



МАРИНА ВАСИЛЬЕВА
ЭКСПЕРТ В НАПИСАНИИ ПРОДАЮЩИХ ТЕКСТОВ

5

ПРИЕМОВ СТОРИТЕЛЛИНГА

ОТ СПИКЕРОВ TED



В СТОРИТЕЛЛИНГЕ ВАЖНО ВСЕ

Создаваемая история – кузница, в которой куется успех и будущие продажи. Поэтому мысль должна плыть, как нож по маслу.

А внимание к тексту – сохраняться от первого до последнего слова, как в молитве.

Сегодня обратимся к спикерам TED. Я расскажу вам о 5 приемах, которые используют крутые эксперты в своих выступлениях.

#01



Представьте, что у вас день рождения. А все, блин, скучные. Поели, выпили, а в воздухе повисла тишина. Что вы сделаете? Скорее всего, постараетесь разбавить ее чем-то. Скажете веселый тост, включите бодрящую музыку или вспомните анекдот. Вы зададите нужный тон, чтобы дальше праздник разошелся, а не превратился в унылые поминки.

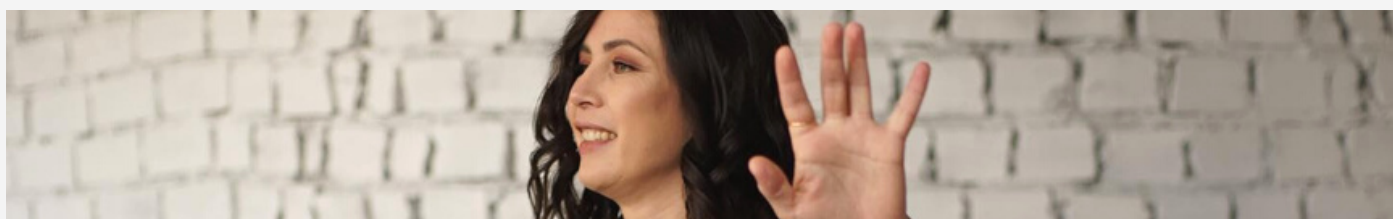
ТАК ВОТ, ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО – ЗАХВАТИТЬ ВНИМАНИЕ С САМОГО НАЧАЛА.

Крис Андерсон, куратор ежегодной конференции TED, говорит: «Вам нужно начало, которое сразу же привлечет внимание. Удивительное утверждение. Нетривиальный вопрос. Короткая история. Неотразимый снимок. Помните, что любая информация в наши дни – это часть войны за внимание».

Это офигенные слова – война за внимание. Ваш контент либо победит, либо проиграет. Или захватит новые рубежи внимания и привлечет продажи, или нет. Поэтому захватить интерес нужно мгновенно, первыми же словами.

#02

Что привлекает нас в любой истории? Противостояние. Нео против Агента Смита, Заяц против Волка, красные против белых. Повествование, в котором нет столкновения интересов, редко вызывает вау-эффект у аудитории. Поэтому другой прием, который помогает в сторителлинге — **ВНУТРЕННИЙ КОНФЛИКТ**.



Сегодня все чаще тиражируется проблематика домашнего насилия. Многие люди сталкиваются с жестокостью в отношениях. Малая часть из них не стесняется говорить о ней публично.

Вот отрывок из выступления на TEDx американской художницы Лесли Морган Штайнер:

«КОНОР ИСПОЛЬЗОВАЛ МОЮ ЗЛОСТЬ СЕБЕ В ОПРАВДАНИЕ: ОН ОБЕИМИ РУКАМИ СХВАТИЛ МЕНЯ ЗА ШЕЮ И СДАВИЛ ТАК СИЛЬНО, ЧТО Я НЕ МОГЛА НИ ДЫШАТЬ, НИ КРИЧАТЬ. ДЕРЖА МЕНЯ В УДУШАЮЩЕЙ ХВАТКЕ, ОН НЕСКОЛЬКО РАЗ УДАРИЛ МЕНЯ ГОЛОВОЙ ОБ СТЕНУ. ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ДНЕЙ, КОГДА ДЕСЯТЬ СИНЯКОВ ПОЧТИ СОШЛИ С МОЕЙ ШЕИ, Я НАДЕЛА МАМИНО СВАДЕБНОЕ ПЛАТЬЕ И ВЫШЛА ЗА НЕГО ЗАМУЖ. ПОТОМ ЭТО СЛУЧИЛОСЬ ЕЩЕ ДВАЖДЫ ВО ВРЕМЯ МЕДОВОГО МЕСЯЦА...»

#02

ВНУТРЕННИЙ КОНФЛИКТ

Поглядите-ка! Вот ведь негодяй – думаем мы. Вот ведь бедняга эта Лесли – зачем она вышла замуж за придурка?! Конфликт между девушкой и ее мужем вызывает в нас сильную эмоцию, широкий спектр чувств: от неприязни до сочувствия и сострадания.

Не бойтесь описывать в истории свои проблемы и конфликты.

Помните, что аудитория платит вниманием и любовью за откровенность.

#03

ИНТЕРЕСНО ВЕДЬ, ЧЕМ ЗАКОНЧИЛАСЬ ИСТОРИЯ ЛЕСЛИ И ЕЕ НЕРАДИВОГО СУПРУГА?

ДУМАЮ, ЛЮБОПЫТНО. НО ВЕДЬ НЕ ВСЕ СРАЗУ.

