

12+

СВОЙ ГОЛОС

КАК ПЕРЕСТАТЬ ФАЛЬШИВИТЬ
И НАЧАТЬ ЗВУЧАТЬ СОБОЙ

ОЖИДАНИЯ
РОЛИ
ДОЛЖЕН
ЧУЖИЕ МНЕНИЯ
СТРАХ
УДОБНО
НЕ ТОТ
КАК НАДО
ОЦЕНКИ
СРАВНЕНИЯ
ТЫ ЖЕ ВЗРОСЛЫЙ
ПОТЕРЯТЬ ОДОБРЕНИЕ
Я ДОЛЖЕН БЫТЬ...
НЕ ВЫДЕЛЯЙСЯ
ВСЕ ТАК ЖИВУТ

ЧЕСТНОСТЬ
ВНИМАНИЕ
КОНТАКТ
ПРИСУТВИЕ
ТЯГОТЕНИЕ К СЕБЕ
ЖИВОЙ ГОЛОС
СВОБОДА БЫТЬ СОБОЙ

МИХАИЛ ГИМАЛАЙСКИЙ

Михаил Гималайский

Свой голос. Как перестать фальшивить и начать звучать собой

<https://litres.ru/74218049>

ISBN 9785007033206

Аннотация

Большинство людей умеют говорить. Гораздо меньше — умеют присутствовать. «Свой голос» — книга о внутреннем шуме, масках и о том, как человек постепенно перестаёт жить чужими ожиданиями. О том, что собственный голос никуда не исчезал — он просто слишком долго звучал тише всего остального.

Содержание

Свой голос	5
Михаил Гималайский	6
ВВЕДЕНИЕ	7
Шум	8
ГЛАВА 1	12
Маски, которые мы носим так долго, что забыли лицо	12
ГЛАВА 2	20
Внутренний шум	20
ГЛАВА 3	26
Испорченный телефон	26
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Свой голос Как перестать фальшивить и начать звучать собой

Михаил Гималайский

© Михаил Гималайский, 2026

ISBN 978-5-0070-3320-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Свой голос

Как перестать фальшивить и начать звучать собой

Михаил Гималайский

Большинство людей умеют говорить. Гораздо меньше — умеют присутствовать.

«Свой голос» — книга о внутреннем шуме, масках и о том, как человек постепенно перестаёт жить чужими ожиданиями.

О том, что собственный голос никуда не исчезал — он просто слишком долго звучал тише всего остального.

ВВЕДЕНИЕ

Шум

«Большинство людей не слушают с намерением понять. Они слушают с намерением ответить».

— Стивен Кови

Иногда кажется, что мир стал слишком громким.

Слишком много слов.

Слишком много советов.

Слишком много чужих голосов, которые одновременно объясняют, как правильно жить, говорить, любить, чувствовать, добиваться, продавать себя, строить отношения и становиться «лучшей версией».

И среди всего этого шума становится всё труднее услышать что-то настоящее.

Особенно — себя.

Мы научились быстро отвечать.

Научились производить впечатление.

Научились подбирать правильные слова, нужный образ, удобную реакцию.

Но вместе с этим многие почти перестали замечать: что они чувствуют на самом деле; как звучит их собственный голос; и в какой момент общение превратилось не во встречу, а в постоянное исполнение роли.

Иногда это происходит незаметно.

Человек улыбается, поддерживает разговор, кивает, шутит, говорит «всё нормально».

И только потом, оставшись один, вдруг чувствует странную пустоту.

Словно весь день говорил не он сам, а какая-то аккуратная, социально удобная версия.

Мы настолько привыкаем быть «правильными», что перестаём замечать, как сильно устаём от этого.

Эта книга не про идеальное общение.

И не про то, как стать человеком, который умеет красиво влиять на других.

Она вообще не про маску «идеального коммуникатора».

Скорее наоборот.

