

12+

Екатерина Батурина

Я ВСЁ СКАЖУ

ГОВОРИ

СЛУШАЙ

ВЛИЯЙ



Екатерина Батурина Я всё скажу. Говори. Слушай. Влияй

<https://litres.ru/74340213>

ISBN 9785007094221

Аннотация

Вы боитесь говорить перед людьми? Слова путаются, голос дрожит? Екатерина Батурина — журналист с 5000 часов прямых эфиров, преподаватель с 8-летним стажем, знает, как это изменить. В книге — работающие техники дикции, дыхания, интонации, секреты уверенной самопрезентации и приёмы для выступлений на сцене, переговорах и перед камерой. Говорите так, чтобы вас слушали. Говорите — и мир ответит.

Содержание

Об авторе	5
Глава 1. Я все скажу	7
Три кита первого впечатления	8
Самопрезентация: 4 цели, которые меняют всё	10
Позиционирование: искусство быть замеченным	14
Публичное выступление: миф о «публике»	16
Говори, не бойся. Как превратить страх в энергию выступления	19
Мешающие убеждения: как их обезвредить	26
Структура публичной речи: от введения до аплодисментов	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Я всё скажу
Говори. Слушай. Влияй

Екатерина Батурина

© Екатерина Батурина, 2026

ISBN 978-5-0070-9422-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Меня зовут Екатерина Батурина. Я журналист, ведущая радио и телевидения, создатель курса «Я всё скажу» о красивой речи и уверенных выступлениях.

У меня за спиной больше 5000 часов прямых эфиров. Я брала интервью у людей, чьи имена знает вся страна, и каждый раз убеждалась: даже у самых звёздных спикеров голос дрожит перед включением. С 2018 года я — член Союза журналистов России. В моей копилке более 20 профессиональных наград, среди которых «Лучшее издание для молодёжи» и «Лучшая радиоведущая».

Но самое важное — я учу других тому, что умею сама. Почти 10 лет преподаю курс по речи для взрослых и детей. И 7 лет подряд мои ученики забирают первые места на конкурсах чтецов. Вместе со мной уже больше 1000 взрослых освоили искусство говорить так, чтобы их слушали.

А дома меня ждёт главный собеседник — дочь-подросток. И мы отлично понимаем друг друга без криков, истерик, разговаривая обычными словами и нужной интонацией. Так что я уверена: коммуникация — это реально.



Глава 1. Я все скажу

Второго шанса не будет — как произвести благоприятное первое впечатление

Здравствуйте, будущий мастер слова!

Представьте: вы входите в комнату, где собрались люди, которым только что рассказали, что сейчас появится тот самый эксперт. Все взгляды устремлены на вас. Часы тикают.

30 секунд. Именно столько в среднем нужно человеку, чтобы составить о вас первое впечатление.

И это не просто «показалось» — это работа нашего мозга. Зритель мгновенно считывает то, как вы выглядите, как говорите и что излучаете.

Давайте разберём этот «тонкий срез» внимательнее.

Три кита первого впечатления

1. Внешний имидж — ваша визуальная визитка.

Это не про бренды, а про соответствие контексту. На конференции по фитнесу спортивный костюм будет уместен, а на бизнес-встрече вызовет неоднозначную реакцию (если только вы не мастер спорта и пришли презентовать свою академию). Здесь важна осознанность: вы выбираете образ, а не он выбирает вас.

Что проверить перед выходом:

- аккуратность («бесы» в мелочах: испортить впечатление может даже такая, казалось бы, ерунда: пуговицы, обувь, волосы);
- цветовая гармония (не первые попавшиеся цвета, а продуманная палитра, которая станет частью вашего личного бренда);
- уместность (дресс-код — это про время, место и обстоятельства).

2. Внутренний имидж — ваш невидимый каркас.

Внутренний имидж — это ваше воспитание, образование, опыт, накопленный временем. Ваш характер, темперамент, ваши ценности. Люди чувствуют, когда вы говорите о том, во что сами не верите. Если вы рассказываете о клиентоори-

ентированности, но взгляд кричит «мне скучно», аудитория уловит диссонанс. Это выступление придется «сдать».

Как прокачать:

1. Сформулируйте 3—5 ключевых принципов, которыми гордитесь;
2. Найдите истории из жизни, где эти принципы проявились;
3. Говорите о них без пафоса как о чём-то естественном.
3. Вербальный имидж — магия слов и интонаций.

