






ФЕРНАНДО МИРАЛЬЕС

# НЕ БОЮСЬ РАБОТАТЬ ЯЗЫКОМ

уроки публичных выступлений  
от международного чемпиона  
по ораторскому искусству

 **БОМБОРА**  
ИЗДАТЕЛЬСТВО  
Москва

УДК 808.5  
ББК 83.7  
М63

DESCUBRE EL ARTE DE HABLAR EN PÚBLICO  
by Fernando Miralles

Copyright © 2022 by Fernando Miralles.  
Translation rights arranged by Sandra Bruna Agencia  
Literaria, SL  
All rights reserved.

**Миральес, Фернандо.**

М63 Не боюсь работать языком : уроки публичных выступлений от международного чемпиона по ораторскому искусству / Фернандо Миральес ; [перевод с испанского С. Г. Конева]. — Москва : Эксмо, 2026. — 256 с. — (Харизма в действии. Для тех, кто хочет влиять и вдохновлять).

ISBN 978-5-04-228855-5

Одного желания «говорить красиво» мало — нужна система. В мире, где внимание живет секунды, побеждает тот, кто умеет точно формулировать мысль. Фернандо Миральес — международный чемпион по ораторскому искусству — знает, почему вас перестают слушать на третьей минуте. Эта книга — практическое руководство по созданию и проведению публичных выступлений: от замысла и структуры до работы с голосом и языком телодвижений. После прочтения вы узнаете формулу идеального выступления, научитесь уверенно импровизировать и превратите свою речь в сильный рабочий инструмент.

**УДК 808.5**  
**ББК 83.7**

© Конев С. Г., перевод на русский язык, 2026  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо»,  
2026

ISBN 978-5-04-228855-5

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Вступление .....	9
Глава 1. Вербалика. Одна мысль за раз .....	15
Запланированные выступления .....	26
Спонтанные выступления .....	28
Вывод .....	33
Упражнение .....	33
Глава 2. Искусство рассказывать истории .....	35
Главный герой .....	48
Время и место .....	52
Задача .....	54
Главный злодей .....	56
Препятствие .....	56
Вывод .....	58
Упражнение .....	58
Глава 3. Скелет сардины .....	61
Вступление .....	65
1. Вопрос аудитории .....	65
2. История .....	67

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

3. Юмор .....	79
Основная часть .....	81
Заключение .....	84
Глава 4. Невербалика. Как двигаться во время выступления .....	89
Фокус голоса .....	92
Большой зал .....	94
Средний зал .....	96
Маленький зал .....	98
Распространенные ошибки .....	99
Поворот спиной к публике .....	99
Поворот к презентации .....	101
Цветущий фикус .....	104
Глава 5. Невербалика. Что делать с руками .....	107
Замок .....	109
Фехтовальщик .....	112
Обратный захват .....	114
Руки в карманах .....	114
Вывод .....	118
Глава 6. Невербалика. Зрительный контакт .....	120
Правило №1: людям не нравится, когда на них непрерывно смотрят .....	123
Правило №2: нет ни Рая, ни Ада .....	125
Правило №3: щедрому достается лучшее .....	126
Вывод .....	128
Упражнение .....	129
Глава 7. Невербалика. Как работать с голосом .....	130
Громкость .....	131
Тон .....	135

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

Скорость.....	137
Вывод .....	142
Глава 8. Слова-паразиты и как их избегать .....	144
Слова-паразиты 1-го типа.....	148
Как от них избавиться?.....	150
Слова-паразиты 2-го типа .....	152
Как от них избавиться?.....	154
Прочие слова-паразиты.....	158
Добавки .....	158
Вступительные.....	159
Пас .....	159
Подтверждения .....	160
Глава 9. Как правильно определить аудиторию .....	162
Возраст.....	164
Профессия.....	168
Контекст.....	170
Интересы.....	172
Вывод .....	174
Глава 10. Как развить уверенность и быть услышанным.....	176
Как усилить убедительность слов.....	181
Как усилить доверие к компании или личной репутации .....	186
Как усилить доверие к вам как к оратору.....	194
Вывод .....	198
Глава 11. Метод, меняющий все.....	200
Внимание.....	203
Нужда .....	205

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

Решение .....	207
Визуализация.....	208
Действие .....	211
Глава 12. Ключи к написанию сценария выступления .....	213
1. Аудитория .....	214
2. Тон .....	215
3. Главная мысль .....	217
4. Вступительная зацепка .....	218
5. Правило трех .....	221
6. Эффектное заключение .....	223
7. Интерактивность .....	224
Глава 13. Начало игры. Как учиться у других.....	227
Вступление.....	229
Основная часть.....	231
Заключение .....	231
Прочие детали .....	232
Глава 14. Упражнения и практические советы.....	234
Пристальный взгляд.....	236
Рассказчик .....	238
Академик.....	240
Лифт эмоций .....	246
Эпилог .. .. .	251

# ВСТУПЛЕНИЕ

**Д**ождь барабанил по крыше поезда, несущегося с головокружительной скоростью в международный аэропорт имени Джона Кеннеди в Нью-Йорке. До вылета самолета, на рейс которого мне нужно было успеть, оставалось всего четыре часа. Я сидел в вагоне и наблюдал. Мне было отчетливо видно, как люди замкнулись сами на себе: никто ни на кого не смотрел, индивидуализм полностью захватил их сознание.

Так же стремительно, как скоростной поезд, в моей голове неслись мысли, преследующие меня от центральной станции Нью-Йорка и до самого Квинса, где находился аэропорт. Все они были об одной книге – той, что я был обязан написать.

