

УДК 159.9
ББК 88.53
А65

Chris J. Anderson
Talk This Way: The Official TED Guide to Public Speaking

Copyright © 2016 by Chris J. Anderson. All rights reserved.

Перевод с английского *Т. О. Новиковой*

Андерсон, Крис.
А65 TED TALKS. Слова меняют мир : первое официальное руководство по публичным выступлениям / Крис Андерсон ; [перевод с английского Т. О. Новиковой]. — Москва : Эксмо, 2020. — 400 с. — (UnicornBook. Мегабестселлеры в мини-формате).

ISBN 978-5-04-107731-0

Представляем вам новое руководство XXI века по действительно эффективному общению. Каждый, кто сталкивается с необходимостью доносить до окружающих свои идеи, участвовать в презентациях, выступлениях и публичных мероприятиях, просто обязан прочесть эту книгу.

Бесконечные доклады и унылые лекции ушли в прошлое, в современном мире у вас есть всего несколько минут, чтобы донести свою мысль до слушателей. В этой книге рассказывается о том, как сотворить чудо эффективного публичного выступления. Воспользуйтесь советами самого авторитетного человека в этой области — и ваше выступление станет незабываемым.

УДК 159.9
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-107731-0 © Новикова Т.О., перевод на русский язык, 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020

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

UNICORNBOK. МЕГА-БЕСТСЕЛЛЕРЫ В МИНИ-ФОРМАТЕ

Крис Андерсон

TED TALKS

СЛОВА МЕНЯЮТ МИР. ПЕРВОЕ ОФИЦИАЛЬНОЕ РУКОВОДСТВО
ПО ПУБЛИЧНЫМ ВЫСТУПЛЕНИЯМ

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *Л. Ошеверова*
Ответственный редактор *И. Стародубцева*
Младший редактор *Ю. Смирнова*
Художественный редактор *Г. Булгакова*
Корректор *Т. Бородоченкова*

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
Өндүрүш: «ЭКСМО» АКБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, 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-магазин: www.book24.kz

Интернет-магазин: www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Дистрибутор и представитель по приему заказов на продукцию,

в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы».

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды

сыйлауды қалғандары «РДЦ-Алматы» ЖШС.

Алматы қ., Дембровский 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: 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

Өндүрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 16.01.2020. Формат 75x100^{1/32}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,36.

Тираж экз. Заказа



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!

БОМБОРА

ИЗДАТЕЛЬСТВО

БОМБОРА – лидер на рынке полезных и вдохновляющих книг. Мы любим книги и создаем их, чтобы вы могли творить, открывать мир, пробовать новое, расти. Быть счастливыми. Быть на волне.

Мы в соцсетях:

[bomborabooks](https://www.facebook.com/bomborabooks) [bombora](https://www.telegram.com/bombora)

bombora.ru

ISBN 978-5-04-107731-0



9 785041 077310 >

В электронном виде
Купите на www.litres.ru

ЛитРес:
Один клик до книги



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

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

Оптово-розничная торговля бумажно-беловыми и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2, Белокаменная 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

Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде

Адрес: 603094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** reception@eksmonn.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Санкт-Петербурге

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

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбург

Адрес: 620024, г. Екатеринбург; ул. Новинская, д. 2/ц
Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08)

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самара

Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кириова, д. 75/1, лит. «Е»
Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону

Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А
Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** info@nd.eksmo.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирск

Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3
Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** eksmo-nsk@yandex.ru

Обособленное подразделение в г. Хабаровск

Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703
Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006
Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** eksmo-khv@mail.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»
Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

Республика Беларусь: ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си»

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минск
Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 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, 3А
Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99). **E-mail:** RDC-Almaty@eksmo.kz

Украина: ООО «Форс Украина»

Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербова, 17а
Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail:** sales@forsukraine.com

Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: www.chitalai-gorod.ru.
Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»

www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.
Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail:** imarket@eksmo-sale.ru



*На создание этой книги
меня вдохновила Зои Андерсон
(1986—2010)*

*Жизнь быстротечна.
Идеи вечны*

ИЗ ЭТОЙ КНИГИ ВЫ УЗНАЕТЕ:

