

ВДОХ НОВ ЛЯЙ СВОЕЙ РЕЧЬЮ



АКАШ КАРИА

23 ПРАВИЛА
СТОРИТЕЛЛИНГА
ОТ ЛУЧШИХ СПИКЕРОВ
TED Talks*

Акаш Кариа
Вдохновляй своей речью. 23
правила сторителлинга от
лучших спикеров TED Talks
Серия «Top Speaker. Говори
так, чтобы тебя слушали»

indd предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=36519089

*Акаш Кариа Вдохновляй своей речью: 23 правила сторителлинга от
лучших спикеров TED Talks:
ISBN 978-5-04-094084-4*

Аннотация

Вы когда-нибудь проводили презентацию или обучение? Помните, как аудитория отнеслась к вашему выступлению? Не все получилось так, как вы планировали, не так ли? Хорошая новость: произносить вдохновляющую речь под силу каждому. Главное – учиться у лучших. Эта книга представляет собой продвинутый мастер-класс от всемирно известных спикеров – лекторов конференции TED. Прочитав ее, вы научитесь говорить так, чтобы вас слушали.

Содержание

СЕКРЕТЫ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ	5
Отзывы читателей	8
Вступление	10
1	14
Резюме	26
2	27
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Акаш Кариа
Вдохновляй своей речью
23 правила сторителлинга
от лучших
спикеров TED Talks

Akash Karia

TED TALKS STORYTELLING: 23 STORYTELLING
TECHNIQUES FROM THE BEST TED TALKS

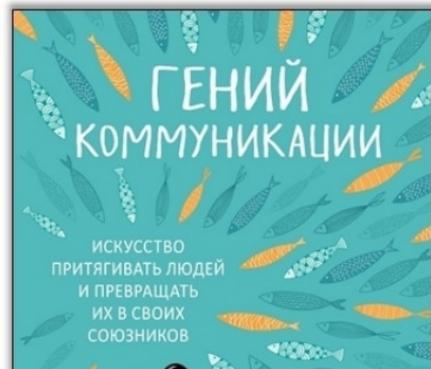
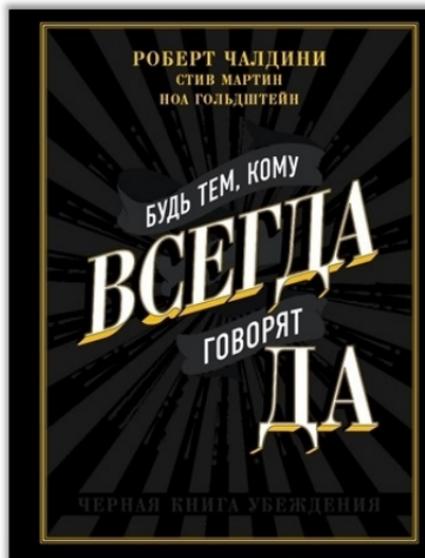
Copyright © 2015 Akash Karia

© Порошина Т., перевод на русский язык, 2018

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

* * *

СЕКРЕТЫ УСПЕШНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ



Говори как бог

Хотите говорить убедительно, красиво и уверенно? Голос и умение владеть речью – мощнейший инструмент воздействия на людей. Эта книга – ключ к результативным переговорам, блестящим презентациям и новым перспективам влияния. Ведущий тренер по технике речи Ксения Чернова раскроет секреты, как приводить голос в боевую готовность, управлять эмоциями, выступать «без бумажки» перед огромной аудиторией и управлять своим голосом.

Будь тем, кому всегда говорят ДА. Черная книга убеждения

Что вы чувствуете, когда в ответ на свою просьбу слышите «нет»? Грусть. Обиду. Разочарование. Согласитесь, гораздо приятнее, когда окружающие идут вам навстречу и отвечают «да». Хотите, чтобы люди прислушивались к вам и чаще соглашались? Авторы этой книги, эксперты в области убеждения и влияния, доказывают, что убедительности и авторитетности можно обучиться! Эта книга – продолжение бестселлера Роберта Чалдини «Психология влияния». Читайте руководство по эффективному общению и пусть мир скажет вам «да!».

Гений коммуникации. Искусство притягивать людей и превращать их в своих союзников

Чтобы преуспеть в жизни, недостаточно быть самым агрессивным, напористым и амбициозным. Напротив, сего-

дняшние победители – это те, кто стремится понять окружающих и выстроить с ними эффективную коммуникацию. Дейв Керпен предлагает освоить 11 простых навыков общения, чтобы успех сопутствовал вам во всех сферах жизни!

А я тебя «нет». Как не бояться отказов и идти напролом к своей цели

Вы можете добиться чего угодно, если не будете стесняться задавать вопросы! И эта книга поможет вам перестать бояться быть отвергнутым. История предпринимателя Джиа Джинга, который 100 дней обращался к окружающим с самыми безумными просьбами и стал символом борьбы со страхом отказа.

