

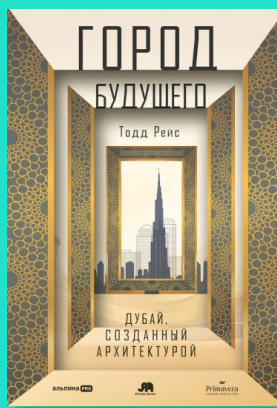
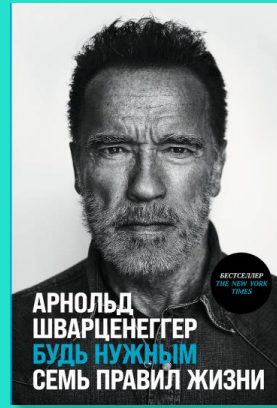
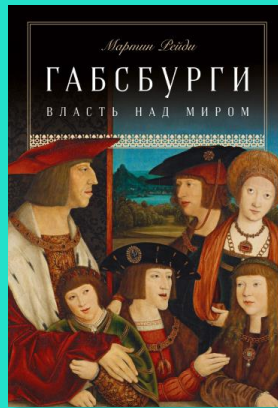
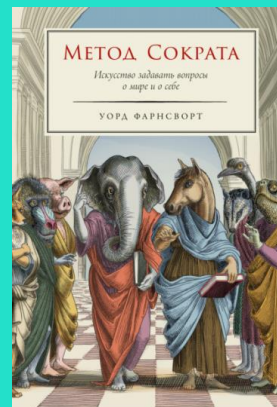


АРХАНГЕЛЬСКАЯ
ОБЛАСТНАЯ НАУЧНАЯ
БИБЛИОТЕКА
им. Н. А. Добролюбова

КНИЖНЫЕ НОВИНКИ ИЮЛЯ

НОН-ФИКШН





[< Назад](#)

‘You talkin’ to me?
You talkin’ to me?
You talkin’ to me?
Then who the hell
else are you talkin’
to? You talkin’ to m
Well I’m the only on
here. Who the f***
do you think you’re
talking to?’”

ЭТО ТЫ МНЕ?

Как писать захватывающие
диалоги для кино и сцены

Линда Сегер | Джон Рейни

АНО
АЛЬБИНА
НОН-ФИКШН

Линда Сегер, Джон Рейни

ЭТО ТЫ МНЕ?

Как писать захватывающие диалоги для кино и сцены.

Вы познакомитесь не только с ценными советами о том, как вложить в уста героев те самые единственные и неповторимые реплики, но и с грубыми ошибками в написании диалогов, которые сведут на нет все попытки создать героев, которым поверит зритель. Все советы сопровождаются показательными примерами из пьес, экранизаций и кинофильмов. Книга будет интересна авторам, работающим в любом жанре, и независимо от уровня мастерства — как новичкам, так и опытным профессионалам.



Хорошие писатели стремятся к тому, чтобы диалог выглядел как обычный спонтанный разговор. Однако никакой разговор в художественной литературе не рождается у писателя спонтанно.

заказать

[< Назад](#)



Мария Лемеза

АУТСИРСИНГ. ИСКУССТВО ДЕЛЕГИРОВАНИЯ

Эта книга о мире аутсорсинга и о том, как руководители проектов могут успешно внедрять профессиональное делегирование в бизнес-процессы. Ее автор, Мария Лемеза, основатель и руководитель международной аутсорсинговой компании SMAR Outsourcing Solutions, делится профессиональным опытом и дает практические советы по решению типичных проблем, с которыми сталкиваются управленцы при переходе к аутсорсингу.

“ Аутсорсинг подразумевает ориентацию на результат, а не просто оказание услуг. Это и отличает аутсорсинговые компании от исполнителей отдельных работ.

заказать

[< Назад](#)



Нина Зверева **ВАМ СЛОВО!**

О том, как научиться выступать на публике.