СПЕРВА СОЗДАЕТСЯ НУЖНЫЙ ФОН — ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ ДЕТАЛИ, ЗАХВАТЫВАЮЩИЕ МОМЕНТЫ, КОНФЛИКТ. СОЗДАЕТСЯ САСПЕНС — ТРЕВОЖНОЕ ОЖИДАНИЕ РАЗВЯЗКИ. ЧИТАТЕЛЬ — ДА КТО УГОДНО — ДОЛЖЕН БЫТЬ РАЗДРАЗНЕН ИСТОРИЕЙ. ЭТО И ЕСТЬ ЕЩЕ ОДИН КРУТОЙ ПРИЕМ, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЮТ СПИКЕРЫ TED.



ТА ЖЕ ЛЕСЛИ РАДУЕТ ЗРИТЕЛЕЙ ТОЛЬКО БЛИЖЕ К ФИНАЛУ: «Я ВЫШЛА ЗАМУЖ ПОВТОРНО, ЗА ДОБРОГО И НЕЖНОГО ЧЕЛОВЕКА, И У НАС ТРОЕ ДЕТЕЙ. У МЕНЯ ЕСТЬ ЧЁРНЫЙ ЛАБРАДОР И МИНИВЭН. ТО, ЧЕГО У МЕНЯ НИКОГДА БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ, ТАК ЭТО ЗАРЯЖЕННОГО ПИСТОЛЕТА ВОЗЛЕ ВИСКА». ФУХ — ВЫДЫХАЕМ МЫ. НУ СЛАВА БОГУ. ЖИЗНЬ УДАЛАСЬ, ЛЕСЛИ СПАСЕНА.

НЕ РАСКРЫВАЙТЕ ВСЕХ КАРТ СРАЗУ. СОЗДАЙТЕ ИНТРИГУ, ЧТОБЫ ЧИТАТЕЛЬ БЫЛ С ВАМИ ДО КОНЦА.

#04



ДИАЛОГ

— ВСЕ ЕЩЕ ЧИТАЕТЕ?

— ЧИТАЕМ.

— ИНТЕРЕСНО?

— ДА!

Отлично. Статью разбавил внезапный диалог.

И это суперский прием, который обожают использовать эксперты.

Почему? Он оживляет любой рассказ. Текст становится динамичным и ярким.

#04

ДИАЛОГ

Вот одно из крутейших выступлений с TEDa одной американской писательницы:

«С тех пор, как я написала книгу «Как распознать ложь», никто не хочет встречаться со мной лично. Нет, нет, нет, нет, нет. Они говорят: «Хорошо, мы свяжемся с вами по электронной почте» (смех). Я даже не могу никого пригласить на чашечку кофе в «Старбакс». И мой муж туда же: «Дорогая, какая ложь? Может, тебе переключиться на кулинарию? Как насчет французской кухни?»»

Согласитесь, есть что-то от стендапа. В юморе любят использовать прием диалогичности, и не зря. Внимание зрителей так удержать куда проще, чем монологом на 100500 страниц.

Используйте диалоги, а не косвенную речь.

#05



ИГРА НА ЧУВСТВАХ

ЕЩЕ ОДИН ПРИЕМ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЙ СПИКЕРАМИ TED – ИГРА НА ЧУВСТВАХ.

**ВАЖНО ВОЗДЕЙСТВОВАТЬ НА ОРГАНЫ ЧУВСТВ ЧЕЛОВЕКА
ПРИ СОЗДАНИИ КОНТЕНТА.**

Представьте, что вы на тропическом курорте. Вам нужно использовать свои впечатления в контенте. Какие методы воздействия можно применить в истории?

Например, кинестетические: расскажите, что вы чувствуете физически или эмоционально. Радость, беспокойство, эйфорию, тревогу – да что угодно. Пусть читатель на время рассказа станет вами. Окажется на вашем месте.

#05



Визуальные: подумайте, что вы видите вокруг себя? Черепаху на песчаном берегу, листья пальмы, ослепляющее предвечернее солнце. Создайте эффект присутствия, как на 3D-экране в кино.

Аудиальные: что вы слышите? Шум приближающихся волн, крики чаек, свист ветра: все это дополнит эффект присутствия, окунет в рассказ.

Вкусовые и обонятельные: какие запахи и вкусы вас окружают? Свежая рыба, дымок из прибрежного ресторанчика, жареная кукуруза: пусть ваша история подается под отличным авторским соусом.

В то же время важно не перегружать аудиторию лишними деталями. Не сваливать все в одну кучу.

#05

Взгляните, как круто использует кинестетический прием в своем выступлении чемпион мира по глубоководным погружениям Гийом Нери:

«По мере углубления в морскую бездну давление начинает медленно сдавливать лёгкие. И так как именно объём воздуха в лёгких позволяет мне всплывать – чем глубже я заплываю, тем сильнее сдавливает лёгкие, тем меньше воздуха в них и тем проще продвигаться вглубь. В какой-то момент, на глубине где-то 35–40 метров, мне даже не нужно плыть. Моё тело достаточно плотное и тяжёлое, чтобы падать в бездну без усилий. Так я вхожу в фазу, называемую свободным падением. Свободное падение – лучшая часть погружения. Это то, из-за чего я до сих пор этим занимаюсь».

Здорово же? Здорово. Потому что достоверно, емко и точно. Мы в нескольких предложениях сами приходим к состоянию свободного падения. Сначала погружаемся в текст, а вместе с текстом идем под воду – вместе с Нери.



ВМЕСТЕ СО МНОЙ МОЖНО ПОЙТИ В ПРОДАЮЩИЙ СТОРИТЕЛЛИНГ.

ГРАМОТНОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЭТИХ ПРИЕМОВ Я
УЧУ НА СВОЕМ КУРСЕ.

ПРИХОДИТЕ!



[HTTPS://MONSTERCONTENT.RU/Y/4.
2114Co](https://monstercontent.ru/y/4.2114Co)

КЛИКАЙТЕ НА ССЫЛКУ ИЛИ ОТСКАНИРУЙТЕ QR КОД