Отзывы читателей

«Каждый спикер может найти применение идеям, изложенным в этой книге. И это обязательно следует сделать тем, кто нуждается в качественно новом уровне коммуникации с коллегами».

– Д-р Ричард С. Харрис, сертифицированный спикер мирового уровня

«Если вы занимаетесь продажами или собираетесь выступить с речью, вы должны прочитать эту книгу. Вы узнаете, что сказать своим клиентам или аудитории в первые 30 секунд и познакомитесь с техниками, которые подскажут, как и что сказать им в последующие 17 минут, чтобы они вас услышали и купили ваш продукт».

– Майстер Панама

«Эта книга полна откровений и в то же время потрясающе проста. Небольшие изменения в вашей презентации могут превратить скучную речь в увлекательную историю. Эта книга изменила мой взгляд на эффективную коммуникацию».

– Брайан Н.

«Никаких больше скучных речей и выступлений! Кому же не нравятся истории? Это подарок судьбы для тех, кто делает скучные презентации в power point и

представляет нудную статистику. Если указанное выше про вас, вам следует приобрести эту книгу. Читается легко, инструкции и идеи прекрасны».

– *Дуглас Л. Коппок*

«Информативная, развлекательная и наполненная умопомрачительными идеями книга».

– *Тэнк «Тан Зик Дьюв»*

«Пять баллов. Очень интересно, особенно тем, кто уже много лет ценит TED talks».

– *Эндрю К. Скипп*

«Полное откровение! Замечательная подборка историй от профессионалов своего дела. Автор делится советами о том, как захватить и удерживать внимание аудитории. Иногда мне приходится выступать, и я впечатлен предложенными стилями и рекомендациями по подготовке к презентации. Эта книга сделана так качественно, что я обязательно прочту и другие работы автора. Уверен, я получу свою порцию вдохновения и улучшу ораторские качества».

– *Деннис Уоллер*

Моей любимой сестре – Биити Кариа.

Моя жизнь складывается в прекрасную историю, когда ты рядом

Вступление

Я плакал.

Сидел перед монитором, слушал рассказ китайского эмигранта и торопливо утирал слезы в надежде, что никто из домашних не застукает отца семейства за столь немужественным занятием. При этом человек на экране не рассказывал ничего печального. Его речь не касалась ни детских смертей, ни болезни близких, ни других тяжелых вопросов. Совсем наоборот – по сути, он говорил о внезапном успехе, разом изменившем всю его жизнь.

Почему же я так эмоционально среагировал на историю уроженца Поднебесной? И почему, если верить камере, выхватывавшей лица присутствовавших на конференции TED людей, подобным же образом на слова мужчины среагировала приличная часть слушателей?

Когда речь¹ спикера подошла к концу, я закрыл ноутбук и глубоко задумался. Что это сейчас было? Да, изложенные факты показались мне небезынтересными. Джия Джинг, именно так звали оратора, рассказал о том, как бросил себе вызов, обязав в течение 100 дней провоцировать окружающих отказывать ему в самых разных просьбах. Например, в просьбе одолжить немного денег или дать добавки

1

[https://www.ted.com/talks/](https://www.ted.com/talks/jia_jiang_what_i_learned_from_100_days_of_rejection/up-next&cc_key)

[jia_jiang_what_i_learned_from_100_days_of_rejection/up-next&cc_key](https://www.ted.com/talks/jia_jiang_what_i_learned_from_100_days_of_rejection/up-next&cc_key)

в бургерной. Таким образом он избавлялся от страха отказа, свойственного, как показывают исследования, едва ли не 90 % американцев. Не спорю, забавный опыт. Вот только о подобных челледжах я слышал не впервые.

Если углубиться в вопрос, то не стоит труда отыскать в сети не меньше дюжины похожих примеров. Но, можете мне поверить, ни один из них не вызовет в вас такого же отклика, как пятнадцатиминутная история Джия Джянга.

Почему? Возможно, все дело в том, что Джия Джянг – оратор от бога?

Да, вероятно.

Но тогда придется признать, что практически все участники конференции TED исключительно одарены по части публичных выступлений. Ведь подавляющее большинство роликов на YouTube набирает по-настоящему внушительное количество просмотров. Однако достаточно одного разговора с организаторами конференции, чтобы убедиться: в числе выступающих не так уж много гениальных ораторов. Талант и вдохновение с лихвой заменяет **отработанная технология**, способная превратить заурядные идеи и факты в захватывающее шоу.

