

ХВАЛЕБНЫЕ ОТЗЫВЫ НА КНИГУ «КАК СОЗДАТЬ ПРЕВОСХОДНУЮ ЛЕКЦИЮ В СТИЛЕ TED»

«Акашу удалось подметить лучшие идеи, методы и средства, используемые ведущими лекторами и докладчиками мира. Он отделил зерна от плевел и создал поэтапное, легко воспринимаемое пособие, помогающее создавать выдающиеся презентации и тексты».

**Майкл Дэйвис, сертифицированный специалист
по публичным выступлениям мирового класса**

«Я была поражена масштабами и диапазоном практических техник, которыми Акаш делится в книге. Это исследование наглядно демонстрирует, что и как делать, — вы сможете воспользоваться приведенными стратегиями, даже если впервые готовите лекцию. **Книга создана для тех, кто готовится давать выступление в стиле TED, однако содержит пошаговые инструкции, полезные любому, оттачивающему ораторское мастерство».**

Кэт Дэйли, специалист по презентациям

«Пожалуй, самая ясная книга по устным презентациям из тех, что я когда-либо читал. Невероятно просто и легко воспринимается, охватывает множество тем. Полна практических советов, реальных примеров, включая примеры из личного опыта».

Хавьер, обозреватель Amazon

«Купите эту книгу — и создайте незабываемую речь».

Таня де Винни

«...в этой книге содержатся практические техники с ясными примерами, которые помогут вам стать эффективным оратором и рассказчиком».

**Эйми Хедж, мотивационный оратор
и бизнес-тренер**

**«Эта книга — кладезь ценных практических советов.
Сделайте КАЖДОЕ выступление великолепным!»**

**Кэти Болджер, инструктор
по искусству презентации**

«Простое и детальное объяснение успешных стратегий для выступления в стиле TED. Как высококвалифицированный тамада, инструктор и член комитета TEDxYouth@ForthWorth могу сказать, что эта книга раскрывает все ключевые моменты создания и презентации динамичной и яркой лекции в стиле TED».

Тед Д. Манн, тамада и энтузиаст TED

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	9
----------	---

Часть 1. ПРОСТОТА

1. Выделите основную идею	16
2. Эффектная фраза, которую хочется повторять вновь и вновь	24
3. Формула «З.О.В.Я.» для яркого публичного выступления	32
4. Интрига вступления	42
5. Основной текст презентации	62
6. Убедительное заключение	78

Часть 2. НЕОЖИДАННОСТЬ

7. Статистика привлекает внимание	90
8. Предложите слушателям что-то новое	100
9. Создание «вау»-момента	112

Часть 3. КОНКРЕТИКА

10. Выражайтесь конкретно	118
11. Оживите героев	124
12. Превратите истории в мысленные кинокартины	130
13. Аналогии, метафоры и сравнения	136

Часть 4. УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ

- 14.** Доверие с первых слов 144
- 15.** Добавьте внутренней убедительности 154

Часть 5. ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ

- 16.** Эмоциональная связь с аудиторией 164
- 17.** Используйте убедительный визуальный материал 172
- 18.** Возбудите любопытство 180
- 19.** Добавьте юмора 190
- 20.** Используйте риторические вопросы 198

Часть 6. ИСТОРИЯ

- 21.** Как история повысила продажи Subway на 20% 208
- 22.** Пять секретов великолепных историй 214
- 23.** Как рассказывать историю 224
- 24.** Восемь способов подготовиться к выступлению 240
- 25.** Как создать превосходную лекцию в стиле TED 248

Об авторе 253

Касательно авторских прав 254

ВВЕДЕНИЕ

ЗАЧЕМ ЧИТАТЬ ЭТУ КНИГУ

Если вы смотрели лекции TED на www.Ted.com, вас, без сомнения, вдохновили и очаровали речи таких ярких ораторов, как сэр Кен Робинсон¹, Джил Болти Тейлор² и Дэн Пинк³.

