

**PORYWAJĄCY
MÓWCĄ
JAK BRZMIĘĆ
PEWNNIE
I PRZEKONUJĄCO**



EWA KOZICKA

onepress

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.

Autor oraz wydawca 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. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk

Skład: Magdalena Alszer

Ilustracje: Weronika Kozicka

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

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

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/sztmow>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

ISBN: 978-83-283-9848-1

Copyright © Ewa Kozicka 2023

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Przedmowa, a raczej rekomendacja	9
Wszyscy jesteśmy mówcami	11
CZĘŚĆ PIERWSZA GŁOS	17
Stanąć pewnie. To znaczy jak?	23
Wykonaj kilka ćwiczeń rozciągających	25
Przyjmij właściwą postawę ciała	28
Jak wziąć wdech, żeby wydech dał siłę do mówienia?	32
Otwórz tor oddechowy	34
Oddychaj torem żebrowo-brzusznym	35
Podpieraj oddech przeponą	42
Jak wzmocnić głos?	47
Wyeliminuj nadmierne napięcia w ciele	49
Ustaw właściwie ciało	51
Ustaw właściwie aparat głosowy	53
Dźwięk wprowadzaj delikatnie w rezonatory ciała	55
Jak oddać głosem nastroje?	59
Podsumowanie	64

CZĘŚĆ DRUGA DYKCJA **65**

Dlaczego samogłoski są najważniejsze? **69**

Luźne, otwarte samogłoski **69**

Szczególnie starannie wymawiaj
samogłoski w podanych wyrazach **79**

Starannie wymawiaj samogłoski
na granicach wyrazów **80**

Dwie samogłoski obok siebie w wyrazie **82**

Jak mówić wyraźnie? **82**

Wymawiaj końcówki wyrazów **89**

Zadbaj o granice wyrazów **98**

Wymawiaj dokładnie zbitki spółgłoskowe **106**

Czy wymawiamy tak, jak zapisujemy? **114**

Samogłoski nosowe **115**

Pozostałe prawa wymowy **117**

Akcent wyrazowy **122**

Podsumowanie **126**

CZĘŚĆ TRZECIA EKSPRESJA **127**

Jak podawać treści, żeby były zrozumiałe? **133**

O czym informuje intonacja? **138**

Pauza jest potrzebna i mówiącemu, i słuchającemu **145**

Jak wskazać głosem najważniejsze słowa? **149**

Jak wskazać głosem główną myśl? **156**

Jak budować napięcie, wzbudzać ciekawość? **158**

Czy musisz mówić głośno? **166**

Jakie jest właściwe tempo mówienia?	168
Jak mówić płynnie?	172
Co zrobić, gdy brakuje tchu?	174
Gdy głos więźnie w gardle	180
Czy naprawdę lepszy jest niski głos?	183
Jak głosem wyrazić emocje?	186
Jak mówić naturalnie w sytuacji nienaturalnej?	196
Jak energia mówcy udziela się słuchaczom?	200
Co wpływa na dynamikę mówienia?	207
Jak nawiązywać kontakt?	209
Co można zrobić, żeby czytanie brzmiało jak mówienie?	212
Do mikrofonu i przed kamerą	215
Jak uzyskać spójny wizerunek?	217
Jak to wszystko poukładać?	222
Co może przeszkadzać w odbiorze wystąpienia?	229
Podsumowanie	231
CZĘŚĆ CZWARTA JESZCZE WIĘCEJ ĆWICZEŃ	233
Działaj!	274
10 subiektywnych przykazań sztuki mówienia	275
5 sposobów na samodzielną pracę nad publicznym mówieniem	276
Bibliografia	277
Piosenki	279
Źródła internetowe	279
Książki, które polecam (a nie były cytowane w „Porywającym mówcy”)	280

PRZEDMOWA, A RACZEJ REKOMENDACJA

Mówienie jest umiejętnością. To znaczy, że każdy może tę umiejętność rozwijać tak, by mógł o sobie powiedzieć: „Jestem mówcą”.

Są wśród nas ludzie utalentowani, „urodzeni mówcy”, ale też są tacy, którzy muszą włożyć ogrom wysiłku i starań, by mówić dobrze, czyli być słyszalnymi i słuchanymi.

