

## Vorbește ca la **TED**

Carmine Gallo, autorul bestsellerului *The Presentation Secrets of Steve Jobs (Secretele prezentării în opinia lui Steve Jobs)*, este consilierul în comunicare al celor mai admirate branduri din lume. Fost reporter principal de știri și corespondent pentru CNN și CBS, Gallo este un orator popular de referință, care a lucrat cu directori executivi de la Intel, Cisco, Chevron, Hewlett-Packard, Coca-Cola, Pfizer, precum și cu numeroși alții, și care semnează editorialul „My Communications Couch” („Consilierul meu în comunicare”) de pe *Forbes.com*. Gallo locuiește în Pleasanton, California, împreună cu soția și cele două fiice ale lor.

Intră pe site-urile [www.talkliketed.com](http://www.talkliketed.com) și [www.carminegallo.com](http://www.carminegallo.com).

## Elogii pentru *Vorbește ca la TED*

„Premisa acestei cărți, și anume aceea că prelegerile TED furnizează niște exemple și lecții grozave, reprezintă o idee magnifică. Iar felul în care Carmine o pune în practică este chiar mai grozav. Această carte te va face un vorbitor mult mai bun.”

Guy Kawasaki, fost chief evangelist\* la Apple  
și autor al cărții *APE: Author, Publisher, Entrepreneur*  
(*AEA: autor, editor, antreprenor*)

„Inspiră, motivează și convinge audiența! Iată ce m-a ajutat Carmine Gallo să fac, iar acum, grație cărții *Vorbește ca la Ted*, te poate ajuta și pe tine. Succesul depinde de abilitatea de a-ți susține și prezenta viziunea, ideile și țelurile. Învață să o faci ca un profesionist.”

Darren Hardy, editor și fondator al publicației *SUCCESS*

„În această carte, Gallo face un adevărat număr de magie: ne arată ce face să fie atât de minunate cele mai grozave prelegeri din lume. Prin intermediul poveștii, al detaliului, al perspicacității și al pasiunii, Gallo ne oferă acele secrete la care am putea recurge în cazul propriilor prezentări, astfel încât oamenii să-și dorească realmente să ne asculte.”

Dan Roam, autor al cărților *The Back of the Napkin*  
(*Dosul șervețelului*) și *Show and Tell* (*Arată și povestește*)

---

\* Rolul unui *chief evangelist* este acela de a conduce o companie de la zero până la punctul în care are suficiente resurse ca să se îndrepte spre noi scopuri. (n.ed.)

## ALTE CĂRȚI DE CARMINE GALLO

*The Apple Experience: Secrets to Building Insanely Great Customer Loyalty (Experiența Apple: Secretele construirii unei relații pe termen lung cu clienții\*)*

*The Power of Foursquare: 7 Innovative Ways to Get Customers to Check In Wherever They Are (Puterea onestității: 7 modalități inedite de a-i face pe clienți să-ți fie alături oriunde s-ar afla)*

*The Innovation Secrets of Steve Jobs: Insanely Different Principles for Breakthrough Success (Steve Jobs. Secretele inovației. Principii radicale pentru un succes răsunător\*\*)*

*The Presentation Secrets of Steve Jobs: How to Be Insanely Great in Front of Any Audience (Secretele prezentării în opinia lui Steve Jobs: Cum să fii incredibil de mare în fața oricărui public)*

*Fire Them Up! 7 Simple Secrets to: Inspire Colleagues, Customers, and Clients; Sell Yourself, Your Vision, and Your Values; Communicate with Charisma and Confidence (Înflăcărează-i! 7 secrete simple ca să-ți inspire colegii și clienții; să te vinzi pe tine, viziunea ta și valorile tale; să comunici cu charismă și încredere)*

*10 Simple Secrets of the World's Greatest Business Communicators (Cele 10 secrete simple ale celor mai mari specialiști la nivel mondial în comunicarea din domeniul afacerilor)*

---

\* Editura Amalteea, București, 2015. (n.tr.)

\*\* Editura Curtea Veche, București, 2011. (n.tr.)

## **Editura ACT și Politon**

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actspoliton.ro

www.actspoliton.ro

### **TALK LIKE TED**

Text Copyright © 2014 by Carmine Gallo

Published by arrangement with St. Martin's Press, LLC. All rights reserved.