Это книга о том, что происходит, когда человек постепенно перестаёт прятаться за автоматическими ролями и начинает слышать: — себя; — другого; — и пространство между ними.

Здесь будут: — наблюдения; — психологические модели; — элементы НЛП; — работа с голосом, вниманием и языком; — исследования коммуникации; — практики; — и много простых жизненных ситуаций, в которых почти каждый может узнать себя.

Но всё это — не ради техник.

Техники сами по себе ничего не меняют.

Можно выучить правильные слова — и остаться холодным.

Можно освоить влияние — и не уметь быть близким.

Можно идеально анализировать людей — и при этом не понимать себя.

Поэтому эта книга устроена немного иначе.

Мы не будем двигаться от: «правильных фраз»
— к: «успешному результату».

Мы будем двигаться: от шума — к слышанию.

Сначала — замечать.

Потом — понимать.

Потом — чувствовать.

И только потом — говорить.

Потому что настоящий контакт начинается не со слов.

Он начинается с присутствия.

С того момента, когда человеку рядом с вами вдруг становится не нужно играть роль.

Возможно, во время чтения вы начнёте замечать вещи, которые раньше проходили мимо: как меняется дыхание во время разговора; как тон влияет сильнее слов; как люди слышат не то, что сказано, а то, из какого состояния это сказано; как часто мы защищаемся, когда на самом деле хотим быть понятыми.

И, возможно, в какой-то момент вы заметите ещё кое-что.

Что ваш собственный голос — не исчез.

Он всё это время был где-то под слоями: ожиданий, страха, автоматических реакций, желания понравиться, усталости, контроля.

И иногда, чтобы снова услышать себя, не нужно становиться кем-то новым.

Нужно просто, хотя бы ненадолго, сделать шум чуть тише.

ГЛАВА 1

Маски, которые мы носим так долго, что забыли лицо

«Персона — это то, чем человек в действительности не является, но чем он сам и другие люди его считают».

— Карл Юнг

Есть люди, рядом с которыми будто всё правильно.

Они спокойные, внимательные, умеют поддержать разговор, не создают лишнего напряжения, стараются никого не задеть.

С ними удобно.

Но иногда после общения с таким человеком остаётся странное ощущение.

Будто разговаривал не с человеком, а с очень качественной версией того, каким «нужно быть».

И если честно, многие в какой-то момент начинают замечать это и за собой.

Не специально.

Обычно это происходит постепенно.

Где-то человек учится скрывать раздражение, потому что

дома за это наказывали.

Где-то — не показывать слабость, потому что иначе засмеют.

Где-то — всё время быть удобным, потому что так проще сохранить отношения.

И в какой-то момент это становится настолько привычным, что уже трудно понять: где настоящая реакция, а где роль, которую человек давно выучил наизусть.

Карл Юнг называл такие социальные роли персоной — маской, через которую человек взаимодействует с миром.

И многие узнают это состояние без всякой психологии.

Когда на работе приходится быть одним человеком, дома — другим, с родителями — третьим, а в некоторых разговорах вообще словно включается отдельная версия себя.

Иногда это ощущается очень просто и по-человечески.

Человек едет на встречу и уже заранее устал.

Хотя ничего ещё не произошло.

Просто внутри есть ощущение, что сейчас снова придётся быть: спокойнее, чем хочется; доброжелательнее, чем получается; увереннее, чем чувствуется на самом деле; или снова делать вид, что «всё нормально».

И тело обычно замечает это раньше сознания.

Пол Экман, много лет изучавший эмоции и микровыражения, писал, что человеку намного сложнее контролировать тело, чем слова.

Это действительно легко увидеть в жизни.

Иногда разговор ещё не начался, а плечи уже напряжены, дыхание стало короче, а внутри появилось желание быстрее всё закончить.

Хотя внешне всё выглядит абсолютно нормально.

Наверное, почти у каждого был разговор, после которого не произошло ничего плохого, но внутри осталась тяжесть.