Это не только «правильно ставить ударения» (хотя и это важно!), но и:

1. темп речи — учитесь работать с паузами
2. тональность — избавьтесь от высокого (на связках) звучания
3. лексика — учитесь формулировать предложения

Лайфхак: запишите голос на диктофон и послушайте как будто со стороны. Удивились? Значит, есть точки для роста.

Самопрезентация: 4 цели, которые меняют всё

Зачем мы представляем себя? Не просто «чтобы знали», а чтобы познакомиться и создать точку контакта; понравиться и вызвать симпатию; запомниться и оставить «крючок» в памяти; ещё раз встретиться — открыть дверь для диалога и сотрудничества.

Это как первый кадр фильма: он должен зацепить, но не перегрузить.

Шаблон самопрезентации: 5 шагов за 30—50 секунд

1. Имя Фамилия, возраст (опыт в профессии), профессиональная сфера

«Меня зовут Александр Белов, более 7 лет я руковожу отделом маркетинга компании «Заря».

Почему работает: имя — точка привязки, фамилия идентификатор, опыт — маркер компетентности.

2. Суть профессии

«Планирую стратегии развития компании на средне-срочную перспективу, занимаюсь выводом нового продукта на рынок, его ценообразованием и продвижением»

«Я цифровой сторителлер: перевожу отчёты и статистику

на язык, который понимает даже бабушка».

Почему работает: в первом случае четкая структура и понятные даже людям из другой сферы, формулировки.

Во втором: метафора + юмор = запоминаемость.

3. Достижение (конкретика!)

«Недавно с командой сократили время подготовки презентаций для совета директоров с 3 дней до 4 часов».

Почему работает: цифры бьют по сознанию сильнее общих фраз.

4. Польза для слушателя

«Если вам нужно, чтобы ваши данные не усыпляли, а вдохновляли, то я тот, кто это организует».

«Проконсультирую по вопросам эффективности рекламного размещения на различных площадках»

«Помогу найти общий язык с ребенком-подростком»

Почему работает: фокус на потребностях аудитории, а не на своём эго.

5. Фишка (мечта/девиз/неожиданный факт)

«Верю, что хорошая презентация, как хороший анекдот: если объяснять, значит, что то пошло не так».

Почему работает: через увлечения, мечты, общие ролевые модели мы находим «своих», а это весомый повод обратить внимание не только на человека, но и его профессию.

нальные качества для дальнейшего сотрудничества.

Время практики: три лица одного вас

Попробуйте написать три варианта самопрезентации для разных аудиторий. Помните: 30—60 секунд, 6—8 предложений.

1. Для коллег на профильной конференции

Акцент: экспертиза, инновации, общий язык.

Пример старта: «Я тот, кто заставляет Excel петь...»

2. Для потенциальных клиентов

Акцент: решение их боли, гарантии, результат.

Пример старта: «Представьте, что ваши отчёты начинают работать на вас 24/7...»

3. Для незнакомой аудитории на нетворкинге

Акцент: лёгкость, любопытство, «человечность».

Пример старта: «Я профессионально объясняю то, что другие усложняют»

Чек лист готовности:

Вы уложились в 60 секунд?

В тексте есть цифра или конкретный пример?

Есть ли фраза, которая может стать «цитатой»?

Чувствуете ли вы себя естественно, произнося это?

P.S. Помните: благоприятное первое впечатление — это не маска, а вектор вашего настоящего «я». Просто направьте его точно в цель.

Позиционирование: искусство быть замеченным

Вы когда-нибудь чувствовали, как замирает сердце перед выходом на сцену? Как будто весь мир сжимается до узкой полоски света, а за ней — десятки, а то и сотни глаз, ждущих от вас чего-то невероятного.

Но вот парадокс: чтобы вас заметили, нужно не просто выйти, нужно появиться так, чтобы зал сам потянулся к вам. Как это сделать? Начнём с самого начала, с представления.

Как вас должны объявить?

Представьте: вы стоите за кулисами, а в зале тишина, нарушаемая лишь любителями покашлять и пошуршать. Ведущий берёт микрофон. Эти первые 20 секунд — ваш невидимый старт. От них зависит, встретят ли вас вежливым «полуприветием» или горящими глазами.

