

## **TED**-előadások

Az inspiráló nyilvános beszéd 9 titka

Carmine Gallo

# TED-előadások

Az inspiráló nyilvános beszéd 9 titka

A fordítás alapja:

Carmine Gallo: *Talk Like TED: The Public-speaking Secrets of the World's Top Minds*. Published by arrangement with St. Martin's Press.

All rights reserved.

Copyright © Carmine Gallo, 2014

Fordította © Garamvölgyi Andrea, 2014

Szerkesztette: Szörnyi Krisztina

Borító: Szabó Balázs

HVG Könyvek

Kiadóvezető: Budaházy Árpád

Felelős szerkesztő: Koncz Gábor

ISBN 978-963-304-198-7

Minden jog fenntartva. Jelen könyvet vagy annak részleteit tilos reprodukálni, adatrendszerben tárolni, bármely formában vagy eszközzel – elektronikus, fényképeseti úton vagy más módon – a kiadó engedélye nélkül közölni.

Kiadja a HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2014

Felelős kiadó: Szauer Péter

[www.hvgkonyvek.hu](http://www.hvgkonyvek.hu)

Nyomdai előkészítés: Kedves László

Nyomás: Reálszisztéma Dabasi Nyomda Zrt.

Felelős vezető: Vágó Magdolna

**Vanessának, szerelmem és hálám jeléül**

# TARTALOM

Bevezetés	9
<b>I. RÉSZ: Legyen érzelmes!</b>	23
1. fejezet: Lelkesedjünk előadásunk témájáért!	25
2. fejezet: Sztorizzunk!	57
3. fejezet: Beszélgessünk!	98
<b>II. RÉSZ: Legyen eredeti!</b>	141
4. fejezet: Tanítsunk valami újat!	143
5. fejezet: Essen le az álluk!	172
6. fejezet: Dobjuk fel a hangulatot!	201
<b>III. RÉSZ: Legyen emlékezetes!</b>	227
7. fejezet: Tartsuk be a 18 perces szabályt!	229
8. fejezet: Minden érzékszervre hassunk!	251
9. fejezet: Járjuk a magunk útját!	293
Utószó	303
Köszönetnyilvánítás	305
Jegyzetek	308
Név- és tárgymutató	328

## BEVEZETÉS

„Egy tanuló gép vagyok, és ez egy olyan hely,  
ahol tanulni lehet.”

TONY ROBBINS

**A 21. SZÁZAD VALUTÁJA** az ötlet. Egyesek egészen kiválóan képesek tálalni az ötleteiket, gondolataikat. Ez pedig olyan képesség, amellyel napjaink társadalmában rangot és befolyást szerezhetünk. Nincs inspirálóbb, mint egy remek előadótól származó merész ötlet. Egy ötlet, úgyesen becsomagolva és előadva, megváltoztathatja a világot. Nem lenne csodálatos, ha – figyelve a világ legjobb előadóinak ámulatba ejtő előadásait – pontosan tudnánk, látnánk és megtanulhatnánk, milyen technikákat alkalmaznak – és titkaikat bevetve lenyűgözhetnénk a saját közönségünket? Nos, a lehetőség adott, köszönhetően a világhírű TED (Technology, Entertainment, Design – vagyis Technológia, Szórakoztatás, Dizájn) konferenciasorozatnak, amely ingyen elérhetővé teszi a legjobb előadásait az interneten. Könyvem a több száz TED-előadásból készült tudományos elemzés, a TED legnépszerűbb előadóival készült interjúk és személyes megfigyeléseim összessége, amelyeket felső vezetői tanácsadások során gyűjtöttem össze.

Bátran ajánlom ezt a könyvet mindenkinek, aki magabiztosabb, tekintélyesebb kiállásra vágyik; aki prezentációkat tart,

valamilyen terméket vagy szolgáltatást árul; vagy embereket vezet, akiket inspirálnia kell. Akinek megosztásra, terjesztésre érdemes ötletei, gondolatai vannak, ebben a könyvben megtalálja mindazokat a technikákat, amelyek segítségével a gondolatait meggyőzőbb formába tudja önteni, mint azt valaha képzelte volna.

