

Власть голоса

Статья опубликована в журнале Вестник НЛП №31.

Авторы: Валентина Георгиевская

Темы, затрагиваемые в статье: Психотерапия, Техники НЛП

Голос в управлении — зачем?

Не владем — почему?

Владеть своим голосом: основные инструменты.

"Нас убеждают не аргументы, которые можно проанализировать, а тон и темперамент, манера речи, то есть сам человек".

Сэмюэль Батлер

Несмотря на то, что в «век информационных технологий» мы все больше рабочего времени проводим за компьютерами, значимость для деловых контактов живого общения, то есть *звучащей* речи, разговора по-прежнему велика.

Каков круг профессиональной деятельности, где владение голосом и сейчас является навыком первостепенной важности?

Это:

- все виды преподавания, лекторства, тренерства, коучинга;
- деятельность топ-менеджеров, управление компаниями, руководство персоналом;
- все виды продаж, реклама;
- политика, общественная деятельность;
- переговоры, выступления в суде;
- психологическое консультирование;
- продюсирование и менеджмент в шоу-бизнесе;
- артистическая деятельность.

То есть в «сферу влияния голоса» входит большинство профессий, востребованных сегодня и имеющих большие перспективы в будущем.

Каким образом происходит обучение навыкам владения и управления голосом по тем специальностям, где «без голоса» не обойтись? Как правило, централизованно такое обучение либо вовсе не предусмотрено, либо

происходит формально. Уже после получения основного образования, осознав необходимость в голосе как в профессиональном инструменте, молодые специалисты начинают «учиться понемногу, чему-нибудь и как-нибудь». И это лишь в том случае, если они поняли, что именно недостаток голосовых навыков мешает эффективности их работы.

Как ни удивительно, с этими проблемами сталкиваются и профессиональные речевики: актеры, ведущие, ди-джеи. Виной здесь, конечно, является не столько некачественное преподавание техники речи, сколько недооценка студентами важности этого предмета.

Почему важно уметь управлять своим голосом?

Может быть, достаточно научиться хорошо формулировать, аргументировать, импровизировать...

Известно ли вам, что 38% информации человеческая психика извлекает именно из звучания голоса, его тембра, интонаций, пауз, акцентов и только 7% — из логической составляющей речи, семантики слов, которые произносятся?

Впечатление о собеседнике мы составляем в первые несколько секунд личного или телефонного общения: уверен ли он в себе, робок или самоуверен, «душевный» или «сухарь», готов к сотрудничеству или настроен враждебно, можно ли ему доверять или следует «держаться на расстоянии», и, в конце концов, приятен нам этот человек или же разговор хочется свернуть как можно скорее. Эта первичная реакция основана не на том, *какие* слова мы услышали, а на том, *как* эти слова прозвучали. Как часто, после долгой электронной переписки, мы все же не можем принять решение, сделать выбор: «Не знаю, надо *посмотреть*. Или хотя бы *поговорить*».

Однажды к Сократу привели молодого человека с просьбой оценить его личные качества и способности. Мудрец некоторое время рассматривал юношу, а затем произнес: «Говори, чтобы я мог тебя видеть!»

Логическую составляющую речи, которую, собственно, и выражают *слова*, мы воспринимаем на сознательном уровне, можем проанализировать ее, принять или опровергнуть. Но информацию, поступающую к нам через *звук голоса* собеседника, мы усваиваем, как правило, автоматически, бессознательно, эмоционально и *целиком*, приписывая сделанные нами выводы собственной интуиции. Интересно, что чем меньше значения мы придаем звучанию голоса, чем меньше «обращаем внимание на такие пустяки», тем меньше фильтров ставим на пути невербальной информации и тем полнее она усваивается.

Наиболее понятным в языке бывает не само слово, а тон, ударение, модуляция, темп, с которыми произносится ряд слов, короче сказать, музыка, скрывающаяся за словами; страстность, скрывающаяся за музыкой; личность, скрывающаяся за страстностью, т.е. все то, что не может быть написано...

Фридрих Ницше

В разговоре с клиентом ли, с партнером или с конкурентом мы используем одни и те же привычные, речевые паттерны. Если же мы стараемся

расширить свои рамки, овладевая новыми коммуникативными стратегиями, голосовые паттерны, как правило, остаются вне пределов этих рамок. К.С. Станиславский сравнивал актера, не владеющего голосом, с музыкантом, который вынужден играть на расстроенном, дребезжащем инструменте. Написанный текст может выглядеть эффектным и убедительным на бумаге. Но, если голос не служит своему хозяину, есть риск, что презентация погрузит аудиторию в состояние сонливости или же, напротив, вызовет «немотивированное» раздражение, неприятие. Короче, результат не будет достигнут, несмотря на трудоемкую и грамотно выполненную подготовительную работу.