Вернемся к тому же Джия Джянгу. Если сравнить его рассказ с сюжетами большинства фильмов о выборе жизненного пути, например со «Счастливым Гилмором»², то об-

² Американский фильм 1996 года о парне, мечтающем стать известным хоккеистом. Но «счастливый» случай вынуждает его начать карьеру в совсем не муж-

наружится масса совпадений. Мы увидим и некое задающее тон всей истории происшествие из детства рассказчика, которое заставляет слушателей преисполниться неподдельным к нему сочувствием; и отказ от истинной мечты в пользу заурядной жизни; и переломное событие, который меняет судьбу героя; и открытие нового призвания, логически вытекающего из детской мечты, но не дублирующее ее.

Что же получается? Хорошая речь должна походить на киносценарий? Не совсем так. Скорее она должна заимствовать приемы сценаристики, управляя эмоциями слушателей, как ими управляет магия кино.

Поверьте, тут нет ничего сложного. До того как появилась на свет эта книга, я отработал все изложенные в ней приемы на тысячах студентов, служащих и бизнесменах, мечтавших говорить не хуже спикеров TED. Мы выделяли самые ходовые структуры, которые когда-либо ложились в основу выдающихся речей, и учились наполнять их фактами и эмоциями так, чтобы заставлять слушателей плакать и смеяться во время наших выступлений. За все эти годы я не встретил ни одного человека, не способного постичь принципов публичного сторителлинга. Кому-то удавалось конструировать свои выступления лучше остальных, кому-то хуже, но все, абсолютно все мои ученики рано или поздно постигали мастерство захватывающего рассказа. Думаю, это ждет и вас, мои читатели. Особенно если попробуете отрабатывать каждый

из приведенных далее приемов на практике.

Итак, повторяюсь: в умении произносить захватывающие речи волшебства не больше, чем в способности уверенно стоять на лыжах, играть в шахматы или жарить правильный бифштекс. А возможно, даже меньше. Так или иначе, всему этому можно научиться.

Не буду сейчас распространяться на тему «какую пользу сулят навыки гениального рассказчика». Раз вы открыли эту книгу, вероятно, хорошо понимаете, для чего вам осваивать ораторское мастерство. Скажу лишь одно: мало что может сравниться с чувством, когда сидящая перед вами аудитория взрывается смехом после удачной шутки, начинает азартно аплодировать или... вытирать слезы. Способность управлять эмоциями слушателей – умение, которое может не только сыграть определяющую роль в карьере, но и привнести в вашу жизнь новые ощущения.

Яркие ощущения.

Незабываемые.

Многие из моих учеников спустя годы после обучения признавались: жизнь наполнилась новым смыслом, появилась настоящая уверенность в себе, ощущение, что на свете нет ничего невозможного.

И я совершенно с ними согласен.

1

Как сразить аудиторию своим выступлением

ЛУЧШИЕ СПИКЕРЫ НА ПЛАТФОРМЕ TED – ИСКУСНЫЕ РАССКАЗЧИКИ. ОНИ МАСТЕРСКИ ДОНОСЯТ СВОЮ ГЛАВНУЮ МЫСЛЬ ИЛИ ИДЕЮ ПРЕЗЕНТАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ИСТОРИЙ, ПРИЧЕМ ТАК, ЧТО ЭТО НЕ ВОСПРИНИМАЕТСЯ КАК ЛЕКЦИЯ. ВСЕ ОНИ ОВЛАДЕЛИ ИСКУССТВОМ СТОРИТЕЛЛИНГА.

В чем секрет отличной речи? На сайте TED talks (www.ted.com) много вдохновляющих и мотивирующих выступлений. Каждое длится не дольше восемнадцати минут. Это значит, что спикеры платформы TED справились с трудной задачей – сжали свой опыт и труд всей жизни до каких-то восемнадцати минут. По большому счету, этого времени хватит на раскрытие лишь одной идеи, поэтому они должны были задать себе вопрос:

«Если мне придется донести до слушателей всего одну ключевую мысль, что за мысль это будет? Если сразу после лекции люди забудут все, кроме одной-единственной идеи, что они должны запомнить?»

Конечно, дело не только в интересных мыслях и идеях,

спикеры платформы TED сами по себе относятся к категории лучших. Но, в отличие от мрачных, скучных, безжизненных корпоративных презентаций, которые мы обычно слышим в течение жизни, лекции TED talks буквально завораживают. Они заставляют вслушиваться в каждое слово и не отпускают. Спикеры платформы TED – великолепные ораторы, они уверены в себе, умеют произвести впечатление и убедить.

Творцы, вундеркинды и рассказчики

Анализируя выступления TED, я выяснил, что практически всех спикеров платформы можно условно разделить на девять типов:

- изобретатель,
- учитель,
- творец,
- вундеркинд,
- исполнитель,
- мудрец,
- энтузиаст,
- футурист,
- рассказчик.

