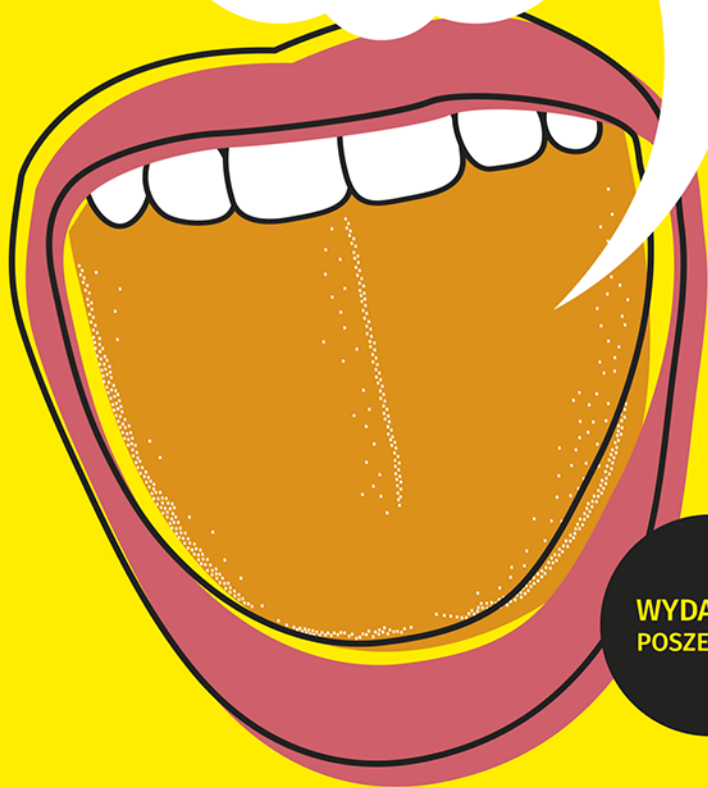


KATARZYNA PIETROŃ

Siła głosu

Jak mówić, by ludzie
chcieli słuchać



WYDANIE II
POSZERZONE

onepress

Tytuł pierwszego wydania: Autoprezentacja w zakresie pracy głosem

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autorka oraz Helion SA dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autorka oraz Helion SA nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Helion SA

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/silgl2>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Do książki dołączone zostały ćwiczenia oraz zadania, które możesz pobrać ze strony:

<ftp://ftp.helion.pl/przyklady/silgl2.zip>

ISBN: 978-83-283-7209-2

Copyright © Helion SA 2020

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział 1. Wykorzystywanie głosu w tworzeniu wizerunku	11
Związek mowy i muzyki	13
Dykcja i modulacja głosu	14
Ekspresja wypowiedzi	16
Radzenie sobie z tremą	17
Co Twój głos mówi o Tobie?	20
Wpływ różnych czynników na głos. Emocje, hormony, upływ czasu	23
Rozdział 2. O technikach emisji głosu	27
Rozgrzewka	27
Oddech	28
Aparat fonacyjny	36
Rodzaje inicjowania dźwięku	37
Aparat artykulacyjny	42
Rozdział 3. Dykcja i kultura żywego słowa	53
Oddychanie	53
Tempo mowy a poprawność dykcji	55
Artykulacja głosek	57
Zniekształcenia brzmienia głosek	66

Rozdział 4. Głos, emocje i charyzma	73
Wysokość głosu	73
Modulacja	74
Praca z mikrofonem	75
Rezonatory	76
Inteligencja emocjonalna	79
Umiejętności aktorskie	82
Mówca skuteczny to mówca charyzmatyczny.	
Wybrane koncepcje i techniki	85
Strategia budowania wizerunku	93
Projektowanie zniekształceń poznawczych.	
Patrzenie przez dziurawe sito	94
Rozdział 5. Głos pod wpływem stresu	101
Przykłady wadliwej postawy i jej wpływ	
na jakość pracy głosem	102
Sposoby redukowania wpływu stresu na głos	103
Technika Alexandra	105
Metoda Schultza	113
Ćwiczenia	114
Rozdział 6. Ćwiczenia i porady	117
Wymawianie trudnych sylab, wyrazów i zdań	118
Trudne wierszyki i rymowanki	127
Rozgrzewka głosu	147
Wprawki	151
Afirmacje	154
Problemy z głosem	160
Świadome słuchanie siebie i innych	167
Głos a płęć	169

