

CARMINE GALLO

Wall Street
Journal
Best seller

TALK

ΤΑ 9 ΜΥΣΤΙΚΑ ΓΙΑ ΝΑ ΜΙΛΑΤΕ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΕ ΚΟΙΝΟ

LIKE

ΑΠΟ ΤΑ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΜΥΑΛΑ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

TED



ΣΕΙΡΑ: BUSINESS

ΤΙΤΛΟΣ ΒΙΒΛΙΟΥ: **Talk Like Ted – Τα 9 μυστικά για να μιλάτε μπροστά σε κοινό**

ΤΙΤΛΟΣ ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΥ: Talk Like Ted – The 9 Public-Speaking Secrets of the World's Top Minds

Από τις Εκδόσεις St. Martin's Griffin Books, Νέα Υόρκη 2014

ΜΕΤΑΦΡΑΣΗ: Τατιάνα Μιχαλά

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ – ΔΙΟΡΘΩΣΗ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: Γιώργος Κασσιπίδης

ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞΩΦΥΛΛΟΥ: Τζίνα Γεωργίου

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΣΕΛΙΔΟΠΟΙΗΣΗ: Ραλλού Ρουχωτά

© Carmine Gallo, 2014

Published by arrangement with St. Martin's Publishing Group.

All rights reserved.

© ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε., Αθήνα 2020

Πρώτη έκδοση: Οκτώβριος 2020

ISBN 978-618-01-3611-1

Τυπώθηκε στην Ευρωπαϊκή Ένωση, σε χαρτί ελεύθερο χημικών ουσιών, προερχόμενο αποκλειστικά και μόνο από δάση που καλλιεργούνται για την παραγωγή χαρτιού.

Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας προστατεύεται κατά τις διατάξεις του Ελληνικού Νόμου (Ν. 2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται απολύτως η άνευ γραπτής αδείας του εκδότη κατά οποιονδήποτε τρόπο ή μέσο αντιγραφή, φωτοανατύπωση και εν γένει αναπαραγωγή, διανομή, εκμίσθωση ή δανεισμός, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση, παρουσίαση στο κοινό σε οποιαδήποτε μορφή (ηλεκτρονική, μηχανική ή άλλη) και η εν γένει εκμετάλλευση του συνόλου ή μέρους του έργου.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΨΥΧΟΓΙΟΣ Α.Ε.

Από το 1979

Έδρα: Τατοΐου 121, 144 52 Μεταμόρφωση

Βιβλιοπωλείο:

Εμμ. Μπενάκη 13-15, 106 78 Αθήνα

Τηλ.: 2102804800 • fax: 2102819550

PSYCHOGIOS PUBLICATIONS S.A.

Publishers since 1979

Head Office:

121, Tatoi Str., 144 52 Metamorfossi, Greece

Bookstore:

13-15, Emm. Benaki Str., 106 78 Athens, Greece

Tel.: 2102804800 • fax: 2102819550

e-mail: info@psychogios.gr

www.psychogios.gr • <http://blog.psychogios.gr>

CARMINE GALLO

TALK

ΤΑ 9 ΜΥΣΤΙΚΑ ΓΙΑ ΝΑ ΜΙΛΑΤΕ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΕ ΚΟΙΝΟ

LIKE

ΑΠΟ ΤΑ ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΜΥΑΛΑ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

TED

Μετάφραση: Τατιάνα Μιχαλά



Οι απόψεις που εκφράζονται σ' αυτό το βιβλίο είναι του συγγραφέα. Το βιβλίο αυτό δεν υποστηρίζεται, δε χορηγείται και δεν είναι εξουσιοδοτημένο από τη Συνδιάσκεψη TED LLC ή από κάποιον φορέα του.

Στη Βανέσα με αγάπη και ευγνωμοσύνη

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή: Οι ιδέες είναι το νόμισμα του 21ου αιώνα 11

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: Συναίσθημα

1. Απελευθερώστε τον ειδικό που κρύβετε μέσα σας 27
2. Κατακτήστε την τέχνη της αφήγησης 59
3. Συζητήστε 101

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ: Καινοτομία

4. Διδάξτε κάτι καινούργιο 145
5. Δημιουργήστε συγκλονιστικές στιγμές 175
6. Μια ευχάριστη νότα 207

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ: Μνήμη

7. Τηρήστε τον κανόνα των 18 λεπτών 237
8. Δημιουργήστε μία νοητική εικόνα χρησιμοποιώντας
αισθητηριακές εμπειρίες 261
9. Μείνετε στο στοιχείο σας 307

Σημείωμα του συγγραφέα 317

Σημειώσεις 319

Ευρετήριο 333

Ευχαριστίες 345

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι ιδέες είναι το νόμισμα του εικοστού πρώτου αιώνα

«Είμαι μία μηχανή εκμάθησης κι εδώ θα αποκτήσω γνώσεις».