Что делает их лекции на TED такими вдохновляющими? В чем секрет создания успешного выступления в стиле TED? И как можете вы использовать методы знаменитостей при подготовке собственной речи (любой другой презентации или доклада)?

Если вы последуете основополагающим принципам и инструментам, приведенным в этой книге, я гарантирую: ваши тезисы загипнотизируют публику.

¹ Спикер, международный советник по вопросам творческого мышления (Великобритания), посвящен в рыцари в 2003 году за заслуги в области образования.

² Автор, оратор, нейроанатом из Америки. В 37 лет перенесла инсульт, восстановлению после которого и посвятила свои выступления и книги.

³ Американский писатель и журналист.

6 ПРАВИЛ УСПЕШНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ В СТИЛЕ TED

Я изучил более 200 самых вдохновляющих выступлений на TED, проанализировал в них каждую строчку и вывел общие закономерности. В этой книге вы найдете все необходимые инструменты, чтобы поднять навыки ораторского искусства на новый уровень в краткие сроки.

Я во многом отталкивался от бестселлера популярных авторов Чипа и Дэна Хизов. В своей революционной книге «Сделано, чтобы прилипнуть: Почему одни идеи выживают, а другие умирают?» братья Хиз раскрывают шесть основных принципов создания незабываемых идей. Я в своем труде рассматриваю, как применить наработки Чипа и Дэна для создания ярких убедительных устных презентаций. Анализируя выступления TED, я показываю, как применить к ним общие принципы SUCCEs¹ из книги братьев Хиз.

Нет необходимости читать упомянутый бестселлер, чтобы извлечь максимум пользы из моей книги (хотя так было бы лучше). Если вы уже прочли книгу Чипа и Дэна, моя книга все равно будет полезна при работе с публичными выступлениями.

Согласно братьям Хиз, принципы SUCCEs для формулирования эффективных и запоминающихся идей заключаются в следующем.

¹ Аббревиатура переводится буквально как «Успех», однако в русском издании оставлена без перевода.

1. Простота

Любой посыл, не важно реклама это или презентация, должен быть простым и ясным для понимания.

Как можно применить это при подготовке к презентации?

Как понять, что твоя идея достаточно проста?

Как упростить свою идею, не доводя ее до абсурда?

Выразите идею вашего выступления, то, что должно остаться у слушателя в голове, одной фразой словами, понятными даже ребенку. Если получилось, ваш посыл соответствует требованию Простоты.

Ниже приведены инструменты, позволяющие упростить ваши идеи, не доводя их до абсурда.

2. Неожиданность

Лучшие идеи — неожиданные, шокирующие.

В устных выступлениях лучший способ привлечь внимание публики — сделать или сказать что-то неожиданное. Эффект неожиданности не должен, конечно, быть самоцелью — изюминка работает как часть идеи. Как вариант, можно привести шокирующие факты/статистику. Например, читая лекцию по здоровому питанию, говорите не «Попкорн — это очень вредно!», а «Один пакет попкорна равноценен *целому дню поедания жирной пищи!*». Последнее заявление удивит слушателей и запомнится гораздо лучше обобщенного утверждения о вреде попкорна.

Как быть, если тема сама по себе скучна и шокирующих фактов в ней быть не может?

*Я научу вас брать скучные идеи
и превращать их в яркие выступления,
содержащие элемент неожиданности.*

3. Конкретика

Согласно книге «Сделано, чтобы прилипнуть» лучшие послы — конкретные, а не туманные.

Как это применить в публичных выступлениях?

Избегайте неопределенной лексики. Предоставьте подробную, ясную информацию. Вместо того чтобы говорить «несколько месяцев назад», скажите «19 марта 2011 года». Вместо «питайтесь правильно» скажите «возьмите на себя обязательство никогда не есть в “Макдоналдсе”».

Ниже вы найдете еще больше способов сделать вашу презентацию конкретной.