SPIS TREŚCI

Nawyki żywieniowe	170
Problemy zdrowotne	171
Inne problemy związane z emisją głosu	175
Zdaniem ekspertów	177
Małgorzata Krupińska, <i>Dbajmy o poprawność współczesnej wymowy polskiej</i> – apel logopedy	177
Grażyna Matyszkiewicz, <i>Wybrane problemy wymowy polskiej</i>	187
Halina Zgółkowa, <i>Dlaczego retoryka?</i>	203
Słowniczek pojęć	221
Zakończenie	227
Bibliografia	227
Przydatne strony internetowe	231
Wykaz utworów wykorzystanych w książce	232
O autorce	235

Wstęp

Książka ta jest efektem moich doświadczeń, które zdobywałam podczas wieloletniej pracy akademickiej, a także pracy w charakterze instruktorki emisji głosu. W swojej działalności popularyzatorskiej zachęcam do wykorzystywania zasad emisji głosu sprawdzonych w profesjonalnej wokalistyce. Publikacja ta zawiera zbiór wskazówek, dzięki którym Twój głos będzie silny, przekonujący i nośny — będzie wyrażał Twoją pewność siebie. Jako odpowiednio przygotowany rozmówca (prelegent), świadomy swojego głosu oraz znający zasady jego funkcjonowania, będziesz umiał sprawnie komunikować się z innymi, zarządzać uwagą odbiorców i skutecznie kreować swój wizerunek.

Książkę adresuję do osób, dla których głos jest narzędziem codziennej pracy i które chcą poprawić jakość swojej mowy. Z pewnością będzie przydatna dla wykładowców i nauczycieli, aktorów czy dziennikarzy, prelegentów, osób występujących publicznie, zajmujących się marketingiem, sprzedażą, zarządzaniem.

Poradnik ten obejmuje zagadnienia związane z dykcją i artykulacją głosek, higieną głosu, wpływem stresu na głos,

podpowiada, w jaki sposób można wykorzystać walory głosu w budowaniu wizerunku, oraz przedstawia wybrane techniki pracy nad głosem i liczne ćwiczenia pozwalające doskonalić dykcję.

Serdecznie dziękuję najbliższym — córeczce Stefci, synowi Tytusowi i mężowi Pawłowi — za okazane mi wsparcie. Dziękuję wszystkim, którzy motywowali mnie do pracy.

Zachęcam do lektury!

Katarzyna Pietroń

Rozdział 1.

Wykorzystywanie głosu w tworzeniu wizerunku

W komunikacji interpersonalnej wiele informacji przekazujemy pozawerbalnie — gestami, mimiką, spojrzeniem, tonem głosu, pauzami — a także w metakomunikatach¹, którymi mogą być intonacja czy silniejsze zaakcentowanie jakiegoś słowa. Nadawca nieraz mimowolnie ujawnia w ten sposób swoje myśli i odczucia, których nie chce werbalizować (na przykład z obawy przed odrzuceniem). Choć metakomunikat nie jest wypowiedziany wprost, może być dekodowany przez odbiorcę.

Zauważmy, że na przykład pauza zapobiega monotonii mowy. Dźwięk jest kontrastowany z ciszą, podobnie jak w muzyce. Jest to uwarunkowane psychologicznie — człowiek po ciągu napięć potrzebuje odprężenia. Gra takim kontrastem zapewnia walory ekspresyjne i jest stosowana

¹ M. McKay, M. Davis, P. Fanning, *Sztuka skutecznego porozumiewania się*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007, s. 81 – 85.

w różnych sztukach — gdzie kontrastowane są rozmaite elementy. Kiedy np. van Gogh zestawia kolor żółty z granatowym na obrazie, ma to olbrzymią ekspresję. Rzeźba w muzeum prezentuje się najlepiej, gdy jest ustawiona pośrodku pomieszczenia, dzięki czemu kontrastuje z przestrzenią. Podobnie jest w przemówieniach. Kiedy podczas prezentacji wspominamy o czymś ważnym, można stosować celowe pauzy, aby zbudować odpowiednie napięcie i wzbudzić tym zainteresowanie słuchaczy. Podczas pauzy nasze gesty również muszą zastygnąć. Dzięki temu słuchacze wyężdżają uwagę i podążają świadomie za tokiem wywodu — pauza wzmacnia ekspresję naszej wypowiedzi.

