

Конспекты бестселлеров деловой литературы от Андрея Парабеллума



Джереми Донован Выступление в стиле TED Секреты лучших в мире вдохновляющих презентаций

[Сайт книги](#)

[Купить книгу в Озоне](#)

О ЧЕМ ЭТА КНИГА

Эта книга - экспресс-курс по созданию ярких, впечатляющих презентаций, способных вдохновить других людей. Советы в книге основаны на подробном изучении самых популярных выступлений на конференциях TED .

ДЛЯ КОГО

Книга для тех, кто готовится к важному выступлению, и не хочет быть скучным и банальным. Для тех, кто хочет быстро научиться увлекать и вдохновлять окружающих своими идеями и находить единомышленников в любом окружении.

ОБ АВТОРЕ

Автор книги вице-президент по маркетингу компании Gartner, лидера в сфере исследований и консультаций в области информационных технологий. Донован обладает превосходными ораторскими способностями, лично участвовал в организации TED-конференций.

Распространяйте свои идеи

Миссия TED – распространение идей, которые этого заслуживают.

TED – некоммерческая организация, собирающая ярких неравнодушных людей, готовых рассказать о том, что их действительно волнует.

Участники TED делятся на две группы – люди с выдающимися способностями или те, кто занимается необычными и оригинальными проектами, и обычные люди, желающие поделиться своими необычными историями.

10 заповедей TED

1. Будьте искренни. Не выставляйте напоказ ваше ЭГО. Не хвастайтесь.
2. Мечтайте о великом. Покажите то, чего никто никогда не видел. Сделайте что-то, что аудитория запомнит навсегда.
3. Рассказывайте истории. Не пытайтесь ослепить интеллектом. Приводите примеры. Будьте конкретными
4. Никаких продаж со сцены.
5. Чаще шутите – юмор помогает удержать внимание
6. Создайте эмоциональную связь. Заставьте смеяться! Заставьте плакать!
7. Комментируйте другие выступления – хвалите или критикуйте.
8. Покажите себя настоящего. Делитесь не только успехами но и провалами и страхами.
9. Не зачитывайте выступление
10. Заканчивайте вовремя.

Как выбрать тему для выступления

Для того, чтобы правильно выбрать тему, нужно заглянуть глубоко внутрь себя. Ваша задача – посеять зерна вдохновения, сделать так, чтобы слушатель захотел поддержать вашу идею.

Задайте себе вопросы, позволяющие глубже понять себя:

- Какой урок, преподнесенный мне жизнью, был самым важным?
- Какое событие в моей жизни сделало меня по-настоящему счастливым?
- Как я оказался на дне?
- Какова главная цель моей жизни?
- Как убедить других следовать за мной?

Выбрав основную идею, приступайте к подготовке выступления, щедро сдобрите повествование историями и фактами, интересными аудитории.

Готовя выступление – смотрите на него глазами слушателя и спрашивайте от его имени – «Какое мне дело до всего этого?»

Из десяти наиболее популярных выступлений семь – те, что вдохновляли людей на перемены в жизни.

Темы популярных выступлений:

- психические расстройства
- креативность
- лидерство
- счастье
- мотивация
- успех
- самооценка
- межличностные отношения
- социальные перемены

Четыре потребности человека, знание которых помогает создавать эмоциональную связь с аудиторией:

- стремление к любви и общению
- личные желания и интересы (физическая активность и финансовое благополучие)
- быстрый личностный рост
- надежда на светлое будущее

Учитывайте эти потребности при подготовке к выступлению.

Выберите одну идею, которой вам бы хотелось поделиться, затем поищите увлекательную историю из своей жизни. Не втискивайте весь жизненный опыт в одно выступление.

Как создать ключевую фразу

Представьте суть своей идеи яркой запоминающейся ключевой фразой.

Хорошая ключевая фраза – как составить?

