

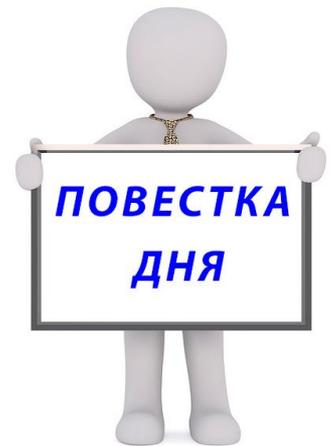


## Голос и Успех – Две Части Одного Целого продолжение

В этой презентации мы пойдем еще глубже в понимание значения «приятный голос», для чего же он нужен, какое преимущество вы получите благодаря приятному голосу.

### ПОВЕСТКА ДНЯ

- Как *(все таки)* производить впечатление с помощью голоса.
- Голосовое колесо *(что это такое и как эта информация может вам помочь)*.
- Сонастройка по голосу *(как создать доверие при общении оф-лайн)*.
- Что ваш голос говорит о вас *(голос и характер человека)*.
- Интересные факты о голосе.



### Сегодня Вы:

- овладеете специальной техникой, которая поможет забыть о простудных заболеваниях и предотвратить возникновение инфаркта;
- сделаете упражнение заряжающее бодростью на целый день!

### Китайская притча

Голубка увидела в роце сову и спросила:

– Откуда ты, сова?

– Я жила на востоке, а теперь лечу на запад.

Так ответила сова и начала злобно ухать и хохотать.

Голубка снова спросила:

– А почему же ты покинула родной дом и летишь в чужие края?

– Потому что на востоке меня не любят за то, что у меня противный голос.

– Напрасно ты покинула родные края. Менять тебе надо не землю, а голос. На западе так же, как на востоке, не терпят злобного уханья.



Так как же все таки производить впечатление на людей с помощью голоса?

## Как производить впечатление с помощью голоса

Уверен, что из притчи вы поняли – вас будут любить везде, если вы будете говорить приятным голосом. А приятный голос это приятный, вибрирующий, спокойный, доверительный голос, в котором присутствуют высокие частоты, средние, но преобладают низкие. **Приятный голос – это голос с низким тембром.**

Женщин и мужчин с более низким тембром голоса слушатели **воспринимают как человек уверенного, авторитетного, самодостаточного и привлекательного.** Причем такое восприятие происходит на подсознательном уровне.

**Низкий тембр имеет много положительных моментов:**

- в эмоциональном плане – низкий тембр говорит о самообладании и уравновешенности.
- в интеллектуальном это улучшение работы коры лобных долей мозга.
- в коммуникативном – вы внушаете доверие и вызываете симпатию.

### Так что же на самом деле производит впечатление на слушателей?

Ваши слушатели должны быть заинтересованы тем, **КАК** вы им говорите. Поэтому важен не только смысл ваших слов, сколько то **как** вы их произносите.



Вспомните, пожалуйста, эпизод из своей жизни когда вы путешествовали. На поезде, на машине, самолете, корабле, когда вы передвигались по какому-нибудь городу на экскурсионном автобусе...

Что объединяет все эти передвижения?

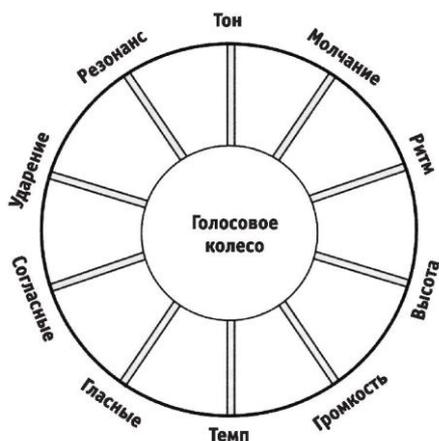
Вид из окна или иллюминатора. Когда этот **вид однообразен, не меняется** – мы через некоторое время теряем интерес и засыпаем. Тоже самое происходит и с нашими слушателями, когда мы говорим монотонно, невыразительно.