2012 márciusában Bryan Stevenson polgárjogi ügyvéd is részt vett a kaliforniai Long Beachen rendezett évi TED-konferencián, ahol legalább ezer ember előtt tartott előadást. A TED történetének leghosszabb vastapsát kapta – az előadás videóját pedig mintegy 2 milliószor nézték már meg a neten. A közönség 18 hosszú percen át megbabonázva hallgatta Stevensont, aki egyszerre szólt a szívükhöz és az eszükhöz. Ez pedig hatásos kombinációnak bizonyult. Stevenson később elmondta, hogy a konferencia aznapi résztvevői összesen 1 millió dollárt adományoztak az általa létrehozott nonprofit vállalkozás, az Equal Justice Initiative (Kezdeményezés az Egyenlő Igazságszolgáltatásért) javára. Ez azt jelenti, hogy az előadásával percenként több mint 55 000 dollárt „keresett”.

Stevenson nem készült PowerPoint-prezentációval; nem vitt szemléltető eszközöket, nem voltak diái, se más kellékei. Mondanivalójának ereje mégis áthatotta az egész előadást. Persze, más népszerű TED-előadók előszeretettel támaszkodnak a PowerPointra, így adnak nyomatékot mondandójuknak. 2011 márciusában David Christian professzor egy 18 perces, lebilincselő TED-előadással valóságos mozgalmat indított el az iskolai történelemoktatásban. Látványos diákkal és izgalmas grafikonokkal támogatott prezentációjában a professzor a világunk kialakulásáról és az univerzumban elfoglalt helyéről mesélt – 18 percben lefedve mintegy 13 milliárd évet (ez az ún. nagy történelem). Az előadást már több mint 1 millióan látták.

Christian és Stevenson egyaránt helyet kaptak ebben a könyvben, pedig az előadói stílusuk látszólag teljesen eltérő. Egyikük

történeteket mesél, másikkal illusztrációkban gazdag diák segítségével hatalmas adathalmazokat tár a közönség elé, mégis mindketten lebilincselő, szórakoztató és inspiráló előadók. Mindketten ismerik azt a bizonyos 9 titkot, és jártasak a meggyőzés tudományában és művészetében.

Miután kielemeztem több mint 500 (több mint 150 órányi) TED-előadást, és elbeszélgettem a legsikeresebb előadókkal, rájöttem, hogy 9 olyan elem van, amely megtalálható a legnépszerűbb TED-prezentációkban. Felkerestem a világ vezető neurológusai, pszichológusai és kommunikációs szakértői közül is néhányat, hogy még jobban megértem, mitől olyan hatásosak a 9 elem mögött meghúzódó alapelvek. Az egész dologban talán az a legjobb, ha egyszer már megtanultuk a 9 titkot, bármikor alkalmazhatjuk, és már a következő üzleti ajánlattételnél vagy előadáson kiemelkedőt produkálhatunk. Ezeket a technikákat – vezérigazgatók, vállalkozók, vezetők tanácsadójaként – magam is évek óta alkalmazom. Ügyfeleim olyan emberek, akik felfedeztek valamit, vagy céget alapítottak, ami hatással van az emberek mindennapjaira – méghozzá nem véletlenül. Lehet, hogy a többségünk soha nem fog a TED színpadán előadást tartani, de ha sikeresek akarunk lenni a saját területünkön, akkor jobb, ha képesek vagyunk TED-színvonalú prezentációkat tartani. Ez nem is annyira bonyolult: elsajátítunk egy bátor, friss, modern és lenyűgöző stílust, amellyel megnyerjük magunknak a közönséget.



