Кармин Галло

Презентации в стиле TED. 9 приемов лучших в мире выступлений

Введение

Идеи – валюта будущего. Умение излагать смелые, революционные мысли некоторым дано при рождении. Что же делать тем, кто обделен ораторскими способностями? Воспитывать их в себе! Ведь грандиозная идея без грамотного изложения – всего лишь пустой звук.

Для начала, нужно разобраться, что же такое TED.

TED – это фонд, организующий проведение популярных во всем мире конференций, где выдающиеся ораторы представляют свои идеи в сфере технологий, развлечений и дизайна (Technology, Entertainment, Design). Некоторые из них используют невероятную графику и выразительные слайды, другие же, наоборот, привлекают внимание исключительно силой своего слова. Но всех их объединяют продолжительные овации, получаемые от восхищенных слушателей. Конференция TED имеет свой сайт, на котором публикуются все выступления, переводимые на 90 языков. Нужно отметить, что общее количество просмотров презентаций на этом сайте превышает миллиард.

Данная книга – результат анализа более 500 выступлений и личного общения со спикерами TED. В ней собраны девять основных принципов успешной презентации, которые применяют лучшие из лучших.

Часть первая. Эмоциональность

Слушателя можно увлечь, только достучавшись до его души, показав ему что-то новое и прочно запав в его память. Поэтому эмоциональность, новизна и незабываемость – основные постулаты, на которых базируются эффектные презентации.

1. *Раскройте в себе источник вдохновения*

Энтузиазм заразителен, это научно доказанный факт. Влиять на сознание слушателей вы можете только тогда, когда искренне увлечены темой своей презентации. Вдохновенное выступление имеет огромный потенциал, покажите зрителям, как важно для вас то, о чем вы говорите.

Не всегда формальная тема выступления отражает истинный душевный порыв говорящего. Чтобы вдохновенно нести людям свои ценности, нужно, для начала, четко сформулировать их для себя. Начните с простого вопроса «Что заставляет петь мое сердце?». Не спрашивайте, чем бы вы хотели заниматься или чем вы увлечены. Определите свою *подлинную* страсть, именно в ней заключается ваш внутренний стержень, именно она оказывает влияние на всю вашу деятельность. Связана ли ваша страсть с вашей работой? Выступайте только по темам, вызывающим у вас неподдельный интерес, так вы получите 100% внимания слушателей.

Еще один значимый плюс выступлений на волнующие темы – отсутствие страха перед аудиторией. Человек, который несет людям информацию, способную изменить их жизнь к лучшему, не боится этих людей, он любит их, он вдохновлен и счастлив. Соответственно, если вы не любите свою работу, а ваша цель – это моментальные выгоды (подписание договора или разовая продажа), то и аудитория ответит вам апатией и непониманием.

Почему же страсть так важна для выступления? Ученые сформулировали определение предпринимательской страсти как «сильная положительная эмоция, которую человек испытывает по отношению к чему-либо глубоко значимому для него как для личности». Страсть – это неотъемлемая часть личности, и возникает она не в силу генетической склонности. Страсть возникает, когда человек занимается делом, связанным с ключевой чертой его личности. Если вы испытываете страсть к поэзии или философии, вряд ли вам удастся эффектная презентация на тему «Программирование микроконтроллеров».

Под влиянием страсти люди мобилизуют свои таланты, ставят более высокие цели, прикладывают максимальные усилия к их достижению. Страстно увлеченный человек более вынослив физически и ментально. И даже мозг такого человека (на биологическом уровне) гораздо эффективнее мозга человека без мечты. Дело в том, что мозг растет и развивается всю жизнь, а выполнение одних и тех же действий ведет к формированию новых, более прочных нейронных связей. Это значит, что человек, пламенно любящий свое дело и постоянно занимающийся им, тренирует свой мозг и укрепляет его.

