

12+

ОЛЬГА КОСТИНА

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ:

КОД УВЕРЕННОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ
О ЧЕМ МОЛЧАТ ТРЕНЕРЫ ПО РЕЧИ

МИНИ-КНИГА ДЛЯ ЛИДЕРОВ
И УПРАВЛЕНЦЕВ:
КОГДА РЕЧЬ РАБОТАЕТ НА ВАС



Ольга Костина

**Публичное выступление: Код
уверенности руководителя.
О чем молчат тренеры по речи**

«Издательские решения»

Костина О.

Публичное выступление: Код уверенности руководителя. О чем молчат тренеры по речи / О. Костина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-693265-4

Знаете ли вы, что успех публичного выступления зависит не только от того, что вы говорите, но и как? Можно натренировать дикцию, голос, изучить ораторские приёмы, но всё равно при этом выглядеть неубедительно. Эта книга для руководителей, предпринимателей, собственников бизнеса, топ-менеджеров, экспертов, принимающих решения и влияющих на людей. Автор книги раскрывает код вашей уверенности и рассказывает то, о чём не говорит ни один тренер по речи.

ISBN 978-5-00-693265-4

© Костина О.

© Издательские решения

Содержание

Вступление	6
Об авторе	8
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Публичное выступление: Код уверенности руководителя О чем молчат тренеры по речи

Ольга Костина

© Ольга Костина, 2026

ISBN 978-5-0069-3265-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вступление

Вам регулярно нужно публично выступать.

Вы — руководитель, который ежедневно проводит планёрки для своих подчинённых, ведёт переговоры, бизнес-встречи, zoom-ы и так далее.

Или вы — собственник бизнеса, и, от того, как вы говорите и что вы транслируете, напрямую зависит ваш доход. А, может быть, вы эксперт, который активно ведёт соцсети и имеет влияние на людей?

Но каждый раз вам трудно начать говорить; вы сбиваетесь, волнуетесь, голос дрожит или срывается.

Вы чувствуете себя неуверенно и некомпетентно, и, как следствие, теряете статус в глазах подчинённых и партнёров.

И не только статус, но и деньги.

Порой, неуверенная речь может стоить очень дорого.

Низкие конверсии в продажах, мямление перед партнёрами и срывы сделок.#

Всё это очень вас волнует и напрягает.

Ведь от убедительности вашей речи зависит и успех компании, и прибыль, и статус.

Вы уже пробовали делать разные упражнения, техники работы с голосом и дыханием, но, как только речь идёт о высоких ставках, все знания куда-то улечиваются, и вы, потев и бледнея, снова оказываетесь в той же ораторской яме.

Страх парализует, волнение душит, и, даже если вы хорошо знаете материал, то эта «неведомая сила» управляет вами, и вы ничего с этим сделать не можете.#

Это конец?

Нет, это начало!

По секрету, у слов **начало** и **конец** один исторический корень.

Так что конец старого — это всегда начало нового!

Начало вашего пути к уверенной, убедительной, экспертной речи.

Эта книга поможет вам

- понять, как говорить убедительно и уверенно с подчиненными и партнёрами;
- узнать, как выстроить системную и методичную работу над вашей речью;
- осознать, почему общедоступные упражнения для голоса и дикции не работают;
- раскрыть код уверенности любого вашего выступления;
- поверить, что нет ничего невозможного

Книга для тех, кто:

- выступает перед командой, партнёрами, инвесторами
- ведёт переговоры
- презентует идеи и проекты
- понимает, что от речи напрямую зависит результат в бизнесе

Если вы хотите, чтобы вас не просто слушали, а слышали и принимали ваши решения, то вы в правильном месте.

После прочтения книги вы:

- поймёте, почему раньше речь могла «не работать»
- осознаете, что ваша сила — в опоре на сильные стороны, а не в борьбе со слабыми

- начнёте смотреть на речь как на управленческий инструмент, а не как на стресс

Дочитав книгу до конца, вы сможете записаться ко мне на диагностический разбор, на котором мы раскроем ваш индивидуальный код уверенности в любом публичном выступлении.

Об авторе

Наверняка вас интересует вопрос, а автор кто? Позвольте представиться!

