

12+

**ГОВОРИ,  
ВЛИЯЙ,  
И ТЕБЯ  
УСЛЫШАТ**

**ЕКАТЕРИНА КАРЫТЦОВА**

Екатерина Карытцова

**Говори, влияй, и тебя услышат**

«Издательские решения»

## **Карытцова Е.**

Говори, влияй, и тебя услышат / Е. Карытцова — «Издательские решения»,

Если ваш голос звучит пискляво, дыхание сбито, речь бежит вперёд мысли, тело зажато — собеседник мгновенно считывает неуверенность. Голос — это навык, который поддаётся тренировке. То, что кажется харизмой, на деле техника: дыхание, чёткая дикция, красочная интонация, свободный голос. Этому может научиться каждый. Эта книга — путь от телесных зажимов и страха к речевой свободе. Вы узнаете свой голос по-настоящему. И очень скоро заговорите уверенно, спокойно и убедительно.

© Карытцова Е.

© Издательские решения

## Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Введение                          | 6  |
| Термины и правила                 | 8  |
| Глава 1. Тело тоже говорит        | 12 |
| Упражнения                        | 16 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 19 |

# **Говори, влияй, и тебя услышат**

**Екатерина Карытцова**

© Екатерина Карытцова, 2026

ISBN 978-5-0070-8774-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

*«Речь должна начинаться и завершаться самым сильным аргументом, поскольку необходимо овладеть умами в начале и победить их в конце»*  
Марк Туллий Цицерон

*«Каков человек, такова его речь»*  
Сократ

*«Оратор должен исчерпать тему, а не терпение слушателей.»*  
Уинстон Черчилль

*«Дело не в слове, а в тоне, в каком это слово произносится.»*  
Виссарион Григорьевич Белинский

Желание говорить красиво, уверенно и убедительно способно привести к потрясающим переменам: повышение в должности, рост дохода, успех в бизнесе, больше любви к себе, стабильная самооценка. Навык коммуникации — вот что помогает человеку становиться успешным, потому что успешным он становится именно благодаря общению с другими людьми. Человеку нужен человек и умение с этим человеком договариваться. Главное — действовать! Эта книга — практическая мастерская для тех, кто хочет добиться такого результата, а ещё убеждать и вдохновлять: на сцене, на встречах или в беседе с друзьями.

Я начала писать эту книгу с намерением дать людям возможность самостоятельно прийти к речевой уверенности и перестать стесняться говорить! Когда-то я много стеснялась и помню то ощущение, которое сковывает и не дает жить своей жизнью, делает тебя заложником своих мыслей и страхов. Но на самом деле реальность безопасна: можно быть собой, открываться миру и жить на полную мощность, действуя в своём интересе.

Чтобы воздействовать на собеседника или аудиторию, нужно говорить. И не просто «как получится», а интересно и убедительно. Но как это сделать и какие инструменты применять?

Хорошая речь складывается из нескольких элементов. Голос и дыхание позволяют звучать уверенно и успокаивать себя в стрессовых ситуациях — «бархатному» голосу доверяют. Дикция, артикуляция и свободное тело: подвижные мышцы лица и корпуса создают уверенный и убедительный образ. Интонация и структура речи помогают говорить красиво, по делу и доводить диалог до результата. Словарный запас и отсутствие слов-паразитов позволяют говорить убедительно, интересно и не выглядеть глупо там, где нужно проявить себя безупречно.

При первой и последующих встречах с человеком мы доверяем ему через эти группы сигналов:

- вербальные (слова, структура речи);
- паралингвистические (голос, дикция, темп, тон, интонация);
- невербальные (жесты, поза, взгляд, мимика).

Когда эти элементы работают слаженно, речь становится мощным инструментом влияния: она вызывает эмоции, убеждает и вдохновляет.

Когда мы говорим, задействуется около 100 мышц, а мозг тратит огромное количество энергии, чтобы понять речь собеседника и построить собственную. Когда выступающий говорит зажатое, нечётко, скованно или пискляво, слушатель вынужден тратить в разы больше сил, чтобы пробиться через речевые помехи и добраться до сути высказывания. Вот почему речь — важное умение. Мы не можем позволить себе говорить кое-как, когда у нас есть все возможности говорить уверенно и свободно по своей природе.