## **„IDEAS WORTH SPREADING”, AVAGY: GONDOLATOK, AMELYEKET ÉRDEMES MEGOSZTANI**

1984-ben, amikor Richard Saul Wurman építész-grafikus fejéből kipattant a TED ideája, és megrendezték az első TED-konferenciát, egyszeri eseménynek szánták. Igaz, akkoriban a közönség sem volt még felkészült a formabontó konferenciára. Hat évvel később azonban, a kaliforniai Montereyben újra megrendezték a TED-et, ekkor már négynapos eseményként. A 475 dolláros részvételi díj fejében a vendégek különböző előadásokat hallgathattak meg a technológia, a szórakoztatás és a dizájn témakörében. 2001-ben a médiavállalkozó Chris Anderson nonprofit alapítványán keresztül megvásárolta a konferenciát, majd 2009-től áthelyezte a kaliforniai Long Beachre. 2014-ben, éppen az alapítás 30. évfordulóján, a konferencia ismét költözött, ezúttal a kanadai Vancouverbe.

2005-ig a TED-et évente egyszer rendezték meg: 4 nap alatt 50 előadó állt színpadra, egyenként 18 perces prezentációkkal. Ám 2005-ben Anderson megalapította a TED testvérrendezvényét, a TEDGlobalt, hogy az esemény eljusson a nemzetközi közönséghez is. A TEDGlobalt 2013-ig főként európai helyszíneken (Oxford, Edinborough) rendezték, 2014-ben pedig Rióban tartották. 2009-ben elindítottak egy világszintű mozgalmat: TEDx-licenccel – ahol az „x” az esemény független voltát jelöli – lelkes önkéntesek a világ bármely pontján megrendezhették saját, helyi közösségi szintű TEDx-eseményüket. Azóta több mint 25 ezer TEDx-előadást tartottak szerte a világon. Ma már közel 150 országban, köztük Magyarországon is, rendeznek TEDx-eseményeket – naponta átlagosan ötöt.

A konferencia döbbenetes kiterjedtsége mellett 2006 óta a TED-előadások a földkerekség minden sarkába eljuthatnak

a TED.com weboldalon keresztül. Először csak 6 előadás került ki az oldalra tesztelésre. Fél évvel később még mindig csak körülbelül 40 prezentációt lehetett megnézni, ám a látogatások száma már ekkor meghaladta a 3 milliót. A világ ki volt éhezve és még mindig éhes a lebilincselő stílusban előadott, nagyszerű gondolatokra.

2012. november 13-án a TED.comon közzétett előadások nézettsége elérte az *1 milliárdot*, a napi oldalletöltések száma pedig már 1,5 millió körül mozog. Az előadásokat közel 100 nyelvre fordítják, és a nap minden másodpercében átlagosan 17 TED-prezentáció lejátszása indul el. Chris Anderson ezt így kommentálta: „Régen, évente egyszer mintegy nyolcszázan gyűltünk össze a TED-en; ma már minden nap kb. egymillióan nézik a TED-előadásokat a neten. Amikor kísérletképpen feltettünk pár előadást az oldalra, olyan lelkes visszajelzéseket kaptunk, hogy eldöntöttük, a feje tetejére állítjuk az egész szervezetet. Nem a konferencia lesz a középpontban, hanem a megosztásra, terjesztésre érdemes gondolatok, és ezek köré építünk fel egy nagy weboldalt. A dolgok motorja még mindig maga a konferencia, de a weboldal az erősítő, az viszi szét a gondolatokat a nagyvilágba.”<sup>1</sup>

A TED weboldalán megjelent első 6 előadás mára klasszikusnak számít a rajongók körében, akik nemes egyszerűséggel csak TED-eseknek nevezik magukat. Az előadók között volt Al Gore,<sup>2</sup> Sir Ken Robinson<sup>3</sup> és Tony Robbins is. Akadtak olyanok, akik hagyományos prezentációs diák kíséretében álltak színpadra, és voltak, akik nem. De valamennyiük előadása érdelemgazdag, eredeti és emlékezetes volt. Mára a TED nagy hatású platformmá nőtte ki magát, ahol világraszóló elmék, világhírű színészek és zenészek állnak sorban a színpad előtt, amikor megosztásra érdemes gondolataik támadnak. Ben Affleck pár nappal azután, hogy *Az Argo-akció* (*Argo*) című filmjéért – rendezőként –

