

ОЛЬГА ЧЕБЫКИНА



# КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ СЛОВАМИ

ОТ СЛОВ К МИЛЛИОНАМ

**Искусство  
публичных выступлений  
и блогинга**



Издательство  
АСТ  
Москва

УДК 159.9  
ББК 88.53  
Ч-34

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

**Чебыкина, Ольга Юрьевна.**

Ч-34 Как зарабатывать словами. От слов к миллионам. Искусство публичных выступлений и блогинга / Ольга Чебыкина. — Москва : Издательство АСТ, 2022. — 336 с. — (Умный бизнес).

ISBN 978-5-17-147506-2

Существует ли секретный ингредиент успешного публичного выступления? Как научиться не бояться аудитории и говорить убедительно и красиво, так чтобы вести за собой людей? Можно ли хорошо «зарабатывать словами»?

Ольга Чебыкина — профессиональный интервьюер, предприниматель, преподаватель, коммуникатор, спикер, обладатель двух серебряных кнопок YouTube, человек с многолетним опытом в медиа, не только раскроет вам секреты успешных публичных выступлений, но и научит зарабатывать при помощи слов, даже в условиях изменившейся реальности.

Эфиры в социальных сетях, выступления на сцене, лекции, деловые встречи — все эти навыки (и даже больше) вы сможете развить под чутким руководством автора книги. Но даже если вы не связываете свою деятельность с публичными выступлениями, эта книга поможет вам справиться со страхами и тревогами, обрести уверенность в себе и выстроить эффективную коммуникацию с окружающими.

**УДК 159.9**  
**ББК 88.53**

Издание снабжено QR-кодами, дающими бесплатный доступ к уникальным видеоматериалам автора, созданным специально для этой книги.

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

*Вся информация, представленная в настоящем издании, является исключительно отражением личного мнения автора. Позиция редакции не всегда совпадает с мнением авторов.*

© Чебыкина О., 2022  
© Глухова О.,  
фото на обложку, 2022  
© ООО «Издательство АСТ», 2022

ISBN 978-5-17-147506-2

# Оглавление

|                                                             |   |
|-------------------------------------------------------------|---|
| <i>Предисловие.</i>                                         |   |
| Я некрасивая,<br>или «Стань... безжалостным. К себе!» ..... | 7 |

|                                               |    |
|-----------------------------------------------|----|
| <i>Глава 1.</i>                               |    |
| Я красивая.<br>Знакомимся .....               | 13 |
| <i>Мой секрет привлечения аудитории</i> ..... | 15 |

|                                                                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Глава 2.</i>                                                                                                         |    |
| Первопричины.<br>Глава-навигатор,<br>или О том, почему я ненавижу выражение<br>«хочу научиться говорить красиво!» ..... | 21 |
| <i>Ваши истинные цели</i> .....                                                                                         | 32 |

|                                              |    |
|----------------------------------------------|----|
| <i>Глава 3.</i>                              |    |
| Наши страхи,<br>которых всего... ОДИН! ..... | 39 |

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Глава 4.</i>                                                                  |    |
| Глава-навигатор.<br>Сфокусируйся!<br>Начинающий скульптор. Отсекаем лишнее ..... | 47 |
| <i>Типичные проблемы начинающих спикеров</i> .....                               | 50 |
| <i>Список вопросов для самодиагностики</i> .....                                 | 64 |

|                                                         |     |
|---------------------------------------------------------|-----|
| <i>Глава 5 — одна из главных.</i>                       |     |
| Ищем и формулируем смысл. ....                          | 71  |
| <i>Как сформулировать смысл вашей работы?</i> .....     | 77  |
| <br><i>Глава 5а.</i>                                    |     |
| Ваши тэги.                                              |     |
| Внезапно появившаяся, секретная, ценная.                |     |
| Дополняющая главу 5 .....                               | 85  |
| <i>Подтеги</i> .....                                    | 92  |
| <i>Надтеги</i> .....                                    | 94  |
| <br><i>Глава 6.</i>                                     |     |
| Энергия.                                                |     |
| Боремся с синдромом хронической усталости от жизни .... | 97  |
| <br><i>Глава 7.</i>                                     |     |
| Мотивация.                                              |     |
| В чем заключается ваш икигай публичного человека? ....  | 109 |
| <br><i>Глава 8.</i>                                     |     |
| Вдохновение.                                            |     |
| В чем источники моей суперсилы? .....                   | 123 |
| <br><i>Глава 9.</i>                                     |     |
| И вновь «секретные материалы».                          |     |
| Фразы-клинки, или Секрет на миллион долларов:           |     |
| как я похудела. ....                                    | 135 |
| <br><i>Глава 10.</i>                                    |     |
| Страх, волнение, неуверенность                          |     |
| и проблемы с самооценкой.                               |     |
| Мы все умрём, но точно не от страха                     |     |
| публичных выступлений. ....                             | 141 |
| <i>Как распознать проблемы</i> .....                    | 150 |
| <i>Инструменты</i> .....                                | 153 |