Książka Ewy Kozickiej przyda się i jednym, i drugim. Pierwszym pozwoli doprowadzić do perfekcji sztukę mówienia, a drugim pomóc znaleźć drogę do tego, by mówili wyraźnie, mocnym głosem, z zaangażowaniem.

Co w mówieniu jest najważniejsze? Co powoduje, na poziomie formy, że ludzie chcą nas słuchać? Czystość artykulacji? Poprawność i wyrazistość? Głos? Ekspresja?

Trudno byłoby wybrać jedną sferę. Wszystkie te składniki jednocześnie oddziałują na odbiorców, ale największy wpływ na to, czy jesteśmy słuchani, mają elementy znajdujące się w podstawie piramidy.



Piramida pokazuje, jak działa percepcja odbiorcy, czyli w jaki sposób poszczególne składniki mówienia wpływają na odbiór wypowiedzi

Na samym wierzchołku piramidy jest artykulacja, czyli to, czy głoski są wymawiane prawidłowo, czy nie. Chociaż niektóre wady wymowy rażą, to w zasadzie nie wpływają na zrozumienie treści.

Poniżej znajduje się wszystko, co zwykle wiąże się z określeniem „dykcja” („jest” zamiast „jest”, „radość” zamiast „radość”, „słuchaj” zamiast „słuchaj”, „idą” zamiast „idom” itd., itp.).

Dobry głos, silny, o miłej barwie pozytywnie nastraja odbiorców. Z pewnością ma wpływ na odbiór treści i samego mówiącego.

Największy wpływ na odbiór wypowiedzi ma jednak ekspresja mówcy. Dzięki niej wypowiedź jest słuchana, a więc ma szansę zostać zrozumiana i zapamiętana przez odbiorcę. Ekspresja jest wyrażana za pomocą środków prozodycznych, takich jak tempo, rytm, intonacja, akcent logiczny, pauza. To ich użycie zadecyduje o tym, czy treści wydadzą się nam interesujące, a mówca porywający.

Wykonując zaproponowane w książce ćwiczenia, skupiamy się na różnych elementach technicznych: na głosie, który wymaga pracy nad postawą i oddechem, na wyrazistości brzmienia — zaczynamy od samogłosek, potem bniemy przez chaszcze spółgłoskowe. Zawsze jednak zmierzamy do tekstu, który musi być wygłoszony tak, by przykuł uwagę, czyli w dobrym tempie, ze zmiennym rytmem, stosowną intonacją, z odpowiednio zrealizowanymi akcentami logicznymi i z pauzami właściwej długości.

W ostatecznym rozliczeniu liczy się przecież to, czy nas słuchają i rozumieją. Książka Ewy Kozickiej może nam pomóc osiągnąć ten cel.

*Maria Bończykowa,
Logopeda, specjalista z zakresu techniki mowy*

WSZYSCY JESTEŚMY MÓWCAMI

Codziennie każdy z nas rozmawia, przekonuje, prezentuje, negocjuje, motywuje, informuje, a więc posługuje się głosem i wyraża swoją ekspresję.

Oczywiście najważniejsze jest to, CO masz do powiedzenia, ale to, czy mówisz wyraźnie, głosem i tonem, który nie drażni, też ma znaczenie. Twoja wiedza i opinie nie dotrą do odbiorcy, jeśli treści będą podane zbyt cicho, nudno, za szybko, piskliwym głosem albo nerwowo. Przywódca, który posługuje się słabym głosem, raczej nie porwie za sobą tłumów. Marsz na Waszyngton nie przeszedłby do historii, gdyby Martin Luther King mówił drżącym głosikiem albo niewyraźnie. Trudno sobie wyobrazić, że menedżer czy lider zespołu będzie mamrotał coś pod nosem albo popiskiwał nerwowo. Nie każdy ma wybitny talent w posługiwaniu się żywym słowem, ale zdecydowana większość ma szansę opanować technikę mówienia na tyle, żeby znaleźć się w średniej krajowej konferencyjnej.

Dzisiejsze czasy, z wszechobecnymi mediami, są bezlitosne dla osób, które nie potrafią stanąć pewnie, wziąć porządnie wdech i powiedzieć kilku zdań głośno i wyraźnie.

