



Содержание

Предисловие Андрея Станченко	6
Почему стоит прочесть эту книгу	8
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ. СЦЕНАРИСТ	13
Техника №1. Что говорить в начале: магия первых слов Джейн Макгонигал	14
Техника №2. Донеси свою идею: красная нить Дж. К. Роулинг	20
Техника №3. Как рассказать о себе: Арнольд Шварценеггер — сила личной истории	26
Техника №4. Как рассказать о нас: взлеты и падения с Саймоном Синеком	32
Техника №5. Как правильно рассказывать притчи: мудрость веков на службе «железной леди»	38
Техника №6. Юмор как инструмент оратора: стендап сэра Кена Робинсона	45
Техника №7. Искусство быть убедительным: аргументы и факты Эрнесто Че Гевары	52
Техника №8. Аргументация от противного, или О чем умалчивает Марк Антоний	58
Техника №9. Превращая недостатки в достоинства: слабость и беспомощность Елизаветы I	64
Техника №10. Убрать из своей речи все лишнее: лаконичность Авраама Линкольна	70
Техника №11. Воображение, меняющее реальность: мечта Мартина Лютера Кинга	76
Техника №12. Быть максимально понятным: новизна и ясность Марии Кюри	82
Техника №13. Стать мастером цитат: Джон Кеннеди и его союзники	88
Техника №14. Умелые повторы Чарли Чаплина, или Анафора Великого Диктатора	94
Техника №15. Вернись в начало: пустая презентация Уилла Стивена	100
Резюме. Быть сценаристом	106
ЧАСТЬ II. РЕЖИССЕР	109
Техника №16. Поставить правильную цель: защита Махатмы Ганди	110
Техника №17. Создать простую структуру: три акта Стива Джобса	116
Техника №18. Интригуй! Ящик с загадкой Дж. Дж. Абрамса	122
Техника №19. Двигайся по линии времени: битвы Рамоны Смит	128
Техника №20. Используй силу антагонизма: враг Уинстона Черчилля	134
Техника №21. Используй силу сближения. Тарас Бульба: свой среди своих	140
Техника №22. Говори об их проблемах: бегемоты и помидоры Эрнесто Сироли	146

Техника №23. Не рассказывай! Показывай! Визуальная метафора Стивена Кови . . .	152
Техника №24. ШОК!!! Трусы Даррена Тэя	158
Техника №25. По одежке встречают: пиратский костюм Дэйва Берджеса	164
Техника №26. Сделай слайды визуальной опорой: «Смерть от PowerPoint» Алексея Каптерева	170
Техника №27. Используй диджитал-инструменты: наша энергичная конференция . . .	176
Техника №28. Чем завершать речь: призыв к действию Шарля де Голля	181
Резюме. Быть режиссером	187
ЧАСТЬ III. АКТЕР	189
Техника №29. Как не потерять контакт с публикой: системное взаимодействие Тони Роббинса	190
Техника №30. Правила жестикуляции от Дананджии Хитерачи: одно предложение — один жест	196
Техника №31. Вокальная тренировка. Демосфен: голос громче моря	201
Техника №32. Как говорить долго. Очень долго. Ататюрк: речь длиной в тридцать шесть часов	208
Техника №33. Управление интонацией: три голоса Владимира Высоцкого	213
Техника №34. Как управлять громкостью речи: крещендо Эрика Томаса	219
Техника №35. Поделись своими эмоциями. Ник Вуйчич: сердце выступления	224
Техника №36. Показать свою страсть: «Как вы смеете?!» Негодование Греты Тунберг	230
Техника №37. Запомнить все: дворец памяти Цицерона	236
Техника №38. Как улучшить свое выступление: просьбы Аманды Палмер	242
Техника №39. Чек-лист подготовки к презентации имени Радислава Гандапаса . . .	247
Техника №40. Как успокоиться перед выступлением: позы силы Эми Кадди	251
Техника №41. Тонкое искусство быть собой Илона Маска	257
Резюме. Быть актером	263
ЧАСТЬ IV. КРИТИК	265
Техника №42. Разбор собственной речи: исповедь Скотта Беркуна	266
Резюме. Быть критиком	272
Твоя новая суперспособность	273
Слова признательности	276
Список использованной литературы	278
Об авторе	285
Приложение № 1	286
Приложение № 2	287

В начале было слово
(Иоанн, 1:1)

Предисловие Андрея Станченко

Некоторые относят обучение публичному выступлению не к группе коммуникативных навыков, а к тренингу личностного роста. В этом есть своя правда: трансформируя свои выступления, ты непременно трансформируешься сам. В своем личном опыте и в ассоциации спикеров я не раз наблюдал за судьбами людей, которые прошли путь от неуверенного и застенчивого человека до харизматичного и уверенного спикера и лидера.