Специальные исследования доказали влияние харизмы на окружающих: харизматичному и энергичному человеку даже не обязательно говорить что-то, чтобы изменить настроение собеседника. Позитивная энергия, выражающаяся в мимике и жестах, настолько сильна, что влияет на эмоциональное состояние даже подавленных людей. Поэтому страстные и увлеченные личности имеют гораздо больший успех на ниве презентаций: они заряжают, увлекают и мотивируют слушателей.

Найдите вдохновение в себе и передайте его своим зрителям.

2. *Овладейте искусством повествования*

Заинтересовать слушателя, увлечь его и убедить действовать – основная задача оратора. Добиться этих целей помогают истории из жизни говорящего. Такие истории разрушают стену возражений и непониманий и устанавливают связь между выступающим и аудиторией.

Еще Аристотель утверждал, что обращение к эмоциям зрителей – одна из трех составляющих убеждения. Он дал ей название – пафос. Две другие – этос и логос – доверие и логика. Если проанализировать одно из самых успешных выступлений на TED-конференции, разбив его текст на три составляющие, то можно увидеть, что на долю этоса приходится 10% содержания, на долю логоса – 25%, а пафос занимает остальные 65%. Используйте теорию Аристотеля для доработки своих выступлений. Проведите такой же анализ своего текста, и, если в нем недостаточно пафоса, добавьте личную историю – повысьте уровень эмоциональности своей презентации.

Такое влияние личных историй на слушателя обусловлено физиологическими особенностями человеческого мозга. Ученые установили, что мозг рассказывающего историю и мозг слушателя «синхронизируются», т.е. выдают одинаковые реакции в одних и тех же отделах.

Истории есть у всех, мы каждый день рассказываем о десятках происшествий, но порой не замечаем этого. Однако, если копнуть глубже, можно найти подходящий рассказ, который сблизит вас с аудиторией.

Существует три вида историй, которые действуют безотказно:

- Личные истории. События из вашей жизни, связанные с темой выступления;
- Истории о других людях. Опыт других людей, который может быть полезен слушателям;

- Истории об успехе бренда. Примеры удачных действий знаменитых компаний.

Рассказывая свою историю, сделайте ее доступной и неповторимой. Откажитесь от клише, расхожих выражений и метафор. Все они давно утратили свой энергетический потенциал и воспринимаются как шумовой фон. Подберите слова эмоционально и ментально близкие слушателям, дайте им повод для переживаний. Будьте оригинальны, рискуйте, делитесь своими эмоциями и вдохновляйте.

3. *Ведите выступление, как беседу*

На первый взгляд может показаться, что достаточно быть собой, говорить искренне и эмоционально, и выступление само собой получится естественным и убедительным. Это мнение ошибочно. Только детальная подготовка и бесконечные репетиции сделают вашу речь свободной и непринужденной.

Вот три принципа, следуя которым вы сможете сорвать шквал аплодисментов после своего выступления:

- Помощь в планировании. Обратитесь к близким людям за советом. Они помогут в выборе темы для выступления. Возможно, для них окажутся очевидными истории, которыми вы можете поделиться.
- Своевременная обратная связь. Репетируйте речь в присутствии других людей. Они смогут дать ей объективную оценку. Или вы можете записывать репетиции на видео и после просматривать и оценивать свои записи. Так вы заметите слова-паразиты, лишние движения, жесты, проанализируете темп речи
- Репетиции. Отточите презентацию до автоматизма, чтобы в ответственный момент не сбиться и не потерять связь с аудиторией.

Важнейшим элементом успешной презентации является подача: темп речи, громкость голоса, высота тона и паузы.

Образцовый темп речи – темп дружеской беседы. Не говорите слишком быстро, но и излишне не замедляйтесь. Говорите так, будто общаетесь с приятелем. Так ваша речь будет звучать естественно, что повысит уровень доверия аудитории к вам. Чтобы повествование не было монотонным, выделяйте интонационно значимые слова и предложения, делайте драматические паузы или ускоряйте темп в зависимости от содержания.

