

Содержание

| | |
|--|-----------|
| Об авторе..... | 3 |
| Введение: ваш голос красноречивее всяких слов..... | 8 |
| Голос раскроет все секреты..... | 13 |
| Ваш особенный голос..... | 14 |
| Великий волшебник Тевтогрод..... | 16 |
| Видео..... | 18 |
| Слова..... | 19 |
| Только послушайте!..... | 21 |
| Откройте свои уши!..... | 23 |
| Ценное знание..... | 24 |
| Концентрация внимания..... | 25 |
| Будьте активны!..... | 27 |
| | |
| ВЫСОТА..... | 29 |
| Высота..... | 31 |
| Положительные вибрации..... | 32 |
| Не поднимайтесь высоко!..... | 34 |
| Он ее убил?..... | 35 |
| Меняем высоту голоса..... | 36 |
| Монотонный голос..... | 38 |
| Все дело в высоте..... | 39 |
| | |
| ГРОМКОСТЬ..... | 43 |
| Взлеты и падения голоса..... | 45 |
| Громкость: прибавить или уменьшить?..... | 46 |
| Будьте спокойны и контролируйте свои чувства..... | 47 |
| Важно правильно выбрать громкость..... | 49 |
| Контролируем громкость..... | 50 |
| Советы по достижению соответствующего уровня громкости..... | 53 |

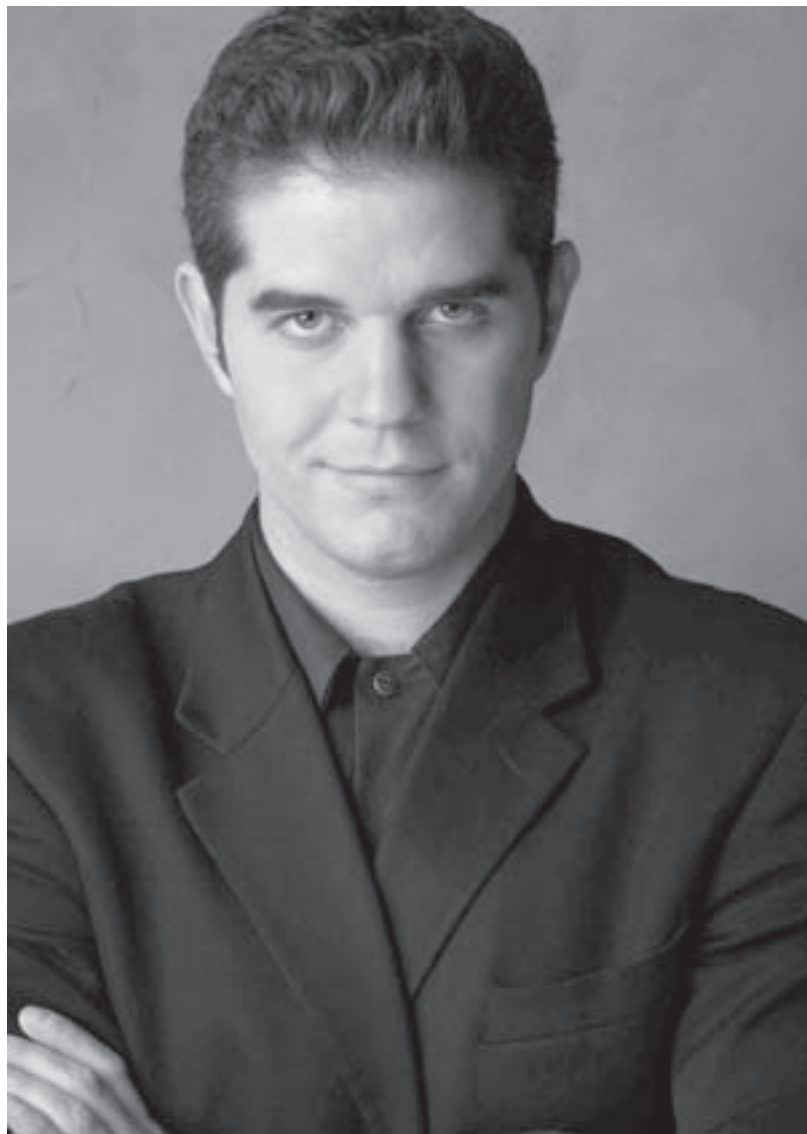
| | |
|--|-----|
| ТОН | 57 |
| Задаем тон | 59 |
| Тон или слова | 60 |
| Настройте свой голос | 62 |
| Обучите свой голос | 64 |
| | |
| ТЕМП | 71 |
| Задайте себе темп! | 73 |
| Устанавливаем контакт со слушателями | 76 |
| Голосовая ось | 78 |
| Оптимальный подход | 80 |
| Контролируйте темп своей речи | 81 |
| | |
| РИТМ | 89 |
| Войдите в ритм! | 91 |
| Придайте своему голосу форму | 92 |
| Разный ритм — разный смысл | 94 |
| Трудности перевода | 95 |
| Упражняйтесь в анализе всех пяти элементов | 100 |
| | |
| БОНУСНАЯ ГЛАВА | 107 |
| Бонусная глава: улучшаем навыки общения | 109 |
| Облекаем мысли в слова | 111 |
| Эффектное введение и заключение | 114 |
| Учитесь говорить правильно | 116 |
| Производим впечатление! | 118 |
| Ошибки, которых следует избегать | 122 |
| Советы по использованию языка тела | 123 |

