкий выдох через рот. 4–8 раз.
2. Резкий вдох носом и глубокий теплый выдох через рот. 4–8 раз.
3. Двойной вдох – двойной выдох. 4–8 раз.
4. Вдох – пауза, еще один вдох – пауза... И после этого медленный, спокойный выдох – пауза, еще выдох – пауза. 4–8 раз.

5. Дыхание «по квадрату». Если вы ходили в детстве в логопедический детский сад, то наверняка рисовали в воздухе пальчиком квадратики, помогая себе ровно и правильно дышать. Выполняя это упражнение, можно мысленно рисовать квадрат или отправлять вдохи, выдохи и паузы в углы комнаты. Каждая сторона квадрата для начала будет равна двум секундам. Вдох – 2 секунды, пауза – 2 секунды, выдох – 2 секунды, пауза – 2 секунды. У вашего квадрата сторона может быть равной 3, 4 или 5 секундам. При выполнении этого упражнения можно закрыть глаза. Оно носит легкий медитативный характер. Необходимо сделать минимум четыре круга этого упражнения.

Вот и все пять упражнений, позволяющих вам поддерживать голосовую форму. Этот комплекс можно дополнить и другими упражнениями. Давайте познакомимся с еще одним блоком упражнений, направленных на развитие нижнего дыхания и снятие напряжения в области диафрагмы.

Динамическая дыхательная гимнастика для прокачивания диафрагмальных мышц

Эти упражнения тоже можно отнести к классическим. Сильное нижнее дыхание, свободная диафрагма и отсутствие напряжения в верхнем плечевом поясе – вот задачи, которые позволят выполнить следующий блок упражнений.

1. Исходное положение: сидя, ноги вместе, руки держатся за стул. На вдохе необходимо приподнять колени. На выдохе опустить ноги на пол. При каждом движении следует мысленно вести счет, который будет фиксировать объем выдыхаемого воздуха. Конкретно для этого упражнения на начальном этапе достаточно на счет «три» опускать ноги, в дальнейшем стараться продолжить счет до двенадцати при условии свободы мышц плечевого пояса. То есть при подъеме ног считаем про себя: «Раз, два, три». Затем, опуская ноги: «Раз, два, три». В конце счета руки свободно висят, необходимо сделать паузу для отдыха, после которой повторить упражнение 4–6 раз. Данное упражнение укрепляет мышцы живота, диафрагмы и поясничные мышцы.

2. В положении сидя, прямые ноги вытянуты вперед. На вдохе заложить руки за голову, локти широко развести в стороны. На выдохе с мысленным счетом до двенадцати медленным движением наклонить туловище вперед. Вытянув руки, достать пальцами носки ног. Расслабить мышцы, вернуться в исходное положение, после чего необходимо сделать паузу для отдыха и повторить упражнение 4–6 раз.

3. Выполняем приседания (выдох у колен), произнося чисто-говорку: «Наш шахматист вашего шахматиста перешахматит, перевышахматит» в среднем темпе. Каждому приседанию соответствует слово чистойговорки.

4. Стоя, согнуть ногу в колене, сделать упор ступней на стул. Ложась на согнутое колено серединой груди, произносить чистойговорку, выполняя наклоны на каждое слово. За основу можно взять текст о том же шахматисте или другой хорошо знакомый вам текст.

5. Поза «Сфинкс». Вам понадобятся дополнительные предметы – стул, стол или кресло. Лягте лицом вниз, верхней частью корпуса на стол так, чтобы край приходился на область диафрагмы. Попробуйте делать короткие вдохи, лежа низом живота на столе или перегнувшись подвздошьем через спинку стула к сиденью (стоя за стулом или креслом). Голова и шея должны быть расслабленными. В этом положении, при сильно пережатой диафрагме, можно просто дышать, произносить чистойговорки или даже читать тексты. Для тренировки возьмем уже знакомую «Наш шахматист вашего шахматиста перешахматит, перевышахматит».

Задача: довести произношение этой чистойговорки в позе «Сфинкс» (т. е. лежа низом живота на столе или подвздошьем на спинке стула) в среднем темпе до пяти раз на одном выдохе, без дополнительных доборов воздуха, сделав в самом начале небольшой вдох носом.

6. «Любимый цветок» – упражнение на медленный вдох. Представьте, что перед вами цветок с неповторимым ароматом. Медленно, спокойно, глубоко вдыхайте этот аромат. Во время вдоха не забывайте о плечах – они должны быть в покое, не поднимайте их вместе с вдохом. Помните и о том, что дышать нужно полным, диафрагменным дыханием. Когда вы ощутите работу диафрагмы при глубоком вдохе, перенесите внимание на ровный, спокойный и длительный выдох.

7. После выполнения упражнений и разогрева необходимо проверить: не зажаты ли шея, плечи и нижняя челюсть. Исходное положение: челюсть опущена (проверить пальцем образование околоушной впадины), кончик языка на альвеолах передних нижних зубов. Вдох через нос, выдох – через рот. Сделать 4–5 вдохов, после чего подтянуть нижнюю челюсть.

На этом можно считать дыхательную гимнастику выполненной. Теперь можно приступать к проработке звучания. Дышите осознанно!

Глава 3. Управление звуком

Голос человека – это его биография. Он воспитывается вместе с нами. Голос – это наше «Я», как нас создала природа, окружающая обстановка и мы сами. В этой главе мы научимся управлять звуком этого тонкого, чуткого музыкального инструмента.

Что входит в работу над звуком голоса?

1. Понимание процессов, которые происходят во время формирования звуков.
2. Знание устройства голосовых связок и голосоречевого аппарата.
3. Следование правилам заботы о голосе (голосовая диета, лечение, профилактика).
4. Постановка правильной осанки.
5. Тренировка звучания.

Рассмотрим каждый из перечисленных блоков в отдельности.

Звук и звучание

Звук нашего голоса – это непрерывный шум водопада. Водопады бывают маленькими и большими, с порогами, тихими заводями и бурными реками. Водопад не может молчать. Так и наш голос: даже когда мы говорим мысленно, сами с собой, мы звучим, а значит, всегда и везде наш голос должен быть настроен и готов к работе.

Послушайте звук звуков. Что вы услышите? Какой он? Где у него начало и есть ли завершение? Давайте попробуем выйти за пределы собственного ближнего звукового круга. Для начала послушайте внимательно себя. Услышите самый главный свой звук – сердцебиение. За ним пойдет череда ваших мыслей, иногда настолько громких, что кажется, их могут слышать окружающие. Как только вы поймаете себя на мысли о том, что вы ощутили какой-то свой собственный ритм, услышали, как бегут кровь и лимфа по сосудам, как отстукивает в висках, можно будет двигаться дальше.

Выйдите за пределы самого себя, послушайте звуки комнаты, в которой вы находитесь. Вода журчит в трубах, слышен гул шагов в коридоре, дыхание вашего соседа ровное и неторопливое, кто-то шмыгает носом... Получилось? Мысленно идите дальше, из комнаты на улицу. Здесь вас сразу же подхватывает целый сонм звуков – автомобили, торопливая речь по телефону, шум велосипедных покрышек, шуршащих по асфальту... Как только вы с головой окунулись в эту городскую какофонию, начинайте путь назад.

Сначала вернитесь в комнату, из которой начали свое мысленное путешествие. Теперь остановитесь, прислушайтесь... Потом вновь начните внимательно и тщательно слушать себя. Это упражнение научит вас слушать, станет для вас началом долгого и увлекательного пути – поиска своего собственного звука, его центра и границ возможностей.

Такие мысленные путешествия можно совершать разными способами. Первый способ – просто где-нибудь сидеть. Можете сесть в комнате, а можете уединиться у себя на даче – звуки есть всюду. Сидите как можно тише – и в них обнаружится некая особенность. Звуки приходят к вам отовсюду, со всех сторон. Когда есть звуки, вы оказываетесь их центром.

Со зрением, с глазами все не так. Зрение линейно. Вот я вижу вас: существует линия, направленная к вам. Звук не линейен, он кругообразен. Именно поэтому звуки приходят к вам кругами, а вы являетесь их центром. Где бы вы ни находились, вы – центр звука.

Если пойти дальше, то можно почувствовать, что вся Вселенная заполнена звуками. И каждый из этих звуков может двигаться к вам. Эта небольшая медитативная техника имеет еще и терапевтический смысл, как и вся работа с голосом. Ощущение того, что вы являетесь центром, принесет вам глубокое спокойствие.

Надеюсь, что вы сможете почувствовать тот центр, где слышен каждый звук. Когда это произойдет, никакой звук уже не сможет вывести вас из равновесия. Вы сможете легко и спокойно выходить к любой аудитории, взбираться на свой «броневичок» и выдавать четко сформулированные аттракторы².

Мы воспринимаем звуки ушами, но по-настоящему слышать начинаем чем-то другим. Кто-то мозгом, кто-то в большей степени сердцем... Уши лишь играют роль передатчика, отсекая при этом многое из того, что для вас бесполезно. Они отбирают звуки и сортируют их. Многие из нас не слышат звуков, слышат лишь слова. Когда вы слышите слова, центром вашего звука становится голова, когда звуки – голова уже центром не является. В Японии говорят, что человек думает не головой, а животом: японцы очень долго работали со звуками.

На одно из занятий в «Школе Голоса и Речи» я приглашаю кого-нибудь из удивительных, воистину волшебных людей, которые занимаются африканскими барабанами. И кто

² Четко сформулированные лозунги и призывы.

бы это ни был, они всегда говорят: «Друзья, отключайте разум. Чувствуйте ритм! Слушайте звук!»

В каждом японском храме можно увидеть гонг. Его вешают для того, чтобы создавать звуки вокруг искателя. Обычно в храме кто-нибудь медитирует, и в это время звучит гонг или же звонит колокол. На первый взгляд звук колокола создает помеху. Кто-то медитирует, и кажется, что колокол или гонг ему мешает. На самом деле медитирующий ждет этого звука. Этот звук помогает ему. Именно поэтому, входя в храм, каждый посетитель ударяет в гонг или звонит в колокол.

Голосоречевой аппарат. Строение и функции

Как же устроен наш голос, почему одним удается издавать красивые, ласкающие слух звуки, а другие нутужно скрипят, к вечеру вообще оставаясь без голоса? Почему звук голоса одного человека похож на Царь-колокол, а звук другого напоминает лишь дешевый пластиковый колокольчик из сувенирной лавки? Причин много. И дыхание, и наследственность, и образ жизни, и мысли, и, безусловно, строение голосоречевого аппарата.

Впервые мысль о том, что голос образуется в гортани, высказал еще Гиппократ. Но лишь веков через двадцать после него итальянский анатом эпохи Возрождения Везалий сделал открытие, что голос образуется в узком пространстве внутри гортани.

Как же устроена наша гортань? Она расположена в передней части шеи и представляет собой перевернутую книзу усеченную пирамиду, верхнее основание которой соответствует корню языка, а нижнее – трахее.

В разрезе гортань напоминает песочные часы. Самое узкое место гортани образовано голосовыми складками, ложными и истинными.

«Ложные» голосовые складки (парные) – толстые, с закругленными краями. Они всегда разомкнуты и поэтому не участвуют в голосообразовании, их еще называют вентиляционными.

Истинные голосовые складки имеют клинообразное сечение. Край их образован голосовой связкой, а тело – массой голосовой мышцы. Между голосовыми складками располагается узкое щелевидное пространство – голосовая щель. Связки – уникальный, тонкий музыкальный инструмент. Это один из тех органов, который при повреждении, к сожалению, не восстанавливается.

Представьте себе струнный музыкальный инструмент, у которого струны покрыли раствором бетона или заклеили пластилином. То, с помощью чего извлекался звук, перестало выполнять свою основную функцию – стало неэластичным, грубым, не способным колебаться и вибрировать. То же самое происходит и с нашими связками. Каждая простуда, затяжные периоды плохого настроения, стрессы и депрессии, а также неправильное использование голосоречевого аппарата (крик, шепот во время болезни, несоблюдение голосовой диеты) ведут к появлению так называемых узелков на голосовых связках.

Вспомните, что происходит с резинкой, на которой завязали много-много узелков? Правильно, она стала неэластичной, сократилась в размере и перестала выполнять свою главную функцию – растягиваться и сокращаться. То же самое происходит и с нашими связками.

Какие бывают расстройства голоса? Они различаются по силе, тембру и высоте. При нарушении силы голос может быстро пропадать, быть слишком слабым или, наоборот, чрезмерно громким; при нарушении тембра – хриплым, грубым, гортанно-резким, глухим, металлическим или писклявым; при нарушении высоты – монотонным, низким и т. д.

Механизм нарушений голоса зависит от характера изменений нервно-мышечного аппарата гортани, прежде всего – от подвижности и тонуса голосовых складок, который проявляется обычно как гипо– или гипертонус, реже – как сочетание того и другого. Нарушения голоса бывают органическими и функциональными. Чаще всего мы сталкиваемся именно с последними.

Причины функциональной патологии могут быть самыми разнообразными: голосовое переутомление, неправильная постановка голоса, различные инфекционные заболевания и влияние психических факторов. Иногда происходит наложение факторов, поэтому определить «пусковой» момент позволяет только применение, например, какой-либо проективной методики.

Для того чтобы ваш голос звучал всегда чисто, «проточно», чтобы вы меньше уставали и реже простужались, необходимо ввести в свою повседневную жизнь несколько правил.

Правила здорового голоса

1. Стараться как можно реже простужаться. Для этого необходимо повышать местный иммунитет глотки и гортани. В холодное время года носите теплые шарфы. Не иссушивайте глотку – во время длительных переговоров, лекций, вообще в течение дня пейте негазированную воду комнатной температуры.

2. Если простудились, нужно правильно лечиться. Необходимо как можно чаще полоскать горло. Самые подходящие для этого растворы – горячие, обладающие антисептическими и (!) дубильными свойствами. Именно поэтому любимый многими способ полоскания горла водой с содой для людей, следящих за своим голосом, категорически не

подходит. Сода при всех своих прекрасных антисептических свойствах оставляет поры раскрытыми, разрыхляет тонкую слизистую гортани.

Чем можно полоскать горло? Отваром ромашки, календулы, шалфея, мяты, коры дуба. Нет ничего из вышеперечисленного под рукой – заварите обыкновенный черный или зеленый чай и полощите им. Еще одно прекрасное средство, упоминание о котором вызывает оживленность у слушателей, – спиртовой раствор. На полстакана горячей воды – чайная ложка водки, коньяка, виски – любого крепкого спиртного напитка. Не глотать!!! Только полоскать. Из готовых к разведению водой медикаментозных препаратов могу порекомендовать спиртовой раствор хлорофиллипта. Волшебное средство! Воздействует практически на все штаммы стафилококков и стрептококков, т. е. то, что и вызывает воспаление.

Ну а самой радикальной мерой по предотвращению заболеваний голосового аппарата специалисты считают отказ от бытового звучания и профессиональную постановку речевого голоса. В этом нуждаются все люди, которым по роду деятельности приходится много говорить.

3. Не кричите! Если хотите, чтобы вас услышали, говорите тише, включая грудной резонатор.

4. Если потеряли голос, говорите не шепотом, а вполголоса. Шепот не дает голосовой щели смыкаться, тем самым еще больше ухудшая ваше состояние. Самое, пожалуй, отрицательное влияние на голосовой аппарат оказывают так называемые малые простуды, при которых люди продолжают работать, выступать, читать лекции, напрягая голос.

5. Утром ни в коем случае не начинайте сразу говорить. Представьте, что произойдет с вашим организмом, если, проснувшись, вы сразу прыгнете с кровати и побежите стометровку?! То же самое и с нашим голосом. Это тоже мышцы. И из расслабленного состояния им нужно прийти в рабочее, а для этого необходимо время.

6. Делайте ежедневно дыхательную гимнастику.

7. Соблюдайте голосовую диету. Людям, следящим за своим голосом, категорически нельзя употреблять газированные напитки – лимонады, газированную воду, пиво и шампанское. Они дают тот же самый эффект, что и при полоскании горла содой. Кроме этого, нельзя есть и пить слишком горячее. Кофе и чай без молока придется также исключить. Эти напитки содержат огромное количество танина и кофеина, которые иссушивают тонкую слизистую гортани. С этого момента я предлагаю вам полюбить чай и кофе с молоком. Непосредственно перед выступлением забудьте на сутки об орехах, семечках, шоколаде и вообще обо всем сладком – от всего этого усиливается слюноотделение.

Голосовая диета

Можно	Нельзя
1. Чай и кофе с молоком или со сливками	1. Чай и кофе без молока или сливок
2. Каша с кусочком сливочного масла и сыра на завтрак	2. Орехи, семечки
3. Суп на обед	3. Шоколад, мед
4. Кружка горячего молока с ложкой сливочного масла перед сном	4. Газированные напитки (лимонады, минеральная вода, пиво, шампанское)
5. Самая полезная для голоса пища — приготовленная на пару	5. Красное и белое сухое вино, ликеры и вермуты
6. Обязательное присутствие белковых продуктов (мясо, рыба, яйца)	6. Слишком острое, перченое, соленое
7. 50 г коньяка, водки, виски	7. Слишком горячее, слишком холодное

8. Избегайте чрезмерной усталости и напряжения, держа мышцы шеи и плеч расслабленными. Спокойный голос исходит только из спокойного тела. Напряженное тело приводит в напряжение голосовые связки, повышает тон голоса, увеличивает скорость и выключает резонанс.

9. Продолжительное форсированное использование голоса требует длительного отдыха — молчания.

10. Держите осанку!!!

Осанка

Хорошая осанка — это симметричное расположение частей тела относительно позвоночника. Такая осанка ведет к беспрепятственной и удобной работе дыхательных мышц. При этом надо помнить, что низ живота и ягодицы должны быть всегда подтянуты.

У людей со сгорбленной спиной, пережатой диафрагмой и нераскрытыми плечами никогда не может быть по-настоящему красивого голоса.

В книге Тони Бьюзена «Супермышление для тела» описан интересный эксперимент.

Группе осужденных воров-карманников показали фильм об идущих по улице жителях Нью-Йорка и попросили по 10-балльной системе оценить, «у кого бы он украл». 0 баллов — очень привлекательная добыча, 10 — великий риск. Другая группа, состоявшая из учителей танцев, оценивала тех же нью-йоркцев по осанке. 0 баллов — совершенно неправильная, 10 — идеальная осанка. Результаты двух групп совпали на 80%!

Хорошая осанка для карманников представляет великий риск не только в Америке. Держите осанку! Это укрепит здоровье и... сэкономит деньги!

Проверка и постановка осанки

1. Встаньте ровно, попружиньте ногами. Обхватите локти ладонями за спиной. Это упражнение хорошо выполнять утром, перед дыхательной гимнастикой. Единственное, у него есть небольшой минус — без зеркала или напарника не проконтролировать, что плечи перестали держать симметричную линию. Из-за искривлений в позвоночнике такое часто случается. Будьте внимательны к себе!

2. Еще один способ. Соедините ладони за спиной и протяните их как можно выше вверх по позвоночнику. Это далеко не всем удастся сделать. Самой распространенной причиной является перенапряженный, «забитый» отдел верхнего плечевого пояса. Как правило, у таких людей сильно зажата челюсть, нередко головные боли.

3. Третий способ, мой самый любимый. Его на одном из тренингов подарил мне коллега-тренер. Встаньте ровно. Расправьте плечи. А теперь поднимите плечи как можно выше вверх, до ушей. Затем отведите как можно дальше назад. И сбросьте. Понравилось? Очень приятное упражнение! Его необходимо делать не менее четырех раз.

Осознавайте свою позу, осанку. Развивайте в себе привычку определять свою осанку, выполняя повседневные дела. Спрашивайте себя: «Сутулюсь ли я? Напрягаю ли я шею? Поднимаю ли плечи без надобности?..» Думайте об осанке!

Тренировка звучания

После подготовки нашего главного музыкального инструмента переходим к его настройке. Как сделать так, чтобы при соблюдении всех рекомендаций по диете он не подводил нас и не фальшивил?

Держите осанку – это раз. Делайте дыхательную гимнастику – два. Осознанно подходите к работе с вашим голосом – это три.

Естественный тип голоса зависит от строения вашего тела. Для того чтобы определить, к какому типу принадлежит ваш голос, вам следует воспроизвести самый низкий возможный для вас тон голоса, при котором вы будете чувствовать себя удобно. «Помычите», побасите, поймите тот самый низкий тон, который будет для вас комфортным.

Давайте вспомним типы певческих голосов: сопрано – самый высокий женский голос, контральто – самый низкий; тенор – самый высокий мужской голос, бас – самый низкий.

Ваш естественный разговорный голос соответствует одному из этих типов. У каждого есть свой верхний, средний и нижний регистр. Вспомните ощущение после дыхательной гимнастики, когда грудь наполняется воздухом, а горло раскрывается. В этом состоянии вы легко сможете перемещаться вверх и вниз в своем диапазоне и приступать к настройке и проработке звука.

После разогрева необходимо проверить: не зажаты ли шея, плечи и нижняя челюсть.

Задание № 1

Исходное положение: челюсть опущена (проверить пальцем образование околоушной впадины – в области козелка на раскрытой челюсти образуется углубление, которое при смыкании челюстей исчезает), кончик языка на альвеолах передних нижних зубов (практически самое основание зуба, зона его роста). Вдох – через нос, выдох – через рот. Сделать 4–5 вдохов, после чего подтянуть нижнюю челюсть.

Задание № 2

Исходное положение то же, корпус тела можно наклонить немного вниз. Корнем языка произносить: «га-га-га». Сначала медленно, потом несколько раз в быстром темпе.

Следующий этап – переход к вибрационному массажу резонаторных полостей на сонорных звуках («м», «л», «н»). Однако, прежде чем его выполнить, давайте разберемся, о каких полостях идет речь и как технически выглядит весь процесс.

Скажите, где в нашем организме может вибрировать звук? Правильный ответ – везде. Красивый голос должен быть резонирующим, вибрирующим. Звук рождается в теле. Тем не менее существуют места – полости, – где вибрация ощущается наиболее ярко. Это синусы – черепная коробка, гайморовы пазухи, ротовая полость на сомкнутых губах, грудная клетка спереди и сзади. Для хорошего резонанса требуется правильное, глубокое дыхание.

Головной резонатор – самый легкий в плане чувствования его «включения». Достаточно сделать дыхательную гимнастику, по-звучать на сонорных звуках, положить ладонь на голову, и вы ощутите вибрацию. Чем она сильнее – тем красивее будет звучать ваш голос.

Средние гайморовы и носовой резонатор выражают искренние, открытые мысли и чувства – заинтересованность, удивление, восхищение, страх. Соедините звук с эмоциями и позвольте им обоюдно стимулировать друг друга!

Ротовой резонатор: при хорошем раскрытии челюсти звук вашего голоса будет активизировать внимание слушателей.

Грудной резонатор – самый мощный. Звучание основано на релаксации и резонировании в груди, придает голосу конфиденциальность, личностный оттенок – используйте грудной резонатор в доверительной беседе. «Включая» грудной резонатор, вы получаете бархатистые нотки и более низкий тембр.

Представьте, что ваши голосовые связки – это струны музыкального инструмента, а воздух в вашей груди – это элемент, обеспечивающий необходимый резонанс. Если вы правильно вдыхаете воздух, то вы даете голосовым связкам оптимальное количество того, что они должны колебать. Вы можете сделать свой голос ниже, если будете наполнять легкие до глубины диафрагмы и освобождать гортань для создания большей вибрации и резонанса.

Ребенок с высоким голосом приводит в движение очень малый объем воздуха. Мужчина, обладающий хорошим баритоном, колеблет большой объем воздуха. Конечно, для обычного разговора вам будет вполне достаточно поверхностного дыхания. Но если вы произносите большую речь или ведете длительную презентацию, вам нужно усилить свой голос большим количеством воздуха. Профессионал, чьим инструментом является речевое воздействие, не имеет права на бытовой голос.

Резонанс дает вашему голосу силу и уверенность. Когда вы входите в людное помещение, то ваш резонирующий голос будет хорошо слышен, несмотря на шум.

Ваше дыхание и голос должны формироваться во всем пространстве тела. Голос при соприкосновении с резонаторными поверхностями преобразуется в звук, качественно изменяясь и обретая объем, ведь все полости разные по объему и характеру. Если вы хотите сделать звук сочным, красивым, наполненным обертонами, необходимо добиться «включения» всех резонаторных поверхностей. В каждой из них вы должны ощущать отчетливую вибрацию. Сильнее всего она будет чувствоваться при воспроизведении сонорных звуков, особенно «м», но и в процессе речи, когда вы произносите любые фразы, читаете тексты, вибрация должна приходить к вам, не теряясь где-нибудь по пути.

Задание № 3

Вибрационный массаж и «пробивка» резонаторов – лучший и самый быстрый путь переключения тумблера вибрации с позиции «выкл» на позицию «вкл». Как это сделать? Сомкнуть губы, зубы разомкнуты. Теплый выдох – добор воздуха – теплый выдох + гласный + сонорный звук «м» (сомкнуть губы, мягко подтянуть нижнюю челюсть) – тянем сонорный «м». Как только воздух закончится, слегка наклоняемся вперед и делаем носом небольшой добор воздуха, после чего продолжаем звучать. В среднем на это должно уйти около минуты. Выбор звука «м» неслучаен. Это лучшая основа для постановки фонационного дыхания, т. е. дыхания во время речи. Звук «м» отличается незначительной напряженностью, струя воздуха, проходящая через рот, будет слабой, что дает довольно большой импеданс, что позволяет активизировать вибрации.

Задание № 4

Пробиваем резонаторы. Запускаем мычание при сомкнутых губах, зубы разжаты. Мыча, постукиваем кончиками пальцев по макушке головы, затем переходим к массажу гай-

морových пазух, крыльев носа, области вокруг губ. Спускаемся ниже – делаем более плотные, сильные удары кистью по грудной клетке, затем ребрами ладоней по спине и бокам. Следим за «вибрацией» в озвучивании тела, за глубиной и высотой тона, обращая внимание на мышечные зажимы.

При правильном выполнении этого упражнения у вас на губах возникнет ощущение щекотки. Попробуйте поймать это ощущение – наклоните голову вперед, назад, походите по комнате. Ищите свой, истинный центр звука. Звук должен идти «проточно», поднимаясь от подвздошья, от области диафрагмы, выше к голове, потом через нос уходить на зубы. Вибрация сильного выдоха о сомкнутые зубы и даст начало ощущению щекотки на губах. Это упражнение выполняется в среднем около 3 минут.

Задание № 5

Упражнение «Лифт». Задача – развить диапазон голоса и как результат – открыть нюансы выразительности существования человеческой личности.

Представьте, что ваше тело – это дом. Ваш голос – это лифт. Начните «подъем лифта» по резонаторам, останавливаясь на каждом этаже «дома».

Опуститесь на «лифте». Не бойтесь утомить голос. Сдерживая себя, невозможно развить диапазон. Вместе с тем старайтесь, чтобы голос звучал свободно и расслабленно. Помните: излишняя нагрузка на связки опасна.

Задание № 6

Упражнение «Стон». Сомкните губы, разомкните зубы. Представьте, что вам себя жалко или вас что-то беспокоит. Постоните. А теперь произнесите во время «стоны» слоги с сонорными согласными:

*ллламм-ллломм-ллумм-ллэмм-ллимм-ллымм
ннамм-нномм-ннумм-ннэмм-ннимм-ннымм
ррамм-рромм-ррумм-ррэмм-рримм-ррымм*

Произносите гласные мягко. Рот открывается свободно на гласных звуках и сейчас же закрывается для «стоны» на сонорных согласных.

В повседневной жизни, в разговоре не торопитесь подкреплять свой голос излишней мимикой и жестикуляцией. Ощущайте резонансные вибрации, образующиеся в грудной клетке, голове, в области носа и рта. Дополняйте сказанное не столько жестами, сколько оттенками голоса.

Внимание!

Откроем еще один секрет настройки голоса и выработки объемного, бархатистого, наполненного обертонами звучания.

Давайте познакомимся с таким инструментом, как «штробас» (ударение на «а»). Штробас – это самый низкий регистр нашего голоса. По звучанию он похож на скрип двери. Кошка мурчит – она тоже издает штробас. Вспомните, кошка, мурча, вся при этом вибрирует. Штробас – это самое простое упражнение для расслабления гортани и голосовых складок, при его выполнении снимаются спазмы и напряжения. Штробас является лечебным. Более того, этот скрип – один из самых приятных звуков для нашего мозга и уха.

Мы порой не понимаем, что так привлекает нас в голосе какого-то человека, – возможно, это штробас. Он может появиться между словами и фразами, когда вы о чем-то задумались. А может «присесть на хвост» фразы, сделав ее завершение ниже и бархатистее основной части. Маленькие дети часто, успокаивая себя, начинают «скрипеть», для них это

абсолютно естественный процесс. Мы же, взрослые, забываем о таких простых способах релаксации и разгрузки. В голос и речь всегда нужно добавлять немного штробаса.

Как же добавить этот штробас в голос? Нужно несколько минут говорить, так сказать, полностью на скрипе – обычно мы неосознанно делаем так утром, когда связки максимально расслаблены после сна. Попробуйте это сделать специально. «По-скрипите» минут пять, почувствуйте, как расслабляются шея, горло и связки.

Звучащее слово

Переходим к следующему этапу. Соединяем дыхание со звучанием. От плотного, полетного, объемного сонорного тянущегося звука переходим к слову (тексту, насыщенному теми же сонорными звуками).

Задание № 7

Долго и протяжно тянем звук «м», после чего слитно, как одно слово, произносим на «стоне» фразу: *«Мама мылом Милу мыла»*. При произнесении фразы сливаем слова в одну непрерывную линию звучания: *«мамамыломмилумыла»*.

Произносите гласные мягко. Рот открывается свободно на гласных звуках и сейчас же закрывается для «стона» на сонорных согласных.

Это и подобные ему упражнения подготавливают голосовой аппарат к фонации. В результате тренировок исчезает рефлекторный кашель, ощущение инородного тела в горле и значительно удлиняется выдох.

Включим в работу чистоговорку, очень подходящую для тренировки звучания на сонорных звуках.

М-М-М-Маланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да так и не выболтала.

Текст чистоговорки звучит так же плотно, объемно и ровно, как сонорный звук.