—ΤΟΝΙ ΡΟΜΠΙΝΣ, TED 2006

ΟΙ ΙΔΕΕΣ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΝΟΜΙΣΜΑ του εικοστού πρώτου αιώνα. Ορισμένοι άνθρωποι είναι εξαιρετικά καλοί στην παρουσίαση των ιδεών τους. Αυτή η ικανότητα ενισχύει το κύρος και την επιρροή τους στη σημερινή κοινωνία. Δεν υπάρχει τίποτα πιο συναρπαστικό από έναν εξαιρετικό ομιλητή που παρουσιάζει μια τολμηρή ιδέα. Οι ιδέες που δομούνται και παρουσιάζονται με τρόπο αποτελεσματικό μπορούν να αλλάξουν τον κόσμο. Δε θα ήταν υπέροχο να εντοπίζατε τις ακριβείς τεχνικές που ακολουθούν οι μεγαλύτεροι ομιλητές, να παρακολουθούσατε τις συγκλονιστικές τους ομιλίες και να εφαρμόζατε τα μυστικά τους για να σαγηνεύσετε το ακροατήριό σας; Τώρα πια μπορείτε. Χάρη στο διάσημο συνέδριο TED (Technology, Entertainment, Design) που παρέχει δωρεάν πρόσβαση στις καλύτερες ομιλίες του στο διαδίκτυο, αλλά και χάρη στην επιστημονική ανάλυση εκατοντά-

δων παρουσιάσεων του TED, στις απευθείας συνεντεύξεις με τους πιο διάσημους ομιλητές του και στις ιδέες που ανέπτυξα ύστερα από πολυετή συμβουλευτική καθοδήγηση σε εμπνευσμένα ηγετικά στελέχη σε ορισμένες από τις πιο διάσημες εταιρείες στον κόσμο.

Το *Μίλα όπως στο TED* απευθύνεται σε οποιονδήποτε επιθυμεί να μιλήσει με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και κύρος. Απευθύνεται σε οποιονδήποτε πραγματοποιεί παρουσιάσεις, πουλάει προϊόντα και υπηρεσίες ή καθοδηγεί ανθρώπους που αναζητούν έμπνευση. Εάν έχετε ιδέες που αξίζει να διαδοθούν, οι τεχνικές του βιβλίου αυτού θα σας βοηθήσουν να σμιλέψετε και να παρουσιάσετε τις ιδέες αυτές με τρόπο πολύ πιο πειστικό απ' ό,τι φανταζόσασταν.

Τον Μάρτιο του 2012, ο δικηγόρος ανθρωπίνων δικαιωμάτων Μπράιαν Στίβενσον πραγματοποίησε μία ομιλία μπροστά σε κοινό 1.000 ατόμων στο ετήσιο συνέδριο TED στο Λονγκ Μπιτς της Καλιφόρνιας. Το κοινό στάθηκε όρθιο και χειροκροτούσε για ώρα. Πρόκειται για το μεγαλύτερο σε διάρκεια χειροκρότημα στην ιστορία του TED, ενώ περίπου δύο εκατομμύρια άνθρωποι παρακολούθησαν την ομιλία διαδικτυακά. Για 18 λεπτά, ο Στίβενσον μάγευε τους θεατές του, αγγίζοντας το μυαλό και την καρδιά τους. Ο συνδυασμός αυτός λειτούργησε. Ο Στίβενσον μου αποκάλυψε ότι οι παρευρισκόμενοι εκείνη την ημέρα πραγματοποίησαν συνολικές δωρεές 1 εκατομμυρίου δολαρίων στη μη κερδοσκοπική οργάνωσή του, Equal Justice Initiative. Αυτό αντιστοιχεί σε 55.000 δολάρια για κάθε λεπτό ομιλίας του.

Ο Στίβενσον δεν έκανε παρουσίαση στο PowerPoint. Δε χρησιμοποίησε εικόνες, διαφάνειες και βοηθήματα. Όλη τη δουλειά την έκανε η δύναμη του αφηγήματός του. Ορισμένοι δημοφιλείς ομιλητές στο TED προτιμούν να χρησιμοποιούν το PowerPoint για να ενισχύσουν το αφήγημά τους. Τον Μάρτιο του 2011, ο καθηγητής Ντέιβιντ Κρίστιαν παρουσίασε το κίνημα «Μεγάλη αφήγηση» που καταπιάνεται με τη διδασκαλία των μεγάλων ιστορικών γεγονότων

στα σχολεία, με μία καθηλωτική 18λεπτη ομιλία στο TED, που συνοδεύταν από οπτικά στοχευμένες διαφάνειες και ενδιαφέροντα γραφικά. Το κίνημα «Μεγάλη αφήγηση» διδάσκει στους μαθητές πώς εξελίχθηκε ο κόσμος και τι θέση κατέχει στο σύμπαν. Η παρουσίαση του Κρίστιαν, που καλύπτει 13 δισεκατομμύρια χρόνια ιστορίας σε 18 λεπτά, έχει προβληθεί περισσότερο από ένα εκατομμύριο φορές.

Φαινομενικά, ο Κρίστιαν και ο Στίβενσον διαφέρουν ως προς το ύφος της παρουσιάσής τους. Θα αναφερθούμε και στους δύο στην πορεία του βιβλίου. Ο ένας λέει ιστορίες, ενώ ο άλλος παρουσιάζει τεράστιο όγκο δεδομένων που συνοδεύονται από οπτικά βοηθήματα. Παρ' όλα αυτά και οι δύο είναι καθηλωτικοί, διασκεδαστικοί και συναρπαστικοί. Έχουν κατανοήσει την επιστήμη και την τέχνη της πειθούς.

