

Chris Anderson

Így készülnek a **TED**-előadások

CHRIS ANDERSON

Így készülnek a TED-előadások

Hivatalos TED-útmutató
a nyilvános beszédhez

A fordítás alapja:
Chris Anderson: *TED Talks: The Official TED Guide
to Public Speaking*. First published by Houghton Mifflin Harcourt
Publishing Company, New York. All rights reserved.

© Chris Anderson, 2016

Fordította © Garamvölgyi Andrea, 2016

Szerkesztette: Szörnyi Krisztina

Borítóterv: Mike Femia
Borítóadaptáció: Tabák Miklós

HVG Könyvek
Kiadóvezető: Budaházy Árpád
Felelős szerkesztő: Koncz Gábor

ISBN 978-963-304-353-0

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

Kiadja a HVG Kiadó Zrt., Budapest, 2016
Felelős kiadó: Szauer Péter

www.hvgkonyvek.hu

Nyomdai előkészítés: Sörfőző Zsuzsa
Nyomás: Generál Nyomda Kft.
Felelős vezető: Hunya Ágnes

*E könyvet Zoe Anderson
(1986–2010) ihlette.*

*Az élet elszáll. Az ötlet, az inspiráció
és a szeretet megmarad.*

TARTALOM

<i>Előszó: AZ ÚJ TŰZKORSZAK</i>	9
---------------------------------	---

ALAPOZÁS

1. PREZENTÁCIÓS KÉPESSÉG – A fejleszthető tudás	19
2. A GONDOLAT – Ajándék, amelyet csak egy jó előadás adhat	29
3. CSAPDAHELYZETEK – Kerülendő szónoki stílusok	41
4. AZ ELŐADÁS VEZÉRFONALA – Mi a lényeg?	50

ESZKÖZKÉSZLET

5. KAPCSOLATTEREMTÉS – Legyen személyes a hangvétel!	69
6. NARRÁCIÓ – A történetek ellenállhatatlan vonzereje	88
7. MAGYARÁZÁS – Hogyan magyarázzunk meg bonyolult fogalmakat?	99
8. MEGGYŐZÉS – Egy jó érv mindent megváltoztat	116
9. FELTÁRÁS – Essen le az álluk!	130

FELKÉSZÜLÉS

10. SZEMLÉLTETŐESZKÖZÖK – Silány diák	151
11. SZÖVEGEZÉS – Betanulni vagy nem betanulni?	171

12. **OLVASÓPRÓBÁK** – Hogyan? Próbálni is kell? 193
13. **NYITÁS ÉS ZÁRÁS** – Milyen benyomást szeretnénk kelteni? 203

ELŐADÁS

14. **RUHATÁR** – Mit vegyünk fel? 229
15. **MENTÁLIS FELKÉSZÜLÉS** – Hogyan győzhetjük le az idegességünket? 234
16. **A RENDSZER** – Pulpitussal, kontrollmonitorral, jegyzetkártyákkal vagy (ne adj' isten) mindezek nélkül? 241
17. **HANG ÉS JELENLÉT** – Keltsük életre a szavakat! 252
18. **A FORMÁTUM INNOVÁCIÓJA** – A teljes spektrumú előadások ígérete (és átka) 265

ELEMZÉS

19. **A BESZÉDEK RENESZÁNSZA** – A tudás világhálója 285
20. **MIÉRT FONTOS EZ?** – Az emberek világhálója 297
21. **FORDUL A KOCKA** – A filozófus titka 308

- Köszönetnyilvánítás 315
- Függelék: A HIVATKOZOTT ELŐADÁSOK LISTÁJA* 318
- Jegyzetek 323
- Név- és tárgymutató 327

Előszó

AZ ÚJ TŰZKORSZAK

A teremre félhomály borul. Egy nő jelenik meg a színpadon; a keze nyirkos, és a lába is remeg egy kicsit. A reflektor fénye az arcába vág, és hirtelen ezerkétszáz szempár szegeződik rá. A közönség megérzi az idegességét. A teremben tapintható a feszültség. A nő megköszörüli a torkát és beszélni kezd.

Ami ezután történik, az valami egészen elképesztő.

Annak az ezerkétszáz, egymástól teljesen különböző embernek az agya furcsa dolgot művel. Elkezd egy rugóra járni. A színpadon álló nő varázsa elbűvöli valamennyiüket. Egyszerre áll el a lélegzetük. Egyszerre nevetnek fel. Egyszerre kezdenek könnyezni. És közben történik még valami. A színpadon álló nő agyában megszülető, neurológiailag kódolt, gazdag információs minták hű másolatai valahogy átkerülnek annak az ezerkétszáz nézőnek az agyába. És örökre bevésődnek, sőt lehet, hogy évekre meghatározzák a viselkedésüket.

Amit a színpadon álló nő művel, az varázslat. Nem boszorkányság, de olyan erővel bír, hogy azt bármelyik boszorkány megirigyelhetné.