- 1). Избегайте длинных предложений, используйте от 3 до 12 слов. Пример «надежды и перемены» -лозунг Обамы.
- 2). Включайте во фразу явный призыв к действию. Пример «Начинайте с почему», «Не будем ждать».
- 3). Добавьте фразе музыкального ритма - для этого можно повторить слово или словосочетание в конце (эпистрофа) и в начале (анафора), или сочетание анафоры и эпифоры- симплоку (последовательное повторение слов или фраз в начале и в конце). Пример: "Это было самое прекрасное время, это было самое злосчастное время".
- 4). Используйте тавтологию – повторение одного и того же слова в разных частях фразы. Пример: «Люди не покупают то, что вы делаете, они покупают то, почему вы это делаете».
- 5). Если фраза состоит из двух частей – пусть вторая звучит позитивно и противопоставляется первой.
- 6). Во время выступления повторите ключевую фразу минимум три раза.

Как правильно представиться аудитории

Правило 1

Удачное представление всегда связано с главной идеей выступления и обращено к слушателям. Аудитории необходимо рассказать, почему стоит послушать лектора.

Пример

«К окончанию выступления Ханса вы узнаете, как благодаря содействию свободному распространению медицинской информации можно улучшить качество собственной жизни, жизни своих детей и еще 7 миллиардов человек».

Правило 2

В удачном представлении подчеркивается авторитет оратора, но его не возводят на пьедестал. Выступающий должен быть представлен так, чтобы все поняли, что дает ему право на распространение своих идей, но и так, чтобы он не выглядел сверхчеловеком. Мы уважаем авторитет, но доверие испытываем к простым людям, похожим на нас. Не нужно перечислять абсолютно все регалии.

Пример

«Доктор Рослинг – профессор в области глобального здравоохранения Каролинского института в Стокгольме. Он внес существенный вклад в привлечение внимания мирового сообщества к проблемам системы общественного здравоохранения»

Правило 3

Напишите и передайте текст о том, как вас представлять ведущему заранее.

Правило 4

Соответствие стиля представления тону выступления

Как начинать выступление

Пик внимания аудитории приходится на первые 10-20 секунд выступления.

Первый вариант

Рассказать историю из личного опыта. История должна раскрывать тему выступления и основной посыл. История должна вызывать эмоциональный отклик. Пример - выступление писателя Ричарда Джона (посмотреть на TED.com

Второй вариант

Начать с шокирующего вступления, касающегося одной из 4 тем – физическое здоровье и безопасность, любовь и общение, личные желания и интересы, а также надежду на лучшее будущее.

Пример - выступление Джейми Оливера « К сожалению, за те 18 минут, что я буду говорить со сцены, четверо из ныне здравствующих американцев умрут из-за еды, которую съели».

Третий вариант

Задать обескураживающий вопрос, начинающийся со слов «Почему» и «Как».

Пример - выступление Саймона Синека «Как вы объясните ситуации, когда все идет не так, как вы ожидали?»

Другие варианты

Важно – если аудитория вяла или слишком возбуждена, нужно сделать подводку – например начать с шуток или использовать прием «обратный вызов» - ссылка на шутку или историю предыдущего оратора, от которой публика была в восторге. Прием «Обратный вызов» должен казаться импровизацией.

Подводка – попросить публику представить себя в определенной ситуации или обстановке. В заключительной части вступления дать четкое представление о том, чего ожидать от вашей презентации и когда это можно получить.

Пример: « Через 45 минут вы выйдете из этого зала, имея в вашем распоряжении 3 новых инструмента для построения счастливой жизни».

Как нельзя начинать выступление

- не начинайте выступление с цитаты
- не начинайте выступление с анекдота
- не начинайте выступление с того, что даже в легкой степени может вызвать возмущение аудитории
- не начинайте с выражения благодарности
- не начинайте со слов «прежде чем я начну»
- не заставляйте публику двигаться без крайней необходимости

Из любого правила есть исключения.

Как построить основную часть выступления и сделать переходы более плавными

Речь оратора – как работа архитектора.

Постройте выступление по универсальной схеме:

- сообщите аудитории о чем собираетесь сказать
- поделитесь информацией
- подведите итог сказанному.

