

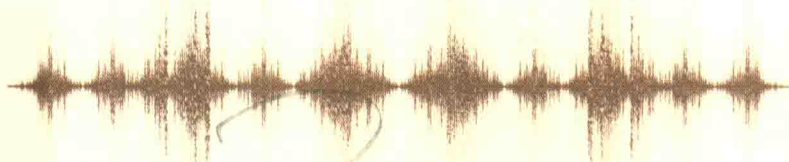
VOICE

涂梦珊

著

声音的价值

如何打造声音付费产品



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

声音的价值

如何打造声音付费产品

涂梦珊

著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

我们的日常离不开说话，一个人的声音不仅仅传递表达的情感，声音也可以创造价值。本书分享了作者从会计工作转行声音领域创业的经历，从知识付费入手拆解声音付费市场的刚需，解读不同声音形象的卖点与练声技巧，从而可以自己制作声音付费产品，帮助读者找到适合自己的声音变现之路。

本书以 30 个要点的形式解读了打造声音付费产品的场景、过程、技巧等，并提供了可扫码收听的有声案例，来辅助读者理解文字。在每个要点之后用漫画的形式表达部分观点，让阅读更有趣味。附录的练声手册通过大量练声姿势示意图让读者快速掌握书中发声技巧，赋予声音多种变化。

想进入声音付费领域的读者可通过本书有所收获和启发，利用自己的声音来创造价值。

图书在版编目 (CIP) 数据

声音的价值：如何打造声音付费产品 / 涂梦珊著.
—北京：机械工业出版社，2020.6（2020.6重印）
ISBN 978-7-111-65141-3

I. ①声… II. ①涂… III. ①声音处理
IV. ①TN912.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2020) 第 047113 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：梁一鹏 责任编辑：梁一鹏

责任校对：李亚娟 责任印制：孙 炜

保定市 中画美凯印刷有限公司印刷

2020 年 6 月第 1 版 · 第 2 次印刷

145mm × 210mm · 8.25 印张 · 161 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-65141-3

定价：48.00 元

电话服务

客服电话：010-88361066

010-88379833

010-68326294

封底无防伪标均为盗版

网络服务

机 工 官 网：www.cmpbook.com

机 工 官 博：weibo.com/cmp1952

金 书 网：www.golden-book.com

机工教育服务网：www.cmpedu.com

自序

有声领域的“衣柜法则”

有人说，讲话是一件不赚钱的事儿，可来上海的第一年，我就通过讲话赚到了一百万。这其中起决定性因素的，就是讲话时的声音是否动听。

提到如何讲话才动听这个话题，我还得从十二年前开始说起。大学是个很有意思的地方，当时校园广播台换届，正处于“青黄不接”的时期，大家希望资历稍“老”一些的我来当新一届台长，虽然我有一定的能力，但是最开始并没有答应。

冷静下来想想之后，我觉得说话这件事，将贯穿人们的一生，是无法逃避的，于是我接过了广播台台长的接力棒，从此开始了我的“声音”之旅。

大学快毕业的时候，我决定放弃会计专业，转向声音领域。于是，我每天都会打开手机里的录音软件，试着记录下自己的声音并开始研究。那时候我就发现了，自己的声音有点“幼稚”，换句话说，就是听起来像个孩子。面对这样的情况，我也无能为力，因为不懂得如何训练自己的声音，但是又想让自己的声音在短时间内变得“成熟”起来，于是我开始刻意训练

自己声音的多面性和表现力。不知道如何练起的我，对于专业书籍也是一窍不通，很多专有名词完全读不懂。当时就产生了一个想法：跟着市场上已经有的电视节目练习，应该比纯粹学习理论有用得多。而且，既然没办法立刻“成熟”起来，索性采用就近原则，先练习朗读比较“幼稚”的文章吧。

我在网上买了很多儿童读物，前后一共用手机录制了200多篇儿童文章，“走火入魔”之后，几乎所有的儿童频道我都会观看，并且开始模仿《哈哈少儿》《浙江少儿》《腾讯少儿》《爱奇艺少儿》等国内知名平台中的儿童节目声音，前后一共模仿了100多期儿童节目，每一期都仔仔细细地跟着主持人练习。

在尝试练了2个月后，我开始寻找相关的就业机会。当时，在声音领域的机会少之又少，没人愿意雇用非专业出身的我作为配音演员，但我却意外地被后期制作公司选中，让我负责后期的剪辑业务，我想了想觉得也行，至少能每天接触别人的“好声音”，算是就近择业吧。