A hangyák vegyi anyagok cseréjével formálják egymás viselkedését. Az ember meg azzal, hogy kiáll a társai elé, a szemükbe néz, gesztikulál, és furcsa hangokat ad ki a száján. Az emberek közti kommunikáció valóságos csoda. Nap mint nap alkalmazzuk

úgy, hogy nem is vagyunk tudatában annak, mit csinálunk. Ennek a kommunikációnak kétségtelenül a legintenzívebb formája az, amikor előadást tartunk.

Ez a könyv azzal a céllal készült, hogy elmagyarázzam, hogyan születik meg ez a csoda a színpadon, és olyan eszközt adjak az olvasó kezébe, amellyel minden esélye meglesz arra, hogy maga is varázslóvá váljon. De valamit már most, az elején le kell szögezni.

Nem csak egyféleképpen lehet jó előadást tartani. Az ismeretek tárháza túlságosan hatalmas, az előadók, a hallgatóság és a körülmények pedig túlon túl sokfélék. Nem alkalmazható minden előadásra egyetlen, kőbe vésett képlet – és az erre irányuló próbálkozások szinte biztosan visszafelé sülnek el. A közönség rögtön kiszúrja az ilyesmit, és ettől úgy érzi, manipulálni akarják.

De még ha lenne is egyetlen sikerrecept, amely pillanatnyilag beválik, az sem lenne hosszú életű. Mert egy előadás varázsa, többek között, épp a frissességében rejlik. Emberek vagyunk, akik mindig újdonságokra vágynak. Ha az előadásunk erősen hasonlít egy korábban hallott előadásra, akkor már nem lesz nagy hatása. A legkevésbé sem szeretnénk, hogy mindenki előadása egy kaptafára készüljön, vagy hogy a közönség bárkiről is azt gondolja, csak másol valakit.

A könyvben szereplő tanácsokra semmi esetre sem szabad *szabályok*ként tekinteni, amelyek megszabják az előadás egyetlen lehetséges módját. Tekintsük ezeket inkább egyfajta *eszközkészlet*nek, amely a sokszínűséget támogatja. Csak azokat használjuk, amelyek számunkra a legmegfelelőbbek, illetve az előttünk álló lehetőséghez a leginkább illenek. Ha előadást tartunk, valójában egyetlen feladatunk van: legyen érdemi mondanivalónk, és azt a magunk módján, a lehető leghitelesebben adjuk át.

Sokunk számára ez talán sokkal természetesebbnek tűnik majd, mint azt gondoltuk volna. A retorika ősi művészet, át- meg

átszövi agyunk legmélyebb rétegeit. Több százezer éves régészeti leletek igazolják, hogy az emberi közösségek életében a kezdetektől fogva léteztek olyan helyek, ahol őseink összegyűltek a tűz körül. És a nyelv fejlődésével párhuzamosan az emberek a világ minden pontján, valamennyi kultúrában megtanultak történeteket mesélni, szavakba önteni az álmaikat, vágyaikat, és azokat másokkal is megosztani.

Képzeljük el a következő jelenetet! A nap nyugovóra tért. A tábortűz már lobog. A fahasábok recsegve-ropogva adják meg magukat a lángoknak a csillagos égbolt alatt. Az egyik öreg felemelkedik, a többiek tekintete bölcs, ráncos, aranyló fényben izzó arcára szegeződik. Elkezdődik a mese. És miközben a mesélő beszél, az emberek lelki szemei előtt kirajzolódik a történet, annak minden részletével együtt. A szereplők érzelmei átragadnak a hallgatóságra is. Hatalmas és mélyreható erő van ebben a folyamatban. Ilyenkor a különálló elmék szó szerint összekapcsolódnak, és megszületik a közös tudat. A tábortűz körül ülők egy rövid időre eggyé olvadnak. Ha felállnak, táncolnak, mind együtt, egyszerre mozdulnak, ha kántálnak, szavuk egyszerre csendül. E közös tudatállapottól már csak egy lépés a vágy, hogy közösen cselekedjenek, hogy megszülessen az elhatározás, hogy közös útra induljanak, közösen vágjanak neki egy csatának, építkezésnek, az ünneplésnek.

Ez ugyanígy működik ma is. Vezetőként – vagy szóvivőként – egy előadással lehet a legjobban empátiát ébreszteni, lelkesíteni, tudást és információkat átadni, álmokat megosztani.

Sőt az élőszó manapság még több potenciált rejt magában. A tábortűz köré ma már odafér az egész világ. Az internetnek köszönhetően milliók láthatnak egy olyan előadást, amely csak egyetlenegyszer, egy zárt előadóteremben hangzott el. Ahogy a nyomdagép megsokszorozta az írók hatókörét, úgy a világháló is megsokszorozza az előadók által gyakorolt hatást. Lehetővé vált,

hogy a világon bárhol, bárki, akinek internetkapcsolata van (és talán már csak egy évtizedre vagyunk attól, hogy a legkisebb faluba is eljusson a net), otthonába hívja a világ legnagyobb tanítóit, és közvetlenül tőlük tanuljon. Így az ősi művészet egy csapásra meghódította az egész világot.