átvehette a legjobb filmnek járó Oscart, felállt a Long Beach-i TED színpadára, és a kongói tevékenységéről mesélt. Néhány nappal korábban ugyanitt a U2 énekese, Bono tartott előadást a szegénység elleni kampányok sikeréről. A hírességek, ha azt akarják, hogy komolyan vegyék őket, a TED színpadára állnak. A Facebook vezérigazgató-helyettese, Sheryl Sandberg azután írta meg a *Dobd be magad! (Lean In)*<sup>4</sup> című bestsellerét, hogy a nők munkaerő-piaci helyzetéről tartott TED-előadásának nézettsége az egekbe szökött. A TED-előadások szemléletformáló hatása tagadhatatlan; és egy TED-es szereplés kiváló ugródeszkat jelent a különböző művészeti, dizájn-, üzleti, oktatási, egészségügyi, tudományos, technológiai és globális mozgalmaknak. A dokumentumfilm Daphne Zuniga 2006-ban vett részt a konferencián, ahol – elmondása szerint – „összegyűltek a világ csúcsvállalkozói, dizájnerei, tudósai és művészei, előadták elképesztő, új ötleteiket, és az egész olyan volt, mint egy Cirque du Soleil-produkció az agynak”.<sup>5</sup> Szerinte nincs még egy ilyen esemény a világon. „Ez a négy napunk a tanulásé, a szenvedélyé és az inspirációé, [...] óriási intellektuális ösztönzést ad, de azt nem hittem volna, hogy mindez majd a szívemig hatol.”<sup>6</sup> Oprah Winfrey ezt így foglalta össze: „A TED olyan esemény, ahol a zseniális emberek meghallgatják más zseniális emberek gondolatait.”

## **STEVE JOBS, A PREZENTÁCIÓ MESTERE**

Sajátos helyzetben voltam, amikor nekiláttam a TED-előadások elemzésének, ugyanis korábban írtam egy könyvet *Steve Jobs, a prezentáció mestere (The Presentation Secrets of Steve Jobs)*<sup>7</sup> címmel, amely nemzetközi sikert aratott. Köztudott, hogy ma már sok sikeres cégvezető alkalmazza a könyvben leírt alapelveket, és

világszerte több százezer szakember dolgozik a módszerrel, amely alapjaiban változtatja meg az előadói képességeiket. Bevallom, szerettem volna megnyugtatni olvasóimat, hogy a könyvben bemutatott technikák nem kizárólag Steve Jobs sajátjai. Csak történetesen az Apple társalapítója, ez az informatikai zseni remekül tudta együttesen használni ezeket az egyébként nagyon „TED-es” technikákat.

A könyvben kiemelem, hogy a Stanford Egyetem 2005-ös diplomaosztóján tartott híres beszéde pompás példája annak, milyen ügyesen tudta Steve Jobs rabul ejteni a hallgatóságát. Ironikus, hogy (több mint 15 milliós nézettségével) épp ez az egyik legnépszerűbb videó a TED honlapján, miközben ez hivatalosan nem is TED-előadás. Viszont megtalálhatók benne ugyanazok az elemek, amelyek a legjobb TED-előadásokban is visszaköszönek. „Az időtök limitált, ezért ne pazaroljátok arra, hogy valaki másnak az életét élitek. Ne essetek a dogmák csapdájába: ne mások gondolkodásmódjának eredményei szerint éljetez – mondta Jobs a végzősöknek. – Ne hagyjátok, hogy mások véleményének zaja elnyomja a saját, belső hangotokat. És, ami a legfontosabb, bátran hallgassatok a szívetekre és az intuíciótokra. Az pontosan tudja, mivé is akartok válni valójában.”<sup>8</sup> Olyan, mintha Jobs szavai egyenesen azokhoz szólnának, akiket megérintenek a TED-előadások. Ők a kíváncsiak. A keresők. Ők azok, akikben ég a tudásvágy. Ők azok, akik elégedetlenek a *status quo*val, és azokat az inspiráló gondolatokat, innovatív ötleteket keresik, amelyek előreviszik a világot. A Steve Jobsról szóló könyvben egyetlen mesteri előadótól lehetett tanulni – ebben a könyvben tanárunk lesz az összes.