Не стоит забывать и о языке тела. Аудитория воспринимает не только слова и

интонации, но и жесты. Только человек, свято верящий в то, что говорит, держащий осанку, двигающийся и жестикулирующий уверенно и твердо может произвести должное впечатление на публику. Если слушатели, пусть даже на подсознательном уровне, уловят расхождения между словами и действиями, презентация обречена на провал, вам никто не поверит.

В первую очередь, обратите внимание на руки. Вот советы по их грамотному «использованию»:

- Жестикулируйте. Не прячьте руки, освободите их, избавьтесь от зажатости.
- Жестикулируйте грамотно. Не копируйте чужие жесты, будьте собой и позвольте рукам двигаться естественно.
- Жестикулируйте в важнейших моментах. В этом случае можно использовать умышленные жесты, главное, чтобы они были органичными.
- Жестикулируйте в «зоне влияния». Эта зона располагается между уровнем глаз и талией. Не позволяйте рукам безвольно висеть, жесты в «зоне влияния» подкрепляют у аудитории убеждение в ваших лидерских качествах.

Кроме движения рук обратите внимание на следующие особенности поведения, которые могут вызвать проблемы:

- Суетливость. Постукивание пальцами по столу или кручение в пальцах ручки создают впечатление нерешительного и некомпетентного человека. Записывайте свои выступления на видео, вычленяйте проблемные жесты и избавляйтесь от них.
- Неподвижное стояние на месте. Статичный оратор кажется скучным и отстраненным. Двигайтесь по сцене или даже между зрителями. Для тренировки этого навыка проследите по видеозаписям своих репетиций, сколько раз вы выходите из кадра. 2-3 раза за пять минут выступления – нормально. Если меньше, значит вы слишком скованны.
- Руки в карманах. Человек, который держит руки в карманах, воспринимается как безразличный и равнодушный. Для решения этой проблемы воспользуйтесь советами, изложенными выше.

Помните, заинтересовать аудиторию можно, только страстно веря в то, что говоришь. Если же вам не хватает уверенности, действуйте от обратного. Притворяйтесь уверенным, и сознание подчинится телу. Примите позу лидера (раскиньте руки в стороны как можно шире), и уровень гормона уверенности – тестостерона – возрастет, что придаст вам решительности и авторитетности.

Часть вторая. Новизна

4. *Научите меня чему-то новому*

Новизна – один из важнейших элементов успешной презентации. Чтобы получить возможность вложить в сознание слушателей какую-либо информацию, для начала расскажите им что-то новое, что удивит их. Или посмотрите на знакомую проблему под необычным углом. Удивите публику интересным для них фактом, после чего она будет готова впитывать новую информацию.

Большинству людей свойственна жажда исследований и открытий. Это обусловлено генетическими факторами. Без жажды знаний и любопытства человечество давно бы вымерло как вид. Тяга к исследованиям, по мнению некоторых ученых, заложена в нас как инстинкт (такой же как голод или потребность в размножении). Другие ученые нашли доказательства родственности наркозависимости и получения новых знаний. Оба процесса ведут к выработке дофамина, гормона удовольствия. Следовательно, только научив слушателей чему-то новому, вы можете рассчитывать на их безраздельное внимание.

Зачастую информация, подаваемая в презентации, не является революционной и необычной. Но даже самую заурядную статистику можно подать необычным способом.

Обращайте свое внимание на концепции из далеких вам областей. Старайтесь все время получать новые знания, знакомства, а значит и эмоции. Дополнив свое выступление впечатлениями от новизны, вы вызовете у публики еще больший интерес.

Новизна может заключаться и в нестандартной формулировке. Избитая всеми проблема может заиграть новыми красками, если уместить ее описание в одно емкое и содержательное предложение. Поставьте перед собой вопрос: «Что должны уяснить слушатели из моего выступления?». Ответ не должен превышать 140 знаков. Он должен стать названием вашей презентации и ее основным лейтмотивом.

Предложите аудитории новые знания или необычные решения старых проблем, и тогда в ответ получите максимум заинтересованности и увлеченности.