Об авторе

Эхуд Сеgev, эксперт с мировым именем в области анализа мышления, или менталайзер (это слово состоит из двух частей — *mental + analyzer* — и обозначает человека, использующего различные навыки и способности для понимания, объяснения и влияния на человеческое поведение), родился в 1979 году в израильском городе Цфат, который с давних пор является духовным центром еврейского народа. С XVI века Цфат известен как город каббалы — одного из самых древних и влиятельных мистических течений. В этом великом городе жило большинство великих ученых и раввинов, которые изучали и преподавали другим секреты каббалы. Там же начался духовный путь Эхуда Сегева, сочетающего свои отличные актерские навыки с прекрасным пониманием людей, которым он не только помогает весело проводить время, но и дает возможность больше узнать о человеческой психике и поведении.

Эхуд, детство которого прошло в Верхней Галилее, был не похож на своих ровесников. Когда соседские дети играли на улице, 12-летний Эхуд сидел дома и осваивал книги по чтению мыслей, невербальному общению и каббале. Хотя местный библиотекарь был несколько обеспокоен увлеченностью мальчика эзотерикой и мистицизмом, мать Эхуда не разделяла его опасений. Она всегда знала, что ее сын особенный.

«Когда мне было двенадцать лет, я взял в библиотеке целую гору книг по мистике и духовности. Маме даже пришлось заполнять специальный разрешающий документ, так



Эхүд Сегев

как меня считали слишком юным для чтения такой литературы, — вспоминает Эхуд. — Библиотекарь думал, что я сошел с ума, но мама была всецело на моей стороне. Я никогда этого не забуду».

Постепенно Сегев приобрел репутацию человека, имеющего особую связь со Вселенной, что вкупе с его способностью читать мысли, анализировать поведение и влиять на людей послужило предпосылкой его мирового успеха. В 16 лет Эхуд стал героем теленовостей. Поводом к этому явилась его уникальная способность, которую одни считали магической, а другие — сверхъестественной. Но Сегев называл ее иначе — «магия разума».

«Некоторые используют для ее обозначения слово “интуиция”, но только не я. Мне больше нравится другое название — “умение устанавливать связь”, — объясняет он. — Чем больше вы знаете и умеете, тем совершеннее ваша способность устанавливать связь с собой и другими людьми. И чем совершеннее эта связь, тем удивительнее чудеса, которые вы творите. Я не обладаю **сверхъестественными** способностями. Они совершенно **естественные**, что не лишает их приставки “сверх”!

В своих выступлениях я сочетаю актерское мастерство с магией и духовностью. Моя цель — сделать мир лучше и помочь людям осознать, что наши самые сокровенные желания имеют не материальную природу, а духовную. Если я смогу использовать свою известность, возможность выступать на сцене и телевидении для того, чтобы люди стали ближе к свету, мое предназначение будет исполнено».

В 19 лет Эхуду удалось предсказать, кто одержит победу в избирательной гонке за пост мэра сразу в нескольких городах, что еще больше подстегнуло интерес к его личности. Это предсказание было опубликовано за 11 дней до выборов в газетной статье под заголовком «Пророчество». Не имея

перед собой ничего, кроме фотографий, Эхуд с помощью своих способностей менталиста* смог правильно предсказать будущих победителей.

«Когда оказалось, что я прав, люди начали называть меня аналитиком разума и вскоре дали мне прозвище Менталайзер», — вспоминает он.

Пару лет спустя Эхуд стал одним из нескольких артистов, подписавших эксклюзивные контракты с американской армией, которые давали им возможность выступать на военных базах по всему миру. За свои выступления он получил значок отличия, а вслед за этим — категорию EB-1, присуждаемую Министерством внутренней безопасности, а также постоянный вид на жительство. Для получения категории EB-1 человек должен иметь уникальные способности и входить в «ту небольшую группу людей, которые достигли вершин в своей профессии». Так определяют ее официальные документы Службы гражданства и иммиграции США.