Ez a forradalom magával hozta a nyilvános beszéd reneszánszát. Sokan éveken át hallgattuk a hosszú és unalmas egyetemi előadásokat, a véget nem érő prédikációkat, az unásig ismert kortesbeszédeket. De ennek többé már nem kell így lennie.

Egy jó előadás felvillanyozó és szemléletformáló lehet. Egy jó előadás hatásosabb lehet, mint bármilyen írott szöveg. Az íráshoz csak szavakat, az előadáshoz egy egészen új eszközkészletet kapunk. Amikor belenézünk az előadó szemébe, hallgatjuk a hangját, megérezzük, milyen sebezhető, intelligens és szenvedélyes, akkor olyan képességekből kapunk ízelítőt, amelyeket az ember több százezer év alatt csiszolt tökéletesre. Ezek azok a képességek, amelyek révén az előadó energiát, erőt, inspirációt ad a közönségének.

Ráadásul módunkban áll felerősíteni ezeket a képességeket, még hozzá olyan módszerekkel, amelyekről az őseink még csak nem is álmodhattak. Előadás közben gyönyörű, nagy felbontásban a közönség elé tárhatunk bármilyen képet, amelyet ember csak elképzelt vagy megörökíthet. Az előadásunkba beleszöhetünk zenét és videofelvételeket. Felhasználhatunk olyan kutatási eszközöket, amelyek révén karnyújtásnyi közelségbe kerül az emberiség teljes tudásanyaga, és ehhez nem kell más, csak egy okostelefon.

A jó hír az, hogy ezek a képességek elsajátíthatók. Minden további nélkül. Ez pedig azt jelenti, hogy létezik egy új szuperképesség, amelyből – kortól függetlenül – bárki profitálhat. Ez a *prezentációs képesség*. Olyan korban élünk, amikor annak, hogy nyomot hagyjunk a világban, nem az a legjobb módja, hogy levelet írunk a lapszerkesztőnek vagy kiadunk egy könyvet. Ehhez ma már talán

az is elég, ha kiállunk, és mondunk valamit. Mert a mondandónk és a szavainkból sugárzó szenvedély egyaránt képes fénysebességgel végigszágulni a világon.

A 21. században a prezentációs képességet minden iskolában tanítani kellene. Amíg nem voltak könyvek, addig ez – *retorika* néven – szerves része volt a tananyagnak (a hét szabad művészet közé tartozott a nyelvtan, a dialektika, a csillagászat, a számtan, a mértan és a zene mellett). Napjainkban, az internet korában, ideje lenne végre feltámasztani e nemes művészeti ágat, és újra az alap képességek közé sorolni – az írás, olvasás, számolás mellé.

A retorika szó alapjelentése egyszerűen ennyi: „a hatásos beszéd művészete”. Alapvetően ennek a könyvnek is az a célja, hogy újraértelmezze, újradefiniálja a retorikát a modern kor számára; és hogy jól használható kiindulópontot adjon egy újfajta prezentációs képesség megteremtéséhez.

Az elmúlt évek TED-es tapasztalatai segíthetnek nekünk kijelölni az utat. A TED-et mint konferenciát eredetileg évente egyszer rendezték meg, és arra az egy alkalomra összesereglettek az információtechnológia (Technology), a szórakoztatás (Entertainment) és a formatervezés (Design) szakterületének legnagyobb alakjai. De az utóbbi években kibővültek a témakörök – ma már teret kap a TED-en minden, ami közérdeklődésre tarthat számot. A TED előadói arra törekszenek, hogy gondolataik a laikusok számára is érthetőek legyenek, ezért rövid, ám alaposan kidolgozott előadásokat tartanak. És a mi legnagyobb örömünkre, ez az előadás-formátum igazi netes sikernek bizonyult, olyannyira, hogy 2015 óta a TED-előadások nézettsége éves szinten meghaladja az egymilliárdot.

A kollégáimmal már több száz TED-es előadóval dolgoztunk együtt – segítettünk nekik tökéletesre csiszolni az üzenetüket és az előadásmódjukat. Ezek a fantasztikus emberek teljesen átforgalmazták a világlátásunkat. Az elmúlt tíz évben szenvedélyes viták

zajlottak közöttünk arról, vajon ezek az előadók pontosan hogyan is érték el azt, amit elértek. Volt szerencsénk az első sorból megtagasztalni, ahogyan izgalomba hozták, felbőszítették, informálták és inspirálták a közönséget, és velük együtt bennünket is. Továbbá lehetőségünk volt arra is, hogy közvetlenül tőlük kérjünk tanácsot arra vonatkozóan, hogyan kell előkészíteni és előadni egy ilyen lenyűgöző előadást. Zsenialitásuknak köszönhetően többtucatnyi hasznos tippel gazdagodtunk, és így közelebb kerültünk annak megfejtéséhez, hogyan voltak képesek ilyen rendkívüli teljesítményre – mindössze néhány perc leforgása alatt.