© 2023 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Traducător: **Radu Filip**

Redactor: **Ines Simionescu**

Editor: **Maria Nicula**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Coperta: **Alexandra Ilie**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

### **Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**GALLO, CARMINE**

**Vorbește ca la TED** / Carmine Gallo; trad.: Radu Filip. - Ed. 2. - București: ACT și Politon, 2023

ISBN 978-630-303-172-9

I. Filip, Radu (trad.)

159.9

**AVERTISMENT:** Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

**Carmine Gallo**

# Vorbește ca la **TED**

CELE 9 SECRETE ALE VORBITULUI ÎN PUBLIC  
ALE CELOR MAI STRĂLUCITE MINȚI ALE LUMII

Ediția a doua

Traducere din limba engleză de

Radu Filip

**ap!**  
act și politon



Vanessei, cu dragoste și recunoștință





# CUPRINS

MULȚUMIRI	11
INTRODUCERE: Ideile sunt moneda secolului douăzeci și unu	15
<b>PARTEA I: Aspectul emoțional</b>	29
1. Eliberează maestrul din tine	31
2. Stăpânește arta de a spune povești	63
3. Fă conversație	105
<b>PARTEA A II-A: Elementul noutății</b>	147
4. Învață-mă ceva nou	149
5. Oferă momente care să lase publicul cu gura căscată	179
6. Destinde-te!	211
<b>PARTEA A III-A: Aspectul memorabil</b>	237
7. Respectă regula celor 18 minute	239
8. Zugrăvește o imagine mentală prin experiențe multisenzoriale	263
9. Rămâi pe drumul tău	307
Nota autorului	317
NOTE	319



# MULȚUMIRI

Pentru o prezentare extraordinară e nevoie de o echipă de oameni care să îți ofere sfaturile, informațiile și abilitățile. Nici pentru scrierea și publicarea unei cărți lucrurile nu stau altfel. În foarte mare măsură, este vorba de un efort de echipă.

Echipa de la St. Martin's Press este cu adevărat excepțională. Editorul meu, Matt Martz, mi-a împărtășit pasiunea pentru acest subiect încă de la început. Am fost „pe aceeași lungime de undă” pe parcursul întregului proces. Îndrumarea, feedbackul și judecata lui m-au ajutat să confer cărții *Vorbește ca la TED* o structură narativă pe care cred că cititorul o va găsi informativă, instructivă, inspiratoare și distractivă. De asemenea, doresc să le mulțumesc multor altor persoane de la St. Martin's Press care mi-au împărtășit entuziasmul pentru prezentul proiect. Cu siguranță, lista de mai jos nu este una exhaustivă, dar mi-ar plăcea să le adresez mulțumiri speciale lui Sally Richardson, Dan Weiss, Laura Clark, Michelle Cashman, Mariann Donato, Michael Hoak, Kerry Nordling, Christy D'Agostini, precum și lui Robert Allen și devotatei echipe de la Macmillan Audio.

Roger Williams, agentul meu literar și director general al New England Publishing Associates, e mai mult decât un coleg. Este un prieten de încredere, un sfătuitor și un

mentor. Roger, îți mulțumesc pentru îndrumarea ta continuă și pentru inspirația ta.

Consilierii mei pentru discursuri de la BrightSight Group, Tom Neilssen și Les Tuerk, merită o recunoaștere specială. M-au inspirat să-mi împărtășesc ideile prin intermediul unor prezentări sintetizate, la mai multe tipuri de conferințe, întâlniri și evenimente. Le sunt etern recunoscător pentru minunata lor prietenie și îndrumare. Compania BrightSight însăși se bazează pe activitatea unei echipe excepționale de specialiști pasionați și îi mulțumesc fiecăruia dintre ei: Cynthia Seeto, Christine Teichmann, Jeff Lykes, Michele DiLisio și Marge Hennessy.

Carolyn Kilmer, manager comunitar la Gallo Communications, e o mare admiratoare a prelegerilor TED și s-a lansat cu entuziasm în cercetare. A urmărit nenumărate prelegeri ca să ajute la clasificarea discursurilor, subiectelor și tehnicilor. Munca lui Carolyn a fost utilă, fiindcă m-a ajutat să dau structură volumului imens de materiale pe care le aveam de analizat.

Sunt deosebit de mândru de elementele științifice profunde existente în spatele tuturor tehnicilor. Fiecare dintre aceste tehnici este eficientă pentru că se bazează pe modul în care funcționează creierul uman și pe felul în care procesează și își amintește informația. Prietenul meu Danny Mourning este avocat și fost asistent universitar de cercetare în domeniul comunicațiilor. Danny mi-a fost o adevărată cutie de rezonanță care m-a orientat adesea în direcția corectă, punându-mă în legătură directă cu profesori cercetători sau prezentându-mi lucrări academice noi cu privire la subiecte înrudite. Danny are o pasiune incredibilă de a comunica idei și îi mulțumesc pentru perspectiva lui.