Попробуйте произносить эту чистоговорку несколько раз подряд, от одного до пяти, с доборами воздуха и без них.

Тренировка силы, высотности и скорости звука

Высота голоса

Высота звука – субъективное восприятие частоты колебательных движений. Частота основного тона измеряется в герцах и может изменяться при обычной разговорной речи у мужчин в пределах 85–200 Гц, у женщин – от 160–340 Гц. От изменений высоты основного тона зависит выразительность речи.

Для того чтобы ваш голос не звучал монотонно, он должен охватывать по крайней мере октаву. Это значит – четыре ноты выше середины и четыре ноты ниже. Некоторые ораторы, политики, певцы охватывают голосом две и даже три октавы в своем диапазоне.

Высокий голос, как правило, неприятен для слуха. Низкие голоса, напротив, приятны. Мы с вами говорили, что мода на голоса меняется. Но как бы вы ни стремились сделать тон своего голоса ниже, не стоит искусственно изменять его до ненатурально низкого.

Помните: если вы испытываете напряжение, высота голоса повышается. Если сердитесь – голос становится резким и пронзительным, если устали – хриплым. Если вы опечалены, то и диапазон, и высота голоса понижаются, голос становится безжизненным.

Давайте потренируемся. Возьмем уже знакомую чистоговорку:

Маланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да так и не выболтала.

Проконтролируйте изменение высотности: начиная от самого низкого, двигайтесь к более высокому, выдерживая всю чистоговорку в одной тональности. Следующим шагом будет повышение тональности ровно на одну ступеньку. И так шаг за шагом до самого высокого, на который вы способны. Помните: высокие ноты находятся на потолке, а низкие ноты – на полу.

Громкость голоса

Громкость звука измеряется децибелами. Она непосредственно связана с объемом воздуха в легких и силой, с которой вы этот воздух выдыхаете. Силу и энергию звука вы вполне можете контролировать и регулировать.

А вот учиться, чтобы голос был слышимым, – более сложно. Некоторые осваивают это довольно долго. Слышимость вашей речи зависит от того, в каком помещении вы выступаете и до кого хотите донести свою речь. Полнозвучный, богатый голос хорошо слышен всем и всегда. Слышимость голоса не зависит от громкости – это способность использовать все принципы управления им, чтобы ваш естественный голос распространялся равномерно и был хорошо слышен.

Продолжаем тренировку. Та же чистоговорка:

Маланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да так и не выболтала.

Продемонстрируйте и оцените изменение громкости, начиная с тихого, но не шепота, а звука. Шепот – вообще неестественное состояние для нашего голосового аппарата. Когда вы простужены, шепот может еще сильнее посадить связки. Дыхание нужно обязательно сопровождать звуком. Для тренировки громкости и развития способности безопасно и экологично кричать (т. е. использовать крик в качестве инструмента для тренировки звучания голоса, без включения эмоций) и делать плавные переходы от тихого звука к громкому необходимо с каждым кругом чистоговорки увеличивать громкость.

Скорость произнесения

Чаще всего мы говорим на средней скорости. Изменение ее вызвано необходимостью, ситуацией или сценарием нашей речи. Если же вы знаете за собой склонность к повышению скорости во время самого обычного бытового разговора или же, наоборот, окружающие говорят, что вы очень медлительны в речи, это, скорее всего, можно отнести к говорам, психоневрологическим личным особенностям или повышенной/пониженной эмоциональности.

Все это поддается контролю и тренировке. Берем нашу любимую чистоговорку.

Маланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да так и не выболтала.

Изменяем пошагово скорость: начиная с очень медленного произнесения, с каждым разом увеличиваем ее. Ускоряться можно как от слова к слову, так и проговаривая по кругу весь текст чистоговорки.

Задание № 8

«Голосовой мячик». Для выполнения этого упражнения вам потребуется мяч. Можно взять теннисный или любой другой небольшой прыгучий мяч.

Вместе с бросками мяча в пол повторяем «формулу гласных»: «а», «о», «у», «э», «и», «ы», обранных сначала сонорными, а потом взрывными согласными: «мам», «мом», «мум», «мэм», «мим», «мым», потом – «пап», «поп», «пуп», «пэп», «пип», «пып». С каждым броском ударение переносится на следующий слог. Ваша задача – проследить, чтобы звук мяча достигал обозначенной цели, не был бы чрезмерно громким или тихим, шел не только через грудные резонаторы, а наполнял бы все тело. Особенно часто встречаются ошибки, связанные с чрезмерным напряжением мышц шеи и ног.

Затем оставляем настоящие мячи и заменяем их воображаемыми. При этом звук и направленность движений должна остаться такой же, как и при работе с настоящими мячами.

Задание № 9

«Колокола». Изменяйте регистры: от низкого, произнося «бом», до высокого – «бим» и заканчивая средним – «бам». Можно устроить целый хор колоколов, которые будут звучать с разной интенсивностью, громкостью и скоростью.

Задание № 10

«Собачка». Запрокиньте голову назад и произносите «подлаивающие» звуко сочетания «ау-ау-ау». Это можно делать то громче, то тише, то выше, то ниже, развивая способность к модуляции.

Задание № 11

Прочитайте и осмыслите гекзаметр «Правила чтения», составленный А. В. Прянишниковым.

Для развития устойчивости голоса начинайте монотонно читать первую строку гекзаметра на средней высоте, затем, сделав добор воздуха, продолжайте читать вторую строку так же монотонно и на средней ноте, потом третью и т. д. Следите, чтобы голос не дрожал, не качался, все время был ровным и на одной и той же ноте.

Для развития высоты голоса первую строку гекзаметра произнесите на самой низкой для вас ноте, вторую строчку – выше по тону, дойдя до самой высокой для вас ноты. Потом по гамме обратно.

Для развития силы голоса первую строку читайте шепотом, вторую – громче, третью – еще громче и т. д., но не кричите. Потом обратно до шепота.

Для развития темпа начинайте читать первую строку медленно, вторую – быстрее, третью – еще быстрее... Потом обратно.

Твердо запомни, что прежде, чем слово начать в упражнении,
Следует клетку грудную расширить слегка и при этом
Низ живота подобрать для опоры дыхательной звуку.
Плечи во время дыхания должны быть в покое, недвижны.
Каждую строчку стихов говори на одном выдыханье
И проследи, чтобы грудь не сжималась в течение речи.
Чтение окончив строки, не спеши с переходом к дальнейшей:
Выдержи паузу краткую в темпе стиха, в то же время
Воздуха часть добери, но лишь пользуясь нижним дыханьем.
Воздух сдержи на мгновение, затем уже чтение продолжи.
Чутко следи, чтобы каждое слово услышано было:
Помни о дикции ясной и чистой на звуках согласных;
Рот не ленись открывать, чтобы для голоса путь был свободен;
Голоса звук не глуши придыхательным тусклым оттенком —
Голос и в тихом звучании должен хранить металличесность.
Прежде чем брать упражнения на темп, высоту или громкость,
Нужно внимание направить на ровность, устойчивость звука:
Пристально слушать, чтоб голос нигде не дрожал, не качался,
Выдох вести экономно – с расчетом на целую строчку.
Собранность, звонкость, полетность, устойчивость,
медленность,
Плавность – вот что внимательным слухом сначала ищи в
упражненье.

Читайте вдумчиво, погружаясь не только в технику, но и в смысл стихотворения. Оно – инструкция и прямое руководство к действию.

В повседневной жизни продолжайте наблюдать за собой и корректировать осанку, особенно когда вы оказываетесь в ярких эмоциональных состояниях. Если о дыхании на этапе научения и тренировки лучше всего размышлять, находясь в состоянии покоя, то звук лучше всего контролировать, что называется, в работе.

Если вы напряжены, волнуетесь – ищите ответ на вопрос: «Как я дышу?» Спрашивайте себя: «Как меняется звук моего голоса? Что происходит с тремя самыми важными параметрами звучания – скоростью, громкостью и высотой?»

Наблюдайте, как происходит процесс формирования речи во время разговора по телефону, на работе с коллегами, в личной беседе, в кругу друзей...

Осознавайте, был ли голос совершенно свободным или нет и почему. В работе с голосом вообще очень важна осознанность. Осознание и постоянный контроль – вот слагаемые успеха. Слова есть лишь неадекватные ярлыки для опыта. Одно дело – прочесть о том, как делать тот же самый штробас. Совсем другой опыт – почувствовать, как плавно уходит вниз челюсть и услышать мягкое «э-э-э», когда гортань полностью расслабляется. Еще один опыт – почувствовать, как звук сам собой, казалось бы, без малейших усилий с вашей стороны наполняет и вас и пространство. Наслаждайтесь звуком! И помните: все построено на вибрациях!!!

Глава 4. Артикуляция

В предыдущей главе мы разобрали работу со звуком и тренировку основных его параметров. Но наш голос не просто звук, который вылетает изо рта. Голос – это нечто неизмеримо большее. При правильном использовании голоса в речь вовлекается все тело. Все тело является настоящим музыкальным инструментом, рожающим голос.

Для того чтобы говорить голосом, который будет вдохновлять, увлекать, лечить, необходим воздух, поставляемый легкими. При спокойном, бытовом разговоре вы только слегка наполняете воздухом верхнюю часть легких – вам вполне достаточно поверхностного дыхания. Но, для того чтобы получить приятный грудной голос, который будет разноситься на большое расстояние, необходимо дышать с помощью диафрагмы. Она играет важнейшую роль для формирования голоса, поскольку проталкивает воздух, который вдыхают ваши легкие. Правильно «обдышенные» звуки и «включение» резонансных полостей гарантируют нам объемное и сочное звучание. Голос становится «вкусным». Но и это еще не все...

В этой главе вы узнаете, как много может дать вам правильная артикуляция, поскольку она поддерживает речевой процесс, успокаивает вас и сообщает чувство уверенности, которое вы передаете своей аудитории.

Устройство артикуляционного аппарата

Для начала рассмотрим устройство органов, из которых складывается артикуляционный аппарат. Полость рта образуется верхней и нижней челюстями и изменяется по форме и объему

в зависимости от расположения языка и нёба, а это связано, в свою очередь, со степенью участия лицевых, мимических мышц, а также круговой мышцы губ. Верхняя челюсть неподвижна. Движения нижней челюсти (вверх до смыкания с верхней, опускание и отведение в стороны) имеют большое значение для произношения. Все эти движения осуществляются большим количеством мышц лицевой и мимической мускулатуры. Таким образом, в процессе артикуляции задействованными оказываются мышцы нижней челюсти, губ, языка, верхнего твердого и мягкого нёба, нижнего мягкого нёба и гортани.

При бытовом разговоре артикуляции уделяется так же мало внимания, как и дыханию и звучанию. Но если вам приходится работать по телефону, преодолевать шум или работать на большую аудиторию, артикуляция должна быть безупречной. Кроме того, необходимо помнить, что если вы говорите слишком быстро, то как бы срезается часть гласных и согласных звуков. Если вы проглатываете звуки, то слушателям придется бессознательно восполнять пробелы. Ухо слушателя не улавливает того, что вы произносите, и остается только догадываться и додумывать о смысле сказанного.

Манерная, излишняя артикуляция тоже ничего хорошего с собой не несет. Слишком правильное, нарочитое произношение раздражает, потому что звуки выходят помпезными, холодными и скучными. Если у вас есть проблемы с произношением и артикуляцией, то, скорее всего, вашу речь будет трудно понять и нужно будет потратить слишком много сил на то, чтобы слушать внимательно, не отвлекаясь и не раздражаясь. Это отнимает много сил и времени у ваших слушателей. Берегите их!

Тренировку артикуляции лучше всего начинать с разогрева и дыхательной гимнастики. К стрельниковской зарядке можно добавить упражнение «Баня».

Задание № 1

Упражнение «Баня». Исходное положение: стоя, ноги на ширине плеч, руки раскрыты на уровне плеч, ладони вперед. Сделайте сначала активный и короткий вдох носом, затем, обхватив себя руками, – медленный и теплый выдох через рот, после чего разведите руки в стороны, разверните корпус влево, а после очередного вдоха на выдохе – вправо. Движения похожи на действия в бане. Представьте, что у вас в руках по дубовому венику и вы, с удовольствием и достаточной силой сводя их, ударяете ими себя по спине и плечам. В этом и подобном упражнениях, выполняемых стоя, вдох делается быстрый и короткий, что помогает избежать перебора дыхания. Упражнение необходимо выполнить не менее восьми раз.

Задание № 2

После разогрева необходимо проверить, не зажаты ли шея, плечи и нижняя челюсть. Исходное положение: челюсть опущена (проверить пальцем образование околоушной впадины), кончик языка на альвеолах передних нижних зубов (это место зоны роста зубов, самое основание). Выполните вдох через нос, выдох – через рот. Сделайте 4–5 вдохов, после чего подтяните нижнюю челюсть. Если вы вполне спокойны и в меру расслаблены, то у вас отсутствует напряжение, которое может мешать правильной артикуляции.

Кстати, некоторые упражнения из артикуляционной гимнастики, в том числе и предыдущее, используются для подтяжки овала лица в фейсбилдинге, что очень полезно для профилактики старения лица и мужчинам и женщинам.

Челюсть

Работа по развитию артикуляционного аппарата начинается с проработки мышц челюсти.

Вы не можете хорошо артикулировать, если у вас сжаты зубы. Для четкого произношения звуков необходимо, чтобы нижняя челюсть хорошо раскрывалась на гласных звуках и сохранялся зазор между верхними и нижними зубами. Чем больше зазор, тем качественнее будет звук. Артикуляция требует пространства. Если зубы слишком сжаты, то раскрыть гортань для резонанса будет практически невозможно. Постоянная привычка держать зубы сжатыми приводит к нечеткой артикуляции. Вы попадаете в замкнутый круг мышечного напряжения – плечи, шея, челюсть, а затем и... мысли.

Если вы внимательно посмотрите на дикторов центральных телеканалов, певцов, то заметите, что можно «увидеть», а не только услышать слова и отдельные звуки. Дело в том, что аудиалов в мире насчитывается не более 5%. В основном нас окружают визуалы и кинестетики. Чтобы ваша речь была услышана и понята, необходимо правильно артикулировать, тогда собеседники смогут дополнительно считать информацию у вас с губ, а для этого нужно создать простор – расслабить мышцы челюсти.

Есть несколько способов создать пространство между зубами. Попробуйте сделать так, чтобы ваша челюсть отвисла, и вы заметите, насколько проще и естественнее выговариваются слова.

Не переживайте, что ваш раскрытый рот будет выглядеть неэстетично – зазор между зубами при этом должен быть небольшим, но явным.

Задание № 3

Давайте выполним несколько упражнений.

1. Мягко опустить до отказа нижнюю челюсть. Проверить пальцем образование околоушной впадины – это углубление (ямка) внизу возле наружного и внешнего края уха, в месте смыкания челюстей, рядом с козелком. Затем так же мягко закрыть рот, сохраняя ощущение этой впадины. Повторить 20 раз. В течение дня желательно делать это упражнение как можно чаще, чтобы челюсть привыкла к идеальному положению.

2. Усиленный вариант – открыть рот (проверяя околоушную впадину), откинуть голову слегка назад и негромко (можно беззвучно) произносить слова с ударным гласным «а» (*арка, барка, варка, марка* и т. п.).

3. Мягко, плавно выдвинуть челюсть вперед насколько возможно, а потом задвинуть назад и «захлопнуть» рот, вернув челюсть в исходное положение; таким же образом, через исходное положение сдвигать ее влево и вправо. Каждое упражнение делается не менее восьми раз в каждую сторону.

4. Исходное положение то же, корпус тела можно наклонить немного вниз. Открыть рот, опустить до максимума нижнюю челюсть. Корнем языка произносить: «га-га-га». Сначала восемь раз медленно, потом несколько раз очень энергично.

5. «Окошко». Широко открыть рот – «жарко», закрыть рот – «холодно».

6. «Пароход гудит». Растянуть губы в улыбке, открыть рот, хорошо опустив челюсть вниз и немного выдвинув ее вперед, с напряжением произнести долгое «ы-ы-ы...».

Научившись идеальному положению челюстей, нужно стараться всегда его контролировать, регулярно проверяя пальцем образование, раскрытие околоушной впадины. Эти упражнения желательно делать как можно чаще в течение дня.

Путь к исправлению дикционных недостатков – это тренировка четкости артикуляционных укладов и отдельных органов артикуляционного аппарата.

Язык

Вслед за челюстью можно приступить к проработке мышц языка. Язык, как это ни странно, – самая ленивая мышца в нашем организме. И это происходит опять-таки по причине бытового подхода к тому, что дано нам с самого рождения. На занятия часто приходят взрослые, состоявшиеся люди, которым в детстве не поставили звук «р» или «л». Они так привыкли к своим дефектам, что по-детски удивляются и радуются, когда уже буквально через час-два занятий могут произносить вполне приличные звуки.

Наш язык может принимать несколько положений. Его гибкость обусловлена качеством проработки мышечной ткани.

Давайте рассмотрим три основные позиции языка.

1. «Острый» язык. Придайте вашему языку форму длинного остро заточенного карандаша. А теперь выдвиньте его как можно дальше от корня, хорошо открыв рот. Некоторые могут таким образом выдвинуть язык очень далеко, а кому-то будет мешать подъязычная уздечка. Как правило, если она укорочена, то в речи отсутствуют правильные звуки «р» и «л».

Существует два способа справиться с этой трудностью – подрезать уздечку или растянуть ее. Подрезание подъязычной уздечки – небольшая, но все же операция. Она дает свой эффект, хотя, бывает, ко мне приходят люди, которым уздечку уже подрезали, но недостаточно. Как определить, достаточна ли у вас длина уздечки? Сделайте язык «острым», выньте его как можно дальше вперед. Если кончик языка начинает раздваиваться, как у змеи, а вы начинаете ощущать боль или хотя бы неприятные ощущения под языком, значит, уздечка короче нормы.

Второй путь, на мой взгляд, более экологичный, хотя и более протяженный по времени, – растягивание подъязычной уздечки. Ежедневно на протяжении нескольких месяцев вам необходимо усиленно выполнять комплекс упражнений. Мышцы растянутся, постепенно ваши грубые и смазанные звуки будут произноситься четче и правильнее. Кстати, одно из самых эффективных упражнений для растягивания – облизывание тарелок, реальное или вымышленное. Начинать можно с маленького блюдца, затем переходя к большим формам.

2. Следующее положение языка – «плоский» язык. Положение, в котором середина языка максимально расслаблена. Сделайте язык плоским, тонким и положите его на нижнюю губу. Пусть он лежит там, как блинчик на сковородке. Если у вас середина языка находится в постоянном напряжении, то сделать «блинчик» вам будет трудно – язык будет плохо слушаться, превращаясь то в «оладушек», то вообще в «пирожок». Правильно выполнить это упражнение поможет обыкновенный зев. Когда вы начинаете зевать, язык «проваливается», заполняя все пространство нижнего мягкого нёба. Вам остается только приподнять кончик языка и положить его на нижнюю губу.

3. «Толстый» язык. Последнее и самое простое положение языка. «Вывалите» язык вперед, пусть он расслабится, станет большим, толстым и заполнит все пространство ротовой полости. Затем можно слегка покусать корень языка.

Внимание!

Еще одна небольшая хитрость. Если у вас пересохло горло, вы разволновались или просто устали, несколько раз чуть-чуть прикусите кончик языка. У вас усилятся слюноотделение и неприятные ощущения быстро пройдут. Это действие будет совершенно незаметно для окружающих, а для вас оно, возможно, станет спасительным.

Задание № 4

Давайте выполним комплекс упражнений для тренировки мышц языка. Все упражнения желательно делать перед зеркалом. Количество тренировочных движений – не менее восьми для каждого из упражнений.

1. Расслабьте язык полностью от корня до кончика – «толстый язык», – сразу превратите его в «острый», затем в «плоский». Меняйте поочередно и вразнобой положения языка, делая это сначала медленно, а потом все быстрее. Тщательно следите за крайними проявлениями, растяжкой и расслаблением в каждом из положений.

2. Образуйте языком «лопатку», превратите ее в «трубочку», потом сформируйте «чашечку».

3. Уберите язык в полость рта, зубы и губы сомкните, достаньте кончиком языка последние коренные зубы снизу слева, после расслабления – снизу справа. То же самое повторите для верхних зубов.

4. «Кисточка». Напишите кончиком языка перед собой в воздухе свое имя печатными буквами. Язык работает самостоятельно, без помощи губ, челюсти и тем более шеи.

5. Проведите языком по наружной стороне десен за сомкнутыми губами.

6. Растяните языком щеку как можно сильнее слева, потом справа.

7. Сделайте в воздухе «болтушку», сначала вертикально, потом горизонтально, добавив к движению языка звук, как это делали в детстве.

8. Достаньте кончиком языка нижнее мягкое нёбо. Затем «приклейте» кончик языка к альвеолам нижних резцов. Повторите упражнение 6–8 раз.

9. Отодвиньте язык как можно глубже к его корню, а затем распрямите и коснитесь им корней нижних передних зубов; вновь отодвиньте язык вглубь и, распрямя его, коснитесь кончиком языка корней верхних передних зубов.

10. «Чистим зубы». Улыбнитесь, откройте рот, кончиком языка с внутренней стороны «почистите» поочередно нижние и верхние зубы.

11. «Месим тесто». Улыбнитесь, а затем пошлепайте языком между губами, произнося «пя-пя-пя-пя». Потом покусайте кончик языка зубами. Чередуйте эти два движения по кругу 4–5 раз.

12. «Чашечка». Улыбнитесь, широко откройте рот, высуните широкий язык и придайте ему форму чашечки (т. е. слегка приподнимите кончик языка). Затем «чашечку» можно выдвинуть как можно дальше вперед.

13. «Малыш». Губы в улыбке. Приоткрыв рот, кончиком языка погладьте, «покрасьте» верхнее нёбо, а затем по очереди верхнюю и нижнюю губы.

14. «Грибочек». Улыбнитесь, присосите широкий язык к верхнему нёбу. Задержите дыхание, а затем, выдохнув, повторите 6–8 раз.

15. «Лошадка». Приоткройте рот, вытяните губы. Сделайте язык острым и узким. Поцокайте кончиком языка, как цокают лошади копытами.

16. «Белочка». Поцокайте боковыми поверхностями языка, имитируя белочку.

17. «Кошка». Растяните губы в улыбке, приоткройте рот. Уприте кончик языка в нижние зубы. Выгните язык горкой, упираясь кончиком языка в нижние зубы. Затем прогните язык «чашечкой», имитируя кошку, которая выгибает спину сначала вверх, а потом вниз.

18. «Часики». Улыбнитесь, откройте рот. Кончик языка, как часовую стрелку, переводите из одного уголка рта в другой, отсчитывая секунды.

19. «Блинчик». Улыбнитесь и приоткройте рот. Положите широкий плоский язык на нижнюю губу. Повторите 6–8 раз.

20. «Вкусное варенье». Откройте рот, широким языком в форме «чашечки» поочередно оближите верхнюю и нижнюю губу, как бы наслаждаясь вкусом варенья.

Губы

Из всего артикуляционного аппарата губы, пожалуй, самый развитый орган. Тем не менее у многих отмечается вялая работа губ или, напротив, излишнее напряжение, что делает все звуки произносимыми как будто через трубочку.

Задание № 5

Сделаем гимнастику для губ.

1. Приятное и весьма эффективное упражнение: собрать губы в трубочку, поставить «точку», затем растянуть губы в улыбку. Сделать 6–8 раз.
2. Собранные в трубочку губы передвинуть вправо, потом вернуть в исходное положение, затем то же самое влево.
3. Собранные в трубочку губы – вверх – исходное положение – вниз – исходное положение.
4. Собранные в трубочку губы провести по кругу по часовой стрелке 6–8 раз, потом в обратную сторону также 6–8 раз.
5. Надуть верхнюю губу, затем аккуратно освободить воздух и надуть нижнюю губу. По очереди сделать это движение 6–8 раз для каждой губы.
6. «Дудочка». С напряжением вытянуть вперед губы, зубы сомкнуты. Подудеть «у-у-у-у-у-у».
7. «Заборчик». Улыбнуться, с напряжением обнажив сомкнутые зубы. Повторить 6–8 раз.
8. «Слоник пьет». Вытянув вперед губы трубочкой, образовать «хобот слоника» и «набирать водичку», слегка при этом причмокивая.

Щеки

Работа щек тесно связана с качеством раскрытия нижней челюсти и работой губ. Тем не менее мышцы щек также можно тренировать.

Задание № 6

1. Надуваем что есть силы по очереди левую и правую щеки. Сначала медленно, потом быстро.

2. Растягиваем языком щеки, как будто перекачиваем орешки.

Все упражнения на начальном этапе желательно делать с зеркальцем, движения должны быть медленными и плавными. Каждое упражнение нуждается в повторе от четырех до восьми раз. Пластическая гимнастика органов речи для тренировки артикуляционного аппарата должна выполняться ежедневно.

Упражнения для выработки хорошей дикции

Для тренировки можно использовать любые чистоговорки, сложные слова. Однако начинать нужно все же с самого простого, постепенно усложняя задачу.

Я рекомендую для ускорения обучения работать через сопротивление. Возьмите какой-нибудь безопасный предмет – винную пробку или катушку ниток – и зажмите в зубах. На занятиях я предлагаю использовать не пробки или нитки, а обыкновенные сушки. Ими меньше вероятности повредить зубы, к тому же это очень гигиеничный продукт.

Итак, зажимаем сушку посередине зубами и произносим слова, чистоговорки, тексты. На фоне пережатой челюсти для чистого произнесения должны более активно включаться в работу губы, щеки и язык. Старайтесь, чтобы звуки были чистыми, не происходило подмены на парные согласные.

Задание № 7

1. Произнесите медленно и отчетливо следующие слова и слоги на различение гласных звуков:

Анна, адрес, автор, астра, алгебра, нас, бал, мак, старт, рука, як, яр, яд, ягода, яма, Аня, Ася, альт, Альбина, Алиса.

Бок, вот, гость, горе, дождь, дом, зори, кот, комья, лом, мост, соль, лед, слезы, счет, Лень, тетя.

Утро, уголь, ум, узы, узник, зуб, лук, шум, клуб, труд, зовут, пишу, утюг, союз, юг, юла, юноша, юридический, юмор, в среду, в непогоду.

Был – бил, выл – вил, мыл – Нил, тыл – тина, рысь – рис, пылать – пилить.

Бы – бэ, вы – вэ, гы – гэ, лы – лэ, мы – мэ, ны – нэ, пы – пэ, ры – рэ, ты – тэ, сы – сэ.

2. Произнесите на одном выдохе сочетания согласных. Сделайте это сначала, только артикулируя, беззвучно, потом шепотом и, наконец, отчетливо и громко:

Ба – бо – бу – бэ – би – бы

Ва – во – ву – вэ – ви – вы

Га – го – гу – гэ – ги – гы

Да – до – ду – дэ – ди – ды

Ка – ко – ку – кэ – ки – кы

Па – по – пу – пэ – пи – пы

Фа – фо – фу – фэ – фи – фы

Ха – хо – ху – хэ – хи – хы

Задание № 8

Полезно произнесение чистоговорок, когда вы отслеживаете место образования каждого звука. Желательно при этом еще создавать мышцам сопротивление, зажав зубами ровно наполовину сушку, винную пробку или другой твердый, но безопасный предмет. При дополнительно пережатой челюсти для чистого произнесения звуков щеки, губы, язык должны работать еще более активно.

1. Из-под куста, из-под подвыподверта зайчонок маленький изподподвыподвернулся.
2. Бык тупогуб, тупогубенький бычок; у быка бела губа была тупа.
3. Была у Фрола, Фролу на Лавра наврала, к Лавру пойдет, Лавру на Фрола наврет.
4. Цапля мокла, цапля сохла, цапля чахла, цапля сдохла.
5. Протокол про протокол протоколом запротоколировали.
6. Бесперспективняк. Жлобственниченность.
7. Стаффордширский терьер ретив, а черношерстный ризеншнауцер резв.
8. Ложечка моя – желобовыгибистая с переподвыподвертом.
9. Это колониализм? Нет, это не колониализм, а неоколониализм!
10. Деидеологизировали-деидеологизировали и додеидеологизировались.

Как научиться легко и правильно произносить любую, даже самую сложную, чистоговорку?

1. Следует переписать текст (например, «Бык-тупогуб, тупо-губенький бычок, у быка бела губа была тупа»).

2. Расставить ударения и сделать орфоэпическую запись:

[бык-тупагуб, тупагуб'ьн'кый быч'ок, у быка б'и/ела' губа' была' тупа'].

Затем медленно, отчетливо произнести каждое слово.

3. Затем сгруппировать слова в логические блоки (бык-тупогуб; тупогубенький бычок; у быка бела губа; была тупа) и произносить каждую группу слов очень медленно, ясно и отчетливо, делая упор, выделяя главное слово в блоке.

4. Когда группы слов станут произноситься легко, постараться говорить всю фразу на одном дыхании.

5. Теперь можно повторять скороговорку, варьируя ее части.

6. Добившись полной свободы, четкости, легкости произношения, можно ускорить темп до максимально быстрого.

При этом внимательно следить за произнесением всех звуков, не допуская их «смазанности» и нечеткости.

7. Произносить скороговорки следует не механически, а ставя перед собой определенную задачу, рассказывая историю, ведь в самом, казалось бы, нелепом тексте всегда найдется смысл, именно его и нужно передать, избегая монотонности и пустозвучия. Постарайтесь не просто прочитывать чисто-говорки ради произнесения звуков, а следить за смыслом сказанного, создавая интонационный рисунок, который будет интересен окружающим. Добавьте актерской игры в выполнение этого упражнения.

Наиболее распространенные нарушения работы артикуляционного аппарата

При произнесении шипящих и фрикативных прибавляется хриплый звук, возникающий в носовой полости. Шипящие становятся смазанными, нечеткими. Между тем, например, звук «щ» в русском языке мягким вообще никогда и ни при каких обстоятельствах не бывает. В норме шипящие и фрикативные согласные должны звучать четко, бодро.

Взрывные «п», «б», «д», «т», «к» и «г» звучат неясно, так как в ротовой полости не образуется необходимое воздушное давление вследствие неполного перекрытия носовой полости.