*Глава 11.*

Как записать ваше первое видео  
и не умереть от страха или позора.  
Глава сугубо практическая. .... 157

*Глава 12.*

«Главное связаться, а там — разберёмся!»  
Опять внезапная, незапланированная глава,  
которая почти отменяет главу 11 ..... 171

*Глава 13.*

Формула успешной коммуникации.  
Побеждаем «мысле мешалку» в вашей голове ..... 179

*Глава 14.*

Важный разговор про аудиторию.  
Или «не дарите уставшей женщине цветы».  
Учимся понимать людей, влюблять их в свои идеи,  
продавать их ..... 189

*Глава 15.*

Ключи к сердцам аудитории.  
Формируем свою связку..... 199

*Глава 16.*

Контакт с аудиторией, эмоции и интерактив.  
«Философский камень» коммуникации.  
Самая главная из всех главных глав ..... 215

*Глава 17.*

Виды интерактива с аудиторией.  
Не умрите от банальности написанного..... 231

*Глава 18.*

|                                                                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Как отвечать на любые вопросы аудитории<br>и не оцепенеть от страха,<br>если в зале оказался провокатор ..... | 237 |
| <i>Типология опасных вопросов .....</i>                                                                       | 240 |
| <i>Как реагировать на неприятные вопросы,<br/>        замечания аудитории .....</i>                           | 245 |
| <i>Таблетка от мыслемешалки .....</i>                                                                         | 249 |

*Глава 19.*

|                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------|-----|
| Деловая коммуникация.<br>Глава не про то, что вы ожидали. .... | 253 |
|----------------------------------------------------------------|-----|

*Глава 20.*

|                                                               |     |
|---------------------------------------------------------------|-----|
| Контент, структура выступления<br>Свежесть и путь героя ..... | 261 |
|---------------------------------------------------------------|-----|

*Глава 21.*

|                                                         |     |
|---------------------------------------------------------|-----|
| Расширяем словарный запас: где взять новые слова? ..... | 273 |
| <i>Способы увеличить наш словарный запас .....</i>      | 277 |

*Глава 22.*

|                                                         |     |
|---------------------------------------------------------|-----|
| Стать немного Леонардо да Винчи. Развиваем кругозор ... | 289 |
|---------------------------------------------------------|-----|

*Глава 23.*

|                                                                                        |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| «Про креатив»,<br>или Самый недооценённый вопрос в мире.<br>Самая короткая глава ..... | 303 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----|

*Глава 24.*

|                                                                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Финальные штрихи. Огранка.<br>Убиваем внутреннего критика собственным<br>«идеальным» отражением в зеркале ..... | 311 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

|                          |     |
|--------------------------|-----|
| <i>Послесловие .....</i> | 327 |
|--------------------------|-----|

**Предисловие**

**Я НЕКРАСИВАЯ,**

**или**

**«Стань... безжалостным.**

**К себе!»**

«Я некрасивая!» Или возьмём более мягкую формулировку этой же мысли: «Я себе не нравлюсь». Признаться в этом очень тяжело, не говоря уж о том, чтобы произнести вслух, даже если в комнате рядом с вами никого нет.

А вот сказать «я не нравлюсь себе на видео» или «я стесняюсь выступать перед аудиторией» — гораздо легче. Легче, просто зачастую это неправда.