## A 21. SZÁZADNAK IS KELL EGY DALE CARNEGIE

E könyv lapjain olyan férfiakkal és nőkkel – tudósokkal, írókkal, tanítókkal, környezetvédőkkel és híres vezetőkkel – ismerkedhetünk meg, akik életük előadásával készültek és léptek színpadra. A TED weboldalán elérhető, több mint 1500 prezentáció mindegyike tanít nekünk valamit arról, hogyan kell előadást tartani. Dale Carnegie 1915-ben adta ki a világ első, nagyközönségnek szánt retorikai és önségítő könyvét, *The Art of Public Speaking* (A retorika művészete) címmel. Carnegie csalhatatlan megérzései betaláltak. Azt javasolta, hogy egy előadás mindig legyen rövid. Azt mondta, hogy a történetmesélés igen hatásos módja annak, hogy érzelmi kapcsolatot alakítsunk ki a közönséggel. Azt tanácsolta, az előadó használja a retorikai eszközöket, például a metaforát és a hasonlatot. Carnegie már a PowerPoint megalkotása előtt 75 évvel arról beszélt, hogy használjunk szemléltetőeszközöket. Már akkor tisztán látta, milyen fontos a lelkesedés, a gyakorlás és az erőteljes stílus, amely meghatja az embereket. A mai napig azok a hatékony kommunikáció alapjai, amelyeket 1915-ben leírt.<sup>9</sup>

Viszont Carnegie-nak remek gondolatai mellett nem álltak rendelkezésére korunk eszközei. Ma a tudósok fMRI (funkcionális mágneses rezonancia) vizsgálat segítségével „belelátanak” az emberek agyába, és pontosan tudják, mely területek aktiválódnak az egyes feladatok elvégzésekor, például amikor a vizsgált személy beszél vagy másokat hallgat. Ez a technológia és a többi modern, tudományos eszköz kommunikációs vizsgálatok egész sorát indította el. A könyvben feltárt titkok mind a világ legnagyobb koponyáinak legfrissebb tudományos eredményein alapulnak, és valamennyi kipróbált, bevált módszer. Vajon a szenvedély ragályos? Kiderül. Vajon a történetmesélés tényleg képes „szinkronba hozni” az előadó és a hallgatóság agyhullá-

mait? Hamarosan erre is választ kapunk. Miért ütősebb egy 18 perces előadás, mint egy 60 perces? Mi az oka annak, hogy Bill Gates videója, amelyen szűnyogokat enged szabadon egy előadóteremben, villámgyorsan terjedt a neten? Ezekre a kérdésekre is megadom a választ.

Van még valami, aminek a születését Carnegie nem élhette meg – csak halála után 40 évvel került „közhasználatba” –, és ami ma a legjobb eszköze annak, hogy elsajátítsuk a retorika művészetét. Ez pedig az internet. A szélessávú internet-hozzáférésnek köszönhetően ma bárki megnézheti a TED.comra feltöltött videókat, és láthatja a világ legnagyobb elméit, amint megtartják életük legjobb előadását.

## MIND ÉRTÉKESÍTŐK VAGYUNK

A legnépszerűbb TED-előadások attól különlegesek, hogy kiemelkednek az ötlettengerből. Ahogy Daniel Pink mondja *Eladni emberi dolog (To Sell Is Human)* című könyvében: „Akár tetszik, akár nem, valahol mind értékesítők vagyunk.”<sup>10</sup> Akit meghívnak, hogy tartson előadást a TED-en, annak ez a könyv lesz a bibliája. Akit nem hívnak, és nem is szándékozik TED-előadást tartani, annak pedig azért lesz ez a könyv élete egyik legértékesebb olvasmánya, mert megtanulható belőle, hogyan adjuk el önmagunkat és az ötleteinket még annál is meggyőzőbben, mint azt valaha képzeltük. Megtanulható, hogyan sajátítsuk el azokat a technikákat, amelyeket az összes inspiráló előadó ismer és használ. Pink könyvéből az is kiderül, hogyan rajzoljuk át a fejünkben kialakult képet saját magunkról mint vezetőről, mint kommunikátorról. Ne feledjük: mindegy, milyen nagyszerű egy ötlet, ha azzal senkit sem tudunk inspirálni. Minden ötlet

csak annyira jó, amennyire az ötlet bemutatását követő tettek hasznosak.

