**ПРЕЗЕНТАЦИЯ В СТИЛЕ TED**

**В данной презентации вы узнаете:**

1. Десять правил презентации в стиле TED
2. Как лучше начинать презентацию
3. Какие 4 нужды должно удовлетворить ваше выступление
4. Три способа построить вашу речь
5. Как создать красивый сюжет для презентации

TED *(Technology Entertainment Design –технологии, развлечения,дизайн*) – это некоммерческая организация, где самые успешные в мире предприниматели, учѐные и знаменитости делятся своими мыслями и идеями. Короткие презентации TED смотрят миллионы зрителей (например, «Как школы убивают креативность» посмотрели 27 млн., а «Как лидеры вдохновляют на действия» – 18 млн.) Гостями TED в разные годы становились Билл Гейтс, Сергей Брин, Билл Клинтон и другие известные люди.

Главная задача конференций заключается в распространении всевозможных уникальных идей и мыслей. Конференция характеризуется следующей фазой -*Ideas worth spreading (Идеи, достойные распространения).*На [сайте](http://www.ted.com/)TED можно найти видеоролики интересных выступлений по многим тематикам.  Например, по таким темам как:

* *Технологии.*
* *Наука.*
* *Дизайн.*
* *Развлечения.*
* *Бизнес.*
* *Искусство.*
* *Глобальные мировые проблемы и др.*

  Количество просмотров, представленных выступлений,  исчисляется миллионами. Видео материалы активно переводятся на разные языки, в том числе и на русский язык (добавляются субтитры). Поэтому, всегда можно легко найти что-то интересное для просмотра и тем людям, кто не знает английского языка. Также, сообщества, университеты и другие объединения могут организовывать похожие независимые конференции TEDx, в разных странах и городах, по лицензии TED.

**Используйте 10 правил презентации TED**

1. Избегайте штампов

2. Поделитесь новой идеей

3. Расскажите историю

4. Не «продавайте»

5. Приветствуйте смех

6. Поделитесь своим любопытством и страстью

7. Ссылайтесь на других выступающих, чтобы создать связь или разногласие

8. Будьте «уязвимы»

9. Не читайте по бумажке

10. Заканчивайте вовремя

**Начните с личной истории**

Самое лучшее начало – это личная история, которая напрямую связана с основной идеей вашей презентации. Чтобы вызвать эмоциональную реакцию, задавайте интригующие или риторические вопросы вместо цифр и статистики. Вопрос **«почему»** получает гораздо больше внимания, чем **«как».**

- Никогда не начинайте с цитаты или шутки.

- Никогда не начинайте с чего-нибудь агрессивного, сексистского или позаимствованного из юмористического шоу.

- Никогда не говорите: «Прежде, чем я начну». Вы уже начали.

**Выстроите вашу речь**

Выберите один из трѐх подходов к повествованию:

- **«Ситуация-осложнение-разрешение».** Опишите вашу ситуацию. Расскажите, почему она является сложной или опасной. В конце предложите своѐ решение и возможности, которое оно предоставляет. Так сделал Майкл Портер в выступлении о роли бизнеса в решении социальных проблем.

- **Хронологический**. Начните с момента, когда зародилась ваша история. Далее продвигайтесь по временной линии (как, например, в TED презентации про развитие Интернета). Такая структура может быть очень удобна для тех, кто выступает в первый раз.

- **«Идеи-концепции».** Пример такой структуры – «8 секретов успеха» Ричарда Ст. Джона. Если аудитория в курсе, что вы используете такую структуру, они будут ожидать окончания после последнего пункта вашего списка.

Создайте действительно сложные обстоятельства для ваших героев. Выбирать между добром и злом – скучно. Пусть они выбирают наименьшее из двух зол или наилучшее из хорошего. Например, Барри Шварц в своѐм выступлении делает выбор между «тем, чтобы следовать правилам или принимать мудрые решения». Ваша история должна чем-то заканчиваться – счастливым или грустным концом, «положительным» или «отрицательным» итогом. Счастливый конец лучше вдохновляет к действию, а плохой – преподаѐт хороший урок.

**Используйте правильный язык тела**

Улыбайтесь зрителям, но не переусердствуйте. Делайте зрительный контакт с возможно большим числом людей. Не задерживайте взгляд слишком надолго: 3-5 секунд – это самое подходящее время.

Если вы не играете определѐнную роль, то лучше просто опустите руки по швам брюк. Стойте «симметрично». Избегайте следующих типичных ошибок:

 - «Фиговый листок». Руки, выставленные перед туловищем, могут выставить вас стеснительным и беспомощным человеком.

- Карманы. Вытащите руки из карманов, чтобы не выглядеть слишком небрежно.

- Бѐдра. Не держите руки на бѐдрах, иначе можете показаться сердитым или агрессивным.

- Скрещенные руки. Такая поза делает вас «доминирующим», как будто вы бросаете кому-то вызов.

- Прикосновения. Если вы дотрагиваетесь до лица, волос, вы будете выглядеть нервозным.

**Красиво завершите историю**

Никогда не говорите «в заключение». Лучше скажите: «Мы подошли к концу нашего путешествия». К концу выступления говорите более короткими предложениями, не «суммируйте» – вы же не презентуете финансовый отчѐт. В идеале, ваше последнее предложение должно выразить вашу главную мысль. Вы можете закончить с сильным призывом к действию или шокирующим вопросом. Например, выживший в авиакатастрофе Рик Элиас, закончил свой рассказ словами: «А что бы вы поменяли, зная что не будете на этой Земле вечно?» В любом случае, в самом конце поблагодарите аудиторию**.**

**РЕПЕТИРУТЕ И ЕЩЕ РАЗ РЕПЕТИРУЙТЕ**

Большинство выступающих в TED много и усердно репетируют свои выступления. Например, Др. Жиль Болт-Тейлор репетировала своѐ TED выступление более 200 раз! Его посмотрели более 15 млн. пользователей, Жиль стала гостем «Шоу Опры Уинфри», а это выступление изменило еѐ карьеру. Самое лучшее, что вы можете сделать – это начать репетировать сразу, как подготовите наброски слайдов и текста.