Не конфликт.

Не ссора.

Просто ощущение, будто весь разговор пришлось удерживать какую-то версию себя.

Особенно часто это происходит с людьми, которые привыкли быть «хорошими».

Хороший сотрудник.

Хороший партнёр.

Хороший друг.

Хороший сын или дочь.

Хороший родитель.

Сама по себе хорошесть — не проблема.

Проблема начинается тогда, когда человек настолько боится разочаровать других, что постепенно перестаёт замечать собственные реакции.

Он автоматически говорит: — «Да, без проблем».

Хотя внутри уже давно: — «У меня нет сил».

И чем дольше человек живёт в такой подстройке, тем сильнее появляется внутреннее расхождение.

Снаружи — спокойствие.

Внутри — раздражение.

Снаружи — улыбка.

Внутри — усталость.

Снаружи — «всё хорошо».

Внутри — желание хотя бы ненадолго остаться одному и ни с кем не разговаривать.

Интересно, что многие начинают замечать себя только через усталость.

Не через психологию.

Не через книги.

А через ощущение, что общение стало забирать слишком много энергии.

Роберт Дилтс писал, что поведение человека почти всегда связано с более глубокими внутренними состояниями и убеждениями.

На практике это выглядит очень знакомо: можно научиться говорить правильные слова, но если внутри всё время остаётся напряжение, тело всё равно будет это показывать.

И люди это чувствуют.

Не обязательно сознательно.

Но рядом с одним человеком спокойно, а рядом с другим возникает ощущение напряжения, даже если внешне оба говорят очень правильно.

Потому что контакт начинается не с техники.

Он начинается в момент, когда человеку больше не приходится постоянно удерживать идеальную версию себя.

Это не значит, что теперь нужно говорить всё подряд и «быть без фильтров».

Такая крайность обычно тоже мало помогает отношениям.

Речь скорее о другом.

О способности замечать: где человек действительно говорит от себя; а где автоматически пытается понравиться, избежать конфликта или снова стать удобным.

Многие даже не замечают, насколько часто живут в режиме автоматической подстройки.

Например, человек соглашается на неудобную просьбу раньше, чем успевает почувствовать собственное несогласие.

Или начинает улыбаться в напряжённом разговоре просто потому, что так привык сглаживать обстановку.

Или шутит в момент, когда на самом деле тревожно.

Со временем это становится почти фоновым режимом жизни.

Особенно если в детстве человека хвалили не за искренность, а за удобство.

— Не спорь.

— Не злись.

— Не расстраивай близких.

— Будь воспитанным.

— Не создавай проблем.

— Не будь слишком чувствительным.

Психика очень быстро понимает правила игры.

И создаёт поведение, которое помогает: получать одобрение; избегать конфликтов; сохранять отношения; чувствовать безопасность.

Поэтому важно понять одну простую вещь: маска — не враг.

Когда-то она действительно помогала человеку адаптироваться.

Проблема начинается позже.

Когда роль становится настолько привычной, что человек уже не понимает, как звучит без неё.

Именно поэтому многим так трудно отвечать на простые вопросы: — Чего я хочу?

— Что мне сейчас действительно нравится?

— Я правда согласен или просто снова подстраиваюсь?

Иногда человек настолько привыкает жить через ожидания других людей, что начинает чувствовать вину даже за собственную усталость.

И в какой-то момент общение превращается не в контакт, а в постоянный контроль себя.

Что сказать.

Как сказать.

Как выглядеть.

Не обиделся ли собеседник.

Достаточно ли я хороший.

Не слишком ли я резкий.

Не слишком ли слабый.

На это уходит огромное количество внутренней энергии.

Интересно, что многие люди начинают по-настоящему расслабляться только рядом с теми, кому не нужно ничего доказывать.

Потому что там исчезает необходимость играть.

Можно спокойно сказать: — «Я устал».

— «Я не знаю».

