

小聲音力量大

02-09

人人都有聲音，但並非每個人的聲音都能贏得注意——即使聲音成了個人弱點，大家也往往會忽略這個問題。大多數人都沒有意識到，他們的聲音其實佔了其他人對他們產生的整體印象的三分之一（其他兩項因素則為外表和所傳達的訊息）。

蕊內·葛蘭特－威廉斯在所著的《聲音的力量》（暫譯）一書中，分享了有助改善聲音品質的技巧，她曾協助美國參議員、唱片巨星、企業高層和銷售專業人士改善聲音之道。她在書中寫道，無論進行任何形式的言語溝通——包括演說、銷售簡報，甚至是講電話和語音信箱留言等，這些技巧都有助於訓練聲音，使你的話語能發揮最大效益。她認為，任何人都可以學習去改善聲音中的聲調和共鳴，使其陳述更活力充沛、強有力及成功。

第一步：學習呼吸之道

想要擁有圓潤、飽滿、威風凜凜的聲音，就得從最基本的技巧訓練做起：那就是呼吸。隨著每次呼吸，空氣會從我們的聲帶上方被壓迫逼出，導致聲帶震動，發出聲調。我們所有的話語都來自這些聲調。不妨聆聽你自己和周遭其他人的呼吸聲——你將會聽到有人呼吸很淺，有人採胸式呼吸，有的人則傾向喘氣等。

有些聲音訓練師教人只用鼻子呼吸，或是用嘴呼吸，但葛蘭特－威廉斯卻寫道，重要的是以你自己感覺最舒服或自然的方式來呼吸。

她解釋說，關鍵在於你把吸入的空氣儲藏在何處。大多數時候，人們往往發現，他們把氣吸進胸腔裡，以致於連肩膀都出現起伏。不過，別忘了橫隔膜所在的部位其實是在肺部下方（因此低於肩膀和胸腔！）

02-10

底線在於：不要喘氣、拉長吸氣、抽吸或硬把空氣吸入你的身體裡。只要放鬆，嘴張開，讓空氣自然流入。被動式的呼吸能讓你的聲音更加圓潤、飽滿。葛蘭特－威廉斯解釋說，淺呼吸會阻斷共鳴，使你聲音的音階拉高，不妨把空氣吸入下半身，就能讓聲帶放鬆。

說話會牽動相互有關連的一整組肌肉。當它們集體運作時，這組能協助發聲的肌肉系統便稱為「支持」。共鳴是聲音在人體震動的方式。支持和共鳴會共同作用。葛蘭特－威廉斯在書中寫道，產生聲調需要能量，但訣竅是要找到正確的能量來源，而且不至於損及共鳴。

用全身來說話

葛蘭特－威廉斯寫道，大多數人都用喉嚨來發出聲音，但這會破壞人體的共鳴。發聲不該只依賴喉嚨，還需要引入全身的能量來進行，這被稱為「全身支持」。創意地運用聲調、音階高低、停頓和拉長的子音，能让你佔盡優勢，贏得人們的注意喔。

沒有人喜愛演講，事實上，演說被評為全美排名第一的恐懼來源。一些研究顯示，人們害怕演講的程度甚至高過於對死亡的恐懼。葛蘭特－威廉斯為了協助讀者克服這種恐懼心理，還提供了撰寫演講稿的最佳訣竅——包括決定如何措詞、建構措詞藍圖、培養自我的存在感、緩和上台恐懼症，以及演講前的排練等。

02-11

為演講當天的到來預做準備，她也提供了實用的秘訣：

* 避免攝取咖啡因，因為它會使喉嚨乾燥。

* 發表演講的至少兩小時前，吃點東西。要避免奶類產品，因為那會使口腔產生黏液，使你的聲音聽起來好像需要清清喉嚨。

* 多喝水。

* 想像自己發表演說的樣子。

* 練習讓聲音暖身的技巧。

《聲音的力量》也為需要激勵員工執行他們不想做的任務的經理人和企業高層，提供了具體建議。對任何想要在公司升遷的人來說，這類技巧不可或缺。若想成為偉大的激勵者，你的演說不只要能打動人心，還要能實際激勵他們採取行動才行。即使你自己本身意興闌珊提不起勁，但作為事業領導者，你至少必須聲音聽起來士氣高昂才行。你的聲調必須要能傳達出，即使負面事物（例如在週末加班）也能轉化為正面結果（像是達成公司新的目標和提高市佔率）。葛蘭特－威廉斯提供了一個小秘訣：在句尾把音階提高，就能展現更充沛的精力和熱忱。

「桑維德書評」喜愛本書之處

《聲音的力量》這本涵蓋面很廣的書，能有效增進任何人的說話能力。葛蘭特－威廉斯詳盡描述了使用聲音和改善聲音的最佳方式等諸多層面。她的洞察力、方便好用的練習及秘訣，提供了讀者相當有用的專業優勢。對任何想改善溝通能力並成功吸引人們注意的人來說，她按部就班的指點及寶貴的論點使《聲音的力量》成為助益良多的資源，無論讀者是想吸引一個人、兩個人或是數百人的注意都不例外。