Правда в том, что многие люди (особенно это касается нас, женщин) избегают проявляться публично, записывать видео, выходить в прямые эфиры в соцсетях именно потому, что СЧИТАЮТ себя некрасивыми. Заметьте, я не говорю ЯВЛЯЮТСЯ некрасивыми, я говорю именно СЧИТАЮТ СЕБЯ. Однако, чтобы признать это, чтобы поименовать свой страх, свой комплекс, свою неуверенность тем точным словом, которое и есть первопричина, нужно стать поистине безжалостным к самому себе. А это против нашей природы. И поэтому это так сложно. Но не невозможно. Я вас научу.

Но имейте в виду: если вы так и не решитесь стать к себе безжалостным, чтобы признать, что НА САМОМ ДЕЛЕ вы маскируете под желанием «научиться говорить красиво» (к слову, ненавижу эту формулировку — позже поговорим о её несостоятельности), то дальше эту книгу можете не читать — бесполезно. Равно как и бесполезно будет читать любые другие книги по ораторскому искусству или даже ходить на самые дорогие тренинги к самым эффективным тренерам. Без точной диагностики невозможно эффективное лечение.

Естественно, неприятие собственной внешности — не единственная истинная причина страха публичных выступлений и появления на видео; не единственная — но распространённая. Есть ещё боязнь оценки в целом, сомнение в собственной значимости и компетенциях, неумение адекватно реагировать на вопросы аудитории, а тем более на её недовольство, множество «технических» причин — слабый голос, скудный словарный запас, дефекты дикции и десятки других. О них — в следующей главе.

А сейчас — внимание: саморазоблачение автора.

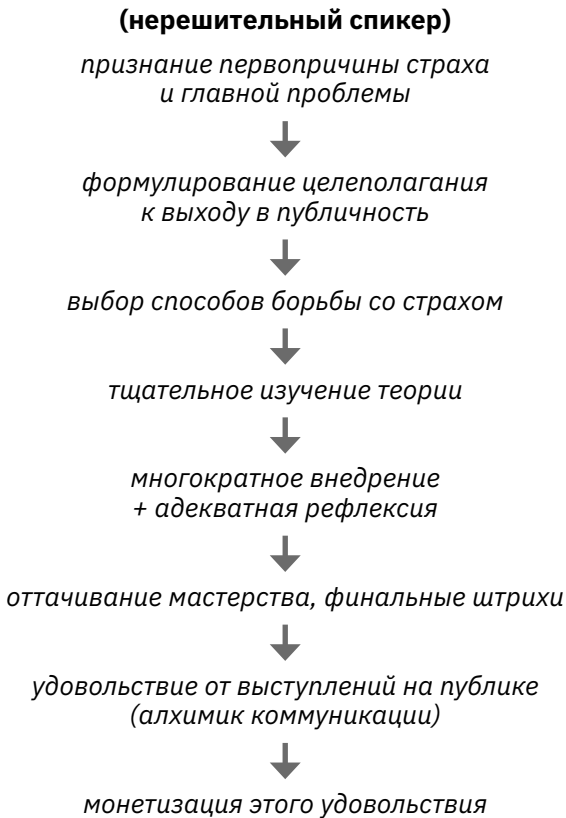
Конечно, я специально использовала в первых строчках книги эту яркую, неожиданную и отчасти провокационную формулировку «Я некрасивая!».

Я, как и вы, выбираю книги либо по рекомендации авторитетного для меня человека, либо по собственному запросу, а для этого (особенно если я незнакома с другими произведениями автора) я читаю бесплатный фрагмент онлайн или открываю первые страницы бумажного экземпляра прямо в магазине. И что-то на этих страницах должно сразу меня захватить. В первой же строчке я намеренно апеллирую к вечной и болезненной теме неприятия (особенно женщинами) собственной внешности, ещё и связывая её с вашим актуальным запросом улучшения коммуникативных навыков.

Вот вам и первый урок привлечения внимания широкой аудитории: **интрига, провокация, неординарная мысль**, выходящая за, как я это называю, «коридор нормальности» в начале выступления или текста + **попадание в болевую точку аудитории = крючок интереса проглочен.**

***Интрига, провокация, неординарная мысль в начале + попадание в болевую точку аудитории = крючок интереса проглочен.***

Уверена: вы, кто сейчас читает это предисловие, и без саморазоблачения меня раскусили. Именно поэтому в книге я предлагаю пойти дальше, чем вам предлагали ранее, говоря о коммуникации: от *уровня безжалостного и бесстрашного признания первопричин* наших страхов и сомнений, далее — *подняться на ступеньку выбора пути решения вашей главной коммуникативной проблемы* (хорошая новость — все инструменты известны!). Затем обязательно перейти к *сложному этапу практического внедрения выбранных способов*, на котором и спотыкается большинство учеников