— «Мне нужно подумать».

— «Мне неприятен этот разговор».

Без необходимости выглядеть сильнее, чем есть сейчас.

Без попытки всё сгладить.

Без внутреннего спектакля.

И именно с этого обычно начинает появляться свой голос.

Не с харизмы.

Не с техник влияния.

Не с уверенности «как у коучей из интернета».

А с простого внутреннего замечания: — «Кажется, сейчас я снова пытаюсь быть удобнее, чем есть на самом деле».

Многие боятся, что если перестанут носить привычные маски, отношения сразу разрушатся.

Но жизнь часто показывает обратное.

Когда человек перестаёт постоянно изображать идеальную версию себя, рядом с ним становится спокойнее и другим тоже.

Потому что большинство людей устали от постоянной

правильности.

Устали всё время производить впечатление.

Устали выглядеть сильнее, чем чувствуют себя внутри.

Устали делать вид, что справляются абсолютно со всем.

Наверное, поэтому самые важные разговоры обычно происходят не в момент идеальности, а в момент, когда человеку больше не нужно играть роль.

◆ ПРАКТИКА

Попробуйте в течение ближайшего дня просто наблюдать за моментами, где вы автоматически начинаете подстраиваться. Не меняйте ничего специально. Для начала достаточно замечать. В какие моменты вы: слишком быстро соглашаетесь; автоматически улыбаетесь; скрываете раздражение; боитесь показаться неудобным; говорите «всё нормально», когда это не так. И обратите внимание не только на мысли, но и на тело. Что происходит с дыханием? С плечами? С голосом? С ощущением внутри? Иногда именно такие мелкие наблюдения становятся первым шагом к своему голосу. Потому что невозможно настроить инструмент, пока человек даже не замечает, что тот начал фальшивить.

ГЛАВА 2

Внутренний шум

«Тишина — это не отсутствие звука. Это присутствие внимания».
— Джон Кейдж

Наверное, почти у каждого было ощущение, будто разговор идёт куда-то мимо.

Ты рассказываешь человеку что-то важное.

Он кивает, реагирует, даже отвечает.

Но внутри постепенно появляется странное чувство: тебя словно не слышат.

Не потому что собеседник плохой или безразличный.

Скорее, потому что в этот момент он уже занят чем-то внутри себя.

Иногда это особенно заметно в разговорах, где люди будто говорят не друг с другом, а куда-то в пустоту.

Один закончил мысль — второй сразу начинает рассказывать своё.

Потом снова первый.

И внешне это похоже на диалог, хотя внутри остаётся ощущение, что каждый в этот момент был больше у себя в

голове, чем рядом с другим человеком.

Словно два человека по очереди передают информацию какому-то третьему наблюдателю, который вообще не находится в комнате.

И если честно, многие узнают в этом не только других, но и себя тоже.

Лев Выготский, исследовавший связь мышления и речи, писал, что у человека существует не только внешняя речь — та, которую мы произносим вслух, — но и внутренняя.

Тот самый непрерывный разговор внутри головы, который почти никогда полностью не останавливается.

И проблема не в том, что этот внутренний голос существует.

Он нужен человеку.

Помогает анализировать, прогнозировать, принимать решения.

Проблема начинается тогда, когда внутренний разговор становится громче самого контакта.

Тогда человек вроде бы слушает, но внутри уже происходит что-то своё.

«Что сейчас ответить?»

«Как я выгляжу со стороны?»

«Наверное, от меня ждут совета».

«Нужно сказать что-то умное».

«Я слишком долго молчу».

«Нет, так отвечать глупо».

«Надо было сказать по-другому».

А иногда внутри вообще начинает идти что-то своё, никак не связанное с разговором.

Человек вроде бы сидит рядом, смотрит, кивает, а сам в этот момент уже думает о работе, о сообщении, которое не отправил, о вчерашнем конфликте или о том, что нужно купить домой по дороге.

