

Jeremy Donovan

one POWER
press

TED

Jak wygłosić mowę życia



PRZEDMOWA: **RICHARD ST. JOHN**

autor książki *The 8 Traits Successful People Have in Common*

WSTĘP: **JACEK WALKIEWICZ**

autor bestsellera *Pełna MOC możliwości*

POSŁOWIE: **SIMON SINEK**

autor bestsellera *Zaczynaj od dlaczego*

Tytuł oryginału: How to Deliver a TED Talk: Secrets of the World's Most Inspiring Presentations

Tłumaczenie: Piotr Cieślak

Projekt okładki: Jan Paluch

ISBN: 978-83-283-1154-1

Original edition copyright © 2014 by Jeremy Donovan

All rights reserved

Polish edition copyright © 2015 by HELION SA

All rights reserved

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onepress.pl/user/opinie/jawymo>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIS TREŚCI

Przedmowa	5
Podziękowania	11
Wstęp Wyznania nałogowego TED-owicza	15

CZĘŚĆ I

TREŚĆ

Rozdział 1. Wybór idei wartej upowszechnienia	27
Rozdział 2. Opracowanie wystąpienia	47
Rozdział 3. Opowiadanie historii	67
Rozdział 4. Konstruowanie sloganu	99
Rozdział 5. Otwarcie wypowiedzi	107
Rozdział 6. Przejścia między częściami wypowiedzi	123
Rozdział 7. Kończenie wypowiedzi	131

CZĘŚĆ II

WYSTĄPIENIE

Rozdział 8. Wywoływanie emocji	143
Rozdział 9. Wzbogacanie języka	151
Rozdział 10. Szczypta humoru	163
Rozdział 11. Doskonalenie przekazu werbalnego	173
Rozdział 12. Kontrolowanie przekazu niewerbalnego	181
Rozdział 13. Poruszanie się po scenie	189

CZĘŚĆ III

OPRAWA

Rozdział 14. Tworzenie inspirujących slajdów	197
Rozdział 15. Skuteczne użycie filmów	205
Rozdział 16. Zastosowanie rekwizytów	209
Rozdział 17. Korzystanie z mównicy	213
Rozdział 18. Jak Cię widzą, tak Cię piszą	219

CZĘŚĆ IV

DROGA NA SCENĘ . . . I DALEJ

Rozdział 19. Jak zostać wybranym do wystąpienia na TED	225
Rozdział 20. Przygotowanie bez lęku	233
Rozdział 21. Skuteczna zapowiedź	239
Rozdział 22. Popularyzowanie filmu z wystąpieniem na TED	245
Rozdział 23. Przestań czytać i zacznij mówić	249
Postówie	251
Przypisy	259
O autorze	271

Otwarcie wypowiedzi

WSKAZÓWKA 37. Od samego początku przykuj uwagę słuchaczy i pokieruj nią

W literaturze struktury są motorem kreatywności, a nie ograniczeniem. Oczywistym tego przejawem jest rytm pięć-siedem-pięć utworów haiku czy forma sonetu, które dały początek nieskończonemu bogactwu i pięknu słowa. Moim zdaniem to samo można powiedzieć o świecie oratorskiego rzemiosła. Zawsze należy zadbać o klarowny wstęp, rozwinięcie i zakończenie. Sztuka w tym, jak mówca wypełni płótno swej wypowiedzi.

Pamiętaj, że na pierwszą minutę albo dwie, a może nawet na początkowe 10 albo 20 sekund wystąpienia przypada kulminacyjny punkt zainteresowania słuchaczy. Z pewnością potem nie będzie lepiej, gdy myśli odbiorców zaczną błędzić pośród różnych spraw do załatwienia. Przedstawione poniżej techniki umożliwiają realizację założeń, jakie powinien spełniać wstęp.

- Zaintryguj publiczność już na początku, podając wprost lub sygnalizując korzyści, jakie słuchacze odniosą dzięki zapoznaniu się z tym, co masz do powiedzenia. Najbardziej kuszące korzyści dotyczą kwestii dla ludzi najistotniejszych, przyczyniających się do szczęścia, poprawy zdrowia albo odniesienia sukcesu.
- Nawiąż emocjonalną więź z publicznością. Taką więź można zbudować na wiele sposobów, ale najskuteczniejsze polegają na byciu szczerym już od pierwszych słów i pokazaniu swoich ułomności.
- Rozśmiesz słuchaczy.
- Jasno przedstaw motyw i albo przygotuj grunt pod wygłoszenie idei wartęj upowszechnienia, albo wyjaw ją od razu.
- Daj publiczności odczuć, w jaki sposób skonstruowana jest Twoja wypowiedź. Ale zamiast się na ten temat rozwódzić, podpowiedz słuchaczom, jakie drogowskazy będą sygnalizowały kolejne etapy wystąpienia i ile mogą ich oczekiwać, by dać im poczucie rozwijania się wypowiedzi. Możesz powiedzieć na przykład: „Zamierzam odpowiedzieć na trzy najczęściej zadawane mi pytania związane z pracą paleontologa”.

