

个人提升系列

# 如何练就 好声音

涂梦珊 著

## 让你说话深入人心

10年自修精华，揭秘人际交往中语音吸引的秘密  
一开口就撩动他人，瞬间亲近

让你的声音通畅、饱满，有气场、有魅力  
展示内在的思想和情绪，听出声音里的潜藏信息





涂梦珊 著

本书分为5章,通过不同环境下的声音练习,读者可以认识声音的魅力,练就精致的声音,塑造声音气质,说话更动听、更有质感,拥有像主持人一样美好的声音。

本书与专业人员阅读的声音塑造的书不同,并不是教你如何成为一个专业人员,而是介绍声音专业领域一些行之有效的练习方法,让你一开口便拥有魅力,增强人际沟通效果。

## 图书在版编目(CIP)数据

如何练就好声音:让你说话深入人心/涂梦珊著.

—北京:机械工业出版社,2018.8

ISBN 978-7-111-59487-1

I. ①如… II. ①涂… III. ①发声法 IV. ①J616.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第056841号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:姚越华 张清宇 责任编辑:姚越华 张清宇

版式设计:张文贵 责任校对:张 力 王明欣

封面设计:吕凤英

责任印制:孙 炜

北京中兴印刷有限公司印刷

2018年6月第1版·第1次印刷

145mm×210mm·9.5印张·2插页·176千字

标准书号:ISBN 978-7-111-59487-1

定价:42.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

服务咨询热线:010-88361066

机工官网:www.cmpbook.com

读者购书热线:010-68326294

机工官博:weibo.com/cmp1952

010-88379203

金书网:www.golden-book.com

封面无防伪标均为盗版

教育服务网:www.cmpedu.com

## 如何更高效地使用本书， 让你的声音更动听

“我已经成年了，声音还能改变吗？”在大家询问我的问题中，这是出现频率最高的一个。大家普遍认为声音的改变和我们的身高、相貌一样，在成年之后很难再起变化，这其实是一种极大的误解，而本书就是对这个观念的有趣解答。书中不仅有观念的更新，更有落到实处的方法。

阅读本书之后，你将发现三个重大的秘密：

- 如何练就好听的声音，让自己的声音更有魅力。
- 如何让你的声音准确地展示出你内在的思想和情绪。
- 如何让自己能听出潜藏在他人声音之下的信息。

本书的内容以我对人们声音的观察和处理大家的声音困惑时的教学为基础。多年来，我从声

音出发，帮助大家让声音更贴合自己的形象，以及更有效地进行交流 and 演说。让人们通过声音的改变变得更加自信，远离雷区，获得事半功倍的效果。在本书的写作过程中，我不希望枯燥的训练打消了大家想把声音变好听的念头，力求让专业化的知识变得通俗易懂。

## 如何阅读第一—四章？

与自己最贴切的才是最终吸引你注意力的关键——从你最急迫想解决的声音问题入手。第一至四章从我们的生活用声情境出发，罗列出不同情境中的常见问题，在问题下面配合对应提升的方法，展示出解决当下声音问题的方案。你将从这些章节中学习到各种情境下的发声技巧，然后用这些技巧立刻“美颜”自己的声音。

随后，你可以慢慢阅读其他与自己联系不那么紧密的章节，它们独立存在又综合成为一个整体。如果你对每一部分内容都感兴趣，你可以利用碎片化时间，独立吸收每一个自成单元的小节中的知识点。

**第一章 一开口就让人喜欢上你** 这一章的内容将系统地介绍我们的声音形象，助你建立良好的第一印象。

**第二章 塑造自己的声音形象** 这一章帮你通过练习迅速解决自己当下的声音困惑。

**第三章 塑造自己独特的声音气质** 帮助你了解受人喜欢

的声音类型的精准细节和气质基础，让你的声音气质更迷人，说得更动听。

**第四章 让你的声音产生影响力** 揭示说得更动听的秘密，帮你走向声音的最高灵魂，与听众产生美好的情感共鸣。

### 如何阅读第五章？

**第五章 练一练和养一养，让说话更加深入人心** 回归到我们声音的基本功，从初级阶段到高级阶段的健“声”操，让我们从内到外，循序渐进，步步为营，练就基础扎实的音质，为千变万化的情感运动打下基础。在第五章中，我把练就好声音所需要的系统方法综合到一起，并由浅入深、清晰细致地展示出从第一步到第十三步的专项练习，让读者清晰地了解，若要长久提升，所需要进行的习惯迁移步骤。

