

КОНСТРУКТОР РЕЧЕВОГО ИМИДЖА

КАК ЗВУЧАТЬ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО,
ВЫЗЫВАТЬ ДОВЕРИЕ
И ДОБИВАТЬСЯ
НУЖНЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ



НАТАЛЬЯ КОЗЕЛКОВА

МИ∞

Покеты от и до

Наталья Козелкова

**Конструктор речевого имиджа.
Как звучать профессионально,
вызывать доверие и добиваться
нужных результатов**

«Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»

2026

УДК 808.51
ББК 80.742

Козелкова Н.

Конструктор речевого имиджа. Как звучать профессионально,
вызывать доверие и добиваться нужных результатов /

Н. Козелкова — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»,
2026 — (Покеты от и до)

ISBN 978-5-00-281133-5

Хотите, чтобы ваше слово обладало весом, а речь вызывала доверие и восхищение? Чтобы голос мгновенно притягивал уважительное внимание окружающих, а ваш собственный мозг радостно фиксировал: «А что, так можно было?!» Эта книга – конструктор по созданию безупречного речевого имиджа. Основанная на запатентованной методике, она станет вашим эффективным инструментом для профессиональных и личных побед. Это практическое руководство за 21 день научит говорить так, чтобы вас не просто слушали, а слышали. Автор – Наталья Козелкова, академик IATR, тренер Сберуниверситета и международных форумов, эксперт с 48-летним опытом.

УДК 808.51

ББК 80.742

ISBN 978-5-00-281133-5

© Козелкова Н., 2026
© Манн, Иванов и Фербер
(МИФ), 2026

Содержание

Вступление. В начале было слово	6
Глава 1. Речь как оружие, или Почему нельзя выходить на люди голышом	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Наталья Козелкова
Конструктор речевого имиджа. Как
звучать профессионально, вызывать
доверие и добиваться нужных результатов

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Козелкова Н., 2026

© Оформление. ООО «МИФ», 2026

* * *

Вступление. В начале было слово

*В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог.
Евангелие от Иоанна*

Вы чего хотите? Нет, не от этой книги, не от меня, а глобально, в принципе? Нет, не поменять машину на поновее, я не про это. И не про получить работу получше. И не про здоровье, хотя, казалось бы, чего уж желаннее!

Я – про самое глобальное; все остальное – только его дополняющие составляющие. Чего хотите глобально?

Ладно, не мучаю.

Счастья. Всё. Остальное – довески.

Мы счастливы, когда мы свободны и легки, когда окружающий мир нас слушает, слышит, понимает, принимает, соглашается, идет навстречу, распахнув объятия. Когда в этом режиме полета мы легко выходим в вертикальный взлет самореализации, да еще с точно стратегически определенным (а от этого – однозначно достигаемым) местом прибытия. И несчастны во всех диаметрально противоположных случаях.

Можно быть счастливым и в одиночестве. Но для этого надо достичь высочайшего уровня духовного развития, полной гармонии с самим собой и не нуждаться ни в чем принятии и одобрении. Но человек – существо социальное. Как говорил дедушка Ленин, «жить в обществе и быть свободным от общества нельзя». То есть жить полноценной жизнью вне социума и без общения практически нереально.

И почему, скажите мне на милость, мы по большей части в этом общении либо несчастны, либо не настолько счастливы, как нам хотелось бы?

Мы живем в глухоманном мире. Мы не умеем ни говорить, ни слышать, ни слушать. Ни выстраивать стратегию своих речей, ни облекать их в яркие, убедительные образы, ни задумываться о том, хочет ли все это услышать наш собеседник, ни понимать, что же в сухом остатке хотим получить мы.

