Говори как бог

Автор:
Ксения Чернова

Говори как бог

Ксения Чернова

Кремлевская школа переговоров

Ксения Чернова много лет занимается с известными кремлевскими политиками, топ-менеджерами и собственниками российских компаний. В книге она делится уникальной методикой собственной разработки, которая помогает в нужный момент «по щелчку» приводить голос в боевую готовность. Автор книги раскрывает секреты быстрой постановки голоса.

Ксения Чернова

Говори как бог

Серия «Кремлевская школа переговоров»

© Текст. Чернова К., 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

СЕКРЕТЫ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

Будь тем, кому всегда говорят ДА. Черная книга убеждения

Что вы чувствуете, когда в ответ на свою просьбу слышите «нет»? Грусть. Обиду. Разочарование. Согласитесь, гораздо приятнее, когда окружающие идут вам навстречу и отвечают «да». Хотите, чтобы люди прислушивались к вам и чаще соглашались? Авторы этой книги, эксперты в области убеждения и влияния, доказывают, что убедительности и авторитетности можно обучиться! Эта книга – продолжение бестселлера Роберта Чалдини «Психология влияния». Читайте руководство по эффективному общению и пусть мир скажет вам «да!».

Гений коммуникации. Искусство притягивать людей и превращать их в своих союзников

Чтобы преуспеть в жизни, недостаточно быть самым агрессивным, напористым и амбициозным. Напротив, сегодняшние победители – это те, кто стремится понять окружающих и выстроить с ними эффективную коммуникацию. Дейв Керпен предлагает освоить 11 простых навыков общения, чтобы успех сопутствовал вам во всех сферах жизни!

Переговоры с монстрами. Как договориться с сильными мира сего

Как перестать бояться «монстров» – руководителей, чиновников или гуру бизнеса, и грамотно вести с ними переговоры? В своей книге Игорь Рызов раскрывает многие возможные сценарии и даёт действенные техники общения, следуя которым, вы научитесь удачно завершать сделки на условиях двойного выигрыша.

А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели

Вы можете добиться чего угодно, если не будете стесняться задавать вопросы! И эта книга поможет вам перестать бояться быть отвергнутым. История предпринимателя Джиа Джианга, который 100 дней обращался к окружающим с самыми безумными просьбами и стал символом борьбы со страхом отказа.

Предисловие

Тот, кто владеет своей речью и голосом, более уверен в себе, более артистичен и обладает большим количеством рычагов воздействия и влияния. Голос и артистизм – это рабочие инструменты, помогающие созданию определенного имиджа.

Совершенная постановка голоса и техника речи для политика, руководителя, бизнесмена – это результативные переговоры, блестящие презентации, новые возможности влияния на электорат, партнеров и оппонентов, и как следствие – высокая эффективность как лидера.

Выдающиеся политики могли виртуозно владеть своим голосом, потому что уделяли его звучанию и внятному произношению слов большое внимание!

Речь – это профессиональная визитная карточка, важнейшая черта успешного и уверенного в себе человека, конкурентное преимущество, обеспечивающее лояльность и доверие людей. Постановка речи и голоса поможет тем, кому нужно представлять свои организации перед большой или малой аудиторией в формате собраний, конференций, интервью.

В последнее время люди, занимающиеся политикой и бизнесом, стали активно осваивать навыки владения речью. Что это – модная тенденция или необходимость?

Вот уже несколько лет я помогаю политикам, бизнесменам и руководителям достигать хороших результатов и вырабатывать устойчивые навыки в области владения своим голосом и речью. Как следствие, эти люди становятся более продуктивными в различного рода коммуникациях, будь то встречи с избирателями, пресс-конференции, совещания с сотрудниками, переговоры с

партнерами или выступления в качестве спикеров на профильных мероприятиях.

Вопрос совершенствования технологий коммерческих процессов всегда стоит на повестке дня любой компании, стремящейся развивать и расширять рынки продаж своих продуктов, товаров, услуг. До недавнего времени, еще в «докризисные» времена, основными инструментами достижения этих целей в отечественной предпринимательской среде были экстенсивные методы развития. Российский бизнес комфортно чувствовал себя в условиях доступности долгосрочного финансирования любых своих проектов, а также стабильного потребительского спроса, поддерживаемого массовым кредитованием населения.