WSKAZÓWKA 38. Rozpocznij od prologu, jeśli dynamika Twojego wystąpienia nie odzwierciedla emocji sali

W dziewięciu przypadkach na dziesięć będziesz chciał od razu przystąpić do clou prelekcji. Ale niekiedy trzeba postąpić inaczej, a obranie konkretnego punktu wyjścia powinno być podyktowane poziomem napięcia, jakie wyczuwasz wśród publiczności. Światowej klasy mówcy starają się dopasować do tego poziomu już na początku swojego wystąpienia, by potem przez resztę mowy przejąć kontrolę nad emocjami słuchaczy. Czasami jednak, gdy napięcie na sali jest za duże albo zbyt małe, mówca musi rozpocząć od prologu. W lite-

raturze i teatrze prolog przekazuje ważne szczegóły — tło historii — dotyczące bohaterów i sytuacji, niezbędne słuchaczom, by mogli bez trudu podchwycić wątek opowieści.

Jak sądzę, gdy sir Ken Robinson¹ wygłaszał na TED swoją mowę poświęconą reformie edukacji, widzowie byli znużeni po godzinach albo dniach siedzenia i słuchania wielu oratorów na konferencji TED2006. Nawet bycie nieustannie inspirowanym może być dość męczące. W wyniku tego miał on przed sobą spiętą publiczność. Zastosował więc poniższy, humorystyczny prolog do rozładowania napięcia. Jeśli zamierzasz powiedzieć coś zabawnego, to jest niezwykle istotne, by wywołać nawiązujące do kontekstu rozbawienie w ciągu pierwszych 30 sekund i w ten sposób „kupić” publiczność. Kenowi Robinsonowi zajęło to mniej niż 10 sekund:

Dzień dobry. Jak się macie? Było super, prawda? Ja jestem pod wrażeniem. Tak właściwie to sobie pójdę. [Śmiech] Przez całą konferencję przewijały się trzy motywy nawiązujące do tego, o czym chcę mówić. Jeden to dowody wyjątkowej kreatywności człowieka, przejawiające się we wszystkich prezentacjach, jakich wysłuchaliśmy, a także wśród zgromadzonych tu osób. Jaka różnorodność i rozpiętość tematów! Drugi jest taki, że stawia nas to w sytuacji, w której nie mamy pojęcia, co się wydarzy, w sensie przyszłości. Nie wiemy, jak to się potoczy...

Pan Robinson nie tylko użył humoru, ale w celu nawiązania kontaktu z publicznością sięgnął po jeszcze inną technikę: odwołania. Trik z odwołaniem często wykorzystują komicy, zamykający występ nawiązaniem do wcześniejszego żartu albo motywu, który rozbawił publiczność do łez. Odwołanie na wstępie przemowy stanowi tkanekę łączącą prezentowany materiał z materiałem przedstawionym przez poprzednich prelegentów. Jeśli nikt wcześniej nie występował, to odwołanie może nawiązywać do aktualnych wydarzeń, słuchaczy

spotkanych przed wejściem na scenę albo warunków panujących w sali. Odwołanie na wstępie powinno sprawiać wrażenie improwizacji. Tak jak u sir Kena Robinsona, należy je dostosować do słuchaczy, dzięki czemu poczują się oni wyjątkowo i uznają, że mowa, którą zamierzasz wygłosić, została przygotowana specjalnie dla nich.

Sir Ken Robinson używa prologów w swoich mowach, aby dostroić się do audytorium. Podczas wystąpienia na TED wspomniał o mającej się wkrótce ukazać książce, roboczo zatytułowanej *Epiphany* („Objawienie”), bazującej na wywiadach z ludźmi sukcesu, którzy odkryli w sobie wyjątkowy talent. Wydana trzy lata później książka została ostatecznie zatytułowana *The Element: How Finding Your Passion Changes Everything*^{IX}. Możemy się z niej pokrótce dowiedzieć, dlaczego pan Robinson tak sobie ceni prologi:

Kiedy jestem w ferworze zgłębiania i prezentowania pomysłów w grupie, czas zwykle biegnie szybciej, bardziej płynnie. Mogę być w pomieszczeniu z dziesięcioma czy dwudziestoma osobami albo z kilkoma tysiącami osób i zawsze jest tak samo. Przez pierwsze pięć minut szukam energii pomieszczenia i wypróbuję różne rzeczy, by złapać właściwą częstotliwość fal. Te pierwsze minuty mogą płynąć powoli. Ale kiedy nawiązuję połączenie, wskakuję na inny poziom^X.