Вот как можно зажечь интерес с первой фразы:

«Внимание! Сейчас слово предоставляется человеку, который умеет находить логику там, где остальные видят хаос. Это не просто эксперт, а детектив от мира аналитики: он по крупицам собирает данные, чтобы выдать решение, от которого клиенты говорят: „Почему мы сами этого не заметили?“ За последние три года его методы помогли компаниям сэкономить миллионы, и сегодня он раскроет

три неочевидных принципа, которые меняют правила игры. Встречайте...!»

Или так:

«А теперь — наш долгожданный гость, человек, чьи истории не просто слушают, а запоминают на годы. Он умеет делать невероятное: превращать сухие факты в сюжеты, от которых невозможно оторваться. Он как тот редкий повар, который из простых ингредиентов готовит блюда, о котором говорят: „Я хочу ещё!“. Сегодня он поделится секретом, как сделать любую идею аппетитной для аудитории. Давайте вместе откроем эту кухню смыслов. Встречайте...!»

Что здесь важно:

Конкретика. Цифры, сроки, результаты — это якоря, за которые цепляется внимание.

Образ. Не «спикер», а «повар» — метафора создаёт картинку в голове.

Интрига. Обещание «трёх принципов» или «секрета» заставляет ждать продолжения.

Призыв. «Готовы узнать?», «Давайте откроем...» — вовлекает аудиторию в диалог.

Публичное выступление: миф о «публике»

Как вы думаете, сколько человек должно быть перед вами, чтобы это считалось «публичным выступлением»?

Ответ: Один.

Да, даже разговор с коллегой у кулера — это публичная коммуникация. Вы транслируете образ, влияете на восприятие, несёте ответственность за слова.

Чем больше аудитория, тем выше ставки, но принципы остаются теми же. Уверенность, грамотность, звучание, опыт — эти четыре кита держат вас на плаву перед любой публикой.

Уверенность — не самоуверенность, а стопроцентное знание: «Я владею темой и готов поделиться этим». Это как якорь в шторм: он удержит вас, даже если в зале чувствуется напряжение.

Грамотность — не только про орфографию, ударения и склонения (хотя и это тоже важно!). Это логика изложения, чёткость формулировок, отсутствие «воды».

Звучание — ваш невидимый инструмент. Тембр, темп, паузы — это дирижёрский жезл, который задаёт ритм, но не

заглушает оркестр. Монотонность усыпляет, торопливость вызывает недоверие.

Опыт — не количество лет в профессии, а умение связать теорию с практикой и рассказать об этом.

Цели выступления: зачем вы на сцене?

Вы можете стоять перед аудиторией с четырьмя разными задачами, и каждая требует своего подхода.

Информационная речь — вы переводчик с языка экспертов на человеческий. Ваша цель: донести факты, объяснить процесс. Пример: инструктаж по технике безопасности.

Ключевое: структура, наглядность, адаптация терминологии.

Мотивационная речь — вы искра, которая зажигает огонь. Ваша задача: вдохновить на действие.

Пример: речь перед командой перед запуском проекта. Ключевое: эмоции, личные истории, чёткий призыв к действию.

Эмоциональная речь — вы фокусник, превращающий скучные факты в чудеса. Ваша цель: вызвать эмоцию, заставить задуматься, пережить трогательность момента, подарить удовольствие, снять напряжение.

Пример: стендап, речь свадебного регистратора на цере-

монии.

Ключевое: юмор, импровизация, контакт с залом.

Ритуальная речь — вы хранитель огня традиций. Ваша задача: соблюсти формат, подчеркнуть значимость момента. Пример: приветствие на конференции.

Ключевое: этикет, лаконичность, уважение к контексту.

Говори, не бойся. Как превратить страх в энергию выступления

Страх или волнение? Разбираемся в природе ощущений

Многие начинающие ораторы воспринимают состояние перед выступлением как «страх», хотя на самом деле это всего лишь волнение. Да, «всего лишь».

На физиологическом уровне эти чувства проявляются одинаково, но несут принципиально разный смысл.

Типичные симптомы (и для страха, и для волнения):

- повышенное давление;
- усиленное потоотделение;
- ощущение жара или озноба;
- дрожь в теле;
- «ватные» ноги;
- чувство нехватки воздуха;
- мышечное напряжение;
- сухость во рту;
- частые позывы к мочеиспусканию;
- кратковременные провалы в памяти.