Сегодня, я уверена, ни одна компания не сможет перспективно развиваться, если не будет обращать достаточно внимания на основные инструменты коммуникации – качественную речь и благозвучные голоса своих менеджеров.

За последние годы на моих занятиях побывали многие руководители различных уровней, собственники бизнеса, менеджеры крупных компаний.

Все они пришли с пониманием, что никакая рыночная востребованность предлагаемых бизнесом продуктов, товаров и услуг не позволит добиться успеха, если качество общения не будет соответствовать качеству этих замечательных продуктов. Ушли они с полным набором необходимых навыков и приемов работы со своим голосом и речью.

Речевые навыки, хороший голос, правильный русский язык сегодня – практически неисчерпаемый источник, из которого любая компания, да и любой человек может черпать возможности своего развития.

Очевидно, что пришепетывающий или присвистывающий, тихо говорящий, запинающийся, с трудом выстраивающий предложения политик или руководитель имеет не очень много шансов быть услышанным аудиторией, произвести благоприятное впечатление на переговорах или в публичном выступлении, каким бы интересным ни было его предложение по своей сути.

Косноязычные менеджеры, плохо выговаривающие какие-то определенные звуки, с «разваленной» жаргонной речью, «шокающие» и «окающие», вдобавок перемежающие предложения словечками «ну, ёлки», «эт самое» и «короче», –

добьются гораздо меньших результатов, чем их коллеги с правильной речью и хорошо поставленным голосом.

Несмотря на то что наши речевые навыки бывают очень стойкими и существенно зависят от среды, в которой мы родились и выросли, а также от физиологических особенностей нашего организма, они практически всегда могут быть скорректированы, выправлены. И это доказывают участники моих тренингов своими результатами – записями голосов до и после тренинга.

За время своей работы я сделала следующее наблюдение: когда возникает какая-то проблема, люди-лидеры стараются как можно скорее ее решить. Именно эта целеустремленность и упорство в достижении результатов отличает многих политиков, бизнесменов и руководителей. Поэтому для меня работать с такими людьми – одно удовольствие. Заранее знаешь на сто процентов, что результат будет!

Если человек хочет повысить свою личную эффективность, а компания – эффективность работы своих сотрудников, то необходимо лишь желание и понимание цели!

В этой книге собраны и показаны основные упражнения по технике речи, созданные для понимания на уровне ощущений, как должен работать наш голос буквально на мышечном уровне.

Каждое упражнение в моей системе постановки голоса имеет свое конкретное назначение, а порядок выполнения и освоения каждого элемента тренинга имеет определенную структуру и логику.

Занятия построены по принципу эволюции – сначала учимся дышать, затем управлять дыханием. Далее учимся звучать и соединять дыхание и звучание, потом соединяем дыхание, звучание и движение. Дойдя до определенного уровня владения голосом, учимся правильно произносить звуки. Научившись, начинаем говорить и наполнять звуки голоса эмоциями.

Ведь самое важное в публичном выступлении – уметь отдавать публике частицу себя, часть своей энергии. Позволить себе быть собой настоящим!

Прежде чем учить человека выступать, его надо научить говорить!

Эта фраза стала девизом моей тренерской деятельности, как бы высокопарно это ни звучало!

Часто мне задают вопрос: зачем учить человека качественно говорить, ведь можно общаться вполне успешно с помощью мессенджеров, электронной почты, социальных сетей, да и вообще скоро нас всех заменят роботы!

Казалось бы, например, для коммерсанта важнее всего, чтобы договоры с клиентами у него были в нужном для его бизнеса количестве, и его не волнует вопрос, как правильно произносить – «дОговор» или «договОр».