Идея возникла из работы, которой я был завален летом: мастер-классы по ораторскому

искусству в бизнес-школах, обучения для сотрудников в компаниях и частные уроки для известных предпринимателей.

Так, постепенно, у моих клиентов сформировался интерес к искусству выступлений. «О чем вы, Фернандо?» – наверняка хотите спросить вы.

Очень просто: все больше людей из мира бизнеса и корпоративной среды хотят научиться говорить на публику в эффективной, убедительной и уверенной манере.

Почему?

Инфлюенсеры, подкастеры, ютуберы, стримеры, геймеры, эсэмэшки – новые профессии XXI века изменили наше мышление. В залах колледжей, университетов, бизнес-школ и компаний я наблюдал, пока вел курсы профессионального роста, как эти трендовые сферы заполонили сознание людей и как молодое поколение отправилось в погоню за своими самыми смелыми мечтами.

Раньше молодежь мечтала стать футболистами, певцами, актерами или, одним словом, знаменитостями. Но сегодня то, что некогда было объектом желаний... уходит в прошлое.

Мы живем в эпоху перемен. Человеку уже не так интересно телевидение, газеты и прочие

средства массовой информации, какими бы статусными и уважаемыми они ни были. В реальности все, включая СМИ, перемещаются в виртуальный мир и начинают пользоваться приемами популярных блогеров.

Эти же приемы интересуют предпринимателей и руководителей.

Наивысшей популярности достиг «личный бренд». Вокруг того, что раньше называлось одним словом – «репутация», сейчас сложилась целая виртуальная инфраструктура. И, по моему мнению, весьма захватывающая.

В предпринимательской среде стало очевидным, что просто создать себе имя – мало. Технологический прогресс дал людям возможность знакомиться с теми, кто стоит за названиями марок и брендов. Они хотят видеть человека, а не один только бездушный товар.

С самого старта моих ораторских курсов предприниматели обращались ко мне за частными уроками, стремясь научиться создавать личный бренд через собственные публичные выступления.

Всю жизнь эти люди были в тени, но сейчас впервые решили выйти на свет и подарить своей компании человечность.

Поэтому специально для бизнесменов, руководителей, всех тех, кто хочет явить себя миру и научиться выступать перед публикой, я написал это краткое и понятное руководство. Оно учит выступлению в сегодняшнем мире, в мире, где правит «онлайн».

В книге я раскрою техники и инструменты, благодаря которым смог выиграть десять наград в сфере коммуникации на различных мероприятиях. В их числе в 2018 году чемпионат по ораторскому искусству от Toastmasters International<sup>1</sup> и международный чемпионат по бизнес-планированию, организованный SolBridge International School of Business<sup>2</sup>. Эти же техники я оттачивал в течение двух лет преподаванием на трех континентах: Америке, Азии и Европе.

Поэтому, если вы хотите улучшить навыки публичных выступлений, научиться вызывать понимание и эмоциональный отклик, эта книга для вас.

---

<sup>1</sup> Toastmasters International (TI) – международная некоммерческая образовательная организация, цель которой – развитие у ее членов навыков общения, публичных выступлений и лидерства.

<sup>2</sup> SolBridge International School of Business – международная школа бизнеса в Южной Корее, основанная в 2007 году. Является первой в стране бизнес-школой с международным факультетом.

Прошло немало времени с момента, как я решил связаться в авантюру с ее написанием, с одной лишь целью: помочь руководителям и предпринимателям.

Но не думайте, что книга только для них. Прогноз компании Deloitte<sup>1</sup> 2018 года показал, что к 2030-му половина населения Земли уйдет во фриланс. Популярность удаленной работы была подстегнута и эпидемией коронавируса в 2020 году. И со временем личный бренд будет востребован все большим количеством людей, которые пожелают заявить свою профессиональную уникальность на рынке.

Умение выступать на публику – незаменимый навык в мире, где нет возможности спрятаться за крупным безликим брендом. Будущее ближе, чем кажется. Скоро способность выступать на личных встречах, онлайн-конференции или видеосеминарах станет обязательным условием для заработка.

Мы входим в новый мир, в котором нам предстоит устанавливать контакты с людьми в гораздо большем масштабе, чем когда-либо.

---

<sup>1</sup> Deloitte – международная аудиторская и консалтинговая корпорация, которая владеет сетью компаний по всему миру. Входит в «большую четверку» аудиторских компаний.

**Эта книга — краткое изложение опыта  
целой жизни об искусстве слова.**

**Искусстве, которое дало мне уверенность  
в себе, заработок, хороших друзей и даже  
любовь.**

Но сразу хочу обозначить, что книга не поможет, если не применять на практике техники, которые в ней описаны. Еще никто не начал плавать, просто прочитав инструкцию. Поэтому, чтобы научиться говорить на публике, нужно идти и говорить.

А теперь, как я всегда призываю на своих мастер-классах: «Вперед!»

## Глава 1

# ВЕРБАЛИКА. ОДНА МЫСЛЬ ЗА РАЗ

«**П**ереходите сразу к делу», — на этой фразе можно было бы закончить главу. Но, как показывает практика, более подробный разбор все же необходим.

Мы все любим ходить вокруг да около, в особенности когда волнуемся или собираемся что-то сказать, импровизируя, без подготовки.

Как я это понял? Все благодаря истории, которая произошла со мной во время подготовки программы мастер-класса для одной фирмы.

Тогда рядом со мной была мама. Она хлопотала по хозяйству и, не отрываясь от своих дел, рассказывала, как прошла ее неделя, сообщала новости с нашей последней встречи. Казалось