Ринофонически звучат «л» и «р». Воздушная струя в ротовой полости настолько слаба, что недостаточна для колебания кончика языка, необходимого для образования звука «р». Некачественные звуки «л» и «р» встречаются у 30% людей. Если не идет речи об органических нарушениях, при регулярных занятиях со специалистом в любом возрасте эта речевая функция подлежит восстановлению. Вы можете сделать это и сами.

Поставьте себе цель отработать, поставить на место эти звуки и возьмите на вооружение описанные выше упражнения «Грибок», «Пароход гудит», «Лошадка» и «Часики». Через месяц-два тренировки вы укрепите мышцы языка и, добавив верное, диафрагмальное дыхание, почувствуете, что даже самый грассирующий «р» стал у вас тверже. Для образования этих звуков требуется скоординированность ротовой артикуляции с действиями дыхательной системы, особенно диафрагмы.

Сигматизм свистящих. При неправильной постановке языка на свистящих и сопряженных с ними звуках появляется свист, который очень неприятен для нашего уха. Рецепт прост – поставить географию этого звука на место. Кончик языка должен быть сильным, острым и упираться в корни нижних передних зубов и никак иначе. А вот если кончик языка будет находиться между зубами или проскальзывать сверху вниз, тогда будет появляться свист.

Помните, что практически любое отклонение от нормы диагностируется и подлежит коррекции. Если вам в детстве не помогли родители и не отправили к логопеду, то даже во взрослом состоянии логопед или специалист по ринолалии помогут вам. Комплексный подход и нацеленность на результат обязательно приведут к успеху!

Научитесь слышать звуки речи, полюбите их, почувствуйте их значение для выразительности звучащего слова, овладевайте «звукописью», четким произнесением каждого звука русской речи.

Слушайте звуки!

Глава 5. Мелодика и логика речи

В предыдущих главах мы познакомились с основой основ – постановкой осанки, правильным дыханием, узнали, как и где рождается звук, и освоили инструменты, позволяющие сделать звуки чистыми и приятными уху наших собеседников.

В этой главе мы займемся «тюнингом». Мы изучим основные правила орфоэпии, которая регулирует мелодику звучания нашей речи, а также рассмотрим основные правила и приемы логики речи, которая делает любую коммуникацию более эффективной. Вы почувствуете, как меняется наша речь, если следовать этим законам.

Совокупность тональных средств (повышение и понижение голоса) придает речи разнообразие оттенков (певучесть, мягкость, уверенность, властность и т. п.) и позволяет избежать монотонности. В сочетании с ударениями и паузами мелодика фонетически оформляет смысловые отношения между частями фразы и объединяет их, а также связывает последовательность фраз в развернутом высказывании. Формально мелодика речи создается повышением и понижением тона голоса, паузами, силой и темпоритмом. В русском языке мелодика речи регулируется законами орфоэпии.

Орфоэпия – совокупность правил устной речи, исторически сложившаяся и закрепившаяся в национальном литературном языке, обеспечивающая единство ее звукового оформления. Она изучает также такой раздел языкознания, как нормативное произношение. Произношение, соответствующее орфоэпическим нормам, облегчает и ускоряет процесс общения, поэтому социальная роль правильного произношения очень велика.

К великому сожалению, целому поколению людей даже само слово «орфоэпия» не знакомо. Ни в школе, ни в вузах большинство с этой наукой не сталкивались. А очень жаль. Несколько лет назад мой коллега принес на работу школьную тетрадку своего сына и попросил помощи. Ни он, ни его жена не знали, как помочь выполнить ребенку домашнее задание. Я открыла тетрадь – а там квадратные скобки, звуки и ударения. Орфоэпический разбор! Очень радостно, что после десятилетий забвения детей начинают учить не только правильно писать, но еще и грамотно говорить. Может быть, постепенно в нашей жизни станет меньше слов «звОнишь», «феномЕн» и «катАлог», а мы все будем пусть не всегда идеально, но как можно чаще следовать норме, тем самым повышая качество и речи, и жизни в целом.

Орфоэпическая норма – единственно возможный или предпочитаемый вариант правильного, образцового произношения слова.

Русское ударение — разноместное, т. е. может падать на любой по счету слог: на первый – мЕсто, рЕзать, на второй – веснА, разглАживать, на третий – колобОк, дискусИровать. Ударение может характеризоваться как подвижное и неподвижное. Если в различных формах слова ударение падает на одну и ту же его часть, то такое ударение называется неподвижным: звонЮ, -Им, -Ишь, -Ите, -Ит, -Ят – ударение закреплено за окончанием.

Ударение, меняющее место в разных формах одного и того же слова, называется подвижным: начАть, нАчал, началА.

И подвижные и неподвижные варианты ударения закреплены правилами. А исключения их только подтверждают. Между тем есть в русском языке и «самоприсвоенные» ударения – чаще всего это слова, используемые в той или иной профессиональной среде. Специалисты этой сферы иначе и не могут себе представить произношение знакомых слов. В медицинской среде, например, слово «алкоголь» чаще всего звучит как «АлкогОль», с ударением на «а», а любые производные слова «мания» – как «манИя». Попробуйте группе бухгалтеров сказать, что они «бухгалтерА», а не «бухгалтерА». Они вас просто не поймут.

Об этом подробнее мы поговорим чуть позже. А пока давайте познакомимся с основными правилами. Их немного, разобраться несложно. Как и со многими другими составля-

ющими работы с голосом и речью, достаточно понять механизм, увидеть смысл и начать контролировать свою речь, радуясь изменениям.

Правила произношения гласных звуков

Мелодичность звука при произнесении гласных возникает за счет изменения формы полости рта, трансформирующейся под соответствующими движениями частей речевого аппарата, на который направляется струя выдыхаемого воздуха, не встречающая никаких преград на своем пути.

Для того чтобы освоить нормы орфоэпии, необходимо ввести несколько обозначений:

ударный звук. Для правильного звучания необходимо расширять в звучании ударный слог. Он звучит в слове максимально открыто и полнозвучно, а обозначается апострофом или нижним подчеркиванием;

[ʌ] – короткий «а» – первый предударный звук в слове;

[ɐ] – «ерь» – слабый, очень короткий (предпредударный или заударный) гласный звук;

[i] – йотация, обозначение звуков, сопряженных с «й».

1. «А» и «о» под ударением не изменяются, полнозвучные:

рабо́та, ма́ма.

2. «А» и «о» в предударном слогe звучат как короткий «а»:

со́вет – с[ʌ]ве́т, ко́рова – к[ʌ]ро́ва, са́лат – с[ʌ]ла́т.

3. (!) «а» и «о» в слабых слогах произносятся как среднее между «а» и «ы» – [ɐ]:

моло́ко – м[ɐ]л[ʌ]ко, разгово́ривать – р[ɐ]згово́рив[ɐ]ть, рабо́т – ро́б[ɐ]т.

Внимание!

Из этого состоит мелодика речи: изменения, которые происходят со словами по отношению к написанию, называются редукцией. Редукция – качественное и количественное изменение гласных звуков в зависимости от положения в слове ударной гласной.

4. «А» и «о» в начале слова звучат как короткий «а» – [ʌ], даже если это слабый слог:

апе́льсин – [ʌ]пельси́н, объекти́вный – [ʌ]бъекти́вный.

5. Сдвоенные «аа-оо» или «ао-оа» звучат как [ɐʌ]:

по Арба́ту – п[ɐʌ]рба́ту, соотве́тственно – с[ɐʌ]тветствен-но.

6. «Я» и «е» в предударном слогe звучат как [и/е]:

мяте́ж – м[и/е]те́ж, вено́к – в[и/е]но́к, меда́ль – м[и/е]да́ль, река́ – р[и/е]ка́, пяте́рка – п[и/е]те́рка, се́ло – с[и/е]ло.

7. «Я» и «е» в начале слова произносятся с йотацией:

январь – [йʌ]нварь.

8. Гласный «а» в первом предударном слогe после «ж», «ш» и «ц» произносится как средний между «э» и «ы»:

жа́леть – ж[э/ы]ле́ть, жа́смин – ж[э/ы]сми́н, жа́ра – ж[э/ы]ра́, же́лать – ж[э/ы]ла́ть, ше́птать – ш[э/ы]пта́ть, це́на – ц[э/ы]на.

9. Гласный «и» (союз) в начале слова, если предыдущие оканчиваются на твердый согласный, при слитном произнесении звучит как [ы]:

кот и по́вар – кот [ы]по́вар, в институ́те – в [ы]институ́те, с Ири́ной – с[ы]ри́ной.

10. Окончание прилагательных множественного числа, именительного падежа -ые, -ие звучит как [ьи], [ии]:

синие – син[ии], моско́вские – моско́вск[ии], злые – зл[ьи].

11. Старорусские союзы произносятся с укороченным гласным – [ɐ]:

ко́ль – к[ɐ]ль, ка́бы – к[ɐ]бы, де́ска – де́ск[ɐ]ть, ста́ло бы́ть – ст[ɐ]л[ɐ] бы́ть.

Правила произношения согласных звуков

Согласные звуки возникают в результате преодоления потоком выходящего из легких воздуха определенного препятствия,

образуемого органами речи. Согласные звуки отличаются от гласных в своем образовании тем, что на пути выдыхаемого воздуха появляется препятствие. В формировании согласного звука участвуют шум или шум и голос человека. Глухие согласные звуки «к», «п», «с», «т», «ф», «х», «ш» образуются с помощью одного только шума. Звук этих согласных получается в результате шума, возникающего при прохождении воздуха через преграду, находящуюся только в полости рта, так как голосовые связки разомкнуты и воздух свободно проходит через щель. Звонкие согласные звуки «б», «в», «г», «д», «ж», «з», «л», «м», «н», «р», «й» образуются с помощью шума и голоса. Соответственно, голосовые связки при их произнесении сомкнуты, напряжены и вибрируют под напором выдыхаемого воздуха.

Если гласные звуки характеризуются редукцией, то согласным звукам в русском языке присуща ассимиляция, т. е. уподобление.

1. Звонкие согласные в конце слова оглушаются:

воз – во[с], гриб – гри[п], друг – дру[к], морковь – морко[фф'] (парный мягкий глухой звук).

2. Закон ассимиляции (уподобления), когда 1-й звук уподобляется 2-му: звонкий – глухому и наоборот:

*сбор – [з]бор, сделка [з]делка, отдых – о[д]дых
грядка – гря[т]ка, ложка – ло[ш]ка, губка – гу[п]ка.*

Исключение: согласные перед сонорными («м», «н», «л», «р», «в») не изменяются:

длинный – [д]линный, злость – [з]лость, смоковница – [с]мо-ковница, зразы – [з]разы.

Исключение: мягкий – мя[х]кий, легкий – ле[х]кий – «г» меняется не на парный, а на «х», здесь же слово *Бог – Бо[х]*.

3. Звуки «ж», «ш», «ц» в русском языке всегда твердые:

шиповник – [шиповник], циновка – [циновка].

Слова же, пришедшие из другого языка, этому правилу не подчиняются:

жюри – [ж'юри], жульен – [ж'ульен].

4. Звукосочетания «зш» и «сш» на стыке приставки и корня либо предлога и слова произносятся как двойной твердый [ш]:

бесшумный – бе[ш]шумный, из шелка – и[ш] шелка, расшумелся – ра[ш]шумелся.

5. Звукосочетания «сж» и «зж» на стыке приставки и корня либо предлога и слова произносятся как двойной твердый [ж]:

из железа – и[ж]железа, безжизненный – бе[ж]жизненный, с жемчугом – [ж]жемчугом.

6. Звукосочетания «зж» и «жж» в корне слова звучат как двойной [ж]:

позже – по[ж]же, дрожжи – дро[ж]жи, визжать – ви[ж]-жать, подъезжать – подье[ж]жать.

7. «Чн» ВСЕГДА произносится, как пишется, кроме слов-исключений:

скучно – ску[ш]но, конечно – коне[ш]но, нарочно – наро[ш]но, яичница – яи[ш]ница, скворечник – скворе[ш]ник, горничная – горни[ш]ная, подсвечник – подсве[ш]ник.

Допускается: горничная, горчичник, подсвечник и яичница. И в женских отчествах: *Ильинична – Ильини[ш]на, Кузьминична – Кузьмини[ш]на.*

8. Три и более согласных – одна из них выпадает: *лестница – ле[с][н]ица, тростник – тро[с][н]ик, хлестнуть – хле[с][н]уть.*

Но иногда произносятся и все: *бездна – бе[здн]а, праздник – пра[здн]ик.*

9. Звукосочетания «тч» и «дч» произносятся как долгое «ч» – [ч:]:

отчет – о[ч:]ет, докладчик – докла[ч:]ик.

10. Звукосочетания «тц» и «дц» произносятся как долгий «ц» – [ц:]:

двадцать – два[ц:]ать, пятнадцать – пятна[ц:]ать, золотце – золо[ц:]е, отца – о[ц:]а.

Упражнения, направленные на предупреждение ошибок в области ударения

Цель – научиться на слух определять место ударения в словах, отбивая ногой или простукивая рукой ударяемые слоги.

Попробуйте прочесть строки колонок, ориентируясь на выделенные ударения.

Ударение в глаголах

Мужской род	Женский род	Средний род	Множественное число
зАнят	занятА	зАнято	зАняты
зАперт	запертА	зАперто	зАперты
нАчал	началА	нАчало	нАчали
Обнял	обнялА	Обняло	Обняли
Отдал	отдалА	Отдало	Отдали
Отнял	отнялА	Отняло	Отняли
пЕредал	передалА	пЕредало	пЕредали
пОднял	поднялА	пОдняло	пОдняли
пОнял	понялА	пОняло	пОняли
прИбыл	прибылА	прИбыло	прИбыли
прОдан	проданА	прОдано	прОданы
прОжил	прожилА	прОжило	прОжили
сОздал	создалА	сОздало	сОздали

Важно говорить правильно!

лИфта	лИфтов
тОрта	тОртов
договОр	договОров

шАрфа	шАрфов
тОста	тОстов
инженЕра	инженЕров
доскИ	досОк
полосЫ, полосУ	полОс, полосАм
апельсИна	апельсИнов
бухгалтер	бухгалтеров

Внимание: суффикс «чн» произносится, как пишется: *достаточно*, *коричневый* и т. д.
Кроме: *скучно*, *конечно*, *нарочно* – произносится как «шн».

Ударение переходит на другую часть слова

Единственное число родительного падежа	Множественное число родительного падежа
шрИфта	шрифтОв
лОктя	локтЕй
Очереди	очередЕй
дирЕктора	директорОв
мОста	мостОв
пОла	полОв
штАба	штабОв

Будьте внимательны к ударениям в корне глагола!

родИлся, взЯлся, поднЯлся, дождАлся, удАлся, оторвАлся, отнЯлся, задАлся,
нарвАлся, отдАлся

НО: началсЯ, принялсЯ, занялсЯ, нанялсЯ, заперсЯ, отперсЯ

Множественное число – ударение падает на окончания!

началИсь, принялИсь, занялИсь, родилИсь, взялИсь, поднялИсь, дождалИсь

Ударение стабильно во всех лицах и числах

звонИть	звонЮ	звонИт	звонЯт, перезвонЯт
облегчИть	облегчУ	облегчИт	облегчИм, облегчАт
ободрИть	ободрЮ	ободрИт	ободрЯт
одолжИть	одолжУ	одолжИт	одолжАт
включИть	включУ	включИт	включАт, переключАт
сверлИть	сверлЮ	сверлИт	сверлЯт, просверлЯт
отвинтИть	отвинчУ	отвинтИт	отвинтЯт

Задание № 1

Выполните тест, а потом проверьте, заглянув в ключ. В случае сомнений или спорных моментов используйте словарь.

<p>Задание 1. Ударение падает на первый слог в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Иконопись 2. Щавель 3. Звонит 4. Мышление 	<p>Задание 2. Ударение падает на первый слог в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Позвонишь 2. Начата 3. Прибывший 4. Ракурс
<p>Задание 3. Ударение падает на второй слог в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тотчас 2. Дочиста 3. Досуг 4. Полила 	<p>Задание 4. Ударение падает на третий слог в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Намерение 2. Подключит 3. Ивовый 4. Кашлянуть
<p>Задание 5. Ударение падает на третий слог в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Феномен 2. Откупорить 3. Углубить 4. Упрочение 	<p>Задание 6. Ударение падает на последний слог</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Христианин 2. Хвоя 3. Танцовщица 4. Свекла

<p>Задание 7. Ударение падает на последний слог</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Задала 2. Задали 3. Выбыла 4. Выбыли 	<p>Задание 8. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Жалюзи 2. Обеспечение 3. Алкоголь 4. Балованный
<p>Задание 9. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ходатайство 2. Соболезнование 3. Диспансер 4. Пуловер 	<p>Задание 10. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Брала 2. Краны 3. Начаты 4. Приняты
<p>Задание 11. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обостренный 2. Некролог 3. Одолжит 4. Наливший 	<p>Задание 12. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Надолго 2. Наискось 3. Засмолит 4. Прибыло
<p>Задание 13. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Клала 2. Банты 3. Украинка 4. Занял 	<p>Задание 14. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Кухонный 2. Каталог 3. Форзац 4. Поднявший
<p>Задание 15. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Баловать 2. Облегчить 3. Уведомить 4. Сливовый 	<p>Задание 16. Ударение поставлено правильно в слове</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Блюда 2. Средства 3. Торты 4. Ступни
<p>Задание 17. Все слова имеют ударение на последнем слоге в строке</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Газопровод, водопровод, электропровод 2. Провод (проволока), путепровод, нефтепровод 	<p>Задание 18. Ударение различает слова по смыслу в строке</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ирис – ирис 2. Компас – компас 3. Допитый – допитый 4. Казаки – казаки

3. Молокопровод, проводка, трубопровод 4. Бензопровод, мусоропровод, газопровод	
Задание 19. Правильно произносится слово 1. Дермантин 2. Явства 3. Грейпфрут 4. Мукулатура	Задание 20. Согласный перед «е» произносится твердо в слове 1. Патент 2. Термометр 3. Термин 4. Бутерброд
Задание 21. Согласный перед «е» произносится твердо в слове 1. Дефицит 2. Свитер 3. Пресса 4. Академия	Задание 22. Согласный перед «е» произносится мягко в слове 1. Одесса 2. Гротеск 3. Детектив 4. Эстетика
Задание 23. Согласный перед «е» произносится мягко в слове 1. Компьютер 2. Кашне 3. Темп 4. Компетентный	Задание 24. Правильно произносится слово 1. Афёра 2. Новорождённый 3. Опёка 4. Истёкший (год)
Задание 25. После мягкого согласного под ударением произносится [э] в слове 1. Гололедица 2. Маневры 3. Издевка 4. Принесший	Задание 26. После мягкого согласного под ударением произносится [о] в слове 1. Никчемный 2. Оседлый 3. Современный 4. Иноплеменный
Задание 27. После мягкого согласного в слове под ударением произносится [о] в слове 1. Подключенный 2. Леска 3. Гренадер 4. Разновременность	Задание 28. Буквосочетание «чн» произносится как [шн] в слове 1. Скучный 2. Ночной 3. Гречневый 4. Справочник
Задание 29. Буквосочетание «чн» произносится как [шн] в слове 1. Девичник 2. Яблочный 3. Коричневый 4. Молочный	Задание 30. Буквосочетание «чн» произносится как [шн] в слове 1. Заочник 2. Скворечник 3. Молочник 4. Взяточник

Ключ к тесту

№ задания	Ответ	№ задания	Ответ
1	1	16	1
2	4	17	4
3	3	18	1
4	2	19	3
5	3	20	4
6	1	21	2
7	1	22	1
8	3	23	4
9	1	24	2
10	1	25	1
11	4	26	1
12	1	27	1
13	1	28	1
14	4	29	1
15	1	30	2

Задание № 2

Выберите из блока, посвященного правилам орфоэпии, словоупотребления и ударения, слова, которые произвели на вас наибольшее впечатление или чем-то вас удивили. Затем составьте с их использованием четверостишия или двустишия, которые будут способствовать запоминанию.

В качестве примера приведем творчество учеников Школы Голоса и Речи.

1. Я очнулся – дело швах! —
На своих похоронах.
2. У реки шумел камыш.
Рыболову он фетиш.
3. Ни кола и ни двора —
Ложка, рис и пиала.
4. Спелая земляника
Испачкала тунику.
5. Умную такую
Срочно премирую!

Роман Храпчиков

1. Нужно так все слова говорить,
Чтоб понимание их углубить.
2. Сидит один, совсем один
Во дворе христианин.
3. Слишком огромен
Этот пуловер.

4. Танцует лезгинку
Прекрасная украинка.
5. Не так и дорог
Этот электропровод.
6. Ходят мифы
О поломке лифтов.
7. Все должно быть четко:
От ногтя до локтя.

Ксения Жданова

Логика речи

Еще Аристотель утверждал: «Речь должна отвечать законам логики». Нелогичность высказывания несовместима с красноречием. Как же сделать нашу речь логичной? Как не нарушить законы логики в том или ином высказывании? Что такое логическая пауза? Как «читаются» точка, запятая, восклицательный и вопросительный знаки? Что такое инверсия? Наиболее актуальны эти темы для тех, кто занимается публичными выступлениями и ведет большой объем деловой переписки. Однако разве умение говорить красиво и правильно является привилегией только политиков, актеров или публичных личностей?

Одно из самых грустных, с одной стороны, и привычных, обладающих охранными функциями свойств, с другой – это обыденность. Мы редко задумываемся над тем, как и почему мы делаем, говорим, думаем... Говорим так, и всё. Почему? Так все говорят. Уметь слышать больше и говорить иначе, лучше – вот наша цель.

Задание № 1

Проверьте себя: скажите, по сколько животных каждого вида Моисей взял на свой ковчег?

Если вы ответили «по два» или начали рассуждать, кого и в каком количестве он брал, то вы ошиблись. Моисей водил иудеев сорок лет по пустыне, а вот Ной занимался тем, что спасал всех от потопа.

Так устроен наш мозг. Ему проще работать «по накатанной», как привычно. К сожалению, действительно качественно мыслящих, способных генерировать идеи, творить людей не так много. Не важно, в какой области работает человек – медицине, философии, радиовещании. Согласитесь, гениальная инженерная мысль – тоже редкий случай в наше время.

Задание № 2

Еще одно задание для самопроверки. Вспомните, какого цвета лепестки у ромашки? Какого цвета снег? И наконец, какого цвета чаще всего бумага? Правильно, белые. А теперь ответьте на вопрос: что пьет корова?

Если вы ответили «молоко», то вы не правы. Корова пьет воду. Я погрузила вас в коридор ассоциаций, таких простых и естественных. И вы с удовольствием в него вошли и стали передвигаться вслед за предлагаемыми образами.

К сожалению, именно на этом качестве нашего мышления – склонности к шаблонности и упрощению – построены многие манипулятивные техники. Да и мы сами порой становимся неожиданно для себя манипуляторами, приукрашивая, упрощая факты и округляя цифры.

Для того чтобы сделать свою и окружающих вас людей жизнь интереснее, качественнее, насыщеннее, необходимо более осознанно подходить к словам и фразам. Каждое слово – на вес золота. Как говорила одна из моих знакомых на радио: «Слово – не воробей. Не поймаешь – вылетишь».

Сделать речь более эмоциональной, осознанной и управляемой – задача следующих упражнений. Попробуйте «выложиться», «потратиться» на все 100 и даже 200%, уходя от стереотипов и речевых шаблонов.

Задание № 3

Произнесите приведенные ниже фразы с выражением восторга, радости, огорчения, обиды, недоумения. Это упражнение направлено на развитие интонационных навыков. Цель – научиться различать эмоциональную окраску слов в словосочетаниях и предложениях.

Снег пошел. Солнца не видно. Все ушли. Меня выбрали. Голубое небо. Умеешь делать.

Задание № 4

Прочитайте следующие строки с повторяющимися звуками, создав голосом эффект присутствия на сражении:

Бой барабанный, крики, скрежет,
Гром пушек, топот, ржанье, стон,
И смерть, и ад со всех сторон.

А. С. Пушкин

Логические паузы

Умение донести содержание и смысл произведения до слушателя находится в прямой зависимости от технического умения передавать ту или иную интонацию, диктуемую композицией фразы. Законченная мысль называется речевым периодом. Речевой период, в свою очередь, разбивается на речевые такты логическими и психологическими паузами, внутри тактов выделяются интонационно ударные слова, на которых держится ведение мысли до конца и фразы, и всего текста.

Пример:

Пришел Прокоп – кипит укроп. Ушел Прокоп – кипит укроп.

Как при Прокопе кипел укроп, так и без Прокопа кипит укроп.

В этой чистоговорке три речевых периода и шесть речевых тактов. Для того чтобы правильно передать смысл и произвести текстом должное впечатление, необходимо правильно расставить паузы. Конечно, вы можете сделать это спонтанно и интуитивно, но тем не менее для этого тоже существуют законы, которые очень упрощают работу с текстами.

Что же такое пауза? Слова, не связанные друг с другом по смыслу, отделяются паузами, которые называются логическими, так как они помогают верной передаче мысли фразы.

Логические паузы группируют слова в предложении по смыслу, иногда совпадают со знаками препинания, а иногда и нарушают их, возникая там, где их нет. Этим и отличается, вслед за орфоэпией, речь устная от письменной.

Законов, регламентирующих расстановку пауз, насчитывается около пятнадцати. Мы с вами разберем пять самых основных.

1. Перед «что», «где», «когда» – нет паузы. В школе нас приучили всегда ставить перед «что», «где», «когда» запятую. Запятая означает, что нужно запнуться, сделать паузу. Тем не менее в русской речи очень малое количество утвердительных предложений начинается с «что», «где» и «когда». Попробуйте почитать текст, ставя паузу не перед ними, а сразу после. Ваша речь станет более мелодичной и красивой. В следующем фрагменте паузы выделены знаком «/».

«Еще в детстве / сердобольная моя сестра Галя, / чтобы утешить меня, / придумала шаткую теорию о том, что / почти все невысокие люди / – талантливые, / она приводила много примеров: / Пушкин, / Наполеон, / Лермонтов, / Диккенс, / Дюма, / Врубель, / Шопенгауэр».

К. Г. Паустовский

2. Перед соединительными союзами «и», «но», «да», «а» – всегда ставится пауза.

Это правило почти всегда совпадает с тем, чему учили нас в школе. Многие, наоборот, не ставят пауз, торопясь и проглатывая целые фразы.

«Анекдот о трех картах / сильно подействовал на его воображение / и целую ночь не выходил из его головы».

А. С. Пушкин

3. Тире всегда требует паузы. Это очень простое правило. Перед тире сделайте хорошую, довольно долгую паузу. А то, что стоит после тире, прочитайте с повышением тона.

«Какие у него яблони и груши под самыми окнами! Отворите только окно / – так ветви и врываются в комнату».

Н. В. Гоголь

4. Анархическая пауза (она же – психологическая). Где хочу, там и ставлю!

Каждый из нас – индивидуальность. И голоса звучат по-разному, в том числе из-за особенностей расстановки пауз и интонирования. Попробуйте различные варианты. Поэкспериментируйте.

5. Предложение, состоящее из многих слов, на его переломе нуждается в паузе.

«Свой язык, слова, фразы, / законы речи надо однажды и навсегда почувствовать, / и, / когда они станут нашей второй натурой, / тогда надо пользоваться ими, не думая о правилах. / Тогда речь будет сама собой правильно произноситься».

К. С. Станиславский

Чтение знаков препинания

1. Как «читаются» точка и запятая.

Точка – завершающееся голосовое понижение. Фраза закончена, и продолжения мысли не будет.

Запятая – на последнем слоге слова, стоящего перед запятой, звук «загибается» кверху.

2. Двоеточие, тире, вопросительный и восклицательный знаки.

Двоеточие и тире служат пояснению. Для двоеточия и тире характерно повышение голоса.

Вопросительный и восклицательный знаки ставятся в конце предложения. Они подчеркивают эмоциональность речи и обозначаются повышением голоса.

Законы логики речи

1. Противопоставление. Противопоставляемые части фразы, отдельные слова, их сочетания или целые предложения в речи передаются контрастным изменением тона, от низкого к высокому и наоборот. Также для произнесения противопоставлений характерно усиление ударных слов, при этом первая часть фразы с противопоставлением всегда заканчивается интонацией, характерной для запятой.

Не он, а она. «Она» здесь будет ударным словом. Его нужно произнести выше и более экспрессивно.

Это была не пятая, а десятая попытка. «Десятая попытка» также произносится выше и ярче.

2. Сравнение. То, с чем сравнивается, будет выделено ярче того, что сравнивается.

«Тонкая, как голландская сельдь, мамаша, вошла в кабинет к толстому и круглому, как жук, папаше и кашлянула».

А. П. Чехов

3. Новое понятие. Выделяется ударением, произносится громче и чуть медленнее, чтобы обратить на него внимание слушателей.

«Мы долго ехали по дороге, но вдруг за поворотом я увидел огни Парижа». «Огни Парижа» будет здесь новым понятием. Перед этой фразой необходимо сделать паузу, которая подготовит слушателя к встрече с чем-то новым и интересным. Правильное, грамотное использование новых понятий – это очень сильный ход для составления коммерческих предложений и ведения переговоров по продажам.

4. В перечислении каждое последующее слово произносится крупнее, более интонированно. Если по смыслу в произведении можно говорить об энергии нарастания, о движении вперед, то более ярким среди повторяющихся слов будет последнее. Вы как будто поднимаетесь к самому главному по ступенькам, делая каждое последующее слово на полтона выше и быстрее. Если же по содержанию снимается необходимость борьбы и можно говорить о спаде энергии, то более ярко выделяется первое из повторяющихся слов.

К. С. Станиславский называл это «приливом энергии» и «отливом энергии».

«Слова, слова, слова...»

У. Шекспир

5. В многословных понятиях выделяется последнее слово: **БизнесИнтурСервис**.

6. Наречия (как, где, когда, куда?) интонационно не выделяются.

7. Прилагательное перед существительным не выделяется, а после – да.

Красный шарф

Шарф красный

8. Закон родительного падежа. Слово в родительном падеже интонационно выделяется.

9. Местоимения не выделяются.

10. Обращение в начале фразы выделяется, в середине и конце – нет.

Интонационная гибкость

И наконец, еще одна важная тема, которая регулирует логику звучащей речи, – это интонации.