Разделите свое выступление на 3 части в независимости от продолжительности.
Варианты структур выступления

Структура «Ситуация- усложнение – развязка»

Используется чтобы убедить слушателей принять участие в чем-либо или изменить свою позицию. Начните с беспристрастного описания ситуации. Во второй части покажите аудитории причину неправильного положения вещей или покажите аудитории скрытые возможности. В третьей части предложите свое решение по устранению проблемы. Пример такого выступления Даниэл Пинк TED 2009.

Структура «хронологическое изложение»

Для ораторов, которые любят заходить издалека. Примеры – Элизаберт Гилберт TED 2009, Чичаманда Адичи. 2009

Структура «Идея – концепция»

Позволяет перечислить за короткое время все связанные с темой события или теории. Часто порядок перечисления концепций не имеет значения.

Включайте в речь факты, стратегии и техники – они будут воздействовать на левую половину мозга и истории, упражнения – будут воздействовать на правую половину мозга.

Задавайте вопросы, чтобы слушатели могли поразмыслить над своей жизнью. При работе с маленькой группой обдумайте вариант с вовлечением аудитории в диалог.

Показывайте статистику с цифрами и живыми яркими образами:

«У семидесяти миллионов американцев выявлены проблемы с сердцем» или «Посмотрите на троих человек рядом с вами: вполне вероятно, у одного из них проблемы с сердцем, которые его и убьют».

Старайтесь при каждом переходе от одной части выступления к другой кратко подвести итог сказанному и оживить внимание слушателей.

Как завершить выступление

Когда вы ясно дадите понять, что готовитесь закончить речь, внимание слушателей снова повысится. В этот момент важно выбрать правильные слова.

Создайте ощущение значимости момента. Например попробуйте говорить короткими предложениями и произносить их более страстно.

В продолжение всей речи вы пытались убедить публику в необходимости перемен. Теперь поставьте себя на ее место и подумайте, какие еще у нее могут остаться возражения.

Можете прямо призвать людей к действию. Или задать провокационный вопрос. Попробуйте произнести начало своей ключевой фразы и позвольте слушателям завершить ее самостоятельно.

Пример одной из лучших концовок выступления - Брин Браун. Она окончила речь эмоционально и ей удалось создать сильную связь с аудиторией.

Подтолкните аудиторию к действию, создав ощущение значимости момента и подсказав простой первый шаг.

Как рассказывать истории

Решите, какую историю рассказать.

Лучше всего поискать историю из личного опыта или наблюдений. Расскажите историю другого человека, помня о важности деталей. Не возводите себя на пьедестал, позиционируйте себя как равного слушателям, как своего рода гида, но никак не превосходящего их в чем-то человеческом.

После того, как решили какую историю рассказать, подумайте как ее лучше структурировать. Проверенная схема: сначала представьте персонажей, потом поместите их в центр интригующего конфликта и закончите все остросюжетной развязкой.

В запоминающейся истории всегда действуют герои со сложным и многогранным характером.

Погрузите слушателей в историю еще глубже, разыграв ее перед ними. Уделите внимание описанию голоса, положению тела, жестов, мимики. Не пересказывайте происходящие с персонажем события, лучше сыграйте их.

Повышайте сложность встающих перед героями препятствий по мере развития сюжета, но помните, что награда за труды должна быть в пределах досягаемости.

Хэппи-энд в истории вдохновляет публику, придает ей веры в себя. Истории с плохим концом больше подходят для наставления и обучения. Удовольствие - более сильный стимул чем боль, чаще используйте счастливый конец.

Хорошая история отличается тем, что слушатель снимает слой за слоем, находя в ней новые источники мудрости.

Как усовершенствовать навыки вербальной подачи материала

Используйте общедоступный язык без жаргонных словечек, облаченный в короткие, простые предложения. Речь типичного оратора TED поймет и шестиклассник.

Избавьтесь от дурной привычки использовать слова-паразиты, научившись расставлять паузы в речи. Чередуйте предложения с паузами. Они не только заменяют вредные слова, но и создают ощущение контроля за ситуацией.

