



zawiera CD



Katarzyna Pietroń

Siła GŁOSU

JAK MÓWIĆ, BY LUDZIE
CHCIELI SŁUCHAĆ

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 Wydawnictwo HELION 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 Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk
Projekt okładki: Agata Pietruszka

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock.

Wydawnictwo HELION
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/silglo>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Książka zawiera płytę CD z ćwiczeniami i zadaniami.

ISBN: 978-83-283-1601-0

Copyright © Helion 2016

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	18
ROZDZIAŁ 2. O TECHNIKACH EMISJI GŁOSU	23
Rozgrzewka	23
Oddech	24
Aparat fonacyjny	32
Rodzaje inicjowania dźwięku	33
Aparat artykulacyjny	38

ROZDZIAŁ 3. DYKCJA I KULTURA ŻYWEGO SŁOWA	49
Oddychanie	49
Tempo mowy a poprawność dykcji	51
Artykulacja głosek	53
Zniekształcenia brzmienia głosek	62
ROZDZIAŁ 4. GŁOS, EMOCJE I CHARYZMA	71
Wysokość głosu	71
Modulacja	72
Praca z mikrofonem	73
Rezonatory	74
Inteligencja emocjonalna	77
Umiejętności aktorskie	80
Mówca skuteczny to mówca charyzmatyczny.	
Wybrane koncepcje i techniki	83
ROZDZIAŁ 5. GŁOS POD WPŁYWEM STRESU	91
Przykłady wadliwej postawy i jej wpływ na jakość pracy głosem	92
Sposoby redukowania wpływu stresu na głos	93
Technika Alexandra	95
Metoda Schultza	103
Ćwiczenia	104
ROZDZIAŁ 6. ĆWICZENIA I PORADY	107
Wymawianie trudnych sylab, wyrazów i zdań	108
Trudne wierszyki i rymowanki	117
Rozgrzewka głosu	138

SPIS TREŚCI

Wprawki	142
Afirmacje	145
Problemy z głosem	151
Świadome słuchanie siebie i innych	157
Głos a płęć	159
Nawyki żywieniowe	160
Problemy zdrowotne	162
Inne problemy związane z emisją głosu	165
aneks. Zdaniem ekspertów	169
Małgorzata Krupińska, Dbajmy o poprawność współczesnej wymowy polskiej — apel logopedy	169
Grażyna Matyszkiewicz, Wybrane problemy wymowy polskiej	179
Halina Zgółkowa, Dlaczego retoryka?	196
SŁOWNICZEK POJĘĆ	213
Zakończenie	219
O autorce	227

WSTĘP

Książka ta jest efektem moich doświadczeń, jakie 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.

Książka 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 — 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). Chociaż metakomunikat nie jest wypowiedziany wprost, może być dekodowany przez odbiorcę.

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

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 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 wytężają uwagę i podążają świadomie za tokiem wywodu — pauza wzmacnia ekspresję naszej wypowiedzi.

Ważnym środkiem skutecznej autoprezentacji jest spojrzenie — podstawowy łącznik z odbiorcą. Zanim zabrzmi 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. Rozpraszamy 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 audytorium 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 osiąść 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.

Ekspresja wypowiedzi

Ekspresja w każdej dziedzinie sztuki to gra kontrastami. Na przykład sam kolor żółty może się wydawać nudny, ale gdy van Gogh wykorzystuje go w swych *Słonecznikach* czy *Polu pszenicy przed burzą*, to w grze błękitów, zieleni i czerni kolor ten zyskuje ekspresyjny ładunek. W muzyce ekspresja jest wynikiem operowania napięciami i kulminacjami — znajdziemy je w każdym utworze muzycznym.

Podobnie można kontrastować elementy wypowiedzi (prelekcji). Warto przemyśleć swoje wystąpienie pod tym względem i zdecydować, kiedy powinniśmy mówić głośniej, a kiedy ciszej, które frazy powinny być wypowiedziane szybciej, a które wolniej itd. Frazę może stanowić fragment zdania, zdanie lub kilka zdań — nie utożsamiamy jej z jednym zdaniem. Również w muzyce frazy mają rozmaite długości.