Многие думают, что аплодисменты и благодарные улыбки слушателей достаются лишь артистам, профессиональным ораторам и тем, кому красноречие дано от природы. Но это не так! Умению владеть вниманием любой аудитории можно научиться. Нужно лишь знать несколько простых правил и следовать им.



Наша жизнь состоит из часов, минут и секунд. Если мы претендуем на внимание аудитории, это означает, что люди в зале отдадут нам самое дорогое, что у них есть, — свое время.

ЗАКАЗАТЬ

[< Назад](#)



Ирина Хакамада

ЧИЛЛОСОФИЯ

Один из лучших бизнес-тренеров России, публицист и общественный деятель Ирина Хакамада называет свой взгляд на жизнь и подход к решению проблем чиллософией. Это философия, то есть познание мудрости, но расслабленная (отсюда приставка «чилл»), и чтобы ее освоить, профессионалом быть не обязательно.

“**Хочешь научиться жить в неопределенности — преврати неопределенность в определенность, то есть в факт жизни. То есть надо сказать себе: «Определенности больше не будет!» — и не ждать конца этого года, а потом следующего, а дальше считать даты, надеясь, что в таком-то году все будет более-менее определенным, в двадцать четвертом, или в двадцать пятом, или завтра, или через неделю... ничего определенного в этом мире не будет. И в вашей личной жизни — тоже. И это определенность.**

заказать

[< Назад](#)