В этом случае первым шагом к успешному выступлению (или успешной коммуникации) будет осознание необходимости развития речевых навыков как первоочередной задачи.

Какие невербальные характеристики речи оказывают влияние на восприятие содержания?

Это, прежде всего:

- интонации;
- голосовые тембры;
- темпоритм речи;
- определенные алгоритмы дыхания;
- дикционная проработанность;
- варьирование громкости и высоты.

Сочетание этих характеристик составляет «звуковой портрет» человека, его внутреннего состояния, внешнего поведения, возможно, даже его личностной истории.

Навык аудиальной калибровки особенно актуален в наше время, когда множество деловых вопросов приходится решать, *не видя* собеседника, например, в условиях телефонных переговоров. Тот, с кем мы говорим по телефону, может составить благоприятное мнение о нас исключительно по тому, что и *как* мы говорим; в свою очередь, мы вынуждены делать свои выводы о партнере, его характере и настроении, полагаясь только на собственный слух. Для того чтобы лучше слышать, мы даже иногда закрываем глаза, когда требуется особое внимание к тому, что нам говорят. Тогда голос собеседника как бы рисует нам его образ перед нашим мысленным взором. И чем более развиты у вас навыки *слушания* и *слышания*, тем ярче, объемнее и конкретнее будет этот образ; возможно, что получившаяся «картинка» будет даже больше соответствовать истинному характеру и настрою вашего собеседника, чем если бы вы оценивали его воочию.

Навыки голосовой выразительности и навыки «прицельного» слушания — две стороны одной медали. То есть, обучаясь искусству интонирования, тембровой вариативности, контролю над темпом и ритмом собственной речи, мы получаем ключик к «речевой кухне» другого человека. Как опытный повар может на вкус определить, какие ингредиенты входят в состав блюда и как оно приготовлено, так и мы, осознанно владея собственным голосом,

можем по речи собеседника понять, благодаря сочетанию каких голосовых параметров создается тот или иной эффект. А сумев «разложить по полочкам» все составляющие, сумеем не только определить с большой степенью точности настроение говорящего, но и позаимствовать у него те голосовые приемы, которых, возможно, нам не доставало в собственной речи.

На примере двух произвольно взятых эмоций посмотрим, какие голосовые физ. маркеры определяют их аудиальную выразительность. (Голос не есть нечто отдельное от тела, но, напротив, является его продолжением, органом, оргАном, поэтому я сочла необходимым включить в приведенную ниже схему такие параметры, как жесты, мимика, поза).

	<u>Назидательная,</u> (дидактическая, поучительная, приказной тон, вразумлять)	<u>Восторженная</u> (от восхищения до энтузиазма)
<u>Дыхание</u>	Средней глубины.	Поверхностное, короткое, шумное.
<u>Резонаторы</u>	Резонатор рта как основа + грудной.	Обязательно макушка, могут участвовать все верхние резонаторы + живот.
<u>Тон</u>	Примарный и повышенный.	Повышенный.
<u>Скорость</u>	Средняя.	Выше средней.
<u>Ритм</u>	Ровный. Акцентируется большое количество слов.	Часто хорошо прослеживается симметричный ритмический рисунок. Возможно акцентирование третьей доли.
<u>Интонации</u>	Перечисления и утверждения. Сильный акцент на низком устойчивом тоне.	Преобладание восходящей интонации с акцентом на верхнем (устойчивом) звуке.
<u>Плавность звукового потока</u>	Речь прерывистая, «рубленая».	Прерывистая.
<u>Громкость</u>	От средней до высокой.	Либо ниже средней, либо выше средней.
<u>Поза, жесты, мимика</u>	Корпус вперед, Поможет поднятый указательный палец.	Тело вытянуто вверх, можно приподниматься на цыпочки. Движения рук – вверх, достаточно резкие.

Кому-то эта таблица покажется чересчур примитивной: неужели такого «супового набора» достаточно, чтобы выразить эмоцию? Да, это достаточный минимум, если в нашем арсенале есть хотя бы десяток эмоций, проработанных по всем параметрам таблицы. Эта схема, которую каждый оратор «расцвечивает» по-своему, добавляя в нее краски собственной неповторимой личности, в реальной презентации даст необходимый эмоциональный эффект, будучи конвой, по которой вышивается речевой узор.