Займитесь расширением вокального диапазона. Научитесь контролировать громкость голоса. Дышите ровно и глубоко, регулируя громкость так, чтобы слушатели на задних рядах могли вас слышать, не напрягаясь.

Для повышения накала повествования ускорьте темп и используйте более короткие слова.

Для поддержания интереса аудитории используйте подробные красочные описания, стараясь затронуть чувства слушателей. Описывайте краски, запахи, звуки.

Лучшие из ораторов употребляют слово "Вы" в два раза чаще, чем "я". Свободно распоряжайтесь словом "вы", обращаясь к аудитории, как к одному человеку.

Как правильно использовать юмор

Залог успеха шутки - в ее неожиданности. Непредвиденные события удивляют и восхищают нас. Самую важную или смешную мысль подают в конце предложения или рассказа.

Высмеивайте себя, а не публику. Это легко и публика это любит. Пример - рассказ доктора Тейлор в 2008 году про то, как она пережила инсульт.

Преувеличение легко обратить в веселую шутку. Достаточно просто поместить обычного человека в необычную ситуацию или необычного человека в обычную ситуацию. К типичным сюжетам такого рода историй можно отнести чрезмерную реакцию на мелкие раздражители или самозабвенную погоню за пустой целью.

Юмор хорошо встраивается в диалог, старайтесь использовать эту комбинацию в своих историях. Тейлор пересказала забавный диалог между ней и ее мозгом.

Большинство участников на TED шутят раз в минуту. Важно правильно выбрать момент, а не придерживать одного и того же ритма на протяжении всего спича.

Следите за тем, чтобы мимика соответствовала смыслу шутки. Даже легкие гримасы вроде поднятых бровей или выпученных глаз заставят аудиторию посмеяться.

Не пересказывайте где-то услышанные или прочитанные шутки. Люди, уже знающие прозвучавший анекдот сочтут вас скучным и неоригинальным.

Чтобы слушатели больше смеялись, попробуйте больше шутить. Главное - не переусердствуйте.

Как применять жестикуляцию и телодвижения

Чтобы комфортно чувствовать себя на сцене, в те моменты, когда вам не нужна яркая жестикуляция, ведите себя так, будто просто дружески беседуете с человеком, которому доверяете. Руки расслаблены и располагаются по бокам.

Какую бы позу вы не приняли, следите за ее симметричностью.

При жестикуляции держите руки выше талии и ниже шеи. Не прикасайтесь к лицу, волосам, задней части шеи.

Соотносите масштаб своих жестов с количеством слушателей. Чем больше аудитория, тем более театрально должны выглядеть движения рук.

Признак нервного напряжения - локти прижатые к туловищу - отпустите их на волю.

Как можно чаще озаряйте аудиторию искренней улыбкой. Не стоит улыбаться постоянно. Мимика должна соответствовать тому, что вы говорите. Стойте лицом к аудитории, плечи держите прямо, а ноги на ширине плеч.

Задавая аудитории вопрос, остановитесь и кивните. Так вы поощрите внутреннюю дискуссию в сознании слушателей. Устанавливайте зрительный контакт. Смотрите в глаза одному слушателю на протяжении 5-7 секунд, а потом переводите взгляд на другого.

Научитесь плавно двигаться по сцене. Представьте себе театральную сцену и разбейте ее на участки на каждый этап выступления.

Развивая мысль, спокойно стойте лицом к аудитории. Затем, сделайте паузу и перейдите в другое место. Заняв позицию, продолжайте говорить - так слушатели переварят информацию и подготовятся к восприятию следующей мысли.

Как создавать вдохновляющее визуальное сопровождение

Из десяти самых популярных докладчиков TED четверо вообще не используют слайды.

Слайды должны давать аудитории дополнительный наглядный материал, а не служить вам гигантским пюпитром.

В лучших TED - презентациях с применением слайдов обнаруживаются три подхода, названных именами создателей: метод Година, метод Такахаша, метод Лессига.

Для разработки слайд-шоу по методу Година заполните красивой фотографией высокого качества всю площадь слайда. Отличная уловка - вывести снимок за границы слайда, чтобы слушатели могли при помощи фантазии самостоятельно его додумать.