Jeśli zdarza Ci się, że...

- wygłaszasz referaty na konferencjach, seminariach,
- prezentujesz swój projekt przed współpracownikami,
- reprezentujesz klienta w sądzie,
- udzielasz wywiadu w studiu telewizyjnym,
- wypowiadasz się jako ekspert dla stacji radiowej,
- przekonujesz urzędników spółdzielni mieszkaniowej do założenia parkingu,
- sprzedajesz specjalistyczny sprzęt medyczny, warzywa na targu, usługi spa,
- prosisz o ciszę sąsiadów,
- tłumaczysz zalecenia pacjentowi,
- żegnasz w imieniu zespołu pracownika odchodzącego na emeryturę,
- witasz uczniów po wakacjach,
- motywujesz młodych piłkarzy przed meczem,

...to ten podręcznik może Ci się przydać.

Zostały w nim przedstawione proste techniki służące mówiącemu z jednej strony temu, by jego wypowiedź była zrozumiała na poziomie logiki, a z drugiej strony, by była przekonująca na poziomie emocji. Są to stare środki, opisane dokładnie przez starożytnych oratorów. Trudno zrozumieć dlaczego od ponad 100 lat tych prostych narzędzi nie wręcza się każdemu w szkole? Dlaczego retoryka nie jest obowiązkowym przedmiotem nauczania, przynajmniej na poziomie szkoły średniej? Niestety sztuka głośnego czytania, recytacji wierszy, śpiewania ma marginalne znaczenie nawet w początkowych klasach szkoły podstawowej.

W systemie nauczania rozwijanie głosu, dykcji, ekspresji mówienia nie istnieje. Tymczasem w życiu zarówno zawodowym, jak i towarzyskim, a nawet całkiem prywatnym oczekuje się od nas umiejętności interesującego, zrozumiałego, estetycznego mówienia. Nieliczni szczęśliwcy opanowują posługiwanie się głosem i środkami ekspresji w sposób spontaniczny, równie nieliczni — zwykle członkowie kółek teatralnych — uczą się w sposób systematyczny, ale większość wchodzi w dorosłość z panicznym lękiem przed publicznym wypowiedaniem się.

Zdaję sobie sprawę, że przeczytanie książki na temat głosu i sposobu mówienia nie poprawi ich jakości, tak jak nie nauczysz się gotować ani pielęgnować ogrodu, ani jeździć rowerem po przeczytaniu podręczników na ten temat. Ale jeśli dowiesz się, na co zwracać uwagę, nauczysz się obserwować sam siebie, to metodą prób i błędów wypracujesz swój styl, który będzie skuteczny.

Książka składa się z czterech części:

- 1.** W pierwszej części zostały opisane ćwiczenia wzmacniające głos. Dowiesz się, jak wykorzystać ciało (rezonatory ciała) i oddech, żeby mówić, nie nadwyrężając głosu.
- 2.** Druga część jest poświęcona dykcji i prawidłom wymowy. Ćwiczenia nad wymową nie mają charakteru mechanicznego powtarzania wprawek czy rymowanek, jak to bywa w większości podręczników tego typu. Do każdej frazy/zdania podane są intencje, dzięki czemu obok starannej uzyskasz bardziej naturalną wymowę.

3. Z pewnością na dobre mówienie składa się poprawna wymowa i dobry głos. Ale czy na pewno to cudowna barwa głosu i krystaliczna dykcja decydują o tym, że chcemy słuchać drugiego człowieka? W trzeciej części znajdziesz ćwiczenia logicznego i ekspresyjnego sposobu mówienia. Znajdują się tu też ćwiczenia rozwijające brzmienie głosu, tak by oddawać nim w sposób świadomy intencje i emocje.
4. Czwartą część stanowią ćwiczenia uzupełniające te podane w trzech pierwszych częściach. Są to wprawki głosowe, przemówienia, teksty reklam, fragmenty literatury pięknej.

Zwracam się do Ciebie, Czytelniku w rodzaju męskim, ale to nie znaczy, że moja książka jest przeznaczona tylko dla mężczyzn. W żadnym razie! Do niedawna użycie tego rodzaju oznaczało, że zwracam się po prostu do człowieka. Może opracuję kiedyś ćwiczenia dedykowane szczególnie kobietom i innym konkretnym grupom: dziennikarzom, prawnikom, przedstawicielom handlowym, nauczycielom, introwertykom, młodzieży.