Сегодня Эхуд выступает с представлениями по всему миру, включая участие в серии передач американского телеканала NBC «Феномен» и в шоу, транслируемых израильским телевидением. Но его цель — не только развлечь людей, но и помочь им лучше понять человеческую природу, развить самосознание и другие духовные качества.

Сегев также стремится научить людей использовать некоторые из его приемов в реальной жизни. Для этого он разработал программу «Анализ мышления», основанную на детальном изучении особенностей мышления и поведения и включающую элементы нейролингвистического программирования, интерпретацию языка тела, анализ голоса, медитацию и самогипноз. С ее помощью можно улучшить взаи-

* Менталист — мастер психологических опытов, демонстрирующий на публике экстрасенсорные способности. — *Прим. перев.*

модействие с коллегами по работе и близкими, а также стать счастливее и успешнее.

Эхуд уверен, что любой человек способен применить его методику на практике, распространяя вокруг себя позитивную энергию и делая жизнь других лучше.

«Все мы по-своему пророки, учителя и ученики одновременно. От нас требуется лишь использовать те методы, которым учит программа. Любой может извлечь из них какую-то пользу», — говорит Эхуд.

Это вторая книга Сегева. Первая, «9 шагов к влиянию» (*9 Steps to Influence*), стала бестселлером *Amazon* менее чем за 48 часов!

Введение: ваш голос красноречивее всяких слов

Слова — это не просто набор букв. Человеческий голос наделяет их глубоким смыслом.

Майя Анжелу, американская поэтесса

Мы начинаем слышать голоса раньше, чем появляемся на свет. Ученые установили, что еще не родившийся ребенок по-особому реагирует на голос матери. Этот голос является одним из немногих доступных ему источников чувственного восприятия. Новорожденный продолжает слушать голоса окружающих его людей, и, хотя он еще не умеет правильно интерпретировать различные интонации, убаюкивающий голос доставляет ему удовольствие, а резкая интонация, наоборот, вызывает беспокойство. Это происходит на уровне инстинктов.

Начало жизни одновременно является началом общения с другими людьми. По мере взросления наше умение общаться постепенно совершенствуется и мы становимся все более искусными во взаимодействии с окружающими.

Доводилось ли вам думать о том, как выглядел бы наш мир, если бы люди не могли общаться друг с другом? Вы были бы не в состоянии рассказать о своей любви. Вы не смогли бы поделиться своими самыми глубокими мыслями и чувствами с близкими вам людьми. Вы были бы не способны оказывать влияние на окружающих, как будто вас не существует, а ваше мнение и чувства ничего не значат.

Сложно такое представить, не правда ли? А все потому, что эффективное общение — краеугольный камень всех хороших отношений. Ведь хорошие отношения — как личные, так и профессиональные — это фундамент счастливой и успешной жизни.

Здесь стоит упомянуть о Хелен Келлер. Она родилась во второй половине XIX века. В раннем детстве Хелен потеряла одновременно и слух, и зрение. Тем не менее ей удалось справиться со своими недостатками и даже стать писательницей и оратором.

Когда у нее спросили, какой из двух недостатков переживался тяжелее всего, Келлер ответила: «Слепота отделяет от вещей, а глухота создает преграду между людьми».

Подумайте об этом: большинство людей в качестве ответа на вопрос, какой недостаток хуже — слепота или глухота, очевидно, выбрали бы первый. Но Хелен, которую поразили оба недуга, считала неспособность слышать голоса людей более серьезной проблемой. **Ведь если вы не можете слышать голос другого, как понять, что он сейчас думает и чувствует?**

Позвольте мне привести еще один пример. Как-то я услышал от своей подруги рассказ о ее знакомстве с будущим мужем. Они начали общаться через интернет благодаря общим приятелям, но встретиться смогли лишь через несколько недель, потому что жили на расстоянии нескольких сотен километров друг от друга. По этой причине все «ухаживания» вначале велись по телефону.

Я спросил, почему она не связалась со своим избранником по скайпу — так, по крайней мере, они могли бы видеть друг друга. Она ответила, что хотела больше о нем узнать, ориентируясь на звук его голоса.

Почему так? Потому, что, по ее словам, голос помог ей составить представление о том, каким человеком был ее новый знакомый. По голосу она могла определить черты его характера! (Начав читать эту книгу, вы поймете, какие подсказки искала моя подруга, чтобы лучше узнать своего будущего мужа.)

