

Часть I **СОДЕРЖАНИЕ,
СТРУКТУРА
И ФОРМАТ**

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Глава 2

Как выбрать тему для выступления

Чтобы создать яркое, эмоциональное выступление, нужно сначала мысленно представить, какую реакцию оно вызовет. Ваша задача — посеять зерна вдохновения. Нужно постараться выступить так, чтобы после того как слушатель покинет аудиторию или перейдет на другую страницу, он захотел поддержать вашу идею, изменить свое мировоззрение или даже изменить весь мир!

Для того чтобы правильно выбрать тему, нужно заглянуть глубоко внутрь себя. И хотя в центре каждого TED-выступления лежит история, неправильно думать только о том, какую же историю вам рассказать. Попробуйте лучше разобраться в себе. Задавайте вопросы, позволяющие глубже понять

самого себя. Например, какой урок, преподнесенный мне жизнью, был самым важным? Какое событие в моей жизни сделало меня по-настоящему счастливым? Как я оказался на дне? Какова главная цель моей жизни? И как убедить других следовать за мной?

Выбрав основную идею, приступайте к подготовке выступления, старайтесь щедро сдобрить повествование историями и фактами, интересными аудитории. Предположим, вы решили поделиться с другими главным уроком своей жизни. В таком случае прежде всего следует рассказать о том, кто вам его преподнес, так как в самых увлекательных историях в роли героя всегда выступает не автор, а другой человек. По мере работы над текстом делайте перерывы, чтобы взглянуть на него глазами искушенного слушателя, и спрашивайте от его имени: «Ну и что тут такого? Какое *мне* дело до всего этого?»

Из десяти наиболее популярных выступлений на TED, по данным 2011 года, семь попадали в разряд тех, что вдохновляют людей на перемены в жизни. Представленные в них идеи нельзя назвать

революционными, равно как и поднимаемые ими проблемы. Нет ничего нового под солнцем — что лишний раз подтверждают две тысячи лет, прошедших с того момента, как эти слова произнес царь Соломон*. В этих выступлениях поднимались такие темы, как психические расстройства, креативность, лидерство, счастье, мотивация, успех и самооценка. Остальные три поднимали вопросы межличностных отношений и социальных перемен. Они призывали к действию или сообщали нечто такое, что меняло взгляды людей на некоторые аспекты системы здравоохранения, образования и культурные различия. Конечно, ораторы не первыми затронули эти темы, и уж наверняка не последними. Их речь тронула нас, потому что им удалось передать свое отношение к этим проблемам и убедить нас в их важности, а также в нашей способности что-то изменить.

Размышляя о том, как создать эмоциональную связь с аудиторией, помните, что после того как человек удовлетворит свои физические потребности и обеспечит себе комфортное существование,

* Еккл 3:15. *Прим. ред.*

у него появляется широкий спектр потребностей иного рода, большинство из которых попадают в одну из четырех категорий.

Первая группа потребностей — стремление к любви и общению. В середине 2011 года Герда Гримшоу вывесила вопрос «Что делает вас счастливым?» на форуме на странице TED в LinkedIn. Герда — основатель Call Mom, некоммерческой консалтинговой компании, помогающей матерям-одиночкам находить необходимые ресурсы и организации, для того чтобы с их помощью решить материальные проблемы и дать образование своим детям. На вопрос ответили больше ста человек. В девяноста двух случаях люди говорили о возможности делиться своим счастьем с другими. И хотя применяемый мною метод нельзя считать научным, я проанализировал и обобщил все эти ответы, составив рейтинг, в котором любовь и общение заняли первое место (см. список).

1. Общение с семьей, друзьями и (не удивляйтесь) домашними животными (30,4%).
2. Единение с природой (12%).

3. Благотворительность и добровольный труд (10,9%).
4. Выполнение запланированных задач (9,8%).
5. Воодушевление людей посредством коучинга, обучения или писательской деятельности (7,6%).
6. Самоанализ и учеба (7,6%).
7. Увлеченность деятельностью «здесь и сейчас» (6,5%).
8. Здоровье, в частности среди недавно болевших людей (5,4%).
9. Физическая активность и удовольствие (5,4%).
10. Самовыражение (2,2%).
11. Финансовое благополучие (2,2%).

К следующей группе потребностей относятся личные желания и интересы. Из вышеприведенного списка к ней можно отнести физическую активность и финансовое благополучие. По правде говоря, в среднем у людей эти потребности выражены гораздо сильнее, но открыто обсуждать их в самом

морально безупречном сообществе в LinkedIn — табу. Но если вы думаете, что о таких вещах не говорят на TED, то ошибаетесь. Мэри Роуч выступила на TED в 2009 году с темой «10 фактов, которых вы не знали об оргазме», а в 2006 году Хэлен Фишер проводила презентацию на тему «Почему мы любим и изменяем». Выступлений, посвященных деньгам, тоже предостаточно, хотя обычно акцент делается на том, чтобы раскрепостить людей и помочь им развить предпринимательский талант.

Быстрый личностный рост — третья тема, которую вы можете использовать для завоевания симпатии слушателей. Все мы хотим узнавать что-то новое и развиваться. Нас интересует все, что имеет отношение к нам самим, и мы всегда принимаем вызов, чтобы превозмочь свои ограничения и добиться большего. Не менее нам интересен и мир вокруг нас. К слову, если у вас есть собственный рецепт достижения поставленных целей, то есть и шансы сделать свою презентацию удачной. Многие участники разбавляют рассказ подобными рекомендациями, и, чтобы выделиться из их числа, нужно сделать свой пример интересным, описав во

всех подробностях, как вы пришли к пониманию этой техники, в чем вас постигла неудача, через что пришлось пройти и чего вы в конечном счете добились.

Отнюдь не случайно президентская кампания Барака Обамы 2008 года проходила под девизом «Надежда и перемены». Этот слоган использовали многие общественные движения социального, политического и религиозного толка. В нем выражена четвертая группа потребностей, свойственных всем людям. Чтобы добиться расположения аудитории, убедите ее бросить вызов статус-кво и помогите увидеть перспективы в завтрашнем дне. В определенные моменты жизни каждый сталкивается с бездной экзистенциальной пустоты человеческого существования. Люди хотят сделать что-то стоящее. Просто дайте им цель и средства, чтобы они могли оставить свой след на земле.

В большинстве случаев лучше всего подойти к выбору темы следующим образом: выберите одну идею, которой вам хотелось бы поделиться, затем, чтобы придать рассказу больше эмоций и красок, подыщите увлекательную историю из своей жизни

или жизни своих знакомых. Если ничего не получится, попробуйте сделать наоборот. Я уверен, что самое главное — четко определить идею, которую вы хотите представить. Грубейшая ошибка многих выступающих — попытка втиснуть весь свой жизненный опыт в одно короткое выступление. Сосредоточившись на одной-единственной идее, вы будете с легкостью фильтровать материалы для своего выступления. Если какие-то интересные мысли или истории, которыми вы хотели бы поделиться, не подходят к выбранной теме, забудьте о них. На время.

Окончательно определив тему выступления, начинайте думать о том, как сделать его незабываемым. Следующая глава поможет вам превратить идею в послание, которое надолго останется в памяти слушателей.

Резюме

- Выберите одну-единственную идею, которая способна изменить мировоззрение людей или заставить их действовать.
- Чтобы усилить интерес слушателей, дополните свой рассказ историями и фактами.
- Установите с аудиторией эмоциональную связь, апеллируя к глубоким потребностям, свойственным всем людям: в любви, общении, личностном росте и надежде на светлое будущее.