

ЕВГЕНИЙ
ШМАТКО



**ЗАГОВОРИ,
КАК МОЖЕШЬ
ТОЛЬКО ТЫ!**

**ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
НА 30 ДНЕЙ**

Евгений Шматко

Заговори, как можешь только ты!

«Автор»

2026

Шматко Е. О.

Заговори, как можешь только ты! / Е. О. Шматко — «Автор»,
2026

«Заговори так, как можешь только ты» — это книга-тренинг для тех, кто устал чувствовать себя невидимым. Для тех, кто выходит к людям, открывает рот — и слышит не себя. Внутри ты найдёшь 30 эффективных заданий для прокачки голоса, тела и уверенности. Каждый день — 5–10 минут. Без воды. Без скуки. Только практика, честные заметки теле- и радиоведущего и лёгкая ирония над тем, что мы все проходили. Что внутри: Как перестать бояться собственного голоса Как звучать уверенно без заученных фраз Как жесты и дыхание могут говорить за тебя Как перестать запинаться и начать говорить ровно Как найти тот самый голос — который звучит только у тебя Для кого эта книга: Для менеджеров и предпринимателей, которые хотят звучать увереннее Для тех, кто боится выступлений и камер Для всех, кто хочет быть услышанным — в работе, в жизни, в диалоге Автор: Евгений Шматко — теле- и радиоведущий с 14-летним стажем. Прошёл путь от «эээ» в эфире до голоса, которому доверяют. Делится тем, что работает.

© Шматко Е. О., 2026

© Автор, 2026

Содержание

ВВЕДЕНИЕ. Письмо читателю	5
НЕДЕЛЯ 1: ФОРМУЛА И ИСТОРИЯ	8
ДЕНЬ 1 — РАЗГОВОР С ЗЕРКАЛОМ	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Евгений Шматко

Заговори, как можешь только ты!

ВВЕДЕНИЕ. Письмо читателю

Я помню этот момент до деталей. Большой переговорный зал. Длинный стол. Четыре человека напротив — все смотрят на меня. И один вопрос: «Евгений, расскажите нам о себе». Я говорил минуты три, но как будто бы вечность... О дипломе. О стаже. О том где работал. О навыках. О достижениях. Я говорил — и видел, как человек напротив медленно опускает взгляд в стол. Когда я закончил — в комнате была тишина. Не та тишина, которая бывает после сильных слов. Другая. Пустая. Я вышел из того здания и долго стоял на улице.

/МОНТАЖНАЯ СКЛЕЙКА/

Четырнадцать лет в прямом эфире. Сотни интервью. Тысячи часов перед камерой и микрофоном. И сегодня я точно не провалю самый простой вопрос на свете. Ведь именно тогда я понял кое-что важное.

Уметь говорить — и уметь говорить о себе — это два разных навыка. Первому меня учили. Второму — никто и никогда. И я начал разбираться самостоятельно — опытным путем.

Я интересовался нейробиологией речи и доверия. Анализировал сотни выступлений — от крупных площадок до провинциальных конференций. Брал интервью у людей, которых хотелось слушать и у людей, которых слушать было невозможно — и искал разницу.

Выступал перед депутатами и селебрити, привлекал внимание грантодателей и благотворителей со всей страны, рассказывал о себе обычной семье за кухонным столом и сотрудникам охраны президента. Тренировал руководителей и предпринимателей, врачей и адвокатов, актёров и учёных, стартаперов, которые шли к инвесторам и родителей, которые хотели, чтобы их наконец услышали дети.

Разные люди. Разные цели. Разные контексты. Но одна и та же история. Человек знает своё дело. Человек умеет то, что умеет. Но когда его спрашивают: «Расскажи о себе» — он теряется. Говорит что-то невнятное. А потом думает: «А ведь надо было сказать вот это...»

Это называется **коммуникационный разрыв**. Между тем, кто ты есть — и тем, как ты об этом говоришь. Эта книга — про то, как этот разрыв закрыть. Ты держишь в руках рабочий инструмент, где нет воды и сложной теории. Здесь только твой личный путь роста, который ты сможешь простроить за месяц ежедневного знакомства с парой страниц. И да, мы уже на «Ты», потому что максимальный результат возможен только через доверие.

Но сначала я коротко хочу сказать тебе кое-что, чего не говорят в большинстве книг о коммуникации. Проблема не в том, что ты говоришь плохо. Проблема в том, что **ты говоришь не своим голосом**. За годы работы я слышал тысячи самопрезентаций. И почти все они звучали одинаково. Потому что люди читают одни и те же книги. Проходят одни и те же тренинги. Смотрят одних и тех же спикеров. И начинают копировать. Интонацию, паузы, жесты, структуру. И знаешь, что происходит? Слушатель это чувствует. Не умом — нутром. Что-то не то. Что-то ненастоящее. Красиво, правильно, но не живое. Потому что голос, который убеждает — это не техника. Это ты. Настоящий человек, не робот и не глянцевое фото. Со своей историей, своей интонацией и своей паузой. С тем, что ты думаешь на самом деле, а не тем, что принято говорить. Именно это я имею в виду, когда говорю: «Заговори, как можешь только ты!»