Возможно, вы не понимаете, какие секреты может таить в себе голос. Ведь мы пользуемся им каждый день. Мы применяем его наряду со средствами невербальной коммуникации, такими как зрительный контакт, прикосновение, жесты и прочие элементы языка тела, для общения с другими людьми.

Все так и есть, но ваш голос намного больше, чем «еще одно средство общения». Да, он полон секретов! Возможность достичь успеха часто зависит не от того, что конкретно мы говорим, а от того, как мы это делаем. Поэтому голос — самое мощное средство общения из всех, что у нас есть. Он определяет то, кем мы являемся и как на нас реагируют другие. Картина мира, в котором мы живем, принимает те или иные формы в зависимости от того, как мы говорим.

Перед тем как заняться изучением увлекательных фактов, касающихся человеческого голоса, подумайте вот о чем:

Около 93 процентов человеческого общения основано на невербальных средствах коммуникации, из которых 55 процентов — это выражение лица, жесты и различные положения тела, а 38 процентов — устная речь, или голос. На вербальную коммуникацию, или слова, приходится лишь 7 процентов общения. Все эти данные объединены в правиле 55—38—7, которое сформулировал профессор Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе Альберт Меграбян.

Увидев эти цифры, вы можете задаться вопросом: можно ли посредством слова оказать сильное (и, надеюсь, положительное) влияние на других людей? Ответ на ваш вопрос — да и еще раз да, если, конечно, вы осознаете всю важность голоса и превратите его в мощное средство общения.

По сути, ваши слова отвечают лишь за 7 процентов реакции слушателей, но если объединить их с 38 процентами, которые приходятся на долю устной речи, то вы сможете использовать слово и голос для контроля над окружающими и оказания на них позитивного влияния.

Все мы слышали о людях, способных загипнотизировать других за считанные секунды с помощью всего нескольких слов, сказанных шепотом.

Не знаю, насколько правдивы такие истории, но самое главное — это то, что, прочитав данную книгу, вы будете обладать гораздо большими способностями и научитесь анализировать поведение других людей, а также влиять на них с помощью одного только голоса.

Возможно, вы думаете: **«Это всего лишь голос. Что в нем особенного?»** В том-то и дело, что он **особенный**. Известно ли вам, что человеческий голос в целом — это удивительный инструмент, даже если мы принимаем его как должное?

Голос эволюционировал на протяжении многих тысячелетий, развиваясь от примитивного рычания наших далеких предков до звуков, которые мы слышим сегодня.

Ни один из этих звуков не рождается случайно; каждый из них требует точной координации мышц головы, шеи, грудной клетки и живота. Я уверен, что вы никогда не рассматривали свой голос под таким углом, не так ли?

Как вы узнаете из книги, ваш голос — это очень важное средство общения. Он позволяет вам взаимодействовать с другими, особенно в ситуациях, когда нет возможности полагаться на язык тела, например во время разговора по телефону, общения с маленьким ребенком, который еще не научился понимать язык тела, или с незрячим человеком.

Последний, но немаловажный факт. Голос способен оказывать сильное эмоциональное влияние: он может тронуть, взволновать, вдохновить. Чтобы проиллюстрировать свою мысль, приведу вам рассказ одной своей подруги, потерявшей отца. Она много о нем думала и, хотя время шло, не переставала по нему скучать. Однажды, придя домой с рабо-

ты, она увидела горящий индикатор автоответчика, означавший, что кто-то оставил ей сообщение.

Моя подруга использует в основном мобильный телефон и редко пользуется стационарным, поэтому оказалось, что сообщение было оставлено еще в прошлом году.

Нажав на кнопку «Воспроизведение», она услышала голос покойного отца, записанный всего за неделю до его смерти. Он делился новостью об одном из родственников.

Подруга, естественно, была шокирована, услышав голос покойного отца, но вместе с тем он дал ей утешение. У нее было много фотографий отца, но слышать голос значило для моей подруги гораздо больше. Она сказала, что этот опыт был намного более «живым и эмоциональным».

Звук голоса способен вызвать целый ряд эмоциональных реакций — как положительных, так и отрицательных. Их диапазон очень широк — от счастья и удовольствия до враждебности и гнева.

Все зависит от пяти компонентов, которые я кратко опишу на следующих страницах. В дальнейшем каждый из них будет рассмотрен и объяснен более детально.

Для менталиста вроде меня слово также является важным инструментом. Я использую его не только для формирования определенного сценического образа, то есть для управления вниманием и создания определенного впечатления, но и для влияния на людей с помощью различных элементов голоса.