С одной стороны, да, есть в этом какая-то правда: количество договоров с клиентами важно для успеха любого бизнеса, как малого, так и крупного. Однако есть здесь и одно большое «НО»… Заключению любого договора, согласованию любой презентации, договоренности о любой встрече, любым другим деловым отношениям предшествует период узнавания партнерами друг друга. Для этого от природы нам дан главный мощный инструмент – наша речь. Язык, речь, манера говорить – это презентация нашей личности как в частной жизни, так и в работе, деловом общении. Нас видят – за это отвечают глаза, и мы стараемся, чтобы глаза других нас видели всегда опрятными, хорошо причесанными и одетыми в соответствии с моментом. Нас слышат – за это отвечают уши. В современном мире нас чаще слышат, чем видят – благодаря телефонам и прочим современным средствам звуковой связи, окружающим нас теперь со всех сторон. Проблема в том, что свой внешний вид мы легко можем оценить и проконтролировать с помощью ближайшего зеркала, а вот наш звуковой, речевой образ – нет. Но ведь это все и есть «одежка», по которой встречают! Согласитесь, мы сами слышим себя немного не так, как слышат нас окружающие. Каждый из тех, кто хоть раз слышал себя в аудиозаписи, был очень удивлен тем, как странно и неожиданно звучит его голос, а также тем, насколько необычна собственная тональность и манера речи, если воспринимать ее со стороны. Над тем, чтобы соединить надлежащий внешний вид и красивую речь, то есть качественный объемный звук, правильное произношение, мелодичность и подачу, необходимо работать!

Представьте себе, что вы серьезный руководитель, владелец бизнеса или менеджер высшего звена. В ваши обязанности входят и выступления в качестве спикера, и переговоры, и выстраивание продуктивных партнерских отношений с нужными людьми. Но ваша устная речь совершенно «некондиционна» – фонетически и грамматически ущербна, неверна в произношении, замусорена. «Ммм», «э…», «а-а…», «короче…», «типа того», «ну…», «как бы», «чё?» – ваш собеседник в первую очередь заметит именно это, а не качество предлагаемых вами вариантов сотрудничества. И как следствие, у него сложится абсолютно неверное мнение о вашем профессионализме. Для того чтобы заметить и принять качество предлагаемого вами, ваш визави сначала должен заметить и принять ваши личностные качества. И если на подсознательном уровне он воспримет вас как одного из персонажей реалити-шоу «Дом-2», будет очень нелегко объяснить ему конструктивность ваших предложений.

Самое замечательное в этой ситуации то, что при должном старании красиво говорить может научиться практически каждый. С одной оговоркой: если у человека нет неустранимых дефектов физиологического характера. А так – было бы желание и терпение!..

Формирование личной культуры речи, исправление определенных недостатков, совершенствование техники речи – такой же «апгрейд» личности, как и повышение уровня образования. Все это расширяет возможности человека, может вывести его на новый уровень общения, успешности, а следовательно, и доходов.

Что же такое тренинги по технике речи?

Это – прежде всего работа над освобождением тела от зажимов. Ведь тело и голос неотделимы друг от друга. Если зажато тело, то и голос будет звучать сдавленно, глухо, несвободно. Одновременно с освобождением тела идет работа по постановке речевого дыхания. Это очень важный момент. В большинстве случаев люди дышат неправильно, неэффективно используя работу своих легких. А для того чтобы качественно звучать, нужно качественно дышать и научиться управлять своим дыханием. Научившись работать с дыханием, мы сможем извлекать правильный красивый звук.

Я глубоко убеждена, что у каждого человека есть красивый, объемный голос, нужно только его найти, раскрыть и научиться им управлять. Кстати, многие девушки, женщины приходят ко мне с проблемой: мол, у меня слишком высокий «детский» голос и из-за этого меня не принимают всерьез…

За высокие ноты в голосе у нас отвечает головной резонатор, в большинстве случаев эти девушки именно его и используют, а когда понимают, что можно говорить не только «головой», а еще носом, ртом, грудью, тогда происходит чудо и голос становится ниже, объемнее – серьезнее, в конце концов.

Честно говоря, исправление неверного направления струи воздуха, формирующей звук, – это самое простое, с чем приходится работать. Когда человек на тренинге понимает, как устроен его звукоречевой аппарат, и осваивает навык управления диапазоном, проблема решается.

После упражнений на постановку дыхания и звука мы начинаем соединять звук, дыхание и движение. Ведь мы практически никогда не разговариваем в статике, мы обязательно что-то еще делаем в процессе говорения. Ходим, дополняем свою речь жестами, нажимаем на кликер для смены слайдов презентации и так далее. Поэтому надо научить тело, голос, жесты и движение работать в ансамбле.

Затем, чтобы не было «каши во рту», чтобы слова звучали четко, а окончания не были «съедены», нам нужно размять артикуляционный аппарат – губы, язык, челюсть. Для этого тоже существуют различные упражнения. Они тренируют мышцы лица, языка, челюсти, чтобы те хорошо, слаженно и свободно функционировали.