Ez a könyv tehát közös munkánk eredménye. Elkészítésében részt vettek nagyszerű előadók és az én tehetséges kollégáim is – közülük is kiemelném Kelly Stoetzelt, Bruno Giussanit és Tom Riellyt, akik, velem együtt, a fő TED-események társkurátorai és társházigazdái; és akik központi szerepet játszottak abban, hogy az évek során kialakult a TED-előadások módszertana és formátuma, illetve hogy ilyen felejthetetlen előadók álltak a TED színpadára.

A könyv anyagához a sokezernyi, tőlünk független, helyi szervezésű TEDx-események¹ kollektív tudásanyagából is sokat merítettünk. A helyi szervezőktől, előadóktól a világ szinte minden pontjáról érkező tartalom gyakran meglepetést és nagy örömet szerez nekünk, és gazdagítja elképzeléseinket arról, mi minden valósítható meg egy előadás keretein belül.

A TED küldetése az, hogy minden lehetséges eszközzel támogassa a nagy hatású gondolatok terjedését. Az, hogy ez az eszköz a TED, a TEDx vagy valami teljesen más formája a közbeszédnek, szinte lényegtelen. Mi annak is nagyon örülünk, ha azt halljuk, hogy más konferenciákon TED-stílusú előadásokra készülnek. Hisz a gondolat, végső soron, nem magántulajdon. Megvan a maga saját élete. Boldogok vagyunk, hogy a nyilvános beszéd újra virágkorát éli, és annál jobb, minél többen és több helyen művelik.

Ennek a könyvnek tehát nem csupán az a célja, hogy bemutassa, hogyan kell TED-előadást tartani. A célunk ennél sokkal szélesebb körű: támogatni szeretnénk az előadás minden olyan formáját, amely magyarázni, inspirálni, informálni, meggyőzni akar, legyen szó akár üzleti, akár oktatási célú vagy más, nyilvános előadásról. Igaz, hogy a könyvben szereplő példák túlnyomó többsége TED-előadás, de ennek nem csak az az oka, hogy mi ezeket ismerjük a legbehatóbban. A TED-előadások az elmúlt években alaposan felkavarták az állóvizet, és úgy véljük, sokat tanulhatnak belőlük a retorika tudományával foglalkozók. Azt gondoljuk, hogy a TED-előadások meghatározó alapelvei stabil és erős alapot adhatnak a tágabban értelmezett prezentációs képességek elsajátításához.

Szóval, ebben a könyvben nincsenek konkrét tippek esküvői pohárköszöntőkhöz, üzleti ajánlatok prezentálásához vagy egyetemi tanórákhoz. Vannak viszont eszközök és ötletek, amelyek ilyen alkalmakkor is, és lényegében bármilyen előadás során hasznunkra lehetnek. Ezenfelül pedig azt reméljük, hogy a könyv elolvasása után másként viszonyulnak majd a nyilvános felszólalásokhoz, és megtalálják benne az izgalmat és az erőt.

A régi idők tábortüzeiből fellobbant egy újfajta láng, amely elméről elmére, képernyőről képernyőre terjed: azoknak a gondolatoknak a tüze ez, amelyeknek most jött el az idejük.

És ez a lényeg. Az emberiség fejlődésének valamennyi érdemi eleme azért jöhetett létre, mert az emberek megosztották egymással az ötleteiket, majd közös erővel munkálkodtak azon, hogy valóra váltsák őket. Attól kezdve, hogy néhány ősemler összeállt, hogy közösen ejtsenek el egy mamutot, addig a pillanatig, amikor Neil Armstrong megtette az első lépéseket a Holdon, az emberiség egész történelme arról szólt, hogy a szavakból tettek, a tettekből pedig döbbenetes, közösen elért eredmények születtek.

Azt hiszem, erre most nagyobb szükségünk van, mint bármikor ezelőtt. A legnehezebb problémák megoldását jelentő ötletek gyakran láthatatlanok maradnak, mert azok a zseniális emberek, akiknek a fejében megfogantak ezek a gondolatok, nem merik vagy nem tudják hatékonyan megosztani őket másokkal. És ez tragikus. Egy olyan korban, amikor a jókor tálalt jó ötlet képes fénysebességgel végigszágulni a világon, és megragadni, továbbfejlődni akár milliók agyában, óriási haszonnal kecsegtet, ha sikerül kitalálnunk, hogyan lehet a legjobban útjára indítani egy ilyen ötletet – mind a leendő előadó, mind pedig a többiek nézőpontjából, akiknek érteniük kell, mi a mondanivalónk.

Kezdhethük?

Lobbantsuk hát lánggra azt a tüzet!

Chris Anderson

2016. február

ALAPOZÁS

1. fejezet

PREZENTÁCIÓS KÉPESSÉG

A fejleszthető tudás

Megértem azt, aki izgul.

