

**Надихай своєю мовою. 23
правила сторітеллінга від
кращих спікерів TED Talks**

Ви коли-небудь проводили презентацію або навчання? Пам'ятайте, як аудиторія поставилася до вашого виступу? Чи не все вийшло так, як ви планували, чи не так? Хороша новина: вимовляти надихаючу промову під силу кожному. Головне – вчитися у кращих.

Ця книга являє собою просунутий майстер-клас від всесвітньо відомих спікерів – лекторів конференції TED. Прочитавши її, ви навчитеся говорити так, щоб вас слухали.

Акаш Каріа

НАДИХАЙ СВОЄЮ МОВОЮ

23 правила сторітеллінга
від кращих спікерів TED Talks

Видавничий дім «Сварог»
Київ – 2024

УДК 808.5
К 23

Кіра Акаш

К 23 Надихай своєю мовою. 23 правила сторітеллінга від кращих спікерів TED Talks. / Акаш Каріа. – Київ: Видавничий дім «Сварог», 2024. – 98 с.

ISBN 978-611-01-1710-4

Ви коли-небудь проводили презентацію або навчання? Пам'ятайте, як аудиторія поставилася до вашого виступу? Чи не все вийшло так, як ви планували, чи не так? Хороша новина: вимовляти надихаючу промову під силу кожному. Головне – вчитися у кращих.

Ця книга являє собою просунутий майстер-клас від всесвітньо відомих спікерів – лекторів конференції TED. Прочитавши її, ви навчитеся говорити так, щоб вас слухали.

ISBN 978-611-01-1710-4 © Видавничий дім «Сварог», 2024.

Секрети успішних переговорів

Говори як бог

Хочете говорити переконливо, красиво і впевнено? Голос і вміння володіти мовою — найпотужніший інструмент впливу на людей. Ця книга — ключ до результативних переговорів, блискучим презентаціям і новим перспективам впливу. Ведучий тренер з техніки мови Ксенія Чернова розкриє секрети, як приводити голос в бойову готовність, керувати емоціями, виступати «без папірця» перед величезною аудиторією і управляти своїм голосом.

Будь тим, кому завжди говорять ТАК. Чорна книга переконання

Що ви відчуваєте, коли у відповідь на своє прохання чуєте «ні»? Смуток. Образу. Розчарування. Погодьтеся, набагато приємніше, коли оточуючі йдуть вам назустріч і відповідають «так». Хочете, щоб люди прислухалися до вас і частіше погоджувалися? Автори цієї книги, експерти в області переконання і впливу, доводять, що переконливості і авторитетності можна навчитися! Ця книга — продовження бестселера Роберта Чалдини «Психологія впливу». Читайте керівництво з ефективного спілкування і нехай світ скаже вам «так!».

Геній комунікації. Мистецтво притягувати людей і перетворювати їх в своїх союзників

Щоб досягти успіху в житті, недостатньо бути самим агресивним, напористим і амбіційним. Навпаки, сьогоднішні переможці — це ті, хто прагне зрозуміти оточуючих і вибудувати з ними ефективну комунікацію. Дейв Керпен пропонує освоїти 11 простих навичок спілкування, щоб успіх був на вашому боці у всіх сферах життя!

А я тебе «ні». Як не боятися відмов і йти напролом до своєї мети

Ви можете домогтися чого завгодно, якщо не будете соромитися задавати питання! І ця книга допоможе вам перестати боятися бути відкинутим. Історія підприємця Джіа Джианг, який 100 днів звертався до оточуючих з самими божевільними проханнями і став символом боротьби зі страхом відмови.

Вступ

Я плакав.

Сидів перед монітором, слухав розповідь китайського емігранта і квапливо витирив сльози в надії, що ніхто з домашніх НЕ застукає батька сімейства за настільки немужнім заняттям. При цьому людина на екрані не розповідав нічого сумного. Його мова не торкалася ні дитячих смертей, ні хвороби близьких, ні інших важких питань. Зовсім навпаки — по суті, він говорив про раптовий успіх, котрий швидко змінив все його життя.

Чому ж я так емоційно зреагував на історію уродженця Піднебесної? І чому, якщо вірити камері, що вихоплює лица присутніх на конференції TED людей, подібним же чином на слова чоловіка зреагувала значна частина слухачів?