Давайте нарисует самые распространенные интонационные схемы.

Прямая интонационная линия. Этой конструкцией, к сожалению, пользуются очень многие. Речь звучит «плоско» и невыразительно.



Сделав добро, не хвались.

Восходящая интонационная конструкция. Вспомните Пятачка из истории о Винни-Пухе. Он в совершенстве владел именно таким способом интонирования, поэтому все его фразы звучали с вопросительным оттенком.



Сделав
добро,
не хвались.

Нисходящая конструкция. Голос и речь звучат неуверенно. Фразы слабые, неуверенные, они как будто бы затухают. Создается ощущение постоянного полупрогноза.



Сделав
добро,
не хвались.

Восходяще-нисходящая линия звучания. Передавая содержание, мы чаще всего пользуемся конструкцией повествовательного предложения. Для нее характерна восходяще-нисходящая линия звучания. Эта конструкция позволяет спокойно, убедительно «вкладывать» в сознание слушателей свои мысли. Речь – как будто речка: она журчит, плавно обходя изгибы, то замедляясь, то ускоряясь, набирая силу и стремясь постоянно к своей цели.



Сделав
добро,
не хвались.

Для того чтобы ваша речь в повествовательном своем характере звучала просто и эффективно, начинать фразу следует, так сказать, на центре голоса, т. е. на среднем тоне, а затем на самом интересном, важном, интригующем месте необходимо поднять голос выше и, наконец, опустить плавно «хвост» фразы на точку. Тогда фраза будет иметь начало, вершину и конец.

Многим не сразу удастся научиться опускать тон голоса в конце фразы. Между тем фраза с «затранными» концами приближается к вопросу тельной, создает впечатление неуверенности, звучит с интонацией удивления и даже сомнения.

Обратите также внимание, что самое важное, главное слово мы выделяем понижением тона голоса. До него необходимо сформировать интонационное повышение, чтобы самое

важное прозвучало чуть ниже и оттого более убедительно. Главное слово во фразе или предложении будет называться «ударным».

Соблюдайте законы логики, и ваша речь будет точной и правильной!

Глава 6. Художественное слово, спонтанная речь, импровизация

Творческое мышление – это просто понимание того факта, что нет ничего особенно хорошего в том, чтобы делать вещи так, как их всегда все делали.

Роджер фон Эйх, консультант по развитию творческих способностей

Творческие способности являются сердцевиной интеллекта. Они же – двигатель спонтанной речи и способности к импровизации.

Когда вы способны генерировать идеи, шутить, придумывать нестандартные решения к обыденным ситуациям, в процессе речевой коммуникации вы чувствуете себя спокойно и уверенно. Вот почему большинство актеров, певцов, ярких и публичных людей, оказываясь в незнакомой компании, тут же становятся центром притяжения внимания. С такими людьми легко и интересно. Они могут сами задавать вопросы и сами же на них отвечать. Остальным не нужно ничего делать – просто присутствовать, наслаждаться, выпитывать. Многие хотели бы уметь так же легко поддерживать любой разговор, быть всегда интересными своим собеседникам. Где, в чем источник этого умения? И можно ли этому научиться?

Творческий процесс можно разделить на две фазы: исследовательскую и прикладную. В исследовательской фазе вы генерируете новые идеи и манипулируете ими. Вы соединяете не связанные до этих пор материи, создаете новые отношения, ищете необычные образы. Вы пускаете в ход воображение, обыгрываете неожиданные варианты, нарушаете правила, давая возможность идеям откладываться в глубине вашего сознания.

В прикладной фазе вы оцениваете и внедряете свои идеи. Вы смотрите, насколько идея применима, отвечает ли она вашим требованиям. А затем вы воплощаете идею в действие, переводя ее из плоскости «что было бы» в плоскость «сделано!». Обе фазы дополняют друг друга. В фазе генерации вы мыслите широко, в прикладной – более детально.

В творческом мышлении, как и в прыжках в высоту, очень важна синхронизация. Если в фазе исследований вы будете практичны, холодны и логичны, то, скорее всего, вы сосредоточитесь на ограничениях, а не на возможностях. И наоборот, если вы станете свободно импровизировать в прикладной фазе, то вам вряд ли удастся воплотить свою идею в жизнь. А может случиться, что вы так и не увидите подстерегающих вас ловушек до тех пор, пока не станет слишком поздно. Иногда нужно концентрировать все свое внимание, а порой можно и нужно чувствовать себя свободно и легко.

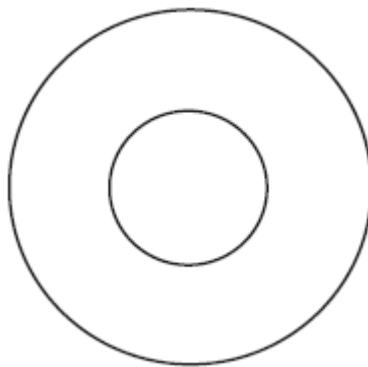
Творчество – это десять процентов вдохновения и девяносто процентов труда.

Томас Эдисон, изобретатель

Лучший способ создать хорошую идею – иметь много идей.

Лайнус Полинг, физик, нобелевский лауреат

Ответьте на вопрос: что изображено на картинке? Что это такое? Что вы видите?



Круг? Два круга? В большинстве случаев наши размышления направлены на то, чтобы получить один-единственный правильный ответ. При таком подходе, который можно назвать «единственно правильное решение» и который внедряется в нас экзаменами, тестами и викторинами, мы привыкаем мыслить блоками: «да-нет», «черное-белое», «правильно-неправильно».

Взгляните чуть подальше первого, правильного ответа. Шар? Планета Сатурн? Обручи? Обручальное кольцо? Геометрический элемент? Бублик? Шина? Конус в разрезе? Надувной круг? Бусина? Детская соска?

Не останавливайтесь на первой же идее. Продолжайте искать. Как это качество «отпускать в путь» свое воображение можно развивать? Введите в ежедневную практику тренировки своих творческих способностей. Можно взять на вооружение следующие упражнения.

Задание № 1

«Новые действия». Придумывайте новые действия для самых обыденных вещей. Например, каждый раз, когда вы чистите зубы, придумывайте новый способ сделать это интересно и ново для себя. Можно чистить зубы левой рукой, танцуя, прыгая на одной ноге, наклонив голову к правому плечу, под музыку.

Задание № 2

«Новые образы». Каждый день замечайте что-нибудь новое и интересное. Например, что по пути на работу неожиданно из-за облаков выглянуло солнце и осветило все близлежащие здания. Что в витринах магазинов появилась новая реклама, что вам навстречу прошли уже шесть блондинов подряд и ни одного брюнета или шатена. Попробуйте сначала поставить себе цель – замечать каждый день новый, необычный, может быть, даже удивительный факт. А затем через неделю начните записывать свои наблюдения, превращая образы в слова, даря им вербальную форму. Найдите собеседника, с которым вы могли бы обмениваться новостями о замеченном или даже соревноваться во внимательности и креативности.

Задание № 3

«Одним словом». Попробуйте каждый день один из своих внутренних диалогов (все мы по несколько часов в день говорим сами с собой, рассуждаем, оправдываемся, доказываем) провести с помощью только одного слова. Возьмите самое простое слово, например «цветы» или «компьютер». И попробуйте провести внутренний диалог с самим собой, допустим, о целесообразности оформления кредита на приобретение нового мобильного телефона, пользуясь только этим словом: «Цветы... цветы-цветы-цветы... Цветы! Цветы? Цветы... Цветы-цветы-цветы-цветы-цветы... Цветы!»

Можете подключить к выполнению этого упражнения друзей, коллег или близких. Пусть каждый из вас выберет по слову, а потом вместе придумайте ситуацию для обсуждения. Это может быть просьба купить новую шубу, предложение сходить в кино или обсуждение недавно прочитанной книги.

Получайте удовольствие от процесса, а также от того, что ваши картинки, образы, нарисованные с использованием одного-единственного слова, откликаются в душе вашего собеседника. Вы можете достигать цели, манипулировать, убеждать, вдохновлять, успокаивать, используя всего лишь одно слово и задействуя ваш багаж интонаций. Главное – не лениться быть разными, уйти от обыденности и стать на несколько минут актером.

Но если вдруг у вас не получается так спонтанно и легко играть словами? Ничего интересного на ум не приходит, а в горле будто стоит ком, не позволяющий расслабиться?

Для того чтобы свободно и легко говорить, необходимо для начала научиться легко и свободно мыслить, связывая мыслительный и речедвигательный процессы воедино. В этом вам помогут следующие упражнения.

Задание № 4

Заполните пробелы в метафорах. Попробуйте не задумываться над продолжением фразы. Произносите или записывайте первое, что приходит в голову, – как правило, это самый простой и верный вариант. Вместе с тем настройте себя на то, что ваше окончание метафор может получиться неожиданным и интересным для собеседников, стоит вам только этого захотеть и приложить небольшие творческие усилия.

№ п/п	Начало фразы	Ваше окончание фразы
1	Мой дом — это...	
2	Моя работа — это...	
3	Мой супруг/супруга — это...	
4	Любовь — это...	
5	Жизнь — это...	
6	Беспокойство — это...	
7	Волнение — это...	
8	Страх — это...	
9	Свобода — это...	
10	Легкость — это...	
11	Уверенность — это...	
12	Спонтанная речь — это...	
13	Публичные выступления — это...	
14	Переговоры — это...	
15	Идеалы — это...	
16	Ответственность — это...	
17	Жизнь — это...	
18	Работа над собой — это...	
19	Счастье — это...	
20	Успех — это...	

Задание № 5

Займитесь синтезом. Интересный способ ввести себя в состояние творчества заключается в том, чтобы вообразить смешение различных видов восприятия, т. е. представить себе способность ощущать вкус звуков, слышать цвета, обонять ощущения. Выполните следующее задание.

№ п/п	Вопрос	Ваш ответ
1	Какая форма у голоса?	
2	Каков вкус радости?	
3	Какова на ощупь победа?	
4	Как выглядит аудитория в 500 человек?	
5	Чем пахнет мысль об успехе?	

Задание № 6

«Покажи мне...» Это упражнение выполняется в парах. Сидя друг напротив друга, необходимо за одну минуту придумать и показать как можно больше положений руками. Высшим пилотажем можно считать выполнение как можно большего количества фигур одной лишь рукой – правой или левой на выбор. Ведущий показывает, ведомый считает количество фигур и следит, чтобы они не повторялись. Потом участники меняются ролями. На выполнение упражнения дается две минуты. По одной на каждого собеседника.

Задание № 7

«Сегодня вечером». Это тоже парное упражнение. Сидя друг напротив друга, в течение одной минуты участники придумывают как можно большее количество продолжений фразы «Сегодня вечером я буду...». Начало всегда одно и то же, а вот окончания разные – от вполне конкретных планов на вечер: приготовить ужин, помыть посуду, погулять с собакой – до самых невероятных: думать о будущем планеты, делать дыхательную гимнастику Стрельниковой или изучать каллиграфию. На каждого участника по минуте. Ведомый подсчитывает количество фраз и следит, чтобы они не повторялись.

Задание № 8

«Необычные слова». Возьмите за основу необычные, редко используемые, неизвестные вам слова. Например:

Аспаратаминотрансфераза

Змеяд

Эйнштейний

Пфаффиан

Кыштым

Цистерцианец

И придумайте историю на 1–1,5 минуты, где речь шла бы об этом слове. Или где так звали бы главного героя. Это должна быть небольшая, логически законченная история, которую было бы интересно узнать вашим слушателям.

Затем, конечно, загляните в словарь или спросите у Яндекс – что же это такое на самом деле. Слова, которые мы привели в качестве примера, по данным Википедии, обозначают следующее.

Аспартатаминотрансфераза — эндогенный фермент из группы трансфераз, подгруппы аминотрансфераз (трансаминаз), широко используемый в медицинской практике для лабораторной диагностики повреждений миокарда (сердечной мышцы) и печени
Змееяд — обыкновенный змееяд, орел-змееяд или крачун — хищная птица семейства ястребиных, отряд соколообразные. Очень редкий исчезающий вид птиц, занесен в Красную книгу России
Эйнштейний — трансурановый химический элемент с атомным номером 99, радиоактивный серебристый металл
Пфаффиан — характеристика кососимметричной матрицы. Определитель кососимметричной матрицы можно представить как квадрат некоторого многочлена от элементов матрицы. Этот многочлен называется пфаффиан
Цистерцианцы — белые монахи, бернардинцы — католический монашеский орден, ответвившийся в XI веке от бенедиктинского ордена. В связи с выдающейся ролью в становлении ордена, которую сыграл святой Бернард Клервосский, в некоторых странах принято называть цистерцианцев бернардинцами
Кыштым — город (с 1934 года) в России областного подчинения Челябинской области. Население 41,0 тыс. человек

Аспартатаминотрансфераза – эндогенный фермент из группы трансфераз, подгруппы аминотрансфераз (трансаминаз), широко используемый в медицинской практике для лабораторной диагностики повреждений миокарда (сердечной мышцы) и печени

Змееяд – обыкновенный змееяд, орел-змееяд или крачун – хищная птица семейства ястребиных, отряд соколообразные. Очень редкий исчезающий вид птиц, занесен в Красную книгу России

Эйнштейний – трансурановый химический элемент с атомным номером 99, радиоактивный серебристый металл

Пфаффиан – характеристика кососимметричной матрицы. Определитель кососимметричной матрицы можно представить как квадрат некоторого многочлена от элементов матрицы. Этот многочлен называется пфаффиан

Цистерцианцы – белые монахи, бернардинцы – католический монашеский орден, ответвившийся в XI веке от бенедиктинского ордена. В связи с выдающейся ролью в становлении ордена, которую сыграл святой Бернард Клервосский, в некоторых странах принято называть цистерцианцев бернардинцами

Кыштым – город (с 1934 года) в России областного подчинения Челябинской области.
Население 41,0 тыс. человек

В результате выполнения упражнения «Необычные слова» у вас появится несколько историй, несколько презентаций. Они будут разными – какие-то более цельными и законченными, какие-то, возможно, слабыми, недостаточно продуманными и яркими.

Многое будет зависеть от вашего творческого потенциала, техники работы с художественным словом и навыков выступления на аудиторию. Многие очень сильно волнуются, что мешает им даже самый качественный текст достойно преподнести своим слушателям и зрителям. Над творчеством мы с вами уже немного поработали, о технике мы еще поговорим в одной из следующих глав, а пока позвольте рассказать вам притчу.

Морковь, яйцо и кофе

Приходит дочь к отцу и говорит: – Папа, я устала, у меня такая тяжелая жизнь, такие трудности и проблемы!.. Я все время плыву против течения, у меня нет больше сил... Что мне делать?

Отец вместо ответа поставил на огонь три одинаковые кастрюли с водой, в одну бросил морковь, в другую положил яйцо, а в третью насыпал растворимого кофе. Через некоторое время он вынул из воды морковь и яйцо и налил в чашку кофе из третьей кастрюли.

– Что изменилось? – спросил он девушку. – Яйцо и морковь сварились, а кофе растворился в воде, – ответила она.

– Нет, это лишь поверхностный взгляд на вещи. Посмотри – твердая морковь, побывав в кипятке, стала мягкой и податливой. Хрупкое и жидкое яйцо стало твердым. Внешне они не изменились, но внутренне – они поменяли свою структуру под воздействием одинаковых неблагоприятных обстоятельств – кипятка.

То же самое происходит и с людьми – сильные внешне могут расклеиться и стать слабыми, тогда как хрупкие и нежные лишь затвердеют и окрепнут.

– А кофе? – спросила девушка. – Это самое интересное! Кофе полностью растворился в новой враждебной среде и изменил ее – превратил кипяток в ароматный напиток. Есть особые люди, которые не меняются под давлением обстоятельств – они сами меняют обстоятельства и превращают их в нечто новое, извлекая пользу и знания из ситуации.

Идентификация себя, представление о себе, погружение в роль, которую вы играете в тот или иной момент речевой коммуникации, дают вам внутреннюю свободу и подсказывают правильные действия и слова.

Упражнения «Покажи мне» и «Сегодня вечером» получатся гораздо более насыщенными и интересными, без зависаний и повторов, если вы будете осознанно действовать, так сказать, из одной роли. Или плавно перемещаться от роли к роли.

Что это значит? Каждый из нас в определенные моменты жизни играет какую-то роль. Даже если мы в такие моменты кажемся себе максимально искренними и говорим, что «я – это я», такой как есть, для окружающих мы все равно играем роль. О нас могут сказать: «потрясающая женщина!», «мать-героиня», «кремень», «рубаха-парень», «свой человек» и т. д.

4 типа мужчин и 4 типа женщин

Из всех типологий мне ближе всего та, что предложена в 1993 году психологом Е. Весельницкой. Она классифицировала людей по принципу их социализации, т. е. ролей, которые они играют в обществе. Разделение людей на типы основывается на том, где именно, в какой сфере деятельности человек чувствует себя наиболее комфортно. Сфера деятельности, вызывающая максимальный творческий импульс, максимальное желание проявить себя и отражает способ социализации того или иного человека. Согласно этой классификации, есть четыре формы социализации женщин: Хозяйка, Воин, Приз и Муза. И соответственно четыре типа мужчин: Хозяин, Воин, Подарок и Авантюрист.

Каждый из этих типов независимо от биологического пола обладает определенным набором качеств, поведенческих реакций, характерных интонаций, поз и жестов.

Давайте рассмотрим каждый из них подробнее.

Женщина-Хозяйка. Абсолютно домашний тип. На работе и везде, где она появляется, все начинает расцветать и приходить в порядок, у нее все разложено по полочкам, в делах, мыслях и поступках – последовательность. Говорит такая женщина довольно торопливо, иногда на высоких нотах, но слов на ветер не бросает. Во всем она видит практическую пользу. Ее подход ко всем сферам жизни будет хозяйским, заботливым и основательным.

Женщина-Воин. Главная ее характеристика – высокая социальная активность. Хозяйством заниматься она не любит, хотя это и не значит, что ее дом будет грязным и запущенным. Но уютно там точно не будет. Это, скорее, блиндаж, где отдыхают после боя. Женщина-Воин очень энергична и умеет добиться своего. Резка на слова, скупа в эмоциональных проявлениях. Голос, как правило, заниженный, с хрипотцой.

Женщина-Приз. Приз – это женщина, которая наилучшим образом проявляет себя на презентациях, переговорах и в продажах. У нее все должно быть на высоте – знания, манеры, голос, речь. Все должно быть идеально. Призовые женщины – самые лучшие презентаторы и переговорщики. Достаточно такой женщине появиться в мужском обществе, как внимание полностью переключается, и она становится центром притяжения – мыслей, взглядов и желаний.

Женщина-Муза. Редкий тип, так как функция вдохновительницы чрезвычайно тяжела. Муза – это что-то неуловимое, поэтому такая женщина должна быть полностью свободна как социально, так и внутренне. Одно из ярчайших признаков появления Женщины-Музы на горизонте – это стихийные бедствия, растущие, как лавина, – сломанный каблук, порвавшийся пакет с продуктами, потекший кран, пробитая шина и т. д. Многим мужчинам нравится такой тип женщин, ведь о них можно заботиться, всегда оставаясь «на коне». Речь такой женщины будет воздушной, с придыханием, голос томным и всегда немного уставшим, движения – плавными и как будто уставшими.

Теперь разберем образы мужчин. Напомним, это Хозяин, Воин, Подарок и Авантюрист.

Мужчина-Хозяин. Его социализации сходна с социализацией Хозяйки. Хозяин добротен и основательно обустроивает свою территорию, по возможности превращая хутор в поместье, а царство – в империю. Точно так же, как и Хозяйка, Хозяин может проявлять себя на любом поприще. Суть не в сфере деятельности, а в подходе. В голосе чувствуется уверенность, иногда проскальзывает улыбка, но в основном такие люди скупы на слова. Они предпочитают подтверждать их делами.

Мужчина-Воин. Это социальный идеал, борец. Основные свои интересы он видит за пределами домашнего очага. Ему необходимы все новые территории, на завоевание которых у него всегда хватит сил. Скомканная речь, присутствие большого количества слов-паразитов компенсируются уверенностью в голосе и внутренней силой.

Мужчина-Подарок. Это – душа любой компании, он коммуникабелен, умеет развеселить, создать хорошее настроение, знает тысячу анекдотов и умеет цитировать фильмы и книги. Весьма привлекателен для женщин (как и Женщина-Приз для мужчин). Место реализации его потенциала – в обществе. Голос хорошо поставлен, прекрасно соединены мыслительная и рече-двигательная функции. Про таких людей еще говорят: «страху нет – один задор».

Мужчина-Авантюрист. Тип редкий, как и женщина-Муза. Но встречается он все-таки чаще. Типичный Авантюрист – это знакомый всем Остап Бендер. Что касается речи, то здесь могут быть два варианта. Первый – прекрасно поставленный голос и речь, развитые коммуникативные навыки. Второй – наличие говора, даже дефекта речи, которые тем не менее компенсируются харизматичностью и ораторскими навыками.

Вы, безусловно, уже определили, к какому из типов относитесь. Отмечу также, что если вашему внутреннему «Я» хочется сказать, что в разных ситуациях вы можете вести себя по-разному, это замечательно! Прекрасно, если вы не замыкаетесь в рамках одной роли и способны быть разными. Ведь социализация – это не данность, а лишь способ поведения, вполне корректируемый.

Задание № 9

А теперь попробуйте, переключаясь с одной роли на другую, подобрать слова, интонации, жесты, которые подходили бы именно вам. Поначалу может быть трудно. Трудно выйти из своей привычной роли и стать, например, для вашей аудитории на несколько секунд Женщиной-Музой. Однако с практикой становится все легче, появляется даже некий задор и соревновательный элемент.

Вспомните еще раз упражнения «Покажи мне» и «Сегодня вечером». Прodelайте их еще раз, имея перед глазами шпаргалку с описанием четырех женских типов и четырех мужских. Ваш поведенческий репертуар значительно расширится, на помощь придут образы, которые подскажут движения и расширят границы мыслительных возможностей. Если вам не хватит одной минуты, чтобы воплотить все задуманное, добавьте время. Пусть на каждое упражнение у вас уйдет, например, уже по две минуты.

Пробуйте, не останавливайтесь, будьте разными, творите! Творчество – это замечательное качество, которое делает нас новаторами и мыслителями. Оно – конечная цель для того художника, который заключен в каждом из нас. Творчество – основа для спонтанной речи и импровизации.

Не останавливайтесь на первом же правильном решении. Возьмите себе за правило заглядывать чуть-чуть дальше и копать чуть-чуть глубже.

Устанавливайте взаимосвязи. Используйте метафоры, сравнения и аналогии для генерирования новых идей. Ищите материалы вне сферы своих обычных интересов.

Творя – рискуйте. Будьте немного авантюристами. Если вы собираетесь выдвинуть оригинальную для вас идею, нужно сделать что-то совершенно отличное от того, что вы обычно делаете. Ищите, и вы найдете!

Если вы не ожидаете неожиданного, то и не найдете его.

Гераклит, философ

Задание № 10 «Повседневное творчество».

1. Каждый день принимайте в постели такую позу, какой вы еще никогда не принимали.
2. В течение месяца каждый день придумывайте новый способ чистить зубы.
3. Каждый день изобретайте новое слово и придумывайте для него значение.
4. Каждый день замечайте что-нибудь новое и необычное.
5. Каждый день выдумывайте новую мысль.

Задание № 11

«Спонтанная иллюстрация». Возьмите ручку и не задумываясь нарисуйте что-нибудь. Не имея никакого представления о том, что вы собираетесь сотворить, прижмите кончик карандаша или ручки к бумаге и дайте им свободно двигаться. Не думайте о том, что получится, — что выйдет, то и выйдет. Сделайте хотя бы пятнадцать рисунков. Что сотворил ваш карандаш?

Творите! Будьте разными и интересными!

Глава 7. Модальности восприятия. Развитие речевого слуха

Мы все знаем, что такое музыкальный слух. А ведь есть еще и слух речевой – то, насколько мы способны не только услышать, но и воспроизвести произносимое собеседником. На этом базируются основные методы подстройки и многие манипулятивные техники. Речевой слух принимает и оценивает чужую речь, а также контролирует собственную. Научиться слушать и произносить можно только говор!

В этой главе мы поговорим о модальностях восприятия, разбудим в себе аудиала и займемся развитием речевого слуха.

Кого, как и почему мы слышим

Еще с детства мы знаем, что у нас есть пять органов чувств: зрение, слух, осязание, обоняние и вкус.

Кроме этого, можно выделить три канала восприятия / репрезентации / модальностей. Это три разных названия, по сути, одного и того же:

визуальный (зрительный) – то, что можно видеть (цвета, картинки, образы);

аудиальный (слуховой) – то, что можно слышать (звуки);

кинестетический (ощущающий), от греческого «кинес» – «тело» – то, что можно чувствовать (вкус, запах, ощущения, прикосновения, температура и прочее, сюда же относятся эмоции и переживания).

Каждый человек для восприятия окружающего мира имеет три основных канала получения, переработки и хранения информации. Мы все видим, что происходит вокруг, и можем представить внутри себя любые образы; слышим различные звуки; испытываем разнообразные чувства, ощущаем запахи и вкус. Разница заключается лишь в том, каким из этих каналов (визуальным, аудиальным или кинестетическим) человек пользуется чаще всего. Чрезвычайно редко встречаются люди, у которых все три канала одинаково хорошо развиты. Как правило, ведущим является только один, максимум два. Для того чтобы лучше понять себя и быстрее ориентироваться в собеседниках, делая упор на самом «рабочем» канале обработки информации, вам необходимо знать, в какой форме информацию (в виде картинок, звуков или ощущений) вы воспринимаете внутри себя в первую очередь. Как это связано с вашим собственным поведением и способностями и как это отражается в вашей речи, в словах, которые вы произносите. В НЛП эти каналы восприятия называются сенсорными репрезентативными системами. То есть это преимущественный способ получения человеком информации из внешнего мира.

Давайте попробуем определить ведущий канал восприятия. Для того чтобы это микроисследование было достоверным, необходимо выполнить не менее 2–3 упражнений.

Задание № 1

Напишите текст из 10–15 предложений. Началом этого текста станет фраза «Лежу на песке, на берегу моря...». Если упражнение выполняется в группе, то независимо от количества участников начало будет у всех одинаковое.

Затем подчеркните в своем сочинении аудиальные слова и фразы одной чертой, визуальные – двумя, кинестетические – тремя. В примере я выделю все относящееся к кинестетике жирной линией.

Подсчитайте, что преобладает. Например: «Лежу на песке, на берегу моря... Слышу плеск волн и шелест воды о гальку. Где-то вдалеке раздается протяжный, призывный крик: «Кому черешни, спелой сладкой черешни?!» И я уже представляю себе, как упругие годы тают с хрустом на языке. Сочно и вкусно!!! Солнце нежно прикасается к коже, приклеивая долгожданный загар. Вот оно – ощущение радости отпуска. Я даже сквозь прикрытые глаза вижу совершенно безоблачное небо, яркий солнечный диск и тонкую линию горизонта, которая ближе к морю чуть темнее, а выше – в районе неба светлая, как будто выбеленная. Открываю глаза – и вижу серое низкое питерское небо, слышу, как стучит по металлическому карнизу дождь, я понимаю – до отпуска еще больше полугода».

Подсчет:

Аудиальные слова и фразы: 7

Визуальные слова и фразы: 9

Кинестетические слова и фразы: 7

Таким образом, из этого небольшого теста видно, что на данный момент ведущим каналом восприятия у меня является визуальный.

Давайте еще потренируемся.

Задание № 2

Если вы работаете в группе, то это задание хорошо выполнять в парах.

Представьте себе грозу. Живо, во всю ширь своих чувств. Представили? Расскажите своему собеседнику, если вы работаете в парах, о том, какая у вас получилась гроза. А он пусть подсчитает, сколько слов и фраз, хотя бы приблизительно относящихся к тому или иному каналу восприятия, вы использовали в своем описании. Затем необходимо поменяться ролями.

Вы, конечно, заметили: не было сказано: увидите, услышите, ощутите. Вы представили себе то, что свойственно именно вам. Безусловно, большую роль играют момент и обстановка, в которых выполняются эти упражнения. Они, кстати, относятся к группе так называемых проективных методик, которые позволяют вынуть «на поверхность» работу нашего бессознательного. И для опытного, знающего слушателя любой текст, произносимый вами, может нести не только ту информацию, которую вы транслируете осознанно, но и то, что за этим стоит. Но вернемся к нашему тесту. Вопрос: какой из перечисленных каналов восприятия при воображении грозы был главным?

Увидели ли вы черные тучи, ливень, вспышки молнии? Или прежде всего услышали раскаты грома? А может, ощутили всем телом атмосферу ненастья, порывы ветра, первые тяжелые прохладные капли дождя?

Постепенно, в процессе тренировки, вы научитесь безошибочно определять ведущий канал восприятия ваших собеседников и уметь контролировать его, а также управлять информацией, которую транслируете, сами.

Для выполнения этого упражнения можно взять любое слово. Лучше, если оно будет иметь яркий эмоциональный характер и предмет, который вы назовете, будет всем хорошо знаком.

Задание № 3

Обратимся к бизнес-практике. Представьте себе, что в процессе переговоров вам приходится признать свою неправоту. Как это можно сделать? Как это может выглядеть, восприниматься на слух и ощущаться?

Пример:

Визуал скажет: «Вижу, что вы правы», «ваша правота очевидна».

Аудиал: «Звучит правдиво» или «Все прозвучавшие от вас сегодня аргументы доказывают вашу правоту».

Кинестетик: «Я чувствую вашу правоту» или «В ваших словах ощущается доля истины».

Потренируйтесь. Разложите по ролям следующие ситуации: а) презентация коммерческого предложения;

б) рекламация (претензия);

в) выражение благодарности за своевременное перечисление денег.

Для чего это важно знать? Почему важно разбираться в том, что и как говорите вы и ваши собеседники? На этом знании основано большинство техник подстройки и манипулирования. Важно – что вы говорите. Но менее важно и как! Если вы общаетесь с кинестетиком, для него гораздо убедительнее информация прозвучит, если в свою речь вы встроите

слова, которые будут показывать эмоции, ощущения и переживания. В разговоре с аудиалом подойдут призывные глаголы «слушай», «послушайте» в начале фраз. А визуалу необходимо рисовать образы, картинки, чтобы он информацию, полученную от вас, дополнял собственными зарисовками, основанными на вашей грамотной подаче.