**Поэтому**, чтобы вызвать интерес, разбудить и расшевелить наших слушателей и произвести на них впечатление – нам нужно внести разнообразие в пейзаж за окном. А это значит...



**ИСПОЛЬЗУЙТЕ СВОЙ ГОЛОС ПО-Полной**

Существует много способов, с помощью которых мы можем обогатить свой голос, чтобы произвести впечатление. Например, «Голосовое колесо». Что мы тут можем увидеть и как этим можем пользоваться? На рисунке ниже можно увидеть разнообразие нашего голоса. Составляющие «Голосового колеса» помогают обогатить голос и всегда, при любых условиях, любой аудитории – производить впечатление!



**Резонанс** – теплота, глубина, полнота.

**Тон** – плавный или прерывистый, грубый, резкий или мягкий.

**Молчание** – паузы.

**Ритм** – длинные и короткие фразы.

**Высота** – высокие и низкие звуки.

**Громкость** – тихо и громко.

**Темп** – быстро и размерено.

**Гласные** – эмоции.

**Согласные** – четкая артикуляция.

**Ударение** – «вес» слов.

Как всего этого достичь? Только практикуясь, с каждым выступлением добавляя в свою речь по одному-два компонента «Голосового колеса» вы все больше и больше будете производить впечатление с помощью своего голоса.



**Объединяйте способы:** говорите быстро и медленно, громко и тихо, высоко и низко. Наш голос следует за нашими мыслями. Важная мысль вызывает выразительный звук, восторженная – высокий, сочувственная – мягкий и так далее. Вашим слушатели должны видеть прекрасный пейзаж за окном им не должно быть скучно, они не должны засыпать!

Не переживайте это просто. Возможно для кого-то это выход из зоны комфорта, но подумайте сейчас не о себе, а о своих слушателях – комфортно ли им слушать скучный, невыразительный, утомляющий голос?

**Думайте о своих слушателях и у вас все получится!**

### Сонастройка по голосу

Очень удобно и гораздо проще подстраиваться по так называемому языку тела. А как быть если мы не видим собеседника/ов, в тех случаях, когда мы общаемся оф-лайн?

В таких ситуациях надо обращать внимание не только на содержание речи, но и на ее форму. И тут нам поможет «Голосовое Колесо».

Вы можете подстроиться к индивидуальным особенностям голоса вашего собеседника:

**Громкость** – как он говорит – громко или тихо?

**Темп** – какой у него темп речи – быстрый или медленный?

**Ритм** – попробуйте уловить в словах и фразах партнера единую «мелодию»; возможно также, что он произносит слова отрывисто – в так называемом «рваном» ритме.

**Высота** – какой у него голос, высокий или низкий?

**Тембр** – какие в его голосе имеются особенности: звонкость или хриплость?

**Интонация** – какие чувства собеседник подчеркивает и передает своим голосом?

**Произношение** – использует ли собеседник какие-либо характерные слова, сленг или диалектные выражения?

Сонастройку по голосу начинайте с какой-нибудь одной характеристике, а потом, постепенно, дополняйте сонастройку другими. Делайте это естественно, что бы ваш собеседник не подумал, что его передразнивают.

Это как будто вы присоединяетесь к чьему-то пению – вы начинаете петь вместе и объединяете свое звучания.



Сонастраиваясь по голосу вы одновременно и непроизвольно подстроитесь и по дыханию – это тоже **очень важно** и сыграет в вашу пользу.

Предлагаю упражнения, которые помогут каждому на практике отработать все о чем говорилось выше.

### **Самостоятельно.**

Включите телевизор и постарайтесь максимально точно сонастроиться по голосу с ведущим.