Ключевое отличие:

Страх парализует, заставляет избегать действия.

Волнение — это энергия, которую можно направить в со-

зидательное русло.

Запомните: волнение — это признак вашей вовлечённости. Это сигнал, что вам небезразлична аудитория и результат выступления. Адреналин в крови не враг, а топливо для яркой речи.

Как справиться с волнением: 9 работающих приёмов

1. Дышите осознанно

Три глубоких вдоха через нос (на 4 счёта) и медленных выдоха через рот (на 6 счётов) стабилизируют сердцебиение и насыщают мозг кислородом.

2. Разминайте речевой аппарат

Поработайте нижней челюстью, сделайте артикуляционную гимнастику или произнесите скороговорки. Это улучшит дикцию и отвлечёт от тревоги.

3. Побеждайте волнение через позу

Выпрямите спину, расправьте плечи, держите голову ровно. Физическая уверенность запускает психологическую: мозг получает сигнал «я готов».

4. Активируйте тактильные точки

Разотрите ладони до тепла, затем слегка потрясите кистями — это снимает напряжение.

5. Двигайтесь

Перед выходом: поднимитесь спуститесь по лестнице, разомните плечи, помашите руками. Движение сжигает избыток адреналина.

6. Дайте себе установку

Скажите вслух или мысленно: «Я готов! Я достоин этой сцены! Моя речь важна для аудитории». Позитивный разговор с самим собой снижает тревожность.

7. Сфокусируйтесь на цели

Вспомните: зачем вы здесь? Что ценного дадите слушателям? Переключение с «как я выгляжу» на «что я даю» снижает излишний фокус на себе.

8. Визуализируйте успех

Представьте, как аудитория тепло вас встречает, как вы уверенно ведёте диалог, как слышите аплодисменты. Мозг воспринимает яркие образы как реальность — это укрепляет уверенность.

Откуда берётся страх перед аудиторией?

Корни тревоги обычно кроются в трех ключевых причинах:

1. Историческое наследие

Врождённый инстинкт «оценки стаи»: из уроков истории, вы, наверняка, помните, что в древние времена отделиться от племени и остаться при этом в живых, было практически невозможно. Древнего человека поджидал голод, холод, хищники или даже камень от соплеменников. Сейчас, начиная говорить, мы отделяемся от «племени молчаливых», высказываем мнение, отличное от мнения большинства. Сегодня этот механизм устарел, но тело реагирует по-старинке — боится умереть.

2. Неудачный опыт

Случившиеся провалы (даже незначительные) создают шаблон: «Если было плохо однажды, будет плохо всегда». Здесь важно проработать ситуацию, сложившуюся в прошлом и помнить, что каждое новое выступление — это новый опыт и с прошлым никак не связан.

3. Недостаточная подготовка

Неясность в материале усиливает тревогу: чем меньше контроля, тем больше страха. Подготовка должна быть не только интеллектуальной (текст, тезисы, аргументы), важно знать где вы будете выступать, кто ваши слушатели, спрогнозировать возможные вопросы и продумать внешний вид.

Важно: даже великие ораторы начинали с ошибок.

Их секрет — не отсутствие страха, а умение работать с ним.

Типичные страхи и как их нейтрализовать

«Выглядеть смешно». Помните: аудитория пришла за содержанием, а не за тем, чтобы вас судить. Ошибки случаются со всеми, реагируйте на них с юмором.

«Показаться глупым». Вы уже умнее большинства, потому что решились выступить. Доверяйте своим знаниям.

«Составят ошибочное мнение». Люди запоминают не мелкие огрехи, а общее впечатление. Сосредоточьтесь на ценности вашего сообщения.

«Быть не как все». Ваша уникальность — преимущество. Аудитория ждёт свежего взгляда, а не «шаблонного» оратора.

«Страх отказа». Даже если кто-то не согласится с вами — это нормально. Цель выступления не в том, чтобы угодить всем, а в том, чтобы донести мысль.

Упражнение «Момент успеха»

Выполняйте его перед выходом на сцену:

1. Поставьте ноги на ширину плеч, ощутите опору.
2. Выпрямите позвоночник, расправьте плечи.
3. Подбородок параллельно полу (не задирайте и не опускайте).
4. Сделайте три глубоких вдоха.
5. Мысленно произнесите: «Я уверен. Я готов. Моя речь важна».
6. Представьте, как здороваетесь с аудиторией, представьтесь и начинаете выступление с улыбкой.