Меня зовут Костина Ольга. Я — тренер по речи, логопед.

Детство я провела в деревне, жили мы с семьей в Северо-Казахстанской области.

В конце 1990-х мы с родителями переехали жить в Омскую область.

Школу я окончила с золотой медалью.#

Однако, какой болью и разочарованием обернулись для меня вступительные экзамены.

Мне не хватило всего 1 балла, чтобы пройти по конкурсу на бюджет.

Обидно? Ещё бы!

Сочинение на вступительных экзаменах было обязательным элементом программы. И с ним я справилась хорошо.

И, если бы я знала, что можно подать на апелляцию, пришла и защитила бы свою работу, то, возможно, все было бы иначе.

Трудно передать, что чувствовала тогда юная, способная медалистка.

Крах. Провал. Стыд.

Ещё полгода я провела на подготовительных курсах при университете, там уже преподаватели разглядели во мне филологический талант, за время обучения я смогла раскрыться.

Со второй попытки успешно поступила на бюджет в Омский государственный университет им. Ф. М. Достоевского по специальности филолог.

Будучи студенткой, я узнала про молодёжный театр в моём городе и отправилась туда в поисках друзей и интересного дела.

5 лет занималась в театре актерским мастерством и сценической речью.

И, как я узнала позже, неслучайно у меня это хорошо получалось. Как бы само собой.

Но так было не сразу.

Помню, как после репетиций у нас была традиция — все собирались в круг и нужно было что-то сказать.#

Сказать перед всеми — что-то новенькое, или то, что беспокоит, или то, что мешает процессу, поделиться своими мыслями.

Боже! Как колотилось моё сердце, когда очередь доходила до меня. Голос дрожал, мысли путались, даже слёзы наворачивались на глаза, я думала о том, что подумают обо мне все эти люди — те, кто уже давно занимаются... Ещё как назло новички должны были говорить первыми, а это всегда трудно. Голос у меня тогда был высокий, слабый, я стеснялась говорить. Нужно было время, чтобы на занятиях по речи раскрыть мои голосовые способности. Даже выступление перед "своими" заставляло моё сердце выпрыгивать из груди (Рис. 1).



Рис. 1. И, конечно, сама того не понимая, думая о том, что обо мне подумают другие, я «теряла очки».

В актерском мастерстве тоже, когда я входила в кураж, то мне удавались интересные роли и образы, как только я начинала сомневаться и переживать о том, как я выгляжу, меня ждал провал.#

Как я узнала позже, всё это происходило со мной не случайно. То есть в театре я что-то нащупала, чему-то научилась, но как это работает в системе, я тогда не понимала.

Уже будучи мамой двоих детей, я получила второе высшее образование в Омском педагогическом университете по специальности логопед.

С 2020 г. стала заниматься изучением ментальных языков — и считаю это своим третьим высшим образованием. И, пожалуй, самым главным. И дальше вы узнаете, почему.

Если кратко, **ментальный язык** — это психотип, данный человеку от рождения.

Ментальных языков ограниченное количество, и, как вы догадываетесь, все они разные. Это тот самый пазл, который помог мне сложить всё в одну картину.

Эти знания — ключ, благодаря которому я узнала, поняла и приняла как свои сильные, так и слабые стороны.

Поняла, как именно мне, согласно моему психотипу, быть успешной в публичных выступлениях не время от времени, не от случая к случаю, а всегда!

И об этом я тоже расскажу подробнее на страницах этой книги.

Вот уже 5 лет я живу в Грузии.

За моими плечами 8 лет практики, из них последние 5 — это работа с собственниками бизнеса и руководителями. Всего более 10 000 учеников за все годы практики.

За последние 5 лет более 150 моих клиентов — руководителей, предпринимателей, собственников бизнеса — решили свои проблемы с речью, стали более уверенными и успешными людьми.

Больше года я успешно занимаюсь вокалом.

Применяю сценические и вокальные техники речи в личной работе со взрослыми учениками.

Мои ученики — руководители среднего и высшего звена, эксперты, работающие онлайн и офлайн, предприниматели.

В своей работе я использую знания о психотипах для наилучшего достижения вашего личного результата.

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.