Έχοντας αναλύσει πάνω από 500 παρουσιάσεις στο TED (για διάστημα μεγαλύτερο των 150 ωρών) και μιλώντας απευθείας σε επιτυχημένους ομιλητές, ανακάλυψα ότι οι πιο σημαντικές παρουσιάσεις στο TED εμφανίζουν 9 κοινά στοιχεία. Επίσης, πήρα συνεντεύξεις από κορυφαίους νευροεπιστήμονες, ψυχολόγους και επικοινωνιολόγους, για να κατανοήσω καλύτερα γιατί οι αρχές που διέπουν τα στοιχεία αυτά λειτουργούν τόσο αποτελεσματικά. Και το σημαντικότερο: όταν κανείς μάθει τα μυστικά που μοιράζονται οι ομιλητές αυτοί, τα υιοθετεί και ήδη ξεχωρίζει στην επόμενη πρόταση ή παρουσίαση που θα κάνει. Πρόκειται για τεχνικές που χρησιμοποίησα για χρόνια εκπαιδύοντας διευθύνοντες συμβούλους, επιχειρηματίες και ηγέτες που είτε έχουν εφεύρει προϊόντα είτε διοικούν εταιρείες που συναντάτε στην καθημερινή σας ζωή. Ακόμη κι αν δε μιλήσετε ποτέ σε συνέδριο του TED, εάν επιθυμείτε να επιτύχετε στον κόσμο των επιχειρήσεων, πρέπει να είστε σε θέση να κάνετε παρουσιάσεις του επιπέδου του TED. Με αυτό το τολμηρό, φρέσκο, σύγχρονο και καθηλωτικό ύφος θα κερδίσετε το ακροατήριό σας.

ΙΔΕΕΣ ΠΟΥ ΑΞΙΖΕΙ ΝΑ ΔΙΑΔΟΘΟΥΝ

Το 1984, ο Ρίτσαρντ Σολ Γουόρμαν οργάνωσε το συνέδριο TED – μία εκδήλωση που θα πραγματοποιούνταν για μία και μοναδική φορά. Έξι χρόνια αργότερα, το TED επανεμφανίστηκε με τη μορφή τετραήμερου συνεδρίου στο Μοντερέι της Καλιφόρνιας. Έναντι του ποσού των 475 δολαρίων, οι συμμετέχοντες θα μπορούσαν να παρακολουθήσουν μια ποικιλία διαλέξεων σε θέματα τεχνολογίας, διασκέδασης και ντιζάιν (TED). Ο Κρις Άντερσον, εκδότης περιοδικών τεχνολογίας, αγόρασε το συνέδριο το 2001 και το μετέφερε στο Λονγκ Μπιτς της Καλιφόρνιας το 2009. Το 2014, το συνέδριο του TED διεξάχθηκε και στο Βανκούβερ του Καναδά, γεγονός που σηματοδότησε τη διεθνή του απήχηση.

Έως το 2005, το TED ήταν μία ετήσια εκδήλωση διάρκειας τεσσάρων ημερών, με 50 ομιλητές και 18λεπτες παρουσιάσεις. Τη χρονιά εκείνη, ο Άντερσον εγκαινίασε και ένα παράλληλο συνέδριο με τον τίτλο TEDGlobal που απευθυνόταν σε διεθνές κοινό. Το 2009, ο οργανισμός ξεκίνησε να χορηγεί άδειες σε τρίτους, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να οργανώσουν τις εκδηλώσεις TEDx στις δικές τους τοπικές κοινότητες. Μέσα σε τρία χρόνια, περισσότερες από 16.000 ομιλίες δόθηκαν σε εκδηλώσεις της TEDx σε ολόκληρο τον κόσμο. Σήμερα, διεξάγονται τουλάχιστον πέντε εκδηλώσεις TEDx καθημερινά σε πάνω από 130 χώρες.

Παρά την εντυπωσιακή ανάπτυξη του κλάδου της οργάνωσης συνεδρίων, οι ομιλητές του TED απευθύνθηκαν σε ακόμη μεγαλύτερο κοινό παγκοσμίως, λανσάροντας το TED.com τον Ιούνιο του 2006. Αρχικά, ανέβηκαν στον ιστότοπο έξι ομιλίες για να διερευνηθεί η αγορά. Έξι μήνες αργότερα, ο ιστότοπος περιείχε 40 παρουσιάσεις και είχε ξεπεράσει τα τρία εκατομμύρια σε προβολές. Ο κόσμος διψούσε και ακόμη διψάει για μεγάλες ιδέες παρουσιασμένες με τρόπο συναρπαστικό.

Στις 13 Νοεμβρίου 2012, οι ομιλίες του TED.com είχαν φτάσει τα *δύο εκατομμύρια* προβολών, ενώ πλέον παρακολουθούνται 1,5 εκατομμύρια φορές την ημέρα. Τα βίντεο μεταφράζονται σε πάνω από 90 γλώσσες, ενώ 17 νέες προβολές των ομιλιών του TED ξεκινούν κάθε δευτερόλεπτο της ημέρας. Σύμφωνα με τον Κρις Άντερσον, «στην αρχή ήταν απλώς η ετήσια συνάντηση 800 ανθρώπων, τώρα πια περίπου ένα εκατομμύριο άνθρωποι την ημέρα παρακολουθούν ομιλίες του TED στο διαδίκτυο. Όταν ανεβάσαμε πειραματικά για πρώτη φορά ομιλίες, δεχθήκαμε τόσο θερμές αντιδράσεις, ώστε αποφασίσαμε να αναδιοργανώσουμε τον οργανισμό και να μην αυτοπροσδιοριζόμαστε ως συνέδριο, αλλά ως «ιδέες που αξίζει να διαδοθούν», υποστηρίζοντας το εγχείρημα αυτό με μία δυνατή ιστοσελίδα. Το συνέδριο συνεχίζει να είναι η μηχανή μας, αλλά η ιστοσελίδα είναι ο ενισχυτής¹ που μεταφέρει τις ιδέες στον κόσμο.