*И самое главное: речь — это навык. И этот навык можно развивать.*

Голос отражает наше внутреннее состояние. Поэтому одни говорят уверенно и спокойно, а другие — скованно и монотонно. Детские травмы, критика или отсутствие речевых навыков формируют зажатость в голосе, в теле, и в мимике. Если вы любите свой голос и умеете им управлять, вы звучите убедительнее. Если нет — речь становится напряжённой. Уверенность в голосе рождается из спокойствия и принятия собственного звучания. Хотите говорить уверенно? Начните принимать себя и свой голос, развивайте речевое спокойствие, учитесь управлять своими голосо-речевыми инструментами и дочитайте книгу до конца, выполняя все техники и рекомендации. Поймите: голос можно изменить, его можно полюбить и даже ощущать себя уверенно от самого его звучания!

Даже самая умная речь не произведёт должного впечатления, если вы говорите скованно и неуверенно. И наоборот: даже ощущая себя уверенно, но звуча зажато и некрасиво, вы не будете восприниматься как уверенный человек, которому хочется доверять. Важно понимать: ваша речь — это привычка, которая формировалась годами. А любую привычку можно изменить. Если сейчас губы движутся асимметрично, а голос звучит скованно, это не значит, что завтра вы не заговорите свободно и уверенно. Верьте в себя!

Иногда мы и сами себя не впечатляем: мы редко слышим свой голос со стороны. Вспомните: вы говорите что-то вслух, и вам кажется, что это звучит прекрасно. Но стоит прослушать запись — хочется закрыть уши с вопросом: «Это действительно я?» Дело в том, что внутренний слух искажает восприятие, а мозг старается не тратить много энергии на то, чтобы вслушиваться в самого себя. Поэтому запись и кажется чужой. Это нормально! Привыкайте к своему голосу в записи — со временем вы его полюбите. А с помощью следующих глав — ещё и улучшите. Но улучшение голоса происходит не благодаря маске или придумыванию себе иного, ненастоящего, не своего голоса, а благодаря освобождению от зажимов, которые есть сейчас и мешают звучать правильно и свободно — так, как заложено природой.

**Правило:** чаще записывайте свою речь на диктофон или видео, прослушивайте, анализируйте и корректируйте.

**И ещё одно правило:** все упражнения из этой книги выполняйте осознанно. Концентрируйтесь на мышцах, задействованных в каждом упражнении, и избегайте лишнего напряжения. Уберите посторонние мысли (не думайте о том, что приготовить на ужин; будьте мысленно сосредоточены только на себе и своей уверенной речи) — это усилит вашу чувствительность.

Эта книга поможет развить внутреннюю уверенность, которая отразится в голосе. А это основа для яркой жизни, успешных выступлений и доверия окружающих.

### **Результаты работы по книге:**

1. *Быстрые изменения:* улучшение голоса, дикции, мимики и интонации.
2. *Глубинные трансформации:* рост уверенности, смелость в новых ситуациях, умение выражать свои мысли грамотно, изменение восприятия вас окружающими.

Здесь нет «волшебных таблеток», но есть практика. Результат будет зависеть не только от прочтения, а от:

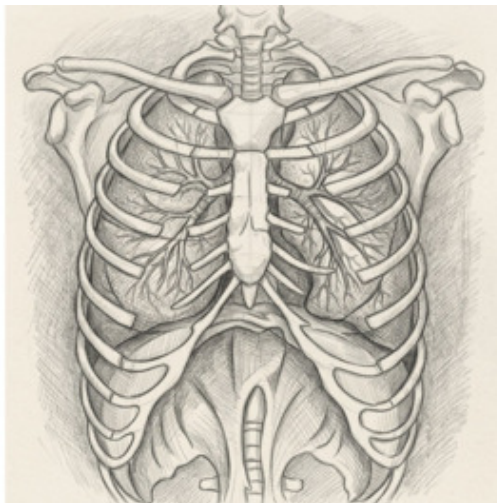
- регулярных тренировок;
- анализа записей своих выступлений;
- применения навыков в бытовых ситуациях (даже в магазине или в разговоре с подругой).