Фактически три кита, на которых основывается хорошая речь, – это дыхание, резонаторы и дикция.

Следующий этап – это объединение всех этих элементов в единую конструкцию. И самое главное – нужно наполнить все это эмоциями, научиться их выражать. Скажу по-другому – позволить себе более ярко показывать свои эмоции. Ведь для того же публичного выступления нужны более яркие краски в голосе и жестах, чем для простого бытового общения, например.

Естественно, в процессе тренинга мы разбираем такие аспекты, как нормы правильной речи, нормы произношения.

Если необходимо, работаем с дефектными звуками; самые распространенные из них – это грассирующая «ррр», шепелявая «ссс» и западающая «л».

Даже во взрослом возрасте эти недостатки можно исправить. И не надо себя успокаивать: мол, это моя такая милая индивидуальная особенность. Это не особенность – это дефект, и точка! А вы просто ленитесь.

Голос – это одна из самых ярких особенностей, характеризующих человека. Проще говоря, ваш голос может «рассказать» собеседнику то, что вы, быть может, хотели скрыть.

Например, если у вас «плавающий» голос и вас заносит то в верхний регистр (и звуки получаются высокими), то в затылок (и звук выходит глухой и утробный), на уровне подсознания это скажет вашему собеседнику, что перед ним личность неуравновешенная, истерического склада, с определенными комплексами и неуверенностью в себе. В реальности это может быть совсем не так, но впечатление-то никуда не денешь. Соответственно, у вашего собеседника возникнут недоверие и напряжение, которые нужно будет преодолевать и доказывать, что все обстоит иначе.

Другая крайность – монотонная речь, в которой вы используете максимум три ноты, говорит о том, что вы скучный и занудный человек. Вряд ли вам хочется, чтобы кто-то составил о вас именно такое представление.

Перечислять особенности можно бесконечно.

Если помните, был такой эксперимент, когда условные «британские ученые» доказали, что красивым людям доверяют больше и они добиваются большего успеха в жизни.

Так вот, то же касается речи и голоса. Мы намного лучше понимаем тех, чьи языковые конструкции и звучание речи нам нравятся. Люди с хорошей речью и красивым голосом чувствуют себя более уверенно, им нужно гораздо меньше времени, чтобы построить доверительные отношения с публикой или одним собеседником, поэтому поставленных целей они добиваются намного легче, чем

их косноязычные, недостаточно выразительно говорящие коллеги.

Резюмируя вышесказанное (ужасный канцеляризм – не говорите так никогда!), необходимо повторить:

При общении голос и речь – очень важные детали имиджа. Говорить плохо могут себе позволить только люди, которым наплевать на свою карьеру, которые не хотят никакого дальнейшего развития или достигли «потолка» в своих стремлениях. Взяться за устранение своих речевых несовершенств никогда не поздно!

Глава I

Как нужно дышать, чтобы хорошо звучать и не задыхаться при говорении

Умение правильно дышать – базовый элемент в управлении голосом, в освоении и понимании голоса как инструмента.

Дыхание – это настолько естественный процесс, что мы не задумываемся над тем, как дышим, чем дышим, какие процессы при этом происходят в нашем организме. Именно поэтому дышим непроизвольно (чаще всего неправильно), такое дыхание называют физиологическим. Цель этого дыхания – обеспечение процессов газообмена в организме человека. Основные составляющие физиологического дыхания: вдох носом или ртом, микропауза, выдох. Вдох и выдох практически эквивалентны друг другу по времени: короткий вдох и такой же короткий выдох.

Неподготовленные люди в основном используют поверхностный тип дыхания, при котором работают в лучшем случае две трети легких. Особенности такого типа дыхания: плечи на вдохе поднимаются вверх, диафрагма вялая, мышцы живота в процессе не участвуют, управлять таким дыханием мы не можем чисто физически.

От неумения пользоваться дыханием в процессе говорения люди начинают говорить короткими рваными фразами, задыхаться, постоянно добирать воздух, а если к этому прибавить еще и волнение – получается провальное выступление.