Οι πρώτες έξι ομιλίες που δημοσιεύθηκαν διαδικτυακά στο TED θεωρήθηκαν κλασικές από τους θιασώτες του TED. Στους ομιλητές περιλαμβάνονταν οι Αλ Γκορ, σερ Κεν Ρόμπινσον και Τόνι Ρόμπινς. Ορισμένοι από τους ομιλητές αυτούς χρησιμοποίησαν τις παραδοσιακές διαφάνειες, ενώ άλλοι όχι. Όλοι όμως έδωσαν συναισθηματικές, πρωτότυπες και αξέχαστες ομιλίες. Σήμερα το TED έχει αναδειχθεί σε πλατφόρμα με τέτοια επιρροή, ώστε διάσημοι ηθοποιοί και μουσικοί κάνουν ουρές για να βρεθούν στη σκηνή του, όταν έχουν ιδέες που επιθυμούν να μοιραστούν. Λίγες μέρες μετά τη βράβευσή του με το Όσκαρ Καλύτερης Ταινίας, ο σκηνοθέτης του *Argo*, Μπεν Άφλεκ, εμφανίστηκε στο TED στο Λονγκ Μπιτς ώστε να μιλήσει για το έργο του στο Κονγκό. Νωρίτερα την εβδομάδα εκείνη, ο τραγουδιστής Μπόνο των U2 έκανε μία παρουσίαση για την παγκόσμια επιτυχία των εκστρατειών ενάντια στη φτώχεια. Όταν διάφορες διάσημες προσωπικότητες θέλουν να τις πάρουμε στα σοβαρά, εμφανίζονται στη σκηνή του TED. Η Σέριλ Σάιμππεργκ, οικονομική διευθύντρια του Facebook, έγραψε την επι-

τυχία της *Βγείτε μπροστά*, μετά την ομιλία της στο TED με θέμα τη θέση της γυναίκας στον εργασιακό στίβο, η οποία έγινε viral στο TED.com. Οι παρουσιάσεις του TED αλλάζουν τη θεώρηση των ανθρώπων για τον κόσμο και γίνονται το εφαλτήριο για τη δημιουργία κινημάτων στους τομείς της τέχνης, του σχεδίου, των επιχειρήσεων, της εκπαίδευσης, της τεχνολογίας και των διεθνών θεμάτων. Η σκηνοθέτις ντοκιμαντέρ Ντάφνε Ζούνιγκα συμμετείχε στο συνέδριο του 2006. Το περιγράφει ως «μία εκδήλωση που συγκεντρώνει τους καλύτερους επιχειρηματίες, σχεδιαστές, επιστήμονες και καλλιτέχνες του κόσμου. Μπορεί να περιγραφεί ως ένα Cirque Du Soleil για το μυαλό»². Δεν υπάρχει τίποτα όμοιο του, λέει η Ζούνιγκα. «Το TED είναι τέσσερις ημέρες μάθησης, πάθους και έμπνευσης... οι ιδέες, μπορεί να αποτελούν πρόκληση για το μυαλό μου, αλλά ποτέ δεν πίστευα ότι θα κατόρθωναν να αγγίξουν και την καρδιά μου». Η Όπρα Γουίνφρεϊ κάποτε το έθεσε πολύ περιεκτικά: «Στο TED συρρέουν πανέξυπνοι άνθρωποι για να ακούσουν πανέξυπνους ανθρώπους να μοιράζονται τις ιδέες τους».

ΤΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΟΜΙΛΙΩΝ ΤΟΥ ΣΤΙΒ ΤΖΟΜΠΣ

Μπορώ με ευκολία να αναλύω ομιλίες του TED. Έχω γράψει ένα βιβλίο με τίτλο *The Presentation Secrets of Steve Jobs (Τα μυστικά των ομιλιών του Στιβ Τζομπς)*, που έγινε διεθνές μπεστ σέλερ. Διάσημοι διευθύνοντες σύμβουλοι έχουν υιοθετήσει τις συμβουλές του βιβλίου και εκατοντάδες χιλιάδες επαγγελματίες στον κόσμο χρησιμοποιούν τη μέθοδο για να προσαρμόσουν τις παρουσιάσεις τους. Η προσοχή που απέσπασα ήταν κολακευτική, αλλά θα ήθελα να καθησυχάσω τους αναγνώστες μου, αναφέροντας πως οι τεχνικές που αναλύω στο βιβλίο αυτό δεν αφορούν αποκλειστικά τον Στιβ Τζομπς. Ο συνιδρυτής της Apple και μέγας οραματιστής

στον κόσμο της τεχνολογίας απλώς έτυχε να είναι πολύ καλός στη σύνθεσή τους. Οι τεχνικές του, άλλωστε, προσομοιάζουν το TED.

Στο βιβλίο αναφέρω ότι ο διάσημος εναρκτήριο λόγος του Στιβ Τζομπς στο Πανεπιστήμιο του Στάνφορντ το 2005 αντικατοπτρίζει θαυμάσια την ικανότητά του να σαγηνεύει το κοινό. Κατά ειρωνικό τρόπο, ο εναρκτήριο λόγος του είναι ένα από τα πιο δημοφιλή βίντεο στο TED. Παρότι τυπικά δεν είναι ομιλία του TED, περιέχει ορισμένα από τα στοιχεία των καλύτερων παρουσιάσεων που έχουν γίνει στο TED και έχει προβληθεί πάνω από 15 εκατομμύρια φορές.