5. *Создавайте ошеломительные моменты*

Один известный во всем мире миллиардер обеспокоен вопросами бедности и детской смертности. Он жертвует огромные суммы на обеспечение медикаментами жителей бедных стран. В своей TED-презентации он выпустил из банки несколько комаров,

назвав их малярийными, со словами: «Вы тоже должны знать, что такое малярия». Конечно, это было всего лишь шоу. Но это был ошеломительный момент. Публика была шокирована. Такой шок помогает врезаться в память идеям, которые вы несете. Воспоминания о таких поступках разносятся далеко за пределы непосредственной аудитории. О них помнят и рассказывают друзьям.

Все дело в устройстве нашего мозга. Такие шокирующие события ученые называют эмоционально окрашенными. Они вызывают выброс дофамина, который помимо удовольствия отвечает за запоминание и обучение. Таким образом наше сознание получает сигнал запомнить информацию, связанную с этим событием. Чем ярче вспышка эмоций, тем крепче в памяти отложится событие, вызвавшее ее.

Еще один пример ошеломительной презентации. Нейробиолог во время речи о проблемах подростков (вызванных происходящими в мозгу процессами) держала в руках настоящий человеческий мозг. Аудитория была поражена, многие чувствовали отвращение, но каждый присутствующий был максимально сконцентрирован на происходящем на сцене. Эта презентация на многие годы запала в сердца и память слушателей.

Кроме шокирующего реквизита можно использовать неожиданную статистику (это как ни что другое отвечает привычным представлениям о презентации). Наглядный пример такой статистики – утверждение одного из выступающих на TED-конференции: «Каждый сотый человек – психопат. В этом зале 1500 человек. 15 из собравшихся – психопаты».

Помимо прочего, можно использовать оригинальные фотографии и видеоролики, а также запоминающиеся заголовки. И не забывайте, что закончить свое выступление нужно на высокой ноте. Расскажите историю, которая врежется в память, или покажите сногсшибательное видео. Расстаньтесь со зрителем на пике эмоционального подъема.

6. *Вносите нотку несерьезности*

Чувство юмора – один из важнейших критериев оценки человека при знакомстве. Умение вовремя пошутить и разрядить обстановку автоматически ассоциируется с другими положительными чертами характера: доброжелательностью, состраданием и надежностью. А ведь именно позитивное впечатление хочет произвести оратор на аудиторию. Достижение этой цели невозможно без легкой иронии и доброй шутки. Да, шутки должны быть именно добрыми, не затрагивающими какие-либо личные

переживания слушателей. Поэтому никаких острот на религиозные, гендерные или возрастные темы быть не должно. И, конечно, не стоит рассказывать анекдоты. Из уст непрофессионального комика они звучат наиграно.

Развеселить аудиторию можно одним из этих способов:

- Забавные истории из личного опыта. Такие истории отлично работают. Вспомните ситуацию, которая вас искренне повеселила. Если она подходит к теме вашего выступления, используйте ее.
- Аналогии и метафоры. Прибегайте к емким и понятным сравнениям, таким как: компьютерный чип – это мозг компьютера, объемы информации – все равно что песок, и т.д.
- Цитаты. Сказанная кем-то забавная мысль тоже может сыграть вам на руку. Главное, не используйте всем известных высказываний. Найдите что-то оригинальное и действительно подходящее теме.
- Видео. Если юмор – не ваш конек, используйте готовые смешные видеоролики.
- Фотографии. Подберите смешные фотографии, чтобы просто и наглядно объяснить сложные понятия и процессы.

Юмор помогает сгладить неприятные впечатления от некоторых данных, демонстрируемых в презентации, налаживает духовную связь между оратором и слушателями, способствует более позитивному восприятию информации.