后期剪辑的工作需要天天接触不同风格的声音作品。渐渐地我从接触的每个作品入手，也跟着模仿起来，以至于有时模仿得超过原声，还能不时地解决客户的“燃眉之急”。后来，我开始为一些知名广告公司配音，终于从后期制作转换到配音演员的角色上来了。

2010年，为了能够更加自由地发展，我从成都这家公司离

职，带着2万元独自闯荡上海，但是这点钱只够几个月的房租而已，我得尽快想办法获得收入。

因为在大学训练过声音，同时又有剪辑制作的经验，我开始疯狂给各个广告公司打电话并自我推销：“你好，我可以录音，请问你们需要吗？我可以加你的QQ发送一些我的样音吗？”

一开始，没有人搭理我，发过去的样音都因为噪声太大被退了回来。如果不解决噪声的问题，我就很难获得试音机会，但是我没钱租专业的录音棚，所以就想了个讨巧的方式——躲在衣柜里录。我把所有厚衣服都挂在了衣柜里，人躲进去，刚好还能放下电脑，再关上衣柜门开始录音。这样做隔音效果挺不错，就是夏天太热了，有点难受。可是我很开心，因为节约了搭建录音棚的大笔开支，就这样我开始了自己的“衣柜创业”，这一年，我在衣柜里“躲”了8个月。后来，我把这种极简创业法则称为“衣柜法则”，就是找到自己适合的声音原型，看它适合什么样的市场，采用最低廉、最快速的方法进行测试，然后再持续改进直到成功。

机会总是留给有准备又从不放弃的人。在这8个月里，我尝试录制了很多样音，可是都被好不容易打完电话要到QQ号的客户给退了回来，原因是我之前一共模仿了100多期儿童节目，导致声音形象固化成幼稚型，听起来太像小孩子了。而对方需要的广告、电影、纪录片等根本不欢迎我这样的声音，他

们需要的是成熟的女性声音，可以体现那种解说的睿智感。我很沮丧，也很焦虑，因为我带到上海的存款所剩不多了。如果再没有收入，就只能回老家了。

压力大的时候，我就通过看动画片减压。看着看着，我想到被吐槽“太幼稚”的声音和动画片里的形象反而很贴近，于是我开始思考，看了那么多儿童节目，为什么我不多模仿一些动画形象的声音呢？幼稚的声音正是动画片需要的。

就这样，东边不亮西边亮，既然成熟型的声音市场不适合我，那我干脆就另辟蹊径，寻找一些“幼稚型”的市场吧。

于是我开始跟着动画片，模仿起里面的角色声音来，比如葫芦娃、樱桃小丸子等等，然后把这些声音发到网上的论坛中。我在网上发的童声模仿，终于被一个客户听到了，愿意让我试试，结果顺利达成合作。我配了16个小时的小女孩声音，拿了16万元的报酬，一举解决了我全年的生活费问题，要知道，当时的我正在为下个季度的房租犯愁呢。

原来声音能挣这么多钱！我惊喜之余更是惊讶，找到了自己的突破口后，我开始主要攻克童声市场的客户，开始录制童书故事。

短短一年，银行账户就突破了一百万。

本来，想成为配音演员，普通人需要进入专业的学校学起，然而我却直接跨越这些难度系数极高的条条框框，还成立了自己的声音制作公司。

这都是因为，声音领域的求职壁垒是最好跨越的。它不看学历，不看背景，只看你是否拥有对方需要的声音表现力。在此之前，我从未有过配音行业的专业培训，也没有特别亮眼的作品履历。声音的表现力为我打通了职场的天花板，让我用短短几年时间就达到了别人很难达到的程度。

许多人总认为，只有主持人才具备优秀的声音表现力，但我认为的声音表现力，从来不是以说话为职业的人所独有的。难道非科班毕业的人就不说话了吗？恰恰相反，一个有着高学历但声音并不具备表现力的人，并不比一个声音极具感染力的人强，后者一开口，更具直接的变现价值，这恰恰是被许多人忽略的价值。

我知道声音对于常人的重要性，并且对于声音有自己特殊的理解，于是我开始分享自己塑造声音的经验。2015年初，我开设了线下声音课，把声音的价值和练习的方法，通过课程分享给更多零基础的人。在课堂上，我讲述自己独一无二的“变声”经历：“非科班”出身、从会计到“声音教练”、还有从不爱读书到一年读300本书的死磕经历，教学轻松幽默，受到越来越多的人认可，甚至连千万粉丝的大V也听过我的课。