Более того, если мы заранее согласуем части презентации с различными эмоционально-голосовыми моделями, мы сможем построить наше выступление как своеобразную музыкально-эмоциональную пьесу. В этом случае красивая «музыкальная» форма, подложенная под содержание, создает эффект гармоничности выступления. Тренируя навыки голосовой выразительности «в растяжке», то есть утрированно, мы расширяем собственные эмоциональные границы, и в нужный момент сможем, как по шкале, подобрать необходимую степень выражаемой эмоции.

Кому-то, напротив, покажется сложным одновременно удерживать столько объектов внимания, голосовых параметров, влияющих на выразительность речи. Не надо забывать, что все эмоционально-голосовые физ. маркеры связаны между собой в рамках одной эмоции, ваш голос и ваше тело с удовольствием последуют подсказкам, предложенным в таблице. Вспомните, как вы впервые сели за руль автомобиля (или хотя бы велосипеда). Поначалу возникало ощущение сороконожки, запутавшейся в чрезмерном количестве ног, пока не выработалась согласованность всех действий, которые теперь воспринимаются, как единый процесс вождения. А ведь автомобиль — машина, механизм, работающий по собственной схеме, — насколько проще и естественнее нам управлять *своим* телом и *своим* голосом. Каждый из приведенных выше параметров голосовой выразительности можно отрабатывать отдельно, как самостоятельный навык. Соединяя их в различные варианты, овладев голосовым инструментарием, вы добьетесь необходимой вам выразительности речи, причем эмоции будут находиться под вашим контролем.

Какие трудности возникают у людей, пользующихся голосом как профессиональным инструментом?

На что чаще всего «жалуются»?

На то, что голос:

- быстро устает, не выдерживает нагрузки, невыносимость голоса;
- «пропадает» в ответственный момент, глохнет или дрожит;
- недостаточно громкий, не «пробивает» аудиторию;
- недостаточно гибкий для того, чтобы выразить желаемую эмоцию, настроение;
- «невнятный», недостатки дикции и артикуляции;
- не устраивает темп речи (чересчур быстрый или чересчур медленный);

- не устраивает высота речи (голос слишком «тонкий» или слишком «грубый»);
- неприятие звучания собственного голоса как такового («Кузнец, кузнец, выкуй мне новый голос!»).

Как правило, все эти трудности взаимосвязаны и взаимозависимы.

Почему голос устает, и как повысить его надежность?

Основные причины утомляемости голоса:

- недостаточная тренированность голосовых мышц, участвующих в процессе звукоизвлечения;
- нарушение естественного алгоритма дыхания;
- в работу голоса не вовлечено тело, и голосовые связки перегружены, выполняя «чужую работу»;
- так называемые «зажимы», обусловленные психологическими проблемами, возникающие в теле и встающие на пути звука;
- дикционные и артикуляционные трудности, являющиеся препятствием свободного звукообразования.

Голосовой фитнес.

Вопрос тренировки голосовых мышц решается буквально, путем «голосового фитнеса». Проконсультировавшись со специалистом, надо выяснить, какие именно мышцы нуждаются в развитии, и «качать», пользуясь упражнениями, разработанными для наружных и внутренних мышц гортани, для мышц, участвующих в дыхании, для языка, губ и т.д. Даже после выполнения короткого комплекса артикуляционной гимнастики практически у всех в первое время обычно возникает ощущение «жжения», усиления кровообращения, точно так же, как и после физических упражнений, направленных на развитие мускулатуры тела. Что говорит о том, насколько мало мы нагружаем в обычной речи мышцы, необходимые для полноценного звучания. Разработка одних мышц поможет силе и правильному формированию звука, тренировка других — артикуляционной четкости и коррекции дефектов дикции.

Одной из главных мышц, отвечающих за силу голоса, является **диафрагма**, центральная мышца нашего тела, отделяющая органы дыхания от органов пищеварения. Древние греки называли ее «френ», и то же слово обозначало такие понятия, как «душа», «сознание», «дух», «ум», «рассудок», что говорит о том, какое значение придавалось диафрагме. Диафрагма — это и есть та самая «опора», откуда голос черпает свою силу. У людей, чьим рабочим инструментом является голос, диафрагма всегда «накачана», тверда, как камень.

Мало кому известно, что работа певца по энергозатратам приравнивается к работе грузчика, а у кого должен быть лучше развит голосовой аппарат — вокалиста или у оратора — это еще вопрос! Чтобы проверить, насколько важна диафрагма для звукоизвлечения, проведите следующий эксперимент. Максимально расслабьте живот, контролируя рукой, насколько он сохраняет мягкость; после этого попробуйте издать звук... При малейшей попытке сделать звук погромче вы почувствуете, как напрягается ваша диафрагма!