Głos i sposób mówienia to podstawowe narzędzia pracy dla wielu ludzi:

- sprzedawcy,
- społecznika,
- youtubera,
- przewodniczącej klasy 7a,
- księdza,
- dziennikarza,
- pośła,

- introwertyka,
- ekstrawertyka,
- męża,
- żony,
- prezesa,
- influencera,
- kapitana drużyny piłkarskiej,
- kapitana żeglugi dalekomorskiej,
- polityka,
- kaprała,
- generała,
- dyrektora,
- urzędnika,
- prokuratora,
- negocjatora,
- bibliotekarza,
- informatyka.

Ta książka-podręcznik jest dla wszystkich, którzy chcą poprawić nad swoją emisją głosu, sposobem mówienia, wymową.

Spisałam moje doświadczenia w pracy z setkami ludzi przygotowywanych do występów publicznych przed mikrofonem, kamerą, na scenie. Przez ponad 20 lat pracowałam w szkołach artystycznych (teatralnych, wokalnych), prowadziłam regularne zajęcia dla dziennikarzy i prawników. W pracy z indywidualnym klientem przekonałam się, że dobre mówienie¹ jest potrzebne w każdym zawodzie i każdemu również w życiu prywatnym i towarzyskim.

¹ Dobre mówienie to dla mnie takie, które nie rzuca się w ucho, nie drażni, nie przeszkadza w odbiorze treści, jest do i dla ludzi.

Naukę pobierałam już jako logopeda na Podyplomowym Studium Wymowy na Akademii Teatralnej im. A. Zelwerowicza w Warszawie, pogłębiałam ją później na niezliczonych kursach i warsztatach, a także podczas setek rozmów z Marią Bończykową (tak wiele jej stwierdzeń jest w tej książce, że właściwie można ją uznać za współautorkę) oraz na zajęciach, które prowadzę. Z każdego wychodzę z nową refleksją i spostrzeżeniem.

To, co odróżnia tę książkę od innych tego typu, to położenie nacisku na ćwiczenia prozodii i ekspresji mówienia. Wychodzę z założenia, że słuchamy drugiego człowieka nie ze względu na piękny głos i dykcję (choć oczywiście te aspekty są ważne dla skutecznej i estetycznej komunikacji), ale przede wszystkim ze względu na sposób mówienia — logiczny i ekspresyjny.

CZĘŚĆ PIERWSZA
GŁOS

Głos może być jasny, ciemny, błyszczący, z połyskiem, chropowaty, matowy, drewniany, płaski, elastyczny, ostry, łagodny, ciepły, otwarty, ściśnięty, ubogi, bogaty, postawiony, szklany, drżący, słaby, szczekliwy, aksamitny, schowany, niepewny — określić jest wiele, wszystkie opierają się na subiektywnym odczuciu.

„Emisja głosu to połączone działanie: oddechu, fonacji, artykulacji, rezonatorów” — pisała profesor Aleksandra Mitrinowicz-Modrzejewska¹, audiolog, foniatra. Dodam do tego oczywiste już dzisiaj stwierdzenie, że to, jakim głosem się posługujemy, wynika ze stanu całego ciała i umysłu.

Nie musimy mieć bezpośredniego kontaktu z człowiekiem, żeby na podstawie jego głosu domyślić się, w jakim jest nastroju, czy jest zdrowy, czy chory, czy jest zdenerwowany, czy smutny, czy radosny. Śmiało określimy (choć o pomyłkę nietrudno) jego temperament, cechy osobowości, wiek, kulturę osobistą. Przypiszemy mu inteligencję, wiedzę (albo ich brak), kompetencje, autorytet, może nawet charyzmę, wyobrazimy sobie, jak wygląda.

Pierwsze kilka sekund rozmowy na podstawie zachowania, w tym na podstawie głosu i sposobu mówienia, pozwoli nam zorientować się, z kim mamy do czynienia, a nawet czy jesteśmy gotowi polubić nadawcę. To pierwsze wrażenie może w przyszłości nie mieć znaczenia, kiedy poznamy osobę bliżej; rzecz w tym, że po początkowym złym wrażeniu możemy nie mieć ochoty na bliższą znajomość.