Наверное, почти у каждого был момент, когда после разговора вдруг понимаешь: человек рассказывал что-то важное, а половину времени ты думал совсем о другом.

Не потому что тебе всё равно.

А потому что внутренний шум в этот момент оказался сильнее внимания.

Когда внутри одновременно идёт десять мыслей, другого человека становится почти невозможно услышать полностью.

Что сказать дальше.

Как выглядеть в разговоре.

Не показаться ли слабым.

Не слишком ли длинная пауза.

Не обиделся ли собеседник.

Нужно ли сейчас поддержать или дать совет.

На всё это уходит огромное количество внутренней энергии.

Именно поэтому иногда после длинного разговора человек вдруг понимает, что почти не помнит, о чём вообще го-

ворил собеседник.

Хотя всё это время смотрел в глаза и кивал.

Интересно, что многие замечают внутренний шум только в напряжённых ситуациях.

Но на самом деле он присутствует почти постоянно.

Просто в обычной жизни мы настолько к нему привыкаем, что перестаём его замечать.

Например, человек заходит в комнату — и уже автоматически считывает: — как на него посмотрели; — какое впечатление он производит; — как лучше сейчас себя вести; — безопасно ли говорить то, что думает.

Всё это происходит очень быстро.

Иногда всё это происходит настолько автоматически, что человек даже не замечает, сколько внимания уходит не на разговор, а на постоянное внутреннее сканирование ситуации. Вроде бы человек здесь. Он отвечает, поддерживает беседу, смотрит на собеседника. Но большая часть внимания в этот момент занята другим: как выглядеть, как понравиться, как не ошибиться, как удержать контроль.

И здесь многие начинают искать проблему в техниках общения. Кажется: нужно научиться увереннее говорить, лучше формулировать мысли, быстрее отвечать, точнее подбирать слова. Но очень часто проблема не в отсутствии техник. А в том, что человек настолько занят собой внутри разговора, что в контакте почти не остаётся места для другого. Иногда это особенно заметно в момент пауз. Многие люди

боятся тишины в разговоре. Кажется, что если возникла пауза, её срочно нужно чем-то заполнить. Иначе собеседник подумает: — что стало скучно; — что разговор провалился; — что человек растерялся; — что он недостаточно интересен. Поэтому люди начинают говорить быстрее. Шутить. Перескакивать с темы на тему. Лишь бы не столкнуться с этой короткой тишиной. Но здесь есть интересный парадокс. Иногда именно пауза показывает, что человек действительно пытается услышать другого, а не просто дождаться своей очереди говорить. Есть большая разница между паузой, в которой внутри начинается паника: «Нужно срочно что-то сказать», и паузой, где человек остаётся в контакте. Во втором случае появляется пространство: — услышать; — почувствовать свою реакцию; — не ответить автоматически; — не начать защищаться раньше времени. И именно в такие короткие моменты внутренний шум становится чуть тише. Интересно, что многие хорошие разговоры люди запоминают не из-за идеально сказанных слов. А из-за ощущения, что рядом наконец не нужно было всё время контролировать себя. Наверное, поэтому настоящее внимание сегодня стало такой редкой вещью. Большинство людей не плохие слушатели. Они просто слишком перегружены собственным внутренним шумом. Иногда внутренний шум становится особенно громким рядом с теми вещами, которые человек не хочет в себе замечать. И здесь важно понять одну вещь: внутренний шум невозможно убрать полностью. Да и не нужно.

Он часть человеческой психики. Часть тревоги, опыта, попытки защитить себя. Но можно постепенно научиться замечать его раньше. И не позволять ему полностью захватывать разговор. Иногда для этого достаточно очень простых вещей: сделать паузу перед ответом, не спешить, заметить первую внутреннюю реакцию и перестать заранее готовить следующую фразу, пока другой человек ещё говорит. Звучит просто. Но именно такие мелочи часто полностью меняют ощущение от разговора. Потому что в этот момент человек начинает понемногу выходить из бесконечного внутреннего монолога обратно в контакт.