Cea mai importantă recunoaștere trebuie să-i fie rezervată soției mele, Vanessa Gallo. Vanessa a lucrat fără odihnă pentru a ajuta la încheierea conținutului acestei cărți. A realizat cercetări exhaustive, a editat manuscrisul înainte de a-l preda și a urmărit ore întregi de prezentări TED. Competența ei într-ale scrisului și editării a fost inestimabilă. Experiența Vanesei ca preparator la psihologie în cadrul Universității de Stat din San Francisco ne-a ajutat totodată să analizăm vorbitorii din punct de vedere al limbajului lor corporal, al gesturilor și al exprimării verbale. Credința neclintită a Vanesei în acest subiect și în valoarea acestor idei mi-a alimentat zilnic pasiunea și entuziasmul. Iar felul în care jonglează între gestionarea afacerii noastre și grija pentru fiicele noastre, Josephine și Lela, e dincolo de înțelegerea mea. Însă face totul cu măiestrie. Este cu adevărat inspirația mea.

Mulțumiri speciale familiei mele pentru susținerea lor: Tino, Donna, Francesco, Nick, Ken și Patty. Mama mea, Giuseppina, va avea întotdeauna un loc special în inima mea, alături de tatăl meu, Franco, plecat dintre noi, care m-a învățat ce înseamnă credința, curajul și hotărârea.



# INTRODUCERE

## Ideile sunt moneda secolului douăzeci și unu

„Sunt o mașină de învățat, iar acesta e locul unde se poate învăța.”

— TONY ROBBINS, TED 2006

**IDEILE SUNT MONEDA** secolului douăzeci și unu. Unii oameni sunt excepțional de buni în a-și prezenta ideile. Abilitățile lor le amplifică importanța și influența în societatea de astăzi. Nimic nu inspiră mai mult decât o idee îndrăzneată transmisă de un vorbitor extraordinar. Ambalate și transmise eficient, ideile pot schimba lumea. Așadar, n-ar fi uimitor să identifici acele tehnici pe care le au în comun cei mai mari oratori, să-i vezi susținând prelegeri care te lasă cu gura căscată și să aplici secretele lor pentru a-ți uimi propriul public? Acum poți, datorită unei conferințe renumite în toată lumea, care își publică gratuit pe internet cele mai bune prezentări – TED (Tehnologie, Educație, Design) –, datorită unei analize științifice a sute de prezentări TED, a unor interviuri directe cu cei mai populari vorbitori de la

TED și a propriilor mele revelații adunate în ani întregi de îndrumare a influenților lideri ale celor mai admirate branduri din lume.

*Vorbește ca la TED* se adresează tuturor celor care vor să învețe să vorbească cu mai multă încredere și autoritate. T tuturor celor care susțin prezentări, vând produse și servicii sau conduc oameni care au nevoie să fie inspirați. Dacă ai idei ce merită să fie transmise mai departe, tehnicile din această carte te vor ajuta să șlefuești și să prezinți aceste idei mult mai convingător decât ți-ai imaginat vreodată.

În martie 2012, avocatul specializat în drept civil Bryan Stevenson a susținut un discurs în fața a 1.000 de persoane care participau la conferința anuală TED din Long Beach, California. A primit cele mai îndelungate aplauze la scenă deschisă din istoria TED, iar prezentarea lui a fost vizionată de aproape două milioane de ori on-line. Timp de 18 minute, Stevenson a fermecat publicul, făcând apel la mintea și la inima celor prezenți. Combinația a funcționat. Stevenson mi-a spus că participanții din acea zi au donat în total un milion de dolari pentru organizația lui non-profit Equal Justice Initiative\*. Asta înseamnă peste 55.000 de dolari pentru fiecare minut în care a vorbit.

Stevenson nu a oferit o prezentare în PowerPoint. Nu a oferit nici elemente vizuale, nici *slide*-uri, nici vreun alt fel de recuzită. Puterea narațiunii sale e cea care a adus victoria. Unii dintre vorbitorii populari de la TED preferă să folosească prezentări în PowerPoint pentru a întări impactul narațiunii. În martie 2011, profesorul David Christian a lansat o mișcare de predare a „Marii Istoriei” în școli, după

---

\*Inițiativa pentru o justiție egală. (n.tr.)



ce a susținut un fascinant discurs TED de 18 minute, la care a adăugat *slide*-uri captivante și grafice interesante. „Marea Istorie” îi învață pe elevi cum a evoluat lumea și care e locul ei în univers. Prezentarea lui Christian, care acoperă 13 miliarde de ani de istorie în 18 minute, a fost vizualizată de peste un milion de ori.