Zauważmy, do czego doprowadza brak tej różnorodności. Przypomnijmy sobie jednostajny potok słów płynący z głośnika radiowego, pozbawiony wyraźnych kontrastów w dynamice czy tempie, albo nużące kazanie w kościele, charakteryzujące się jednostajnym i przewidywalnym tonem, mające jednakowe wzniesienia i spadki tonu w każdym zdaniu. Taka niezmienność i monotonia sprawiają, że słuchacz traci wątek i odchodzi myślami gdzieś indziej.

Co robić, żeby mówić ekspresyjnie?

Aby wypowiedź prelegenta była ekspresyjna, powinien on dobrze wiedzieć, o czym mówi. Treść wypowiedzi powinna być bazą do sterowania uwagą słuchacza. Podobnie muzyk na scenie musi wiedzieć, „o czym” gra, dokąd podąża tok jego muzycznej narracji. Artysta może dzięki temu kierować uwagą słuchaczy.

W świadomym zarządzaniu głosem należy wykorzystywać odpowiednie środki, aby słuchacz wykazał zainteresowanie i aby wejść z nim w oczekiwane relacje. Środkami tymi mogą być tempo, dynamika, artykulacja, precyzja rozłożenia akcentów i linii intonacyjnych czy logika frazowania. Prawidłowa emisja głosu i kultura żywego słowa wymagają, aby wszystkie te elementy doskonalić, wykonując systematyczne ćwiczenia (przedstawię je w dalszej części).

Radzenie sobie z tremą

Stres ogranicza swobodne mówienie, co odczuwamy podczas egzaminów, rozmów kwalifikacyjnych, wygłaszania referatów czy w trakcie innych wystąpień o charakterze publicznym. Lekka trema jest zjawiskiem pozytywnym, ponieważ wzmacnia naszą koncentrację, ale u niektórych osób jest to paraliżujący lęk przed audytorium².

Istnieją różne sposoby oswojania tremy. Przede wszystkim należy przestać rozmyślać o tym, jak jesteśmy postrzegani, co o nas myślą inni albo że na przykład już posiadają przekazywaną przez nas wiedzę i dlatego wyglądają na znudzonych. Prelegent jest jak artysta na estradzie — powinien przyjąć względem odbiorców postawę wykonawcy (powołującego dzieło do życia), odznaczającą się lekkim tupetem. Na scenie bowiem to artysta stanowi największą wartość, a nie scenariusz czy partytura. Prelegent jest skuteczny i pewny siebie, gdy wie, o czym mówi, jest przygotowany merytorycznie, przekonany o słuszności wypowiedzianych treści i nie ma powodów do obaw. Już sama ta świadomość niweluje chociaż w pewnym stopniu lęk przed audytorium.

² A. Rzędowska, J. Rzędowski, *Mówca doskonały*, Helion, Gliwice 2009, s. 39.

Należy zdać sobie sprawę z tendencji do nadmiernego snucia wyobrażeń o tym, jak jesteśmy postrzegani przez innych. Po prostu róbmy swoje! Nigdy nie uzyskamy całościowej wiedzy na temat każdego odbiorcy, jego myśli w danej chwili, doświadczeń i zainteresowania naszym wykładem. Nie ma więc sensu, aby zagłębiać się w takie rozważania.

W eliminowaniu tremy pomaga ponadto dokładny plan wystąpienia, który powinien zawierać takie elementy, jak: czas trwania prelekcji, cele wystąpienia, czas na pytania słuchaczy, czas prezentacji przykładów i slajdów, czas na przerwę, określenie formuły spotkania (wykład, dyskusja, spotkanie informacyjne) itp. Im więcej takich kwestii określimy, tym większa szansa, że będziemy mieć kontrolę nad swoim wystąpieniem, a słuchacz dostrzeże nasz wkład. „Zajmij się zachowaniem:

- zmień sposób mówienia;
- obniż lub podwyższ ton głosu, mów głośniej lub ciszej niż dotąd, zwolnij lub przyspiesz w zależności od tego, jak mówiłeś do tej pory;
- zmień styl mówienia — jeśli zazwyczaj mówisz sucho i informacyjnie, dodaj trochę obrazów i emocji; (...)
- zmień pozycję ciała — usiądź, jeśli stałeś; wstań, jeśli siedziałeś; dodaj ruch lub zatrzymaj się itp.”³

³ Tamże, s. 40.