随后，我还受邀为中欧商学院、中国移动、资生堂等企业提供内训……

2016年，知识付费的风口开启了。凭借着自己从零基础转型为声音教练、配音演员的实践经验和教学经历，我在各大平

台开设声音专栏，成为十多万人的声音导师。

2019年，我把这几年的教学经验，写成了《声音的价值：如何打造声音付费产品》一书，希望也能够通过这本书，持续推广声音的“科普”知识。我在书籍里面放了大量的二维码，这样读者们可以一边看文字，一边通过扫描二维码听到我的声音，和我一起来练习，这是一种全新、多维的出版方式。

这几年来，我有很多学员，特别是很多妈妈们，学习了我的课程之后，开始在公众号上，在各种微信课堂中，用自己的声音为大家解读育儿知识，为自己的孩子赚到了“奶粉”和“纸尿裤”钱。其中还有部分优秀学员，已经能够和我一样，用自己的声音为动画片配音了。

以上，就是我实现“声音的价值”的故事，希望通过我自己的实践告诉大家，只要有一定的声音基础，你也可以通过有效的练习，找到自己的声音原型和方向，找到适合你的“声音掘金术”。

涂梦珊

2019年6月6日

目 录

自序 有声领域的“衣柜法则”

第一章 你的声音价值百万

- 越具表现力，越有商机 / 001
- 要点1：“衣柜法则” / 002
- 要点2：个性化声音形象的兴起 / 006
- 要点3：声音形象与商业的结合 / 010
- 要点4：普通人也可以对接有声市场 / 014
- 要点5：选择比努力重要，把握知识付费的风口 / 021
- 要点6：“网络孤点”的引爆 / 026

第二章 定位你的声音形象

- 扩张想象，发现有声领域的新大陆 / 033
- 要点7：什么是成功的商业用声？ / 034
- 要点8：找到自己的声音“福地” / 048
- 要点9：可爱的软萌音，适合的声音产品 / 058
- 要点10：女人味的御姐音，适合的声音产品 / 076
- 要点11：沧桑的妈妈音（老年音），适合的声音产品 / 088
- 要点12：青涩的青年音，适合的声音产品 / 094
- 要点13：成熟的大叔音，适合的声音产品 / 099

第三章	找到你的声音市场	
	——用声音赚钱的商业模式	/ 105
	要点 14: 只要一千元, 开启你的声音事业	/ 106
	要点 15: 成功的声音产品解析	/ 117
	要点 16: 成为一听倾心的故事大王	/ 123
	要点 17: 你也可以成为新媒体主播	/ 128
	要点 18: 有声书市场有多大?	/ 133
	要点 19: 互联网众包之声音任务	/ 137
	要点 20: 广告与影视配音	/ 141
	要点 21: 成为一个播客	/ 148
	要点 22: 打造专业的网络有声节目	/ 155
	要点 23: 洞悉声音付费的本质, 打造持续营收模式	/ 159
	要点 24: 持续问自己, 能为听众解决什么问题?	/ 170
第四章	从雏形到爆款, 从“丑小鸭”到“白天鹅”	
	——对齐标杆产品, 打造自己的“爆款”产品	/ 175
	要点 25: “谢天谢地! 节目总算做出来了!”	/ 176
	要点 26: 那些爆款节目原来的样子	/ 185
	要点 27: “丑小鸭”为什么丑——不成熟产品的缺陷	/ 193
	要点 28: “白天鹅”美在哪里——爆款的诞生	/ 199
	要点 29: 有声产品的打磨与包装	/ 204
	要点 30: 翱翔, 在有声的天空里	/ 208
附录	练声手册	/ 213

第一章 你的声音价值百万

——越具表现力，越有商机

每个人都可以通过思考和行动，为自己的技能找到商业模式，实现财务增收。你的生活中有什么东西是你非常热爱，希望跟别人分享的吗？形象、声音是最具表现力的因素，在移动互联网领域，用声音展示你的强项，它和明星的形象一样可以为你带来商机。

不管你热爱的东西是什么，如今你都有更多的机会把自己的兴趣爱好变成声音产品，让你在分享的同时还能有所收益。

要点1：“衣柜法则”

要点2：个性化声音形象的兴起

要点3：声音形象与商业的结合

要点4：普通人也可以对接有声市场

要点5：选择比努力重要，把握知识付费的风口

要点6：“网络孤点”的引爆

要点1：“衣柜法则”