Считается, что женщинам более свойствен кинестетический канал восприятия, а мужчинам – визуальный. Женщины чаще всего воспринимают и перерабатывают информацию за счет чувственной составляющей. Информация должна быть ярко эмоционально окрашена, чтобы она привлекла внимание большинства женщин.

Для мужчин же важно, как это будет выглядеть в конечном итоге, каков будет результат. Не зря же говорят, что мужчины любят глазами.

В России приблизительное распределение по типам такое: визуалы – 35%, кинестетики – 35, аудиалы – 5, смешанный тип – 25%.

Не удивительно, что аудиалов так мало. Эта условная статистика будет одинакова почти для всех стран мира. Людей, которые прекрасно воспринимают информацию на слух, умеют слышать гораздо больше сказанного, анализировать полученную информацию и хранить ее своеобразным аудиоархивом, гораздо меньше, чем визуалов и кинестетиков.

Хорошо развитый аудиальный канал восприятия – самый редкий. Лишь 5% людей во всем мире могут эффективно слушать и слышать. Но это самый сильный по воздействию на ваших собеседников канал. Вы получаете и можете проанализировать гораздо больше информации, если умеете хорошо слушать и слышать многое из того, что не было сказано словами.

Развитие аудиального канала восприятия и речевого слуха

Развитие аудиального канала восприятия – путь к успеху в любых переговорах!

Давайте подумаем, почему у нас два уха и один рот? Может быть, именно для того, чтобы как можно больше слушать, дозированно используя речевую функцию?

Почему нам необходимо слушать окружающих? Чтобы понять, что они думают и что чувствуют, – только так мы можем вести за собой людей без стрессов... Ведь чем лучше вы понимаете людей, тем лучше и легче вам живется.

Задание № 4

Лучше всего это упражнение выполнять в парах. Участники по очереди называют собеседнику слова, а он говорит, как он это понимает и представляет. Например: «море» – «звук прибоя, грохот волн, шуршание гальки». Старайтесь называть не абстрактные понятия, а конкретные предметы, т. е. слова-существительные, которые легко представить. Постарайтесь понять, каким способом ваш собеседник в основном видит мир.

Задание № 5

Для выполнения этого задания необходимы три участника. Они должны выбрать один предмет, который следует описать, используя различные каналы восприятия. Пусть один опишет этот предмет так, как сделал бы это визуал, второй – как аудиал, а третий – как кинестетик. Например, комнату можно описать так:

– Эта комната светлая, просторная. Стены покрашены в такой приятный цвет, что кажется, что она еще больше. И хотя стулья черные, они хорошо смотрятся на общем фоне.

– Да, но здесь достаточно шумно. И акустика не очень. Звук как бы глохнет. Кажется, что говоришь громко, а на самом деле почти никому не слышно.

– Ну, ничего. Зато здесь тепло и стулья мягкие. И даже зимой не дует, а дышать легко. А то иногда в других местах такие сквозняки бывают, так дует по ногам, что аж мурашки по коже – хочется подобрать ноги, свернуться в комочек и греться.

Задание № 6

Вообразите с привлечением как можно большего количества чувств и их модальностей (у зрения, например – цвет, объем, яркость, контрастность, расстояние; у вкуса – температура, соленость, консистенция; у слуха – громкость, направленность, высота, скорость и т. д.) следующие предметы:

Сочный, зеленый, цветущий... кактус

Кенгуру

Падающую звезду

Сникерс

Тополиный пух

Запятую

Мяч

Громкоговоритель

Кружку молока

Часы с кукушкой

Задание № 7

Возьмем за основу любую чистоговорку или пословицу. Например:

Дружба дружбой, а служба – службой. Упражнение выполняется в парах или по кругу. Первый участник задает вопрос, делая акцент, выделяя какое-то одно слово в пословице. Второй участник отвечает на поставленный вопрос. Главным действующим предметом или лицом становятся все по очереди слова пословицы.

1. Вопрос: **Дружба** дружбой, а служба – службой?

Ответ: **Дружба** дружбой, а служба – службой!

2. Дружба **дружбой**, а служба – службой?

Дружба **дружбой**, а служба – службой!

3. Дружба дружбой, а **служба** – службой?

Дружба дружбой, а **служба** – службой!

И так далее. Кажущееся простым упражнение у многих вызывает трудности. Нам бывает тяжело переключиться с известного с детства смысла и передать новый смысл с другой интонацией, голосом переставив акценты.

Вы можете тренироваться на любых текстах. Вот несколько заготовок для самостоятельной работы.

Щи да каша – пища наша.

Пословица не мимо молвится.

Терпение и труд все перетрут.

Три раза по три признака

Для того чтобы быть уверенным в правильности определения ведущего канала восприятия, необходимо помнить, что должна сработать схема «3 × 3». То есть три разных признака должны в течение определенного промежутка времени проявиться не менее трех раз.

Например: когда человек говорит о том, что ему нравится, его голос становится выше, голова наклоняется вправо и немного вперед, а уголки губ идут вверх. Или когда женщина волнуется, кожа ее лица розовеет, голос становится выше и она начинает быстрее моргать.

Для того чтобы построить модель поведения человека в той или иной ситуации, вам необходимо заметить не менее трех характерных признаков, повторяющихся не менее трех раз.

Задание № 8

Выполняется в парах. Встаньте друг напротив друга. Вы можете задавать друг другу самые разнообразные вопросы. Главное – компоновать их в группы по три штуки. В каждой группе вопросы должны быть одного характера.

Например: «Когда и где ты родился?», «Как проходило твое детство?», «Твое самое яркое воспоминание из детства?»

Или: «Что ты испытываешь, когда выходишь к аудитории?», «Тебя когда-нибудь не принимала аудитория», «Что ты сделал, чтобы заставить себя вновь захотеть выступать?»

Когда собеседник будет отвечать на ваши вопросы, внимательно следите за его реакциями. Ищите повторяющиеся признаки. Желательно зафиксировать результаты на бумаге. Затем поменяйтесь ролями. В завершение дайте друг другу обратную связь. Например: «Когда ты не хочешь о чем-то говорить, то начинаешь смотреть в пол». Или: «Мне понравилось, что, когда ты говоришь о том, что умеешь делать лучше других, твои плечи сами собой раскрываются, осанка становится ровнее».

Помните, что для того, чтобы ваш собеседник лучше раскрылся, необходимо вопросы строить через тот канал восприятия, который у него лучше всего развит. Если вы достаточно наблюдательны, то уже после первой тройки вопросов для вас не составит труда это определить.

Постарайтесь в этом упражнении отработать схему «3 × 3». Задайте своему оппоненту три блока вопросов и получите три ответа, отслеживая внимательным взглядом невербальные проявления и реакции.

Задание № 9

Пройдите еще один небольшой тест на определение того, в какой форме получаемая информация наиболее удобна и значима для вас.

Выберите из данных словосочетаний одно, которое является наиболее подходящим и точным по отношению к данному понятию. Если несколько словосочетаний кажутся вам одинаково подходящими или, наоборот, ни одно не подходит абсолютно точно, то выберите одно словосочетание, которое, по вашему мнению, может быть наиболее близким.

1. «Скорость»

- а) быстрая смена пейзажа, мелькание деревьев, домов, дорога, уходящая вдаль *
- б) шум ветра, шуршание шин, визг тормозов **
- в) учащенное сердцебиение, ощущение ветра, бьющего в лицо, радость ***

2. «Плохая погода»

- а) завывание ветра, стук капель, шелест мокрой листвы **
- б) зябко, ощущение сырости, влажный воздух ***

в) тусклое небо, серые тучи, плотный густой туман *

3. «Мед»

а) сладкий запах, липкие губы, тянется за ложкой ***

б) золотистый, прозрачный, крупинками *

в) хлопок открывающейся банки, звон ложки о банку, жужжание пчел **

4. «Море»

а) сине-зеленая вода, большие волны с белыми гребешками, морские звезды на дне *

б) теплая и соленая вода, горячий песок, ощущение отпуска ***

в) шум прибоя, шелест волн, крики чаек **

5. «Усталость»

а) тело ломит, голова тяжелая, хочется спать ***

б) мир вокруг кажется бесцветным, пелена перед глазами, уже ничего не вижу*

в) громкие звуки раздражают, хочется тишины, в голове стучит метрономом **

6. «Снег»

а) сверкающее, искрящееся на солнце белое покрывало *

б) холодный, мягкий, пушистый ***

в) скрипит под ногами, с хрустом падает с крыш, тихо-тихо сыплется на город **

7. «Утро»

а) яркие краски, пронзительное солнце, прозрачный воздух *

б) нарастающие звуки, закипающий чайник, льется в ванной вода **

в) дышится полной грудью, хорошее настроение, чашка горячего крепкого кофе ***

8. «На даче»

а) свежий воздух, запах печки, вкус спелой клубники ***

б) большой сад, роса на траве, деревянный домик *

в) потрескивание дров, голоса соседей, звук льющейся в оцинкованное ведро воды **

9. «Библиотека»

а) шелест страниц, приглушенная речь, скрип стульев **

б) книги с тканевыми обложками, увесистые тома, запах старых книг ***

в) гляцевые и матовые, красочные и разноцветные обложки книг, высокие стеллажи *

10. «Город»

а) яркие витрины магазинов, запах метро и Макдоналдса, постоянное движение ***

б) высокие здания, гранитные мостовые, яркие рекламные щиты *

в) шум машин, гул голосов, звук сирен **

Интерпретация: Подсчитайте количество ответов с одной звездочкой*, двумя** и тремя***.

* – визуал, восприятие окружающего мира преимущественно с помощью зрения.

** – аудиал, восприятие преимущественно с помощью органов слуха.

*** – кинестетик, восприятие в основном через ощущения.

Задания для развития аудиальной составляющей

Когда вы призываете на помощь своего внутреннего аудиала (он живет в каждом из нас), не забывайте, что, как правило, это не взрослый человек, а всего лишь ребенок, малыш. Для того чтобы он развивался и рос, его необходимо заинтересовывать и постоянно придумывать разнообразные задания.

Задание № 10

Научитесь каждый день слышать новый звук. Или вычленять из потока звуков вокруг вас определенные, те, которые будут вам интересны.

Например, сегодня я услышала, что лифт, проезжая мимо четвертого этажа, как-то по-особенному чем-то брякает. Раньше я этого не замечала. Завтра и послезавтра я продолжу наблюдения.

Или попробуйте услышать, как по-разному стучат каблуки прохожих на улице. Прислушайтесь к звуку мотора в машине или тому, какую «музыку» издает холодильник. Самое интересное можно записать. Или устроить соревнование с друзьями либо участниками группы, кто больше услышит звуков, находясь в одном пространстве в один и тот же момент. Слушайте звуки!

Задание № 11

Попробуйте подумать и придумать, какие звуки могли бы издавать предметы и вещи, которые вас окружают.

Например, каким голосом заговорило бы кресло, если бы встали на него ногами. Или что сказал бы компьютер после суток непрерывной работы.

Задание № 12

Подумайте, как изменился бы сюжет, если бы у его героев были другие голоса.

Например, Пятачок из сказки Алана Милна вдруг заговорил бы голосом Левитана, а Винни-Пух – голосом телеведущей ОРТ Екатерины Андреевой. Если есть возможность, разыграйте минутные сюжеты, снимите на видео и, посмотрев, дайте обратную связь – что получалось легко и органично, а где видны и слышны зажимы и напряжение.

Задание № 13

Попробуйте сами поговорить другими голосами (других людей, звезд эстрады, кино, героев мультфильмов, зверей и птиц). У некоторых такие пародии получаются очень хорошо, другим же решиться на это очень сложно. Рискните – отпустите свое воображение и голосовые возможности в путь к новым открытиям и познанию своих возможностей.

Пусть ваш внутренний аудиал никогда не сидит без дела!

Ритм

Ритм в речи не менее важен, чем правильное дыхание. Наша кровь пульсирует по венам с определенным ритмом. Мы движемся в определенном, только свойственном нам ритме. И речь наша тоже индивидуальна. Чтобы лучше понять собеседника и при желании подстроиться или даже встроиться в его речь, необходимо прислушиваться к ритму всего, что нас окружает.

Задание № 14

«Определение ритма». Попробуйте идентифицировать свой собственный ритм. Для этого начните ритмично двигать ладонью или стучать по колену, меняя ритм, пока не почувствуете «резонанс», естественную для вас скорость и амплитуду движения.

Или можете начать напевать какую-нибудь фразу, меняя скорость песни, пока не найдете то, что будет максимально соответствовать вашему состоянию.

После того как вы научитесь слушать и слышать ритм, попробуйте сделать следующее: научиться менять свой ритм тогда, когда вы этого сами захотите, и так часто, как этого требует ситуация.

Задание № 15

«Управление ритмом». Произнесите выразительно и ясно, на одном выдохе следующую скороговорку. Если дыхания не хватает, сделайте добор воздуха на «:».

«Везет Сенька Саньку с Сонькой на санках: санки скок, Сенька с ног, Саньку в бок, Соньку в лоб, все в сугроб».

А теперь пробуйте ставить себе задачи, которые включали бы смену ритма. Например: Произнести эту чистоговорку так, как будто вы только что проснулись утром, сегодня выходной, вам никуда не нужно спешить. Вы лениво потягиваетесь и думаете о приятном.

Произнести, как будто прогуливаясь по улице, не спеша, в темпе туриста.

Произнести так, словно вы увидели в толпе знакомого, с которым давно не виделись, и хотите его догнать.

А теперь представьте, что вы очень опаздываете, торопитесь на автобус, который уже стоит на остановке, до которой вам еще метров пятьдесят.

Вы совершаете спринтерский забег. От вашей скорости зависят победа, первое место и большой денежный приз.

Задание № 16

«Выражение ритма». Найдите наиболее подходящий способ внешнего выражения внутреннего ритма, желательно через ритмичное движение: покачивание головой, притопывание, постукивание пальцами. Потренируйтесь, чтобы это внешнее выражение точно соответствовало вашему внутреннему ритму и было органично.

Задание № 17

«Соответствие ритма состоянию». Составьте список нескольких привычных для вас состояний – задумчивость, решительность, деловитость и т. д. После этого попробуйте определить внутренний ритм для каждого состояния и записать его или, еще лучше, нарисовать.

Ритм – это выражение вибраций, на которых построена наша речь, основанная на правильном дыхании и верной осанке.

Ритм возникает при тактовом повторении элементов, когда ощущается регулярность в соотношении вертикального и горизонтального, сильного и слабого, длинного и короткого. Он может проявляться и при неупорядоченном, непрерывно длящемся, свободно текучем движении. Во всем, что ритмично, ощущается огромная сила.

И. Иттен

Слушайте свой ритм, себя и все, что вас окружает!

Глава 8. Композиция речи

В природе все происходит по определенным циклам. Это органично. Законы композиции работают везде. И наша речь – не исключение. Тема этой главы – композиция речи: законы речевой динамики, строение, структура и стройность речи, целостность и последовательность выступления, приемы изящного начала и яркого окончания.

Можно за 100 дней прочитать 100 книг о том, как пробежать 100 метров быстрее, чем за 10 секунд. И?

Гольдманн

Для того чтобы научиться строить свою речь правильно, красиво и эффективно, необходимо в первую очередь понять, что построенная по закону композиции речь будет уже совершенно другой. Осознанное использование определенных конструкций, тактическое построение фраз – вот ключ к успеху. Как часто мы сидим над каким-нибудь текстом – договором, коммерческим предложением, письмом или даже СМС, пробуем различные варианты, пишем, стираем, снова пишем, чтобы наш текст произвел на читающего то впечатление, на которое мы надеемся!

Если знать и понимать законы композиции, работа над текстами пойдет гораздо быстрее и легче.

Давайте для начала посмотрим, из чего складывается формула речи.

1. В нас возникает желание что-то сказать, это желание есть не что иное, как психический импульс, который воздействует на дыхательные мышцы и гортань.

2. Затем звуковые волны попадают в резонаторы.

3. И наконец, готовый голос с помощью языка и губ формируется в речь.

На каком же этапе нам нужно ввести композиционную структуру? Конечно, на самом первом! Тогда не будет поговорок про «слово, которое не воробей». К желанию что-то сказать необходимо привнести осознанность и целеполагание. Что я хочу сказать, как будет выглядеть мой спич? Для чего я это делаю и что будет конечным результатом для меня и окружающих?

Все в природе происходит по определенным циклам. Это органично. Законы композиции работают везде. Приходит весна, прорастает трава, она набирается сил, расцветет, дает семена и с наступлением холодов снова обращается к земле. То же самое происходит и с человеком – родившись, он постепенно учится ползать, ходить, говорить, писать, идет в школу, институт, работает, влюбляется, женится, разводится, снова женится, и к определенному периоду его жизнь угасает. Обычно все происходит именно так. Исключения лишь подтверждают правила. Основная часть жизни занимает большую часть времени. Начало жизни и ее финал – длятся гораздо меньше.

Наша речь строится именно по такому принципу.

Вступление – основная часть – заключение

20% 60% 20%

По 20% времени приходится на вступление и заключение, в то время как основная часть занимает целых 60% времени.

Как строить каждую из частей? Несмотря на скромные размеры, вступление и заключение – опора любого текста, письменного или устного. На них лежит основная нагрузка по созданию настроения и обеспечению достижения цели.

Вступление

Вступление – это всегда знакомство, что-то новое, зачин. Вступление – это заголовок, иногда приветствие и первые строчки. О чем пойдет речь дальше – знаете только вы. Постарайтесь приложить максимум усилий, чтобы ваше вступление было интересным и желательно интригующим. Если ваш текст привязан к какой-то теме, обязательно ее обозначьте. Уже прошли времена, когда цепляющие вопросы и так называемые крючки внимания заставляли людей открывать письма и принимать решения, основываясь на первом импульсе, в сердцевине которого лежало любопытство. Сейчас этим никого не удивишь. Люди проходят огромное количество тренингов, читают книги, ведут блоги и т. д.

Секрет вашего успеха – в простоте. Просто говорите со своими собеседниками, общайтесь с ними, пусть им будет интересно. Поставьте себя на их место. Устроил бы вас такой заголовок письма: «Хотите получить на 20% больше за те же деньги?»? Наверное, нет. Для таких писем в почтовых ящиках существует специальная папка, которая называется «СПАМ». Гораздо эффектнее будет выглядеть заголовок «Специальное коммерческое предложение по размещению рекламы на сайте www». Называйте вещи своими именами. Так будет проще и понятнее для всех.

Целью вводной части является создание атмосферы, в которой участники знают, чего ожидать и что ожидается от них, чтобы они могли принять в этом активное участие. Первыми словами вы задаете позитивный тон всему происходящему и демонстрируете, как планируете себя вести.

Если ваша речь ориентирована на публику, то сильным, нестареющим инструментом снятия барьеров и установления доверительных отношений будет комплимент.

Как сделать комплимент, который будет естественным и легким? Важно помнить, что в комплименте важна искренность. Говорить о том, как человек хорошо выглядит, не веря в это, – не просто дурной тон, а первый шаг к провалу всех дальнейших взаимоотношений. Для того чтобы сделать комплимент, выберите качество, свойство, предмет, которые вам действительно нравятся или как минимум симпатичны. А затем присоедините конструкцию «очень». Например: очень светлая комната.

Если вы первый раз видите с человеком, то после приветствия и представления лучше всего сделать комплимент не ему лично, а опосредованно. В качестве объекта могут выступить:

- # помещение (очень просторный, светлый, теплый кабинет);
 - # путь до места встречи («Оказалось, что вас очень легко найти», «Дорога до вас заняла на удивление очень мало времени»);
 - # запахи («У вас очень вкусно пахнет кофе»);
 - # черты лица («На вахте меня встретил очень вежливый охранник, это большая редкость»);
 - # чувства («У меня такое чувство, что я здесь уже была, очень приятно»).
- Попробуйте потренироваться делать комплименты.

Задание № 1

В течение дня делайте комплименты всему, что вам встречается: предметам, людям, обстановке, интерьеру. Пусть это будет дерево напротив подъезда, сам подъезд, старушка у входа в магазин, не очень чистая лестница на пятый этаж, еще не до конца проснувшаяся девушка-секретарь, шеф, которого вы боитесь до смерти, и т. д. Помните: для начала разговора нужна доля спонтанности и креативности, чтобы беседа прошла на подъеме, без заезженных фраз и обыденных речевых штампов.

Основная часть

Основная часть вашего выступления и речи в целом должна составлять процентов шестьдесят от всего временного объема. Эта цифра весьма условна, здесь, как и в правиле Парето, важна пропорция.

В этой части вы говорите о проблемах. Если их нет, формируете проблемную зону. Вы говорите о том, что с помощью вашего предложения можно решить. Само предложение прозвучит отнюдь не сразу. Безусловно, вы его обозначили еще в самом начале, в теме разговора или письма, но до конца «выложить все карты» вы сможете только к кульминации выступления или переговоров. Так работает композиция. Держите интригу, не выбрасывайте сразу все козыри!

Дело в том, что центров возбуждения в коре головного мозга человека гораздо больше, чем центров удовольствия. Именно поэтому так много на телевидении программ и сюжетов с криминальным оттенком. А заголовки новостей состоят на 90% из слов: «умер», «разбился», «взорвался», «упал»... Это повышает рейтинги, «кликабельность» и «читабельность». Придется и нам с вами в основной части выступления говорить о проблемах и трудностях. Единственное, что важно помнить: ваше предложение должно эти проблемы решить.

Конструкция «проблема – решение» – самая сильная и работающая на ближайшие 10–15 лет.

Основную часть можно сконструировать двумя способами (точнее, способов гораздо больше, но самых простых и эффективных – два):

«Лестница».

«Туча».

Как работает прием «Лестница»? Вы берете факты и выстраиваете их в форме лестницы, составляя логическую цепочку. Начинать следует с наименее значимых фактов, постепенно наращивая градус проблематичности. Большая часть рекламы медицинских препаратов и услуг построена именно по этой схеме.

Например: «У вас бывают неприятные ощущения перед началом важных переговоров? Вы испытываете иногда страх перед выходом на аудиторию? Часто ли вас охватывает панический страх и сердце выпрыгивает из груди, когда нужно что-то сказать в микрофон?»

«Бывает», «иногда», «часто» – три волшебные ступеньки, которые необходимо пройти, чтобы построить лесенку проблемы.

«У вас бывают трудности с клиентами? Вам иногда приходится слышать отказы? Вы часто теряете клиентов?»

Эта технология позволяет за три вопроса выявить проблему или же сформировать ее на ровном месте.

Задание № 2

Потренируйтесь. Возьмите жизненные ситуации, с которыми вы сталкиваетесь ежедневно, и распишите их «лесенкой». Например: вам нужно сходить в магазин. Вы никак не можете сесть за написание важного письма. Вы уже второй день откладываете звонок трудному клиенту.

После того как вы это сделаете, вам захочется получить «волшебное лекарство», ответ и нечто решающее все ваши трудности.

Давайте рассмотрим и второй прием, который называется «Туча».

За основу берем те же самые факты, трудности, проблемы и набрасываем их в огромную кучу, т. е. собираем тучу. Вспомните, как в ясный день на небе появляется одно облачко,

за ним еще два, а через 15 минут над вами уже висит грозовая туча, готовая вот-вот разразиться ливнем. Очень сильная метафора и отнюдь не случайное название этого метода. Из вороха проблем вам необходимо сформировать тучу. Здесь даже проще, чем с «Лестницей». Логика ни к чему, просто набрасываете проблемы и факты: «Хотите научиться выступать публично? Боитесь выйти к аудитории? Сохнет горло? Не умеете читать по бумажке? Никогда не держали микрофон? Боитесь ситуации публичного зависания? Страшно, что вас не примут? А что если вы провалитесь и об этом узнают окружающие?»

Тогда вам – к нам! Впрочем, это будет чуть-чуть позже, а пока необходимо потренироваться и отточить метод построения основной части выступления, который называется «Туча».

Заключение

Третий этап, на который остается 20% времени, имеет финальный характер. Его задача – сформировать эмоциональный фон, чтобы аудитория в этом состоянии ушла из зала. Здесь хорошо сработают шутки, комплименты, подведение итогов, любезности, обмен контактами и, безусловно, призыв, который отложится в памяти посылом к действию.

Задание № 3

«Подведение итогов». Придумайте словесные завершения к процессам и делам, которые вас окружают ежедневно.

Закончился трудовой день.

Подписали договор.

Помыли посуду.

Досмотрели фильм.

Дочитали главу книги.

Подведите итог, похвалите себя или других участников процесса, сделайте эту часть выполнения работы яркой, в меру эмоциональной, заряжающей вас самой энергией для последующих действий.

Например: «Вот и завершается еще один день. Он был очень хорош, даже жалко с ним расставаться... Сегодня я полностью довольна собой: суп и компот сварены, испечен яблочный пирог, в квартире чистота, ребенок ни разу не раскапризничался – мы придумали новую игру, которая увлекла нас на весь день. Во время детского сна я смогла хорошо поработать, написав почти пол-главы книги и совершив важный звонок крупному клиенту. Спасибо этому дню! Ждем следующий».

Действенный анализ

Действенный анализ – еще один инструмент для понимания идеально выстроенного литературного произведения. Набоков, Шекспир, Гоголь, Чехов – любое из классических произведений является образцом четко выверенной технологии.

В чем суть этого метода работы с текстами? Действенный анализ позволяет разложить ситуацию на события. Событие – факт жизни (свадьба, смерть, встреча друга). Это поворотный этап. События могут быть разного масштаба – скромные по значению (я сейчас сижу и думаю о вас) или масштабные (выборы президента страны). Абсолютно все события могут быть разложены во времени, и внутри этой цепочки мы сможем выделить опорные, ключевые и второстепенные. Они будут по-разному произнесены. И от этого ваш текст будет выглядеть солидно и убедительно.

Перед тем как разобрать пример, необходимо ввести еще одно понятие – «прилагаемые обстоятельства». Исходные прилагаемые обстоятельства (в театральной школе говорят «боль автора») – то, что держит интригу на протяжении всего произведения и создает особую атмосферу и характер. Есть правило: исходные прилагаемые обстоятельства в конце должны усугубиться или трансформироваться в противоположное (одиночество – в счастливый брак, воровство – в раскаяние, обреченность – в избавление). Это создает сюжет. Композиция получается законченной и цельной.

Возьмем в качестве примера известное всем произведение

У. Шекспира «Ромео и Джульетта».

«Ромео и Джульетта»

Сквозное действие – борьба за любовь

Исходные прилагаемые обстоятельства – вражда				
Исходное событие	Основное событие	Центральное событие	Финальное событие	Главное событие
Ромео с друзьями идет в стан врага	Встреча Ромео и Джульетты	Эмоциональное напряжение – конфликт, убийство и высылка Ромео	Смерть	Примирение после похорон

Это система Кацмана А. И. и Товстоногова Г. А. На протяжении всего произведения лейтмотивом идет тема любви, она создает настроение и приковывает внимание своей эмоциональной стороной.

Исходными прилагаемыми обстоятельствами является вражда двух семейств – Монтекки и Капулетти. В конце произведения вражда преобразуется в примирение, правда, это произойдет уже после похорон. Тем не менее эта трансформация будет придавать законченность композиции – с чего все начиналось, тем и закончится.

А внутри произведения мы выделяем ряд событий, которые наращивают эмоциональный градус и ведут нас, держа во власти интриги, от исходного к главному событию.

Обратите внимание, что финальное событие занимает строго определенное положение. Для его появления должна сложиться почва. Финальное событие достойно того, чтобы его ждать. В жизни мы далеко не всегда выдерживаем интригу, нам хочется поскорее сказать о главном (как нам кажется).

Например, многие сотрудники, занятые в продажах, начинают переговоры именно с продажи прайса, забывая, что до этого практически финального события должны быть отработаны еще три – исходное, основное и центральное. Так, исходным событием может стать сам момент встречи с заказчиком или звонка ему, основным – выявление потребностей, а центральным – подведение итогов и в конце концов ваше предложение. Главным же событием станет назначение встречи или подписание договора, т. е. то, что было обозначено в качестве цели в момент встречи.

Как видите, классические темы легко ложатся на современную бизнес-практику, приходя к нам на помощь, как волшебная палочка-выручалочка. Законы композиции работают везде и всегда. Пользуйтесь ими!

Глава 9. Самопрезентация, или «Я-бренд»

«Бог» – просто бренд на обложке, ухмыльнулся Ариэль. Хорошо раскрученный бренд. Ему текст пишут все окрестные бесы, кому только не лень. Сильный бренд, которого еще не переплюнул ни один из земных. Интересно, кто его продвигает? Самопиар?..

В. Пелевин

Люди похожи на оконные стекла. Они сверкают и сияют, когда светит солнце, но, когда воцаряется тьма, их истинная красота открывается лишь благодаря свету, идущему изнутри.

Э. Кюблер-Росс

Понятие «самопрезентация» происходит от американского слова «презентация» и русского «сам себя». Хотя сам феномен выявлен в США, там это понятие звучит так: «own presentation», т. е. представление себя другим людям. Сейчас самопрезентация – это умение подавать себя (если хотите, и продавать тоже), привлекая внимание, актуализируя интерес людей к каким-то своим качествам. Попросту говоря, это то, как вы выглядите и что представляете собой в глазах всего вашего окружения.

С феноменом самопрезентации мы сталкиваемся ежедневно. Общаясь с разными людьми, участвуя в различных мероприятиях, выбирая себе одежду и манеру поведения, мы внедряем тот или иной проект самопрезентации в жизнь. Такая стратегия носит название «природная самопрезентация». То есть Я как Я есть. А вот если мы что-то планируем, добавляем, убираем, это уже будет называться искусственной презентацией. Хотя у людей опытных в области презентаций отличить одно от другого крайне сложно. Но можно. Достаточно пообщаться с человеком ровно минуту.

Будем исходить из того, что «природная самопрезентация» свойственна всем людям без исключения, причем она приобретается человеком с рождения. Человек с самого своего рождения имеет определенные характеристики в глазах окружающих: «Какой спокойный ребенок!», «Какая активная девочка!», «Как быстро ваш малыш всему учится!» Таким образом, с самого рождения (а некоторые считают, что еще и до этого) человек начинает собирать «головоломку» своего образа.