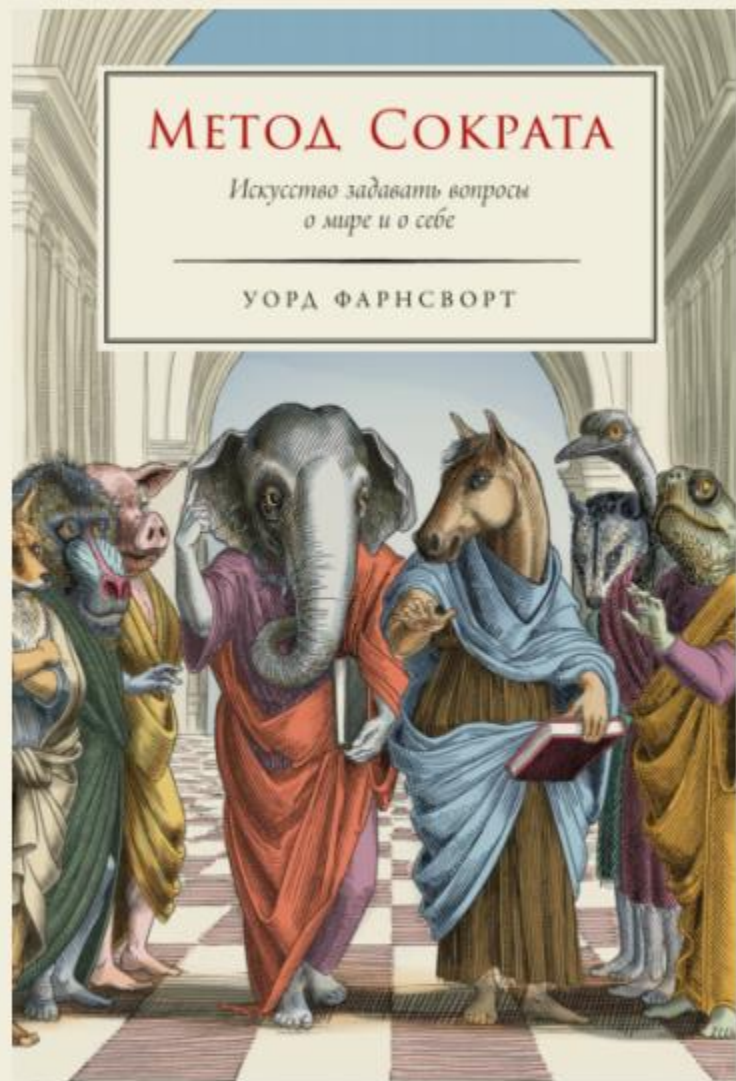
Кристина Вазовски

ПОДКАСТ ЗА ДВЕ НЕДЕЛИ

В своей книге Кристина Вазовски учит бороться с комплексами и доказывает, что успешный проект можно открыть без вложений – достаточно хорошей идеи, фантазии и желания быть услышанным. В максимально доступной форме она по этапам рассказывает, что нужно сделать, чтобы запустить успешный проект — а затем продвигать его и монетизировать. Автор знакомит читателя с российским и зарубежным рынком подкастов, показывает пиар-стратегии, говорит о технических фишках и делится секретами мастерства. Методы, которые предлагает Кристина, помогут прокачать себя как рассказчика, найти единомышленников и сделать свою харизму источником дохода.

[заказать](#)

[< Назад](#)



Уорд Фансворт

МЕТОД СОКРАТА

Книга американского правоведа посвящена сократическому диалогу — одному из действенных и испытанных инструментов выстраивания правильного рассуждения, — оставленному нам античной философией. В авторской интерпретации метод Сократа противопоставляется бездумному и поверхностному вынесению категоричных суждений, которое стимулируется современной интернет-коммуникацией. «Если бы мне пришлось в одном слове выразить антитезу метода Сократа, то я использовал бы слово "Твиттер"», — пишет Уорд Фансворт. В центре его критики — неспособность современного человека, причем по всему миру, думать критически и самостоятельно, подвергая сомнению освященные традицией, поддерживаемые привычкой или навязываемые властью оценки и мнения.

заказать

[< Назад](#)



Екатерина Сигитова

РЕЦЕПТ СЧАСТЬЯ

Екатерина Сигитова, врач-психотерапевт с неизлечимым кожным заболеванием — ихтиозом, на примерах из собственной жизни и историй других людей рассказывает, как найти точку опоры и научиться любить себя с любыми особенностями и проблемами. Упражнения и задания из книги помогут по-новому взглянуть на себя и приблизиться к принятию независимо от того, насколько вы сейчас от этого далеки и что именно вам мешает.



Принятие — оно всего лишь про то, чтобы признать реальность, факты. Про то, чтобы согласиться с их существованием и расслабиться.

заказать

[< Назад](#)



Ольга Новикова

СДЕЛАЙ ЭТО В КИТАЕ!

Это первое практическое пособие о налаживании производства в Китае.

В книге пошагово описана работа с китайскими поставщиками на всех уровнях. Вы узнаете обо всех реальных плюсах и минусах той или иной схемы взаимодействия, сможете просчитать перспективы производства товаров в Поднебесной, сэкономите не только деньги, но также время и нервы, избежав потерь. Если вы хотите удивить клиентов уникальным, высококачественным и доступным товаром и готовы окунуться в тонкости китайского производства и закупок, то эта книга станет незаменимой экспертной поддержкой.

заказать

[< Назад](#)



Дональд Миллер

МЕТОД STORY BRAND

Автор книги несколько лет назад произвел революцию в маркетинге, предложив использовать для продвижения брендов методику сторителлинга и основы классической драматургии. По методу StoryBrand маркетинговые послания и рекламная кампания строятся, используя принцип создания художественного произведения — эмоционально, интересно, с четким сюжетом, завязкой, кульминацией и развязкой. Клиент в рамках этого метода становится «героем», а компания — «проводником», помогающим решить его проблему.