Недавно на HR-Portal.ru нашла интереснейшую информацию. В 2002 году компания Google вдруг решила доказать, что руководители среднего звена не нужны вовсе, что без них спокойно можно обойтись, и запустила Project Oxygen, имевший целью переход на плоскую организацию, без менеджеров. Проект провалился со свистом, но зато, кроме факта незаменимости самих руководителей среднего звена, выявил 10 характеристик, определяющих лучших из них. Практически все – в той или иной форме – про коммуникацию, но на пятом пункте «Быть хорошим коммуникатором – слушать и делиться информацией» хотелось бы остановиться особо. Далее процитирую автора статьи Скотта Маутца (перевод – Артемий Кайдаш).

«Основная проблема коммуникации – это иллюзия, что она происходит. Нередко она отсутствует из-за недостатка усилий как от получающей стороны, так и от дающей. Инвестируйте в коммуникацию и уделяйте внимание слушанию.

Бывший генеральный директор компании Procter & Gamble А. Дж. Лефли однажды сказал мне, что его работа – это 90% коммуникации, особенно коммуникации касательно следующей точки движения».

Слово – первично. Все остальное – производные. Эту мысль подтверждают все религии мира. Слово в неумелых устах может ранить и даже убить, в умелых – возносит и создает. Но! Что самое главное! И в том и в другом случае оно вернется к вам бумерангом. Вам наплевали

в душу – вспоминайте, кого вы обидели. Вам говорят добрые слова незнакомые люди – скорее всего, вы какой-нибудь старушке на улице сообщили, что, на ваш взгляд, она необычайно стильная женщина. Могут дать сбой законы физики (если сунуть два гвоздя в электророзетку, может и не шарахнуть током – пробки вышибет), может не сработать химическая реакция (реагенты выдохлись), но закон бумеранга неотвратим.

В Аюрведе говорится, что речь – это проявление праны (жизненной силы, вселенской энергии). Соответственно, она, как любая энергия, может служить как созидающим, так и разрушающим механизмом. Будете вы разрушать или созидать с помощью этой мощнейшей силы свою жизнь – вам решать. Полагаю, что если вы эту книгу приобрели – решение вы приняли.

При этом «правдолюбы», например, считают, что они разрушают все вокруг исключительно из своего врожденного стремления всем и всегда говорить правду, а на самом деле это их эго, всегда стремящееся быть правее других, озвучивает свое сугубо субъективное мнение, а правда, как водится, у каждого своя. И ему плевать, будут ли счастливы его хозяин и окружающие его люди, главное – оно, эго, здесь и сейчас выступило в роли обличающей истины в последней инстанции, самоутвердилось в сей момент, развалив многолетние хорошие отношения.

Факты, события и явления всегда нейтральны! Субъективную окраску им придает только наша эмоциональная, лимбическая система, ну и эго тут как тут! И... «умчи меня, олень...» Недаром «Бхагавадгита» утверждает, что аскеза речи заключается в умении говорить правду приятными словами.

Речь – мощное оружие. Говоря современным языком – гаджет, только при рождении нам не дают инструкцию продвинутого пользователя. Так случилось, что от природы задействовать все функции речи нам не дано.

Эта книга – тренинг-игра, которая позволит вам стать теми, кем вы всегда хотели быть, поможет выстроить у себя четкую стратегию любой коммуникации и структурировать речь, выработать у себя эмпатию, то есть внимательное и чуткое отношение к окружающему миру. Ибо только «отрастив» у себя это качество, человечество сможет выжить на данном витке эволюции. Эпоха «глухонемого» мира, в котором мы жили, заканчивается. Эмпатия – это то, что сделает вас конкурентными и жизнеспособными в стремительно меняющемся мире. И будет вам, по закону бумеранга, счастье – от всего окружающего мира. Здорово, правда? Мы всегда для себя счастье искали, а оказывается, получаем его, только когда начинаем отдавать, и тогда оно – для всех...