Изобретатель рассказывает об инновации, которая может изменить мир. Например, в беседе с **Крисом Андер-**

соном³, куратором конференции TED, изобретатель и предприниматель **Илон Маск**⁴ рассуждает о перспективах повсеместного внедрения солнечных энергетических панелей и электромобилей и, конечно, о космических путешествиях. Вспоминая историю создания SpaceX, Маск признается, что это было довольно рискованный шаг: команда почти потерпела фиаско, но преодолела черную полосу в 2008⁵. Маск говорит, что никогда не мечтал строить ракеты, но «задавался вопросом о том, что нужно сделать, чтобы наступило то самое захватывающее будущее. Я убеждён, что существует огромная пропасть между увлекательной судьбой человечества, которое покоряет космос, исследует звёзды и планеты, и судьбой человечества, которое заточило себя на Земле и несётся к неминуемой гибели».

Учитель делится своей экспертностью с помощью запоминающегося выступления. Как, например, известный мотивационный спикер и писатель **Саймон Синек**, который рассказывает слушателям конференции TED о своей концеп-

³ В прошлом успешный журналист, а в настоящем предприниматель и главный куратор конференций TED, сформулировавший принципы успешного выступления.

⁴ Инженер, предприниматель, изобретатель и инвестор; долларовый миллиардер. Сооснователь компании PayPal, Основатель – Tesla и SpaceX.

⁵ Во время кризиса 2008 года Илон Маск пытался удержать на плаву сразу и компанию Tesla, и SpaceX, которая как раз потерпела фиаско с запуском ракеты Falcon 1. Изобретатель был вынужден взять кредит, из-за чего стал банкротом и к 2009-му жил лишь за счет личных займов.

ции золотого кольца⁶. На примерах компании Apple, братьев Райт⁷ и Мартина Лютера Кинга он объясняет, почему одни добиваются успеха, а о других так никто ничего и не услышал. Синек утверждает, что людей вдохновляет не то, что мы делаем, а то, почему мы это делаем. Именно это «почему» – причину, движущую силу, а не сам продукт – они и покупают.

Вундеркинд – юный талант, совершивший прорыв в какой-либо области. Например, пару лет назад гостей конференции потрясло выступление⁸ одиннадцатилетнего **Джо Александра**, который исполнял джаз в стиле «старой школы». Слушатели говорили, что, если закрыть глаза, то создавалось полное ощущение, что играет опытный джазовый пианист.

Творец – художник любого жанра, готовый представить свои необычные работы. Пожалуй, одними из самых необычных художников, выступивших⁹ на TED, является **Тео Янсен**. Этот нидерландский кинетический скульптор, который пытается населить пляжи колониями своих «животных», сделанных из пластиковых трубок и бутылок из-под лимонада.

⁶ https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action

⁷ Два американца, которым приписывают создание первой управляемой модели самолета.

⁸ https://www.ted.com/talks/joey_alexander_an_11_year_old_prodigy_performs_old_school_jazz

⁹ https://www.ted.com/talks/theo_jansen_creates_new_creatures/up-next

Исполнитель – музыкальный, танцевальный, комедийный, драматический и т. д. Например, харизматичный **Блэк** – чемпион мира по йо-йо – очаровал¹⁰ публику не только своей техникой исполнения трюков, но и своим упорством. Ради любимого дела он уволился с работы, начал изучать балет и джазовый танец, акробатику и многое другое, чтобы сделать свои выступления более артистичными и выразительными. В итоге Блэк прошел кастинг в Cirque du Soleil¹¹.

Мудрец – носитель ценного знания, приобретенного с помощью личного опыта. Например, **Эмили Вапник** – писательница и художница, которая делится своим опытом человека-мультипотенциала. В начале своего выступления она спрашивает аудиторию, как часто каждому из сидящих в зале задавали вопрос: «Кем ты хочешь стать, когда вырастешь?» Эмили убеждена, что, когда ребенку постоянно задают этот вопрос, тот не может выдать на-гора двадцать ответов – ему всегда нужно будет выбрать что-то одно. В нашей культуре интерес ко множеству занятий трактуется как сомнение – призвание должно быть единственным и не меняться всю жизнь. Однако Эмили уверяет, что увлечься несколькими вещами одновременно – вполне нормально. Таких людей, в том числе и себя, она относит к мультипотенциалам, которые обладают тремя суперспособностями. Ка-

¹⁰ [https:// www.ted.com/talks/black_my_journey_to_yo_yo_mastery/up-next&cc_key](https://www.ted.com/talks/black_my_journey_to_yo_yo_mastery/up-next&cc_key)

¹¹ С французского: «Сирк дю солей» и он же «Цирк солнца».

кими? Узнайте об этом, посмотрев ее замечательное выступление¹².

