

**Carmine Gallo**

# Vorbește ca la **TED**

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

Traducere din limba engleză de  
Radu Filip



**ACT și Politon**

2018

# CUPRINS

|                                                                    |     |
|--------------------------------------------------------------------|-----|
| MULȚUMIRI                                                          | 11  |
| INTRODUCERE: Ideile sunt moneda secolului<br>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<br>cască            | 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<br>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 își 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 Vanessei 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 Vanessei 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. Tuto­rur 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 șlefuiеști 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 Istории” 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 captivanti, 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 țință 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.