«Ο χρόνος σας είναι περιορισμένος, γι' αυτό μην τον ξοδέψετε ζώντας τη ζωή κάποιου άλλου³. Μην παγιδεύεστε από δογματισμούς, μη ζείτε με τα αποτελέσματα της σκέψης άλλων ανθρώπων», ανέφερε ο Τζομπς στους απόφοιτους. «Μην αφήνετε τον θόρυβο που προκαλούν οι απόψεις των άλλων να πνίξει την εσωτερική σας φωνή. Κυρίως, να έχετε το θάρρος να ακολουθήσετε την καρδιά και τη διαίσθησή σας. Εκείνες ξέρουν ήδη τι θέλετε πραγματικά να γίνετε». Τα λόγια του αγγίζουν απευθείας τους ανθρώπους που συγκινούνται από τις ομιλίες του TED. Τέτοιοι άνθρωποι βρίσκονται σε αναζήτηση. Αδημονούν να μάθουν. Ανικανοποίητοι καθώς είναι με το υπάρχον κατεστημένο, αναζητούν συναρπαστικές και καινοτόμες ιδέες που πάνε τον κόσμο ένα βήμα μπροστά. Με τον Στιβ Τζομπς μάθατε τις τεχνικές ενός δεξιότεχνου του κλάδου. Στο *Μίλα όπως στο TED* θα τις μάθετε όλες.

Ο ΝΤΕΪΛ ΚΑΡΝΕΓΚΙ ΤΟΥ 21ου ΑΙΩΝΑ

Το *Μίλα όπως στο TED* διεισδύει στην επιστήμη της επικοινωνίας βαθύτερα από κάθε βιβλίο που κυκλοφορεί σήμερα στην αγορά. Παρουσιάζει άνδρες και γυναίκες –επιστήμονες, συγγραφείς, εκπαιδευτικούς, περιβαλλοντολόγους και διάσημους ηγέτες– καθώς

προετοιμάζουν και πραγματοποιούν τις ομιλίες της ζωής τους. Καθemia από τις 1.500 δωρεάν παρουσιάσεις στον ιστότοπο του TED σας διδάσκει κάτι για την εκφορά του δημόσιου λόγου.

Όταν άρχισα να σκέφτομαι τη συγγραφή ενός βιβλίου για τα μυστικά του δημόσιου λόγου όπως διαφαίνονται στο TED, είχα στο μυαλό μου έναν *Ντέιλ Κάρνεγκι του 21ου αιώνα*. Το 1915, ο Κάρνεγκι έγραψε το βιβλίο *The Art of Public Speaking (Η τέχνη του δημόσιου λόγου)*, το οποίο αποτέλεσε το πρώτο βιβλίο εκφοράς δημόσιου λόγου και αυτοβοήθειας που απευθυνόταν στο ευρύ κοινό. Η διαίσθηση του Κάρνεγκι ήταν άψογη. Πρότεινε στους ομιλητές να κάνουν σύντομες ομιλίες. Είπε ότι οι ιστορίες είναι μοναδικός τρόπος να συνδεθεί κανείς συναισθηματικά με το κοινό του. Πρότεινε τη χρήση τεχνικών, όπως οι μεταφορές και οι αναλογίες. Κι ενώ το PowerPoint έκανε την εμφάνισή του τρία τέταρτα του αιώνα αργότερα, ο Κάρνεγκι ήδη μιλούσε για τη χρήση οπτικών μέσων. Κατάλαβε πως στοιχεία όπως ο ενθουσιασμός, η εξάσκηση και η ενέργεια στην εκφορά του λόγου συνεπαίρνουν το κοινό. Όλα όσα πρότεινε ο Κάρνεγκι το 1915 παραμένουν τα θεμέλια της αποτελεσματικής επικοινωνίας μέχρι σήμερα.

Η φιλοσοφία του Κάρνεγκι ήταν σωστή, όμως δεν είχε τα εργαλεία που διαθέτουμε σήμερα. Επιστήμονες που χρησιμοποιούν τεχνολογίες όπως η Λειτουργική Απεικόνιση Μαγνητικού Συντονισμού (fMRI) μπορούν να ανιχνεύσουν τον εγκέφαλο του ανθρώπου, για να δουν ποιες ακριβώς περιοχές ενεργοποιούνται όταν εκτελεί μία συγκεκριμένη εργασία, όπως π.χ. όταν μιλάει ή ακούει κάποιον άλλο. Η τεχνολογία αυτή και άλλα εργαλεία της σύγχρονης επιστήμης έχουν οδηγήσει σε μια χιονοστιβάδα μελετών στον τομέα της επικοινωνίας. Τα μυστικά που αποκαλύπτονται στο βιβλίο αυτό υποστηρίζονται από τις τελευταίες επιστημονικές εξελίξεις και τα καλύτερα μυαλά του κόσμου. Και, πράγματι, έχουν αποτέλεσμα. Μπορεί το πάθος να είναι μεταδοτικό; Θα το μάθετε. Μπο-

ρεί το μυαλό σας να «συγχρονιστεί» με το μυαλό όσων σας ακούν μέσω της αφήγησης ιστοριών; Θα ανακαλύψετε την απάντηση στο ερώτημα αυτό. Γιατί μια 18λεπτη παρουσίαση επισκιάζει μία παρουσίαση 60 λεπτών; Γιατί έγινε viral ένα βίντεο με τον Μπιλ Γκέιτς να εξαπολύει κουνούπια στο ακροατήριό του; Θα λάβετε απαντήσεις και γι' αυτά τα ερωτήματα.