Приемы в речах меняют идентичности не только слушателей, но и самих ораторов. А наши идентичности нами управляют. Лауреат Нобелевской премии Джордж Акерлоф на стыке социологии и экономики подарил нам новый способ, как люди принимают экономические решения исходя из своих социальных ролей.

Антон Савочка дарит нам способ улучшить наши выступления перед аудиторией через четыре роли: сценариста, режиссера, актера и критика. Кроме того, у нас есть уникальная возможность примерить на себя 42 идентичности, причем не простые, а лучших мировых спикеров.

Интересно, как книги меняются на наших глазах, в то же время оставаясь книгами. С одной стороны, мы, как и наши предки, учимся в этой книге у Демосфена проверенной столетиями технике говорить громче моря, с другой стороны — перед нами, несмотря на традиционный внешний вид, не просто книга, а мультимедийное пособие — каждая техника сопровождается наглядной видео-иллюстрацией и развивающим упражнением.

Историк, писатель, бизнес-тренер Антон Савочка знает толк в разнообразии ролей и идентичностей и приглашает нас в это увлекательное путешествие.

Он строит свои книги по принципу мозаики, как бы приглашая читателя складывать пазлы непростых, но важных и очень практических навыков вместе с ним. И это делает чтение полезным и увлекательным одновременно.

Любуясь коллекцией, которую автор предлагает нам для изучения, невольно начинаешь дополнять это собрание лучших техник публичных выступлений. И понимаешь, что такие книги не заканчиваются их прочтением. Такие книги, как катализатор, запускают твой трансформационный процесс, который называют сейчас непрерывное обучение – *lifelong learning* (обучение длиной в жизнь). А в некоторых случаях, как например с Демосфеном, намного - намного дольше, чем одна человеческая жизнь...

Андрей Станченко,
PhD, основатель компании NRG
(newrealgoal.com), представитель CISSA
в Украине (ассоциации профессиональных спикеров, входящей в Global Speakers Federation)



Почему стоит прочитать эту книгу

Еще одна книга по ораторскому искусству? Неужели об этом написано и сказано недостаточно? Именно такие вопросы я задавал себе, когда у меня появился замысел написать эту книгу. События 2020 года показали, что нет, не достаточно. Весь мир оказался перед экранами мониторов. Учителя, менеджеры, продавцы встали перед выбором — улучшить свои навыки говорить публично и освоить новые цифровые инструменты или остаться без работы. Умение вдохновлять, убеждать и побуждать к действию вновь стало едва ли не самым востребованным навыком современности. Не важно, где ты находишься — перед экраном монитора или перед многотысячной аудиторией, от способности ярко донести свою идею, аргументировать свою точку зрения, вдохновить зависит будущее проектов, команд и организаций.

Эта книга представляет собой собрание техник публичных выступлений, на которые опирались лучшие спикеры мира: Стив Джобс, Уинстон Черчилль, Мария Кюри и многие другие. Как и моя предыдущая книга «Управляй как лучшие», она построена по принципу мозаики. Мы с вами отправимся на театральные подмостки, в залы судебных заседаний, на конференцию TED и чемпионат мира по ораторскому искусству, чтобы увидеть, как выдающиеся бизнесмены, политики, ученые, писатели и артисты силой слова меняют к лучшему жизни тысяч людей. Поля сражений, императорские дворцы и конференц-залы станут декорациями, на фоне которых вам будут представлены лучшие практики ораторского искусства.

В книге описаны простые техники, помогающие сделать речь убедительной и запоминающейся. Всего в ней сорок два таких

приема, и вы можете использовать их по своему усмотрению, выбирая подходящие вам инструменты. Они просты в применении, не требуют сверхусилий и финансовых затрат. Опора на них дает выступающему нужный эффект: аудитория внимательно слушает, прекрасно понимает, о чем идет речь, и заражается идеями и настроением спикера.