Мы слишком сложны, индивидуальны, «штучны», очень многое о нас можно узнать только после личного разговора. Вступая в новый контакт, каждый из собеседников открывает для себя еще одну чистую страницу, а значит, все можно начать сначала. Далее есть два варианта поведения.

Первый – вы подстраиваетесь под аудиторию. Допустим, вы находитесь в незнакомой компании, в которую хотели бы влиться. Это достаточно сложно сделать, но один эффективный способ есть. Вы должны перенять основные черты характера и поведения тех людей, которым хотите понравиться. Это могут быть характерные жесты, тембр речи и темп голоса, определенные темы для общения и т. д. Стоит лишь немного понаблюдать за поведением окружающих, и вы без труда увидите, что им интересно и что их объединяет. От вас требуется только одно – стать похожим, т. е. подстроиться.

Но такой способ работает не всегда, а иногда и вредит. Поэтому важно уметь обратить на себя внимание и другим способом. Например, стать лидером, доминирующим лицом, что особенно важно на деловых переговорах. Вы презентуете себя как явного лидера, чей авторитет необсуждаем. Уверенные движения, низкий и достаточно сильный голос, четкие бескомпромиссные фразы помогут вам в этом.

Часто сделать эффективную презентацию себя нам мешают внутренние ограничения, барьеры и элементарное незнание, как это делается. А еще нам порой кажется, что мы и так достаточно уникальны: не следует прикладывать особенных усилий, чтобы понравиться, – кому надо, тот поймет и увидит. Таких понимающих и глубоко видящих людей встречается очень мало, они так же редки, как и аудиалы. Для всех остальных нужно сделать са-мопрезентацию так, чтобы максимально донести о себе информацию, потратив на это минимум времени.

Чаще всего причинами разрушения той или иной линии поведения человека становятся навыки, доведенные до автоматизма. Когда опытный водитель попадает в ДТП, у него зачастую впервые за 10–15 лет появляется желание поговорить с другими водителями или полистать правила дорожного движения. Не знаю, можно ли без аварии разрушить сложившийся стереотип, создать технологию, способную превращать опытного водителя в начинающего.

Еще несколько лет назад, на стадии рыночного роста, было важно максимально увеличивать объемы продаж, довести продажи до автоматизма, в том числе и продажу себя. Как грибы росли активные «продажники».

Сейчас, на стадии насыщения рынка, более всего важна способность быть гибким, уметь слушать, анализировать. И безусловно, ключом здесь будет хорошо поставленная речь, умение рассказывать о себе и знание технологии создания самопрезентаций.

Умение слушать и анализировать полученную информацию мы уже разбирали в предыдущих главах. Давайте займемся следующими двумя составляющими успеха. И для начала познакомимся с искусством рассказа.

Сторителлинг

В качестве инструмента для обучения искусству рассказывания историй, в том числе из собственной жизни и практики, предлагаем познакомиться со сторителлингом. «Сторителлинг» – это модный термин, обозначающий рассказывание историй, баек и метафор. Сказки и истории помогают иллюстрировать сложные идеи и понятия, стимулировать мышление и мотивировать собеседников, делая процесс общения простым и доступным.

Вот несколько примеров.

1. Французский генерал XVIII века Адам Кюстин отличался неподражаемым хладнокровием. Как-то в разгар сражения адъютант читал ему вслух депешу. Вдруг рядом просвистела пуля и прорвала документ в руках адъютанта, тот замолчал. «Читайте же дальше, – сказал ему Кюстин, – текст уцелел, пуля вырвала всего лишь одно-два слова».

2. История Джеймса Уатта – иллюстрация к теме «Развитие творческих способностей». В школе будущего изобретателя паровой машины считали отстающим и говорили, что родители совершенно пренебрегают его образованием. Из-за слабого здоровья мальчик часто сидел дома и развлекался тем, что разбирал и вновь собирал игрушки. Однажды за чаем его тетя миссис Мюрхед воскликнула: «Джеймс, я никогда не видела такого ленивого мальчика! Возьми книгу или займись чем-нибудь полезным; за последний час ты не произнес ни слова, ты просто снимаешь крышку с чайника и снова кладешь ее на место, держишь над паром чашку или серебряную ложку, наблюдаешь, как пар поднимается из носика, и ловишь капли, которые он образует. Тебе не стыдно заниматься подобной ерундой?» Мораль этой истории можно передать словами отца самого Уатта: «Прежде чем кого-то осуждать, посмотрите, чем он занят».

Любую жизненную историю можно сделать интересной нашим собеседникам. Как этого добиться? Очень просто, необходимо воспользоваться формулой «Эмоции – выводы – действие». Сначала ваша история должна вызывать эмоции, затем ваш собеседник должен прийти к определенным выводам, и, наконец, ему нужно задать стимул к действию – знакомиться с вами, принимать вас на работу, выдавать вам кредит, покупать у вас автомобиль. Вы должны научиться рассказывать истории, вызывающие определенные эмоции.

Следующим шагом будет преодоление страха перед рассказом этой истории в большом кругу или среди малознакомых людей, а далее можно учиться рассказывать не только истории из своей жизни, но и истории из жизни своих знакомых, клиентов, а также исторические, литературные и даже мистические истории.

Главное, чтобы их содержание соответствовало той бизнес-ситуации, относительно которой ведется рассказ.

Задание № 1

Подготовьте 2–3 истории для сторителлинга. Они могут быть из вашей жизни или нет, главное, чтобы они иллюстрировали то, что относится непосредственно к вашей личности и может быть применимо в вашей работе.

Структура презентации

После того как вы настроились на спонтанную и творческую речь, необходимо тщательно подготовиться и создать текст вашей самопрезентации.

Структура ее должна содержать следующие опорные моменты. Вступление. Знакомство или представление. Формулирование ключевого посыла/тезиса.

Крючок внимания, который даст старт групповой динамике. Карту выступления. Основную часть, где будет происходить создание поля проблем.

Построение аргументации, апелляция к запросам аудитории. Подведение внимания аудитории к предложению, которое закрывает потребности. Напомним, ваше предложение должно избавить аудиторию от этих проблем.

Завершение, подведение итогов и выводы. Задача этой части – сформировать эмоциональный фон, чтобы аудитория в этом состоянии рассталась с вами.

Почему важно начать со структуры и содержания и только потом отрабатывать позу/жесты/интонации? Чаще всего форма подачи страдает, когда нет четкого понимания того, что вы хотите сказать этим людям и зачем им это нужно. А еще когда человек плавает в своем собственном тексте. Как только в голове формируется ясная картина, форма подачи информации тоже становится более актуальной. И работать со словами-паразитами, паузами, контактом глаз будет уже легче. Не забудьте перед своим выступлением поставить цель или цели. Важно понимать, для чего мы это делаем. Это дает нам силы и гарантирует правильность действий.

1. Вступление

Первые несколько слов, которые привлекут к вам внимание, дадут возможность услышать ваш голос и соотнести его с вашей внешностью, т. е. начать реализовывать ожидания от вас. Если вы выступаете на большую аудиторию, пусть это будет простое приветствие. Например: «Здравствуйте, меня зовут Евгения Шестакова. Скажите, пожалуйста, всем ли хорошо меня слышно? Спасибо, что дошли до нас в такую погоду. Следующие полтора часа мы проведем вместе в работе над одним из важнейших инструментов успешности – нашим голосом».

Этими четырьмя предложениями я реализовала сразу четыре задачи. Во-первых, представилась, установив контакт, во-вторых, уточнила, комфортно ли людям в аудитории, а заодно обратила внимание на себя тех, кто не заметил, что уже все началось. В-третьих, я сделала небольшой комплимент, проведя черту между ненастьем на улице и атмосферой зала. И наконец, задала вектор внимания для следующих блоков, кратко сформулировав цель.

Вам это ничего не напоминает? Конечно, это та самая «лестничная» структура, которую мы рассматривали в качестве одной из схем построения основной части вашего выступления. Оказывается, ее можно использовать в любом формате. Во вступлении она тоже хороша, так как каждое предложение создает почву для следующей фразы – ничего лишнего и случайного.

Задание № 2

Напишите 1–2 приветствия, поставив несколько задач и обращаясь каждый раз к новой аудитории.

2. «Крючок внимания»

Задача этого блока – привлечь внимание и запустить мыслительные процессы в аудитории. Помните, что вы, выступающий, оратор, презентатор, – всего лишь проводник. Ваша аудитория должна сама работать. Только так люди уйдут удовлетворенные.

Если вы не дадите им поработать, у них создается ощущение чего-то недоделанного и недосказанного. Ведь каждому хочется себя проявить хотя бы для себя самого.

Чаще всего в качестве «крючка внимания» я использую вопрос, загадку или метафору. Приведу пример.

А. «Поднимите, пожалуйста, руки, те, кто знает, что здесь дальше будет происходить. Спасибо! Теперь те, кто не знает, чем мы сегодня займемся. Ага, спасибо! Есть и такие! А сейчас поднимите те, кто еще не поднимал рук... Все понятно!»

Вы включаете интерактив, что сразу сближает вас и аудиторию и очень быстро запускает групповую динамику. Поднятые вверх руки – как разрядка невидимого напряжения, которое висит в воздухе. Кроме того, в этом упражнении есть доля шутки и все с удовольствием смеются, что также снимает напряжение. И наконец, для вас это поле для диагностики. Вы узнаете, насколько хорошо подготовлена аудитория к встрече.

Б. «Хочу наше общение начать с небольшой притчи-загадки. Это было соревнование. Два лесоруба отправились в лес пилить деревья. Первый лесоруб пошел на размеченный для него участок и стал пилить. Он работал весь день без остановок.

Второй тоже взялся за дело на своем участке. Он, как и первый лесоруб, работал весь день, но в отличие от первого время от времени звук его пилы иногда смолкал. “Почему бы это?” – думали болельщики и строгое жюри.

Когда пришел вечер и стали подводить итоги, оказалось, что лесоруб, работавший без остановок, заготовил гораздо меньше леса, чем второй, который делал перерывы. В чем секрет другого лесоруба?»

Здесь вы выслушиваете ответы аудитории, а потом продолжаете:

«Ответ: он делал перерывы, во время которых затачивал свою пилу! А вы знаете, как “затачивать свою пилу”?..»

Очень хорошая притча-метафора. Небольшая, интересная. Редко, когда в зале оказываются знающие ее люди, да и им всегда интересно – посмотреть на реакцию зала и подумать о применении знакомого текста в новых условиях.

После рассказа притчи необходимо сделать вывод. Обычно я делаю так:

«Наш голос дан нам с рождения. Это тот инструмент, о качестве работы которого мы вспоминаем чаще всего, когда заболеваем. Мне очень жаль, что все происходит именно так. Голос – мощнейший инструмент успеха. Работа над ним, так же как развитие физической красоты и ума, принесет вам успех. Давайте сегодня поговорим о том, как “заточить свою пилу”, как сделать свой голос лучше, а себя – успешнее».

Задание № 3

Придумайте один-два своих собственных «крючка внимания», которые запускали бы групповую динамику и делали старт вашего выступления более интересным.

Если придумать ничего не получается, не расстраивайтесь. Попробуйте просто пересказать то, что предлагаю я, или то, что слышали от кого-то еще и вам понравилось.

3. Карта выступления

Помимо того что вы сталкер, проводник, вы – ведущий. Поэтому в ваших силах обеспечить аудитории на время контакта комфортную обстановку. Во многом этому способствует четкий регламент, о котором вы говорите в самом начале встречи.

Например: «Наше с вами общение продлится ровно полтора часа. Первый час мы посвятим мастер-классу, а оставшиеся полчаса – ответам на вопросы. Сначала я расскажу о

себе, затем познакомлюсь поближе с вами. Сегодня мы раскроем три важные темы, связанные с голосом, – дыхание, голосовая диета и артикуляция. Безусловно, работа над голосом и речью на этом не заканчивается. То, о чем сегодня пойдет речь, – лишь небольшая часть курса под названием “Школа Голоса и Речи”, куда я и приглашаю вас».

Задание № 4

Напишите 2–3 варианта карты выступления в зависимости от задачи и ситуации. Например: встреча с заказчиком, проведение презентации, выступление на новогоднем корпоративном празднике.

Следующие 4–7-й пункты могут быть разными в зависимости от задачи, настроения вашего и аудитории и, безусловно, от ожиданий, которые сложились в ходе подготовительной работы. Они должны быть выстроены по законам композиции, выполнять условия временного регламента и вести к цели, которую вы поставили.

Самопрезентация или вступление к большой презентации (с 1-го по 3-й включительно пункты) должны занять не больше минуты. Точнее, не больше и не меньше – ровно минуту! Как понять, что такое минута текста? Помните, мы разбирали в качестве хронометражного образца стихотворение Сергея Есенина «Не жалею, не зову, не плачу...»? Поэт четко рассчитал его на одну минуту. В вашем тексте должно быть около 100 слов, т. е. около 600 знаков с пробелами. Попробуйте уместить все это в три абзаца, расположив их, например, по хронологическому сценарию (прошлое, настоящее, желаемое будущее). Итого у вас получится 12 строк. Золотые, ценнейшие 12 строк о самом главном – о вас, о вашей компании и вашем предложении!

Конечно, в этот регламент не уложить притчу, но сделать вашу самопрезентацию интерактивной все же можно. Для этого необходимо подготовить раздаточные материалы, которые вы сможете оставить аудитории. Если это ситуация собеседования при приеме на работу, подготовьте резюме и дополнительные документы, которые подтверждают вашу квалификацию и специализацию. Во время выступления подкрепляйте свои слова материалами. Это создаст интерактив и большую включенность.

Мы разобрали структуру самопрезентации. Теперь перед вами стоит сверхзадача: за одну минуту сделать праздник, фейерверк, суперпродажу! Используйте весь арсенал, который у вас есть.

1. Улыбайтесь – легко и периодически, в нужных местах.

2. Правильно работайте телом (осанка ровная, жесты открытые, желательно имеющие направление вверх, ноги твердые и упругие, движения пружинистые, мимика ненапряженная, располагающая).

3. Говорите грудным, полнотонным голосом – для этого дышите животом, а не грудью. Если разволновались и в горле встал ком, сделайте 3–4 глубоких вдоха-выдоха. Если пересохло в горле, несколько раз незаметно прикусите кончик языка, это усилит слюноотделение (никто из окружающих не заметит, а вы минут на 5–7 получите облегчение).

4. Используйте четкие, точные словесные конструкции, избегайте многословия и пустословия (для этого нужно прописывать текст самопрезентации заранее).

5. Наконец, получайте удовольствие от каждого нового такого испытания – тогда ваше неконтролируемое волнение перерастет в рабочий, полезный адреналин.

6. Помните: в тексте не должно быть ничего лишнего и случайного – ваш образ полностью должен быть «заточен» под желание произвести конкретное впечатление. Идеальный образ – где-то на пересечении элегантности, индивидуального стиля и высокого качества всего, что вас окружает.

7. Мечтайте и действуйте!

Специальные приемы повышения эффективности самопрезентации

1. Слова «вы» и «ваше» должны встречаться в тексте гораздо чаще, чем «я» и «мое». Например: «Если вы выберете мою кандидатуру на эту должность, то в вашей компании станет на одного ответственного, обязательного и трудолюбивого сотрудника больше».

2. Больше конкретики. Не «Мы даем клиентам скидку», а «Вы получаете скидку 10%».

3. У аудитории всегда должна быть возможность выбора. Но выбор не должен определяться вопросом: «Быть или не быть?» Мы должны остановить аудиторию на выборе вариантов того, как быть: «У меня есть несколько предложений. Давайте рассмотрим каждое из них».

4. Помните, что любая продажа начинается с продажи идеи. Самопрезентация – это продажа. Идея – это основа успеха. Продайте сначала идею, затем все пойдет как по маслу: «Голос – инструмент успешности. Каждый хочет быть успешным, согласитесь!»

5. Аудитория должна понимать, что ваше предложение не бессрочно, что все, что вы говорите, имеет ценность, вес и временные рамки: «Предложение ограничено. Мы вынуждены через месяц повысить цены».

6. Презентация ради презентации – главная ошибка. Цель любой деятельности всегда лежит за пределами этой деятельности. Те, у кого нет своей цели, работают на цели других. И это сразу видно.

7. Не надо стараться вложить в презентацию как можно больше. Краткость – бабушка успеха! Если ваша презентация для устройства на работу, помните, что самопрезентация – это не выписка из трудовой книжки. Говорите только о том, что непосредственно касается должности, на которую вы претендуете, и тех выгод, которые компания получит, сделав выбор в вашу пользу. А еще помните, что не только компания выбирает вас, но и вы – компанию.

8. Презентация должна быть:

- 1) очень эмоциональной и доброй;
- 2) логичной;
- 3) простой и наглядной;
- 4) НЕ пафосной и НЕ занудной;
- 5) НЕ «как у всех»;
- 6) НЕ «самопальной».

9. Скромность НЕ украшает презентатора.

Скромность – прямой путь к безвестности.

И. Ганжа, рекламист

10. Самопрезентация – это искусство. В нем есть новички, дилетанты и мастера. Кто вы? Кем вы хотите быть? Какие у вас цели?

Если у вас есть какое-либо преимущество, преувеличьте его, как только можете.

Девиз рекламного агентства Saatchi & Saatchi

История Золушки – это история девушки, которую хорошо одели.

Коко Шанель

Считается, что главный вопрос самопрезентации – как себя подать. Измените «как?» на «зачем?» – и успешность вашего мероприятия можно будет гарантировать, а ответы на остальные вопросы найдутся сами собой. Важно понимать, для чего мы делаем презента-

цию. Это дает нам силы и гарантирует правильность совершаемого. Каждый новый выход к аудитории, каждое собеседование при трудоустройстве, каждое новое знакомство – это контакт, который строится по строго определенным законам. И здесь немаловажную роль играет постановка цели.

Помните, сама мысль о самопрезентации должна давать вам энергию и драйв. Если это происходит, значит, как минимум одно важнейшее условие постановки цели выполнено. Затем вам останется лишь одной фразой сформулировать эту цель, и сразу же появится представление, как вы к ней придете.

Какие шаги дальше мы должны предпринять, чтобы вылепить себя по-новому и не бояться аудитории и собеседников?

Ответ: мы должны задать себе несколько правильных вопросов!

Правило пяти вопросов

Искусство самопрезентации – это, в сущности, и есть искусство задавать себе правильные вопросы. Согласитесь, очень похоже на коучинг. Для того чтобы в полной мере подготовиться к написанию резюме, важной встрече или публичному выступлению, вам нужно будет ответить на пять вопросов.

1. Кто ваша аудитория?
2. Каковы ее ожидания?
3. Каким вы сами хотите быть в глазах окружающих?
4. Как они поймут, что вы профессиональны, компетентны, уверены в себе?
5. Что вам в этом может помочь?

После того как эти вопросы будут заданы, а ответы на них пронесутся вихрем в вашей голове, представьте себе идеального человека, на все 200% соответствующего ответам, которые сейчас первыми пришли вам в голову. Получилось? Как он выглядит? Вы его знаете? Могу вас поздравить: этот человек – вы сами и есть! Просто сейчас мы вас немного пропиа-рили, украсили и подали более выгодно. Давайте теперь учиться делать это самостоятельно и регулярно. Никаких навязчивых слоганов, только ювелирная работа по созданию деловой репутации и эффектной самопрезентации. Мастерство состоит здесь в том, чтобы создать текст и семь раз его порезать до самой сердцевины, в которой и есть суть.

7 этапов работы с текстом

Важный вопрос, который часто задают, – писать или не писать текст презентации? Если вы новичок в этом деле, безусловно, пишите. Причем полностью, от первого до последнего слова. Это будет первым этапом работы с текстом.

Написание текста. Затем отложите свой текст как минимум на ночь, а еще лучше – на сутки. Вернувшись к нему, я уверена, вы захотите что-то изменить.

Внесение поправок. По прошествии суток после создания основы презентации прочитайте еще раз текст и внесите необходимые правки. Как только эта первая правка будет выполнена, переходите к следующему шагу – схематизации.

Укорачивание текста до тезисов. Перепишите ваш текст в виде тезисов. Это уменьшит общий объем и добавит конкретики. Каждый тезис должен быть не более одной строки.

Выделение главного, разбивка на блоки. Весь объем тезисов – это все еще слишком много. Попробуем объединить тезисы в смысловые блоки. Их должно получиться не больше десяти.

Присвоение каждому блоку заголовка. Заголовок, или тизер, – емкое и краткое, передающее смысл сообщение. Это самый важный этап. Здесь потребуется и креативность и образность мышления. Однако, когда вы проработаете несколько текстов подобным образом, для вас не составит труда тезисно изложить суть любого текста, даже чужого.

Ранжирование тизеров. Когда перед вами появится около десяти кратчайших и точнейших фраз – посмотрите на них еще раз, критически. Возможно, что-то нужно будет передвинуть или вообще убрать. Желательно, чтобы в результате осталось не больше 5–6 пунктов.

Репетиция выступления. Попробуйте сначала сопоставить тот большой изначальный текст с вашим тезисным планом, тизерами и, наконец, тем, что получилось в самом конце. Пропорционально работа будет выглядеть следующим образом: 100 → 30 → 10 → 5–6%. То есть в конечном итоге у вас должно остаться 5–6% первоначального текста. Эта и будет план-схема вашей презентации. Теперь, репетируя, очень важно своим внутренним взором отрывать от того большого текста, который вы изначально с таким трудом составляли. Пусть у вас перед глазами (мысленно или реально) будут лишь опорные 5–6 пунктов.

Задание № 5

Если у вас есть возможность выйти на сцену – замечательно. Задача этого упражнения – выйти на сцену и просто назвать свое имя с выражением, так чтобы всем захотелось узнать о вас больше.

Задание № 6

Напишите короткое выступление (поздравление, презентация, напутствие, тост и т. д.) на одну-полторы минуты, апробируйте схемы, которые мы разобрали в этой главе.

5 ошибок, которые можно исправить

Неудачи в самопрезентациях встречаются не только у новичков, но и у опытных выступающих. При этом, как правило, совершаются одни и те же промахи.

Мы разберем основные ошибки, чтобы вы имели возможность обходить «подводные камни» и контролировать ситуацию.

1. Избегание зрительного контакта. Один из часто задаваемых вопросов – куда смотреть, когда общаешься с собеседником в стрессовой обстановке? Ответ – куда угодно, но периодически обязательно необходимо возвращаться взглядом к глазам собеседника. Подумайте – кому вы себя презентуете? Своему собственному резюме, напечатанному на бумаге, или окну? Или все-таки человеку, который сидит напротив вас? Избегание зрительного контакта говорит о внутренней неуверенности человека. Поэтому, когда вы разговариваете, старайтесь смотреть в глаза собеседнику. Пусть не постоянно, не пристально, но периодически и легко. Это способствует установлению доверия.

2. Использование одного и того же шаблона презентации в различных местах.

Презентовать себя новому случайному собеседнику и значимому в профессиональном плане лицу – разные по значимости процессы. Шаблонные презентации уходят в прошлое. Не стоит путать технически выверенный и заранее подготовленный текст с шаблоном. Основа, «рыба» может быть всегда одна и та же – это как стержень самого человека. А вот исполнение должно всегда быть разным, так как каждая новая ситуация диктует свои задачи. В разных ситуациях нужно быть разным! Однотипное поведение затрудняет коммуникацию, вы становитесь насквозь читаемыми и предсказуемыми.

3. Использование закрытых поз и неконтролируемых движений.

Закрытые позы (скрещенные руки или ноги, опущенная вниз голова) говорят вашему собеседнику о неуверенности, желании скрыть страх или даже негативном отношении к происходящему. Я всегда говорю, что наше тело мудрее нас. Мы инстинктивно закрываемся, когда оказываемся в ситуации стресса. Поэтому, если презентация для вас является стрессовой ситуацией, необходимо больше внимания уделить подготовке и, главное, собственной мотивации.

Обратное проявление закрытости – излишняя жестикуляция (трогать руками нос, рот, тереть мочку уха, кусать губы, снимать реальные или мнимые пылинки с одежды, крутить часы, бусы или кольцо на пальце), мимика, а также общая суетливость и нервозность – все это мгновенно заметят наши собеседники. Есть старая поговорка о том, что нервничает не тот, кто барабанит пальцами по столу, а тот, кого это раздражает. Необходимо быть более внимательным к своим мелким движениям и помнить, что собеседник должен чувствовать одно – перед ним человек, который в любой ситуации может собой управлять.

4. Игнорирование реакций собеседников. Когда выступающий сосредоточен на себе и не слышит аудиторию, он заведомо обрекает себя на неуспех. Людям нужно, чтобы вы говорили о них и для них. Вся ваша работа – это работа на публику. Смотрите на поведение аудитории, отмечайте реакции и будьте готовы скорректировать свое поведение и ход презентации в соответствии с полученной обратной связью. Не оставляйте невысказанных потребностей. Ведь каждая из них – это будущее возражение.

5. Недостаточная проработка цели презентации или вообще ее отсутствие.

Передача «информационного шума» вместо конкретной и целевой информации ставит под сомнение вашу репутацию. Цели любого выступления должны быть тщательно продуманы, а задачи, по выполнению которых можно будет судить о промежуточных результатах, проработаны до мелочей. Человек, слабо представляющий себе, зачем он выполняет то или иное действие, неуверен, слаб, у него нет защитной брони, поэтому и возникают очень

неудобные паузы, появляются повторы и слова-паразиты. Все это производит негативное впечатление на вашу аудиторию или отдельного слушателя. Пусть ваша презентация будет цельной и целенаправленной.

И последнее. Всегда и везде будьте открыты и уверены. С позитивными людьми общаться гораздо приятнее!

Глава 10. Техники расслабления и релаксации. Работа с мышечными блоками и зажимами

Наша речь – это процесс психологический, и если что-то не нравится, что-то идет не так – причину нужно в первую очередь искать в себе. Напряженность и ограниченность в голосе всегда проистекают от недостатка доверия к себе. В этой главе речь пойдет об освоении от психологических и физических зажимов в процессе использования голоса, что позволит раскрыть его природу и расширить технические возможности.

С чем связано происхождение зажимов и мышечных блоков? Неуверенность, страх, сомнения – вот ответ.

Выступающий, оратор – деклассированный элемент в хорошем смысле этого слова. Вспомните, кто мечтал в 17 лет стать спикером, переговорщиком или бизнес-тренером? Не актером или певцом, а именно человеком, для которого любое пространство становится сценой, если есть аудитория и цель. Такое не могло даже прийти в голову. Я, например, мечтала стать радиоведущей. Но выступать на аудиторию в тысячу человек, причем не ведя концерт или другое мероприятие, а рассказывая что-то свое, – такого даже в самых смелых и дерзких мечтаниях не было.

Для многих популярных сейчас в нашей стране спикеров КВН и стройотряд оказались полезнее, чем образование, диплом и научная степень. Умение работать с аудиторией складывалось из первых несмелых попыток и неожиданного успеха. Кураж, самостоятельность, независимость, свобода – вот основа контакта с аудиторией. Это очень похоже на спорт. Выступающий должен быть спортсменом в душе: упал – встал. Выиграл – не расслабляться! Плюс порой колоссальные нагрузки – эмоциональные

и физические. Я не знаю, считал ли кто-нибудь, сколько калорий тратится во время проведения мастер-класса или организации выступления, но то, что еще потом на протяжении суток не хочется ни есть, ни пить, это точно – и во всем теле поразительная легкость.

Есть еще один немаловажный компонент: выступающий должен быть немного актером. Не обязательно оканчивать театральный вуз или студию – достаточно любить театр, ходить на классические и современные спектакли, на хороших актеров и режиссеров. Умение импровизировать, менять роли и маски, оставаясь постоянно собой, проживать каждое мгновение своей работы с аудиторией как первое и последнее в жизни, а еще уметь серьезно готовиться до и анализировать после каждое свое выступление – это из театральной школы. Отсюда, кстати, и вытекают компетенции оратора, но об этом мы поговорим в следующей главе. А пока – о том, как найти и развить в себе качества, которые позволят вам легко и свободно выходить к аудитории.

Задание № 1

Напишите пять качеств, которые, как вам кажется, были с вами с самого рождения. Вспомните, каким вы были ребенком? Как о вас говорили окружающие? Активный? Спокойный? Шустрый? С актерскими наклонностями? На выполнение одна минута.

№ п/п	Природные качества, которые были у вас с самого рождения
1	
2	
3	
4	
5	

Итогом этого упражнения станет небольшая «природная» самопрезентация: я – такой-то или я – такая-то. Главное «антидостоинство» этой «природной самопрезентации» – то, что вы не можете контролировать этот процесс. Здесь очень сильна оценка оценки. То есть, если бы мы выслушали двух-трех ваших родственников, свидетелей вашего становления, картинка была бы более точной. А так – есть шанс что-то приукрасить, ведь с самого начала многие себя не помнят, а образ создается со слов родителей, бабушек, учителей, которые тоже уже не все помнят или представляют себе это как-то по-своему. С этим ничего нельзя не поделать, правда до тех пор, пока человек не станет способен на реализацию «искусственной самопрезентации».

И об этом мы поговорим подробнее. Главная цель «искусственной самопрезентации» – завоевание лояльности к своей персоне со стороны значимой для «презентуемого» группы людей. (Закрутила-завертела, но зато красиво!) По-другому – для того чтобы завоевать расположение важных для нас людей (не имеет значения, важны они в данной конкретной ситуации или же всегда значимы для нас), мы выстраиваем алгоритм коммуникативного процесса, так сказать, с потенциальной аудиторией. (Под «потенциальной аудиторией» в дальнейшем будем понимать тех людей, на которых мы направляем наш спич.)

Представим такую ситуацию – «природная самопрезентация» весьма не выигрышно выглядит в глазах работодателя. Ребенок в детстве был очень активным, непослушным, своенравным, капризным, упрямым. Когда дитя выросло, оно идет устраиваться на работу, скажем, в компанию N. Пишет резюме. В графе «Ваши качества» прилагательные «капризный», «упрямый», согласитесь, будут крайне неуместны. Что делает такой индивидуум? Перефразирует! И тогда «капризный» становится «требовательным к себе и окружающим», а «упрямый» – «способным эффективно добиваться поставленных задач».