Готовы? Сделайте глубокий вдох — мы начинаем! Ваш голос достоин быть услышанным.

## Термины и правила

Когда вы знаете, где находится диафрагма и чем тембр отличается от тона, вам проще управлять голосом. Мозгу легче менять то, что он понимает и может представить. Первые результаты вы заметите уже через 1—2 недели самостоятельной практики.

**1. Диафрагма** — главная дыхательная мышца. Это купол, который разделяет грудную и брюшную полости. На вдохе диафрагма опускается — живот мягко округляется, нижние рёбра расходятся в стороны. На выдохе — диафрагма поднимается, живот подтягивается, рёбра возвращаются обратно — это работает как насос. Именно диафрагма даёт голосу опору, чтобы он не дрожал, не срывался и звучал громко без напряжения в горле. Также диафрагмальное дыхание действует на нервную систему — например, успокаивает, если есть страх публичных выступлений.



1

**2. Речевое (фонационное) дыхание** — это управляемый выдох, на котором рождается звук. В отличие от обычного (физиологического) дыхания, которым мы не управляем, речевое подчиняется нашей воле. Главное отличие: в речи вдох всегда короче выдоха. Овладев таким дыханием, вы сможете говорить громко, чётко и без напряжения, а в нужный момент — справляться с волнением.

**3. Опора** — это работа мышц живота, спины и межрёберных мышц, которые поддерживают диафрагму и контролируют выдох. В момент говорения эти мышцы слегка тормозят выдох, создавая устойчивость. Результатом является то, что вы говорите дольше, звонче и не «сдуваетесь» на середине фразы.

**4. Носовое дыхание** — в упражнениях мы всегда вдыхаем носом, а выдыхаем ртом. В обычной речи допустим вдох ртом, но носовое дыхание — полезная привычка: оно согревает и очищает воздух, насыщает мозг кислородом и поддерживает здоровье всей дыхательной системы. Учите этому и своих детей — чрезмерное ротовое дыхание вредит и речи, и здоровью! Гнусавость (звучание «в нос») может возникать из-за слабого верхнего мягкого нёба и привычки дышать ртом.



**5. Артикуляция** — движение губ, языка, челюсти и мягкого нёба, необходимое для формирования чётких звуков. Хорошая артикуляция не только делает речь разборчивой, но и снимает лишнее напряжение с лица — вы выглядите расслабленное и привлекательнее.

**6. Дикция** — результат слаженной работы артикуляции и дыхания. Дикция — чистый, ясный звук на выходе. Дыхание даёт воздушную опору, артикуляция формирует звуки, а дикция соединяет их в выразительные, четкие слова.

**7. Голосовые складки** — мышечные складки в гортани. Они колеблются под напором воздуха и создают звуковую волну. От их смыкания и натяжения зависит высота и качество голоса.



7

**8. Голос** — звук, рождающийся при вибрации голосовых складок, усиленный резонаторами и управляемый дыханием.

**9. Тон** — высота голоса: высокий, средний, низкий.

**10. Тембр** — уникальная окраска голоса. Благодаря тембру мы мгновенно узнаём голос мамы, близкого человека, даже не видя говорящего. Тембр может быть мягким, резким, бархатным, звонким, тёплым — и у каждого он свой.

**11. Резонаторы** — естественные усилители звука. Это полости в теле, которые придают голосу объём и окраску:

Грудные резонаторы (трахея, бронхи, лёгкие) — ощущаются как вибрация в груди. Отвечают за глубину, мощь и бархатность.

Головные резонаторы (гортань, носовая полость, пазухи) — вибрация в зоне «маски»: нос, скулы, лоб. Отвечают за звонкость, яркость и полётность.

В идеале в речи работают оба резонатора одновременно — тогда голос звучит и глубоко, и звонко.

**12. Интонация** — мелодия речи. Она создаётся изменением громкости, тона, темпа и пауз. Интонация передаёт эмоции, отношение говорящего к теме и расставляет акценты на важных словах. Например, в вопросе тон часто идёт вверх, в утверждении — вниз. А от рас-

становки акцентного слова может зависеть даже судьба человека: «**казнить**, нельзя помиловать» или «казнить **нельзя**, помиловать».