Kilépni a színpadra, és állni azt a sok száz tekintet – rémisztő lehet. Ahogy nem kevésbé ijesztő felállni az értekezleten, és prezentálni egy projektet. Mi lesz, ha zavarunkban megbotlik a nyelvünk? Mi lesz, ha egy szó sem jut eszünkbe abból, amit mondani akarunk? Lehet, hogy leégetjük magunkat. Lehet, hogy ezzel vége is a karrierünknek. Lehet, hogy az ötlet, amelyben szentül hiszünk, sosem lát napvilágot.

Ilyen és ehhez hasonló gondolatok nem hagynak aludni bennünket éjjelente.

De mondok valamit. Aligha akad olyan ember, aki még soha nem tapasztalta meg ezt a félelmet. Ami azt illeti, számtalan felmérés készült arról, mitől félnek leginkább az emberek, és ezekből gyakran az derült ki, hogy többségünk jobban fél egy előadás megtartásától, mint a kígyóktól, a magas helyektől – vagy akár a haláltól.

Hogyan lehetséges ez? Pedig nem rejtőzik madárpók a mikrofon mögött. És szinte nulla százalék az esélye, hogy a színpadról lezuhanva szörnyet halunk. A közönség sem fog vasvillákkal nekünk támadni. Akkor hát miért ez a szorongás?

Azért, mert nagy a tét – és nemcsak pillanatnyilag, hanem hosszú távon is, már ami a *jó hírünket* illeti. Mert nagyon is számít,

mit gondolnak rólunk mások. Elvégre az ember alapvetően társas lény. Vágyunk embertársaink szeretetére, tiszteletére és támogatására. Döbbenetes, hogy ezek a tényezők mekkora hatással vannak a jövőbeni boldogságunkra. Tökéletesen tisztában vagyunk vele, hogy mindaz, ami a színpadon történik, jelentős mértékben befolyásolja majd – így vagy úgy – ezeknek a társadalmi valutáknak az értékét.

De megfelelő hozzáállással a félelmünkből tőkét kovácsolhatunk. Ez lehet az a motiváló erő, amely arra késztet, hogy jó alaposan felkészüljünk a beszédünkre.

Ez történt akkor is, amikor Monica Lewinsky jött el a TED-re. Nincs még egy ember, aki nagyobb kockázatot vállalt volna ezzel, mint ő. 17 évvel korábban egy olyan nyilvános tortúrán ment keresztül, amelynél megalázóbbat elképzelni sem lehet. Az az eset majdnem összeroppantotta ezt a nőt. Ezzel az előadással megpróbált visszatérni a közéletbe, hogy a saját történetét megint ő maga szőhesse tovább.

De nem volt előadói tapasztalata, és tudta, ha ezt elszúrja, annak katasztrofális következményei lesznek. Azt mondta nekem:

...az, hogy ideges voltam, nagyon enyhe kifejezés arra, amit éreztem. Inkább úgy fogalmaznék, hogy... egész bensőmben remegtem. Át- meg átcikázott rajtam a félelem. Szikrázott bennem az ideg. Ha le tudtuk volna csapolni a bennem felgyülemlett feszültséget, azzal megoldhattuk volna az energiaválságot. Nem elég, hogy nagyra becsült és briliáns elmék egész tömege elé kellett kiállnom, az egészet filmre is vették, és tudtam, hogy a felvétel nagy valószínűséggel fel fog kerülni az igen látogatott weboldalra. Visszhangoztak bennem az elmúlt években átélt, nyilvános megszégyenítések okozta, soha el nem múló traumák. A szívembe beette magát a kétely, úgy

éreztem, semmi keresnivalóm a TED színpadán. Ilyen érzésekkel kellett megküzdennem aznap.

Monicának mégis sikerült megtalálnia a módját, hogy előnyt kovácsoljon a félelméből. Ehhez meglepő módszereket vetett be – amelyeket majd a 15. fejezetben mesélek el. Most legyen elég annyi, hogy a módszerei remekül beváltak. Előadása vastapsot kapott, a videó nézettsége napok alatt elérte az egymilliót, az elemzők pedig lelkesedve beszéltek róla az interneten. Sőt azt is sikerült elérnie, hogy örök kritikusa, a feminista író, Erica Jong nyilvánosan bocsánatot kért tőle.

Az a fantasztikus nő, akit a feleségemnek mondhatok, Jacqueline Novogratz szintén rettegett a nyilvános felszólalásoktól. Középiskolás, egyetemista és húszas éveit végigkísérte az az érzés, amely miatt már a mikrofon és a közönség gondolatától is megrogyott a térde. De tudta, ahhoz, hogy a munkájában – a szegénység elleni küzdelemben – eredményeket érjen el, meg kell nyernie magának egy csomó embert. Belevágott hát, és rákényszerítette saját magát a feladat elvégzésére. Ma már számtalan előadást tart évente, amelyek nemritkán vastappsal zárulnak.

Egyébként bárhova nézünk, mindenütt olyan történetekkel találkozunk, amelyekben a főhős félt a nyilvános beszédétől, mégis sikerült tökélyre fejlesztenie az előadói képességeit. Ilyen ember volt Eleanor Roosevelt, Warren Buffett és Diana hercegnő is – akit csak úgy ismertünk, a „szégyenlős Di” –, aki utált beszédet tartani, de rátalált a saját hangjára, a maga közvetlen stílusára, és a világ egy csapásra beleszeretett.