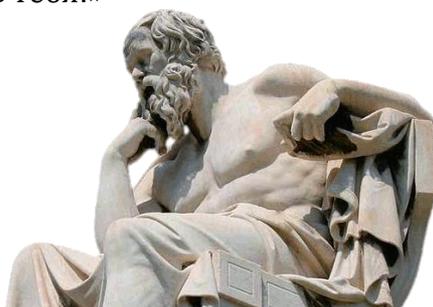
### **Работа в тройке.**

Партнер «А» – говорит, партнер «Б» – сонастраивается по голосу, партнер «В» – наблюдает за упражнением и потом комментирует, насколько точно у партнера «Б» получилось сонастроиться с партнером «А». Потом меняйтесь.



### **«Голосовое колесо» вам в помощь!**

Многие слышали эту историю, как однажды к Сократу привели незнакомца и попросили дать ему характеристику. Мудрец смотрел на него долгое время, а затем воскликнул: «Заговори же ты, наконец, чтобы я мог познать тебя!»



**Каждому из нас** от природы дан сильный, красивый и приятный голос. Приятный голос, как мы знаем – это такой голос, в тембре которого присутствуют все частоты – от низких до высоких. Так почему же у одних людей со временем голос остается приятным, а у других наоборот? Чаще всего причины в следующем:

- напряжения и зажимы, которые обедняют тембр, лишая голос как низких сочных красок, так и высоких звонких;
- в голосе могут отражаться привычки и особенности характера, которые могут делать голос неприятным.



**Наверное**, многие услышав запись собственного голоса, говорили: «Боже, какой у меня неприятный голос!».

**Не переживайте!** На самом деле это только так кажется, о своем голосе нужно судить по тому как нас воспринимают окружающие люди. Но помните... голос – это наша визитная карточка!

**Голос каждого из нас уникален, как отпечатки пальцев.**

Поэтому по голосу мы узнаем родных, близких, друзей и знакомых. Только по звучанию голоса и при этом не видя собеседника мы можем составить первое представление о человеке. Можем нарисовать его образ: старый или молодой, толстый или худой, низкий или высокий, добрый или злой, скромный или заносчивый и так далее.



Центры нашего мозга, которые отвечают за восприятие речи и звуков, работают с момента рождения, поэтому малыш двух недель отроду еще не понимает значение слов, но интонацию, с какой они сказаны, определяет безошибочно.

Благодаря этой способности мы можем по голосу определить характер человека, составить физиологический и психологический портрет. По тому, как мы «звучим» можно судить об уровне интеллекта, о роде занятий, темпераменте. Таким образом, наш голос может выступать, детектором лжи.

**Голос расскажет** о нас всю правду, если мы хотим что-то скрыть. Психологи утверждают, что по голосу могут даже определить, что для вас важнее – семья или карьера.

**Вы можете** с помощью голоса производить желаемое впечатление на людей и добиваться своих целей как в личной жизни и в бизнесе.

Каким бы ни был Ваш голос сейчас, давайте ему волю! Пойте под караоке, кричите или ауйте на природе, пойте в душе. Делитесь своими эмоциями без остатка.

Позвольте себе ЗВУЧАТЬ! Хочется плакать – плачьте! Хочется смеяться – смейтесь!

## Определяем характер по смеху



**Ха-ха** – открытый смех. Может быть как высоким так и низким. Так смеются искренние, дружелюбные люди.

**Хе-хе** – ироничный смех. Такой смех у тех, кто чувствует в чем-то свою неполноценность. Будьте осторожны при общении с такими людьми.

**Хи-хи** – лицемерный смех. Так смеются еще не совсем уверенные в себе люди. Или те, кто пытается казаться не тем, кто они есть на самом деле.

**Хо-хо** – жеманный смех. Так смеются те, кто сильно напуган или притворяется, что испугался.

## Интересных факты о голосе

### Самый громкий крик в мире среди людей

Джилл Дрейк, 52-летняя замужняя женщина из Тентердена, графство Кент. Ее показатель в 129 децибел всего на 10 децибел ниже звука, издаваемого реактивным самолетом на старте. Даже профессиональные певцы с мощными связками в настоящее время не могут выдать громкости звука выше 120 дБ.