Этот прием работает не только при устройстве на работу. Любой ваш выход к аудитории – это новое испытание, преодолеть которое вы начинаете, пользуясь набором инструментов, бывших с вами с самого рождения. Поэтому, чтобы из качеств, которые тормозят и сдерживают ваше развитие, вырастить ваши сильные стороны, ваших помощников и союзников, необходимо предпринять еще несколько действий.

Отсюда вытекает второе задание, которое мы назовем «Аффирмация».

Задание № 2

Попробуйте более выигрышно подать свои пять указанных выше природных качеств. Например: «занудный» – внимательный к деталям», «непоседливый» – «энергичный» и т. д. Это несложно! Включайте фантазию! Позвольте себе больше! У вас есть одна минута.

№ п/п	Природное качество со знаком «-»	Преобразование в качество со знаком «+»
1		
2		
3		
4		
5		

Подведем небольшой итог – у нас есть наши природные качества + мастерство преобразования их в достоинства в соответствии с ситуацией. Это первое, очень важное умение – выделение главного и способность его кратко, в 5–6 фразах, сформулировать. Результат проделанной работы будет являться, как говорят пиарщики, «рыбой» работы над собой и своими страхами. Что мы должны сделать дальше, как вы думаете?

Правильно, научиться не забывать об использовании тех инструментов, которые нам помогают преодолеть страх и тревогу. Мы научились не бояться за себя, попробовали один из инструментов повышения уверенности в себе, следующим шагом будет снятие излишнего напряжения и страха перед другими людьми.

Приемы работы со страхом перед аудиторией

Методов и секретов работы со страхом перед аудиторией или трудным человеком много. Я поделюсь несколькими, которые проще всего реализовать на практике. Большинство методов основаны на трансформации образа и последующем изменении отношения к объекту.

«Детский сад».

Очень простой метод. Если вам предстоит выступить перед аудиторией – будь то собеседование, доклад на совете директоров, защита дипломной работы или мастер-класс, и вы чувствуете, как предательское волнение подкатывает комом к горлу, и кажется, что аудитория уже негативно настроена, попробуйте представить себе вашу аудиторию... группой детского сада. Это не взрослые люди, а малыши – девчонки и мальчишки, которые сидят на горшках, ковыряют пальцами в носах и о чем-то лопочут между собой. Поймайте тот момент, когда вам захочется улыбнуться. Именно в эту долю секунды произойдет мгновенная утилизация волнения и страха.

«Лягушка».

Не самый экологичный метод. Но все мы разные, поэтому и необходимы различные методы. Каждому подходит что-то свое. Этот метод может работать как по отношению к отдельному человеку, так и ко всей аудитории сразу. Представьте себе, что перед вами не строгий босс и не пугающая вас масса людей, а обыкновенная зеленая лягушка. Смотрит, квакает, вот-вот прыгнет – то ли на вас, то ли в совершенно другую сторону. Но вдруг, как будто вспомнив о своих намерениях, лягушка-босс начинает распаляться, кричать и от этого, словно накачиваемая злостью, как мяч, плавательный круг или надувная кровать насосом, расти. Растет она, растет. Чем больше злится, ругается, тем больше растет. Но вы находитесь в комнате, пространство которой ограничено. Поэтому рано или поздно лягушка, заполнив собой все пространство, лопнет... Это не самая гигиеничная трансформация, поэтому после того, как лягушка лопнет и вы полностью потеряете перед ней страх, постарайтесь ее вновь собрать, слепить и вернуть к прежним размерам живой и здоровой.

«Шкала времени».

Еще один способ, самый длительный по времени, но и самый надежный. Представьте себе шкалу времени от момента рождения до момента светлой старости. Перед вами ваш собеседник. Сколько ему лет в действительности? 0? 40? 50? Сколько бы ни было, начинайте мысленно прибавлять по десять лет. И одновременно на каждом шагу отслеживайте свои ощущения – как они меняются и меняются ли вообще.

Возьмем в качестве примера руководителя среднего звена лет сорока. Амбициозный, немного злой на всех и все, вечно недовольный. У других уже коттеджи, новые машины и жены-красавицы, а он копейки считает и на всем экономит, потому что другим везет, ему же – никогда. Прибавим ему десять лет. Пятьдесят – качества усиливаются, ситуация усугубляется. Еще +10. Уже шестьдесят. Где-то становится сложнее. Какие-то качества накапливают свою критическую массу. Еще +10 = 70. Это возраст пенсии.

Трудно представить себе энергичным, работающим по-прежнему на этой же должности человека в 70 лет. В нашей стране, к сожалению, к этому возрасту либо делают потрясающую карьеру, либо снижают темпы активности. В любом случае ваше отношение должно хоть чуть-чуть, но измениться. Отлично! Добавим еще 10 лет. Восемьдесят. Это уже весьма пожилой человек. Он быстро устает, становится более требовательным в деталях, нуждается в помощи, в том числе и вашей. Добавим еще 10 лет. Девяносто. Разве можно бояться 90-летнего старичка или старушку?! Уважение и снисходительность к слабостям – вот ведущие мотивы. Не зря же говорят: что стар, что млад!..

Как только вы почувствовали полностью изменившееся отношение к этому человеку, пускайтесь в обратный путь, уменьшая с каждым шагом его возраст на десять лет и проверяя свои ощущения. Такая работа достаточно полезна и для развития творческих способностей, и для установления пространственно-временных взаимосвязей, и для социализации. Этим упражнением мы в том числе воспитываем в себе социально ответственного гражданина.

Если же на этапе увеличения возраста вы не почувствовали желательных изменений по отношению к человеку, с которым мысленно проводили эту работу, попробуйте пойти по шкале уменьшения возраста (каждый шаг здесь также будет равен десяти годам). Я уверена, что, дойдя до года или периода новорожденности, вы испытаете облегчение. Потому что злиться, обижаться и тем более бояться малыша, который самостоятельно даже сидеть не умеет, несерьезно. Умиление, желание наблюдать за успехами, интерес – вот ведущие мотивы для младшего возраста.

В завершение упражнения не забудьте вернуться к исходному, реальному возрасту. Будьте социально ответственны!

Задание № 3

Вспомните тех людей, с которыми вам труднее всего приходится в общении. Выделите среди них 2–3 человек, дальнейшие коммуникации с которыми вызывают наибольшие тревогу и страх. В спокойном состоянии поработайте с образами этих людей, опробовав каждую из методик. Выберите для себя наиболее подходящий метод снятия напряжения перед трудным человеком или аудиторией.

Цели и желания

Отношения между людьми – это вечная загадка. Но самая непостижимая вещь на свете – наши отношения с самим собой. Чем они лучше, тем больше шансов у нас добиться успеха во всем. Работа над голосом – это еще и мощная работа над собой. Появляется уверенность в своих силах, уходят мышечные зажимы, снимаются многие, в том числе многолетние, психологические блоки. Проясняются цели и желания. Именно об этом далее пойдет речь. Позволить себе иметь желания, не стесняться их легко формулировать и воплощать в жизнь – не такое уж простое умение.

Предлагаю выполнить вам следующее упражнение.

Задание № 4

«33 желания». Цели упражнения: прояснить жизненные приоритеты и соотнести их со своими истинными желаниями, что облегчит возможность правильной постановки целей.

Инструкция.

1. Заполните таблицу. Напишите тридцать три своих желания. Это будут ответы на вопросы: каковы ваши цели в этой жизни? Чего вы хотите достичь? О чем вы мечтаете? Ответы могут быть самыми разными, от «Хочу, чтобы был мир во всем мире» до «Новое платье, туфли и сумочку к нему». Позвольте себе расслабиться и помечтать. Вспомните, что вам давно хочется? Что вы откладываете на потом? Чего вам не хватает? Напишите все это.

33 желания

№ п/п	Желания	Области жизни!
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		

17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		

2. Продолжаем работу. Перед вами еще одна таблица. В колонке «Области жизни» перечислены основные сферы нашего развития. Посмотрите на них внимательно. Что-то для вас является важным и понятным, что-то вызывает вопросы. Так и должно быть. Теперь в колонке «Ранжирование областей жизни» напротив каждой из областей жизни расставьте цифры от 1 до 8 в зависимости от степени значимости для вас. Например, для меня семья будет на первом месте. Карьера и работа – на втором, деньги – на третьем и т. д.

Важные области жизни

Области жизни!	Ранжирование областей жизни	Цели по областям	Приоритет
Карьера/работа – КР			
Семья – С			
Духовное развитие – ДР			
Деньги – Д			
Социальное общение – СО			
Отдых – О			
Хобби – Х			
Здоровье – З			

3. На следующем этапе вам нужно распределить все свои желания по областям жизни. Как это сделать? Каждой области жизни соответствует своя аббревиатура. Например,

карьера/работа – КР. Вы внимательно читаете свое желание из таблицы «33 желания», определяете, к какой из областей жизни оно относится, и напротив, в колонке «Области жизни!», напротив каждой своей фразы вписываете соответствующую аббревиатуру. Если вы сомневаетесь, попросите чьей-то помощи.

Если, как вам кажется, ваше желание относится к нескольким сферам, попробуйте принять решение и вписать максимум два пункта. Например: «Я хочу поехать в отпуск в Испанию». С чем в первую очередь связано это желание? Это знаете только вы. С деньгами? Тогда пишете «Д». С хобби? Вы каждый год ездите в Испанию или другие жаркие страны? Тогда – «Х». С отдыхом? Вы так устали за минувший год, что неважно, в какую погоду, сколько это будет стоить, – главное, уехать и отдохнуть, – тогда «О». А может быть, вы мечтаете влюбиться – тогда, не задумываясь, ставьте «СО» или даже «С».

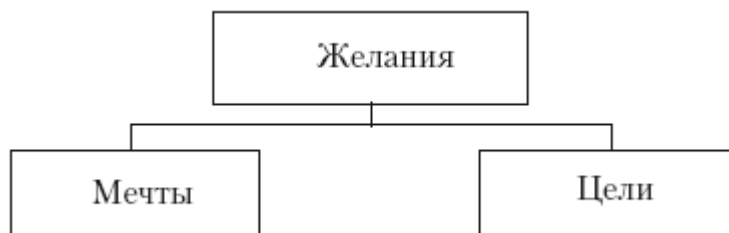
4. Теперь вам необходимо подсчитать, сколько «КР», «С», «ДР», «Д», «СО», «О», «Х», «З» у вас получилось в таблице «33 желания», и вписать численные результаты в колонку «Цели по областям» таблицы «Важные области жизни».

5. Предпоследний этап. Проранжируйте полученные в предыдущем пункте данные, присвоив им номера от 1 до 8. То есть если в колонке «Цели по областям» у вас «КР» получилось больше всего, то это будет 1 и т. д., по принципу уменьшения. Где-то, возможно, будет равное количество, тогда ставьте одинаковые цифры. У кого-то, например, от 1 до 8 не получится, а выйдет только от 1 до 6. Такое тоже возможно.

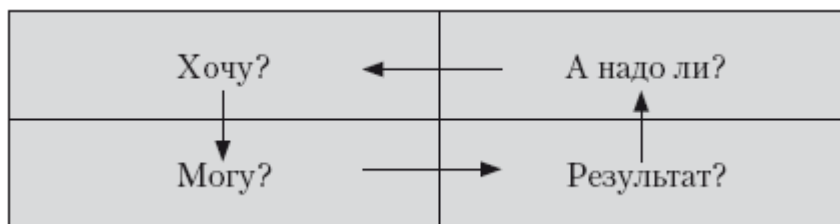
6. И наконец, завершающий аккорд этого упражнения. Сравните колонки «Ранжирование областей жизни» и «Приоритет», в которых вы ранжировали данные. В идеале цифры должны совпасть. То есть если для вас карьера и работа действительно сейчас, на данный момент, являются приоритетными, они на первом месте и останутся. Поверьте, очень часто бывает и наоборот. Когда мы видим перед собой список областей жизни и нам нужно расставить приоритеты, включается защитная реакция и мы стремимся сделать все правильно, так, как этого требуют возраст, должность, положение, окружение, а если потом еще нужно будет, так сказать, озвучить результаты, то рамки тем более сужаются. И совсем иная ситуация может сложиться, если мы дали себе волю отпустить, вербализировать свои желания. Здесь открываются наши истинные потребности, которые неминуемо перерастут в желания, а некоторые, возможно, даже станут целями.

Все ли наши желания реализуются? Конечно же, нет... К сожалению или к счастью, нет. Для того чтобы желание стало целью, оно должно в первую очередь сформулироваться, осознаться и занять достойное место в вашей системе приоритетов. Как только оно станет важным для вас, насущным, как только вы сформулируете его кратко и четко, оно превратится в цель. Остальные желания – это мечты, они воздушны, могут меняться, исчезать и появляться. Цели же – это то, что заставляет нас двигаться вперед. Цель – результат желаемого будущего, и она всегда будет опираться на потребности.

Подавленные желания – это своего рода незакрытые гештальты. Они будут проявляться, как застарелые пятна, постоянно о себе напоминать свербящим чувством чего-то желанного, но нереализованного и обязательно будут мешать воплощать в жизнь то, что тот «правильный» человек, т. е. вы, назвал в качестве приоритета, ранжируя области жизни.



Верьте в свои желания, доверяйте им! Доверяйте и... не забывайте проверять. Наши желания умеют маскироваться, и чтобы понять, насколько желание готово стать целью, необходимо его проверить «на прочность». Для этого опять-таки нужно задать себе несколько вопросов.



Например, я который год мечтаю о замшевых зимних сапогах на высокой тонкой шпильке. Я могу позволить себе такие сапоги? Могу. Я хочу их? Хочу! Знаю ли я, как будет выглядеть конечный результат? Конечно! Я буду стройнее и красивее выглядеть в модельной фирменной обуви. Я знаю, какими должны быть эти сапоги, чтобы полностью удовлетворить меня. А теперь, внимание, последний вопрос: а нужно ли мне это? В тот момент, когда я задаю себе этот вопрос, нарисованная в моей голове картинка (я стою перед зеркалом в красивом платье и новых сапожках на тонюсенькой шпильке) преобразуется: Петербург, гололед, мокрый снег, нещадно засыпаемый реагентами, грязь по самую щиколотку, – холодно, промозгло, сыро, скользко, грязно. Нужны ли мне такие сапоги в таких погодных условиях? Нет! Это может быть попросту небезопасно. Все. Мое желание не выдержало проверки на прочность. Я его проработала и утилизировала как несостоятельное. Буду мечтать дальше!

Попробуйте в сложные моменты жизни, стоя на перепутье и разрываясь на части от «купить – не купить», «рискнуть – не рискнуть», «заговорить – промолчать», применить эту схему. Пусть она всегда будет у вас перед вашим внутренним взором. Тогда, я надеюсь, вам будет проще принимать решения и ставить цели.

Вы сможете добиться серьезных результатов, если научитесь правильно ставить цели. У многих нет целей, или мы к ним не идем. Многие не знают, чего они хотят. Или знают, но ничего не делают, чтобы реализовать задуманное. Сидеть в правильном направлении – далеко не самый эффективный путь, как и идти не туда, куда нужно и хочется.

Теперь самое важное – понять себя лучше, чем кто-либо другой. Для этого необходимо визуализировать цели. Упражнение «33 желания» как раз и помогает это сделать. Несколько лет назад я на тренинге своей коллеги Ольги Фроловой сделала ряд поразительных открытий, которые кардинально повлияли на мою дальнейшую жизнь. Расставляя приоритеты в областях жизни, я на первое место поставила работу, карьеру и деньги. Семья приютилась посерединке, а отдых и здоровье вообще оказались в самом конце списка.

Каково же было мое удивление, когда в процессе работы над желаниями выяснилось, что больше всего я нуждаюсь именно в отдыхе и семье, а карьера и материальные ценности в моем мире желаний занимают далеко не самое первое место. Именно с этого самого момента «пробуксовка» и застой в делах, который я ощущала уже на протяжении года, начали отходить, уступая место новым открытиям, достижениям и свершениям. Периодически я вспоминаю ощущение освобождения и легкости и проверяю – правильно ли я иду вперед, время от времени возвращаясь к выполнению этого упражнения.

Что мы, по сути, сделали? Выписали на бумагу свои мечты и цели. И посмотрели – какие цели и мечты истинно ваши, а какие – чужие. Часто они сильно совмещены. Что можно сделать для того, чтобы отделить свои мечты и цели от чужих? Читать книги, посещать тренинги, пройти курс психоанализа – не лениться и работать над собой.

Профилактика усталости и стрессов

Любая работа связана с напряжением и расслаблением мышц. Работа над собой – не исключение. Кроме того, необходимо помнить, что наш голосовой аппарат имеет мышечную природу. Поэтому любое напряжение в первую очередь будет влиять на качество голоса и мыслительные процессы, зажимая звук. Когда человек волнуется, гормон адреналин впрыскивается в кровь от небольших, лечебно-профилактических доз до критичных, заставляющих над дрожать, потеть, терять мысль и даже испытывать панический страх.

Когда мы устаем, происходит то же самое – организм не может вовремя расслабиться. Напряжение, достигнув своей критической массы, продолжает гнать нас вперед.

Для того чтобы избежать этих трудностей, необходимо ежедневно делать упражнения на расслабление различных ключевых групп мышц и грамотно подходить к профилактике так называемого профессионального выгорания.

Не случайно упражнения на расслабление мышц приведены в одной главе с проработкой желаний и постановкой целей. Гармония в ощущениях и мышечная свобода – залог качественного звучания голоса и успешной деятельности.

Упражнения на расслабление мышц

1. Встаньте прямо, вытяните руки перед собой, соберите пальцы в кулак, напрягите пальцы, а также предплечья и плечи (у вас сильные, крепкие руки, ваши мышцы сильно напряжены). Через 3–4 секунды расслабьтесь: руки свободно падают, совершая маятникообразные движения. Выполните это упражнение 4–6 раз.

2. Сядьте на стул: напрягите ноги и пальцы ног, сильно упираясь ими в пол или стенку. Через 3–4 секунды расслабьтесь. Повторите 4–6 раз.

3. Сидя, постепенно начинайте совершать микродвижения, никому, кроме вас, не заметные: пальцами ног, пятками, щиколотками, икрами, коленями, бедрами, низом живота, животом в области диафрагмы, грудной клеткой, предплечьями, плечами, локтями, кистями рук, пальцами рук (каждым по очереди), шеей, подбородком, носом, бровями, лбом, головой. Если сделали это быстро и не успели почувствовать каждый орган в отдельности, пуститесь в обратный путь – теперь сверху вниз, но уже не торопясь, прислушиваясь к своим ощущениям. В будничной жизни мы крайне редко задумываемся над тем, как незаметно пошевелить большим пальцем левой ноги или что нужно сделать, чтобы полностью расслабить брови и лоб.

4. Поднимите вверх брови, напрягите их (выражение крайнего удивления), потом расслабьтесь, опустите брови, дайте им спокойно «стечь» вниз, убрав малейшие остатки напряжения со лба. Повторите 4–6 раз.

5. Крепко зажмурьтесь. Затем через 3–4 секунды расслабьтесь, веки могут быть прикрыты. Повторите 1–2 раза.

6. Крепко сожмите челюсти и губы, через 3–4 секунды расслабьте их. Повторите 1–2 раза.

7. Наклоните голову вперед-назад, вправо-влево: сделайте несколько круговых движений головой вправо-влево. Все движения выполняются при максимально расслабленной шее, спокойно, медленно.

8. В парах или перед зеркалом погримасничайте, показывая язык.

9. Улыбнитесь несколько раз, придавая улыбке различные «интонации».

10. Подумайте о чем-то приятном, о том, что ждет вас в ближайшем будущем...

Действуйте!

Глава 11. Публичные выступления. Управление аудиторией. Ораторское мастерство

Что означает красиво выступать перед аудиторией? Это значит говорить и действовать так, чтобы вас слушали, слышали, понимали и доверяли. Но многие ли умеют так выступать: выразительно, эмоционально, убедительно, на 100% используя богатейшие возможности своего голоса и личности? А ведь от развитых коммуникативных качеств, знания техники работы с аудиторией и звучания нашей речи зависит многое: успех на работе, в переговорах, продажах, учебе и даже личной жизни. В этой главе мы подведем итоги и дадим финальные рекомендации. Вы получите знания, которые повысят вашу капитализацию на профессиональном рынке.

Поговорим о публичных выступлениях, ораторском мастерстве и личности спикера. Сразу отмечу, что, если вам хочется передать свои будоражающие мысли, проще написать книгу. Один раз отмучился – и все. Каждый выход к аудитории для добросовестного оратора – это энергетически затратное мероприятие, его приходится проживать, раздавая себя участникам, очень сильно тратясь. Кроме того, мало просто сообщить человеку мысль, ведь обычно он смотрит на чужую мысль критически. Одно из самых часто встречающихся возражений: «Это интересно, но у нас свои особенности, и ваше решение нам не подходит».

Задача ведущего не рассказать, а заставить думать, показать варианты, желательно дать попробовать, предоставить обратную связь и запустить глубинные мыслительные процессы. И еще один очень важный момент, он тесно связан с постановкой целей: никогда и ничему не пытайтесь научить свою аудиторию. Рассказывайте, делитесь, вдохновляйте. Уровень грамотности и готовности к обучению, получению экспресс-знаний, которые тут же можно применить на практике, за последние 5–6 лет значительно повысился. Люди ходят на тренинги, слушают вебинары, пишут в блогах и участвуют в дискуссиях в профессиональных сообществах – они уже очень многое знают.

Однажды у меня на тренинге в группе оказалась очень симпатичная женщина средних лет, которая в момент знакомства сказала, что назовет свою профессию и ожидания от встречи после того, как я проведу диагностику и дам обратную связь о недостатках и преимуществах в ее речи. Женщина оказалась преподавателем вуза, логопедом высшей категории с 20-летним стажем. То есть порой в аудитории оказываются люди, которые все знают, и для них важно убедиться, что они действуют правильно.

Подтверждением, кстати, могут быть и концерты звезд или спектакли, которые идут по 20–30 лет. Зрители идут на них не за новыми ощущениями, а ради атмосферы, ради прикосновения к тому, что уже хорошо знакомо и любимо. Ради проживания вновь моментов, которые когда-то произвели большое впечатление. И для того, чтобы все ушли удовлетворенными, артист – залом, а зрители – артистом, важна большая обоюдная работа. И результатом ее должен стать баланс между знаниями (информацией) и эмоциями.

В том случае, если ваше выступление прошло очень эмоционально, зал уйдет на подъеме, но потом, когда групповая динамика начнет терять свои волшебные силы, люди будут чувствовать усталость и пустоту. Эффект от вашего выступления, тренинга, презентации будет длиться в лучшем случае недели две. Если же вы прокачаете аудиторию знаниями, выльете на головы своих слушателей поток информации, то отсутствие эмоционального компонента приведет к низкой усвояемости. Даже треть того, что вы дали, не усвоится, потому что не произойдет личного включения. Важен баланс, когда люди получают знания и эмоции и участвуют сами.

Собственно, выступление на аудиторию – это лабораторная работа, где каждый должен сделать свои открытия – и ведущий и группа. Чем больше включишься, тем больше унесешь с мероприятия. Гору знаний далеко не всегда можно и нужно давать, да и унести такой груз не многим под силу. В процессе качественно выстроенного взаимодействия оратора и группы приходит ощущение знания и еще чего-то незримо большего – растет вера в свои силы, потому что все становится понятным, системным и нестрашным. В общем, вкус вишни не пересказать, просто нужно ее попробовать.

Меня часто спрашивают: готовлю ли я ораторов и если нет, где этому можно обучиться? Первое и самое главное, что здесь нужно для себя понять, – стать оратором, спикером за несколько тренинговых дней невозможно. На тренинге, в процессе обучения, например, в «Школе Голоса и Речи», мы даем, скорее, профессиональную переподготовку или развиваем специализацию в области ораторского мастерства и риторики. Для того чтобы стать заметным в этой области, необходимо освоить все, о чем мы говорили в предыдущих главах, пропустить это через себя и много-много практиковаться. А еще необходимо, развивая свои личные качества, знать и понимать, как устроены группы людей, по каким законам они живут, как жизнь сообществ регулируется и с помощью каких инструментов можно этими процессами управлять.

Если люди собираются в группы...

Любая группа как живой организм живет по своим законам. И эти законы характерны для всех видов и типов групп (животные сообщества, толпы, малые рабочие коллективы, наши семьи) и, кстати, очень похожи на законы композиции. Знание законов, по которым живут группы, делает работу ведущего, спикера, руководителя, лидера более осознанной, целенаправленной и эффективной.

Группы бывают двух типов: открытые и закрытые. Открытая группа – в ней происходит ротация кадров, группа оздоравливается за счет новых сотрудников, клиентов, участников, свежих идей. Открытые системы живут стабильнее (помните старую поговорку о том, что родственники любят на расстоянии).

Закрытая группа – это изолированное сообщество. Внутри больше конфликтов, часто встречаются провокаторы. Как правило, почти с самого начала выдвигается лидер. Группа самоорганизуется, иногда даже игнорируя ведущего. Не исключено, что группа возьмет правление в свои руки, и тогда может начать развиваться хаос. Как только хаос из созидającego превратится в разрушающий, в воронку торнадо начнет засасывать и соседние группы или сторонних людей, которые просто шли мимо.

Оба типа групп, открытые и закрытые, нуждаются в управлении. И это управление будет принципиально разным.

Как управлять открытой группой, где все дружелюбны, хорошо настроены друг к другу, оратору и теме, которую обсуждают?

1. Вести за собой коллектив. Вы должны помнить, что любая команда, даже самая сплоченная, при достижении цели распадается. Поэтому задача ведущего – тут же придумать новую цель, подготовить и сформулировать новое задание. Тогда эта группа будет работоспособна и счастлива. Более того, если речь идет о тренинге, то по его окончании такая группа будет вновь ожидать встречи с вами и друг с другом. Главное – не упустить момент и вновь назначить дату встречи и тему.

2. Ведущий должен контролировать «движение маятника», не давать группе скатываться в равновесие, стремящееся к нулю. Запуская групповую динамику, начиная работу с группой, вы подталкиваете маятник. Постепенно амплитуда его движений будет снижаться, и в какой-то момент без дополнительного нового толчка механизм остановится. Аудитория начнет засыпать и терять интерес ко всему вокруг происходящему. То есть для того, чтобы эффективность была перманентно высокой, необходимо постоянно поддерживать групповую динамику и работоспособность группы на высоте. Никаких долгих лекций – живо, динамично, интерактивно.

3. Давать подкрепляющие положительные обратные связи и обязательно – отрицательные! Положительная обратная связь («Молодцы, прекрасно справились с заданием!») закрепляет структуру группы. Отрицательная обратная связь («У вас тут недоработка, давайте посмотрим, что можно сделать, чтобы избежать ошибки») меняет структуру, заставляет работать над собой и как следствие – расти. Поэтому в начале работы с группой хвалим, потом говорим о недоработках, гибко уходим от удара и в конечном итоге направляем энергию аудитории на работу.

Как управлять закрытой группой?

1. Следить, чтобы энергия группы тратилась на работу, на достижение цели (например, финансовой или поиска решения), а не на конфликты. Конфликты в закрытых группах – это норма, однако они не подпитывают, не возвращают группе энергию, которую она на них потратила, а наоборот. Это односторонний затратный процесс. В закрытой группе обязательно будет провокатор. Чаще всего он занимает место в первых рядах справа от выступ-

пающего. Группа с удовольствием будет включаться в эту игру, кто сильнее – спикер или человек из зала. Задача ведущего – не поддаваться на провокации и, лучше всего, направить энергию группы в другое русло.

Например, когда я замечаю провокатора, собирающегося извести меня вопросами по делу и без дела, я, ответив на один-два вопроса этого человека, рассказываю историю о знакомом декане, который любил говорить своим студентам, что существует три типа людей, задающих вопросы:

а) те, кому действительно интересна тема и ее детали; б) желающие выделиться из массы других участников и в) те, кто просто невнимательно слушает и не умеет ждать, поэтому всегда задает вопросы невпопад или забегая вперед. После чего он обычно говорил: «А теперь задание: определите, к какой категории относитесь вы?» Кто к какому типу относится – участники очень быстро вычисляли сами. Лекции проходили живо, динамично, без «застрелываний». Несложный прием, который не позволяет раздувать конфликт и плавно перенаправляет энергию в конструктивное русло.

2. Помнить о том, что нижние слои группы всегда копируют верхние. И по закону Риплика – каждая последующая копия будет хуже предыдущей. Поэтому выступающий, оратор прежде всего сам должен постоянно расти, развиваться, достигать новых высот. Тогда группа, постоянно подрастая за ним, будет успешнее.

Качества, необходимые успешному оратору

Оратор, спикер, ведущий – различные названия лидера. Невозможно выйти на сцену и что-то убедительно сказать в зал, если ты не являешься по натуре или в душе лидером.

Кто же такой лидер?

Лидер – первый. Всегда и во всем. «Кто первым начнет?» —

«Я!» – «Кто со мной?» – «Я!» – «Кто готов?» – «Я!»

А еще лидер – человек, создающий пространство, в котором хочется находиться. Если вы закончили свое выступление, а люди никак не хотят расходиться – улыбнитесь этому своему качеству, такому важному для достижения успеха в публичной деятельности.

Есть еще одно очень важное качество. Вспомните детскую поговорку: «Кто со мной, тот – герой». Лидерство – качество, позволяющее вести за собой. Если люди готовы идти за вами, участвовать в любом вашем проекте, дружить, наконец, с вами – поздравляем!

И последнее: лидер сам по себе не уместен. Ему нужна толпа, поклонники и последователи. Только тогда он сможет реализовать свою миссию и чувствовать себя на высоте.

Отсюда вытекает список качеств, которые необходимы успешному и эффективному выступающему.

1. Оратор должен видеть будущее и уметь его предвосхищать. 2. Оратор должен уметь брать на себя ответственность. Помните, мы в ответе за тех, кого обучили.

3. Оратор должен обладать развитыми коммуникативными навыками (слышу, говорю, анализирую).

4. Оратор должен иметь четкие цели. Он должен уметь ставить цели, идти к ним и анализировать процесс достижения цели.

Как этому научиться? Для начала попробуйте думать в «нужную сторону». У вас есть цели? Какие? Сформулируйте, а еще лучше – опишите! Попробуйте спланировать будущее на один шаг. Не больше, но тщательнее.