Jeśli publiczność jest niedostatecznie skupiona, można zastosować prolog w formie przedłużającego się milczenia. Z tej techniki można skorzystać przed wygłoszeniem bardzo poważnego wystąpienia, gdy słuchacze nie wiedzą, czego się mają spodziewać. Jest to jednak przypadek tak rzadki, że nigdy nie spotkałem się z nim na

^{IX} Ken Robinson, *Uchwycić żywioł. O tym, jak znalezienie pasji zmienia wszystko*, tłum. Aleksander Baj, Element, Kraków 2012 — *przyp. tłum.*

^X *Ibidem*.

prelekcjach TED — większość z nich jest opatrzona trafnym tytułem i opisem, które słuchacze znają wcześniej. Ale zetknąłem się z tą metodą na innych forach. Ed Tate, mistrz świata Toastmasters w wystąpieniach publicznych z 2000 roku, jest mistrzem tej sztuczki. Ed, Afroamerykanin, poprzedził niezwykle wymowną opowieść o osobistym doświadczeniu nienawiści rasowej bardzo długą pauzą. A konkretnie stał bez słowa i bez ruchu przez bite dziesięć sekund, a potem zaczął wykrzykiwać rasistowskie obelgi. Jeśli masz wrażenie, że dziesięć sekund to niewiele, spróbuj wytrzymać tyle przed widownią; to cała wieczność ciszy i niepewności dla Ciebie i dla słuchaczy. To zarazem najbardziej niesamowite narzędzie do budowania napięcia w przyborniku mówcy. Używaj go z umiarem.

Inną interesującą techniką wygłaszania prologów jest prośenie wybranych spośród publiczności osób, by wyobraziły sobie siebie w określonej sytuacji albo otoczeniu. W ten sposób wszyscy słuchacze z miejsca — osobiście i emocjonalnie — odnajdą się w Twoim wystąpieniu. Badacz z MIT Deb Roy² przed podzieleniem się na konferencji TED2011 opowieścią o badaniach nad nauką języka u swojego nowo narodzonego syna zaprosił swoich słuchaczy, by wyobrazili sobie życie w ramach nowatorskiego społecznego eksperymentu (scenariusz jego mowy został ujęty w tabeli 5.1).

Wyobraźcie sobie, że możecie zarejestrować swoje życie — wszystko, co mówicie, wszystko, co robicie — w idealnym banku pamięci, dostępnym na wyciągnięcie ręki, dzięki któremu możecie wrócić w przeszłość, wyszukać niezapomniane chwile i przeżyć je raz jeszcze albo prześledzić wydarzenia i odkryć we własnym życiu prawidłowości, które wcześniej umknęły waszej uwadze. Właśnie taką podróż moja rodzina rozpoczęła pięć i pół roku temu.

TABELA 5.1.

Scenariusz wystąpienia na TED Deba Roya, „The birth of a word” („Narodziny słowa”)

SKŁADNIK	PRZESŁANKA	DOWÓD
Wstęp	(1a) Prolog: wyobraźcie sobie, że możecie zarejestrować swoje życie... (1b) Umieściłem kamery we wszystkich pokojach w swoim domu i nagrywałem codziennie po 8, 10 godzin dziennie przez 3 lata, aby poznać proces nauki języka przez dziecko.	
Część A	(3) Złożoność mowy opiekuna musi najpierw spaść do minimum, a potem stopniowo rosnąć wraz z umiejętnościami dziecka.	(2) Mój syn nauczył się mówić „woda” w ciągu 18 miesięcy, a zaczynał od „ga-ga-ga-ga”.
Część B	(5) Kontekst sensoryczny jest niezwykle istotny dla rozwoju języka.	(4) Zastosowanie słowa „woda” koreluje z częstą obecnością w kuchni.
Część C	(7) Doskonalenie technik rejestracji cyfrowej stwarza nowe możliwości zrozumienia i wykorzystania relacji między treścią a kontekstem.	(6) Konsumpcja treści, na przykład oglądanie telewizji, napędza rozmowy w mediach społecznościowych, co z kolei napędza konsumpcję treści.
Konkluzja	(8) Film przedstawiający pierwsze kroki syna.	

WSKAZÓWKA 39. Jeśli wystąpienie ma charakter emocjonalny i rozrywkowy, rozpocznij od historii

Mowę można rozpocząć na niezliczone sposoby, ja zaś zamierzam przedstawić trzy najbardziej zajmujące typy otwarć, których mówcy TED używają do zaintrygowania publiczności. Spośród tych trzech najczęściej udają się rozpoczęcia od opowieści.