Christian și Stevenson au stiluri de prezentare aparent diferite și vei auzi de amândoi pe parcursul acestei cărți. Unul spune povești, celălalt oferă munți de informații cu *slide*-uri pline de imagini, dar amândoi sunt captivanți, distractivi și capabili să inspire, deoarece au în comun aceleași nouă secrete. Ei înțeleg știința și arta de a convinge.

După ce am analizat mai bine de 500 de prezentări TED (adică, peste 150 de ore) și am discutat personal cu vorbitori de succes la TED, am descoperit că prezentările TED cele mai populare au în comun nouă elemente. I-am intervievat și pe unii dintre cei mai buni neurologi, psihologi și specialiști în comunicare din lume, ca să înțeleg pe deplin cum de funcționează atât de bine principiile care stau la baza acestor elemente. Cel mai bun lucru este că, odată ce ai învățat secretele pe care le împărtășesc acești oratori, le poți adopta și tu și poți ieși în evidență la următoarea prezentare. Acestea sunt tehnici pe care le-am folosit ani de zile în consultanța pe care am acordat-o unor directori generali, antreprenori și lideri, care au inventat diverse produse sau care conduc companii ce au legătură cu viața ta de zi cu zi. Deși probabil că nu o să vorbești niciodată la o conferință TED, dacă vrei să ai succes în afaceri, ar fi bine să poți face o prezentare demnă de TED. Aceasta înseamnă să aibă un stil îndrăzneț, proaspăt, contemporan și convingător, care te va ajuta să-ți câștigi publicul.

## **IDEI CARE MERITĂ SĂ FIE RĂSPÂNDITE**

Richard Saul Wurman a inițiat conferința TED în 1984, dar a gândit-o ca pe un eveniment unic. Șase ani mai târziu, a fost reinventată sub forma unei conferințe de patru zile, în Monterey, California. Contra sumei de 457 de dolari, participanții puteau urmări o diversitate de prelegeri cu subiecte din domeniile tehnologiei, educației și designului (TED). În 2001, Chris Anderson, proprietarul unei reviste de tehnologie, a achiziționat conferința, iar în 2009 a mutat-o în Long Beach, California. În 2014, conferința TED a inițiat o ediție în Vancouver, Canada, reflectând astfel succesul ei la nivel internațional.

Până în 2005, TED era un eveniment care avea loc o dată pe an: 4 zile, 50 de vorbitori, prezentări de 18 minute. În acel an, Anderson a adăugat o conferință înrudită, numită TEDGlobal, ca să ajungă la un public internațional. În 2009, organizația a început să acorde licențe unor terți, care puteau să organizeze propriile evenimente TEDx la nivelul comunităților lor. Într-un interval de trei ani, au fost susținute mai mult de 16.000 de prelegeri la evenimentele TEDx din toată lumea. Astăzi, se organizează cinci evenimente TEDx în fiecare zi, în peste 130 de țări.

În ciuda uimitoarei creșteri a conferinței ca afacere, vorbitorii TED au fost prezentați unui public global mai mare prin lansarea site-ului TED.com, în iunie 2006. Site-ul a publicat șase discursuri pentru a testa piața. Șase luni mai târziu, site-ul avea doar 40 de prezentări, însă atrăsese peste trei milioane de vizionări. Lumea era și încă mai e, în mod clar, flămândă de idei extraordinare prezentate într-un mod atractiv.

În 13 noiembrie 2012, prezentările de pe TED.com atinseseră *un miliard* de vizualizări, iar acum sunt urmărite, în medie, de 1,5 milioane de ori pe zi. Videoclipurile sunt traduse în 90 de limbi și în fiecare secundă, zi de zi, încep 17 noi vizualizări ale unor prezentări TED. Potrivit lui Chris Anderson: „Cândva erau 800 de persoane care se strâneau o dată pe an, acum sunt cam un milion de persoane pe zi care se uită on-line la discursuri TED. Când am publicat prima oară câteva dintre discursurile noastre ca experiment, am primit răspunsuri atât de entuziaste, încât ne-am hotărât să transformăm complet organizația și să nu ne mai gândim la noi înșine atât de mult ca la o conferință, ci ca la niște «idei care merită să fie răspândite», construind în jurul lor un mare site. Conferința este în continuare motorul, dar site-ul de Internet este amplificatorul care transmite ideile în lume”<sup>1</sup>.