Ez a könyv három részből áll, mindhárom rész az inspiráló előadás 3-3 elemét mutatja be. A leginkább magukkal ragadó előadások mindegyike:

- ÉRZELMES – vagyis szívhez szóló,
- EREDETI – vagyis tanít valami újat,
- EMLÉKEZETES – vagyis úgy szól hozzám, hogy azt sosem felejttem el.

## ÉRZELMESSÉG

Az igazán jó előadó egyszerre szól az észhez és a szívhez. Ez utóbbiról viszont sokan megfeledkeznek. Az 1. fejezetből megtanulhatjuk, hogyan kell – valódi szenvedélyünk kidomborításával – szabadjára engedni a bennünk lakozó mestert. Itt olvashatunk a kutatásról, amely magyarázatot ad arra, miért épp szenvedély szükséges ahhoz, hogy mesterévé váljunk, például a retorikának. A 2. fejezetből megtanulhatjuk, hogyan válhat belőlünk igazi sztorizó, és hogy miért épp a történetek segítenek a hallgatóságnak érzelmi kötődést kialakítani a témánkkal. Az egyik legújabb kutatásból kiderül, hogyan tudják a történetek ténylegesen „szinkronba hozni” az előadó és a közönség agyhullámain, lehetővé téve ezzel egy korábban soha nem tapasztalt mélységű és tartalmú kapcsolat kialakulását. A 3. fejezetben arról tudhatunk meg többet, mitől őszinte és természetes, már-már baráti beszélgetés jellegű a TED-előadók verbális előadásmódja és testbeszéde. Továbbá megismerked-

hetünk olyan előadókkal, akik képesek voltak 200 órát gyakorolni egy-egy előadásra, és azt is megtudhatjuk, hogyan tették mindezt. Megtanulhatjuk azokat a technikákat, amelyek segítségével kellemesebb és hatásosabb lesz mind a megjelenésünk, mind az előadásmódunk.

## EREDETISÉG

Az általam megkérdezett neurológusok szerint kizárólag az eredetiséggel lehet igazán hatékonyan megragadni az emberek figyelmét. A YouTube trendmenedzsere, Kevin Allocca is elmondta a TED közönségének, hogy egy olyan világban, ahol erre az egyetlen csatornára percenként 48 órányi videót töltenek fel, „csak a valóban egyedi és szokatlan dolgok tudnak kitűnni a tömegből”.<sup>11</sup> Az agy nem tudja figyelmen kívül hagyni azt, ami új és egyedi. Aki elsajátítja ennek a fejezetnek a technikáit, azt az előadót a hallgatósága nem fogja tudni figyelmen kívül hagyni. A 4. fejezetben megvizsgáljuk, hogyan tudják a legnagyobb TED-előadók lekötöni a hallgatóságukat egy új információval vagy az adott terület új szempontú megközelítésével. Az 5. fejezet arról szól, mitől és hogyan fog leesni az emberek álla. Itt azok az előadók kerülnek a középpontba, akik nagyon tudatosan és körültekintően tervezik meg és iktatják be előadásaikba a „húha” pillanatokat, amelyekről a közönség még évekkel később is beszél. A 6. fejezetet az őszinte, jófajta humor kényes, ám fontos témájának szenteljük. Beszélünk arról, mikor használjuk, hogyan használjuk, és hogyan legyünk viccesek anélkül, hogy viccet mesélnénk. A humor valamennyi előadónak a maga módján sajátja, és ezt mindenkinek be kell építenie az előadói stílusába.