Прежде чем мы перейдем к пониманию того, как стать эффективным в коммуникации, и наработке профессиональных навыков для этого (все-таки это книга не сугубо информативная, а еще и увлекательно-развлекательная тренинг-игра) – несколько слов о счастье, об эго, мозге и сознании. Один из крупнейших философов современности Экхарт Толле в своей книге «Новая земля» пишет, что человек состоит из двух частей: тела, которому в качестве бортового компьютера придан мозг, и сознания (оно же душа, оно же истинное эго – какая терминология кому больше нравится), производной мозга не являющегося, хотя некоторые нейробиологи все-таки хотели бы доказать обратное. Ан нет – не получается! И думаю, не получится.

Лет 16 назад милый нетрезвый врач устроил мне остановку сердца – препараты перепутал. Я ему за это очень благодарна, а еще более за то, что он меня все-таки откачал и вы эту книгу читаете. Так вот, опровергая мнение некоторых нейробиологов о том, что воспоминания о клинической смерти – не более чем бред затухающего мозга, могу сразу сказать: к собственной тушке и мозгу, в ней затухающему, теряешь интерес сразу, как из своего бренного тела отчаливаешь. Как к снятой рубашке. Причем отчетливо видишь – до мельчайших

подробностей, – как смертельно испугавшийся врач начинает делать твоей бледнеющей тушке массаж сердца вкупе с искусственным дыханием. Далее – полет вверх по белому спиральному тоннелю (пока летишь – дела земные незаконченные еще беспокоят), и тебя выбрасывает над планетой. Нашей, рядышком. И вот тут ударом рушится состояние покоя и понимание абсолютной гармонии мироздания и абсолютной высшей справедливости причинно-следственных связей всего, с тобой в жизни произошедшего. Покой – оттого что ручек-ножек нет, а ты есть, и при этом не надо это тело кормить-поить-содержать, соблюдать связанные с ним социальные законы, а главное – реагировать на не всегда адекватные эмоции, которые вырабатывает мозг (он, напоминая, в тушке остался), откуда и берется потрясающее ощущение (нет, состояние!) покоя.

То есть полученный эмпирическим путем мой личный вывод № 1: сознание бессмертно и отделимо от мозга, его основное состояние – покой, потому что оно просто есть (то есть вы есть, и это счастье). Поняла, почему наши предки об умерших говорили «успокоился» – возвращавшиеся «оттуда» эту информацию доносили в первую очередь. И главное, есть очень ясное понимание того, что твое сознание – частичка вселенского Сознания, которое бесконечно растет и расширяется за счет мириад и мириад опытов, которые можно получить только в нашей реальности, имея тело с мозгом.

И опять же тем кратким, но драгоценным опытным путем полученный вывод № 2 – даже помню, какой мыслью он был сформулирован: «Какая же там, внизу, суета!» То есть, судя по всему, человек счастлив только тогда, когда к любой ситуации подходит, руководствуясь голосом сознания, а не мозга. Сознание же растет только тогда, когда смотрит со стороны, как в квантовой физике «наблюдатель» – на игры мозга и, главное, на его «побочный продукт»: эго. Эго счастливым не бывает.

...После этих двух судьбоносных для меня выводов был опять спиральный тоннель и уже менее комфортная дорога вниз, но глаза открыло уже мое тело. Никаких физических побочных у меня это путешествие не вызвало, посему резко протрезвевший и белый от ужаса врач почел за благо через полчаса ретироваться. Спасибо ему.

И ежели у кого будет желание пободаться со мной по поводу иллюзорности этих моих воспоминаний, предупреждаю вас сразу: не получится. Ибо я соглашусь. Потому как каждое мнение имеет право на существование. И будет вам несчастье, так как желание пободаться продиктовано голосом эго, и это уже начало неэффективной коммуникации.