**13. Темп речи** — скорость, с которой вы говорите. Спокойный темп вызывает доверие, ускоренный — передаёт энергию, но без контроля превращается в «кашу» и не убеждает, отталкивает.

**14. Пауза** — остановка в речи. Бывает логической (разделяет смысловые блоки), смысловой (выделяет важное) и пунктуационной (подчиняется знакам препинания).

**15. Эмоции** — кратковременные реакции, выражающие наше отношение к происходящему. *Эмоциональный интеллект* — умение распознавать свои и чужие эмоции, а также управлять ими. В речи это важно: невыраженная или, наоборот, неверно выраженная эмоция сразу считывается слушателем.

**16. Невербальная речь** — язык тела: движения, мимика, жесты. Они передают эмоциональную окраску и отношение говорящего к слушателям и к себе. Тело всегда «говорит» — важно, чтобы его сигналы совпадали со словами. Иначе больше поверят телу (которое зажимается), а вам это надо?



16

**17. Активное слушание** — навык не просто слышать, а воспринимать собеседника целиком: что он говорит, как говорит, как двигается, что чувствует. Развивая свою речь, учитесь слушать и других: молча, лишь иногда покачивая головой, без мычания под нос «угу».

**18. Рефлексия** — анализ своих действий и их результатов. После каждого упражнения спрашивайте себя: что получилось? что пока нет? Записывайте себя на видео и анализируйте — это главный инструмент роста.

#### **Правила работы:**

*1. Выполняйте упражнения осознанно. Не думайте об ужине или вечерних планах — сосредоточьтесь на мышцах и ощущениях. Это развивает чувствительность, без которой нет прогресса.*

2. *Записывайте себя на видео. Это даёт объёмную картину: вы видите не только речь, но и мимику, позу, жесты.*
3. *Пересматривайте записи и анализируйте: что получилось хорошо, а что — пока нет.*
4. *Сравнивайте промежуточные результаты с видео «ДО». Запишите его прямо сейчас, прежде чем приступить к упражнениям.*
5. *Не делайте всё сразу. Закрепите одну тему — переходите к следующей.*
6. *Занимайтесь регулярно. Лучшие 5—10 минут раз в 1—3 дня, чем час раз в месяц. Регулярность важнее длительности.*

## Глава 1. Тело тоже говорит

Замечали, как меняется голос, когда вы сутулитесь? Или как трудно звучать убедительно, если руки скрещены, а плечи напряжены?

Речь — это физический акт, в котором участвует всё тело. Мышцы, осанка, жесты, даже взгляд — всё это формирует наш голос и то, как его будут воспринимать.

Попробуйте прямо сейчас: сожмитесь, ссутультесь, напрягите руки и ноги — и скажите несколько фраз. Теперь встряхнитесь, расслабьте мышцы, выпрямите спину, освободите лицо — и заговорите снова. Чувствуете разницу? Я часто провожу такой эксперимент, чтобы показать: напряжение в теле мгновенно переходит в напряжение в голосе и даже в мышлении. Когда мы думаем о себе плохо, голос тоже сжимается, отражая внутреннее состояние.

Существует глубокая связь между телом, душой и разумом — об этом говорят многие философские и духовные течения. В речи эта связь проявляется так: тело свободно — голос свободен; душа (мысли о себе и о мире) напряжена — это слышно в голосе.

Свободный физически и психологически человек говорит красиво и уверенно. Я работала с тысячами людей из разных стран и сфер и эмпирическим путем пришла к выводу: говорить уверенно и красиво с зажатым телом просто невозможно.



### Основные точки, которые соединяют тело и голос

1. *Осанка* важна для дыхания. Сгорбленная спина сжимает диафрагму, ограничивает доступ воздуха — и голос становится тихим, зажатым. Прямая осанка раскрывает грудную клетку, освобождает дыхание и даёт голосу силу и объём. Правильное дыхание напрямую влияет на нервную систему: мы успокаиваемся, становимся увереннее и собраннее. А ещё «кривая» спина вредит лицу: возникают зажимы в челюсти и шее, которые влияют на выражение лица и его красоту. Плечи и шейно-воротниковая зона влияют (внимание!) на уверенность. Если у вас есть напряжение в этой зоне и плечи слишком близко находятся к ушам, то это говорит о вашем физическом напряжении, которое влияет на внутреннее напряжение и тревожность. Поэтому опускайте плечи вниз, делайте круговые движения плечами, чаще их разминайте, чтобы тревожность и скованность с мышц уходили. И взгляните, как красиво выглядит человек с красивой осанкой и опущенными плечами в сравнении с человеком, скрюченным как креветка.