Все эти приемы прошли проверку временем и показали свою эффективность как на опыте выдающихся деятелей прошлого и настоящего, так и в моей личной практике. Все, о чем я пишу, — не только увиденное мною на живых тренингах известных спикеров, конференциях или видеопрезентациях. Я сам выступаю публично более десяти лет перед самыми разными аудиториями. Мне довелось читать лекции, проводить тренинги и выступать на семинарах в восьми странах мира. Моими слушателями были студенты, педагоги, продавцы, топ-менеджеры.

Кроме того, я являюсь кандидатом исторических наук. Мой опыт историка помог мне отобрать для вас те речи, которые действительно имели выдающийся эффект. Некоторые из них меняли ход истории. Некоторые считаются настоящими шедеврами словесности. Мне искренне хотелось поделиться своими находками с вами, чтобы вы могли выступать на уровне лучших спикеров прошлого и настоящего.

Отдельное внимание я уделю цифровым сервисам, которые помогают делать яркие и убедительные презентации. Одна из глав этой книги — описание моего опыта применения диджитал-ресурсов для больших публичных мероприятий. Сегодня они уже стали нормой в работе спикеров. Я считаю, что их применение может быть полезно каждому, кто выступает на публику.

Чтобы овладеть мастерством публичного слова, недостаточно прочитать книгу, какой бы хорошей она ни была. Каждая глава моей работы завершается упражнениями и шаблонами, помогающими освоить материал на практике. Затем идет ссылка на видеоприимер, чтобы описанный прием можно было увидеть или услышать. Лишь через действие вы сможете усовершенствовать свои навыки публичной речи. Завершающие фрагменты каждой главы помогут отточить ваши умения в этой области.

Еще одна особенность этой книги заключается в том, что я предлагаю вам взглянуть на ораторское искусство через призму близких ему по духу изобразительных искусств: театра и кино. Эта работа состоит из четырех частей.

-
- 1 Сценарист
 - 2 Режиссер
 - 3 Актер
 - 4 Критик
-

В первой части я описываю техники, помогающие подобрать подходящие слова для вашего выступления. Текст публичной речи был и остается ее фундаментом. Здесь вы найдете приемы, помогающие сделать вашу речь аргументированной, лаконичной и в то же время понятной и убедительной.

Вторая часть посвящена режиссуре презентации. Ваше выступление должно быть продумано до мелочей: иметь цель, определенную структуру, содержать визуальные эффекты, которые объединяют слова, жесты, образ докладчика, слайды в единое представление. Именно этим занимаются режиссеры кино и театра. Они видят всю картину целиком и умеют реализовать замысел постановки не только с помощью актеров, но и множества других средств: декораций, экспозиции, костюмов, световых и цветовых решений. Поэтому я выделил режиссуру публичной речи как отдельный вид активности, помогающий создать отличную презентацию.

Третья и, пожалуй, самая важная часть посвящена непосредственно умению выступать перед публикой. Актерское мастерство накопило в себе массу приемов, помогающих раскрыть главную идею спектакля или фильма. Техники работы с голосом, телом, эмоциями помогут каждому, кто оказывается один на один с аудиторией.

Завершающая часть этой книги под названием «Критик» совсем короткая: состоит всего из одной главы. Тем не менее я счел нужным вынести ее в отдельный блок. На мой взгляд, прогресс любого

оратора зависит не только от постоянной практики, но и от умения анализировать свои выступления. Другими словами, мастер публичного слова должен понимать, что он сделал хорошо, а над чем еще стоит поработать. Техники разбора собственной презентации завершают эту работу.

В специальных приложениях, расположенных в конце книги, вы найдете чек-листы и анкеты, позволяющие максимально качественно подготовиться к выходу в зал. Их можно скачать по специальным ссылкам. «Выступай как лучшие» — это мультимедийный проект, который позволяет не только читать об ораторском искусстве, но и увидеть и услышать его в лучших проявлениях. Рекомендую знакомиться с текстом, вооружившись смартфоном или планшетом, на который установлен сканер QR-кодов.

Вы не найдете в этой книге детальной информации о том, как работать со слайдами и прочим видеосопровождением. Здесь всего одна глава, рассказывающая о том, как опираться на визуальные образы во время общения с аудиторией. Я не делал на этой теме акцента по одной причине: все выдающиеся речи в мировой истории были произнесены без помощи PowerPoint. Если вам нужно сказать что-то действительно важное, то проектор и большой светящийся экран может помешать, отвлекая слушателей от вас и ваших слов. Это не означает, что я предлагаю отказаться от использования слайдов — скорее просто советую уделять больше внимания вашим навыкам как докладчика, а не дизайнера.