Практика: «Список моих побед»

Напишите 5—7 утверждений по шаблону:

«Я хорош (а), потому что...»

Примеры:

«Я хорошо объясняю сложные вещи простыми словами».

«У меня есть опыт, которым я могу поделиться».

«Я умею удерживать внимание аудитории».

«Моя история может вдохновить других».

«Я не боюсь пробовать новое».

Волнение — не враг, а союзник. Оно сигнализирует, что вы живой, заинтересованный, настоящий. Ваша задача не избавиться от него полностью (это невозможно), а направить его энергию в речь, жесты, контакт с аудиторией.

Помните:

Люди приходят не смотреть на «идеального» оратора, а за ценной информацией и эмоциями.

Ошибки не разрушают выступление, они делают его человечным.

Уверенность растёт с практикой: каждое выступление — шаг к мастерству.

Мешающие убеждения: как их обезвредить

Разберём распространённые внутренние блоки и посмотрим, как с ними справлялись люди, чьи имена теперь ассоциируются с ораторским мастерством.

«Я не талантлив»

Суть блока: вера в то, что красноречие — врождённый дар, недоступный «обычным» людям.

Реальность: талант — это 10% вдохновения и 90% кропотливой работы.

Пример: Уинстон Черчилль страдал от заикания и боялся публичных выступлений. Чтобы преодолеть это, он:

- заучивал речи наизусть, репетируя перед зеркалом;
- отработывал интонации, записывая себя на фонограф;
- специально замедлял темп, чтобы контролировать дикцию.

Результат: его выступления стали эталоном политической риторики XX века.

Что делать вам: ведите «дневник успехов»: записывайте даже маленькие победы (удачно сформулированную мысль, положительный отзыв). Талант растёт из регулярности.

«Не получится»

Суть блока: страх ошибки парализует, заставляя отка-

заться от попытки.

Реальность: провалы — не конец пути, а ступеньки к мастерству.

Пример: **Опра Уинфри** в начале карьеры провалила дебют на телевидении: её уволили с поста ведущей новостей за «недостаток харизмы». Вместо того чтобы опустить руки, она проанализировала ошибки; сменила формат (перешла к ток-шоу, где её эмпатия стала преимуществом); превратила «слабости» (эмоциональность, искренность) в фирменный стиль. Результат: «Шоу Опры Уинфри» стало одним из самых рейтинговых в истории.

Что делать вам: перед выступлением скажите себе: «Даже если я ошибусь, это не отменит моих знаний». Ошибки запоминаются на 5 минут, а ценные мысли — на годы.

«С моим голосом нельзя говорить»

Суть блока: убеждение, что «некрасивый» голос (слишком тихий, высокий, монотонный) делает речь неубедительной.

Реальность: голос — инструмент, который можно тренировать.

Пример: **Маргарет Тэтчер** в начале политической карьеры имела высокий, почти писклявый голос. Эксперты сочли это недостатком для лидера. Она занималась с логопедом, понижая тембр; отрабатывала паузы и акценты, чтобы речь звучала весомо; использовала дыхательные техники для силы звука. Результат: её голос стал символом решительности

и власти.

Что делать вам:

— запишите речь на диктофон и отметьте моменты, где голос «проваливается»;

— практикуйте чтение вслух с пробкой между зубами (укрепляет артикуляцию);

— пейте тёплую воду перед выступлением, чтобы снять напряжение с связок.

«Я часто раздражаюсь»

Суть блока: страх, что эмоциональность (гнев, нетерпение) испортит впечатление.

Реальность: эмоции — топливо для убедительности, если их направить в нужное русло.

Пример: **Стив Джобс** известен вспыльчивостью, но превратил её в часть стиля:

— использовал паузы, чтобы «остыть» перед важной фразой;

— направлял энергию раздражения на чёткость формулировок («Это не просто хорошо — это *великолепно!*»);

— подкреплял эмоции визуалом (презентации его компании — образец лаконичности). Результат: его презентации вызывали восторг, а не отторжение.

Что делать вам:

— перед выступлением сделайте 10 глубоких вдохов;

— если чувствуете раздражение, сфокусируйтесь на од-

ной точке в зале — это снизит напряжение;

— переведите эмоцию в действие: например, шаг вперёд при акценте на ключевую мысль.