Głos, jego siła, wysokość, barwa, a także sposób mówienia, ekspresja zależą od wielu czynników. Przede wszystkim znaczenie ma budowa anatomiczna człowieka. Ale nie tylko fizyczność determinuje siłę i barwę głosu — również temperament, wzorce kulturowe, wychowanie. Ton głosu informuje o przynależności

¹ A. Mitrinowicz-Modrzejewska, *Fizjologia i patologia głosu, słuchu i mowy: rozpoznanie, leczenie i rehabilitacja*, Państwowy Zakład Wydawnictw Lekarskich, Warszawa 1963.

do określonej grupy społecznej. Ogromne znaczenie mają emocje, które mówiący wyraża świadomie albo nie.

Przyjemniejsze w odbiorze są głosy mocne, dobrze osadzone i tworzone swobodnie, bez napięcia. Ludzi z takimi głosami odbieramy jako pewnych siebie, kompetentnych, przypisujemy im cechy przywódcze. To stereotyp, ale w życiu często kierujemy się stereotypami. Z drugiej strony, słuchaczom nie jest łatwo utrzymać uwagę, jeśli mówca mówi głosem słabym, pozbawionym energii albo piskliwym, jakby był przerażony.

Nikt nie będzie chciał słuchać dziennikarza, który mówi nerwowo, nierytmicznie, ani jego gościa — eksperta, który sączy powoli słowa z niezmienną intonacją. Również dla wykładowcy czy prezentera głos i sposób mówienia powinny mieć znaczenie, jeśli chcą dotrzeć ze swoim komunikatem do odbiorcy. Youtuberzy dość szybko orientują się, że muszą zapanować nad głosem, by zatrzymać odbiorców przed monitorem. Tworzenia podcastów nawet nie zaczynają ludzie, którzy emitują głos płasko, nosowo, mają rażące wady wymowy.

Zdecydowanie bardziej skuteczni w komunikacji są sprzedawcy, politycy, nauczyciele, trenerzy, jeśli ich głosy brzmią spokojnie, ale zdecydowanie. Czasem komunikacja odbywa się bez wizji, relacja nawiązuje się tylko na podstawie brzmienia głosu, np. podczas rozmowy telefonicznej czy pracy zdalnej (często widzimy tylko tabelki, wykresy, a twarz mówiącego jeśli w ogóle się pojawia, to na krótko). W tych przypadkach, a także w przypadku dziennikarza radiowego i podcasterów głos ma decydujący wpływ na jakość przekazu i postrzeganie nadawcy.

Panowanie nad głosem jest ważne nie tylko w sytuacji zawodowej, ale również w towarzyskiej. To, w jaki sposób nie przyjmujemy zaproszenia znajomych na wspólny wyjazd, będzie wpływało na nasze dalsze relacje. Oczywiście słowa mają znaczenie,

ale to właśnie ton, jakim są wypowiedziane, często decyduje o odbiorze przekazu. W zależności od tego, czy tonem wyrażamy żal, niecierpliwość lub lekceważenie, odmowa zostanie przyjęta ze zrozumieniem albo z urazą.

Najczęściej mamy słabą świadomość tego, jak brzmimy. Nagrywanie wypowiedzi i ich uważne odsłuchiwanie może dać podpowiedź, jak skorygować ewentualne nieznośne manieri, jakieś niezamierzone tony pretensji czy wyższości. Raczej nie chcemy pokazać klientowi ani zniecierpliwienia, ani znudzenia, ani zmęczenia (no chyba, że to element jakiejś gry).

Dobrze prowadzony głos, z niskimi, ciepłymi tonami uspokaja, daje poczucie bezpieczeństwa. Warto nauczyć się panować nad ciałem i oddechem na tyle, żeby umieć wytworzyć taki właśnie głos. Natomiast głos płaski, jazgotliwy, nadmiernie napięty jest chyba najtrudniejszy do słuchania. Mamy wrażenie, że człowiek posługujący się takim głosem cały czas jest podenerwowany, traci kontrolę nad sobą, ma ciągle o coś pretensje. Pokazujemy głosem emocje: radość, irytację, strach, gniew i wiele innych, bo komunikacja bardzo na tym zyska, ale róbmy to świadomie.