Коли мова [1 — https://www.ted.com/talks/jia_jiang_what_i_learned_from_100_days_of_rejection/up-next&cc_key] спікера підійшла до кінця, я закрив ноутбук і глибоко задумався. Що це зараз було? Так, викладені факти здалися мені цікавими. Джия Джианг, саме так звали оратора, розповів про те, як кинув собі виклик, зобов'язавши протягом 100 днів провокувати навколишніх відмовляти йому в самих різних проханнях. Наприклад, у проханні позичити трохи грошей або дати добавки в бургерній. Таким чином він позбувався страху відмови, властивого, як показують дослідження, чи не 90% американцям. Не сперечаюся, забавний досвід. Ось тільки про подібні челледжи я чув не вперше.

Якщо заглибитися в питання, то не варто зусиль відшукати в мережі не менше дюжини схожих прикладів. Але, можете мені повірити, жоден з них не викличе в вас такого ж відгуку, як п'ятнадцятихвилинна історія Джия Джианг.

Чому? Можливо, вся справа в тому, що Джия Джианг — оратор від бога?

Так, ймовірно.

Але тоді доведеться визнати, що практично всі учасники конференції TED виключно обдаровані по частині публічних виступів. Адже переважна більшість роликів на YouTube набирає по-справжньому значну кількість переглядів. Однак досить однієї розмови з організаторами конференції, щоб переконатися: в числі виступаючих не так вже й багато геніальних ораторів. Талант і натхнення з лишком заміняє відпрацьована технологія, здатна перетворити пересічні ідеї і факти в захоплююче шоу.

Повернемося до того ж Джия Джианг. Якщо порівняти його розповідь з сюжетами більшості фільмів про вибір життєвого шляху, наприклад зі «Щасливчиком Гилмором» [2 — Американський фільм 1996 року про хлопця, який мріяв стати відомим хокеїстом. Але «щасливий» випадок змушує його почати кар'єру в зовсім нечоловічому виді спорту — гольфі.], То виявиться маса збігів. Ми побачимо і якусь подію з дитинства оповідача, що задає тон всій історії, яка змушує слухачів сповнитися непідробним до нього співчуттям; і відмова від істинної мрії на користь пересічного життя; і переломна подія, яка змінює долю героя; і відкриття нового покликання, логічно впливає з дитячої мрії, але не дублює її.

Що ж виходить? Гарна мова повинна бути схожа на кіносценарій? Не зовсім так. Швидше вона повинна запозичувати прийоми сценаристики, керуючи емоціями слухачів, як ними керує магія кіно.

Повірте, тут немає нічого складного. До того як з'явилася на світ ця книга, я відпрацював всі викладені в ній прийоми на тисячах студентів, службовців і бізнесменів, які мріяли говорити не гірше спікерів TED. Ми виділяли самі ходові структури, які

коли-небудь лягали в основу видатних промов, і вчилися наповнювати їх фактами і емоціями так, щоб змушувати слухачів плакати і сміятися під час наших виступів. За всі ці роки я не зустрів жодної людини, яка здатна осягнути принципи публічного сторітеллінга. Комуś вдавалося конструювати свої виступи краще за інших, комуś гірше, але всі, абсолютно всі мої учні рано чи пізно осягали майстерність захоплюючої розповіді. Думаю, це чекає і вас, мої читачі. Особливо якщо спробуєте відпрацьовувати кожен з наведених далі прийомів на практиці.

Отже, повторюся: в умінні вимовляти захоплюючі промови чарівництва не більш, ніж в здатності впевнено стояти на лижах, грати в шахи або смажити правильний біфштекс. А можливо, навіть менше. Так чи інакше, всього цього можна навчитися.

Не буду зараз говорити на тему «яку користь обіцяють навички геніального оповідача». Раз ви відкрили цю книгу, ймовірно, добре розумієте, для чого вам освоювати ораторську майстерність. Скажу лише одне: мало що може зрівнятися з почуттям, коли сидяча перед вами аудиторія вибухає сміхом після вдалого жарту, починає азартно аплодувати або ... витирати сльози. Здатність керувати емоціями слухачів — вміння, яке може не тільки зіграти визначальну роль в кар'єрі, але і принести у ваше життя нові відчуття.

Яскраві відчуття.

Незабутні.