заказать



Дамир Халилов

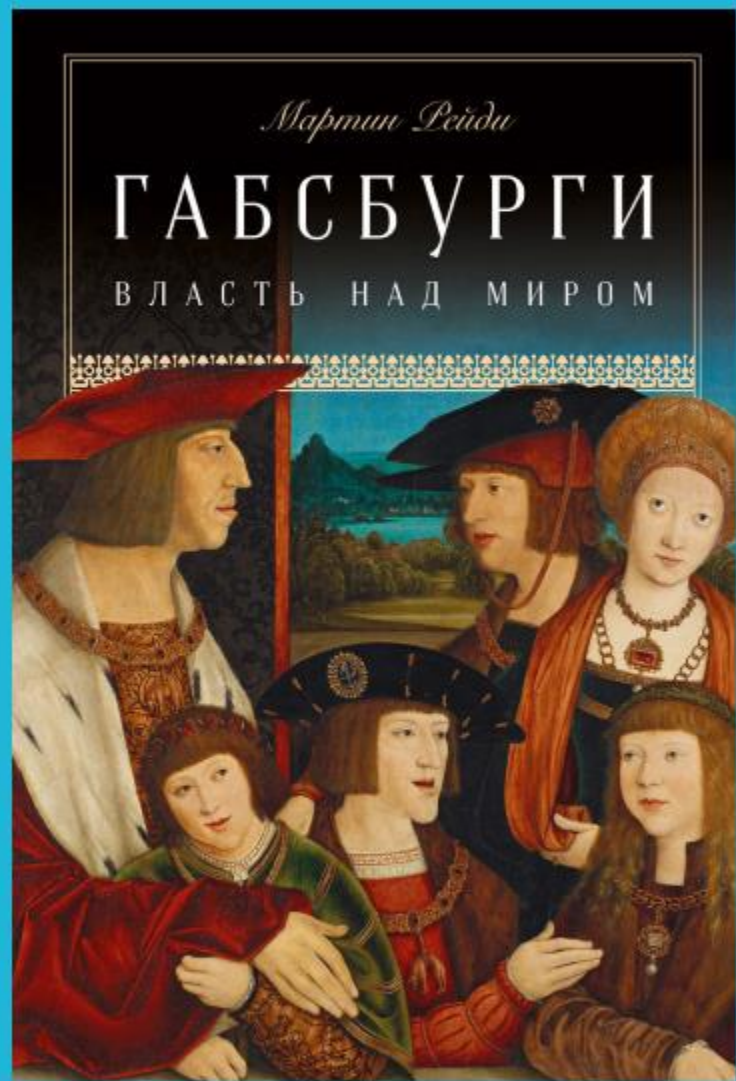
МЕТОД СКОЛЬЗКОЙ ГОРКИ

В своей книге один из ведущих специалистов по SMM в России Дамир Халилов рассказывает о методе скользящей горки и других универсальных техниках сторителлинга, которые используют в своей практике «звездные» сценаристы, известные писатели и опытные рекламщики. Эта книга научит создавать захватывающий, вызывающий доверие контент для социальных сетей, который запомнится аудитории и широко разоидется благодаря сарафанному радио, подскажет, как получать максимальную отдачу от продвижения и увеличивать монетизацию.



После прочтения текста у Читателя должно оставаться что-то, что он сможет "унести" с собой. Человеку крайне сложно запоминать абстракции, и, напротив, конкретика — цифры, факты, имена — отлично откладывается в памяти.

заказать



Мартин Рейди

ГАБСБУРГИ. ВЛАСТЬ НАД МИРОМ

Начав скромными швабскими феодалами, в XV веке Габсбурги добились владычества над Священной Римской империей, а потом, за несколько десятилетий, — над огромной частью земного шара, от Венгрии, Нидерландов и Испании до Перу и Мексики. Историки часто изображают габсбургскую империю случайным государственным образованием, лоскутным одеялом, но Рейди ясно демонстрирует негибаемую волю Габсбургов к власти, подпитываемую их верой в свое высшее предназначение быть защитниками католической веры, гарантами мира и покровителями просвещения.



Цель этой книги — рассказать об империи Габсбургов, об их представлениях и о том, какими их представляли другие, об их целях, замыслах и неудачах.

заказать

[← Назад](#)



Арнольд Шварценеггер

БУДЬ НУЖНЫМ. СЕМЬ ПРАВИЛ

Книга «Будь нужным» — о том Арнольде Шварценеггере, которого вы до сих пор не знали, даже если занимаетесь бодибилдингом, смотрели всех «Терминаторов» и интересуетесь американской политикой. Мало кому известно, что десять лет назад суперзвезда Голливуда, великий спортсмен, предприниматель и политик оказался на самом дне, но смог подняться и построить заново свою жизнь и карьеру.