Меня зовут Евгений Шматко. Я провёл в прямом эфире четырнадцать лет и плыву по нему дальше. Радио, телевидение, живые эфиры, где нельзя остановиться, переснять или переписать. Где ты либо говоришь, либо нет. За эти годы я видел, как камера обнажает человека. Как за несколько секунд становится видно настоящий он или нет. И я отметил, неважно какой у тебя статус, неважно сколько у тебя регалий, если ты говоришь не своим голосом — люди это чувствуют.

И самое интересное происходит не обязательно в кадре, а в момент, когда человек находит свой голос. Я видел этот момент сотни раз. Человек сидит передо мной. Зажатый. Говорит правильно. Говорит скучно. Я задаю один вопрос. Не про должность, не про опыт, про что-то настоящее. И все меняется — плечи опускаются, голос становится другим, глаза загораются. И человек говорит — просто, честно, живо. И это невозможно не слушать. Вот это я и пытаюсь передать на практике. И именно этому посвящена данная книга.

Эта книга — практикум. Это значит, что просто читать её мало. Её нужно прожить — почувствовать, прожевать, поломать и пропустить через себя. Понимаешь, о чем, я?

Каждая глава — это упражнение. Потому что коммуникация — это навык. А навык не появляется от чтения. Он появляется от практики. Ты можешь прочитать эту книгу за два дня. Но она не сработает. Пройди её за столько времени, сколько нужно чтобы сделать каждое задание — в идеале за месяц — ежедневного расписания. Потому что цель этой книги не в том, чтобы знать, как говорить о себе. Цель — по-настоящему говорить.

Мы пройдем этот путь вместе.

Ты найдёшь свою пользу — то, чем ты реально меняешь жизни людей. Упакуешь ее в формулу, которую можно произнести за тридцать секунд, и которую захочется услышать еще раз.

Найдёшь свою историю, которая показывает настоящего тебя.

Настроишь голос и тело — два инструмента, которые говорят ещё до того, как ты открываешь рот.

Научишься не теряться, когда всё идёт не по плану.

И в конце — соберёшь всё это в одну живую презентацию. Свою, а не навязанную кем-то. Не скопированную. Ту, которую можешь произнести только ты.

И последнее, что я хочу сказать прежде, чем мы начнём. Я не обещаю, что будет легко. **Говорить о себе — это страшно.** По-настоящему страшно. Потому что, **когда ты говоришь о себе честно, ты становишься уязвимым.** Тебя могут отвергнуть, могут не принять. Могут сказать — ну и что, таких много. Я знаю это чувство. Но я знаю и другое.

Единственный способ быть по-настоящему услышанным — это решиться быть по-настоящему собой. Не версией себя для резюме, не вариантом для соцсетей. Не шаблоном, который одобряют на собеседовании. Просто собой. **Люди чувствуют настоящее. И именно за настоящим идут.**

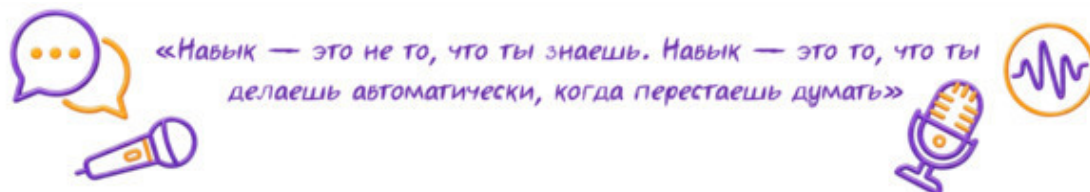
Открывай и давай поработаем! Евгений Шматко.



К слову, я всегда открыт для обратной связи!

НЕДЕЛЯ 1: ФОРМУЛА И ИСТОРИЯ

Цель недели: Закрепить базу. Твоя основная речь (самопрезентация) должна стать «скелетом», на который нарастет мясо импровизации. А значит, заходя в эту практику, подготовь основной текст о себе. Буквально: сядь и напиши на листе бумаги все, что хочется сказать собеседнику. Будем называть его "Документ 1"



Ты берёшь чистый лист. Или открываешь новый документ. И начинаешь писать текст не для публики. Это твой первый черновик. С ним ты будешь работать 30 дней. Переписывать. Сокращать. Усиливать. Менять. Чтобы начать — нужна **СТРУКТУРА**. Вот она:

Кто ты? Одно-два предложения. Не должность. Не звание. А суть. Что ты делаешь в этом мире? Чем ты занят по-настоящему?

Чем ты отличаешься? Что в тебе такого, чего нет у других? Не суперспособность. А просто — твоя особенность. То, что делает тебя тобой.

Кому ты нужен? Кто тот человек, для которого этот текст? Кто его прочитает и скажет: «Это про меня»? Опиши его.

Какую проблему ты решаешь? Какая у них боль? Что их мучает? Что они хотят, но не могут получить?