Primele șase discursuri TED publicate on-line sunt considerate clasice printre fanii care se autointitulează plini de afecțiune „TED-iști”. Între vorbitori se numărau Al Gore, Sir Ken Robinson și Tony Robbins. Unii dintre acești vorbitori foloseau prezentări clasice cu slide-uri; alții nu. Dar toți susțineau discursuri emoționante, originale și memorabile. Astăzi, TED a devenit o platformă atât de influentă, încât actori și muzicieni renumiți se duc țintă spre scena TED, atunci când au idei pe care vor să le împărtășească. La câteva zile după acceptarea Oscarului pentru cel mai bun film, Ben Affleck, regizorul filmului *Argo*, a apărut la TED, în Long Beach, ca să vorbească despre activitatea desfășurată în Congo. Mai devreme în acea săptămână, cântărețul Bono de la U2 susținuse o prezentare despre succesul campaniilor împotriva sărăciei din întreaga lume.

Atunci când celebritățile vor să fie luate în serios, iau cu asalt scena TED.

Sheryl Sandberg, director operațional la Facebook, a scris bestsellerul *Lean In (Managementul de tip lean)*\* după ce prezentarea ei TED având ca subiect femeile la locul de muncă a devenit virală pe TED.com. Prezentările TED schimbă modul în care văd oamenii lumea și constituie adevărate rampe de lansare pentru mișcări din domeniile artei, designului, afacerilor, educației, sănătății, științei, tehnologiei și problemelor globale. Realizatoarea de documentare Daphne Zuniga a participat la conferința din 2006. Ea a descris-o ca fiind „o adunare unde cei mai mari antreprenori, designeri, oameni de știință și artiști din întreaga lume prezintă noi idei uimitoare, în cadrul a ceea ce nu poate fi caracterizat decât ca un Cirque du Soleil pentru minte”<sup>2</sup>. Nu mai există un astfel de eveniment, spune Zuniga. „Sunt patru zile de învățare, de pasiune și inspirație... care te stimulează intelectual, dar n-am crezut niciodată că ideile pe care le auzeam îmi vor merge și la inimă”. Oprah Winfrey a formulat odată și mai succint această idee: „TED este locul unde se duc oamenii scripitori ca să audă și alți oameni scripitori care își împărtășesc ideile”.

## **SECRETELE PREZENTĂRII ÎN OPINIA LUI STEVE JOBS**

Mă aflu în poziția unică de a analiza prezentările TED. Am scris o carte intitulată *The Presentation Secrets of Steve Jobs (Secretele prezentării în opinia lui Steve Jobs)*, care a ajuns bestseller internațional. Se știe că au existat directori generali

---

\* Carte apărută cu titlul *Lean In – Femeile, munca și voința de a conduce*, la Editura Litera, București, 2015. (n.tr.)

celebri care au adoptat principiile dezvăluite în această carte, iar sute de mii de specialiști din toată lumea folosesc metoda pentru a-și transforma prezentările. Am fost flatat de atenție, dar am vrut să-i asigur pe cititori că tehnicile pe care le-am explorat în *Presentation Secrets* nu erau exclusiv ale lui Steve Jobs. Cofondatorul Apple și vizionarul într-ale tehnologiei a fost, pur și simplu, foarte bun la reunirea lor. Tehnicile erau foarte „asemănătoare” cu cele de la TED.

În carte, evidențiez faptul că renumitul discurs al lui Steve Jobs susținut la ceremonia de absolvire la Universitatea Stanford, în 2005, a fost o ilustrare magnifică a capacității lui de a captiva publicul. În mod ironic, discursul este unul dintre cele mai populare videoclipuri de pe TED.com. Deși nu este oficial un discurs TED, conține aceleași elemente pe care le conțin și cele mai bune prezentări TED și a fost vizionat de peste 15 milioane de ori.