你可以先练初级阶段的健“声”操，再练高级阶段的健“声”操，它们是你找到自己的声音，节省发声能量，更科学地使用嗓音的主要练习手段。

希望本书能助你练就好声音！

# 目 录

如何更高效地使用本书，让你的声音更动听

## 第一章

### 一开口就让人喜欢上你

- 声如其人，听声辨人 / 003
- 你的声音魅力值有几分 / 006
- 自我感觉良好，他人听来困扰 / 009
- 别人不会告诉你的声音减分项 / 013
- 攻克他人心理，瞬间亲近就这么简单 / 018
- 用准声音基调，一开口就让人喜欢你 / 025
- 守住声音的底线，给人一种“神秘感” / 031
- 告别暴力用声，寓理于事，不言自明 / 037

## 第二章

### 塑造自己的声音形象

- 你是否也有形象和声音不相称的困扰 / 047
- 别让语音与风度背道而驰 / 052
- 理性之声：扭转上司对你的态度 / 057
- 安抚之声：让下属的心得到宽慰 / 071
- 温柔之声：让对方倾心、宽心、暖心 / 076
- 贵人之声：用好声音的温度，使其充满磁性 / 084
- 王者之声：点燃追随者的热情 / 088

热情之声：令人百听不厌 / 105

和气之声：和颜悦“声”对他人 / 113

甜美之声：沐浴爱河时，给声音里加点“蜜” / 117

### 第三章

## 塑造自己独特的声音气质

让声音形象更鲜明，成就影响力 / 127

华丽转“声”的四把钥匙 / 135

大胆突破自我，营造说话气势 / 144

避免语意混淆，拿捏发声语气 / 151

掌握声音刻度，细腻表达情感 / 154

达到声音、表情与情景精准融合的最高境界 / 157

说话动听的四大要诀 / 163

塑造自己独特的说话风格 / 166

情绪、音阶、语调、语速同步 / 168

感人心者，莫先乎情 / 170

感动人心的杀手 / 172

### 第四章

## 让你的声音产生影响力

听声音辨性格 / 179

如何与具有不同声音性格的人在电话中交流 / 185

商务电话交谈中的声音和语气禁忌 / 189

将声音软化后再说出来 / 201

换个角度看“争论” / 205

煽情用声技巧，浇灭对方的怒火 / 207



## 第五章

### 练一练和养一养， 让说话更加深入人心

怎样的声音是人人都爱听的 / 215

所谓秘诀，不过是比别人更加坚持和自律罢了 / 220

#### 练一练

了解自己的声音 / 225

练就最美声音的私房健“声”操——初级阶段 / 236

练就最美声音的私房健“声”操——高级阶段 / 262

如何追求发声之美 / 277

打磨好声音的八条技巧 / 281

#### 养一养

习惯篇 / 288

秘方篇 / 290

内在篇 / 292

声音魅力的核心——充满关爱 / 294

## 第一章

一开口就让人喜欢上你



第1章

1.1 绪论  
1.1.1 本书的目的  
1.1.2 本书的适用范围  
1.1.3 本书的编写原则

1.2 预备知识  
1.2.1 集合  
1.2.2 映射  
1.2.3 二元关系  
1.2.4 代数系统

1.3 小结  
1.4 习题



## 声如其人，听声辨人

性格特质相似的人，声音的第一层维度不会区别很大。注意听生活里不同人物的声音，你会听到这些声音背后的性格。

人格的分类大体包含四类：领袖型、影响型、支援型和较真型。领袖型的人声音是洪亮饱满的，影响型的人声音是简短清晰的，支援型的人声音是和缓轻柔的，较真型的人声音是短促有力的。

其实，我们每一个人或多或少都会带有四类性格中的部分特质，只是在每个人的性格特质中，某类性格所占的比例更多。而所占比例最多的特质就会通过你的行为模式和表达模式展现出来。每一种表达模式都有其正项特质，也有对应的负项特质。我常常把前者定为加分项，后者定为减分项。当我们对自己的声音有了深入了解之后，我们就能更好地在交流中展示自己的“好”。

具有不同声音特质的人，会有不同的语言质感；不同的语言质感，来自于背后不同的思考；不同的思考又指挥着不同的行动；不同的行动进而会影响性格；不同的性格又促成了不同的命运。

影视演员张涵予给观众展现的沉着稳重的形象和他的声音经历有关，当时仅16岁的张涵予第一次接受的配音角色是一个“老头儿”。实际年龄和角色年龄相差这么大，他是如何演绎的呢？

从音色、语气和感情的揣摩入手，你会发现我们的声音有足够大的潜力去变换为不同年龄的音色。我们可以通过一个人的常用语气和说话态度，揣摩这个人的性格和感情基调。虽然配音是幕后的工作，但是配音演员往往需要背下剧本里面的全部台词，张涵予花了大量的精力去研究、揣摩与模仿不同角色的声音特质，在这个过程中不知不觉地完成了声音和形象的蜕变。