5. Оратор должен хорошо знать себя. Самопознание должно занимать не меньше времени в вашей жизни, чем подготовка к новому выступлению. Плюс сюда же можно отнести и самодисциплину. Успешный оратор – это всегда очень дисциплинированный человек, достаточно требовательный и к себе, и к окружающим.

6. Оратор должен уметь рационализировать и утилизировать страхи. Дело в том, что движение к цели всегда связано с риском. Выступающий, который ведет за собой аудиторию, несет полную ответственность за общий путь достижения цели. И если вы лидер для других людей – помогите им осознать свои страхи, создайте для них подушку безопасности, ведь вы и только вы (смотрите пункт 4) знаете, что будет впереди.

7. Оратор должен уметь мгновенно применять только что полученные знания и быть достаточно гибким, чтобы меняться вместе с системой. Помните сталкерское: «здесь нельзя стоять, здесь все время что-то меняется»? Многие люди по своей природе таковы, что склонны не реализовывать, а накапливать свой потенциал. Им всегда чего-то не хватает. Для того чтобы получить новую работу, нужно еще чему-нибудь поучиться, чтобы сделать ответственный шаг, необходимо еще немного подумать. Между тем они уже давно могли бы не накапливать потенциал, а развивать и применять на практике свои сильные качества.

Какие требования предъявляются современной бизнес-средой к выступающему, оратору и представляют собой своеобразный пропуск к управлению вниманием аудитории?

1. Личный успешный опыт работы в бизнесе: результаты, плюс карьера, плюс опыт руководства коллективом.

2. Качественный образовательный уровень (высшее образование, МВА, профессиональная переподготовка)

и регулярное прохождение тренингов по продажам, переговорам, коммуникациям, лидерству, презентациям, коучингу.

3. Развитые лидерские качества: самомотивация, стрессо-устойчивость, целеустремленность, эмпатия и симпатия, оптимизм, чувство юмора, креативность, интуиция.

4. Соответствие типа личности для публичной деятельности и работы с группой (как правило, экстраверт по Майерс– Бриггс; партнерское поведение в конфликтах согласно модели Томаса—Килмана; сильный уравновешенный/ не уравновешенный подвижный тип; сангвиник-холерик).

Компетенции оратора

Из изложенного выше вытекают компетенции оратора.

1. Способность четко ставить цели выступления и увязывать их с реальными потребностями участников.

2. Умение структурировать и ясно излагать материал. Помните, что необходимо фиксировать структуру выступления, чтобы потом любой из участников мог ее повторить и даже воспроизвести.

3. Способность быть харизматичным и обаятельным независимо от настроения и погоды. Важно, чтобы люди вас приняли, чтобы вы были им интересны.

4. Владение тем искусством в практической жизни, о котором идет речь (юристы, бизнес-тренеры, политики, врачи и т. д.). Периодически задавайте себе вопрос: «Кто я?» Оратор, руководитель, ведущий, лидер. Не нужно даже отвечать. Просто чувствовать, тогда это будет транслироваться аудитории и повышать ее доверие к вам.

5. Умение вовлекать и фасилитировать (объединять) группу. Масса людей в процессе взаимодействия должна объединиться и сплотиться.

6. Знание законов управления групповой динамикой на пути достижения целей. Постоянно будьте готовы провоцировать личностный рост (свой и каждого из участников группы). Это всегда выход за пределы сознания, а значит, переход от простого научения к открытиям и озарениям.

7. Эмоциональная компетентность (контроль над собственными эмоциями, точная самооценка, уверенность в себе). Важно быть самим собой. Люди, аудитория очень тонко чувствуют фальшь. Внутренний мир оратора проявляется для аудитории через его позы, жесты, мимику, пространство, слова, интонации. Гармония внутренних и внешних проявлений – залог успешности оратора на все времена.

Принципы работы с аудиторией

1. Выполнение ожиданий каждого участника. Люди, собирающиеся в группы, имеют общие и свои, индивидуальные цели. Общая цель, как правило, совпадает с темой мероприятия: годовой отчет, презентация нового фильма, мастер-класс. Люди знают, куда они идут и что в общих чертах получат. Общая цель прозрачна и понятна многим. Индивидуальные цели могут быть настолько разными, что, если их все собрать, можно и не поверить – на одно ли мероприятие пришли эти люди.

Например: годовой отчет отдела маркетинга в кабинете генерального директора. Гипотетические личные цели:

а) «послушать, потому что половину отчета делала я» (сотрудник отдела маркетинга);
б) «проверить, все ли сходится по финансам» (бухгалтер); в) «задать вопросы, у меня к этим маркетологам столько претензий...» (директор по продажам);

г) «посмотреть, стал ли руководитель отдела маркетинга лучше делать презентации» (руководитель службы персонала);

д) «поучиться делать большие презентации» (сотрудник отдела маркетинга, который хочет уйти в другую компанию). И так далее – целей может быть так же много, как присутствующих людей. Именно поэтому о личных целях необходимо спрашивать в самом начале вашего выступления. Конечно, далеко не все будут настолько откровенны, чтобы сказать, что пришли посмотреть на ваш провал или просто потому, что это бесплатно. Что же делать? Помнить, что у людей могут быть свои личные цели, что их нужно выявить, отработать и закрыть, стараться быть чутким и внимательным. В самом начале, если аудитория большая, задайте вопрос о целях и ожиданиях 2–3–4–5 людям. А потом внимательно смотрите за реакцией зала и призывайте к ответу и совместной работе тех, по чьим глазам и реакциям вы видите, что их ожидания пока не выполнены.

2. Формирование пространства для достижения целей. Если выступающий так очарован собой, что не замечает ничего вокруг, то он, как сказано в предыдущем пункте, закрывает только свои личные цели – самоутвердиться, самовосхититься и добавить в свою копилку опытов еще один, сомнительный со стороны, но такой положительный для него самого выход к аудитории. Люди уйдут озадаченными и разочарованными. Они больше не придут к вам. Вы должны создать такое пространство, в котором каждый сделает свои открытия. В буквальном смысле каждый из участников. Для этого нужно быть очень внимательным к тем людям, которые пришли вас послушать и на вас посмотреть. Их необходимо ценить и уважать. Необходимо расти и развиваться вместе со своей аудиторией.

3. Учет специфики аудитории. Невозможно составить одну презентацию на все времена. Каждая новая аудитория будет в чем-то другой. Даже просто потому, что уже прошло какое-то время и что-то изменилось, в том числе и в вас. Заранее готовьте «рыбу», которую в процессе мероприятия будете сдабривать пряностями и специями «по вкусу», а также украшать и подавать так, как этого ждет ваша аудитория. Так происходит с любым тренингом, с любым текстом – каждое новое прочтение будет иным.

4. Ответственность за путь достижения целей.

Методы, которые вы предлагаете в качестве рабочих инструментов достижения целей, должны быть экологичны. Точка. Это принцип. Его нельзя нарушать.

5. Наличие собственной веры. Вы должны, обязаны (подберите любой глагол, который вам больше всего нравится и который будет лучше всего вас мотивировать) верить в то, что вы делаете.

6. Работающие методические материалы. Работу спикера очень облегчают вспомогательные инструменты: презентации, раздаточные материалы, демонстрации. Единственное требование, которое к ним предъявляется, – они должны быть рабочими.

Если за вашей спиной загорелся экран проектора, считайте, что на сцене появился кроме вас еще кто-то. Представьте его залу, расскажите, кто он и зачем сюда пришел. И до самого финала не бросайте его одиноко стоять позади вас – сотрудничайте! Задавайте вопросы, ответы на которые он может проиллюстрировать. Просите зал обратить внимание на отельные пункты, спрашивайте – все ли хорошо видно и понятно. Презентации выполняются согласно определенным правилам – вы можете найти соответствующий учебник или даже пойти на курсы или пройти тренинг.

Если вы используете раздаточные материалы, помните, что они бывают разными: дидактическими и вспомогательными. Дидактические оформлены в папку, на тренингах их называют «раздатками». Они как бы повторяют линию тренинга и могут содержать задания для самостоятельной работы, пустые поля для записей и основные тезисы и схемы вашего выступления.

Очень важно так подготовить материал, чтобы в него вошло именно то, о чем пойдет речь на тренинге. Часто начинающие, да и опытные, к сожалению, тренеры делают объемные материалы, копируя из Интернета массу «важной» информации, которую никто не читает, включая самого автора. Каждая страница «рабочей тетради» должна повторять текст, который вы произносили вслух. Только так материал, который вы составили, будет абзац за абзацем работать на усвоение информации.

Вспомогательные материалы – то, что кроме раздаточных материалов вы даете участникам мероприятия. Это могут быть задания, тесты, аналитические материалы, какие-то образцы, «пробники», визитки, подарки. Их можно просить вернуть или разрешать оставить себе. Люди очень любят сувениры, каждый листочек, унесенный с мероприятия, будет служить дополнительным «якорем» пролонгированного действия информации. Самое главное – правильно преподнести этот материал, сделать его появление в аудитории долгожданным или, наоборот, неожиданным, пусть это запомнится и участникам встречи, и вам.

7. Говорить понятным для участника мероприятия языком. Периодически у меня на занятиях оказываются люди,

приехавшие из разных городов и даже разных стран с целью специально поработать над голосом и речью. Однако когда я говорю, что у них довольно заметный акцент или говор, они обижаются, отвечая, что гордятся тем, что родились, например, на Украине или в Белоруссии, и ни за что не променяют свое «гэ» или растянутые гласные на то, как говорят в России. И в такие моменты я всегда с благодарностью вспоминаю своего ученика, декана одного из факультетов Ростовского университета, который сказал: «Я очень хочу научиться грамотно звучать. Мне приходится выступать с лекциями в разных городах и странах, я хочу, чтобы меня всегда и везде хорошо понимали и принимали».

Это сказано так верно, так точно! Не существует правил русского языка, отдельно написанных для Москвы, Петербурга или Владивостока. Есть один великий, могучий, красивый русский язык. Знание его и следование его правилам обеспечивает нам понимание и принятие со стороны окружающих. Ведь часто, когда мы учим иностранный язык, мы стремимся научиться грамотно говорить, подстраиваем акцент, стараемся ничем не отличаться от носителей языка, забывая при этом, что по определению уже являемся носителями одного из самых сложных в мире языков. Давайте учиться говорить, писать и думать на русском языке так, чтобы быть всегда понятными нашей аудитории!

8. Мотивация, энергия, драйв выступающего. Пункт, который заслуживает отдельного внимания. Вялый, ленивый, вальяжный оратор почти никому не будет интересен. Это не может быть выражением харизмы. Некоторые, возражая мне, говорят: «Так это же мой

образ!» — «Да, это может быть и образом, — отвечаю я, — а может быть и чертой характера, которая в момент выявления начинает обороняться, выставя вперед шипы защитной реакции». В любом случае для выступающего это далеко не самая эффективная линия поведения, потому что лишь небольшие, заряженные дозы адреналина проникают в наш организм целительной энергией. А для этого нужно начать быть активным, переживать, действовать. Чтобы быть интересным, необходимо самому проявлять интерес.

9. Делегирование ответственности участникам мероприятия. Мы уже говорили о том, что самый эффективный способ научить — это дать попробовать. Не бойтесь делегировать ответственность! Давайте задания, смотрите, кто и как справляется. Выявляйте лидеров, которых будете приобщать к работе в качестве помощников. Самого вредного и злобного сделайте экспертом, попросите его давать оценку происходящему и свои комментарии. От такого предложения редко кто отказывается. Откажется, спросите зал — кто хочет в таком случае стать экспертом? Привлекайте свою аудиторию к работе, организуйте интерактив. Выступающий, который тянет одеяло на себя, со стороны смотрится не самым лучшим образом. Помните: группа всегда знает больше.

10. Здесь и сейчас. Все, что происходит на мероприятии, здесь же и закончится. Нет, конечно, грамотно запущенные процессы еще долго будут жить в умах и сердцах людей, но само действие уже никогда невозможно будет воспроизвести. Поэтому

важно все отработать здесь и сейчас. В другое время, в других условиях и вы, и ваша аудитория могли бы быть другими, проявлять другие реакции и вообще иначе себя вести и чувствовать. Но вы собрались здесь и сейчас. Значит, это было кому-то нужно!

11. Задействование бессознательного. Когда мы передаем информацию другим людям, то она воспринимается через призму личного опыта. Самый эффективный способ — привлечь к работе наше бессознательное. Каким образом? Задавайте правильные вопросы: давайте подумаем; что могло бы измениться, если... назовите главное для вас. Для того чтобы включить работу бессознательного, вовсе не обязательно владеть проективными методиками, достаточно просто спрашивать людей — о чем они думают, как они считают и что они могли бы изменить.

В качестве иллюстрации и упражнения (в этой главе их у нас маловато) приведу несколько вопросов на осознание.

Задание № 1

Вспомните три самых своих ужасных, неудачных выступления.

Вспомните трех людей, которые произвели на вас яркое впечатление в переговорах или своим публичным выступлением.

Расскажите хотя бы об одном из неудачных своих опытов собеседнику в течение минуты.

Если вы захотите использовать эти вопросы в группе, то в зависимости от размера аудитории дайте возможность одному-двум участникам мероприятия вслух ответить на первые два вопроса. Третий пункт можно сделать всем вместе, например, повернувшись к соседу справа. Следите, чтобы у всех нашлись собеседники.

Слово «выступление» можно заменить на «продажи», «переговоры» и т. д.

12. Каждая минута выступления — на результат!

Ваше выступление может длиться и одну минуту, и час, и два, и даже несколько часов подряд. Самое главное, чтобы каждая минута этого выступления была нацелена на результат. Если приводить примеры, то, наверное, проще всего взять ситуацию из тренинговой практики. В работе группы часто используются так называемые разминки — веселые упражнения, которые заставляют группу отдохнуть, размяться, посмеяться, оживляя спадающую

динамику. Это весело, хорошо, но не по делу. Гораздо эффективнее поднапрячься и придумать такие задания, которые были бы полезны и вашей группе, и теме.

Плюс после завершения упражнения необходимо сделать вывод, который станет мостиком от эмоциональной разрядки к информационной составляющей.

Плюс вы должны помнить, что каждая минута времени кем-то оплачена – вами за аренду помещения или заказчиком за эффективный семинар по изменениям в налогообложении – и обидно было бы тратить это время на долгие сборы, пустые вопросы или нероботающие задания.

13. Не навреди! В этом пункте я воздержусь от больших комментариев.

Не уверен – не говори. Не знаешь – порекомендуй специалиста. Не обидь, не оскорби, не подведи, не испорти, не передави, – одним словом, не навреди.

14. Обратная связь после каждого блока. Если вы внимательно читали эту книгу, то заметили, что после каждой главы я делаю небольшие выводы. А каждый раздел заканчиваю подведением итогов или предложением, которое отражает суть, основную мысль и посыл к действию. Обратная связь закрепляет и изменяет информационную структуру. Когда вы работаете с «живой» аудиторией, в конце каждого блока спрашивайте, все ли понятно, есть ли вопросы (а чаще всего их не будет), и подводите итог, одной-двумя фразами проговаривайте, что вы сделали и зачем это нужно было участникам встречи.

15. И самое важное: моделирование будущего.

В процессе вашей коммуникации с аудиторией что-то должно измениться. Знаний должно стать немного больше, а понимание, что и как делать дальше, обязано замаячить на горизонте сознания. Люди должны почувствовать облегчение и удовлетворение от контакта с вами. А еще ощутить, что им стало проще жить, что будущее стало более безопасным и комфортным. И представьте себе, все это сделали вы – один-единственный человек. И не важно, сколько в зале было людей – один-два или тысяча, важно, что вы смогли предложить им что-то, что сможет изменить и облегчить их жизнь в будущем. А дальше пусть они сами действуют – с вашей помощью или самостоятельно. Вы задали им новый вектор развития и движения, выполнив свою миссию.

Базовая концепция работы с аудиторией

Последняя тема этой главы и всей книги. Давайте еще раз вспомним все, о чем мы говорили, и создадим универсальную концепцию работы с группой.

Напомню, работа с группой может быть любой: круглый стол для руководителей, мастер-класс, тренинг, авторский вечер, встреча с клиентом или заказчиком при продажах, семинар, лекция или даже школьный урок. Внутри пунктов в зависимости от цели и задач могут быть другие тексты, но самое главное должно остаться – технология. Все, что вам нужно, – группа людей, вы сами, немного времени, тема или предмет встречи и, конечно же, цель.

1. Приветствие. Кратко, четко, с улыбкой. «Здравствуйте, меня зовут...»

Начинать лучше с имени, а потом уже добавлять фамилию. Так проще, понятнее и лучше запоминается.

2. Организационные вопросы. Сделайте группе комплимент и проговорите название темы, регламент встречи и основные организационные пункты – когда можно будет задать вопросы, где можно узнать о продолжении или о том, что прослушали.

Например: «Спасибо, что добрались до нас в такой дождливый день, меня зовут Евгения Шестакова. Я руководитель Санкт-Петербургской “Школы Голоса и Речи”. Очень рада вас видеть. Тема, к которой мы сегодня прикоснемся: “Голос – инструмент успешности”. Мы будем заниматься в течение полутора часов. В первой части вас ждет небольшая экспресс-диагностика, затем лекционный блок, после чего два очень полезных упражнения, которые позволят улучшить два самых важных параметра вашего голоса. Последние полчаса мы отведем на вопросы. Постарайтесь все, что вас волнует, сформулировать к концу первого часа и задать вопросы во второй части. Напомню, что сегодняшний мастер-класс – это только начало нашего знакомства и автоматическое приглашение на дальнейшее обучение в “Школе Голоса и Речи”. Итак, готовы? Давайте работать!»

3. Представление ведущего. Более подробно, если это необходимо, расскажите о себе.

О своем образовании, становлении и основных достижениях. Помните, что ваш рассказ – это не выписка из трудовой книжки. Каждая фраза должна быть нацелена на результат и подтверждать вашу компетентность в той теме, которую вы заявили.

4. Введение правил. Если вы работаете с большой группой, можно ввести некоторые правила, которые облегчат вам работу с группой.

Например: «Перед тем как мы приступим к основной работе, я попрошу вас выключить мобильные телефоны». Если вы пункт с вопросами не обсудили с группой до этого момента, это тоже можно сделать правилом: «Еще давайте введем правило, касающееся вопросов. Если у вас есть вопрос по теме, которую мы в данную минуту обсуждаем, и он также будет интересен всей аудитории, можно поднять руку и спросить с места. Если же вопрос касается в большей степени только вас, подойдите ко мне в перерыве или после окончания нашего мероприятия, и я с удовольствием вас проконсультирую». Еще можно сказать так: «У нас сегодня довольно большая и активная группа, предполагаю, что может быть много вопросов. Давайте договоримся, что у каждого будет возможность задать по два вопроса».

Правил может быть много, я знаю около двадцати. Но предлагаю группе обычно не более двух-трех. Вы – ведущий, организуйте сами для себя то пространство, в котором вам комфортно и удобно будет работать. Если вам удобно, что во время мероприятия будут звонить телефоны и люди будут просить на минуточку выйти, чтобы ответить на очень важный звонок, – пожалуйста, но помните, что это разрушает групповую динамику и портит общий настрой, как прореха на новой куртке, – носить можно, но досадно, и настроение не то.

5. Знакомство, диагностика группы, выявление ожиданий. После того как вы сами представились и ввели правила, познакомьтесь поближе с теми, кто пришел к вам. Даже если вы выступаете на митинге и перед вами две тысячи человек, познакомьтесь хотя бы с первой линией, спросите, чего они ждут от встречи. Встраивайте свои идеи в вопросы.

На тренинге я обычно, чтобы реализовать сразу все три пункта плана, говорю следующее: «А теперь давайте поближе познакомимся с вами. Я хочу, чтобы вы ответили на три вопроса: как вас зовут, чем вы занимаетесь и чего ждете от сегодняшней встречи. Всех, конечно, я опросить не смогу, давайте познакомимся с самыми смелыми. В процессе ваших ответов на вопросы я буду внимательно слушать, а затем сразу дам обратную связь о тех недостатках и преимуществах в речи, которые я услышала. Готовы? Итак, три вопроса: как вас зовут, чем вы занимаетесь и каковы ваши ожидания? Кто хочет начать?»

Познакомьтесь с тремя-четырьмя участниками группы. А потом спросите, у кого есть вопросы, ожидания, которые не прозвучали, но чрезвычайно важны или необычны. Таким образом вы закроете ожидания всей группы и создадите для себя «подушку безопасности», узнав поближе свою аудиторию, «пропальпировав» ее слабые и сильные стороны.

6. Запуск групповой динамики. Для того чтобы процесс пошел, необходимо расшевелить вашу аудиторию, запустив групповую динамику. Задайте провокационный вопрос, заставьте людей думать. Желательно, чтобы в конце концов они улыбнулись. Я уже приводила различные примеры вопросов и упражнений, которые могут стать началом рабочего процесса для вашей аудитории (пока в большей степени работали только вы как ведущий, для группы вся работа еще впереди).

Можно воспользоваться таким упражнением, уже упоминавшимся в книге: «Скажите, пожалуйста, какого цвета снег? Белый, правильно. А какого цвета лист бумаги, который я держу в руках? Да, белый! А какого цвета экран проектора за моей спиной? Белый! И наконец, последний вопрос: что пьет корова? Молоко??? Вы уверены? Конечно, корова пьет воду! Молоко она дает. Что произошло? Несколькими фразами я поместила вас в коридорчик вопросов, вы послушно туда вошли и выбрали то направление, которое я подсказала. Вы действовали “по накатанной” – так проще и привычнее. Так случается почти на каждом шагу. Нам легче оперировать шаблонными фразами и образами. Наше отношение даже к самым важным вещам порой с огромным трудом пробивается через дебри обыденности». Обычно на выполнение этого упражнения уходит не больше минуты. Зато люди улыбаются, возникает понимание и в какой-то степени сплочение группы – то, чего мы и добивались. Групповая динамика запущена!

7. Вопрос на осознание. Теперь необходимо задать вопрос, который напрямую будет посвящен цели вашей встречи. «Скажите, пожалуйста, а как вы относитесь к своему голосу? Что он для вас – молоко или вода, которую пьет наша корова? Задумываетесь ли вы над тем, какой уникальный и высокоэффективный инструмент в ваших руках? Или относитесь к нему как к данности, которая есть с самого рождения?» Конечно, это не один вопрос, а целая группа вопросов, зато выражение лиц людей меняется, начинают включаться мыслительные процессы. Попробуйте в своей работе эту схему применить к той теме, которую вы хотите раскрыть, или, например, к тому продукту, который вы хотите продать. Я уверена, у вас все получится.

8. Методология, философия. В этой части необходимо подробно рассказать о методах работы с тем предметом, который вы заявили, о том, как вы к этой работе относитесь, что для вас значит повышение эффективности в этой области. Желательно привести несколько примеров из вашей практики, которые проиллюстрировали бы достижения и подвигли людей на изменения, развитие или приобретение.

9. Блоки по отдельным вопросам. Пришло время раскрывать отдельные блоки. Не стоит давать слишком много. Помните, что важно сохранить баланс между эмоционально-

стью и информативностью. Не забывайте спрашивать аудиторию, задавать риторические вопросы или просить что-то сделать, попробовать.

10. Домашнее задание. Завершая ваше выступление, постарайтесь придумать какое-нибудь полезное домашнее задание. Пусть люди уйдут от вас не просто с чувством, что их загрузили информацией, а что о них позаботились, дали новый вектор развития и инструменты для достижения цели. Пусть мыслительные процессы, запущенные на этой встрече, будут продолжать работать еще какое-то время. Обычно я прошу в качестве домашнего задания подумать над чем-нибудь, сравнить ощущения и что-то из того, что мы делали на встрече, потренироваться. Этого заряда должно хватить недели на две. Но и после, по прошествии года и больше, не все, конечно, но некоторые (а это уже много!) из вашей аудитории будут вспоминать о домашнем задании и использовать навыки в своей повседневной практике.

Задание № 2

Придумайте 2–3 заготовки домашних заданий. Отрепетируйте их. Пусть у каждого задания будет свои назначение и цель: оставить о вас наилучшее впечатление, выделить и запомнить какой-то информационный блок или контактные данные. Придумайте и реализуйте затем свои идеи.

Ваше выступление перед аудиторией – это больше, чем слова. Помните, что в этой работе нет ошибок, а есть только результаты. Умейте понравиться глазам и ушам вашей аудитории, они проложат путь к сердцу, ну и, конечно, помните, что в работе с группой нужно всегда иметь достаточный запас терпению мобиле.

В завершение этой главы я бы хотела привести цитату любителя алхимии Карла Густава Юнга о взаимных изменениях: «Встреча двух личностей подобна контакту двух химических веществ: если есть хоть малейшая реакция, изменяются оба элемента». Наша аудитория – это тоже личность, чаще всего похожая на женщину. Поэтому помните, что с женщинами всегда непросто, но интересно. И без них, т. е. без нас, – никак. Если вы действительно выбираете путь, то пусть он вас ведет к успеху. Если, выбрав путь и начиная идти, вы испытаете сомнения, остановитесь и пересмотрите свой выбор. Я желаю вам правильных выборов и благодарной аудитории! Желаю получать удовольствие и дарить его людям!

Заключение

В заключение, согласно законам композиции, необходимо поблагодарить за внимание свою аудиторию, подвести итоги и дать домашнее задание.

Я благодарна вам за то, что вы выбрали эту книгу. Для меня ваш выбор важен и ценен. Надеюсь, вы нашли ответы на вопросы, которые себе задавали. Может быть, у вас появились новые вопросы – это ценно вдвойне. Мы познакомились и стали друг другу близки. Сейчас вы знаете обо мне больше, чем я о вас. Возможно, пройдет еще какое-то время, и ваш голос узнаваемо зазвучит со сцены или в эфире, вы станете новой звездой, и мне будет очень приятно. Голос – это инструмент успеха. Своим успехом я обязана именно голосу. Будьте успешны и вы!

Мы прошли вместе большой путь. Я шла к нему больше 15 лет. Вы – путь длиною в эту книгу. Мы разобрали все основные моменты, связанные с философией и методологией работы с голосом и речью. Работали над постановкой правильного, нижнего дыхания; изучали строение дыхательного и голосоречевого аппаратов, вырабатывали объемный, красивый и направленный точно к цели звук; узнали, что язык – одна из самых слабых мышц в нашем организме и что ее необходимо тренировать с помощью специальной артикуляционной гимнастики.

Мы разобрали основные законы орфоэпии и логики речи – законы, следуя которым говорить красиво и правильно – легко. А еще мы учились быть спонтанными и творческими в своих вербальных проявлениях, учились владеть художественным словом так, чтобы нас интересно было слушать. Узнали и то, что слушатели у нас бывают разными – аудиалами, визуалами и кинестетиками. И для того чтобы подобрать к каждому собеседнику свой «ключик», необходимо внимательно слушать его речь

и уметь анализировать и слова, и то, что за ними стоит. Мы разобрали законы композиции речи и научились строить свои тексты с учетом правил, которые позволяют быть универсальными спикерами.

Я-бренд – это звучит гордо! Эффектные и эффективные презентации доступны каждому, главное – знать технологию, чувствовать себя уверенно и не бояться, что накатит волна панического страха. И наконец, мы подготовились к выступлениям на аудиторию, раскрыли некоторые секреты ораторского мастерства и расписали технику работы с группой.

Эта книга – книга-тренинг. Мини-лекции, задания для самостоятельной работы и технологичность позволят вам использовать информацию в прикладной сфере и встраивать ее в свою работу. Во многих тренингах по конфликтологии, продажам, переговорам, личностному росту есть блоки по работе с голосом и речью, дыханием, творчеством и утилизацией негативных эмоций. Включайте упражнения в свою рабочую программу, если вы тренер или психолог, и будьте успешны!

Если же вы познакомились с этой книгой для себя лично, с тем чтобы стать эффективнее, раскрыть способности и узнать, как ликвидировать свои недостатки, примите мои искренние поздравления – я уважаю и очень ценю таких людей! Надеюсь, вам было интересно, просто и все понятно. В плане дальнейшего развития я порекомендовала бы пройти тренинг «вживую», почувствовать всю прелесть и эффективность работы в группе, потому что, как бы ни была хороша книга, лучше все самому один раз увидеть, а еще лучше – поучаствовать.

Продолжайте работу над голосом и речью ежедневно, используйте уникальный инструмент, данный с рождения, осознанно. В повседневной жизни выполняйте следующие рекомендации.

Помните, что в положении лежа мы все дышим одинаково правильно – животом. Проверяйте себя каждое утро и вечер.

Старайтесь сохранять нижнее дыхание, чем бы вы ни занимались, сидя, стоя, в движении.

Наблюдайте свою речь при полном освобождении мышц. Ваши шея, плечи, нижняя челюсть должны быть свободны, в них не должно скапливаться напряжение.

Сосредоточьте внимание на произнесении слов и выражений. Как вы это делаете, сохраняется ли теплый выдох, достаточна ли артикуляция, куда направлен звук – на собеседника или вам в «пупочек»?

Слушайте в своем голосе чувство. Поток речи должен быть осознанным. Не будьте монотонными и неинтересными. В вашей речи должно слышаться отношение ко всему, о чем вы говорите. Пусть ваша речь будет похожа на речку. Работайте, тратьтесь – все вернется вам сторицей.

Вы убедительны для себя? Если да, значит, вы убедительны и для других! Вы – самый строгий свой критик. Поставьте себя на место слушателя. Делайте это каждый раз, когда цель требует повышенного внимания к вашим словам и фразам.

Выполняйте упражнения для поддержания физического, психического и голосового тонуса. Каждый день уделяйте 15 минут своему развитию. Это всего лишь один процент вашего общего времени бодрствования. Вы можете себе это позволить! Помните, что гимнастику можно выполнять параллельно с другими делами – на ходу, при чтении, за рулем, занимаясь домашней работой или во время перерыва между основной работой.

Время от времени посещайте наш тренинг, чтобы вспомнить, уточнить... и вдохновиться для дальнейшей работы над собой. Если вы начали работу над голосом и речью, продолжайте ее всю жизнь. Совершенствуйте владение этим поистине гениальным и универсальным инструментом успешности.

Помните, вкус вишни не пересказать, просто попробуйте ее...

Будьте успешны!