Экхарт Толле вспоминает, что Будда учил: в своем нормальном состоянии ум производит *дуккху* – в переводе «страдание, неудовлетворенность» или даже «несчастье». На самом деле проблемы нам доставляет не сам ум (великий и величественный инструмент, свойства которого человечеству еще исследовать и исследовать), а то, что Толле называет «врожденной дисфункцией мозга», – эго (оно же – ложное эго; повторюсь – какая терминология кому более по душе). У каждого исследователя своя трактовка, и мне комфортнее называть его «побочный продукт работы мозга». Мы же с вами, функционируя, туалет вынуждены периодически посещать? Оставляя там побочные продукты работы нашего организма. *Так вот, пока жив мозг – он будет вырабатывать эго.* Такую кашечку мозга. То, что в православии называют гордыней. Если вы, конечно, не «просветленный» до мозга костей и не пришибли собственное эго в тяжелой с ним борьбе.

Эго все время должно самоутверждаться. Сравнивать себя с другими, выпрыгивать из штанов – не потому, что *вам* (читай: вашему бессмертному сознанию, вашей личности, всему вам в полном сборе) это надо, а потому, что *ему* здесь и сейчас надо быть правее, круче, умнее, эрудированнее, состоятельнее, самостоятельнее, богаче, хитрее. Состояние счастья – это покой сознания, возникающий от констатации факта: **«Я есть»**. Эго всегда будет стремиться к недостижимому **«Я лучше»**. При этом обнаружить в себе эту зверушку, которой не составляет

проблемы ради самоутверждения подставить своего хозяина, очень сложно: оно вам все время врет, что оно – это вы. И если вы вовремя не одернули его за строгий ошейник вопросом: «Это кто сейчас во мне говорит – я или эго? Мне лично это надо?» – оно вас действительно может подвести под монастырь, а потом, когда вас начнут бить, будет стоять в сторонке, посвистывая в небо и ковыряя пол ножкой.

Один мой друг, известный кинопродюсер, будучи приглашен на мою телепрограмму, сказал: «Отлично, приду. Но я обязательно выскажусь, кто тормозит рост отечественного кинематографа, кто, пользуясь положением, сгребает все государственные дотации на него – и снимает, ни в чем себе не отказывая, а остальные обязаны выкручиваться за гроши!» Я понимаю, о ком речь (вот хоть застрелите – не буду указывать имя, мне это не надо!), и говорю: «Окей. А теперь прислушайся к себе и скажи: это тебе лично надо или твое эго распирает?» Он: «Я скажу людям, пусть знают!» Я: «Да ни фига людям эта информация не интересна. Это твое эго сейчас здесь уже лопнет и всех обрызгает. Объяснить? Вы, два известных творческих человека. Каждый занимает свою нишу, каждый – талантливо! – занимается своим делом. У тебя обожаемая работа, с триумфом финишировал один и начинается другой кинопроект, творческих проектов – только успевай осуществлять, у вас двоих – вооруженный нейтралитет. Дай в морду своему эго, пожалуйста! Потому что, если ты этого не сделаешь и пойдешь у него на поводу, начнется война, и он тебя раскатает гусеницами. Он уже не единожды это проделывал, у него опыт большой. А твое эго будет лузгать семечки на могильном холмике твоей творческой карьеры. Это всего лишь ситуация, ни я, ни ты ее не изменим. Посмотри на нее просто как на ситуацию. Это данность. А чтобы твое эго не хлопало носом, скажу: он тоже тебя в ночных кошмарах видит».

Какое из высказываний вам импонирует больше: «Стань лучшей версией себя» или «Стань лучше всех, будь самым крутым»? Первое – лозунг сознания, второе – эго.

Сознание стремится к росту, совершенствованию, обретению опыта, нахождению и реализации своего призвания (то есть того, ради чего вы сюда призваны были, от чего душа поет). Вы самодостаточны, у вас никто не отнимет того, что у вас есть – вас; а все остальное – увлекательная, классная игра в достижение поставленных вами перед собой целей, с вполне себе азартным обхождением соперников. Вы все время смотрите на это со стороны, как говорит Вадим Зеланд в «Трансерфинге реальности»: как **сторонний наблюдатель**, как зритель из зала – на игру актеров на сцене. Или как играющий тренер: обходим этого справа, этого слева... удар! Го-о-о-о-ол!