Книга называется «Будь нужным», потому что это самый лучший совет, который дал мне отец. Его слова навсегда засели в моей голове, и я надеюсь, что советы, которые я дам вам на этих страницах, тоже не пропадут зря.

заказать

[< Назад](#)



Юн Кан Чэнь

ЛЮБОВЬ ВНУТРИ

Юн Кан Чэнь понял, что одиночество возникает из-за внутреннего разлада, который невозможно залатать социальными связями. Его книга — для тех, кто способен сопереживать и учиться на чужом опыте: она содержит множество реальных историй и упражнений, которые помогут подключиться к внутреннему источнику любви, научиться ценить и понимать себя, устранить последствия негативного опыта и наладить прочную и искреннюю связь с другими людьми.



С точки зрения духовности мы есть любовь. Наша истинная сущность — сущность любви. Мы неотделимы от любви. Нас самих и других людей тоже ничто не разделяет, потому что мы одно целое. Мы всегда соединены благодаря этому универсальному источнику любви.

ЗАКАЗАТЬ

[< Назад](#)



Молли Малуф

ВЕРНУТЬ ЭНЕРГИЮ

Жизнь женщины в XXI веке — это бесконечная гонка, в которой она решает огромное количество вопросов каждый день. В таком жестком ритме мы не замечаем, как запас внутренней энергии иссякает, силы покидают нас и уже с утра мы чувствуем усталость. Если все это про вас, книга врача-консультанта, преподавателя Стэнфордского университета и биохакера Кремниевой долины Молли Малуф — то, что вам нужно.

На страницах этой книги вы найдете научно обоснованные рекомендации, которые уже помогли тысячам женщин во всем мире.

заказать

[< Назад](#)



Евгений Щепин

ЭНЕРГИЯ КЛИЕНТА

Из книги Евгения Щепина вы узнаете все об энергии клиента и о том, как благодаря ей сделать ваш бизнес по-настоящему успешным. Автору удалось собрать и проанализировать многолетний опыт самых разных российских компаний: от небольшого санатория в Сочи до сервиса «Яндекс.Такси».

Вы узнаете, как мотивировать сотрудников на продуктивную работу с клиентом и как понять, чего клиент хочет на самом деле, научитесь бороться с потребительским терроризмом, перестанете бояться критики и начнете конструктивно ее использовать во благо компании. И наконец, разберетесь в том, как построить компанию с сервисом, в который влюбляются и который искренне рекомендуют.

заказать

[< Назад](#)



Наталия Безрукова

КАРТУ В РУКИ

Программа лояльности — это эффективный маркетинговый инструмент, который помогает культурному пространству развиваться, продавать дополнительные товары и услуги, поддерживать репутацию и позитивный образ бренда.

Вы узнаете, когда впервые появились программы лояльности в музеях, как правильно их создавать, что нового и необычного предлагают маркетологи. Получите дельные советы, как изучать реальных и потенциальных посетителей и устанавливать с ними эмоциональную связь, чтобы увеличивать доходы музея. Вы сможете разобраться, что именно нужно сделать, чтобы программа лояльности успешно работала и приносила стабильно высокие результаты.