Как узнать, что ваша диафрагма работает хорошо? Положите себе руку на живот в тот момент, когда вас «разбирает смех»: в этот момент диафрагма максимально напрягается, посылая воздух (звук) импульсами. Это естественная, произвольная работа диафрагмы. Вы можете «устать смеяться», но устанут именно нетренированные мышцы живота, но никак не голос, как бы громко он ни звучал. Как выработать правильный алгоритм работы диафрагмы для речи? Предлагаю вам простое упражнение, которое можно делать стоя и лежа, с утра, перед сном или даже по дороге на работу. Медленно и глубоко дышите, положив одну руку на грудь (следя за тем, чтобы она не поднималась), а другую — на живот. На вдохе живот (вместе с диафрагмой) подается вперед и вниз (раздувается), на выдохе — втягивается внутрь и вверх, под ребра. Когда это упражнение будет получаться у вас свободно и естественно и, в конце концов, «встроится» в речь, это существенно усилит ваш голос и сделает его более управляемым. Кроме того, во время упражнения вы массируете ваши внутренние органы, и, уверяю вас, они скажут вам за это «спасибо».

Основа любого звука — это **дыхание**. Можно даже сказать, что голос — это *озвученное дыхание*: в звукоизвлечении используются те же самые органы, что и в дыхательном процессе. Но, увы, мы не используем нашу дыхательную систему даже на одну треть, дыхание у нас часто стеснено, зажато, что оказывает негативное влияние не только на голос, но и на наше физическое и психологическое здоровье. Особенно характерно проявляются дыхательно-голосовые зажимы в стрессовых ситуациях: иногда мы буквально физически ощущаем, как нам «не хватает воздуха», а голос звучит сдавленно, глухо и быстро устает. Глубокое брюшное дыхание — прекрасный «антистресс», практический инструмент для восстановления и поддержания ровного, спокойного состояния, «владения собой». Если вам необходимо перед выступлением быстро найти правильный баланс тело-дыхание-голос, сделайте простое упражнение. Встаньте прямо и, если есть возможность, широко раскиньте руки. Представьте себе, что вы из душного вагона выходите прямо на берег моря. Вдохните воздух так, чтобы свежий ветер и запах моря разом наполнили не только легкие, но и все ваше тело. Сделайте несколько вдохов с произвольным выдохом. Если это у вас легко получается, потренируйте выдох. Выдох, устанавливающий правильную позицию для звучания голоса, делается таким образом, как будто вы дыханием греете ладони на морозе. Чем горячее ваше дыхание, тем больше у вас расправляется гортань — ваш проводник звука. Несколько вдохов (море) и выдохов (мороз) — и вы почувствуете, что у вас установилось нормальное глубокое дыхание, сердце бьется ровно, тело в тонусе, и голос звучит свободно.

Для налаживания естественного, природного алгоритма дыхания очень хорошо использовать дыхательные гимнастики, например знаменитую гимнастику Стрельниковой, которая и была разработана с целью восстановления и развития голоса. «Озвученное дыхание» тренируется не только при помощи гимнастик, но и на так называемых «доречевых» гласных

звуках: вздох облегчения, громкая зевота, смех, стон и т.д. Если мы достигаем легкости и удобства в озвученном дыхании, то на него, как на крепкую нить, постепенно нанизываются все остальные голосовые навыки: дикция, интонации, различные тембры — и голос приобретает практически неиссякаемый запас прочности.

Не все дыхательные гимнастики подходят для укрепления голоса, но лишь те, которые заточены специально для выполнения этой задачи. Например, йоговская гимнастика, безусловно, полезная для здоровья, может помешать развитию голоса, особенно на начальных этапах.

Разумеется, для сохранения голоса необходимо соблюдать и элементарную «технику безопасности»: режим дня, сбалансированное питание, щадящий температурный режим, определенный уровень влажности в помещении и т.д. Просто поверьте, что голос — это часть вас, а не нечто отдельное, и реагирует он на внешние изменения точно так же, как реагирует ваш организм.

Тело. Включенность и зажимы.

Почему приходится говорить о восстановлении голоса? Потому что изначально уникальный и полноценный голос дан каждому человеку от природы, от рождения. Но в условиях городского социума, несмотря на повышенный общий звуковой фон, приличным и уместным считается говорить не громче, чем «в полголоса». И дело тут не только в нежелании превышать обычный уровень шума: звонкий, естественно звучащий голос, «поставленный» на свободное дыхание, это является прямым отражением тех эмоций, которые испытывает человек: восторга, гнева, изумления и т.д. А такое «индивидуальное проявление» чрезмерно выделяет человека из общей массы (и тем самым подвергает его некой потенциальной опасности).