Метод Такахаша - слайд заполняется коротким сообщением, набранным прописными буквами.

Метод Лессига - гибрид предыдущих двух методов. В нем используются крупные снимки и простой текст.

Какой бы метод вы ни избрали, главное - соблюдать простое правило графического дизайна: чем меньше, тем лучше. Старайтесь сделать все слайды максимально простыми и элегантными и скомпонуйте их в идеальное сочетание.

Уменьшайте информационную насыщенность каждого отдельного слайда. Например, изображение с двумя диаграммами разбейте на два слайда. Используйте шрифт Helvetica или Arial.

При необходимости использования нескольких шрифтов желательно, чтобы они были из одной группы. Правило "чем меньше, тем лучше" действует и при выборе цветов. Используйте не больше 5 разных цветов. Общие правила - использовать холодные тона на заднем фоне и теплые на переднем. Нейтральные цвета, черный и белый, тоже хороши для подложки.

Как побороть страх

Многие люди боятся выступлений на сцене больше, чем смерти.

Готовьтесь к презентации заранее. Попрактикуйтесь по меньшей мере три раза перед аудиторией, с которой можно установить обратную связь. Отрепетируйте речь несколько раз, пока текст не запомнится и вы не почувствуете себя увереннее. Не заучивайте текст, но и не читайте по бумажке.

Придите в зал заранее, освоитесь, привыкните к помещению и подручным средствам. Проверьте исправность всех технических устройств. Просмотрите все слайды в режиме демонстрации.

Продумайте, как использовать физическое пространство. Если вы собираетесь передвигаться по сцене во время выступления, заранее продумайте, как это будет происходить.

Помните: в начале презентации аудитория хочет вашего успеха не меньше, чем вы. Заучите наизусть вступление. Уверенное начало позволит вам не потерять контроля над ситуацией на протяжении всей речи.

Держите краткую схему выступления в кармане. Это укрепит вашу веру в себя.

Часто от волнения люди начинают говорить слишком быстро. Замедлите темп речи и не стесняйтесь делать паузы. Во время паузы аудитория обдумает ваши слова, а вы сможете сделать пару дополнительных вдохов.

Конспекты бестселлеров деловой литературы от Андрея Парабеллума

Прекратите читать - начинайте говорить

Так же, как просмотр множества серий "Адской кухни" не сделает вас шеф-поваром, созерцание выступлений великих ораторов не поднимет вас до их уровня. Не поможет и чтение множества книг на эту тему.

Единственный путь к обретению мастерства публичных выступлений - это практика и умение устанавливать контакт с аудиторией.

Итак, основные мысли книги:

Для того, чтобы правильно выбрать тему, нужно заглянуть внутрь себя. Ваша задача – сделать так, чтобы слушатель захотел поддержать вашу идею.

Готовя выступление – смотрите на него глазами слушателя и спрашивайте от его имени – «Какое мне дело до всего этого?». Из 10 популярных выступлений 7 – те, что вдохновляли людей на перемены в жизни.

Выберите одну идею, которой вам бы хотелось поделиться, затем поищите увлекательную историю из своей жизни. Не втискивайте весь жизненный опыт в одно выступление.

Представьте суть своей идеи яркой запоминающейся ключевой фразой. Во время выступления повторите ключевую фразу минимум три раза.

Пик внимания аудитории приходится на первые 10-20 секунд выступления. Выберите правильное начало.

Постройте выступление по универсальной схеме: сообщите аудитории о чем собираетесь сказать, поделитесь информацией, подведите итог сказанному.

Включайте в речь факты, стратегии и техники – они будут воздействовать на левую половину мозга и истории, упражнения – будут воздействовать на правую половину мозга.

Подтолкните аудиторию к действию, создав ощущение значимости момента и подсказав простой первый шаг.

Решите, какую историю рассказать. Лучше всего поискать историю из личного опыта или наблюдений.

Единственный путь к обретению мастерства публичных выступлений - это практика и умение устанавливать контакт с аудиторией.