2. *Мимика и интонация.* Нахмуренные брови делают голос строгим, улыбка добавляет тепла. Мимика «подсказывает» мозгу, как эмоционально окрасить речь. Это работает в обе стороны: можно идти от внутреннего к внешнему (как по актерской системе К. С. Станиславского), а можно — от внешнего к внутреннему (по системе М. А. Чехова). Сделайте хмурое лицо, наденьте темную одежду — и внутри появится оттенок грусти (Чехов). Или представьте пасмурное небо, тяжёлое состояние — и начните говорить: мимика станет хмурой сама собой (Станиславский). Но если в мимике и артикуляционных мышцах есть постоянное напряжение, речь неизбежно становится нечёткой и некрасивой.

Глаза могут отталкивать не только когда вы смотрите не отрываясь, но и когда они слишком широко открыты и видна большая белая часть (склера) — это может указывать на страх. Посмотрите в зеркало и оцените, насколько ваши глаза спокойны: такая неосознанная демонстрация страха заставляет слушателя тоже бояться или не доверять вам. В целом зрительный контакт очень важен — это признак силы и уверенности. Примерно 60% времени зрительный контакт направлен на собеседника, остальное время можно уходить взглядом в стороны, чтобы размышлять/вспоминать/обдумывать и т. д. А в конце фразы и смысла вернуть взгляд на собеседника — это сделает ваш взгляд уверенным, главное управлять взглядом плавно и без резких движений, а вот если вы все 100% будете направлять свой зрительный контакт на собеседника — это будет считаться как знак доминирования, навязчивости, давления — такого никто не любит.

«Грустная улыбка» (когда произвольно уголки губ опущены) может указывать вашему зрителю/собеседнику на то, что вы грустны и вам скучно, поэтому обратите внимание на уголки губ и если необходимо приподнимите их в легкой улыбке. А поджатые губы могут говорить о неуверенности, что снова не позволит собеседнику верить и доверять вам. Искренняя улыбка — это признак уверенности, она располагает и притягивает к себе. Посмотрите на себя в зеркало и попробуйте искренне улыбнуться и сказать что-то — у вас при этом работает верхняя часть щек и висков? Потому что это важно, если верхняя часть щек и виски немного «скукоживаются» — значит улыбка точно настоящая, задействованы правильные мышцы. Но если вы привыкли держать нейтральное выражение лица и думать, что это показывает вашу уверенность в себе и высокую самооценку — теперь забудьте об этом. Чаще всего «держать маску уверенности» — нейтрально-безэмоциональное лицо со слегка приподнятым подбородком — наоборот, признак неуверенности и высокомерия. Это считывается, как холодность, дает собеседнику понять что он вам не нравится, и подрывает доверие. Уверенность — это искренняя улыбка, вера в себя и в других!

Знаете, когда мы становимся привлекательнее для собеседника? Когда проявляем симпатию! Как же важно слушать собеседника. Если вы любите кивать, когда он говорит, обратите внимание: как часто вы киваете — всё время или пару раз? Когда вы слушаете человека и киваете ему 3—4 медленных раза — этого достаточно! Ни в коем случае не делайте это всё время или даже половину его выступления, не делайте это резко и быстро. Ваша сила — в уверенных и плавных движениях, слушайте, а не делайте вид, что слушаете.

Вы когда-нибудь представлялись так, будто спрашиваете? Сейчас объясню. У многих людей есть привычка: в конце утвердительного предложения интонация поднимается вверх, как в вопросе — вот в чём проблема! Это действительно проблема, потому что вопросительная интонация в утверждении может восприниматься мозгом как сигнал: «Передо мной лжец?» (лжецы часто используют такую интонацию). Уверенность же — это понижение интонации в конце предложения. То есть утверждение!