Потому-то мы и слышим с самого детства от любящих родителей: «Что ты кричишь?», «Тише...», «Тихо!» и, наконец, «Замолчи!!!» В результате к отроческому возрасту мы не только учимся «говорить тихо», мы вообще лишаемся голоса как выражения собственного «я», а вместе с тем приобретаем массу «зажимов» не только голосовых, но телесных и психологических. Одновременно мы перестаем дышать свободно, что влияет не только на речь, но и на наше самочувствие. Когда человек хочет почувствовать себя «царем зверей и огласить лес громоподобным рыком», он, скорее, будет использовать для этих целей магнитофон или радиоприемник. Но ведь в ситуации, скажем, переговоров, когда от тебя требуется максимально личностное проявление своей воли при помощи голоса, не поможет ни магнитофон, ни микрофон, ни какие другие технические ухищрения.

Уроки по постановке голоса часто не дают необходимого результата именно потому, что голос начинают «ставить», то есть обрабатывать, до того, как открыли, нашли, восстановили его естественное звучание.

Свободной речи, помимо мышечной вялости, мешает также отсутствие *координации* тела и голоса. Я много раз наблюдала, как даже тренированные физически люди совершенно не используют в речи возможности своего тела,

его резонаторов и мускульной мощи. Возникает эффект «Головы профессора Доуэля» (фантастический рассказ Беляева, в котором искусственно поддерживается жизнь, разум и речевые функции в голове при отсутствии тела). Вспомните, как пианист играет на рояле: только ли пальцами он работает? Или скрипач? Движения музыканта напоминают танец, все тело будто превращается в инструмент, на котором он играет. А ведь голос — это наш природный инструмент, изначально являющийся частью нашего тела. Стоить вспомнить о том, что все музыкальные инструменты построены по образу человеческого тела. Не только мышцы речевого и дыхательного аппарата, но все тело должно быть «включено», находиться в состоянии алертности (собранности-готовности) для того, чтобы голос звучал полноценно. Проверьте гибкость позвоночника, проверьте сбалансированность всех частей тела, используйте жестикуляцию, упирайтесь ногами в землю, проверьте, что голова и шея расслаблены, и позвольте голосу свободно звучать в свободном теле.

От скованной речи и стесненного дыхания страдает не только говорящий, но и тот, кто его слушает. Дело в том, что слышим мы не только ушами, но и, как ни странно, речевым аппаратом: наши голосовые мышцы непроизвольно сокращаются, следуя за речью собеседника. Таким образом, слушатели зачастую устают еще больше, чем неумелый оратор.

Как открыть, раскрепостить голос, позволить ему звучать так, как предусмотрено вашей природой, используя «на все сто» хитроумный и оригинальный инструмент вашего речевого аппарата? Здесь тренинг является наиболее эффективной методикой. Так как освобождение голоса происходит, прежде всего, через освобождение тела, и в тренинге, при использовании «энергии группы», можно добиться лучшего и быстрее результата сравнительно не только с самостоятельной работой, но и с индивидуальными занятиями. Впрочем, выполняя «домашние задания», вы можете существенно повысить эффективность тренинга.

А как же быть с так называемыми «психологическими зажимами»? Хорошая новость состоит в том, что психика и «физика» связаны неразрывно, как два ядра на одной цепи, и являются друг для друга рычагами. Так называемые «зажимы» голоса, действительно, прежде всего, психологические, но начать их «разжимать» можно и с другого конца, освобождая тело. Научившись управлять голосовой и дыхательной мускулатурой, приводить тело в рабочее состояние, мы можем быть спокойными за качество нашего голоса в любой ситуации, во время важной встречи или ответственного выступления.

Дикция и артикуляция.

Дикция — это, прежде всего, четкое, правильное произнесение согласных звуков, а артикуляция — явственное звучание гласных. Ясность нашей речи «страдает» не только от недостаточного развития артикуляционных мышц, о которой говорилось раньше. Часто мы будто бы стесняемся проговаривать все буквы, будто бы не хотим быть до конца услышанными и понятыми.

Чистая речь и дикционная проработанность свойственна людям, воспитанным в традиционной культуре. Красивый русский язык мы можем

услышать и в российской глубинке, скажем, в Архангельских деревнях, и в устах таких последних представителей «высокой интеллигенции», как, например, Дмитрий Сергеевич Лихачев. Невнятная речь, редуцированные гласные, «проглоченные» окончания — это «особый шик» блатной среды, границы которой теперь, увы, весьма размыты. Такая речь маскирует (а, на самом деле, выдает) страх.