Oto kwintesencja tego, co należy wiedzieć o rozpoczynaniu mowy od opowieści. Po pierwsze, opowieść powinna mieć osobisty charakter. Przedstaw własną historię i podziel się spostrzeżeniami. We własnych opowieściach dobrze jest jednak pokazać innych ludzi jako bohaterów. Po drugie, upewnij się, że Twoja opowieść jest bezpośrednio związana z treścią zasadniczego przekazu. Po trzecie, czwarte

i piątę, opowieść powinna być przesycona emocjami, wrażeniami i bogata w dialog. Historia powinna być zarazem przedstawiona tak szczegółowo, by publiczność mogła przeżyć ją wraz z Tobą.

Siłę osobistej opowieści na otwarcie prelekcji dobrze ilustruje wystąpienie na TED pisarza i eksperta od sukcesu Richarda St. Johna³.

Tak naprawdę jest to dwugodzinna prezentacja dla licealistów skondensowana do trzech minut. Wszystko zaczęło się któregoś dnia w samolocie, w drodze na TED, siedem lat temu. Obok mnie siedziała uczennica szkoły średniej, nastolatka z biednej rodziny. Chciała do czegoś dojść w życiu i zadała mi proste pytanie. A mianowicie: „Jak osiągnąć sukces?”. Poczulem się fatalnie, bo nie potrafiłem udzielić jej dobrej odpowiedzi.

Wysiadłem z samolotu i przyjechałem na TED. I pomyślałem: rany, jestem na sali pełnej ludzi sukcesu! Może zapytać ich, co pomogło im odnieść sukces, i przekazać tę wiedzę dzieciom?

Wyobrażasz sobie siebie na pokładzie tego samolotu? Odruchowo przekrzywasz głowę, jakbyś podsłuchiwał, gdy nastolatka z biednej rodziny pyta Richarda o sekret sukcesu? Potrafisz poczuć rozczarowanie Richarda brakiem dobrej odpowiedzi i jego chęć, by w przyszłości umieć pomóc dzieciakom? A ponadto — to już bardziej egoistycznie — czy nie ciekawi Cię, jakież to klucz do sukcesu znalazł Richard St. John?

Zauważ, że Richard St. John wygłosił na TED bardzo krótką mowę: zaledwie 3 minuty w porównaniu do maksimum 18, na jakie pozwala TED. Jeśli miałyby więcej czasu, to pewnie wzbogaciłyby prelekcję o kolejne szczegóły i dialog. Jak miała na imię dziewczynka? Jak wyglądała? Jak zaczęła się ta dość specyficzna konwersacja między lejącą bez opieki nastolatką a biznesmenem po czterdziestce? Trzeba dać tyle szczegółów, na ile pozwala czas, tak jak to zrobił Richard.

Konspekt wypowiedzi Richarda St. Johna znajdziesz w tabeli 5.2. Jego mowa na TED daje przedsmak szeroko zakrojonych badań

TABELA 5.2.

Scenariusz wystąpienia na TED Richarda St. Johna, „8 secrets of success”
(„8 sekretów sukcesu”)

SKŁADNIK	PRZESŁANKA	DOWÓD
Wstęp	(1) Siedziałem w samolocie w drodze na TED, gdy pewna uczennica szkoły średniej zapytała mnie: „Jak osiągnąć sukces?”. Nie potrafiłem jej odpowiedzieć. Poświęciłem więc siedem kolejnych lat na przeprowadzenie 500 wywiadów, by dać jej odpowiedź.	
Część A	(2) Pasja.	(3) Cytaty z Freemana Thomasa i Carol Coletty.
Część B	(4) Ciężka praca.	(5) Cytat z Ruperta Murdocha.
Część C	(6) Doskonalenie przez praktykę.	(7) Cytat z Alexa Gardena.
Część D	(9) Skupienie.	(8) Cytat z Normana Jewisona.
Część E	(11) Mobilizacja na przekór wątpieniu i zmęczeniu.	(10) Cytaty z Davida Gallo, Goldie Hawn i Franka Gehry’ego.
Część F	(13) Służenie innym.	(12) Cytat z Sherwina Nulanda.
Część G	(15) Pomysły.	(14) Cytat z Billa Gatesa.
Część H	(17) Wytrwałość.	(16) Cytat z Joego Krausa.
Konkluzja	(18) Trzymaj się tych ośmiu zaleceń, a osiągniesz sukces.	

poświęconych sukcesowi osobistemu i zawodowemu. Polecam jego książkę *8 to Be Great: The Eight Traits Successful People Have in Common* („Wielka ósemka: osiem wspólnych cech ludzi sukcesu”), dzięki której poznasz wszystkie wnioski, jakie wyciągnął ze swoich badań.