Энтузиаст заражает своей увлеченностью темой, о которой говорит. Как, например, **Брайан Грин**, физик-теоретик, вдохновлено рассуждающий¹³ о концепции мультивселенных.

Визионер или **футурист** – рассказывает¹⁴ о тенденциях, которые сформируют будущее человечества. К примеру, **Робин Хансон** – ученый, занимающийся вопросом искусственного интеллекта. Хансон считает, чтобы приблизить будущее, в котором повсеместно распространен ИИ, нужно загрузить свое сознание в компьютер. Эти цифровые копии мозга ученый назвал «ЭМами»: ««ЭМы» очень похожи на людей, на самых продуктивных из них. По сравнению со среднестатистическим человеком они являются элитой, подобно миллиардерам, обладателям Нобелевской премии, Олимпийским золотым медалистам, главам государств. Возможно, «ЭМы» смотрят на людей с ностальгией и благодарностью, но без должного уважения, с которым мы вспоминаем наших предков».

12

https://www.ted.com/talks/elie_wapnick_why_some_of_us_don_t_have_one_true_calling/up-next

13

https://www.ted.com/talks/brian_greene_why_is_our_universe_fine_tuned_for_life/up-next

14

https://www.ted.com/talks/robin_hanson_what_would_happen_if_we_upload_our_brains_to_computers/up-next

Рассказчик – яркий, живой, необычный, обладающий талантом к общению с аудиторией. Как, например, бизнес-тренер и мотивационный спикер **Шрикумар Рао**. Свое выступление¹⁵ о том, как подключиться к источнику счастья, скрытому в нас самих, он начинает со слов: «У меня есть видение относительно каждого из вас. Завтра утром, когда вы проснетесь, ваша кровь забурлит от радости – что вы тот, кто вы есть, и делаете то, что делаете».

Именно к последней категории выступающих нам особенно стоит присмотреться.

Секретное оружие супероратора

Итак, в чем секрет вдохновляющих выступлений TED talk? Ведь именно с вдохновением они ассоциируются чаще всего. А главное – как вы можете применить эти секреты в подготовке своих выступлений, чтобы сделать их еще более яркими и динамичными, увлекательными и впечатляющими?

Чтобы ответить на эти вопросы, я изучил свыше 200 лучших выступлений TED talks, разобрал каждое из них с позиции структуры, основной мысли и подачи информации.

Что же я обнаружил?

Самые интересные выступления TED talks сопровожда-

лись историями. Можно сказать, лучшие спикеры на платформе TED – искусные рассказчики. Они мастерски донесли свою главную мысль или идею презентации через историю, причем так, что это не воспринималось как лекция. Все они овладели искусством **сторителлинга**.

Одно из преимуществ сторителлинга заключается в том, что можно донести мысль до аудитории и не вызвать впечатление, будто вы проповедуете. Именно истории позволяют людям легче принять вашу идею.

Сторителлинг – это не просто рассказывание историй. У спикера всегда есть цель, например вызвать эмоции, донести какую-то мысль или идею, подтолкнуть человека к действиям и т. д. **Нэнси Дуарте**, основатель и CEO Duarte Design и эксперт в сфере создания презентаций, в своей книге «Resonate. Захвати аудиторию своей яркой историей» пишет: «В историях есть нечто сакральное. В них кроется почти сверхъестественная сила, которой, однако, нужно орудовать очень осторожно... Информация статична, истории – динамичны. Они помогают аудитории наглядно представить себе то, что вы делаете, или то, во что вы верите. Расскажите историю, и люди окажутся сопричастны вам и восприимчивы к идеям, которые вы стремитесь передать. Истории объединяют сердца людей. Они переплетают воедино ценности, нормы и убеждения. А когда такое происходит, ваша идея предстает в умах слушателей как очевидная реальность».

Хорошей историей вы не просто меняете настроение че-

ловека, вы вызываете к его решительности, вызываете в нем желание действовать, вовлекаете в свой мир, устанавливаете с ним тонкую связь, которая становится проводником к вашей миссии, вашему делу, а может, и к вашему продукту.

Вдохновляющее выступление¹⁶ **Скотта Динсмора** «Как найти работу по душе» было расцвечено сразу несколькими удивительными историями – о том, как он уволился с нелюбимой работы; как нашел единомышленников – тех, кто своим образом жизни окрылял его; как создал движение «Живи своей жизнью». Но одним из самых ярких моментов в его речи был рассказ о том, как он проплыл 2,3 км в ледяной воде (температура составляла около 13°) от Аляска до Сан-Франциско. Самое потрясающее в этом заплыве было не только то, что Скотт страшно боялся воды, а то, что из 80 пловцов 65 были детьми!