„Timpul vostru este limitat, așa că nu-l risipiți trăind viața altcuiva<sup>3</sup>. Nu vă lăsați prinși în capcana dogmei – ceea ce înseamnă să trăiți conform cu rezultatele gândirii altor oameni”, le-a spus Jobs absolvenților. „Nu lăsați zgomotul opiniilor altora să vă înăbușe vocea interioară. Și, cel mai important, aveți curajul să vă urmați inima și intuiția. Cumva, ele știu deja ce vreți cu adevărat să deveniți.” Cuvintele lui Jobs se adresau în mod direct tipului de oameni care sunt emoționați de prezentările TED. Aceștia sunt căutătorii. Sunt oamenii dornici să învețe. Nemulțumiți de *statu-quo*, ei caută idei care inspiră și sunt inovative, care împing lumea înainte. Cu Steve Jobs, ai învățat tehnicile de la un singur maestru, dar în *Vorbește ca la TED* îi ai pe toți la dispoziție.

## DALE CARNEGIE PENTRU SECOLUL XXI

*Vorbește ca la TED* explorează știința comunicării mai profund decât aproape orice altă carte aflată astăzi pe piață. Îți prezintă bărbați și femei – oameni de știință, scriitori, educatori, ecologiști și lideri renumiți – care pregătesc și susțin discursul vieții lor. Fiecare dintre cele peste 1.500 de prezentări care sunt disponibile gratuit pe site-ul TED te poate învăța ceva despre vorbitul în public.

Atunci când am început să mă gândesc prima oară să scriu o carte despre secretele vorbitului în public în cadrul discursurilor TED, m-am gândit la ea din perspectiva unui *Dale Carnegie al secolului XXI*. În 1915, Carnegie a scris prima carte despre vorbitul în public și despre self-help destinată maselor largi, *The Art of Public Speaking (Arta de a vorbi în public)\**. Intuiția lui Carnegie a fost impecabilă. El recomanda ca vorbitorii să țină discursuri scurte. Spunea că povestirile constituie modalități puternice de a te conecta emoțional cu publicul. Sugera folosirea unor instrumente retorice, cum ar fi metaforele și analogiile. Cu trei sferturi de secol înainte de inventarea PowerPoint-ului, Carnegie vorbea despre folosirea unor mijloace vizuale auxiliare. Înțelegea importanța entuziasmului, a practicii și a unui stil de exprimare puternic pentru a impresiona oamenii. Ceea ce recomanda Carnegie în 1915 rămâne fundamentul comunicării eficiente și în ziua de astăzi.

Deși ideea lui Carnegie era corectă, el nu avea toate instrumentele disponibile astăzi. Oamenii de știință care folosesc IRM (imagistica prin rezonanță magnetică) pot

---

\* Apărută sub numele de *Cum să vorbim în public*, la Editura Curtea Veche, București, 2008. (n.tr.)

scana creierul oamenilor și pot vedea cu exactitate ce zone se activează atunci când subiectul îndeplinește o anumită sarcină, cum ar fi cea de a-i vorbi unei persoane sau de a asculta pe cineva. Această tehnologie precum și alte instrumente ale științei moderne au dus la o avalanșă de studii în domeniul comunicării. Secretele dezvăluite în prezenta carte sunt susținute de cele mai recente descoperiri științifice ale celor mai mari minți ale planetei și dau rezultate. Este pasiunea contagioasă? Vei afla. Chiar pot poveștile să „sincronizeze” mintea ta cu aceea a persoanei care te ascultă? Vei descoperi răspunsul. De ce este mai bună o prezentare de 18 minute decât una de 60? De ce au ajuns virale videoclipurile în care Bill Gates dă drumul unor țânțari în public? Vei afla și răspunsul la aceste întrebări.

Lui Carnegie i-a lipsit și cel mai puternic instrument pe care îl putem folosi noi pentru a învăța arta vorbitului în public: Internetul, care urma să apară abia după 40 de ani de la moartea sa. Astăzi, datorită disponibilității unei transmisiuni cu bandă largă, oamenii pot să vizioneze videoclipuri pe TED.com și să vadă cum cele mai strălucite minți ale lumii susțin prezentarea vieții lor. Odată ce ai învățat cele nouă secrete, ai citit interviurile cu vorbitorii populari de la TED și ai înțeles știința aflată în spatele tuturor acestora, te poți îndrepta spre TED.com, ca să vezi prezentatorii în acțiune, folosind abilitățile despre care tocmai ai citit.