Επίσης, ο Κάρνεγκι δεν είχε στα χέρια του το πιο ισχυρό εργαλείο που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε για να μάθουμε την τέχνη του δημόσιου λόγου: το διαδίκτυο, το οποίο κυκλοφόρησε στην αγορά 40 χρόνια μετά τον θάνατό του. Σήμερα, χάρη στις διαθέσιμες ευρυζωνικές συνδέσεις, οι άνθρωποι μπορούν να παρακολουθήσουν τα βίντεο του TED.com, όπου τα καλύτερα μυαλά παρουσιάζουν τις ομιλίες της ζωής τους. Μόλις μάθετε τα εννέα αυτά μυστικά, διαβάστε τις συνεντεύξεις με δημοφιλείς ομιλητές του TED και κατανοήσετε την τέχνη που κρύβεται πίσω απ' όλα αυτά, θα επιστρέψετε στο TED και θα παρακολουθήσετε πώς οι παρουσιαστές χρησιμοποιούν τις δεξιότητες για τις οποίες μάθατε.

ΣΗΜΕΡΑ ΟΛΟΙ ΕΙΝΑΙ ΠΩΛΗΤΕΣ

Οι πλέον δημοφιλείς ομιλητές του TED δίνουν ομιλίες που ξεχωρίζουν μέσα σε έναν ωκεανό ιδεών. Όπως σημειώνει ο Ντάνιελ Πινκ στο *To Sell Is Human (Είναι ανθρώπινο να πουλάς)*: «Είτε μας αρέσει είτε όχι, σήμερα όλοι είμαστε πωλητές»⁴. Εάν έχετε δεχθεί πρόσκληση να μιλήσετε στο TED, αυτό το βιβλίο θα γίνει η Βίβλος σας. Εάν δε σας έχουν καλέσει για ομιλία στο TED κι ούτε έχετε καμία τέτοια πρόθεση, το βιβλίο αυτό θα συνεχίσει να συγκαταλέγεται στα πολυτιμότερα βιβλία που διαβάσατε ποτέ, καθώς θα σας μάθει πώς να πουλάτε τον εαυτό και τις ιδέες σας με τρόπο απόλυτα πειστικό. Θα σας μάθει πώς να ενσωματώνετε τα στοιχεία που μοιράζο-

νται όλοι οι εμπνευσμένοι ομιλητές και θα σας δείξει πώς να επαναπροσδιορίσετε την εικόνα που έχετε για τον εαυτό σας ως ηγήτη και ομιλητή. Θυμηθείτε πως αν δεν μπορέσετε να αποτελέσετε πηγή έμπνευσης για κάποιον, οι ιδέες σας δε θα έχουν σημασία όσο υπέροχες κι αν είναι. Οι ιδέες είναι τόσο καλές όσο και οι πράξεις που συνδέονται με τη μετάδοσή τους.

ΤΟ ΜΙΛΑ ΟΠΩΣ ΣΤΟ TED χωρίζεται σε τρία μέρη, το καθένα από τα οποία αποκαλύπτει τρία στοιχεία μίας εμπνευσμένης ομιλίας. Οι πιο συναρπαστικές ομιλίες είναι:

- **ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΕΣ — Αγγίζουν την καρδιά μας.**
- **ΠΡΩΤΟΤΥΠΕΣ — Μας διδάσκουν κάτι καινούργιο.**
- **ΑΞΕΧΑΣΤΕΣ — Το περιεχόμενο που παρουσιάζουν μας μένει αξέχαστο.**

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ

Οι μεγάλοι ομιλητές θα αγγίξουν την καρδιά μας και θα μας συγκινηθούν. Οι περισσότεροι άνθρωποι που κάνουν ομιλίες, ξεχνούν να ενεργοποιήσουν το συναισθηματικό μας κομμάτι. Στο Κεφάλαιο 1, θα μάθετε πώς να απελευθερώσετε τον ειδικό από μέσα σας, προσδιορίζοντας τι σας ενθουσιάζει πραγματικά. Θα διαβάσετε για μία έρευνα –που δεν έχει δημοσιευτεί ποτέ στο ευρύ κοινό– η οποία εξηγεί γιατί το πάθος είναι το κλειδί στην κατάκτηση μιας δεξιότητας, όπως είναι η εκφορά του δημόσιου λόγου. Το Κεφάλαιο 2 σας διδάσκει πώς να κατακτήσετε την τέχνη της αφήγησης και γιατί οι ιστορίες σας βοηθούν τους ακροατές σας να συνδεθούν συναισθηματικά με το θέμα σας. Θα μάθετε για νέες έρευνες που σας δεί-

χνουν πώς οι ιστορίες «συγχρονίζουν» το μυαλό σας με αυτό των ακροατών σας, επιτρέποντάς σας να δημιουργήσετε μια επαφή πιο βαθιά και ουσιαστική απ' ό,τι φανταστήκατε ποτέ. Στο Κεφάλαιο 3, θα μάθετε πώς οι παρουσιαστές του TED υιοθετούν τη γλώσσα του σώματος και την εκφορά του λόγου με τόσο μοναδικό και φυσικό τρόπο, ώστε να μοιάζουν περισσότερο σαν να συζητούν παρά σαν να απευθύνονται σε ακροατήριο. Θα συναντήσετε επίσης ομιλήτες που πέρασαν 200 ώρες προβάροντας μία ομιλία και θα μάθετε πώς εξασκήθηκαν. Θα μάθετε τεχνικές που θα δώσουν πολύ μεγαλύτερη άνεση τόσο στην παρουσία σας όσο και στην εκφορά του λόγου σας.