Речь того, кто четко артикулирует гласные и явственно произносит все согласные звуки,

на слух воспринимается как речь человека, уважающего себя, уважающего других. К мнению такого человека трудно не прислушаться.

Преодоление дикционных трудностей иногда сводимо к чисто психологической работе.

Надо *позволить* себе говорить четко. Взяв в качестве тренажера нейтральный текст (например, скороговорки), проговорите его медленно, утрированно четко произнося абсолютно все гласные и согласные, так как они написаны. Добейтесь того, чтобы такой способ произнесения стал для вас естественным и внутренне оправданным. Постепенно дикционная четкость и артикуляционная ясность распространится и на ваши собственные речевые стратегии.

Громкость голоса.

Почему так важна громкость голоса? Дело не только в том, чтобы вас слышали (часто тихий голос, благодаря тембру, дикции и другим параметрам, создающим «харизму», слышен даже больше, чем громкий). Громкий голос — это свидетельство природной, если хотите, животной силы, а эта сила имеет значение в наше время немногим меньшее, чем в первобытные времена. Компания людей выезжает отдохнуть «на пленер», подышать воздухом, побыть вдалеке от городской суеты и... берет с собой оглушительно орущий магнитофон! Таким образом, человек подсознательно «метит территорию»; разучившись самостоятельно издавать громкие звуки, люди используют технику, чтобы, подобно саблезубому тигру, огласить лес громоподобным рыком: «Я — царь зверей!»

Если вы всегда говорите тихо, не можете «повысить голос», у окружающих создается впечатление, что вы сами человек слабый и безвольный. Но что же делать, если не получается говорить громче?

От чего зависит громкость нашего голоса? Прежде всего, от дыхания. Чем больше сила воздушной струи, тем звук громче: тот же принцип действует и для духовых инструментов. Но срабатывает этот принцип в том случае, если, во-первых, этому потоку ничего не мешает, дыхание свободно, и, во-вторых, звук «опирается» на диафрагму.

Громкость зависит не только от голосовых мышц и поставленного дыхания. Когда мы говорим, что голос недостаточно громкий, чаще всего мы имеем в виду не децибелы: мы просто хотим сказать, что нас не слышат. Для того чтобы нас слышали, иногда достаточно обострить дикцию: можно говорить тихо (с задней парты), но очень четко артикулируя, так, чтобы вас слышали на большом расстоянии (тот, кто «плавает» у доски).

Не меньшее значение здесь имеет направление звука. Звук, как мяч; если даже мы направляем его прямо, он полетит вниз, если чуть выше цели — полетит по дуге и попадет «в самое яблочко». Проверьте материальность вашего звука, направляя его в разные точки пространства, на близкое расстояние, в дальний конец комнаты, за ее пределы. Позвольте ему отпрыгивать от стен, проходить сквозь стены, растекаться по потолку. Звук имеет волновую природу, подчиняется физическим законам, но управляется волей человека.

Если продолжить сравнительный ряд «звук – мяч», то:

- дыхание — это размах руки, кидающей мяч;
- сила, с которой мы этот мяч бросаем, — напряжение диафрагмы и других голосовых мышц;
- направление броска — направление полета голоса;
- физические характеристики мяча, материал, из которого он сделан, его размер, форма и масса — тембр голоса.

Тембр голоса, как еще говорят, его «окраска» — обертоновый ряд, который делает неповторимым голос каждого человека. Тембр зависит от физических данных человека: объема легких, строения голосовых связок и костей черепа. Но он может существенно меняться, если мы научились направлять звук через различные резонирующие части тела: грудную клетку, живот, зубы, лоб, затылок. Именно с помощью игры резонаторов пародисты подражают чужим голосам. При владении резонаторами, «внутренними микрофонами» нашего тела мы можем добавить голосу высокие обертоны, делая его более звонким, «полетным», пробивающим пространство даже большого зала. Можем подстроить наш тембр в соответствие с характеристиками помещения, где мы говорим, находя общий резонанс со стенами, полом, потолком. Таким образом, наш голос становится достаточно звучным (да еще и красиво «окрашенным») при минимальной нагрузке на голосовые связки.

Интонации.

Когда мы говорим о **гибкости голоса**, то, прежде всего, имеем в виду речевые интонации, способность голоса к модуляциям.

Первые интонационные зерна появляются в звучании голоса человека, когда ему от роду всего несколько недель. Очень скоро после рождения в плаче и покрякивании младенца можно услышать интонации жалобы, недовольства, требования. Голос и интонации в этом возрасте — единственный способ заявить о своих чувствах и желаниях. Это базовые интонации, и в дальнейшем они только усложняются и совершенствуются.