Egy jól elmondott előadás bámulatos eredményekkel járhat. Vegyük például a vállalkozó, Elon Musk beszédét, amelyet a SpaceX alkalmazottainak tartott 2008. augusztus 2-án.

Musk nem az ékesszólásáról volt híres. De aznap szavai jelentős fordulópontot hoztak a cégé életébe. A SpaceX akkorra már

túl volt két sikertelen kilövésen. Ez volt a harmadik kilövés napja, és mindenki tudta, a kudarc egyet jelenthet azzal, hogy lehúzzák a rolót. A *Falcon* rakéta emelkedett az indítóállványról, ám rögtön, ahogy az első fokozat levált, beütött a krach. Az űrhajó felrobbant. Megszűnt a videokapcsolat. Az eset után a cég munkatársai közül mintegy háromszázötvenen gyűltek össze, és a toborzásért felelős Dolly Singh elmondása szerint a teljes kétségbeesés jellemezte a hangulatot. Majd megjelent Musk, hogy szóljon hozzájuk. Elmondta az embereinek, hogy mindig tudta, nem lesz könnyű dolguk, de a történetek ellenére igenis elértek valamit aznap, méghozzá olyasmit, ami csak kevés országnak, és pláne nagyon kevés cégnek sikerült eddig. Sikeresen teljesítették a kilövés első fázisát, és kijuttattak egy űrhajót az űrbe. Most pedig egyszerűen meg kell rázni magukat, és folytatniuk kell a munkát. Így emlékszik Singh a beszéd tetőpontjára:

Majd Elon ezt mondta, méghozzá olyan erővel és vehemenciával, amilyen a több mint húszórás ébrenlét után csak telt tőle: „Ami engem illet, én soha nem adom fel, komolyan mondom, soha.” Azt hiszem, ezek után a többségünk még a pokol tornácára is követte volna őt, napolajjal a kezünkben. Még soha nem láttam ilyen lenyűgöző vezetői megnyilvánulást. Pár pillanattal később a kétségbeesés és a legyőzöttség érzése kőkemény elszántságba fordult át, ahogy az emberek elkezdtek a jövővel foglalkozni, és többé nem keseregtek a múlton.²

Ilyen ereje van egyetlen beszédnek. És nem kell ahhoz cégvezetőnek lenni, hogy egy előadás ajtókat nyisson meg előttünk, vagy új irányt adjon a karrierünknek.

A TED-es előadók elragadó történeteket meséltek nekünk arról, milyen hatása volt az előadásuknak. Ez néha, persze, lehet egy könyv- vagy filmajánlat, magasabb előadói tiszteletdíj vagy várat-

lan anyagi támogatás felajánlása is. De nekünk azok a sztorik tetszettek a legjobban, amelyek továbbgondolt ötletekről, megváltozott életekről szóltak. Amy Cuddy arról tartott – egy hihetetlenül népszerűvé váló – előadást, hogyan válhatunk magabiztosabbá pusztán a testbeszédünk megváltoztatásával. Amy több mint tizenötezer üzenetet kapott a világ legkülönbözőbb pontjairól, és a feladók mind arról meséltek, hogy a tőle kapott tanács hogyan és miben segített nekik.

Malawi ifjú feltalálója, William Kamkwamba inspiráló előadásában arról mesélt, hogy tizennégy éves korában szélmalmot épített a falujában – és ezzel elindított egy egész eseménysort, amelynek eredményeként bekerült a Dartmouth College mérnöki programjába.

A NAP, AMELY MAJD NEM A TED VÉGNAPJA LETT

Következzen egy saját történet: 2001 végén, amikor átvettem a TED vezetését, épp csak magamhoz tértem egy hatalmas sokkból: a cég, amelyet közel tizenöt éven át építgettem, kis híján összeomlott; én pedig rettegtem egy újabb nyílt színi kudarctól. Küszködtem, hogy megnyerjem a TED közösségének támogatását az általam megálmodott TED-hez, és féltem, hogy a tervem megghiúsul. Akkoriban a TED-et mint konferenciát évente egyszer rendezték meg Kaliforniában; tulajdonosa és házigazdája a karizmatikus építész, Richard Saul Wurman volt. Az ő jelenléte áthatotta a rendezvény valamennyi aspektusát. A konferencián minden évben mintegy nyolcszázan vettek részt, és úgy tűnt, többségük beletörődött, hogy ha egyszer Wurman távozik, akkor valószínűleg a TED-nek is vége lesz. A 2002. februári TED volt az utolsó, amely még az ő vezetése alatt jött létre, nekem pedig csupán egyetlen-

egy esélyem volt, hogy meggyőzzem a résztvevőket arról, minden rendben lesz, a konferenciasorozat folytatódni fog. Igen ám, de azelőtt sosem rendeztem még konferenciát, és hiába a hónapokig tartó marketingmunka, a következő évi eseményre mindössze hetvenen iratkoztak fel.