Я намеревался быть максимально понятным и лаконичным. Сначала описываю каждый прием в виде короткой истории, затем поясняю его суть, а также как и когда им пользоваться. Прочтение одной мини-главы занимает около десяти минут. Но главное здесь не читать, а выполнять практические задания, которые я поместил в конце каждой главы.

Уверен, что если вы выжмете из этой книги максимум, то качество ваших выступлений вскоре улучшится и вы сможете не только делать пятизвездочные презентации, но и получать от этого процесса огромное удовольствие.

А теперь позвольте пригласить вас за кулисы ораторского искусства...



ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Сценарист

ТЕХНИКА № 1

Что говорить в начале: магия первых слов Джейн Макгонигал

Начало — половина всего.

Марк Лукан

«Я — геймер, так что мне нравится ставить цели. Я люблю специальные задания и тайные миссии. И вот мое спецзадание на это выступление: я попытаюсь увеличить продолжительность жизни каждого человека в этом помещении на семь с половиной минут. Но и у вас тоже будет важная миссия — решить для себя, как вы проведете эти семь с половиной минут вашей жизни», — так начала свое выступление на конференции TED в 2012 году гейм-дизайнер и писательница Джейн Макгонигал. Обещание продлить жизнь всех присутствующих заинтриговало аудиторию. В конце концов, кто не хочет жить дольше?

Это далеко не первый раз, когда Джейн с первых секунд вызывает интерес к своим словам, мгновенно захватывая внимание участников конференции TED. В 2010 году она начала свое выступление на том же мероприятии следующим образом: *«Меня зовут Джейн Макгонигал. Я дизайнер компьютерных игр. Моя цель на следующие десять лет — сделать так, чтобы наш мир можно было бы так же легко спасти, как это происходит в онлайн-играх. Мой план заключается в том, чтобы убедить людей проводить больше времени, играя в видеоигры. Сейчас мы проводим за онлайн-играми три миллиарда часов в неделю. Вам может показаться, что это довольно большая цифра. Но, согласно моим исследованиям в Институте будущего, этого недостаточно. Нам нужно посвящать видеоиграм около 21 миллиарда часов каждую неделю, чтобы сделать мир лучше».* Пораженная такими цифрами аудитория начинает роптать («видеоигры — пустая трата времени!»), а затем с интересом вслушивается в рассказ исследовательницы о том, насколько полезен этот вид досуга.

Не менее эффектно Джейн начала свое выступление на конференции TED в 2014 году. Она рассказала о том, как получила тяжелую черепно-мозговую травму и долгое время страдала от последствий сотрясения мозга. Игра, которую женщина придумала во время реабилитации, помогла ей справиться с ними и преодолеть последствия болезни. С тех пор она стала изучать, как видеоигры могут помогать в лечении различных заболеваний и делать жизнь людей лучше и ярче.

Джейн Макгонигал — настоящий мастер публичных выступлений. Ее коронный прием — увлечь публику с первых секунд, чтобы затем поделиться с ней чем-то действительно важным.

Главная задача этой техники заключается в том, чтобы с первых же слов захватить внимание аудитории. Этого можно добиться разными способами, три из которых использовала Джейн Макгонигал. Первый из них — это **рассказ короткой, но драматичной истории в самом начале выступления**. Это может быть как ваша личная история, так и описание событий, которые случились с кем-то другим. В случае Джейн это описание личного опыта черепно-мозговой травмы в 2009 году.

Второй отличный способ приковать к себе внимание — **начать с удивительного факта**: человечество проводит за онлайн-играми три миллиарда часов в неделю.

И, наконец, третий способ — **создание интриги благодаря загадке или некоему обещанию**: *«Я увеличу продолжительность вашей жизни на семь с половиной минут»*.

В любом из случаев спикер на первой минуте разжигает огонь интереса, который позволяет ему говорить о важных вещах в течение презентации.

Почему подготовке к первой минуте речи
нужно уделить так много внимания

От того, как вы начнете, будет зависеть весь дальнейший ход выступления. К тому же слушатели скорее всего запомнят именно то, как вы начинали и завершали речь. Этот психологический феномен известен как «эффект края». Подготовка первых десяти-двенадцати предложений становится едва ли не самым важным элементом в написании текста для вашей презентации. Если вы «потеряете публику» на первой минуте, внимание будет практически невозможно вернуть.