«Я выхожу из воды и обнаруживаю, что половина детей уже там; они встречают меня радостными криками. Волосы у меня в сосульках – кто плавал в Заливе, знает, – я пытаюсь «разморозить» лицо и смотрю, как заканчивают заплыв остальные. И тут я замечаю, что у одного паренька что-то не так. Он как-то беспорядочно бьёт руками и судорожно хватается ртом воздух, когда его голова выныривает из воды. Ещё чьи-то родители это тоже заметили, и я был уверен, они думали то же, что и я: вот поэтому нельзя раз-

¹⁶ https://www.ted.com/talks/scott_dinsmore_how_to_find_work_you_love

решать девятилетним участвовать в заплывах из Альта-траса. Это была не усталость. Двое родителей подбежали и схватили его, взвалили на плечи и вот так тащили, совершенно обмякшего. Вдруг, пройдя несколько метров, они плюхают его в инвалидное кресло. И тут его руки со сжатыми кулаками взлетают вверх – победа!!! Я до сих пор ощущаю горячую энергию этого паренька, которому удалось совершить такое».

Сторителлинг – это по-настоящему мощный инструмент, который помогает превратить факты, которыми вы хотите поделиться, в истории, которые другие захотят услышать.

В выступлении¹⁷ **Брайана Стивенсона**, правозащитника и активиста социальной справедливости, превосходного оратора, удостоенного самых продолжительных оваций в истории конференций TED, примерно 65 % времени уделено историям. Его организации был нужен миллион долларов, чтобы продолжить важный процесс в Верховном суде США. Однако он не упомянул об этом в своем выступлении ни разу. Брайан много рассказывал о несправедливости в США, приводил яркие примеры из жизни, шутил и делился со слушателями самым сокровенным. Четверть времени он отвел забавной истории о том, как бабушка уговаривала его никогда не пить. В результате ему аплодировали стоя несколько

минут. Вы не поверите, но, покинув конференцию, Брайан получил пожертвования в размере 1,3 миллиона долларов.

Истории объединяют

Людам важно слышать истории, потому что через них они обретаюТ связь с вами. Истории – это проводник. Исследователь **Юрий Хассес** из Принстона решил установить связь между реакциями мозга рассказчика и слушателей. Проведенный им эксперимент¹⁸ доказал, что мозговая активность аудитории была схожа с мозговой активностью самого рассказчика, и у всех были активны одни и те же зоны мозга.

РАССКАЗЫВАЯ ИСТОРИЮ, СПИКЕР ВЛИЯЕТ НА СЛУШАТЕЛЕЙ, БУКВАЛЬНО ВЫНУЖДАЯ ДУМАТЬ, ЧУВСТВОВАТЬ И РЕАГИРОВАТЬ ТАК ЖЕ, КАК И ГЕРОИ В ЕГО ИСТОРИЯХ.

Сторителлинг – это искусство. Мои правила помогут вам овладеть этим искусством, поймать и удержать внимание вашей аудитории. Не важно, готовите ли вы выступление в формате TED talk или корпоративную презентацию, вы сможете применить принципы, собранные в этой книге. И вашу следующую речь будет ждать ошеломительный успех. Как сказала однажды когнитивный нейробиолог **Софи Скотт**: «Главная ваша задача как оратора – взять что-то, что вам

¹⁸ https://www.ted.com/talks/uri_hasson_this_is_your_brain_on_communication/details

важно и дорого, и донести это до своих слушателей». Я советую делать это через истории.

Благодаря этой книге вы научитесь использовать сторителлинг в публичных выступлениях. После того как вы прочтете ее до конца и освоите описанные в ней **двадцать три правила** от лучших спикеров платформы TED, ваши лекции станут действительно увлекательными и вдохновляющими. Вы научитесь искусно рассказывать истории, которые обязательно очаруют вашу публику. Поймете, как благодаря историям сделать вашу главную мысль простой и запоминающейся.

Резюме

- Все великие спикеры платформы TED – мастера сторителлинга. Их истории всегда яркие, вдохновляющие и запоминающиеся.
- **Первое правило** успешного оратора – учитесь у лучших. Посмотрите и проанализируйте несколько вдохновляющих лекций на сайте TED. Как часто спикеры используют истории и как на них реагирует публика? Прислушайтесь к себе: какой эффект на вас оказывает то или иное выступление? Какой ораторский стиль вам ближе? Чего вам не хватает в этих выступлениях? Это потрясающий способ выяснить, что работает, а что нет, когда речь заходит об ораторском искусстве.
- Начните постепенно собирать портрет идеального оратора, которым вы хотите стать.