В обычной жизни каждый взрослый человек пользуется определенным набором интонаций. Количество бытовых интонаций, как правило, сводится к трем (максимум шести). Этот «интонационный пакет» мы в большинстве случаев нарабатываем в детстве или получаем в наследство от родителей и пользуемся этим наследством так же, как старой мебелью, приспособливая ее для новых нужд. Ну и что, что в холодильнике не хранят носки, — мне так удобно, я так привык.

Интонации — это главные маркеры эмоций, звучащих в нашей речи. Но! Привычные, не контролируемые сознательно интонации зачастую не соответствуют тем эмоциям, которые мы хотим выразить. Интонации могут обманывать окружающих, внушая им их собственное настроение, вопреки смыслу произносимых слов.

Например, наша базовая интонация — требование или утверждение. Если не удастся заменить ее чем-то более подходящим, довольно сложно будет, например, признаться в любви, не отпугнув «предмет воздыханий» чрезмерным напором.

Или же интонационный рисунок речи — сплошные ламентации, жалобы: даже если такой человек будет рассказывать что-то веселое, слушателям его будет от чего-то невесело.

Могут интонации, напротив, выдавать наши чувства, когда нам это совершенно не хочется. Скажем, вы устали, хочется побыть одному, но обстоятельства таковы, что вам необходимо выглядеть энергичным и «позитивным» (например, в разговоре с потенциальным партнером). Если вы не умеете контролировать интонации, ваш собеседник непременно почувствует «слабину», и все ваши усилия окажутся напрасными.

Но, чаще всего, нам просто не хватает интонационного разнообразия, делающего нашу речь яркой, артистичной, интересной для восприятия.

Возможно ли пополнить свой интонационный арсенал и обогатить свою речь новыми интонационными моделями?

Прежде всего, надо понять, что такое интонация, какими параметрами она определяется.

Понятие интонации сложносоставное: включает в себя мелодический и ритмический рисунки, логические ударения, резкость и глубину звуковысотных перепадов, темп и тембр речи. Интонации легко можно изобразить графически. Интонацию простого вопроса — стрелкой вверх, интонацию простого утверждения — стрелкой вниз, восклицание — стрелкой вверх с акцентом на вершине. Любые самые сложные интонации можно отобразить на бумаге, и они будут представлять собой сочетание таких вот стрелок и акцентов, причем линии могут быть выгнутыми, прямыми или ломаными, крутыми или покатыми. Вот примеры двух интонаций: довольно простой — изумления и более сложной — недоверия.

Не может быть!



Интонацию недоверия я называю «сложной» потому, что она содержит два различных интонационных зерна (отображенных графически): угрозы и иронии.

Для того чтобы овладеть новыми интонациями, нужно научиться приему *«слушать – слышать – воспроизводить»*. Прислушайтесь к речи, своей или чужой, постарайтесь для начала определить, когда голос идет вверх, когда вниз. Если это сразу не получается, возьмите односложное слово, вроде «да» или «нет», и поиграйте с ним, направляя голос вверх и вниз. В этом упражнении вам помогут заранее приготовленные рисунки с разнонаправленными стрелками. И если вы хотите добиться скорейшего результата, одновременно с движением голоса рисуйте эти стрелки «хирономически», то есть при помощи движения рук, широких «дирижерских» жестов. Таким образом, постепенно наладится координация между тем, что вы видите, слышите и чувствуете, и ваша способность слышать и воспроизводить интонации будет подкреплена на визуальном и кинестетическом уровнях. Научившись слышать и воспроизводить простейшие интонации, вы сможете, как из деталей конструктора, составить из них любой интонационный рисунок.

Темп речи.

Темп не может быть слишком быстрым или слишком медленным, если это продиктовано смыслом того, что вы говорите, целью, которой вы хотите достичь. Но если вы сбиваетесь на быстрый или медленный темп против своей воли и не можете его изменить, с этим, безусловно, стоит поработать. И в случае ускоренной и в случае замедленной речи поможет один и тот же прием — чтение нараспев.

Мы говорим слишком медленно не потому, что растягиваем слова, а потому, что делаем между ними слишком большие паузы. Из-за этого распадается речевой поток, и теряется смысл произносимого. Так называемые «слова-паразиты» не могут заполнить паузы, но лишь еще больше затрудняют понимание. Потренируйтесь для начала на написанном тексте: разметьте его по коротким смысловым отрывкам (обычно обозначенным знаками препинания) и буквально пропойте, беря дыхание только в отмеченных местах. Если дыхания не хватает, сделайте разбивку более мелкой или тренируйте дыхание. Когда это упражнение начнет получаться, переносите новый навык на бытовую речь и на выступления.