Ważnym środkiem skutecznej autoprezentacji jest spojrzenie — podstawowy łącznik z odbiorcą. Zanim zabrzmie głos i konkretna treść zostanie wyartykułowana, spojrzenie jest pierwszym etapem nawiązania kontaktu. Znana jest sentencja: „Nigdy nie dostaniesz drugiej szansy na wywołanie pierwszego wrażenia”. Tak mawiają doradcy i eksperci w dziedzinie public relations. Gdy mamy rozbiegane i niezdiscyplinowane spojrzenie, tracimy jedną z możliwości sterowania uwagą odbiorców. Ponadto jest to postrzegane nawet jako oznaka nieszczerości, niekompetencji i braku pewności siebie. Rozprasza uwagę słuchacza, przez co nasz komunikat nie jest przez niego przyswajany. Warto spróbować kontrolować świadomie

spojrzenie jako element mowy ciała. Istnieje ćwiczenie, które służy utrzymaniu spojrzenia w ryzach. Przeskakujemy wzrokiem po różnych częściach sali, w której się znajdujemy, i zatrzymujemy go na kilka sekund. Mamy dzięki temu dyscyplinę spojrzenia i świadomą kontrolę nad nim. Inne ćwiczenie uczy zachowywania stałego kontaktu wzrokowego ze słuchaczami. Występując na forum publicznym, np. podczas prelekcji, wygłaszania referatu czy przemowy na zebraniu, dzielimy nasze audytoryum na kilka części. W każdej z nich wybieramy jedną osobę, z którą będziemy utrzymywać stały kontakt wzrokowy. To wystarczy, aby także siedzący nieopodal tych wybranych osób również odczuwali stały kontakt z nami.

Związek mowy i muzyki

Między mową i muzyką zachodzi pewien związek. W muzyce głos ludzki jest głównym elementem w formach wokalnych. Śpiewak jest przed koncertem odpowiednio przygotowany, np. zna tonację utworu, jego metrum, harmonię, ma opracowaną koncepcję interpretacyjną, miejsca kulminacji i rozładowania napięcia. Wykonując utwór, artysta może sprawić, by słuchacz podążał za jego intencją. Podobnie, choć w mniejszym zakresie, może wykorzystywać swój głos prelegent bądź też nadawca w zwykłej komunikacji językowej — modulować głos (intonacja), mówić szybciej lub wolniej (tempo), głośniej

lub ciszej (dynamika). Każdy z tych elementów może zależeć od kontekstu sytuacyjnego czy też rodzaju adresata.

Dykcja i modulacja głosu

Proces kształtowania poprawnej dykcji jest niezwykle złożony. Niektóre czynności składające się na mówienie są automatyczne (wrodzone) i wykonywane nieświadomie, np. oddychanie. Inne są nabyte, ale również całkowicie zautomatyzowane, np. ruchy artykulacyjne narządów mowy. Jeszcze inne mają charakter dowolny i świadomy, np. dobór słów. Jeżeli jednak chcemy osiągnąć kulturę żywego słowa, musimy sprawić, aby wykorzystanie wszystkich tych czynników miało charakter procesu intelektualnego. Należy objąć świadomością czynność oddychania, artykulację, poprawność wymowy czy stosowanie się do reguł gramatycznych. Zwracam przy tym uwagę na naturalną konieczność wytworzenia pewnej wspólnej wrażliwości mówcy i odbiorcy na walory słowa. Efektywność komunikacji zależy od obu stron.

Monotonia w mowie powoduje, że głos jest przewidywalny, płaski, oczywisty, nie przyciąga uwagi i nie intryguje odbiorcy. Ponadto kiedy mówimy bez modulacji, obciążamy nadmiernie aparat głosowy — głos staje się gardłowy, słychać „nosowanie” czy tubalną mowę. Taki sposób mówienia jest pozbawiony nośności, następuje szybsza męczliwość głosu.