## ACUM NE OCUPĂM CU TOȚII DE VÂNZĂRI

Cei mai populari vorbitori de la TED țin prelegeri care se remarcă dintr-un ocean de idei. Așa cum observa Daniel Pink în *To Sell Is Human (Să vinzi e omeneste)*<sup>\*</sup>, „fie că ne place, fie că nu, acum ne ocupăm cu toții de vânzări”<sup>4</sup>. Dacă ai fost invitat să susții o prezentare la TED, atunci această carte este Biblia ta. Dacă nu ai fost invitat să susții o prezentare la TED și nu ai nicio intenție să faci așa ceva, această carte este, totuși, printre cele mai valoroase pe care le vei citi vreodată, pentru că te va învăța cum să te vinzi pe tine și ideile tale mai convingător decât ți-ai imaginat vreodată. Te va învăța cum să aduni laolaltă elementele pe care le au în comun toate prezentările inspirate și îți va arăta cum să re-imaginezi modul în care te vezi pe tine ca lider și orator. Nu uita că, dacă nu poți să inspire și pe altcineva cu ideile tale, nu contează cât de grozave sunt. Ideile sunt atât de bune pe cât sunt acțiunile care apar în urma comunicării lor.

**CARTEA VORBEȘTE CA LA TED ESTE ÎMPĂRȚITĂ** în trei părți, fiecare dezvăluind trei componente ale unei prezentări de natură să inspire. Cele mai captivante prezentări sunt:

- **EMOȚIONALE** - Mă impresionează.
- **NOI** - Mă învață ceva nou.
- **MEMORABILE** - Prezintă conținutul astfel încât să nu îl uit niciodată.

---

<sup>\*</sup> Carte apărută cu titlul *A vinde e omeneste*, la Editura Publica, București, 2013. (n.tr.)



## ASPECTUL EMOȚIONAL

Marii oratori îți influențează mentalul și te impresionează, mergându-ți drept la inimă. Cei mai mulți oameni care susțin prezentări uită partea legată de „inimă”. În capitolul 1, vei învăța cum să eliberezi maestrul din tine, identificând ce anume te pasionează cu adevărat. Vei citi despre cercetări – nepublicate încă în presa populară – care explică de ce pasiunea este secretul stăpânirii unei abilități cum e vorbitul în public. Capitolul 2 te învață cum să stăpânești arta de a spune povești și de ce îi ajută poveștile pe ascultători să se atașeze emoțional de subiectul prezentat. Vei afla despre descoperiri noi care arată cum reușesc poveștile să „sincronizeze” mintea ta cu mințile celor din public, permițându-ți să creezi conexiuni mult mai profunde și mai semnificative decât ai reușit vreodată. În capitolul 3, vei învăța cum reușesc prezentatorii TED să afișeze un limbaj corporal și un discurs verbal care sunt atât de autentice și de naturale, de parcă ar purta o conversație, iar nu de parcă s-ar adresa unui public mare. Vei întâlni și vorbitori care au petrecut 200 de ore cu repetarea unei prezentări și vei învăța cum au exersat. Vei învăța tehnici care să-ți facă prezența și discursul mai confortabile și cu mai mult impact.

## ASPECTUL NOUTĂȚII

Potrivit specialiștilor în neuroștiințe pe care i-am intervievat, noutatea constituie cel mai eficace mod de a capta atenția unei persoane. Managerul de tendințe al YouTube, Kevin Allocca, spunea unui public TED că, într-o lume în care în fiecare minut sunt încărcate videoclipuri cu o durată de două zile, „numai ceea ce e cu adevărat unic și neașteptat

poate să iasă în evidență”. Creierul nu poate să ignore aspectul noutății, iar după ce vei adopta tehnicile din această secțiune, ascultătorii tăi nu vor mai putea să te ignore. În capitolul 4, vom vedea cum cei mai buni prezentatori TED își antrenează publicul cu noi informații sau cu o abordare nouă asupra unui domeniu de studiu. Capitolul 5 se referă la oferirea acelor momente care să lase publicul cu gura căscată, punându-i în lumină pe acei vorbitori care concep și oferă cu atenție, în mod conștient, momentele „uau”, despre care publicul vorbește chiar și peste câțiva ani. Capitolul 6 abordează elementul delicat, dar important, al umorului autentic – când să-l folosești, cum să-l folosești și cum să fii amuzant fără să spui o glumă. Umorul este unic pentru fiecare prezentator și trebuie să constituie o parte integrantă a stilului tău personal de prezentare.