«Меня зовут ЕкатеринаА» — прочитай так, чтобы в конце интонация поднялась наверх, как бы задаем вопрос — это неуверенность.

«*Меня зовут ЕкатерИна*» — опусти теперь интонацию вниз — это уверенность через интонацию.

Люди начинают сомневаться в вас, если вы представляетесь неуверенно, «задавая вопрос» на своем имени! А мы часто знакомимся или начинаем свое выступление со своего имени. Научитесь говорить свое имя понижая интонацию, утверждая. Дайте понять, что вы помните свое имя на все сто процентов.

3. *Жесты*. Руки, скованные и «ломающие» пальцы, создают барьер, словно вы говорите: «Я не хочу здесь находиться». (Жесты, как и всё остальное в речи и жизни, должны быть уместны.)

Открытые ладони сигнализируют о доверии: покажите их слушателю — и его подсознание считает: «Он безоружен, дружелюбен, ему можно верить».

Вы знаете, что лжецы используют мало жестов? И вот почему: врать жестами сложнее, чем словами. Поэтому выступающего считывают быстро «кажется я ему не верю, не знаю почему, мне он не понравился» — потому что его жесты противоречили его словам. Жесты показывают иногда больше чем слова, наш мозг больше поверит жесту чем слову. Поэтому если у вас активные жесты — знайте, вы искренний, эмоциональный человек и ваше выступление будет успешным, потому что вы увлечены своей темой, и жесты тому подтверждение!

Динамичные жесты добавляют энергии, статичные и плавные — подчёркивают важное. Зажатые жесты мешают, делая вас скованным и неубедительным. Свободные — создают образ уверенности и интереса. Именно поэтому мы начинаем работу с тела.

И еще: без жестов эмоциональность и интонация беднеют, становятся скучнее, поэтому дайте свободу жестам — и станете более харизматичным человеком!

Мышечные зажимы — враги голоса. Напряжение в шее, челюсти или плечах искажает звук, делая речь монотонной и скованной. Проверьте: сожмите челюсть и скажите что-нибудь. Голос звучит так, будто кто-то застрял в трубе и просит о помощи. Не усугубляйте свою речь такими зажимами. Расслабленное тело — свободный голос. И в этой главе мы будем учиться расслаблять тело, чтобы ваш красивый голос наконец зазвучал.

Избавьтесь от привычки неправильно считывать невербальные сигналы людей — и для себя определитесь, если видите какие-то движения от собеседника, будто направленные в вашу сторону (например «смотрит искоса», «отвернулся и не слушает», «сидит в телефоне — я не интересно говорю», «он опустил уголки губ и оголил зубы — он плохо относится ко мне, я ему противна») — не воспринимайте это так, просто скажите себе «он сделал так..., я принимаю это к сведению, но на этом всё, я не знаю, что это значит, я просто продолжаю делать свою работу!».

### **Как тело меняет восприятие вашей речи:**

— *Уверенность*. Прямая спина и расправленные плечи посылают мозгу сигнал: «Я в безопасности», «Я лидер». Тревога уходит, голос перестаёт дрожать, и окружающие воспринимают вас как спокойного и уверенного человека.

— *Энергия*. Движение заряжает речь. Пройдитесь по сцене, управляйте руками, смените позу — аудитория не уснёт и увидит в вас хозяина мероприятия. Умение управлять невербаликой делает вас практически неуязвимым перед страхом сцены, а еще придает вам *харизмы*.

— *Эмпатия*. Лёгкое, едва заметное отражение жестов собеседника создаёт ощущение близости. Этот приём называется отзеркаливание — копирование движений и поз, с помощью которого мы подстраиваемся под человека и становимся для него «своим». Важно не переусердствовать и не превращать это в клоунаду: достаточно повторить несколько элементов, чтобы возникла связь.

Вспомните себя в минуты стресса: тело зажимается — и голос тоже. Голос — прямое отражение вашего физического и психологического состояния. Поэтому так важно расслабить тело, найти в нём опору и сильные стороны, знать о нём больше и давать ему возможность отдыхать и восстанавливаться. Здесь вам помогут еще и дополнительные инструменты: йога, массаж, медитации, самомассаж, танцы, актёрское мастерство, медленные прогулки без телефона, техники биомеханики. Да, речь — это в первую очередь забота о вашем здоровье.