W ciekawym artykule Magdaleny Kędzior na temat techniki Alexandra⁴ czytamy: „Alexander twierdził, że zaniechanie nieprawidłowego wykonywania wielu ruchów, czynności i reakcji nadwężających organizm przywraca naturalność funkcjonowania całego systemu, a także jego poszczególnych części”⁵. Wpływa z tego wniosek, że we wszystkie czynności będące efektem bodźców nerwowych wkładamy nadmiernie duży wysiłek, nieadekwatny do realnych potrzeb. Zatem jest to metoda redukcji tych właśnie nadmiernych czynności nadwężających organizm, aby przywrócić jego pierwotną sprawność. Zdaniem Alexandra należy pozbyć się obciążeń i blokady części ciała, które nie uczestniczą w danym momencie w procesie mowy — najczęściej są to sztywność karku, zacisk pięści, szczękocisk, usztywnienie ściany brzucha, blokada klatki piersiowej.

Efekty stosowania tej techniki wynikają z tego, że jest ona całkowicie empiryczna, doświadczalna. Powstała jako wynik samoobserwacji jej twórcy, który sam zmagał się z problemem dysfunkcji głosu w stresie i badał jej przyczynę.

⁴ Frederick Matthias Alexander (1869 – 1955) — australijski aktor i metodyk sztuki przemawiania.

⁵ M. Kędzior, *Technika Alexandra*, w: *Emisja głosu nauczyciela. Wybrane zagadnienia*, red. M. Przybysz-Piwko, Instytut Polonistyki Stosowanej, Warszawa 2006, s. 73.

Sądzę, że jako jedna z metod redukcji wpływu stresu na głos jest warta uwagi. Jej istota jest lapidarnie ujęta w tytule jednej z książek Alexandra, *The Use of the Self* – „Posługiwanie się sobą”.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ 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 WYDAWNICZA

 **Helion SA**



Przez ucho do serca

Dlaczego pewnych ludzi słuchamy jak zaczarowani, a przy innych zasypiamy po pięciu minutach? Może ci pierwsi mówią mądrzej? Ciekawiej? A może: ładniej, płynniej, dynamiczniej?

Tak, to właśnie to — po prostu mówią lepiej! Zdają sobie sprawę z tego, że głos, sposób jego modulacji, odpowiednie wznoszenie się i opadanie tonu to ich najsilniejsza broń. Używają jej, by zjednać sobie ludzi. Myślisz, że umiejętność czarowania głosem opanowali ot tak, bez wysiłku? Mylisz się! Przemawianie to sztuka, którą należy stale doskonalić. Wbrew pozorom to dobra wiadomość, bo oznacza, że każdy (nawet najgorszy) mówca ma szansę na sukces na miarę Cycerona. Oczywiście pod warunkiem, że pozna i wdroży odpowiednie techniki działania.

Głos to główne narzędzie kreowania własnego wizerunku. Jest bowiem naturalnym przedłużeniem osoby, pozwala nam przejawiać prawdziwe emocje czy nastroje. Głos działa prawidłowo, jeżeli mu na to pozwolimy. Pracuje wtedy bez zarzutu. Jednak kiedy w pewien sposób odseparujemy go od ciała i naszych odczuć, zareaguje na to bardzo wyraźnie w postaci fizycznych dolegliwości. W związku z tym emisja głosu to cały zestrój zjawisk wymagających świadomego treningu i szkolenia...
(Ze wstępu do pierwszego wydania książki)

Katarzyna Pietroń — absolwentka Akademii Muzycznej w Warszawie ze specjalizacją z teorii muzyki i dyrygentury chóralnej. Od lat uprawia działalność koncertową, publicystyczną, a także metodyczną jako trenerka głosu. Założyła i prowadzi Studio Mowy i Dźwięku. Jej koncertów można wysłuchać m.in. w pałacu Na Wodzie w Łazienkach, pałacu w Wilanowie oraz podczas maratonów chopinowskich.

Więcej o autorce można znaleźć na jej stronie internetowej: www.katarzynapietron.pl.

książki **klasybusiness**

Nr katalogowy: 3 6 5 1 5

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

Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900
0 601 339900

o n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
👉 <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
👉 <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
👉 <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena: 37,00 zł

ISBN 978-83-283-1601-0