WSKAZÓWKA 40. Zaczynij od szokującego stwierdzenia, aby poruszyć publiczność

Oprócz przytaczania historii są jeszcze dwa inne skuteczne sposoby na mocne otwarcie wystąpienia, a każde z nich robi równie duże wrażenie. Pozwól, że zacznę od szokującego stwierdzenia. Choć szokujące stwierdzenia najczęściej opierają się na statystykach, to

mogą też być kontrowersyjnymi opiniami, podważającymi powszechne mniemanie na jakiś temat. Najważniejsze jest to, by Twoje stwierdzenie wyzwoliło u słuchaczy całe spektrum emocji. Jeśli powiesz „co”, ludzie będą chcieli uzupełnić białe plamy pytaniami „dlaczego, jak, gdzie i kiedy”. W wystąpieniu na TED2010 popularny szef kuchni i orędownik zdrowego żywienia dzieci Jamie Oliver⁴ wykorzystał właśnie taki przepis na otwarcie swego wystąpienia. Konspekt jego prelekcji został zawarty w tabeli 5.3. Rozpoczął tak:

To smutne, ale w ciągu kolejnych osiemnastu minut, gdy będę mówił, czterech Amerykanów umrze za sprawą tego, co jedzą. Nazywam się Jamie Oliver. Mam trzydzieści cztery lata. Pochodzę z Essex w Anglii i przez ostatnie siedem lat dość niestrudzenie pracowałem, by na swój sposób ratować życie. Nie jestem lekarzem. Jestem kucharzem. Nie mam kosztownego sprzętu ani leków. Posługuję się informacją i edukacją. Głęboko wierzę, że jedzenie zajmuje w naszych domach poczesne miejsce i wiąże się z najlepszymi chwilami naszego życia.

Kuchmistrz Oliver zaintrygował słuchaczy przedstawieniem szokującej prawdy: ludzie padają jak muchy przez to, co jedzą. I nie na drugim końcu globu, gdzieś w krajach rozwijających się, ale w Stanach Zjednoczonych. Większość ludzi na sali pewnie zaczęła się zastanawiać, czy przeżyje lunch! Taka jest potęga szokujących statystyk, które głęboko i w osobisty sposób dotyczą publiczności. Przetrawienie to najpierwotniejszy z ludzkich instynktów. Jamie odwołał się do tej pierwotności, do kwestii życia i śmierci, a jego słuchacze z zapartym tchem czekali na wyjaśnienie, dlaczego tak się dzieje i jak pozostać przy życiu.

TABELA 5.3.

**Scenariusz wystąpienia na TED Jamiego Olivera, „Teach every child about food”
(„Ucz każde dziecko o odżywianiu”)**

SKŁADNIK	PRZESŁANKA	DOWÓD
Wstęp	(2) Rozpocznijmy „żywieniową rewolucję” w Ameryce, aby zahamować globalną epidemię otyłości.	(1a) Choroby wywołane żywnością są największym zabójcą w Stanach Zjednoczonych. (1b) Epidemia otyłości rozprzestrzeniła się na wiele innych krajów.
Część A	(4) Otyłości można zapobiec.	(3) Przygnębiające historie z Huntington w Wirginii Zachodniej.
Część B	(6) Źródłem problemu otyłości są: (a) wysoko przetworzona żywność, (b) brak umiejętności gotowania.	(5a) Większość dań w restauracjach, domach i szkołach jest niezdrowa. (5b) Dzieci nie potrafią nawet nazwać surowych warzyw.
Część C	(8) Możemy rozwiązać problem otyłości dzięki: (a) odpowiedzialności rządu i korporacji, (b) edukacji żywieniowej dla rodzin.	(7) „Kuchnia Huntington” dostarcza zdrowego jedzenia dla 5000 ludzi za 25 tys. dol. miesięcznie.
Konkluzja	(9) Jeśli Ameryka rozwiąże problem z epidemią otyłości, inne kraje pójną za jej przykładem.	

WSKAZÓWKA 41. Zaczynj od pytania, aby skłonić słuchaczy do myślenia

Trzecim sposobem skutecznego otwarcia wystąpienia jest postawienie doniosłego pytania. Na przykład Jamie Oliver mógł zacząć od: „Dlaczego 320 zwykłych Amerykanów, takich jak wy, umiera dziennie z powodu tego, co jedzą?”

Jeśli zdecydujesz się na wariant z pytaniem, zalecam zastosowanie pytań „dlaczego” i „jak”. Przy czym postawienie pytania „dlaczego” jest zdecydowanie bardziej ekscytujące, gdyż rozbudza ono

naszą naturalną ciekawość otaczającego świata. Gdy wiemy, dlaczego dzieją się jakieś rzeczy, chcemy się dowiedzieć, jak sprawić, by zdarzały się te dobre, i jak zapobiec tym złym. Jeśli „dlaczego” wynika z samej istoty pytania lub łatwo się go domyślić, to możesz rozpocząć od „jak”. Raz jeszcze rozważmy komunikat pana Olivera. Mógł on rozpocząć od „Jak można ustrzec się jedzenia żywności, która cię zabija?”.