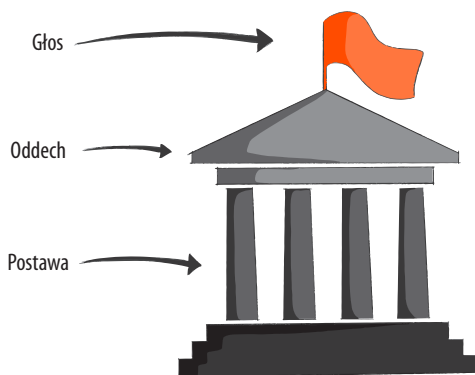
Praca nad głosem to jeden z podstawowych elementów budowania wizerunku. Można nauczyć się brzmieć tak, by budzić zaufanie, wydawać się kompetentnym, pełnym entuzjazmu. Gdy chcemy wywrzeć dobre wrażenie, prostujemy się, twarz przybiera przyjemny wyraz, barwa głosu staje się miękka. Niektórzy obniżają głos, gdy chcą się spodobać, a czasem — szczególnie kobiety — mówią wyższym głosem, żeby sprawiać wrażenie bardziej delikatnych. Niestety głosem można manipulować, więc nie ulegajmy zbyt pochopnie fascynacji drugim człowiekiem na podstawie brzmienia jego głosu.

Programy telewizyjne i radiowe zarówno informacyjne, jak i publicystyczne zwykle prowadzi dziennikarz/dziennikarka o niskim,

głębokim tonie głosu, ponieważ takim głosom przypisuje się wiarygodność, profesjonalizm, równowagę emocjonalną. W programach rozrywkowych, o lekkiej treści mile widziane są wyższe głosy, o jasnej barwie, wyrażające radość, beztroskę, roztaczające pozytywną aurę. Dziennikarzom i prezenterom radiowym stawia się szczególnie wysokie wymagania, jeśli chodzi o barwę głosu i artykulację. Gdy nie ma wizji, słuch odbiorcy wyostroża się.

W niektórych zawodach nie ma tak dużego znaczenia ładna barwa głosu, bardziej liczy się jego siła i umiejętność długotrwałego mówienia, czasem w trudnych warunkach: w stresie albo w hałasie. Do tej grupy będą należeli nauczyciele, trenerzy, wykładowcy.

Niezależnie od tego, czy mówimy do mikrofonu, czy do kamery, czy też zwracamy się bezpośrednio do grupy odbiorców pracę nad głosem zaczynamy od właściwego ustawienia ciała i aparatu mowy. Następnie pracujemy nad głębokim wdechem, równomiernym wydechem oraz rezonatorami, które wzmacniają głos i nadają mu barwę.



Rysunek 1. Mocna, ale swobodna postawa ciała, spokojny, głęboki wdech to filary, na których zbudujesz głos mocny i bogaty

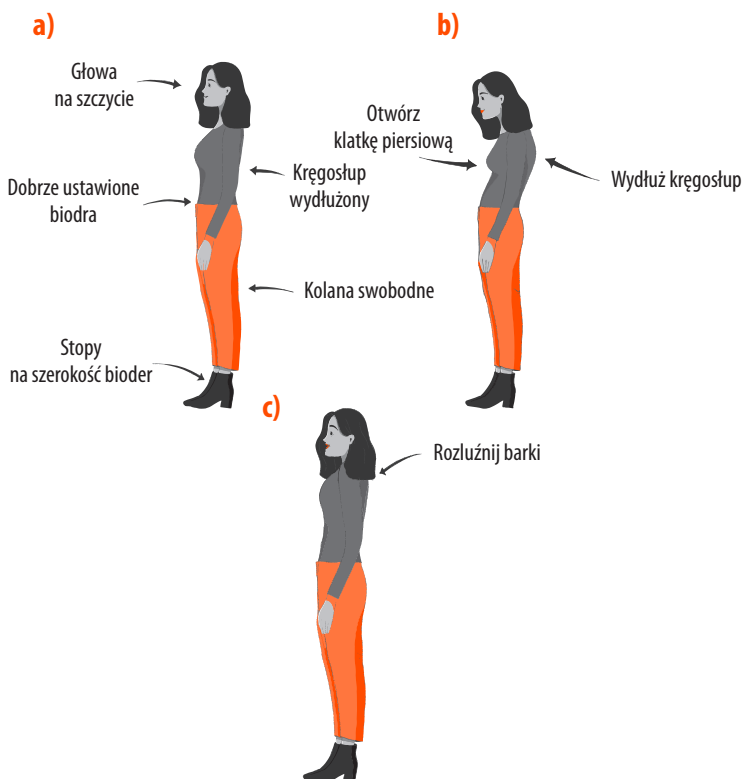
STANAĆ PEWNIE. TO ZNACZY JAK?