Как использовать этот прием

Для того чтобы вызвать мгновенный интерес к своей речи, вам стоит отдельно продумать, а затем записать ваши первые слова. Попробуйте подобрать историю, которая послужила бы яркой иллюстрацией для выбранной вами темы. Вы можете найти ее в своей жизни или в биографиях известных людей.

Если такая история не нашлась, подумайте, какие факты и цифры вы можете привести, чтобы заставить людей реагировать на них эмоционально. К примеру, если вы говорите о защите окружающей среды, можете начать с того, что более 480 миллиардов пластиковых бутылок было продано в разных странах мира в 2016 году, а за все минувшее десятилетие — 300 миллиардов. Если сложить эти бутылки вместе, получится путь, равный половине дороги к Солнцу.

Сегодня найти удивительные факты по той или иной теме не так уж сложно. Но если у вас возникли затруднения с фактажом, попробуйте в самом начале сформулировать некий вопрос, который заставит публику задуматься и понять, что эта тема для нее актуальна. Ту же тему с играми можно обыграть, начав с вопроса: *«Используете ли вы игры, чтобы добиться в жизни желаемых результатов?»* Такой ход задаст нужный тон презентации. Создав нужное настроение, вам будет легче убедить слушателей в вашей точке зрения или заручиться их поддержкой по обсуждаемому вопросу.



*Посмотреть выступление
Джейн Макгонигал можно здесь:
<https://www.youtube.com/watch?v=lfBpsV1Hwqs&t=9s>*



ТЕХНИКА № 2

Донеси свою идею: красная нить Дж. К. Роулинг

*Жизнь без идей не стоит ничего.
Нет большего счастья, чем бороться за них.
Фидель Кастро*

5 июня 2008 года перед выпускниками Гарвардского университета выступила самая успешная писательница современности Джоан Роулинг. Казалось бы, о чем должна говорить одна из самых популярных писательниц в мировой литературе в стенах одного из лучших учебных заведений мира? Автор саги о Гарри Поттере выбрала неожиданную на первый взгляд тему: она рассказала собравшимся о своих поражениях.

Сначала она много шутила, а затем сменила тон и рассказала о нелегком опыте обучения в высшем учебном заведении, разрушенной семейной жизни и непростой работе в организации «Международная амнистия», где она оказывала помощь жертвам расовых преследований в Южной Африке. Ее путь к успеху лежал через развод, смерть близких людей и жизнь на пособие матери-одиночки.

Рассуждая о своем жизненном опыте, Джоан Роулинг отмечает:

«Я не собираюсь стоять здесь и говорить вам, что неудача — это весело. Этот период моей жизни был мрачным, и я понятия не имела, что будет дальше. Тогда я не знала, как далеко простирается тот туннель, и долгое время любой свет в его конце был скорее надеждой, чем реальностью.»

Так почему я говорю о преимуществах неудачи? Просто потому, что неудача означала избавление от несущественного. Я перестала притворяться, что я — это кто-то другой, и начала направлять всю свою энергию на завершение единственной работы, которая имела для меня значение. Если бы я действительно преуспела в чем-то другом, я бы никогда не нашла решимости преуспеть в той сфере, которой, как мне казалось, я действительно принадлежала. Я обрела свободу, потому что мой самый большой страх был реализован, но я была все еще жива и у меня все еще была дочь, которую я обожала, а еще у меня была старая пишущая машинка и большая идея. Каменное дно стало прочной основой, на которой я перестроила свою жизнь.

Вы можете никогда не потерпеть неудачи в том масштабе, который постигла я, но поражения в жизни неизбежны.

Невозможно жить, не потерпев неудачи в чем-либо, если вы не живете так осторожно, что с тем же успехом могли бы вообще не жить, — но и в этом случае вы по умолчанию терпите неудачу.

Провал дал мне ощущение внутренней безопасности, которого я никогда не достигала, сдавая экзамены. Неудача научила меня тому, чего я не могла узнать иначе. Обнаружилось, что у меня сильная воля и больше дисциплины, чем я подозревала. Я также узнала, что у меня есть друзья, ценность которых была действительно выше цены драгоценных камней».

Ее дальнейший рассказ коснулся семейных потерь и проблем, с которыми она столкнулась, помогая жертвам апартеида в Южной Африке. Выступление, которое началось с шуток о Хогвартсе, оказалось непростым разговором с выпускниками о том, какие тяжелые события порой случаются в нашей жизни и как справляться с невзгодами, которые встречаются на пути каждого.

Суть техники, которую использовала писательница, заключается в демонстрации важной для слушателей идеи: **«неудача — важная и нужная часть жизни, которая способна сделать нашу жизнь лучше»**. Она демонстрирует ее, рассказывая о себе и своих неудачах, а также о тяжелых испытаниях, выпавших на долю людей, встретившихся на ее пути. Эта мысль проходит красной нитью по всему ее выступлению. В сценарном мастерстве такой прием называется «управляющая идея» — ключевая мысль, вокруг которой выстраивается все повествование. Именно она определяет структуру речи и ее характер.

Как использовать эту технику

Перед тем как создавать текст вашей речи, стоит задать себе вопрос: **какую идею я хочу донести до слушателей?** Критериями хорошей идеи являются понятность (ваш слушатель поймет,

что вы хотите сказать) и краткость (ее можно сформулировать 2–3 предложениями).

После того как вы сформулировали ключевую мысль, вам необходимо собрать материал для того, чтобы убедительно донести ее до публики. Это могут быть истории, аргументы, цифры, эмоциональные высказывания. Но все они должны работать на одну цель — продемонстрировать ценность вашей идеи для публики. Мысль о том, что в нашей судьбе может быть много неудач, но они способны нас научить большему, чем любой университет, чрезвычайно ценна для выпускников. Они только подошли к новому этапу, гораздо менее защищенному, чем жизнь в стенах университета. И Джоан Роулинг блестяще справилась со своей задачей, не только говоря об этом напрямую, но и рассказав истории из жизни, приводя общеизвестные факты и цитаты классиков, возвращаясь к этой идее снова и снова, описывая разные этапы своей биографии.

Когда использовать этот прием

Чтобы донести до слушателей вашу идею, ее недостаточно озвучить один раз. Вам необходимо возвращаться к ней снова и снова. Если вы хотите заразить слушателей идеей, вам не обойтись без «красной нити». Она определит все ваши дальнейшие действия и ораторские приемы, которые нужно будет использовать для ее донесения. Создание публичной речи начинается с формулировки ключевого высказывания, которое с помощью ряда техник и слов разворачивается в настоящее представление на глазах у публики.

Развивающее задание

Ответьте на следующие вопросы

В чем заключается главная идея моего выступления?

Уместилась ли эта мысль в два-три коротких предложения?

Каким образом ее можно будет проследить в начале, середине и конце презентации?

Если вы смогли сформулировать короткий ключевой посыл, который прослеживается в вашем выступлении, вы успешно справились с задачей. Если же у вас не получилось это сделать, приступайте к тексту и структуре вашей речи, уберите лишние моменты и переработайте ее так, чтобы главный посыл можно было легко проследить по ее ходу.

*С полной версией выступления
Дж. К. Роулинг вы можете
познакомиться, перейдя по ссылке:
<https://www.youtube.com/watch?v=wHGqp8lz36c>*



ТЕХНИКА № 3

Как рассказать о себе: Арнольд Шварценеггер — сила личной истории

*Расскажи историю о горах, которые ты покорил.
Твои слова могут стать страницей в чьем-то руководстве
по выживанию.*

Морган Харпер Николз

У Арнольда Шварценеггера есть коронная речь, с которой он выступает в разных уголках мира. Обычно это происходит на больших бизнес-форумах, где его просят рассказать о том, как он добился успеха. Когда «железный Арни» выходит на сцену, он не дает алгоритмы или пошаговые стратегии для достижения успеха. Он лишь рассказывает историю своей жизни.

Актер начинает с того, что в детстве он ненавидел жизнь в Австрии. Идеалы простой бюргерской жизни были ему противны. Однажды ему на глаза попался журнал с изображением популярного бодибилдера и киноактера Рега Парка. В тот момент Арнольд понял, кем хочет стать. С тех пор он увлекся культуризмом и все свободное время посвящал тренировкам. Даже когда его забрали служить в армию, он умудрялся тренироваться дни напролет изготовив самодельные гантели.