Стоит отметить, что из животных рекорд наиболее громкого издаваемого звука принадлежит горбатому киту – его низкочастотный крик в 188 дБ применяется им для привлечения сородичей.

### Самая длинная речь

В 1960 году кубинский лидер Фидель Кастро на заседании Организации Объединенных Наций говорил 4 часа 29 минут. Его речь до сих пор считается самой длинной за всю историю ООН.

А в 1986 году на съезде Кубинской коммунистической партии Фидель говорил 7 часов 10 минут!

Президент РБ А.Г. Лукашенко 3 февраля 2017 года на «Большом разговоре с Президентом» говорил 7 часов 20 минут!!! (общая продолжительность выступления).

В 2004 году был зафиксирован результат Луиса Колета он говорил в течение 48 часов.

Пастор из Флориды Зак Зендер читал проповедь на протяжении 53 часов и 18 минут.

Но его рекорд был побит говоруном из Индии, который говорил 120 часов без перерыва.

Однако, 62-летний Луис Колет установил новый рекорд. Он говорил 5 дней и 4 ночи, не прерываясь. Рекорд был зафиксирован тремя нотариусами, которые следили за соблюдением правил, сменяя друг друга. На сегодняшний день Луис Колет является рекордсменом Книги рекордов Гиннеса, произнесшим самую длинную речь в мире – 124 часа.

## Интересные факты о голосе



Японским ученым удалось воссоздать голос Моны Лизы. Для этого ученые изучили строение костей лица женщины по ее всемирно известному портрету. Затем эти данные были оцифрованы и помещены в компьютер. Выяснилось, что у Джаконды был низкий спокойный голос. О чем мы и говорили – низкий голос!

В старой Италии в паспорте (в числе прочих примет человека) указывался и тембр его голоса. Считалось, что тембр голоса является природным свойством человека и его изменить нельзя. Но сегодня мы знаем, что это не совсем так!

Одной из первых знаменитостей, застраховавшей свой уникальный голос, была несравненная Марлен Дитрих. Сумма страховки по тем временам выглядела просто фантастической – \$1 млн.

В крупнейших банках мира многие сейфы запрограммированы на голос владельца. Чуть какой-то тон отклонился в сторону и заветная дверца ни за что не откроется.

### Специальное упражнение № 1

для укрепления и развития голос  
для профилактики простудных заболеваний и инфаркта миокарда

Встаньте прямо, сожмите руки в кулаки. Сделайте выдох через нос, а на выдохе громко произносите звуки «**И-И-И-И-И-И-И-И-И-И-И-И**», одновременно активно постукивайте себя кулаками по груди, как это делал Тарзан в знаменитом фильме.



### Специальное упражнение № 2

для заряда бодрости на целый день  
развития приятного голоса и улучшения общего самочувствия

Встаньте прямо. Сделайте вдох через нос. На выдохе через рот произносите каждый отдельный звук до тех пор, пока у вас хватит дыхания.



**И-И-И** – звук «И» самой высокой частоты. Если вы при этом положите ладонь на голову, то ощутите легкую вибрацию кожи. Это свидетельство более интенсивного кровообращения.

**Э-Э-Э** – произнесение звука «Э» активизирует область шеи и горла, вы это можете почувствовать, приложив руки к шее.

**А-А-А** – произнесение звука «А» благотворно воздействует на область грудной клетки.

**О-О-О** – при произнесении звука «О» усиливается кровоснабжение сердца.

**У-У-У** – звук «У» оказывает положительное воздействие на нижнюю часть живота.

Спасибо за то, что выделили свое драгоценное время на просмотр данного материала.

Будьте здоровы и пусть ваш ГОЛОС звучит так, чтобы вас всегда слушали и слышали!



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. Sennikov' in a cursive style.

Дмитрий Сенников

преподаватель кафедры  
андрагогики ИПКиП БГПУ

© Д. Сенников