Что ты предлагаешь? Коротко. Без воды. Конкретно.

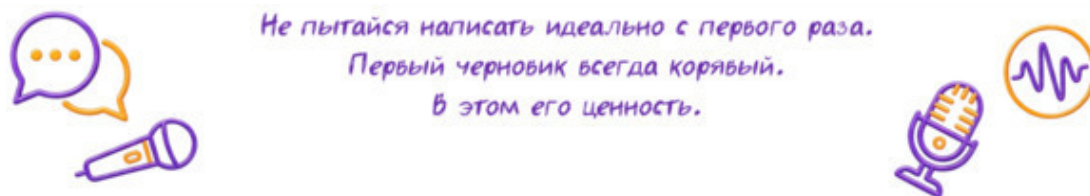
КАК С НИМ РАБОТАТЬ 30 ДНЕЙ:

Неделя 1. Просто напиши. Не оценивай. Не редактируй.

Неделя 2. Перечитай. Убери воду. Сократи на треть. Оставь только то, что звучит, как ты.

Неделя 3. Прочитай вслух. И перепиши так, как звучит твой голос. Не как пишешь — как говоришь.

Неделя 4. Отредактируй финальную версию, с которой готов выйти в поле.



Он показывает, где ты начинаешь. И когда через 30 дней ты перечитаешь его — ты улыбнёшься. Не потому что он был плохим. А потому что ты изменился.

Прежде чем ты перелистнешь эту страницу — маленькое признание. Когда я впервые показал эту программу своему коллеге, он посмотрел на список заданий и сказал: «Женя. Это же просто говорить о себе. Семь дней. Серьёзно?» Я ответил: «Да. Серьёзно.» Он покрутил пальцем у виска. А через месяц позвонил и сказал, что получил контракт, о котором мечтал целый год. А получилось только после нетворкинга, где у него было не больше минуты, чтобы представиться.

Вот что говорит наука о том, почему эта неделя устроена именно так. Исследования нейробиолога Андерса Эрикссона — того самого учёного, за чьими работами стоит знаменитое правило десяти тысяч часов — показывают: навык закрепляется не от повторений. А от **правильных** повторений. Это называется **осознанная практика**. Каждое задание этой недели устроено по одному принципу: сделал — получил обратную связь — скорректировал.

Неделя 1 — это не упражнения ради упражнений. Это четыре разных угла обзора, как телекамеры, которые показывают тебя с четырех разных сторон. И каждая видит что-то своё.

Кстати, в начале каждой недели я приготовил для тебя вот такой календарь, в котором можно оценить прошедший день и задание в нём. Эти заметки пригодятся для подведения итогов месяца, поэтому не пропускай их по возможности:



Дней для оценки, в каждом календаре 6, и во время работы, ты узнаешь, почему

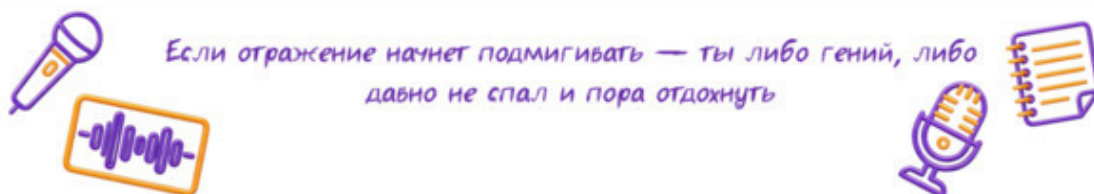
ДЕНЬ 1 — РАЗГОВОР С ЗЕРКАЛОМ

Задание: Произнеси презентацию перед зеркалом 3 раза.

Как выполнять: Встань перед зеркалом в полный рост. Смотри строго в глаза своему отражению. Расскажи о себе зеркалу 3 раза, сделай 3 полных повтора текста подряд без остановок. Если сбился — не начинай заново, продолжай.

Зачем: Тренируем уверенность и зрительный контакт. Три повтора подряд создают «эффект колеи», когда мозг перестает паниковать.

Почему сначала зеркало? Потому что зеркало — самый честный и самый безопасный собеседник. Оно не перебивает. Не даёт советов. Не смотрит в телефон, пока вы говорите. Оно просто показывает. Три повторения перед зеркалом — это не про заучивание. Это про то, чтобы ваше тело перестало удивляться тексту. Нейробиологи называют это «снижение когнитивной нагрузки». Проще говоря: когда слова знакомы — мозг освобождается для того, чтобы думать о том, как их говорить. А не о том, что говорить дальше.



Возможные ошибки:

— **Ошибка:** Смотрю не в глаза, а на собственный рот/одежду/прическу.

Исправляем: Сознательно фиксируй взгляд на зрачках. Можно нарисовать на зеркале две точки маркером на уровне глаз.

— **Ошибка:** Останавливаюсь при каждой ошибке и начинаю заново. **Исправляем:** Договаривай до конца, даже если сбился. В реальном выступлении у тебя не будет кнопки «перезапуск».

— **Ошибка:** Проглатываю окончания слов.

Испра

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.