Modulacja mowy w żywej wypowiedzi polega na wspomnianym udziale świadomości w procesie oddychania i artykułowania dźwięków. Taką uświadomioną czynnością powinna stać się także fonacja, która jest odpowiedzialna za intonację. Jak wiadomo, intonacja wpływa na znaczenie konkretnych fraz — można by tu wskazać chociażby wznoszenie się melodii głosu (antykadencja, np. przy pytaniach) i jej opadanie (kadencja, np. przy stwierdzeniach). Zauważmy, że kiedy mówimy zbyt szybko, tracimy zdolność do odpowiedniego stosowania linii intonacyjnych.

Ogólnie o brzmieniu głosu decydują dźwięki, które mogą być artykułowane najdłużej, czyli samogłoski. W kontekście techniki emisji głosu mówimy, że spółgłoski „wypychają” samogłoskę. Wiedza o tym pozwala nadać mowie różne walory i sprawić, by była interesująca i przyciągała uwagę.

Świadome zarządzanie głosem polega więc na zintegrowaniu wielu czynników. Wypracowanie ciekawej melodii mowy (intonacji), dobrego tempa mówienia czy natężenia dźwięku pozwala osiągnąć lepsze porozumienie ze słuchaczem i wpływa pozytywnie także na samoocenę nadawcy. Tym samym zmniejsza się negatywny wpływ stresu na głos oraz oddalają się problemy takie jak męczliwość głosu czy urazy aparatu głosowego.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

Kogo słycać, tego słuchają

Jeśli jeste: wykładowcą, nauczycielem, mówcą, prelegentem, aktorem lub prezenterem, to dobrze wiesz, że aby Twój przekaz dotarł do odbiorców – studentów, uczniów, widzów, słuchaczy – nie wystarczy do nich mówić. Trzeba to robić odpowiednio. Na temat, interesująco, używając rozmaitych narzędzi wspomagających, chwytów i sztuczek, jakie stosują dobrzy mówcy. To kwestia nie tylko talentu i warsztatu. Niektórym ludziom zdolność do przyciągania uwagi audytorium przychodzi z łatwością, inni muszą praktykować wiele lat, by się tego nauczyć.

Jedni i drudzy nie osiągną sukcesu, jeśli nie będzie ich dobrze słychać. Nawet najbardziej fascynująca opowieść, wyszeptana albo wymamrotana pod nosem, głosem drżącym i niepewnym swojej mocy, mową niewyraźną czy wręcz niezrozumiałą, nie dotrze do odbiorcy! Na szczęście właściwej emisji głosu także można się nauczyć. Dzięki zasadom i ćwiczeniom zawartym w tej książce poprawisz dykcję i modulację głosu. Nauczysz się radzić sobie z treścią i zaprezentujesz towarzyszące wystąpieniom emocje do pracy na Twoją rzecz. Dowiesz się, jak przygotować się do przemawiania i jak wzbudzić w sobie charyzmę, za którą chętnie podążą Twój słuchacze.

Nowe wydanie zostało poszerzone o strategię kreowania wizerunku.

KATARZYNA PIETROŃ – tytuł doktora sztuki otrzymała na Wydziale Kompozycji, Dyrygentury, Wokalistyki, Teorii Muzyki i Edukacji Artystycznej Akademii Muzycznej w Poznaniu. Jest absolwentką Akademii Muzycznej im. Fryderyka Chopina w Warszawie w zakresie teorii muzyki, fortepianu i dyrygentury chóralnej. Uprawia czynnie działalność naukową oraz szkoleniową, wielokrotnie wygłaszała referaty na konferencjach naukowych. Jest autorką artykułów naukowych i publikacji książkowych. Jej artykuły popularnonaukowe oraz recenzje często gościły w prasie muzycznej, na łamach magazynów „Twoja Muza” i „Muzyka 21”. Jako trenerka występów publicznych prowadziła szkolenia dla Akademii Leona Koźmińskiego, Ministerstwa Zdrowia, Szkoły Sztuki Aktorskiej w Sulejówku. Była związana zawodowo z Filharmonią Narodową w Warszawie, Warszawską Operą Kameralną, Uniwersytem Kardynała Stefana Wyszyńskiego. Obecnie pracuje jako nauczycielka teorii muzyki w Zespole Państwowych Ogólnokształcących Szkół Muzycznych nr 3 im. Grażyny Bacewicz w Warszawie.

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuski 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

Sprawdź nasze szkolenia!



HELIONSZKOLENIA.PL

ebook dostępny na:

ebookpoint



ISBN 978-83-283-7209-2



9 788328 372092

Cena: 42,90 zł