Być może zwróciłeś uwagę, że w zmodyfikowanych wstępach z użyciem pytań „dlaczego” i „jak”, jakie opracowałem dla wystąpienia Jamiego Olivera, kilka razy przemyciłem zwroty wprost do słuchaczy („cię”, „wy”). Te czarodziejskie zwroty umożliwiają przekształcenie dobrego pytania w znakomite dzięki skłonieniu słuchaczy do introspekcji. Twoim zadaniem jest skłonić ich do zastanowienia się nad sobą i światem.

Spośród wszystkich wystąpień na TED, jakie widziałem, najsukuczniejszy wstęp z użyciem doniosłego pytania zademonstrował Simon Sinek⁵. Oto w jaki sposób rozpoczął wystąpienie, które rozwinęło się w poradnik, jak być inspirującym liderem albo jak skutecznie zarządzać korporacją:

Jak wytłumaczyć, gdy sprawy nie idą po naszej myśli? Albo lepsze pytanie: jak wyjaśnić, że inni potrafią osiągać rzeczy, które wydają się przeczyć wszelkim prawidłom? Na przykład: dlaczego firma Apple jest tak innowacyjna? Rok po roku przez kolejne lata są bardziej innowacyjni niż konkurencja. A przecież to tylko firma komputerowa. Jak każda inna. Mają dostęp do tych samych talentów, tych samych agencji, tych samych konsultantów, tych samych mediów. Więc dlaczego wydaje się, że są w posiadaniu czegoś innego? Dlaczego Martin Luther King poprowadził ruch na rzecz praw obywatelskich? Przecież nie był jedynym uciskanym człowiekiem w Ameryce przed wprowadzeniem praw człowieka. I z pewnością nie był w owym czasie jedynym wielkim mówcą. Dlaczego on? A dlaczego bracia

Wright potrafili dokonać sterowanego, załogowego lotu samolotem, gdy istniały inne zespoły, lepiej wykwalifikowane, z większymi funduszami — jednak to braciom Wright powiedział się taki lot, a im nie? W grę wchodzi tu coś innego.

Jedno pytanie na wstępie jest wystarczające. Ale pan Sinek zdecydował się zasypać słuchaczy serią pytań „dlaczego”. Takie podejście — rozbudowane „kuszenie pytaniami o powody” — jest niezwykle efektywne, ale należy go używać z rozwagą. Aby skutecznie powiązać sekwencję pytań na otwarciu wystąpienia, odpowiedź na każde z nich musi być taka sama. Zapewne poczułbyś się ciut skołowany, gdybym rozpoczął prelekcję od: „Dlaczego niebo jest niebieskie? A dlaczego do turlającego się kamienia nie przyczepia się mech? A dlaczego słonie boją się myszy?”.

Ponadto Simon zaintrygował słuchaczy, dając im przedsmak wiedzy tajemnej:

Jakieś trzy i pół roku temu dokonałem odkrycia. I to odkrycie zupełnie zmieniło mój punkt widzenia na to, jak kręci się ten świat, a nawet gruntownie zmieniło sposób, w jaki ja w nim działam. Jak się okazało, istnieje pewna prawidłowość. Przekonałem się, że wszyscy wielcy, inspirujący przywódcy i organizacje na świecie — czy mowa o firmie Apple, Martinie Lutherze Kingu, czy braciach Wright — myślą, działają i komunikują się w taki sam sposób. I jest to sposób zupełnie odmienny od pozostałych. Ja go tylko skodyfikowałem i jest to prawdopodobnie najprostsza koncepcja na świecie.

Warto zauważyć, że oprócz zaintrygowania słuchaczy już we wstępie Simon nakreślił trzyczęściową strukturę wystąpienia. Publiczność wiedziała, że usłyszy o firmie Apple, braciach Wright oraz Martinie Lutherze Kingu i na tym mowa się zakończy.

Wielu mówców przejawia dość toporne podejście do wykładania słuchaczom, co za chwilę usłyszą. Gdyby Simon wpadł w tę pułapkę, rzekłby na przykład: „Dziś zamierzam wam opowiedzieć o firmie Apple, o braciach Wright i Martinie Lutherze Kingu...”. Nuda! Dzięki ukryciu swych zamierzeń w pytaniach Simon zrobił to w znacznie subtelniejszy sposób, mogący być wzorem dla innych oratorów.

WSKAZÓWKA 42. Zakończ wstęp obietnicą konkretnych korzyści dla słuchaczy oraz planem wystąpienia

Wstęp powinien podświadomie skłonić publiczność do rozważenia korzyści płynących z wysłuchania Twojego wystąpienia. Zamknij go obietnicą skonkretyzowania tych korzyści oraz poinformowaniem słuchaczy, jak długo będą musieli na nie czekać.

