

Akash Karia
TED Talks Storytelling: 23 Storytelling Techniques from the Best TED Talks
Copyright © 2015 Akash Karia

Кариа, Акаш.

K23

Вдохновляй своей речью: 23 правила сторителлинга от лучших спикеров TED Talks / Акаш Кариа ; [пер. с англ. Т. Порошиной]. — Москва : Эксмо, 2018. — 208 с.

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.

УДК 808.5

ББК 83.7

© Порошина Т., перевод на русский язык, 2018
ISBN 978-5-04-094084-4 © Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

Акаш Кариа

ВДОХНОВЛЯЙ СВОЕЙ РЕЧЬЮ
23 правила сторителлинга
от лучших спикеров TED Talks

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*. Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *Е. Ланцова*. Художественный редактор *О. Сапожникова*

ООО «Издательство «Эксмо»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru

Эндирүшү: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел.: 8 (495) 411-68-86.

Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.

Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин: www.book24.ru

Интернет-дүкен: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»

Қазақстан Республикасындағы дистрибутор және өнім бойынша арыз-талпартаушы

қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ

о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»

www.eksmo.ru/certification

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 13.08.2018. Формат 60x84^{1/16}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 12, 13.

Тираж экз. Заказ



ISBN 978-5-04-094084-4

9 785040 940844



В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
ОДИН КЛИК ДО КНИГ



Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.
E-mail: reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д. 46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:

Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо». Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. E-mail: reception@eksmo-sale.ru

Нижний Новгород. Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). E-mail: reception@eksmonn.ru

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. E-mail: server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал ООО «Издательство Эксмо» в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).
E-mail: petrova.ea@ekat.eksmo.ru

Самара. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре.

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».

Телефон: +7(846)207-55-50. E-mail: RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10. E-mail: info@rmd.eksmo.ru
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44 В. Телефон: (863) 303-62-10.

Режим работы: с 9-00 до 19-00. E-mail: rostov.mag@rmd.eksmo.ru

Новосибирск. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42. E-mail: eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск. Обособленное подразделение в г. Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д. 24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120. E-mail: eksmo-khv@mail.ru

Тюмень. Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени.

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.

Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, д. 9А (ТЦ Перестройка+).

Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98. E-mail: eksmo-tumen@mail.ru

Краснодар. ООО «Издательство «Эксмо» Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре

Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01 (02).

Республика Беларусь. ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си». Центр оптово-розничных продаж

Cash&Carry в г.Минске. Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск,

пр-т Жукова, д. 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto». Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92.

Режим работы: с 10-00 до 22-00. E-mail: exmoast@yandex.by

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3 «А».

Телефон: +7 (727) 251-59-90 (91, 92). E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073 г. Киев, ул. Вербова, д. 17а.

Телефон: +38 (044) 290-99-44. E-mail: sales@forsukraine.com

EKSMO.RU
новинки издательства



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**

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление	11
1. Как сразить аудиторию своим выступлением	16
2. С чего начать свое выступление	36
3. Как говорить так, чтобы вас слушали	70
4. Как оживить персонажей вашей истории	90
5. Как срежиссировать ментальное кино	107
6. Чем украсить вашу историю	118
7. Как вдохновлять людей с помощью историй	134
8. Как удержать внимание публики	156
Заключение. 23 правила сторителлинга	176
Приложение	182
Политика честного использования	184
Благодарности	185
Об авторе	186
Примечания	187
Алфавитно-предметный указатель	191

Моей любимой сестре — Бинти 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 речь [1] спикера подошла к концу, я закрыл ноутбук и глубоко задумался. Что это сейчас было? Да, изложенные факты показались мне

небезынтересными. **Джия Джанг**, 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 в бургерной. Таким образом он избавлялся от страха отказа, свойственного, как показывают исследования, едва ли не 90% американцев. Не спору, 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 Джанга.

Почему? Возможно, все дело в том, что Джия Джанг — 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 Джиянгу. Если сравнить его рассказ с сюжетами большинства фильмов о выборе жизненного пути, например со «Счастливым Гилмором» [2], то обнаружится 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 обрабатывать каждый из приведенных далее приемов на практике.

Итак, повторюсь: 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