## **ASPECTUL MEMORABIL**

Poate că ai idei inedite, dar dacă publicul tău nu poate să-și amintească ce ai spus, aceste idei nu contează. În capitolul 7, voi arăta de ce prezentarea TED de 18 minute este intervalul de timp ideal pentru a-ți transmite ideea. Și, da, există elemente științifice care susțin acest lucru. Capitolul 8 se ocupă de importanța creării unei experiențe vii, multi-senzoriale, astfel încât publicul să-și poată reaminti cu mai mult succes conținutul. În capitolul 9, subliniez importanța de a rămâne pe drumul tău, care este ultimul secret pentru a fi un vorbitor autentic, veritabil, în care oamenii să simtă că pot avea încredere.

Fiecare capitol prezintă o tehnică specifică, împărtășită de cei mai populari vorbitori TED, însoțită de exemple, idei și interviuri cu persoanele care au susținut prezentările.

Am inclus și „note TED” în fiecare capitol: sfaturi specifice care te vor ajuta să aplici secretele în următoarea ta prezentare. În aceste note, vei găsi numele vorbitorului și titlul prezentării sale, ca s-o poți căuta mai ușor pe TED.com. În fiecare capitol, vom cerceta și aspectele științifice aflate la baza secretului prezentat – de ce funcționează și cum poți să aplici tehnica pentru a-ți duce prezentarea la un nivel superior. În ultimii 10 ani, am învățat mai mult decât am știut vreodată despre mintea umană. Aceste descoperiri au implicații profunde pentru următoarea ta prezentare.

## ÎNVAȚĂ DE LA MAEȘTRI

În *Mastery (Măiestrie)*, autorul Robert Greene susține că avem cu toții abilitatea de a forța limitele potențialului uman. Puterea, inteligența și creativitatea sunt forțe pe care le putem elibera cu ajutorul unei mentalități și a unor abilități potrivite. Oamenii care sunt maeștri în domeniile lor (de exemplu, artă, muzică, sport, vorbitul în public) au un mod diferit de a vedea lumea. Greene crede că termenul *geniu* ar trebui demistificat, deoarece avem „acces la informații și cunoștințe la care maeștrii din trecut nici nu visau”<sup>5</sup>.

TED.com este o mină de aur pentru cei care vor să obțină măiestria în domeniul comunicării, convingerii și vorbitului în public. *Vorbește ca la TED* îți va da instrumentele necesare și îți va arăta cum să le folosești pentru a-ți găsi vocea și poate chiar norocul.

Oratorii mai buni decât media au, în general, mai mult succes decât ceilalți oameni, dar oratorii extraordinari inițiază adevărate mișcări. Sunt ținuți minte și venerați numai după numele de familie: Jefferson, Lincoln, Churchill,

Kennedy, King, Reagan. Eșecul de a comunica eficace în afaceri este un drum rapid către insucces. Înseamnă că *start-up*\*-urile nu vor fi înființate, produsele nu vor fi vândute, proiectele nu vor fi susținute și carierele nu vor lua avânt. Abilitatea de a susține o prezentare demnă de TED ar putea să constituie diferența dintre a te bucura de ovații și a trudi într-o obscuritate lipsită de speranță. Ești încă viu. Asta înseamnă că viața ta are un scop. Ai fost destinat măreției. Nu-ți sabota potențialul pentru că nu poți să-ți comunicii ideile.

La TED 2006, maestrul motivațional Tony Robbins spunea: „Liderii eficace au abilitatea de a se îndrepta atât pe ei înșiși cât și pe ceilalți către acțiune, deoarece înțeleg forțele invizibile care ne modelează”<sup>6</sup>. Comunicarea pasionată, puternică și de natură să inspire este una dintre forțele care ne fac să mergem mai departe și care ne modelează. Reprezentând o nouă abordare de a rezolva probleme vechi, poveștile inspiratoare, modalitățile interesante de a oferi informațiile și ovațiile la scenă deschisă sunt cunoscute ca „momentele TED”. Creează aceste momente. Captivează publicul. Inspiră-l. Schimbă lumea. Iată cum...

---

\* Firmă de obicei nou-înființată, cu o dezvoltare foarte rapidă, care vine în întâmpinarea unei cerințe a pieței prin crearea sau oferirea unui produs, proces sau serviciu inovator. (n.tr.)

## PARTEA I

# Aspectul emoțional

Aspectul esențial al formatului TED este că avem oameni care intră în legătură cu alți oameni într-un mod direct și aproape vulnerabil. E ca și cum ai fi dezbrăcat pe scenă, ca să spun așa. Discursurile care funcționează cel mai bine sunt cele în care oamenii pot să simtă cu adevărat această umanitate. Emoțiile, visurile, imaginația.

- CHRIS ANDERSON, CURATOR, TED