Кстати, если кто соберется мне доказывать с пеной у рта, что Вадима Зеланда не существовало (бытует и такое мнение) и что и его, и «Трансерфинг реальности» придумала издательская группа «Весь» как чисто коммерческий продукт, используя интерес к эзотерике для создания супермистификации века, – соглашусь моментально. Ибо вполне допускаю такую возможность. Тогда они все поголовно – гении, ибо, даже если это проект коммерческий, работает это «руководство к действию» безукоризненно. Мне же комфортнее полагать, что автор сего шедевра – Вадим Зеланд, даже если его никогда не существовало. Ведь цитируем же мы второй век никогда не существовавшего Козьму Пруткову!

Если же всеми вашими действиями руководит полностью захватившее вас эго, жизнь превращается в поле кровавой битвы. Эго не бывает счастливо дольше минуты, ему всегда мало. Продавить, оплевать, дожать, сманипулировать, доказать, всучить, вылезти выше всех, пройдя по головам, выиграть битву в переговорах... Да, но вы забыли про закон бумеранга. Ваши собеседники будут вас отзеркаливать (ибо наличие системы зеркальных нейронов в любой здоровой голове никто не отменял), и вам будет прилетать ровно все то же. Даже если вы выиграли битву – войну вы проиграли. Главное, поймите: эго и сознание одновременно не

функционируют. Включаем сознание – подавляем эго, всфыркивает наша зверушка – отключается сознание. Как говорил Михайло Васильевич Ломоносов, ежели в одном месте чего убудется, другого тут же и прибавится...

Мне недавно предложили прочитать курс «Агрессивные переговоры». Отказалась категорически. Мир стремительно меняется, и то, что работало еще 20 лет назад, сейчас не работает. Великому гуру американского бизнеса нулевых Зигу Зиглару приписывают такую формулу настойчивости: «У меня в портфеле – ваша вещь, а у вас в кармане – мои деньги, и я отсюда никуда не уйду, пока мы не обменяемся!» Сейчас очень многое поменялось, и не осталось в профессиональных продажах людей, не понимающих: если продавать человека один раз, у него намертво закрепляется негативный якорь в отношении вас. Второй раз он к вам не придет. Если речь о переговорах, попробуйте с агрессией надавить на оппонентов – и сразу узнаете, сколько у вас конкурентов, которые освоили другой тип переговоров и с которыми с удовольствием закончатся ваши оппоненты.

Мой друг и коллега по тренерской работе Дмитрий Норка, президент Международной ассоциации профессионалов продаж, часто повторяет мысль, которую приписывают Теодору Рузвельту: людям нет дела до того, сколько вы знаете, пока они не поймут, насколько они вам небезразличны.

Так что мы с вами снова вернулись на круги своя. Каждый хочет быть счастливым. Если вы об этом забываете и суетливо пытаетесь, завернув вектор внимания вокруг собственного эго, доорать до слушателя то, что вы хотите ему донести, – этого никогда не произойдет. Особенно показательны дети: у них глаз стекленеет через минуту после начала ваших нравоучений. В результате и вы, и они, и другие ваши собеседники несчастны.

Если вы взглянули на ситуацию осознанно, с пониманием того, что вы – личность, ваш собеседник – личность, что мнения ваши изначально могут не совпадать, системы мышления и ценностей тоже могут быть разными, и это данность, но договориться можно обо всем; если вы это поймете и будете говорить не то, что **вы** хотите сказать, а то, что **он** хочет услышать, – вас услышат. И при умении заранее построить и удерживать в уме стратегическую цель всей вашей коммуникации – вы ее достигнете. И будет вам счастье.

Примечание: все, что будет говориться в этой книге о коммуникации, касается общения с людьми нормальными и адекватными; общение с психопатами и фанатиками – это совсем другая история.