2

С чего начать свое выступление

НАЧАЛО ВЫСТУПЛЕНИЯ – ОДНА ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ ЕГО ЧАСТЕЙ. ЕСЛИ ВЫ НЕ СМОЖЕТЕ ЗАВЛАДЕТЬ ВНИМАНИЕМ СЛУШАТЕЛЕЙ В ТЕЧЕНИЕ ПЕРВЫХ ТРИДЦАТИ СЕКУНД, МОМЕНТ БУДЕТ УПУЩЕН, ПУБЛИКА «ВЫКЛЮЧИТСЯ» И ВАМ БУДЕТ ТРУДНЕЕ ЕЕ ВЕРНУТЬ. ЕСТЬ ВСЕГО ОДИН ШАНС ПРОИЗВЕСТИ ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ПОЭТОМУ РАСПОРЯДИТЕСЬ ИМ С УМОМ.

Признайтесь, сколько спикеров «ловили вас на крючок» или «цепляли» в первые тридцать секунд своего выступления? Сколько раз, слушая начало лекции, вы думали: «Вау, это должно быть интересно!»

Сколько?

Будучи тренером по ораторскому искусству, мне часто приходилось слышать один и тот же вопрос:

«Что мне сказать в самом начале своей речи?» или «Как лучше всего начать презентацию?»

У вас есть 30 секунд

Начало выступления – одна из самых важных его частей. Если вы не сможете завладеть вниманием слушателей в течение первых **тридцати секунд**, момент будет упущен, публика «выключится» и вам будет труднее ее вернуть. Есть всего один шанс произвести первое впечатление, поэтому распорядитесь им с умом.

Я видел так много спикеров, которые начинали свои речи скучно, мрачно и безжизненно. Например, самое распространенное и самое «заезженное»: «Спасибо, что пригласили. Меня зовут XYZ, и я хочу поговорить с вами о...» Такое вступление буквально высасывает весь трепет из аудитории, всё предвкушение радости. Если люди ждали вашей лекции или презентации с волнением, то такое начало, скорее всего, отпугнет их, они потеряют настрой и интерес.

Цените время тех, кто вас слушает

Вот что говорит о вступлении **Крис Андерсон** – куратор ежегодной конференции TED и автор книги «TED talks. Слова меняют мир: первое официальное руководство по публичным выступлениям»: «Внимание слушателей – драгоценный ресурс. Появившись на сцене, вы его получаете. Не

стоит тратить его впустую на светские разговоры. Совершенно неважно, насколько вы цените приглашение на эту сцену. Не так важно поблагодарить супругу организатора. А важно убедить слушателей, что они не потратят даром ни единой секунды. Вам нужно начало, которое сразу же привлечет внимание. Удивительное утверждение. Нетривиальный вопрос. Короткая история. Неотразимый снимок. Помните, что любая информация в наши дни – это часть войны за внимание. Вы боретесь с тысячей других факторов, влияющих на время и энергию людей. Это относится даже к тем случаям, когда вы стоите на сцене перед залом. У каждого из сидящих в нем в кармане находится отвлекающий фактор – смартфон, на который слушатели обращают внимание в тысяче разных случаев. Они получают электронную почту и текстовые сообщения, и это для них куда важнее ваших слов. А такое проклятие современности, как усталость! Все это смертельные ваши враги. Вы же не хотите дать людям повод отвлечься от своей речи? Вы должны выиграть войну за их внимание. И сильное начало – это самое эффективное ваше оружие».

Итак, с чего же начать выступление? Наверное, вы догадались. Начните с истории!

«Когда мне было девять лет, я впервые поехала в летний лагерь. Мама упаковала для меня полную сумку книг. Мне казалось это вполне естественным. В нашей семье ос-

новным групповым занятием было чтение. Вам это может показаться чем-то асоциальным, но просто мы по-разному понимаем социализацию. Вы ощущаете живое тепло своей семьи, сидящей рядом, но при этом можете свободно «отправиться в путешествие» и «бродить по Земле, полной приключений» в своей голове. Мне казалось, что в лагере будет так же и даже лучше...».

Это вступление блестящей речи¹⁹ «Сила интровертов» (The Power of Introverts), которую произнесла **Сюзан Кейн** на конференции TED. Она моментально завладела аудиторией благодаря нестандартному началу. Чтобы зрители смогли лучше представить девятилетнюю девочку, Сюзан вышла на сцену с сумкой, похожей на ту, которую для нее упаковала ее мама в далеком детстве. А что же было дальше? Вожатая и другие дети в лагере дали понять девочке, что ее поведение не нормально. От нее ждали, что она будет более общительной и раскованной. И она спрятала свои книги – и не притрагивалась к ним все лето. «Я могла бы рассказать 50 других таких же историй – про каждую ситуацию, где мне давали понять, что мой спокойный и замкнутый стиль жизни не совсем правильный, что мне нужно измениться и стать экстравертом».