(помните: знание без применения хуже незнания, это как информационный целлюлит — жир бесполезных знаний, который мы набрали, но не удосужились переварить в результат). И наконец взобраться *на вершину мастерства коммуникации — состоянию, когда вы начнёте получать удовольствие от публичных выступлений*, записи видео, появлений в прямом эфире. Именно этот последний этап я называю АЛХИМИЕЙ коммуникации. Эта книга при правильном её использовании проведёт вас по непростому, но таящему множество открытий и привилегий пути от застенчивого, сомневающегося, неуверенного спикера до алхимика коммуникации.

Что такое алхимия? Это искусство превращения одних веществ в другие. Что такое алхимия коммуникации? Это искусство превращения слов в результаты: собственное удовлетворение, признание и любовь публики и, наконец, как результат — деньги.

***Алхимия коммуникации — искусство превращения слов — в результаты: собственное удовлетворение, признание и любовь публики, деньги.***

В добрый путь, дорогие начинающие алхимики.

Ваша Ольга Чебыкина



# Глава 1

## Я КРАСИВАЯ

Знакомимся

Самое время познакомиться чуть ближе: меня зовут Ольга Чебыкина, я профессиональный интервьюер. По иронии судьбы, всё, что я делаю, — мужского рода: интервьюер, предприниматель, преподаватель, коммуникатор, спикер. Это похоже на какую-то шутку мироздания, потому что многие считают, что я женственна. К слову, я с этим согласна.

Ещё — я красива. В самом скромном смысле этого слова. Посмотрев на мою фотографию на обложке книги, вы можете вынести собственное суждение о моей физической красоте, которая весьма далека от канонических параметров, но знайте — не её я имею в виду, дерзко заявляя: «Я красива!»

Скорее я, как героиня Татьяны Васильевой из фильма «Самая обаятельная и привлекательная» — Сусанна, которая в своё время, отнесясь к себе объективно и безжалостно, признала: «*Мы ведь с тобой не красавицы. Я женщина с шармом, не более*». И добавила: «*И ведь никто не догадывается, что этот шарм я сама себе сделала, выстроила*».

Говоря «я красива», подразумеваю: я гармонична и целостна, интересна себе и другим, достаточно респектабельна, обладаю чувством вкуса и узнаваемым стилем, являюсь увлечённым профессионалом + **осознаю всё это и не стесняюсь проявлять**. Как следствие — я привлекательна для окружающих (читай — аудитории), которые... «хотели бы так же». А тех, кто хочет «так же», — огромное количество.

***Быть интересным себе и не стесняться изящно и уместно проявлять это = быть интересным для других, которые хотели бы так же.***

## Мой секрет привлечения аудитории

Забегая вперёд: что привлекает аудиторию? Если мы говорим про качественный контент для образованных людей, а не информационный ширпотреб, сплетни, жёлтые новости про звёзд — всё то, что обильным потоком льётся на радость невзыскательной массовой аудитории.

Образованных, интеллигентных, интересующихся людей привлекают две противоположные вещи:

- либо то, **что есть в них самих** (условно, люди, любящие моду, охотно смотрят трансляции показов новых коллекций);
- либо то, **чего в них НЕТ, но им хотелось бы этим обладать** (робкие люди с удовольствием подписываются на аккаунты тех, кто смело проявляет себя, — в надежде, что когда-то смогут так же).

И конечно, ещё один вид контента является манким для большинства аудитории: **что-то объективно интересное, красивое**, от чего невозможно оторвать взгляд, если это попало в ленте соцсетей, в рекомендованном на YouTube или же по телевизору (будь то завораживающие фото Питера Лимберга, потрясающие пейзажи Анселя Адамса, шёлковые обои Де Гурне, фешн-шоу с кутюрными платьями Zimmermann или легендарные выпуски программ Top Geer). В общем, то, что нельзя перестать смотреть по доброй воле.

**Что привлекает аудиторию:**

- **то, чего в ней нет;**
- **то, что в ней есть;**
- **что-то объективно красивое, завораживающее.**