4. Убедительность

Самые впечатляющие идеи — достоверные и правдоподобные.

Но как подготовить устное выступление, звучащее достоверно и убедительно?

Как быть убедительным и при этом не хвастаться своими достижениями?

Говорите о предмете, в котором вы эксперт, и о правилах, которых придерживаетесь. Другими словами, рассказывая «Как стать миллионером за 10 дней», убедитесь, что вы не банкрот.

Я расскажу вам, как задействовать достоверные данные из независимых источников.

5. Эмоциональность

Выступления, пробуждающие эмоции, остаются в памяти. Но как эмоционально воздействовать, если вы выступаете с техническим докладом?..

Расскажите историю. В главе 21 вы откроете для себя пять секретов великих историй и научитесь использовать их, чтобы вызвать эмоциональный отклик... даже во время бизнес-презентации. Я также дам вам три способа «добавить юмора».

6. История

Лучшие сообщения передаются в виде историй. История — это мощный способ эмоционального вовлечения людей. Вы узнаете о роли историй в устных презентациях и научитесь делать лекции увлекательными!

В ДВУХ СЛОВАХ

Вот и все, перед вами перечень главных принципов SUCCEs — успешных и запоминающихся выступлений:

- простота;
- неожиданность;
- конкретика;
- убедительность;
- эмоциональность;
- истории.

Прочитав мою книгу, вы узнаете более ста тонкостей структурирования и преподнесения идей, которые вы можете использовать для своей следующей презентации — по-настоящему великолепной.

ЧАСТЬ 1

ПРОСТОТА

Лучшая презентация — простая и понятная. В этом разделе мы разберемся, как сделать выступление простым, не доводя до абсурда.

ВЫ УЗНАЕТЕ:

- ✓ как выделить основную идею;
- ✓ как сформулировать главную Эффектную Фразу;
 - ✓ как освоить речевые техники и сделать вашу Эффектную Фразу настоящим афоризмом;
 - ✓ простую структуру презентаций «З.О.В.Я.»;
- ✓ как избежать трех основных ошибок во вступлении;
 - ✓ Пять Маневров Успешного Вступления, чтобы с самого начала захватить внимание публики;
 - ✓ как задать ясную структуру, задействуя План;
 - ✓ десять ключей к запоминающемуся выступлению;
 - ✓ как отшлифовать ваше убедительное яркое заключение.

1

Выделите основную идею

*Я вас не знаю, но уверен,
у вас есть идея, нужная миру.
У вас есть история, которая поможет
другим, и ваш долг — поделиться ей.*

Первый шаг к созданию яркого выступления в стиле TED — выделение основного посыла. Если бы вам дали только 18 минут на лекцию, о чем бы вы говорили?

На стене в моей спальне висит плакат с цитатой, особенно отзывающейся в моем сердце. Это слова Марка Брауна, победителя Международного мирового чемпионата по ораторскому искусству по версии Тостмастерс¹ 1995 года:

«Ваша жизнь — история, и всегда есть кто-то, кому нужно ее услышать. Возможно, вы думаете, будто ваша история не сенсационная, но она и не должна быть сенсационной, она всего лишь должна быть искренней. Если публика в состоянии понять вас и ваш опыт, а шансы на это высоки, расскажите, через что вы прошли, поделитесь историей своей жизни, любовью, идеями со всем миром».

Я вас не знаю, но уверен, у вас есть идея, нужная миру. У вас есть история, которая поможет другим, и ваш долг — поделиться ей.

Если вы до сих пор не отыскивали свою историю и идею, спросите себя: «Через что я прошел, какой опыт приобрел и что из этого может помочь остальным? Какое из моих знаний облегчит жизнь других людей? Если бы мне сегодня предстояло умереть и был бы шанс оставить моему сыну/дочери/

¹ Международная некоммерческая организация, занимающаяся обучением общению, риторике.