1. Что такое презентационная грамотность и что такое TED — *Глава 1.*
2. Как донести свою идею до слушателей — *Глава 2.*
3. Как сделать свою речь эффективной — *Глава 2.*
4. О чем и как не нужно говорить на выступлении — *Глава 3.*
5. Что такое сквозная линия выступления — *Глава 4.*
6. Как установить визуальный контакт со слушателями — *Глава 5.*
7. Зачем и как рассказывать истории — *Глава 6.*
8. Что такое любопытство и как его разжечь у слушателей — *Глава 7.*
9. В какой момент из своего выступления сделать детектив — *Глава 8.*
10. Почему слушателей надо удивлять — *Глава 9.*
11. Как правильно использовать слайды и как часто — *Глава 10.*
12. Запоминать текст своего выступления или нет — *Глава 11.*
13. Надо ли репетировать свое блестящее выступление — *Глава 12.*
14. Что такое бессознательное запоминание — *Глава 12.*
15. С чего начать и чем закончить свою презентацию — *Глава 13.*
16. Как одеться на выступление — *Глава 14.*

17. Как преодолеть свой страх перед сотней глаз —
Глава 15.
18. Что такое монитор уверенности — *Глава 16.*
19. Когда повышать голос — и когда понижать —
Глава 17.
20. Что такое выступление полного спектра —
Глава 18.
21. Когда наступит эра знаний и как к ней подгото-
виться — *Глава 19.*
22. Как оратору следует использовать Интернет —
Глава 20.
23. Как поделиться с людьми своей идеей и мечтой —
Глава 21.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОЛОГ: Новая эра огня.....	13
ОСНОВЫ	
ГЛАВА 1. Презентационная грамотность <i>Навык, которым вы можете овладеть</i>	25
ГЛАВА 2. Разработка идеи <i>Дар каждого великого выступления</i>	37
ГЛАВА 3. Распространенные ошибки <i>Четыре стиля выступлений, которых лучше избегать</i>	53
ГЛАВА 4. Сквозная линия <i>Что вы думаете по этому поводу?</i>	65
ПОЛЕЗНЫЕ СРЕДСТВА	
ГЛАВА 5. Связь <i>Не забывайте о личном</i>	89
ГЛАВА 6. Повествование <i>Непреодолимое очарование историй</i>	114
ГЛАВА 7. Объяснение <i>Как объяснить сложные идеи</i>	128
СОДЕРЖАНИЕ	9

ГЛАВА 8. Убеждение	
<i>Веская причина может навсегда</i>	
<i>изменить мнение людей.....</i>	149
ГЛАВА 9. Откровение	
<i>Удиви меня!</i>	167
ПРОЦЕСС ПОДГОТОВКИ	
ГЛАВА 10. Визуальные средства	
<i>Ох уж эти слайды!.....</i>	191
ГЛАВА 11. Текст выступления	
<i>Запоминать или не запоминать?.....</i>	216
ГЛАВА 12. Репетиции	
<i>Подождите, неужели мне нужно</i>	
<i>репетировать?</i>	242
ГЛАВА 13. Вступление и завершение	
<i>Какое впечатление вы хотите произвести?</i>	254
НА СЦЕНЕ	
ГЛАВА 14. Одежда	
<i>Что мне надеть?.....</i>	285
ГЛАВА 15. Ментальная подготовка	
<i>Как справиться с нервами?.....</i>	291
ГЛАВА 16. Организация	
<i>Кафедра, монитор уверенности,</i>	
<i>карточки с заметками или (ой!) ничего?.....</i>	299
ГЛАВА 17. Голос и внешность	
<i>Дайте своим словам ту жизнь, какой они</i>	
<i>заслуживают.....</i>	313

ГЛАВА 18. Инновационный формат <i>Перспективы (и опасности) выступлений полного спектра</i>	330
РАЗМЫШЛЕНИЯ	
ГЛАВА 19. Ренессанс публичных выступлений <i>Взаимосвязанность знаний</i>	355
ГЛАВА 20. Почему это важно <i>Взаимосвязанность людей</i>	370
ГЛАВА 21. Ваша очередь <i>Секрет философа</i>	384
БЛАГОДАРНОСТИ	392
ПРИЛОЖЕНИЕ: Выступления, упомянутые в книге	395
УКАЗАТЕЛЬ	399

НОВАЯ ЭРА ОГНЯ

Свет в зале погас. На сцену вышла женщина. Ладони у нее вспотели, ноги слегка дрожали. Свет прожектора упал на ее лицо, и 1200 пар глаз с ожиданием посмотрели на нее. Слушатели ощущали ее волнение. В зале царило осязаемое напряжение. Женщина откашлялась и заговорила.