заказать

[< Назад](#)



Лилия Глазова

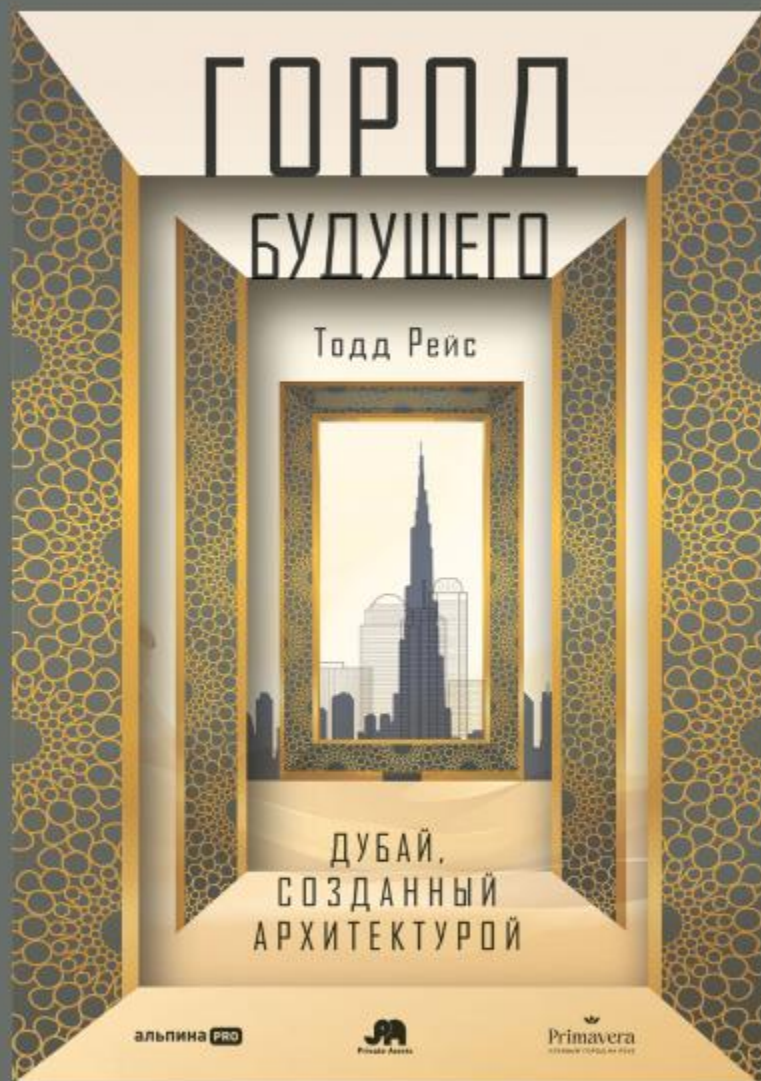
ЗАЧЕМ ПИАРЩИКУ ЛИНЕЙКА

В книге «Зачем пиарщику линейка?» автор рассказывает, как выбрать подходящий способ мониторинга СМИ и сэкономить на исследованиях; сравнивает разные показатели KPI и объясняет, какие из них будут лучше отражать эффективность кампаний; учит читать графики аудита и измерять результативность спонсорских проектов. Несколько глав Лилия Глазова посвящает тому, как использовать чужие мемы и создавать свои, а также предсказывает, какие PR-инструменты будут востребованы на российском рынке в ближайшее время.

Помимо разделов для пиарщиков, диджитал-специалистов и медиааналитиков, автор включила в книгу информацию для тех, кто не работает в медиа, но регулярно их читает: объяснила, как отличить правдивые новости от фейков и как выбрать источник, заслуживающий доверия.

заказать

[< Назад](#)



Тодд Рейс

ГОРОД БУДУЩЕГО

В первый раз попадая в Дубай, туристы из любой страны мира чувствуют изумление и восхищение. Здесь — высочайшие небоскребы, знаменитое здание Дивана, в котором традиционный арабский стиль сочетается с суперсовременными технологическими решениями. Трудно представить, что всего 70 лет назад здесь не было ничего, кроме нищего припортового селения. Кто и как воздвиг этот город будущего?

Тодд Рейс, выдающийся архитектор и урбанист, проводит свое исследование вопроса. Благодаря скрупулезной работе с документами и ныне живущими свидетелями он восстанавливает полузабытую — уже! — и часто скрываемую историю воздвижения современного Дубая. В его книге, как в заправском детективе, раскрываются интриги и тайны, сопровождавшие строительство.

[заказать](#)