И не важно, кто вы: актёр или бухгалтер, бизнесмен или домохозяйка. Мы люди, и каждому важно быть свободным в своём проявлении — в личной жизни, на работе и даже в отпуске. Ниже вы найдёте техники, которые помогут вашему телу освободиться, обрести опору и уверенность, а голосу — звучать красиво и ярко.

*Вы уже записали своё видео «ДО»? Если нет — сделайте это прямо сейчас. Запишите себя в полный рост и проведите анализ тела и речи. Затем выполните предложенные упражнения, снова запишите небольшой рассказ и снова проанализируйте. Сами упражнения можно делать перед зеркалом или записывать на видео (лучше записывать на видео). Наслаждайтесь собой и своими изменениями!*

## Упражнения

### 1. Утренний ритуал

Сразу после пробуждения удели себе 5 минут. Потянись всем телом, как кошка, и сделай несколько дыхательных циклов: вдох носом на 4 счёта, выдох ртом на 8; или вдох на 2 секунды, выдох на 6. Почувствуй, как воздух мягко наполняет живот и рёбра. Затем прочитай вслух пару строк из книги или произнеси любую фразу — следя за ровной спиной и свободными плечами.

### 2. Осознанность в движении

В течение дня замечай, как меняются твой голос и дыхание, когда ты идёшь, сидишь или стоишь. Обрати внимание: в какой позе голос звучит свободнее? Где прячется напряжение? Просто наблюдай — это первый шаг к управлению.

### 3. Зеркало

Тренируйся перед зеркалом, наблюдая за мимикой и жестами. Рассказывай разные истории по 1—3 минуты. Можно выполнять упражнения, глядя на своё отражение.

Ещё один вариант: в разговоре с близкими попробуй незаметно повторять их простые движения (отзеркаливание). После проанализируй, что это даёт, как меняется контакт.

### 4. Опора

Встань у стены, касаясь её пятками, лопатками и затылком. Сделай глубокий вдох, представляя, как воздух заполняет живот и расширяет нижние рёбра — плечи при этом неподвижны. На плавном выдохе произнеси: «Маленья-болтуня молоко болтала». Запомни это ощущение устойчивости и свободы — это твоя речевая опора.

### 5. Эмоция

Произнеси фразу «Я рад тебя видеть» по-разному:

- С нейтральным выражением лица.
- С улыбкой «до ушей».
- С нахмуренным лбом.
- Активно жестикулируя.
- Совсем без жестов.

Попробуй и другие эмоции. Запиши на видео и сравни — ты услышишь, как меняется смысл только за счёт тела и мимики.

### 6. Жесты

Расскажи короткую историю дважды.

- Держи руки за спиной.
- Активно и свободно жестикулируй.

В каком случае легче удерживать внимание? Где голос звучит более естественно? Проанализируй.

### 7. Разминка диктора (перед выступлением)

- Покрути плечами (вперед-назад), чтобы сбросить напряжение.
- Помассируй челюсть, широко зевни.
- Потряси кистями рук, как будто стряхиваешь воду.
- Слегка попрыгай на месте, расслабив челюсть и шею.



## 8. Энергия в теле

Если чувствуешь нехватку энергии, встань в позу легкоатлета перед прыжком: полуприсед, руки отведены назад. Сделай мощный толчковый жест вперёд, но не прыгай — замри, удерживая эту энергию внутри. Теперь можно идти выступать или записывать видео.

## 9. Прыжки

Прыгай на месте мягко, приземляясь на всю стопу, избегая громкого удара пятками. Расслабь позвоночник, шею и челюсть. Дыши носом в живот, плечи неподвижны. (Осторожно, если есть проблемы с суставами или позвоночником!)

## 10. Растряска

Тряси отдельными частями тела по 30—60 секунд, представляя, будто стряхиваешь с мышц песок:

- Правую руку
- Левую руку
- Правую ногу
- Левую ногу

Затем пройди по комнате — ощути, как руки и ноги стали длиннее, мягче, свободнее. Если появилось это ощущение — всё сделано верно.