年轻人去一个陌生的城市创业，真的是一件特别需要勇气的事情，尤其是北、上、广、深这些城市。

无论我是否承认，家人的建议总有一定道理：待在家乡心里总比较安宁，可以享受些便利，有互相照应的家人，一帮可以随时帮忙的朋友，可以自由选择的学校和医院，“亲民”的房价也意味着财务压力没那么大。除此之外，还有城市没那么拥堵带来的较短通勤时间以及消费水平较低等优势，这些因素综合在一起，意味着留在家乡工作和生活，幸福指数要高于一线城市。

但我总是感觉缺少了什么，2010年，思考再三后，毕业没多久的我决定带着2万元独自闯荡上海。家人的第一反应是“不稳定”，因为在父母眼里，只要离开他们为你规划好的人生，就代表了“不稳定”。在他们眼里，只要不是公务员、没有事业或者国企单位的工作，就不是好工作，

更别提去北、上、广、深那些城市了。

再加上大城市的生活开销，我还没出门，他们就已经开始担心，认为我维持生活都岌岌可危。我当时也很“大度”而“自信”，并不埋怨他们，但坚持认为他们生活圈子有局限，并不能完全地了解这个世界，时代在变化，很多新兴的职业在不断出现。

带着这份简单的自信，我豪迈地出发了。到达上海后，出发时的豪迈和一线城市的真实生活碰撞后，出现的困难都不幸被爸爸言中，我发现仅仅靠着这点钱，很快就会生活不下去了，扣除第一个季度缴纳的房租、日常开销，剩下的钱已屈指可数。

因为在大学练过一段时间声音，所以我用剩下的钱买了一套录音设备，希望能尽快通过声音有一些收入，就这样开始了我的“衣柜创业”。有了即将生活不下去的紧迫感，我开始疯狂给各个广告公司打电话进行自我推销：“你好，我可以录音，请问你们需要吗？我可以加你的QQ给你发送一些我的声音吗？”一开始没有人搭理我，发过去的声音都因为噪声太大被退了回来。如果不解决噪声的问题，我就很难获得工作机会，但我又没钱租专业的录音棚，所以就想了个讨巧的方式——躲在衣柜里录音。

当我们进行录音时，话筒收集到的不仅是我们的声音，还有整个房间的声音反射。选择一个可以吸收声音的场地作为录音场所，可以减少房间的混响，使声音变得更为纯净。所以，

我把所有厚衣服都挂在了衣柜里，人躲进去刚好还能放下电脑。要录音的时候，我就关上衣柜门，衣柜里面因为被我挂满了衣物，具有很强的吸音效果，录制出来的声音质量很高。

就是夏天的时候非常难受，因为不能开空调，否则声音会有杂音。在衣柜里面“工作”太热了，可是我很开心，因为节约了建设录音棚的大笔开支。这一年，我在衣柜里“躲”了8个月。

机会总是留给有准备的人。在这8个月里，我尝试在衣柜里录制了很多样音，也练习了不同种类、不同角色的声音。一开始因为我的声音太幼稚，被广告、电影、纪录片等需要成熟声音市场的客户拒绝，我非常沮丧、焦虑、也带着紧迫感，害怕面对因为存款耗尽，只能回到老家的结局。我在衣柜里面不断练习声音表现力，拓宽“声”路，让自己符合市场所需，同时也从自己的声音“特点”出发，努力开拓幼稚型的声音市场。

我被吐槽太幼稚的声音，和童声反而很贴近，于是我就把自己模仿的童声发到网上，抱着死马当活马医、东边不亮西边亮的心态，分享我“稚嫩的声音”。自己在网上发的童声模仿，终于被一个客户听到了，对方给我发了一封邮件，邮件内容是：我们正在寻找适合儿童频道的声音，我听到过你的模仿，你有兴趣试试吗？



要点2：个性化声音形象的兴起

好不容易争取到的机会，我当然不会错过，幸运的是，一试样音就过了。为了完成这次的童声脚本，我随时随地都在想着如何用声音展示出角色的感染力，我练了一遍又一遍，才开始正式录制，录制完之后，自己反复听，听到不满意的部分，就继续推倒重来。录好的作品全部交付之后，对方是满意了，但我的声音却在那段高强度的工作后全部垮掉了。

录音完成后，我非常高兴地问了客户：“你为什么最终选择我来录呢？”

“因为你的表现力很强。”

客户没有单纯说我的声音好听，而是用了表现力这个词，我就开始思考，没有见过面的人是从哪些维度来评判一个人的声音表现力的？

随着经验的丰富和教学的累积，我发现一个人的声音表现力，就是你声音的“夸饰”程度。你可以把它理解为扭曲声音的能力，声音的扭曲力，不仅是后期录音，更是领导力语言中被大家忽视的一