Przez bardzo długi czas rozpoczynałem wystąpienia na jeden z trzech typowych sposobów, zdaniem w rodzaju: „W ciągu następujących 45 minut podzielę się z wami trzema sekretami szczęścia”. To stosunkowo dobra obietnica korzyści. „Podzielę się” brzmi znacznie lepiej niż „powiem wam”. Ten wariant ma jednak dwie wady. Pierwsza i zasadnicza jest taka, że koncentruje się on na mówcy, a nie na publiczności. To zdanie informuje, co zamierzam zrobić, a nie to, co otrzymasz. Po drugie, nieszczególnie działa na wyobraźnię. Wstęp powinien się kończyć wizualną metaforą ilustrującą strukturę wystąpienia. Po uwzględnieniu tych zaleceń mój wstęp mógłby mieć następującą formę: „Za 45 minut wyjdziecie stąd z trzema kluczami do szczęścia”. To stwierdzenie koncentruje się na słuchaczach, ponieważ skłania ich do wysłuchania mojego wystąpienia w celu wyłuskania z niego owych trzech kluczy, a zarazem zawiera wizualną metaforę kojarzącą się z działaniem.

Chwytlive zabiegi mnemotechniczne, takie jak akronimy albo schematy w rodzaju „trzech kluczy”, stanowią doskonały sposób na przedstawienie słuchaczom planu wypowiedzi. Oprzyj się pokusie

wyjaśnienia, co oznacza dany akronim, już na początku prelekcji. Stopniowe odkrywanie tego podczas słuchania będzie dla publiczności przyjemnością.

Osobiście mocno stawiam na liczbę *trzy* ze względu na to, że łatwo zapada w pamięć. Możesz mieć trzy kroki, trzy motywy, trzy strategie, trzy wskazówki, trzy techniki, trzy narzędzia. Jeśli powątpiewasz w skuteczność tej reguły, pomyśl o następującej kwestii. Dzięki Stephenowi Coveyowi każdy wie, że ludzie wyjątkowo efektywni mają siedem nawyków. Potrafisz je wymienić? Biblia mówi o dziesięciu przykazaniach, a Karta Praw Stanów Zjednoczonych zawiera dziesięć poprawek. Jack Welch głosił o „czterech E” dobrego lidera. Pamiętasz, o co w nich chodziło? Tak myślałem.

WSKAZÓWKA 43. Wystrzegaj się wyświechtanych wstępów

Ponieważ mowę można rozpocząć na niezliczone sposoby, powinienś wystrzegać się kilku zdecydowanie złych otwarć, aby nie powtarzać błędów swoich poprzedników. Oczywiście kuratorzy TED selekcjonują filmy, które trafią do serwisu *TED.com*. Ale być może nie wiesz, że wybrane filmy są edytowane, by wyeliminować lapsusy językowe i wszystko, co jest dziwne, obraźliwe albo wulgarne. W rezultacie nie sposób znaleźć filmu z prezentacji TED, który zaczynałby się od fatalnego wstępu.

Niemniej jednak błędów, na których można by się uczyć, jest bardzo wiele. Oto krótka lista, czego należy unikać.

- Nie zaczynaj od cytatu ze słynnej osoby, której nigdy nie spotkałeś — to oklepane, nawet jeśli pasuje do tematu.
- Nie zaczynaj od żartu, z tego samego powodu.
- Nie zaczynaj od czegokolwiek, co mogłoby być nawet odrobinę obraźliwe dla słuchaczy.

- Nie zaczynaj od komiksu z Dilbertem — gdybym dostawał centa za każdym razem, gdy widziałem ten trik...
- Nie zaczynaj od „Dziękuję...” — jeśli chcesz podziękować słuchaczom, zrób to na końcu.
- Nie zaczynaj od „Zanim zacznę...” — ponieważ właśnie zaczęłeś.

WSKAZÓWKA 44. Unikaj angażowania słuchaczy na wstępie, chyba że to działanie jest niezwykle ważne dla idei wartej upowszechnienia

Jest jeszcze jeden rodzaj wstępu, który niemal nigdy się nie udaje, a mianowicie wstęp z udziałem słuchaczy. W pewnym serwisie internetowym z materiałami wideo znalazłem fantastyczne wystąpienie poświęcone charyzmatycznemu przywództwu. Treść jest bardzo wartościowa, a umiejętności prezentera — na najwyższym poziomie... z jednym ważnym zastrzeżeniem dotyczącym właśnie wstępu. Otóż na początku prezentacji mówca poprosił słuchaczy, aby wstali, położyli dłoń na sercu, obrócili się i zrobili jeden krok do przodu. Gdy to zrobili, skwitował, że jeśli teraz szef spyta go, jak poszła prezentacja, będzie mógł odpowiedzieć: „Poruszyłem ich, trafiłem do ich serc, zawróciłem w głowach i skłoniłem do pójścia we właściwą stronę”. Ale jeśli przyjrzyś się reakcji słuchaczy, to mowa ciała wielu z nich wskazuje na to, że poczuli się zmanipulowani.