ΠΡΩΤΟΤΥΠΙΑ

Σύμφωνα με τους νευροεπιστήμονες που συνάντησα, η πρωτοτυπία είναι ο μοναδικός τρόπος για να αποσπάσει κανείς την προσοχή ενός ατόμου. Ο Κέβιν Αλόκα, διαχειριστής τάσεων του YouTube, είπε στο κοινό ότι σε έναν κόσμο όπου τα βίντεο που ανεβαίνουν κάθε λεπτό αντιστοιχούν σε δύο εικοσιτετράωρα: «Μόνο το πραγματικά μοναδικό και απροσδόκητο μπορεί να ξεχωρίσει». Ο εγκέφαλος δεν μπορεί να αγνοήσει την πρωτοτυπία, ενώ αφού υιοθετήσετε τις τεχνικές στη σχετική ενότητα, θα καθηλώσετε τους ακροατές σας. Στο Κεφάλαιο 4, θα διερευνήσουμε το πώς οι σημαντικότεροι παρουσιαστές του TED αποσπούν την προσοχή του κοινού τους με νέες πληροφορίες ή κάποια μοναδική προσέγγιση σε έναν τομέα έρευνας. Το Κεφάλαιο 5 εξετάζει το πώς επιτυγχάνονται συγκλονιστικές στιγμές στις ομιλίες και επικεντρώνεται στους ομιλήτες εκείνους οι οποίοι συνειδητά σχεδιάζουν και προκαλούν στιγμές δέους που το κοινό τους συζητά για χρόνια. Το Κεφάλαιο 6 αναφέρεται στο ευαίσθητο, αλλά και σημαντικό ζήτημα του πραγματικού χιούμορ: πώς και πότε το χρησιμοποιούμε και πώς μπορού-

με να κάνουμε τους γύρω μας να γελούν χωρίς να λέμε αστεία. Το χιούμορ διαφέρει από ομιλητή σε ομιλητή και πρέπει να ενσωματώνεται στο προσωπικό ύφος του.

ΜΝΗΜΗ

Μπορεί να έχετε καινούργιες ιδέες, αλλά εάν το κοινό σας δεν μπορεί να θυμηθεί τι είπατε, τότε οι ιδέες σας δε μετρούν. Στο Κεφάλαιο 7, διερευνώ το γιατί οι 18λεπτες ομιλίες του TED έχουν την ιδανική διάρκεια για να μεταδώσετε το μήνυμά σας. Και, ναι, η επιστήμη υποστηρίζει την άποψη αυτή. Στο Κεφάλαιο 8, εξετάζεται η σημασία μιας ζωντανής και αισθητηριακής εμπειρίας, που θα αποτυπωθεί καλύτερα στο μυαλό των ακροατών σας. Στο Κεφάλαιο 9, θα επικεντρωθώ στο πόσο σημαντικό είναι να ακολουθείτε τη δική σας πορεία, που άλλωστε είναι και το μοναδικό κλειδί για να γίνετε αυθεντικοί και πρωτότυποι ομιλητές, εμπνέοντας εμπιστοσύνη στους γύρω σας. Κάθε κεφάλαιο παρουσιάζει μία συγκεκριμένη τεχνική που ακολουθούν οι περισσότεροι από τους πιο δημοφιλείς ομιλητές του TED μαζί με παραδείγματα, ιδέες και συνεντεύξεις με ανθρώπους έχουν πραγματοποιήσει ομιλίες.

Σε κάθε κεφάλαιο περιλαμβάνεται και η ενότητα «Σημειώσεις για το TED»: πρόκειται για συγκεκριμένες συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να εφαρμόσετε τα μυστικά που μάθατε στην επόμενη επιχειρηματική πρόταση ή ομιλία σας. Στις σημειώσεις αυτές θα βρείτε το όνομα του ομιλητή και τον τίτλο της ομιλίας του, ώστε να μπορείτε να την αναζητήσετε εύκολα στο TED. Σε κάθε κεφάλαιο διερευνούμε την τεχνική που κρύβεται πίσω από το μυστικό που εξετάζουμε. Βλέπουμε γιατί είναι αποτελεσματική και πώς μπορείτε να εφαρμόσετε την τεχνική αυτή για να ανεβάσετε το επίπεδο των παρουσιάσεών σας. Τα τελευταία 10 χρόνια έχουμε εξερευνήσει

το ανθρώπινο μυαλό περισσότερο από ποτέ. Τα ευρήματα αυτά θα επηρεάσουν βαθιά την επόμενη παρουσίασή σας.

ΜΑΘΕΤΕ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΕΙΔΙΚΟΥΣ

Στο βιβλίο *Mastery*, ο συγγραφέας Ρόμπερτ Γκριν υποστηρίζει ότι όλοι έχουμε την ικανότητα να διευρύνουμε τα όρια των δυνατοτήτων μας. Με σωστές σκέψεις και δεξιότητες μπορούμε να απελευθερώσουμε τη δύναμη, την ευφυΐα και τη δημιουργικότητά μας. Όσοι είναι ειδικοί στον τομέα τους (π.χ. τέχνες, μουσική, αθλήματα, δημόσιος λόγος) έχουν διαφορετική οπτική του κόσμου. Ο Γκριν πιστεύει ότι η λέξη *ιδιοφυΐα* πρέπει να αποδομηθεί, καθώς «πλέον, έχουμε πρόσβαση σε πληροφορίες που οι ειδικοί του παρελθόντος ούτε καν ονειρεύονταν»⁵.