Все это очень сложные, глубинные определения того, что есть эффективная коммуникация. И не села бы я за эту книгу, если бы у меня не было отточенной, отработанной стройной *практической* методики, как воплотить всю вышеизложенную (и не только мной – многократно, разными авторами) теорию в жизнь. Хорошо сказать: «Дай в морду своему эго!» А как это сделать? Вот в этом – и многом другом – и заключается масса моих находок в сфере речевой коммуникации, потому как все они лежат (как и все открытия современности) на стыках областей знаний и дают потрясающий результат. Мои – на стыках классической риторики, нейрофизиологии, нейролингвистики, общей физиологии, эндокринологии, акустики, квантовой физики, психологии, соционики, орфоэпии, философии и др. В одном из интервью известный современный индийский духовный учитель Садхгуру сказал, что напряжение и стресс не имеют ничего общего с вашей работой или бизнесом, которым вы управляете. Причина – в неспособности управлять своим умом, своим телом, внутренними процессами и энергиями... Если бы ум следовал вашим указаниям, вы создавали бы блаженство, а не стресс. Очевидно, что ваш ум вас не слушается.

Так вот мои находки речевика-практика в том и заключаются, что я много лет создавала и создала-таки инструменты, позволяющие все эти классные теории быстро и качественно воплотить в жизнь *на практике!* И рулить собственным мозгом и телом в коммуникации так, чтобы вместо стресса создавать блаженство, достигая при этом запланированного результата вашей речевой коммуникации.

Мысль рождает эмоцию – эмоция рождает химическую реакцию в теле – тело посылает мозгу сигнал, что оно ощущает то же, что думает мозг. Круг замыкается. Если *сознательно* разорвать эту цепочку на этапе «мысль – эмоция», в результате вполне себе выполнимых и даже забавных упражнений вы за достаточно непродолжительный период приучите мозг реагировать на идею важной коммуникации не с привычным ужасом, а поменяете (исподволь, с удовольствием и юмором) ее на позитив и наслаждение собственной речью и реакцией окружающих. То есть, выполняя упражнения, вы превращаете информацию в опыт. Если не выполняете – останетесь при информации. Но без опыта ее применения. Оно вам надо?

Объяснять все технологии я буду много проще и приземленнее, основываясь на вполне себе материалистических научных открытиях конца XX – начала XXI века. Так что те технические механизмы, которыми я поделюсь с вами в этой книге, позволяют не только решать сиюминутные речевые и коммуникативные проблемы, но и *технически* трансформировать свою жизнь в более осознанную форму, что само по себе дает массу бонусов. Как говорят мои слушатели: «Ах, так вы не только про технику речи! И не только про публичные выступления, и не только про искусство убеждения! Вы – про гораздо гораздо!» Да, я – про гораздо гораздо.

В этой книге мы с вами научимся формировать **речь** как фундамент, на котором будем строить здание вашего личного счастья. Вот так, ни много ни мало.

Глава 1. Речь как оружие, или Почему нельзя выходить на люди голышом

*Мудрому все дела следует решать словами, а не оружием.
Теренций Публий*

– Расси, япрля капа энтэс, мы телипзатьямнескапрос. Увасесьминта?

Вздыхаю в трубку мобильного и начинаю диалог:

– Простите, а вы с кем сейчас разговаривали?

Мхатовская пауза, после чего в замешательстве:

– С ва-а-ами-и-и...

Скорее всего, говоривший вообще этим вопросом никогда не задавался.

– Да что вы?! А за что ж вы меня так не любите, что я вам такого плохого сделала, что вы меня-то вообще в расчет не берете? Ведь вы же от меня какую-то реакцию получить хотите? Тогда вы не могли бы мне – мне лично, вот прямо сейчас – сообщить, кто вы и что от меня конкретно хотите? Не выпалить зазубренный текст в никуда, а со мной поговорить? Меня, кстати, Наталья зовут, здравствуйте. Давайте, дубль два! Алло?

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.