Для того чтобы качественно извлекать звук, красиво говорить и не задыхаться при говорении, чтобы уверенно управлять силой звука, необходимо освоить речевое (фонационное) дыхание. Простого физиологического дыхания для этих целей будет недостаточно. Для владения голосом нам нужен больший объем выдыхаемого воздуха, умение правильно его распределять, экономно расходовать, незаметно добирать в ходе разговора – и делать так, чтобы всегда оставался дыхательный резерв.

Особенности речевого дыхания: резкий, короткий, бесшумный вдох и длинный выдох; плечи неподвижны, работает передняя стенка живота, она управляет подачей воздуха, на вдохе выдвигаясь вперед, на выдохе мышцы живота сокращаются; диафрагма активно работает – на вдохе опускается, на выдохе поднимается; воздух выходит равномерно, обеспечивая звуку нашего голоса ровность и плавность.

В идеале – надо бы понять этот процесс на уровне работы мышц, мышечных ощущений, включить воображение, представить, как все происходит, и прочувствовать.

Вывод таков: чтобы актуализировать возможности голоса, его звучания, чтобы управлять диапазоном и сделать голос именно таким, какой нужен в данный момент жизни, нужно научиться владеть и управлять своим дыханием.

Управление голосом – это вопрос физиологии, поэтому разбирать его работу начнем с изучения анатомии, а именно – с дыхательной системы.

Строение дыхательной системы

Для начала разберем дыхание как процесс газообмена между нашим телом и окружающей средой. Из школьных уроков биологии мы помним, что человек вдыхает кислород, а выдыхает углекислый газ. Первый необходим клеткам нашего тела для постоянно идущего процесса окисления, в результате чего освобождается энергия. А углекислый газ образуется в результате окисления, будучи конечным продуктом обмена веществ.

Прекращение дыхания даже на непродолжительное время приводит к смерти, поскольку влечет за собой прекращение обмена веществ. Следовательно, дыхание является основным жизненным процессом.

Полость носа, гортань, трахея и бронхи – это дыхательные пути, в которых воздух согревается, увлажняется и очищается. Легкие – это дыхательная часть, где и происходит газообмен: из альвеол легких в кровь легочных капилляров поступает кислород, из крови в альвеолы – углекислый газ.

В дыхательную систему входят также грудная клетка и дыхательные мышцы (диафрагма, межреберные мышцы, мышцы брюшного пресса), которые призваны растягивать легкие и изменять давление в плевральной области во время фаз вдоха и выдоха.

Где рождается голос

Гортань

Из полости носа воздух попадает в носоглотку, потом в ротовую и гортанную часть глотки.

Если вы прикоснетесь к передней части шеи, то обнаружите на ней небольшое возвышение на уровне IV–VI шейных позвонков – это гортань. Она соединена с подъязычной костью, единственной костью в организме, которая крепится напрямую к мышцам, а не к другим костям. Когда мы говорим или поем, гортань смещается, следуя за подъязычной костью.

За гортанью располагается глотка, а внизу гортань переходит в дыхательное горло – трахею.

Полость гортани подразделяется на три отдела: верхний – преддверие гортани (здесь находится верхняя глотка или носоглотка, связанная своей передней стенкой с носовыми пазухами); средний суженный отдел (сообщается с верхней частью ротовой полости и на боковых стенках имеет образования из лимфатической ткани) – собственно голосовой аппарат; нижний отдел (гортанно-глоточное пространство, которое спереди соединяется с гортанью, а сзади с пищеводом) – подголосовая полость. Фото 1

Фото 1

Мы будем рассматривать средний отдел гортани, который устроен наиболее сложно – именно здесь зарождается звук нашего голоса.

На боковых стенках среднего отдела находятся две пары складок – верхние преддверные складки (еще их называют ложными связками, именно с помощью ложных связок некоторые рок-музыканты добавляют хрип к своему голосу) и нижние складки, две симметрично расположенные складки слизистой оболочки гортани, которые мы привыкли называть голосовыми связками. Именно они служат нам для воспроизведения звуков. Из-за особого мышечного строения голосовые складки очень эластичны и могут совершать колебания как всей своей массой, так и различными частями.

Промежуток между голосовыми складками называется голосовой щелью.

На выдохе, под воздействием мышц гортани, в процессе изменения положения хрящей натяжение связок и ширина голосовой щели меняются, воздух колеблет голосовые связки, в результате чего и рождается звук.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/ru/chernova_kseniya/govori-kak-bog

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить