

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, 2022. — 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», 2022

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*

Страна происхождения: Российская Федерация  
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

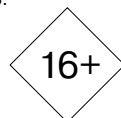
ООО «Издательство «Эксмо»  
123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)  
Өндiрушi: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы,  
123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесi, 1 үй, 1 ғимарат, 20 қабат, офис 2013 ж.  
Тел.: 8 (495) 411-68-86.  
Home page: [www.eksmo.ru](http://www.eksmo.ru) E-mail: [info@eksmo.ru](mailto:info@eksmo.ru)  
Тayар белгiсi: «Эксмо»

Интернет-магазин: [www.book24.ru](http://www.book24.ru)

Интернет-магазин: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)

Интернет-дукан: [www.book24.kz](http://www.book24.kz)  
Импортер в Республике Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы»  
Казахстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.  
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,  
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»  
Казахстан Республикасыдағы дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды  
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,  
Алматы қ., Домбровский қаш., 3-а, литер Б, офис 1.  
Тел.: 8 (727) 251-59-90/91/92; E-mail: [RDC-Almaty@eksmo.kz](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)  
Финанс қарамадығы мерзімі шектелген.  
Сертификация туралы ақпарат сайтта: [www.eksmo.ru/certification](http://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](http://www.eksmo.ru/certification)  
Өндiрген мемленет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған

Дата изготовления / Подписано в печать 16.03.2022.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Печать офсетная. Усл. печ. л. 12,13.  
Доп. тираж 1000 экз. Заказ



ISBN 978-5-04-094084-4



9 785040 940844

В электронном виде книги издательства вы можете  
купить на [www.litres.ru](http://www.litres.ru)

**ЛитРес:**  
одни клик до книги



**Москва.** ООО «Торговый Дом «Эксмо»

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, строение 1.

Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** [reception@eksmo-sale.ru](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:kanc@eksmo-sale.ru), сайт: [www.kanc-eksmo.ru](http://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](mailto: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](mailto:server@szko.ru)

**Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге**

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

**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](mailto: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@rnd.eksmo.ru](mailto:info@rnd.eksmo.ru)

**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](mailto:eksmo-nsk@yandex.ru)

**Обособленное подразделение в г. Хабаровске**

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](mailto: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. Минске  
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](mailto: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](mailto:RDC-Almaty@eksmo.kz)

**Украина:** ООО «Форс Украина»

Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербовая, 17а  
Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail:** [sales@forsukraine.com](mailto: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](http://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](mailto:imarket@eksmo-sale.ru)

**book 24.ru**

Официальный  
интернет-магазин  
издательской группы  
«ЭКМО-АСТ»



## 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
<b>1.</b> Как сразить аудиторию своим выступлением	16
<b>2.</b> С чего начать свое выступление	36
<b>3.</b> Как говорить так, чтобы вас слушали	70
<b>4.</b> Как оживить персонажей вашей истории	90
<b>5.</b> Как срежиссировать ментальное кино	107
<b>6.</b> Чем украсить вашу историю	118
<b>7.</b> Как вдохновлять людей с помощью историй	134
<b>8.</b> 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