Вот как сам Шварценеггер описывает то время: *«С тех пор абсолютно все, что я делал в жизни, подчинялось этой цели. И все в моей жизни стало легко, стало радостно. Каждый раз, когда я поднимал штангу или делал тяжелые жимы лежа, я знал, что это шаги на пути к моей цели стать Мистером Вселенная».*

Затем он объясняет, что опирался на такое же мировоззрение, когда решил стать кинозвездой. Даже самые тяжелые съемки доставляли ему радость, потому что они приближали его к заветной мечте. Решив уйти в политику, Арнольд Шварценеггер вновь поставил перед собой амбициозную цель и посвятил себя ее достижению. В конце своей речи кинозвезда напоминает, что не нужно бояться поражений и неудач. *«Я проиграл множество конкурсов бодибилдеров и даже занимал последние места. Некоторые мои фильмы оборачивались полным провалом, и у меня до сих пор требуют деньги за купленные на них билеты. Все эти неудачи тоже являются частью моего успеха»*, — завершает свою речь бывший губернатор Калифорнии.

Суть этой техники заключается в рассказе вашей личной истории. Чтобы между вами и слушателем возник контакт, необходимо поделиться чем-то личным: рассказом о том, что вы преодолели

в жизни трудности (как это делает Арнольд), или о поворотном моменте, изменившем вашу жизнь. Эпизод из биографии спикера, который может чему-то научить аудиторию, украсит любую речь.

Для чего применять эту технику

Эту технику стоит использовать для достижения двух целей. Во-первых, чтобы установить контакт с вашей аудиторией, дать ей понять, что в вашей жизни были моменты, которые научили вас чему-то важному, чем вы хотите поделиться.

И во-вторых, личная история отлично работает в качестве примера, который иллюстрирует вашу главную мысль. Арнольд Шварценеггер утверждает: чтобы достичь успеха, вам нужна цель! История его жизни становится подтверждением этой идеи.

Как пользоваться этим приемом

Перед тем как делиться своими личными историями, вам необходимо определиться, какую ключевую мысль вы хотите донести. Затем нужно вспомнить, какой из эпизодов в вашей жизни может выступить в качестве иллюстрации для подтверждения этой самой мысли или ключевого тезиса.

История строится по простому принципу: завязка, основная часть, кульминация и завершение. Завязка — это описание контекста, неких начальных условий. В случае с Арнольдом это его детство в Австрии в семье бургеров. Дальше в рассказе идет основная часть о жизни в Америке. Кульминацией становится титул «Мистер Вселенная». После чего в жизни «железного Арни» произошли перемены, которые привели его в кинобизнес.

Продолжительность такой биографической истории должна колебаться от одной до пяти минут, чтобы не вызвать у слушателей скуку. Крайне важно не превратить ваше выступление в набор анекдотов из вашей жизни. Не забывайте, что ваша личная

история — это способ донести главную идею и создать эмоциональную связь с аудиторией.

Когда использовать этот прием

Личная история — отличный способ начать свое выступление. Большинство спикеров рассказывают о себе, чтобы пояснить аудитории, какой непростой путь они проделали, чтобы получить возможность выступить перед публикой. После того как вы описали произошедшее с вами, необходимо сделать некий вывод: рассказать об открытии, которое получилось совершить благодаря этим событиям, или тех переменах, которые произошли в вашей жизни. И затем перейти к вашей главной идее, которой вы хотите поделиться.

Вы также можете использовать эту технику в обратном порядке. Тогда выступление стоит начать с представления вашей идеи, а затем подкрепить вашу мысль историей из жизни. В обоих случаях ваша личная история выступает в качестве поддержки для идей, которые вы раскрываете публике.

Развивающее задание

Запишите тему будущего выступления. Вспомните историю из вашей жизни, которая связана с ней. Запишите эту историю и расскажите вслух. Убедитесь, что ваш рассказ занимает не больше пяти минут. Продумайте логический мостик — как вашу историю можно связать с тезисами выступления так, чтобы их связка была понятна публике.

Моя личная история

The form consists of 13 horizontal light blue lines stacked vertically, intended for the user to write their personal story. The lines are evenly spaced and cover most of the lower half of the page.

Lined writing area consisting of 18 horizontal blue lines.

*Выступление Арнольда Шварценеггера
можно посмотреть здесь:
<https://www.youtube.com/watch?v=ywCmXWub1FY>*