Annak a bizonyos februári konferenciának az utolsó napján, kora délelőtt kaptam 15 percet, hogy előadjam a terveimet. És itt feltétlenül el kell árulnom valamit magamról: nem vagyok egy született szónok. Ha beszélek, hosszan „öööö”-zök, töltelék-szavakat használok, és gyakran megállok mondat közben, mert keresem a legmegfelelőbb szavakat, hogy minél találóbban fejezhessem ki magam. Ilyenkor kívülről túlságosan komolykodónak, halk szavúnak és elméleti embernek tűnök. Ráadásul az én bizarr, angol humoromra sem vevő mindenki.

Anyira izgultam az előadás miatt, és annyira aggódtam, hogy feszengeni fogok a színpadon, hogy még talpon maradni is képtelen voltam. Fogtam hát egy fotelt, begurítottam, leültem, és belekezdtem a mondókámba.

Ha eszembe jut az az előadás, még ma is összerezzenek. Innen visszanezve ezernyi olyan dologba bele tudnék kötni, amelyen változtatni kellene, kezdve azzal, hogy nem azt a gyűrött, fehér pólót venném fel, ami akkor rajtam volt. Igen ám, de a mondani-valómat alaposan kidolgoztam, és tudtam, hogy legalább néhány olyan ember akad a közönség soraiban, aki mindennél jobban szeretné, hogy a TED életben maradjon. Gondoltam, ha adok nekik valamit, ami fellelkesíti őket, ez a néhány támogató megfordíthatja a sorsunkat. Gondoltam, a dotkomlufi kipukkanása miatt sokan szenvedtek el olyan súlyos veszteségeket, mint én magam is – lehet, hogy erről kellene közelítenem hozzájuk.

Akkor, ott a szívemből beszéltem, és igyekeztem olyan nyitott és meggyőző lenni, amennyire csak tőlem telt. Elmeséltem a közönség tagjainak, hogy épp túl vagyok egy súlyos üzleti kudarcon.

Elmondtam, hogy nemrég még igazi vesztesnek tartottam magam, és hogy csak az segített ezen túllendülni, hogy belevetettem magam az ötletek és a gondolatok világába. Elmondtam, hogy mostanra a TED jelent nekem mindent – mert ez különleges hely, ahol minden tudományág képviselői megoszthatják a gondolataikat másokkal. Azt is elmondtam, hogy mindent megteszek, amire csak lehetőségem van, hogy megőrizsem a TED legfontosabb értékeit. Mert ez a konferencia olyan intenzív inspiráció forrása, és olyan sokat tanultunk már általa, hogy egyszerűen nem tehetjük meg, hogy veszni hagyjuk... Ugye?

Ő, a feszült hangulatot pedig egy kétes hitelességű anekdotával oldottam, amelynek főszereplője Madame de Gaulle, és arról szól, hogyan döbbsentette meg az elnök asszony egy diplomata-vacsora angol vendégeit azzal, hogy kijelentette, minden vágya a boldogság. A *happines*, franciásan *à penis* – vagyis egy pénisz, ahogy azt a hallgatóság érteni vélte. Mondtam, hogy a boldogságra mi is nagyon vágyunk, és a TED bizony valódi örömet hozott az én életembe.

Legnagyobb megdöbbenésemre az előadás végén az Amazon alapító atyja, Jeff Bezos, aki a nézőtér közepén ült, felállt, és tapsolni kezdett. Majd követte őt az egész nézőtér. Olyan volt, mintha a TED közössége néhány másodperc alatt egyhangúlag eldöntötte volna, hogy támogatni fogja a TED történetének új fejezetét. Az ezt követő egyórás szünetben közel kétszáz ember tett ígéretet arra, hogy jegyet vált a következő évi konferenciára, garantálva ezzel a rendezvény sikerét.

Ha az a 15 perces előadás csődöt mond, ott és akkor megszűnt volna a TED – már négy évvel az előtt, hogy az első előadás felkerült a netre. És akkor ez a könyv sem jött volna létre.

A következő fejezetben elmesélem, hogy szerintem mitől lett eredményes ez az előadás, annak ellenére, hogy ennyire nyíltan küszködtem. Ez olyasmi, ami bármely előadásra alkalmazható.

Nem számít, ha ma még egy cseppet sem bízunk a saját előadói képességeinkben, mert tehetünk azért, hogy ez megváltozzon. A szónoki tehetség nem egy születésünkkel kapott ajándék, amely csak szerencsés keveseknek adatik meg, hanem képességek széles skálája. Egy előadás megtartásának sok százféle módja van, és mindenki képes rá, hogy megtalálja a neki leginkább megfelelőt, majd elsajátítsa az ahhoz szükséges ismereteket.