◆ ПРАКТИКА

В течение ближайшего дня попробуйте понаблюдать не только за словами собеседников, но и за своим внутренним разговором во время общения. Особенно в моменты, когда: — хочется срочно ответить; — появляется страх паузы; — возникает желание оправдаться; — вы начинаете заранее готовить следующую фразу, не дослушав человека. И в такие моменты попробуйте сделать очень простую вещь: не отвечать сразу. Сначала заметить, какая мысль первой поднимается внутри. И на секунду вернуть внимание в сам разговор. Не для того, чтобы стать «идеальным слушателем». А чтобы хотя бы иногда действительно присутствовать рядом с другим человеком, а не только у себя в голове.

ГЛАВА 3

Испорченный телефон

«Карта — не территория».
— Альфред Коржибски

Представьте ситуацию.

Вы говорите коллеге: — «Нам нужно обсудить этот проект до конца недели».

Вы имеете в виду: «Давай спокойно разберём детали, потому что сроки горят, и мне важно твоё мнение».

А коллега слышит: «Он мной недоволен».

«Он считает, что я не справляюсь».

«Сейчас начнётся контроль».

И вместо обычного разговора появляется напряжение, холодность или защита.

Хотя вы вообще не пытались нападать.

Наверное, почти у каждого были ситуации, когда после разговора внутри оставалось удивление: «Я ведь совсем не это имел в виду».

Или наоборот — когда чужие слова неожиданно задевали сильнее, чем должны были.

Иногда человек говорит: — «Ты сегодня какой-то тихий».

А другой слышит: — «С тобой что-то не так».

Или: — «Мне нужно подумать».

А в ответ внутри уже: — «Меня сейчас отвергнут».

Хотя собеседник вообще мог вкладывать совершенно другой смысл.

Именно поэтому многие разговоры напоминают старую игру в испорченный телефон.

Пока мысль проходит через опыт, настроение, страхи, ожидания и прошлые обиды другого человека — на выходе она часто становится уже совсем другой.

Мы привыкли думать, что слова автоматически передают смысл.

Но в реальности слова — это скорее намёки, которые другой человек достраивает внутри себя через собственный опыт.

Альфред Коржибски, автор идеи «карта — не территория», писал о простой, но очень важной вещи: человек никогда не воспринимает реальность напрямую.

Мы всегда имеем дело со своей интерпретацией происходящего.

Территория — это то, что происходит на самом деле.

А карта — это то, как человек это понял, почувствовал и объяснил себе внутри.

И проблема в том, что карты у людей очень разные.

Один человек воспринимает вопрос: — «Как продвигается работа?» как обычный интерес.

А другой — как скрытую проверку.

Один слышит в паузе спокойствие.

Другой — отвержение.

Один воспринимает совет как поддержку.

Другой — как попытку показать его несостоятельность.

И чаще всего люди даже не замечают, что реагируют не столько на слова, сколько на собственную интерпретацию этих слов.

Роберт Дилтс писал, что человек воспринимает разговор не только через сами слова.

На реакцию влияет и прошлый опыт, и внутреннее состояние, и убеждения о себе, и то, насколько безопасно человек чувствует себя рядом с другими людьми.

Это очень заметно в жизни.

Если человек много раз сталкивался с критикой, он начинает быстрее слышать её даже там, где её может не быть.

Если человек привык, что его игнорируют, он сильнее реагирует на холодный тон или короткий ответ.

Если человек постоянно ждёт нападения — мозг начинает заранее искать признаки угрозы.

И тогда разговор постепенно превращается не в контакт двух людей, а во встречу двух разных карт мира.

Интересно, что многие конфликты начинаются не из-за злого умысла, а именно из-за такого рассинхрона.

Например, жена говорит мужу: — «Ты мог бы помочь с посудой?»»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.