Багато з моїх учнів через роки після навчання визнавали: життя наповнилося новим змістом, з'явилася справжня впевненість в собі, відчуття, що на світі немає нічого неможливого.

І я абсолютно з ними згоден.

Як убити аудиторію своїм виступом

КРАЩІ СПІКЕРИ НА ПЛАТФОРМІ TED – МАЙСТЕРНІ ОПОВІДАЧІ. ВОНИ МАЙСТЕРНО ДНОСЯТЬ СВОЮ ГОЛОВНУ ДУМКА АБО ІДЕЮ ПРЕЗЕНТАЦІЇ ЗА ДОПОМОГОЮ ІСТОРІЙ, ДО ЧОГО ТАК, ЩО ЦЕ НЕ СПРИЙМАЄТЬСЯ ЯК ЛЕКЦІЯ. ВСІ ВОНИ ОПАНУВАЛИ МИСТЕЦТВО СТОРІТЕЛЛІНГА.

У чому секрет відмінної мови? На сайті TED talks (www.ted.com) багато надихаючих і мотивуючих виступів. Кожен триває не довше вісімнадцяти хвилин. Це означає, що спікери платформи TED впоралися з важким завданням — стиснули свій досвід і працю усього життя до якихось вісімнадцяти хвилин. За великим рахунком, цього часу вистачить на розкриття лише однієї ідеї, тому вони повинні були поставити собі питання:

«Якщо мені доведеться донести до слухачів усього одну ключову думку, що за думка це буде? Якщо відразу після лекції люди забудуть все, крім однієї-єдиної ідеї, що вони повинні запам'ятати?»

Звичайно, справа не тільки в цікавих думках та ідеях, спікери платформи TED самі по собі належать до категорії кращих. Але, на відміну від похмурих, нудних, неживих корпоративних презентацій, які ми зазвичай чуємо протягом життя, лекції TED talks буквально заворожують. Вони змушують вслухатися в кожне слово і не відпускають. Спікери платформи TED — чудові оратори, вони впевнені в собі, вміють справити враження і переконати.

Творці, вундеркінди і оповідачі

Аналізуючи виступи TED, я з'ясував, що практично всіх спікерів платформи можна умовно розділити на дев'ять типів:

- винахідник,
- учитель,
- творець,
- вундеркінд,
- виконавець,
- мудрець,
- ентузіаст,
- футурист,
- оповідач.

Винахідник розповідає про інновації, які можуть змінити світ. Наприклад, в бесіді з Крісом Андерсоном [3 — В минулому успішний журналіст, а в сьогоденні підприємець і головний куратор конференцій TED, який сформулював принципи успішного виступу.], Куратором конференції TED, винахідник і підприємець Ілон Маск [4 — Інженер, підприємець, винахідник і інвестор; доларовий мільярдер. Співзасновник компанії PayPal, Засновник — Tesla і SpaceX.] Міркує про перспективи повсюдного впровадження сонячних енергетичних панелей і електромобілів і, звичайно, про космічні подорожі. Згадуючи історію створення SpaceX, Маск визнається, що це був досить ризикований крок: команда майже зазнала фіаско, але пододала чорну смугу в 2008 [5 — Під час кризи 2008 року Ілон Маск намагався утримати на плаву відразу і компанію Tesla, і SpaceX, яка як раз зазнала фіаско із запуском ракети Falcon 1. Винахідник був змушений взяти кредит, через що став банкрутом і до 2009-го жив лише за рахунок особистих позик.]. Маск каже, що ніколи не мріяв будувати ракети, але «задавався питанням про те, що потрібно зробити, щоб настало те саме захоплююче майбутнє. Я

переконаний, що існує величезна прірва між захоплюючою долею людства, яке підкорює космос, досліджує зірки і планети, і долею людства, яке ув'язнило себе на Землі і мчить до неминучої загибелі».

Учитель ділиться своєю експертністю за допомогою незабутнього виступу. Як, наприклад, відомий мотиваційний спікер і письменник Саймон Сінеко, який розповідає слухачам конференції TED про свою концепцію золотого кільця [6 — https://www.ted.com/talks/simon_sinek_how_great_leaders_inspire_action]. На прикладах компанії Apple, братів Райт [7 — Два американці, яким приписують створення першої керованої моделі літака.] І Мартіна Лютера Кінга він пояснює, чому одні домагаються успіху, а про інших так ніхто нічого і не почув. Сінек стверджує, що людей надихає не те, що ми робимо, а те, чому ми це робимо. Саме це «чому» — причину, рушійну силу, а не сам продукт — вони і купують.