Часть тертья. Незабываемость

7. *Придерживайтесь правила восемнадцати минут*

Удержание внимания аудитории – одна из сложнейших задач для оратора. Многие, обладая обширными знаниями в какой-то области, стараются поделиться ими максимально подробно. Однако такой подход имеет отрицательные последствия. Человеческий мозг плохо воспринимает большие объемы информации, поступающие непрерывно. Это биологическая особенность. Ученые установили, что все когнитивные процессы питаются из одного источника энергии, т.е. мы говорим, слушаем и усваиваем новые знания, используя один ресурс. Соответственно, если человеку приходится много слушать, то сил на запоминание информации уже не остается. Поэтому идеальной продолжительностью презентации признан отрезок в 18 минут. Этого времени достаточно, чтобы увлечь слушателей, не утомив их. При этом они, практически гарантировано, запомнят то, что услышали. Более длительные выступления нагоняют скуку и вызывают желание встать и уйти.

Не бойтесь урезать весь объем материала до такого небольшого формата. Делать это даже полезно, ведь строгие рамки активируют творческое мышление и креатив. Изложив весь материал в 18-тиминутном выступлении простыми и понятными словами, вы продемонстрируете публике свою компетентность, ведь только тот, кто досконально изучил тему, может рассказать о ней кратко и доступно. Если же информации действительно много, разделите свое выступление на несколько десятиминутных отрезков с перерывами.

Чтобы уложиться во временные рамки и не упустить главного в содержании, применяйте два простых правила:

- Правило трех. Обратите внимание, что цифра «3» присутствует в нашей жизни практически повсеместно: три закона Ньютона, три медали на соревнованиях, Святая Троица и т.д. Дело в том, что мозг человека легче и успешнее запоминает именно три фрагмента информации. Т.е. разбив тему своего выступления на три блока, вы облегчите слушателям процесс запоминания и усвоения данных.
- Сформируйте карту сообщений. Это визуальное отображение вашего выступления (карта должна уместиться на одном листе). Выглядит карта так: в верхней части листа по центру напишите название (краткое, не более 140 символов, передающее основную идею выступления) и обведите его в овал. Ниже напишите три сообщения, которые подкрепляют основную мысль. Каждое из них подтвердите историей, примерами или статистическими данными, записав все это в виде подсказок. Так вся необходимая для донесения до слушателей информация будет структурирована и визуализирована, что поможет вам во время выступления.

Не перегружайте аудиторию информацией, иначе слушатели потеряют интерес. Придерживайтесь правил, описанных в данной главе. Так ваше выступление привлечет гораздо больше внимания.

8. *Создавая мысленные картины, воздействуйте на несколько органов чувств*

Скучная информация воспринимается хуже, чем поданная оригинально и захватывающе. Ваша презентация должна быть мультисенсорной, т.е. задействующей несколько чувств. Поэтому обращайтесь в своих выступлениях не только к слуху аудитории, но и к ее зрению и осязанию. А когда ситуация позволяет, то даже ко вкусу и обонянию.

Публика хочет:

- Видеть. Используйте в слайдах шокирующие, необычные или забавные фотографии и картинки вместо текста. Зрительные образы очень сильно влияют на запоминание.
- Слышать. Ваш голос и манера повествования должны соответствовать содержанию речи и тому, что вы показываете на слайдах. Любое несоответствие будет подсознательно воспринято, как лицемерие.
- Чувствовать. Перенесите слушателей в то место или время, о которых говорите, используя реквизит.

Не упускайте возможности сделать свою презентацию смелой и запоминающейся – рисуйте вдохновляющие картины словами, изображениями и ощущениями. При этом оставайтесь собой. Филигранное использование всех правил из этой книги ничего не стоит, если вы притворяетесь. Аудитория остро чувствует фальшь и неискренность. Только дайте повод усомниться в себе и потеряете слушателей. Найдите смелость показать себя настоящего, не бойтесь говорить откровенно о своих чувствах и мыслях. Откройте частичку себя, поделитесь чем-то сокровенным, и тогда зрители ответят вам взаимностью: впустят в себя ваши идеи.

С этой книгой читают:

Кэрол Флеминг | Говорите ясно и убедительно

Радислав Гандапас | Камасутра для оратора

Порекомендуйте это саммари своим друзьям в социальных сетях