В этой книге вы найдете детальный анализ того влияния, которое ваш голос может оказывать на окружающих и наоборот. Вы будете поражены!

Голос раскроет все секреты

Что вы делаете, когда с вами кто-то разговаривает? Ответ кажется очевидным: вы **слушаете**. Но это, дорогой читатель, один из самых важных навыков, которые должен развить в себе менталайзер — и любой другой человек.

Ведь если вы научитесь внимательно **СЛУШАТЬ**, то не только станете понимать мысли и чувства других людей (изучив тем самым их личностные особенности), но также начнете выделять важные подсказки и сигналы, которые посылает вам собеседник, зачастую сам того не осознавая.

В этом смысле голос не просто инструмент обмена сообщениями. Он позволяет понять, что у других на уме. А научившись владеть собственным голосом, вы сможете оказывать влияние на всех, кто вас окружает, — в позитивном ключе, разумеется! Именно это я имею в виду, когда говорю, что голос раскроет все секреты.

Наверное, вам уже известно значение наиболее распространенных интонаций: тихий шепот ласкает слух, вселяет чувство покоя и настраивает на разговор о сокровенном. Повышенный тон, напротив, сообщает о раздражении, гневе и агрессивности. Разумеется, мы предпочитаем спокойный, ровный и мелодичный голос, а не крик. Не нужно быть специалистом по языку тела, чтобы понять, что очень громкий голос (если, конечно, вы не оперный певец) в большинстве ситуаций неприятен и действует на нервы.

Вы можете сделать свой голос более выразительным, чтобы ваше послание произвело впечатление на слушателей и побудило их к действию. Что это значит? Выразительный голос не бывает статичным. Он меняется — набирает силу, плавно течет и убывает — в зависимости от чувств, которые вы хотите передать. Голос замедляется и ускоряется, меняет

темп, понижается и повышается — как по высоте, так и по громкости. Звучит как стихи, не правда ли?

Я привожу эти очевидные примеры потому, что хочу, чтобы вы хорошо поняли важность собственного голоса. Вне всякого сомнения, он может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на восприятие вас другими людьми и на отношение к вам. Будучи менталайзером, вы должны освоить этот аспект, потому что он даст вам власть над окружающими независимо от того, используете вы собственный голос для контроля над другими или с помощью своих навыков вскрываете психологическую подоплеку их слов.

Это очень важный навык, необходимый каждому человеку, поэтому я постарался вложить в книгу все свои знания и разделил ее на пять основных частей. В них я буду объяснять каждый компонент устной речи и учить им пользоваться.

Каждая часть, в свою очередь, разделена на несколько коротких и содержательных глав, что делает эту книгу удобным руководством, очень простым в использовании и освоении.

Ваш особенный голос

Как я сказал выше, человеческий голос передает множество разных эмоций: страсть и увлеченность, боль и грусть. Поэтому менталайзеру важно научиться слушать. Тогда ваши уши и мозг воспримут не только слова, но и послание, передаваемое голосом (которое иногда бывает совершенно другим).

Например, человек, желающий скрыть свои настоящие чувства, скажет: «**Я счастлив**». Но анализ элементов его голоса даст понять, что на самом деле ему грустно. Интонация, модуляция и ритм голоса способны помочь вам оценить ду-

шевное состояние человека, так же как жесты, положение тела и выражение лица.

Другими словами, недостаточно уметь интерпретировать сигналы, посылаемые телом. Нужно также освоить нюансы человеческого голоса. Если вы делаете одно без другого, в вашем «наборе менталайзера» имеется огромный пробел!

Когда вы освоите пять элементов, о которых я расскажу в этой книге, перед вами откроется новый мир.

Вы не только научитесь читать между строк, но и сможете анализировать и понимать подлинный смысл тех или иных слов.

Скоро вы поймете, что иногда слова и фразы, выходящие из чужих уст, не проливают свет на то, что действительно имеется в виду; таким образом, у них есть скрытый смысл. Например, сантехник скажет вам: «Труба была сломана, и мне пришлось приложить много усилий, чтобы ее починить. Поэтому вы должны заплатить 100 долларов». Но вы поймете, что на самом деле он говорит следующее: «Все было в порядке. Я быстро решил проблему, и с вас 50 долларов. Но я попробую получить 100!»

Большинство людей, не являющихся менталайзерами, скорее всего, не понимают, что их голос состоит из множества компонентов. Возможно, им известно о существовании разных типов певческих голосов, таких как сопрано, тенор, баритон, но они не знают, что голоса, которыми мы разговариваем, тоже живут интересной жизнью.