Вундеркінд — юний талант, що зробив прорив в якійсь галузі. Наприклад, пару років назад гостей конференції потряс виступ [8 — https://www.ted.com/talks/joey_alexander_an_11_year_old_prodigy_performs_old_school_jazz] одинадцятирічного Джо Олександра, який виконував джаз в стилі «старої школи». Слухачі говорили, що, якщо закрити очі, то створювалося повне відчуття, що грає досвідчений джазовий піаніст.

Творець — художник будь-якого жанру, готовий представити свої незвичайні роботи. Мабуть, одними з найбільш незвичайних художників, які виступили [9 — https://www.ted.com/talks/theo_jansen_creates_new_creatures/up-next] на TED, є Тео Янсен. Цей нідерландський кінетичний скульптор, який намагається населити пляжі колоніями своїх «тварин», зроблених з пластикових трубок і пляшок з-під лимонаду.

Зміст

Секрети успішних переговорів	3
Говори як бог	3
Будь тим, кому завжди говорять ТАК. Чорна книга переконання	3
Геній комунікації. Мистецтво притягувати людей і перетворювати їх в своїх союзників	4
А я тебе «ні». Як не боятися відмов і йти напролом до своєї мети	4
Вступ	5
1. Як убити аудиторію своїм виступом	8
Творці, вундеркінди і оповідачі	9
Секретна зброя супероратора	13
Історії об'єднують	16
Резюме	17
2. З чого почати свій виступ	18
У вас є 30 секунд	18
Цінуйте час тих, хто вас слухає	19
Геть нудні прелюдії!	21
Подорожувати, сидячи в кріслі	22
Зверніться до коріння	24
Сім основних сюжетів	25
Перемогти за допомогою історії	33
Резюме	34
3. Як говорити так, щоб вас слухали	36
Що я маю на увазі під конфліктом?	36
Титанічні конфлікти	37

Сильний конфлікт — це завжди сильні емоції.....	39
Сила особистої історії в її унікальності.....	40
Резюме.....	43
4. Як оживити персонажів вашої історії.....	44
Ментальна анімація.....	44
Як ще оживити вашого героя?.....	46
Резюме.....	48
5. Як режисувати ментальне кіно.....	49
Створіть ефект присутності.....	49
5 елементів ментального кіно.....	50
Візуальні.....	51
Аудіальні.....	51
Кінестетичні.....	51
Нюхові.....	51
Смакові.....	51
Грайте на почуттях.....	52
Резюме.....	53
6. Чим прикрасити вашу історію.....	54
Більше деталей. Ще більше!.....	54
Маленькі подробиці володіють великою силою.....	55
Говоріть з публікою на одній мові.....	56
Резюме.....	59
7. Як надихати людей за допомогою історій.....	60
Ті, за ким можна слідувати.....	60
Емоційні траєкторії.....	61
Подаруйте слухачам надію.....	63
Роль діалогу в сторітеллінге.....	66
Діалоги зближують.....	67
Резюме.....	69
8. Як утримати увагу публіки.....	70
Електрошокер для слуху.....	70
Піраміда Фрейтага.....	75

Труднощі — центр тяжіння історії.....	75
Резюме.....	77
Висновок	79
23 правила сторітеллінга	79
Прикладна програма.....	82
Політика чесного використання	83
Про автора	84
Про те, як вдихнути життя в нудні презентації.....	85
Як зірвати багатомільйонну угоду.....	85
Допоможіть аудиторії, а не собі	86
Відгуки читачів	89
Примітки	91

Акаш Каріа

НАДИХАЙ СВОЄЮ МОВОЮ

23 правила сторітеллінга
від кращих спікерів TED Talks

Підписано до друку 08.01.2024 р. Формат 60x84 1/16.
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Ум. друк. арк. 6,25. Титраж 300 прим.

ТОВ «Видавничий дім Сварог»
м. Київ, вул. Гната Юри, 9, кім. 414

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2581 від 10.08.2006 р.



[Перейти на сайт](#) →