AZ OROSLÁNSZÍVŰ FIÚ

Néhány évvel ezelőtt Kelly Stoetzellel, a TED tartalomigazgatójával, közösen világ körüli „turnéra” indultam, hogy tehetséges előadókat kutassak fel. Kenya fővárosában, Nairobiban találkoztunk a tizenkét éves maszáj fiúval, Richard Turerével, aki egy igen meglepő találmánnyal állt elő. A családja szarvasmarhákat tartott, és az okozta számukra az egyik legnagyobb gondot, hogyan védjék meg a jószágokat az éjszakai oroszlántámadásoktól. Richardnak feltűnt, hogy a tábortűz nem riasztja el a ragadozókat, de ha egy fáklyával mászkáltak körbe-körbe, az bevált. Úgy tűnt, az oroszlánok félnek a mozgó fényektől. Richard a maga autodidakta módján, és szülei szétszerelt rádiójának segítségével, szert tett bizonyos elektronikai ismeretekre. Az így szerzett tudást pedig arra használta, hogy megalkosson egy fényrendszert, amely adott időközönként be- és kikapcsol – ezzel mozgást imitálva. Az alkatrészeket az ócskavastelepen szedte össze, így épült meg a védelmi rendszer napelemekből, autóakkumulátorokból és motorok indexlámpáiból. Felszerelte a fényeket, és – láss csodát! – az oroszlántámadásoknak végük szakadt. A találmány híre gyorsan terjedt, és a szomszédos falvak is szerettek volna maguknak hasonló rendszert. Így ahelyett, hogy továbbra is legyilkolázták volna az oroszlánokat, inkább felszerelték a Richard-féle „oroszlán-

fényeket”. Ennek pedig mind a falusiak, mind az oroszlánokat védő aktivisták nagyon örültek.

Ez valóban lenyűgöző teljesítmény volt, de Richard – első rá-nézésre – nem tűnt épp potenciális TED-es előadónak. Megállt a terem egyik sarkában, behúzta fülét-farkát – rettenetesen félénk volt. A nyelvtudása is döcögött, és képtelen volt folyamatos, összefüggő mondatokban leírni a találmányát. Nehéz volt őt elképzelni a kaliforniai színpadon 1400 ember előtt, Sergey Brin után és Bill Gates előtt.

De még ez sem tartott vissza bennünket, mert a története anynyira lenyűgöző volt, így hát meghívtuk a TED-re előadást tartani. A konferenciát megelőző hónapokban közösen kidolgoztuk a történet vázát – meghatároztuk, hol kezdődjön, hogyan épüljön fel, hogy a narratíva természetes legyen. Richard a találmányának köszönhetően felvételt nyert ösztöndíjasként Kenya egyik legjobb iskolájába, ahol többször is lehetősége volt közönség előtt elpróbálni a TED-előadását. Ez sokat dobott az önbizalmán, és végre eljutott arra a pontra, hogy a mondanivalóján átsugárzott a személyisége is.

Majd életében először repülőre szállt, és megérkezett a kaliforniai Long Beachre. Amikor fellépett a TED színpadára, látszott rajta, hogy izgul, de ettől csak még lebilincselőbb volt. A közönség csüggött minden szaván, és minden egyes mosolyától elolvadtak. Amikor Richard az előadás végére ért, az emberek felugrottak a helyükről, és ujjongva ünnepelték.

Richard története valamennyiünket meggyőzhet arról, hogy igenis képesek vagyunk megtartani egy rendes előadást. Ne az legyen a cél, hogy egyből Winston Churchill vagy Nelson Mandela váljon belőlünk! Maradjunk csak önmagunk! A tudós legyen tudós, ne próbáljon aktivista lenni! A művész legyen művész, ne próbáljon akadémikusokat utánozni! Az átlagember pedig ne akarja megjátszani a nagy tudású entellektüelt, csak adja önma-

gát! Nem kell talpra ugrasztani a tömeget dörgedelmes szónoklatunkkal. A könnyed stílusú eszmecsere ugyanúgy megteszi. Sőt sok esetben ez utóbbi sokkal hatásosabb. Aki tudja, hogyan beszélgessen el a barátaival egy vacsora mellett, az mindent tud, ami egy nyilvános előadáshoz kell.

Ráadásul a technológia folyamatosan új lehetőségeket kínál. Olyan korban élünk, amikor sokezres közönség nélkül is rendkívüli hatást érhetünk el. Sokszor elég hozzá csupán az előadó meg egy kamera – a többit már elvégzi az internet.

A prezentációs képesség nem a kevesek szabadon választható plusztudása. Ez a 21. század egyik alapismerete. Az egyik leghatásosabb eszköz ahhoz, hogy elmondjuk másoknak, kik vagyunk és mi a fontos nekünk. Hatalmas önbizalmat adhat, ha el tudjuk sajátítani, és talán magunk is elcsodálkozunk azon, milyen sokat lendít ez a sikereinken – bármit nevezünk is sikernek.

Meggyőződésem, ha elkötelezzük magunkat amellelt, hogy hitelesek leszünk és önmagunkat adjuk, akkor képesek leszünk felfedezni magunkban ezt a belénk kódolt ősi művészetet, és méríteni is tudunk belőle. Csak szedjük össze a bátorságunkat, és tegyünk egy próbát!