«Публичные выступления нужны только профессионалам»

Суть блока: убеждение, что ораторские навыки важны лишь для политиков, актёров или тренеров.

Реальность: мы выступаем ежедневно: общаясь с близкими, выступаем на совещаниях, в переговорах, при защите проекта.

Пример: **Джоан Роулинг** до успеха «Гарри Поттера» работала секретарём. Её умение рассказывать истории (даже в неформальной обстановке) помогло убедить издателей в потенциале книги, а затем удерживать внимание аудитории на встречах с читателями. Ее интервью превращались в увлекательные диалоги. Результат: её речь стала частью бренда, а не просто «дополнением» к текстам.

Что делать вам: тренируйте навыки в бытовых ситуациях:

- чётко формулируйте мысли в рабочих чатах;
- рассказывайте друзьям истории с завязкой, кульминацией и выводом;
- практикуйте «30-секундные презентации» (например, объясните суть фильма за полминуты).

«Я не умный»

Суть блока: сравнение себя с «умными» экспертами, страх показаться некомпетентным.

Реальность: ум — это не объём знаний, а умение их структурировать и делиться.

Пример: **Альберт Эйнштейн** часто казался рассеянным и говорил с акцентом, но в общении упрощал сложные идеи до метафор («Если вы не можете объяснить это ребёнку, вы сами не понимаете»), не боялся признавать пробелы («Я знаю, что ничего не знаю»), делал акцент на любопытстве, а не на эрудиции. Результат: его лекции собирали тысячи слушателей, несмотря на «неидеальную» речь.

Что делать вам:

— готовьтесь, выделяя 3 главные мысли (остальное — примеры);

— используйте аналогии из повседневной жизни («Это как сборка по инструкции: сначала схема, потом детали»);

— разрешите себе говорить «Я не знаю, но поищу ответ».

«Нужно быть молодым...»

Суть блока: вера, что только молодость привлекает аудиторию.

Реальность: зрелость даёт глубину, а опыт — авторитет.

Пример: **Морган Фриман** начал актёрскую карьеру в 30 лет, а мировую известность получил после 50. Его низкий, размеренный голос и мудрые интонации стали визитной кар-

точкой. Он не пытался «омолодиться» в речи.

Для усиления смысла использовал паузы и говорил с позиции человека, который «видел многое». Результат: его голос ассоциируется с доверием и мудростью. *Что делать вам:*

— подчёркивайте свой опыт («За 15 лет в этой сфере я заметил...»);

— говорите медленнее — это добавляет весомости;

— делитесь историями из прошлого («Когда я только начинал, мы делали так...»).

«Я уже один раз выступил, опозорился»

Суть блока: фиксация на прошлом провале, страх повторения.

Реальность: аудитория забывает ошибки быстрее, чем вы думаете.

Пример: **Барбара Стрейзанд** в 1967 году забыла слова песни на концерте в Мэдисон-Сквер-Гарден. Это вызвало панику, и она избегала живых выступлений 27 лет. Но однажды вернулась на сцену, признав: «Я боялась, что все помнят тот провал. Оказалось, никто и не думал об этом». Однако она стала ещё более успешной, используя уязвимость как часть образа. Результат: её возвращение стало триумфом.

Что делать вам:

— напишите письмо себе «из будущего»: представьте, что прошло 5 лет, и этот провал — лишь эпизод;

— спросите у знакомых, помнят ли они ваши ошибки

(обычно ответ «нет»);

— фокусируйтесь на цели выступления («Я здесь, чтобы помочь, а не чтобы быть идеальным»).

Каждый из этих примеров показывает: великие ораторы не рождались с «идеальными» данными. Они работали с тем, что имели, превращая слабости в особенности. Ваш путь такой же: не стремитесь к недостижимому совершенству, а развивайте то, что уже есть.

Структура публичной речи: от введения до аплодисментов

«Речь должна иметь хорошее начало и эффектный конец, но главное, чтобы эти две части были ближе друг к другу».

Энтони Иден

Почему без структуры не обойтись?

Представьте оркестр без дирижёра: каждый музыкант играет по нотам, но в итоге звучит какофония. Точно так же и речь без чёткой композиции: даже самые ценные мысли теряются в хаосе фраз.

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.