相貌、体型、声音……这些表象特质具有内在联系，很多成语也用于形容这种联系，比如貌如其人、声如其人、字如其人、文如其人。这些内在的联系，就是人的性格、情绪、学识、能力等方面的外显。

在我关注和研究声音多年之后，竟然也能通过声音“听”到人们的内心，感触到丰富的性格和互动。人们发出声音之后，

你会发现声音表现得多种多样，有清脆、嘹亮、缓慢、急促、平和、舒长等。声音听上去悦耳友好、声浅而清、深而内敛、亮而不浊、能圆能方，这些都是因人们生活经验的累积而形成的发声习惯。一个人发出声音之后，就会或多或少对身边的人有所影响，这就是为什么有种说法：声音好听的人一开口就赢了。

所以，倘若你开始透过一个全新的角度去倾听身边的人，练就一对灵敏的耳朵与通透的眼睛，你会发现的确声如其人，听声辨人完全可以实现。

比如声音界的“优等生”——领袖型，当声音能够代表你的雄心的时候，精神面貌也会从内而外起势强劲。领袖型的人声音出于丹田，丹田的气息是其声音的根本和起源，只要声根强，经过心胸的过渡和扩张，口中发出的声音必然响亮。

典型人物：张涵予、蔡琴、奥巴马。

外貌特征：声音嘹亮而言语正直的人，其长相也十分周正。

声音特点：这类声音可以说是声音界的“优等生”，因为它自带让人喜欢的声音特质——大气、沉稳、积极、目标导向。现在有些男演员声音浑厚低沉，充满领袖型声音特质，听起来简直是一种享受。女歌手蔡琴的声音磁厚温润，有一种深沉的力度和独特的神秘感，不浮的音色主要是来自于蔡琴底气十足的气息和强大的胸腔共鸣。

## 你的声音魅力值有几分

“声音能引起心灵的共鸣。”

——英国诗人威廉·柯珀

在印度尼西亚发生过一段因一通打错的电话而引发的“声音奇缘”——一位28岁的小伙子因为声音爱上了一位82岁的女性。一天，28岁的索菲安接到了一位名叫博图的女性打错了的电话，但他并没有立刻挂掉，而是不知不觉地与对方聊了一个小时。

一个小时的时间也许只是我们上班通勤的单程耗时，但正是这一个小时，索菲安爱上了这个女人的声音。后来，索菲安和博图继续通过电话聊天，随着联系越来越多，索菲安被博图的温柔和体贴所迷住，慢慢爱上了她。索菲安随后忍不住亲自去见电话中的这位女性，让他没有想到的是，博图已经82岁了。尽管如此，索菲安并没有

改变自己的初衷，他表达了自己的爱意，坚持要与博图结婚。大家对于索菲安为什么这么喜欢博图感到迷惑不解，索菲安说出了其中的缘由：博图在电话里说话和介绍自己的方式让他觉得这是一位非常温暖、柔和、体贴的女士，她的声音让他感觉到一种交流的愉悦。

不同的声音传递出不同的意念，语言之所以没有起到预想的效果，正是因为我们忽略了说话的方式，尤其是互不相见的时候，听众只能通过你的语音和语气来感知你的形象与性格，我们怎么说常常比我们说了什么更加重要。现在有越来越多的人更注重语音社交的便捷性，而且相较于文字，语音能更直观地展现说话人的情绪和态度，从而大致判断说话人的性格特质，可见声音对我们社交的重要性。但由于我们常常看不见声音，因此总在主观上忽视其重要性。

很多人总是固执地认为，视觉外表是人际交往中唯一的决定项。但事实上，印象是一种多维度的综合呈现。人的印象可切分为多重比例。对一个人形象的评价，我们有五五、三八、七原则，一个人的形象 55% 来自他的外形，38% 来自他说话的声音，7% 来自他说话的内容。博图在电话里说话和介绍自己的方式让索菲安觉得这是一位非常温暖、柔和、体贴的女士，正是因为这 38% 的声音和 7% 的内容通过电话传递出了她的温暖。博图的声音之所以有魅力，归根结底，是因为她的声音有温度。



正如你的亲和力与你的微笑频率成正比一样，声音的魅力值与你声音的温度也成正比。在接下来的章节中，我会带领大家认识我们的声音魅力构成。虽然我们很难在短时间内改变自己的音质，但我们完全可以在当下立刻调整自己声音的温度。

其实调整声音不仅仅是调整我们的听觉感，更重要的是通过对声音有意识的修整而让自己抱有更好的心态与人交流。怎样才能让自己的声音更有温度？放缓语速 + 起音降低一个调值 + 提升胸腔的共鸣度，详细的练习方式可参见本书第五章的专项练习。