Prawidłowa postawa ciała do mówienia to utrzymanie prostego kręgosłupa, z zachowaniem jego naturalnych krzywizn, bez pogłębiania ich. Stopy stoją mocno na ziemi, są rozstawione na szerokość bioder, kolana nie powinny być przeprostowane. Dzięki temu miednica nie ucieknie do tyłu, ale będzie właściwie ustawiona. Klatka piersiowa jest otwarta, głowa stanowi przedłużenie kręgosłupa, nie wysuwa się do przodu.

Dobrze ustawione ciało stwarza warunki do tego, żeby otworzyć tor oddechowy i fonacyjny, najlepiej jak się da wykorzystać do mówienia nasze warunki anatomiczne. Źródłem dźwięku jest krtań, a dokładnie znajdujące się w krtani fałdy głosowe, ale na siłę tego dźwięku pracuje całe ciało.

Nie stój zgarbiony. W takie skulone ciało nie wejdzie głęboki wdech, więc nie można będzie mówić pełnym i swobodnym głosem.

W przyjęciu dobrej postawy do mówienia nie chodzi o stanie na baczność. Sylwetka ma być prosta, ale swobodna. Nadmierne napięcia mięśni barków i karku będą ograniczały pracę krtani i blokowały rozchodzenie się dźwięku w ciele.



Rysunek 2. Właściwa postawa ciała (a) da siłę do mówienia.
Poza tym po prostu dobrze wygląda

Czasem sama wiedza, jak stanąć, to za mało. Możliwe, że mięśnie pleców i brzucha będą wymagały wzmocnienia, bo zbyt wiotkie mięśnie nie pozwolą utrzymać dobrej sylwetki przez kilkanaście minut, a co dopiero kilka godzin.

Zanim zbudujesz właściwą postawę, czyli stabilną, mocną, ale swobodną, wykonaj kilka ćwiczeń rozciągających. Dzięki takiej

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 

CZY MÓWIENIE DO LUDZI JEST TRUDNE?

Tak, dla większości z nas to jest trudne. Jeśli kiedykolwiek zdarzyło Ci się apelować do tłumu, zabrać głos w debacie, odpowiadać na pytania dziennikarzy, próbować przekonać innych do swojego zdania albo choćby zdawać ustny egzamin, to wiesz dobrze — głos, Twoje najbardziej osobiste i równocześnie najbardziej oczywiste narzędzie, potrafi zawieść w najważniejszym i równocześnie najmniej spodziewanym momencie. Drżący, piskliwy, zbyt cichy, monotony, zamierający w gardle, może zrujnować najstaranniej przygotowaną merytorycznie przemowę.

Na samą myśl o tym obawiasz się kolejnej sytuacji, w której będziesz publicznie zabierać głos? Niepotrzebnie. Do tego, by przemawiać skutecznie i bez strachu, można się przygotować. Jak to zrobić?

W książce zostały opisane metody znane od starożytności. Znajdziesz tu 85 ćwiczeń służących wzmocnieniu głosu i poprawieniu dykcji, a przede wszystkim uczących ekspresyjnego sposobu wyrażania siebie i swoich przekonań. Zaczynij mówić do ludzi tak, by Cię usłyszeli, zrozumieli i przyjęli siłą Twoich argumentów.

onpress



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



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

książkiklasybusiness

ebook dostępny na

ebookpoint

ISBN 978-83-283-9848-1



9 788328 398481

Cena: 49,90 zł