Od każdej reguły są wyjątki. Jeśli masz pomysł działania wyrażającego zasadnicze przesłanie Twojego wystąpienia, interesującego dla publiczności i absolutnie szczerego, to kto wie, może się udać. Jako przykład przywołam prezentację Regeny Thomashauer⁶ na TEDxFiDiWomen, której głównym celem było zachęcenie kobiet do uzmysłowienia sobie, że przyjemność może być źródłem siły, pasji, entuzjazmu i kreatywności. Mama Gena trafia na scenę wnoszona przez trzech mężczyzn, przy pulsujących dźwiękach utworu *I Know You Want Me* zespołu Pitbull. Gdy mężczyźni stawiają ją

na nogi, zaczyna tańczyć i krzyczy „No dalej, zatańczcie ze mną!!!”. A gdy kamera pokazuje salę, widzimy, że ludzie podrywają się na nogi i zaczynają płaść w takt muzyki. Gdy utwór cichnie, prezen-terka mówi:

Czy to nie było fajne? Podobało się wam? Wiecie, co robiłam? Przetoczyłam przez wasze ciała falę tlenu azotu! Wiecie dlaczego? Bo każde przyjemne doświadczenie ma ogromne fizjologiczne następstwa. Wystarczy trzydzieści sekund zabawy, by krew dotleniła się i zaczęła krążyć szybciej. Wyzwalany jest tlenek azotu, który uaktywnia neuroprzekaźniki, takie jak beta-endorfina i prolaktyna.

W tym przypadku zachodziła stuprocentowa zgodność między działaniem (tańcem) a komunikatem. Mama Gena wykrzyczała swoją pasję i swój cel.

Gdy dopełnisz otwarcia, powinieneś gładko przejść do zasadniczej części wystąpienia. Przejścia zaś stanowią temat następnego rozdziału.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

Umiejętność przemawiania do dużej grupy ludzi — bez względu na to, czy są to uczniowie liceum, tłum na wiecu, czy przedsiębiorcy na konferencji — jest trudną sztuką. Niełatwo opanować nerwy, kontrolować słowa, gesty, mimikę i zachowanie, tak by słuchacze mogli skupić się na tym, co chcesz im przekazać, a nie na Twoich negatywnych emocjach. Jednak każdy, kto poważnie myśli o przekonywaniu innych do swoich idei, a także o swojej karierze, powinien doskonalić tę sztukę i korzystać z niej najczęściej, jak się da. Jeśli chcesz szybko i trwale poprawić swoje umiejętności w tej dziedzinie, sięgnij po książkę Jeremeya Donovana, który pisze o przygotowaniach do wystąpienia na konferencji TED.

TED to organizacja non profit zajmująca się popularyzacją szczytnych idei. Przed zaproszonymi mówcami stawia wyzwanie wygłoszenia prelekcji życia. Donovan wielokrotnie występował na tej konferencji, a wcześniej latami się do tego przygotowywał, więc dogłębnie przepracował ten temat. W jego książce znajdziesz ponad sto cennych wskazówek dotyczących wszystkich ważnych aspektów wystąpienia, począwszy od otwarcia wskazującego korzyści z wystąpienia prelekcji, a skończywszy na ujęciu idei w formę inspirującej odpowiedzi na początkowe pytanie. Czytaj i ćwicz, by stać się coraz lepszym mówcą!

- Wybór idei wartej upowszechnienia
- Opracowanie wystąpienia i opowiadanie historii
- Otwarcie, przejścia między częściami i zakończenie wypowiedzi
- Wywoływanie emocji, wzbogacanie języka i szczypta humoru
- Doskonalenie przekazu werbalnego i kontrolowanie niewerbalnego
- Poruszanie się po scenie i korzystanie z mównicy
- Skuteczne użycie filmów i innych rekwizytów
- Jak cię widzą, tak cię piszą
- Przygotowanie bez lęku i skuteczna zapowiedź
- Popularyzowanie filmu z wystąpieniem na TED
- Przestań czytać i zacznij mówić

Oczaruj i zainspiruj swoich słuchaczy!

Jeremy Donovan — organizator konferencji TEDx, mówca. Piastuje stanowisko wiceprezesa ds. marketingu w Gartner Inc., firmie będącej światowym liderem w dziedzinie analiz i doradztwa technologicznego.

książkiklasy**business**

Nr katalogowy: 36098



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

o n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

🔗 <http://onepress.pl/promocje>

📖 Książki najchętniej czytane:

🔗 <http://onepress.pl/bestsellery>

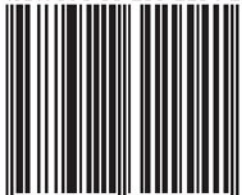
📰 Zamów informacje o nowościach:

🔗 <http://onepress.pl/nowosci>

Helton SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 39,90 zł

ISBN 978-83-283-1154-1



9 788328 311541