А потом произошло нечто удивительное.

В головах 1200 самостоятельных, независимых людей их 1200 умов начали вести себя очень странно. Они действовали синхронно. Магия, излучаемая этой женщиной, захватила каждого, кто находился в зале. Они все вместе затаили дыхание. Вместе смеялись. Вместе плакали. И происходило что-то еще. Богатый, закодированный в нейронах поток информации из мозга этой женщины каким-то образом скопировался и переданся 1200 умов ее слушателей. Этот поток сохранится у этих людей на всю жизнь и повлияет на их поведение в будущем.

.....

Женщина на сцене совершила чудо. Она не была колдуньей, но ее воздействие оказалось настолько мощным, что это можно было счесть за волшебство.

.....

Муравьи определяют поведение друг друга, обмениваясь химическими веществами. Мы делаем это, вставая друг перед другом, глядя в глаза, помахивая руками и издавая странные звуки. Общение людей — это настоящее чудо света. Мы делаем это бессознательно и постоянно. И наиболее эффективная форма такого общения — публичное выступление.

Цель этой книги — объяснить чудо эффективного публичного выступления и дать вам инструменты, которые позволят совершить это чудо. Но кое-что нужно подчеркнуть с самого начала.

Нет единственно правильного способа сделать свое выступление эффективным. Мир знаний слишком велик для этого. Да и все ораторы и все слушатели очень разные. Любая попытка найти единственно правильную формулу обречена на провал. Слушатели мгновенно это поймут и почувствуют, что ими пытаются манипулировать.

И даже если какой-то вариант выступления в определенный момент оказался успешным, то это не означает, что он будет эффективным всегда. И это объясняется очень просто: секрет поистине великого

выступления — в его свежести. Все мы люди. Нам не нравится одно и то же, мы не любим старого и известного. Если ваш рассказ будет похож на уже слышанный от кого-то другого, то вам не произвести хорошего впечатления. Мы меньше всего хотим, чтобы все ораторы выступали одинаково или пытались подражать друг другу.

Поэтому вы не должны воспринимать советы этой книги как *правила*, предписывающие определенный способ выступления. Считайте, что я предлагаю вам набор *средств*, которые помогут добиться разнообразия. Используйте те, которые подходят именно вам и уместны для той обстановки, в которой предстоит выступать. Ваша единственная задача — иметь нечто важное, о чем можно рассказать, причем так, как можете только вы.

И это гораздо более естественно, чем кажется. Публичные выступления — древнее искусство, глубоко укоренившееся в сознании человека. Археологические находки, относящиеся к эпохам стотысячелетней давности, свидетельствуют, что наши далекие предки любили собираться вокруг огня. В каждой культуре на Земле происходило одно и то же: когда появлялась речь, люди начинали делиться своими историями, надеждами и мечтами.

Представьте себе типичную сцену. Глубокая ночь. Горит костер. Поленья потрескивают, искры устремляются в звездное небо. Поднимается старейшина. Все взгляды устремлены на его мудрое, покрытое морщи-

нами и освещенное мерцающим светом лицо. Начинается рассказ. И когда старейшина говорит, каждый слушатель представляет себе те события, которые он описывает. Воображение будит в людях те же эмоции, что испытывают герои истории. Это невероятно эффективный процесс, это слияние множества разумов в общее сознание. На какое-то время собравшиеся у костра ощущают себя частями единого целого. Они могут вместе подняться, начать танцевать или петь. И от этой общности всего лишь шаг до желания действовать вместе, отправиться в путь или на битву, вместе что-то построить или отпраздновать.

То же самое происходит и сегодня. Когда лидер или адвокат выступает публично, он стремится вызвать сочувствие или возбуждение, поделиться знаниями и откровениями и рассказать об общей мечте.

И действительно, произнесенное слово обладает колоссальной силой.

.....

Наш костер сегодня — это весь мир.

.....

Благодаря Интернету выступление в одном зале может оказаться достоянием миллионов людей. Программы TED Talks имеют более миллиарда просмотров в год. Как публикация в печати значительно усиливает воздействие слов писателя, так и глобальная паутина невероятно увеличила влияние ораторов. Сегодня практи-