Зачем Сюзан рассказала эту историю? Почему бы не начать с сути – особенно когда у тебя всего 18 минут? Пре-

¹⁹ https://www.ted.com/talks/susan_cain_the_power_of_introverts/up-next

лесть истории в том, что она мягко «упаковывает» главную мысль послания, рождает интерес, очаровывает. Вместе со спикером мы будто подкрадываемся к сути – и за счет этого она обретает бóльшую ценность. История – это тот соус, под которым можно подать главное блюдо – ваш месседж. Благодаря истории включается та первобытная магия, когда мы буквально «ныряем» в жизнь другого человека. Проживаем с ним все, чем он делится. Как будто мы из зала переносимся во времена наших предков, когда они собирались перед костром, общаясь и учась с помощью историй.

Если вы еще не слышали речь «Сила интровертов» целиком, настоятельно рекомендую посмотреть ее. Проанализируйте, какой эффект на вас произвела Сюзан – бывший корпоративный юрист, консультант по переговорам и при этом, возможно, самый известный в мире интроверт. Любой разбор, анализ – это потрясающий способ выяснить, что работает, а что нет, когда речь заходит об ораторском искусстве. Подумайте, что вы ощущали, пока читали вступление. Возбуждало ли оно ваше любопытство? Вызывало ли какие-нибудь воспоминания? Пробуждало ли интерес к самому выступлению?

Долой скучные прелюдии!

Обратите внимание, Сюзан начинает свою речь не с вводных слов или замечаний. Она не вызывает скуку у слуша-

телей рассказом о себе (ведущий/конферансье должен представить вас перед тем, как вы подниметесь на сцену). Она не утомляет попытками выразить, насколько благодарна, что ее пригласили выступить на TED. Вместо этого она немедленно погружает вас в историю. Самый лучший способ отблагодарить аудиторию за возможность выступить перед ней – выстроить свою речь так, чтобы люди ощущали себя сопричастными, заинтересованными и вовлеченными. Кстати, в своей книге «Интроверты. Как использовать особенности своего характера» она дает подробные рекомендации, как выступать на публике и как вести себя на работе, даже если вы интроверт.

Путешествовать, сидя в кресле

Вступление Сюзан оказалось таким мощным, потому что она сразу погрузила аудиторию в личную историю. Начать выступление с рассказа – один из лучших методов привлечения внимания публики.

Это вступление сильное, потому что:

- Отличается от того, как обычно начинает свою речь большинство спикеров

Люди ненавидят скучные и предсказуемые вступления. Если публика может вас разгадать, сразу понять вашу идею – это скучно! Большинство лекторов не начинают выступление с историй.

- Приглашает в путешествие

Истории как будто приглашают слушателей отправиться в **ментальное путешествие**. Когда вы читаете вступление Сьюзан, то можете представить ее девятилетнюю «версию», направляющуюся в детский летний лагерь. История держит вас ментально увлеченными – вы не можете сопротивляться, даже если устали. Как говорит **Патрисия Фрипп**, тренер по ораторскому искусству для администраторов: «Перед хорошо рассказанной историей никто не устоит».

Великолепный оратор, морской биолог и исследователь National Geographic – **Тирни Тис** описывает это похожим образом: «Как все хорошие фильмы или книги, отличное выступление – это **перемещение**. Мы любим пускаться в приключения, отправляться в новые места со знающим проводником, который может познакомить нас с тем, о существовании чего мы и не догадывались, открыть нам окно в совершенно новые миры, снабдить нас биноклем, который позволит увидеть обычное самым необычным образом... Такой проводник увлекает нас за собой и одновременно воздействует на самые разные участки нашего мозга. Поэтому я часто стараюсь строить свои выступления именно как путешествие».

И выступления Тирни Тис действительно всегда похожи на волшебное приключение. Например, свою речь «Вплывь с гигантской рыбой-солнцем»²⁰ она начала так: «Присоеди-

²⁰ https://www.ted.com/talks/tierney_thys_swims_with_the_giant_sunfish

няйтесь ко мне, мысленно оставив землю, на минуту погрузитесь в открытый океан». И у нас нет никаких шансов сопротивляться такому зову – кому же не хочется покинуть привычную реальность, почувствовать себя исследователем и раскрыть тайны океана?

Но Тис не только увлекает нас за собой под толщу воды, но и рассказывает множество полезных вещей: «В биологии ничто не имеет смысла своего развития, кроме как в свете эволюции. Рыбы Мола не исключение. Они возникли вскоре после того, как исчезли динозавры, 65 миллионов лет назад, когда у китов ещё были ноги. Они происходят от мятежной стайки рыб фугу». Что, у китов были ноги?! Вот это да! Мы не только путешествуем, но и узнаем что-то новое – как на самой настоящей экскурсии с эрудированным гидом!

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.