## 11. Сжатие и расслабление

Напряги все мышцы тела до предела и держи 10—20 секунд. Отметь, где скопилось больше всего напряжения, какие эмоции возникают. Усиль напряжение в этих зонах, сожми ещё сильнее. Затем медленно выдыхай и расслабляйся, представляя себя рекой, которая спокойно течёт и ложись на пол. Полежи так минуту. Повтори 2—3 раза.

## 12. Самомассаж

Разомни всё тело руками: лёгкие постукивания, щипки. Особое внимание удели зонам, где чувствуешь скованность. Можешь использовать массажный валик или мячики — это поможет мышцам стать податливее.

## 13. Растяжка шеи

*(Выполняй плавно и осторожно, без боли!)*

— Наклони голову вправо, положи на плечо. Правой рукой слегка надави на голову, левой рукой тянись вниз. Почувствуй натяжение в левой части шеи. Поменяй сторону.

— Опусти подбородок к груди, сцепи пальцы на затылке и едва надави вниз, ощущая растяжение задней части шеи.

При любом дискомфорте сразу остановись.

## 14. Танец души

Включи инструментальную музыку, закрой глаза и двигайся. Не старайся танцевать — позволь телу самому найти ритм. Представь, что ты — чистая энергия, которая откликается на вибрации. Это медитация для тела и ума: отпусти контроль и просто расслабься.

## 15. Сброс «пальто»

Подними плечи как можно выше к ушам, ощути напряжение. Сделай круговое движение плечами назад и вниз, будто сбрасываешь с плеч тяжёлое пальто. Повтори 3—5 раз.

## 16. «Бааа»

Поставь ноги слегка согнутыми, чтобы пружинить. Расслабь тело и лицо. Мягко покачиваясь вверх-вниз на ногах, издавай глубокий, утробный звук «бааааа», раскачивая голос на «аааа». Двигайся только мышцами, позволь шее свободно опустить голову к груди, челюсть раскрыта.

#### 17. «Свеча»

Представь себя свечой. Руки вверх — это пламя. Медленно «сгорай» вниз, расслабляясь и «растекаясь» по полу. Затем медленно «восстановись», поднимаясь обратно. Повтори 2—3 раза.

#### 18. Растяжение

— Руки вверх — тянись всем телом к небу.

— Руки в стороны — тянись за руками, будто хочешь достать до стен.

— Одна рука вверх, другая в сторону — раскрывайся в разные стороны. Поменяй руки местами.

Дополнительно: растяжка и йога прекрасно помогают чувствовать тело и расслаблять его.

#### 19. «Животное»

Выбери животное, понаблюдай за ним (вживую или на видео). Попробуй повторить его пластику, походку, повороты головы. Если у тебя есть дети — делай вместе с ними, они отлично перевоплощаются! Войди в роль: ощути вес, шкуру, энергию, взгляд этого существа.

Запиши на видео и проанализируй: удалось ли передать характер?

#### 20. Гласные звуки

Тяни по очереди гласные: У, О, А, Э, И, Ы. Во время звучания двигайся свободно, хаотично, всем телом. Меняй громкость и высоту звука. Пусть чувства, голос и тело будут свободны — без скованности и внутренней оценки.

#### 21. «Обезьяна»

Расслабь тело. Прими позу мартышки: широко расставь ноги (Х-образно), руки свободно свисают. Ходи широкими шагами и издавай звуки «у-у-у-у-у». Весело и отлично снимает зажимы!

#### 22. «Ровная осанка — чаша»

Представь три чаши до краёв наполненные водой, которые лежат на «полочках»: в тазу, в груди и в плечах. Выравнивай таз, чтобы вода не пролилась вперёд или назад; держи грудь ровно; расправь плечи. Ходи по комнате, удерживая этот образ, говори — следи за красивой и ровной спиной.

#### 23. Квадрат жестов

Жесты исходят от солнечного сплетения. Основная зона движения — от плеч до низа живота («квадрат»). Для большой аудитории или сильных эмоций зону можно расширять («прямоугольник»). Пальцы держи расслабленными.

#### 24. Свобода в руках

## **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.