В случае слишком быстрой речи можно воспользоваться тем же упражнением: пропевать фразы, но уже откровенно растягивая слоги. Может

быть полезен метод пародии: изобразите бабушку-сказочницу, которая произносит все слова нараспев. Пусть вам будет поначалу смешно и непривычно — смех еще никому не помешал в успешном обучении.

Качественная речь, которой владеют «аутентичные» люди, народные сказители, артисты старой «Качаловской» школы, представители тех народов, где все еще сильна традиционная культура, мало чем отличается от пения. Это сплошной звуковой поток, «озвученное дыхание», и паузы в нем играют роль ту же, что и в музыке: ритмической и смысловой разбивки.

Высота голоса.

В самом деле, высота голоса — весьма существенный фактор, влияющий на восприятие нашей речи. Считается, что человек с низким голосом производит впечатление самодостаточного и более уверенного, чем обладатель высокого голоса. А те, у кого голос от природы низкий, напротив, хотели бы научиться говорить более «нежно и прозрачно», чем это им сейчас удастся, а также получить возможность «повысить голос» или «говорить на повышенных тонах», когда это необходимо.

«Выковать» себе новый голос еще никому никогда не удавалось без хирургического вмешательства, причем отнюдь не в области голосовых связок. Повысить или понизить тон речи можно, развивая свой диапазон, раскачивая голос, при помощи певческих упражнений, вверх и вниз от своего основного, естественного, так называемого «примарного» тона. Но примарный тон по-прежнему останется основой вашего голоса. Его легко найти при помощи «доречевых» звуков, о которых шла речь выше. Необходимо привыкнуть к звучанию своего собственного голоса (на том тоне, где вы смеетесь, стонете и зеваете), полюбить свой голос — только тогда он будет вас слушаться. По разным причинам нам перестает нравиться собственный голос, и мы начинаем говорить «не своим голосом», искусственно завышая или занижая его. Например, взрослая женщина хочет по-прежнему оставаться девочкой и ломает голос на более высокий, даже не замечая этого. И голос не прощает подобного отношения, звучит неестественно, зажимается, устает...

Подумайте, какие альтернативные возможности, кроме высоты, у нас уже есть для того, чтобы голос звучал, например, более нежно или более властно? Да практически все, которые уже были перечислены.

С помощью подключения резонаторов головы мы можем добиться эффекта «детского голоса», не поднимая существенно тон. Используя резонаторы груди и живота, мы придаем тембру нашего голоса спокойствие и уверенность.

Утвердительные интонации, направленные вниз, с акцентом на нижнем тоне также поддержат образ уверенного человека. Незавершенные интонации, заканчивающиеся на верхнем тоне, создадут впечатление неуверенности; мягкие (по дуге), нисходящие интонации озвучивают просьбу, ласку или жалобу.

Медленный темп речи работает на имидж спокойного, надежного человека. Быстрый темп создаст вам репутацию эмоционального собеседника.

В отличие от тех, кто говорит невнятно и имеет привычку проглатывать буквы, оратор с четкой дикцией и правильной артикуляцией производит впечатление человека, уважающего себя и других.

Не буду углубляться в причины этого явления, но в современном цивилизованном обществе аудиальная сфера находится в угнетенном состоянии по сравнению с другими репрезентативными системами. Тем не менее, у нас есть все возможности для управления своим голосом так, чтобы он стал поистине нашим собственным, хорошо отлаженным многофункциональным инструментом, заточенным под те задачи, которые мы перед собой ставим. И не только: голос — неотъемлемая часть нашей личности, имеющая колоссальное влияние и на нашу самооценку, и на отношения с людьми, и на отношения с миром в целом.

Не стану скрывать: для овладения голосовыми навыками недостаточно прочесть статью, даже книгу или десять книг по постановке голоса. Искусство звучания во многом «восточная техника», то есть передающаяся непосредственно от учителя к ученику, и изучать его по книгам невозможно. Книги могут служить источником новой информации и хорошим подспорьем в овладении техникой, но лишь под руководством опытного наставника.

Цель этой статьи — помочь осознать читателю профессиональную и личную необходимость овладения голосовыми навыками, а также поверить в то, что у каждого такая возможность есть: возможность изменений, возможность *сделать шаг из себя к себе*.

Для этого надо помнить:

- *уникальный голос и слух даны каждому человеку от рождения;*
- *голос — инструмент, орган, продолжение нашего тела;*
- *управляешь голосом — управляешь собой — управляешь ситуацией.*