Το TED.com είναι ένα χρυσωρυχείο για όσους θέλουν να κατακτήσουν την τελειότητα στον χώρο των επικοινωνιών, της πειθούς και του δημόσιου λόγου. Στο *Μίλα όπως στο TED* θα βρείτε εργαλεία και θα μάθετε πώς να τα χρησιμοποιείτε για να ανακαλύψετε τη δική σας φωνή ή ακόμη και για να κάνετε την τύχη σας.

Οι ομιλητές που ξεχωρίζουν είναι γενικά πιο πετυχημένοι από άλλους ανθρώπους, αλλά οι μεγάλοι ομιλητές ξεκινούν ολόκληρα κινήματα. Τους μνημονεύουμε και τους τιμάμε μόνο με το επίθετό τους: Τζέφερσον, Λίνκολν, Τσόρτσιλ, Κένεντι, Κινγκ, Ρίγκαν. Η αδυναμία επικοινωνίας στον χώρο των επιχειρήσεων είναι ο πιο γρήγορος δρόμος προς την αποτυχία. Αυτό σημαίνει ότι οι νεοφυείς επιχειρήσεις δεν κατορθώνουν να πάρουν χρηματοδοτήσεις, τα προϊόντα δεν πωλούνται, τα έργα δεν υποστηρίζονται και οι καριέρες δεν απογειώνονται. Η ικανότητα να κάνουμε μία ομιλία αντίξια του TED μπορεί να κάνει τη διαφορά και να μας οδηγήσει από την αφάνεια στην ευρεία αναγνώριση. Είστε ακόμη ζωντανοί. Αυ-

τό σημαίνει ότι έχετε σκοπό στη ζωή σας. Είστε φτιαγμένοι για την επιτυχία. Μη δυναμιτίζετε τις δυνατότητές σας επειδή αδυνατείτε να μεταδώσετε τις ιδέες σας.

Στο TED του 2006, ο ειδικός στην ανάπτυξη κινήτρων Τόνι Ρόμπινς δήλωνε: «Οι αποτελεσματικοί ηγέτες έχουν τη δυνατότητα να προτρέψουν τον εαυτό τους και τους γύρω τους σε δράση, γιατί καταλαβαίνουν τις αόρατες δυνάμεις που μας διαμορφώνουν»⁶. Οι παθιασμένες ομιλίες και τα εμπνευσμένα μηνύματα είναι δυνάμεις που μας ωθούν και μας διαμορφώνουν. Οι νέες προσεγγίσεις στην επίλυση μακροχρόνιων προβλημάτων, οι εμπνευσμένες ιστορίες, οι ευφάνταστοι τρόποι παροχής πληροφοριών και οι στιγμές που οι ακροατές σπκώνονται όρθιοι και χειροκροτούν αποτελούν χαρακτηριστικές «στιγμές του TED». Δημιουργήστε αυτές τις στιγμές. Σαγηνεύστε το κοινό σας. Εμπνεύστε το. Αλλάξτε τον κόσμο. Μάθετε το πώς.

Στο Top 10 της *Wall Street Journal*

Οι ιδέες είναι το νόμισμα του 21ου αιώνα. Για να πετύχετε, πρέπει να μπορείτε να πουλήσετε τις ιδέες σας πειστικά. Αυτό είναι που θα σας βοηθήσει περισσότερο από οτιδήποτε άλλο να πραγματοποιήσετε τα όνειρά σας. Πολλοί άνθρωποι διστάζουν να μιλήσουν σε κόσμο ή δεν πιστεύουν ότι μπορούν να κάνουν μια επιτυχημένη παρουσίαση.

Ο εκπαιδευτής ομιλητών και συγγραφέας μπεστ σέλερ Κάρμιν Γκάλο αναζητά την ουσία μιας καλής παρουσίασης αναλύοντας τα φημισμένα TED Talks, τις διαλέξεις που έδωσαν νέα διάσταση στον όρο «επιτυχημένη ομιλία». TED σημαίνει Technology, Entertainment και Design. Τα TED Talks προσελκύνουν τα κορυφαία μυαλά της εποχής μας, και οι ομιλίες τους εμπνέουν και χαράζουν νέους δρόμους. Αλλά τι είναι αυτό που τις κάνει τόσο ξεχωριστές;

Ο Κάρμιν Γκάλο ανέλυσε εκατοντάδες ομιλίες για να βρει τα εννέα μυστικά που κρύβουν όλες οι επιτυχημένες διαλέξεις TED. Συζήτησε επίσης με τους πιο δημοφιλείς ομιλητές αλλά και με κορυφαίους ερευνητές της ψυχολογίας, της επικοινωνίας και της νευρολογικής επιστήμης.

Βήμα βήμα, στο βιβλίο αυτό, εξηγεί πώς μπορεί καθένας από εμάς να κάνει μια ομιλία που να συναρπάζει, να πείθει και να μένει αξέχαστη.

Το βιβλίο αυτό εκφράζει τις προσωπικές απόψεις του Κάρμιν Γκάλο.

Δεν εκδίδεται υπό την αιγίδα ούτε με την έγκριση των TED Talks.



Εκδόσεις ΨΥΧΟΓΙΟΣ
www.psichogios.gr

