

شروع انقلابی در سخنرانی عمومی: چرا TED نقطه عطفی بود؟

سال ۲۰۰۶ یا یک سال بد برای سخنرانی عمومی بود یا آغاز یک تحول جهانی. در همین سال، کنفرانس مشهور TED شروع به پخش رایگان سخنرانی‌های ۱۸ دقیقه‌ای از برترین ذهن‌های جهان کرد.

امروزه سخنرانی‌های TED روزانه بیش از دو میلیون بار دیده می‌شوند و به نظر من، به استاندارد طلایی مهارت‌های سخنرانی و ارائه تبدیل شده‌اند.

این یعنی، چه دوست داشته باشید چه نه، سخنرانی بعدی شما حتماً با TED مقایسه خواهد شد.

TED، رسانه‌ای جهانی و پرتعداد برای سخنرانی در جمع

روزنامه South China Post اخیراً گزارش داد که رویدادهای سبک TED در هنگ‌کنگ به شکل قابل توجهی در حال رشد هستند. رویدادهای مستقل TEDx در سراسر آسیا محبوبیت پیدا کرده‌اند.

رویدادهای TEDx در ۱۴۵ کشور برگزار شده‌اند. معلمان سراسر آمریکا از ویدیوهای TED برای آموزش دانش‌آموزان استفاده می‌کنند تا با استانداردهای جدید آموزشی که بر مهارت‌های سخنرانی و ارائه تأکید دارند، همسو شوند.

چرا TED اینقدر محبوب است؟ علوم اعصاب پاسخ می‌دهد

پس از تحلیل ۵۰۰ سخنرانی برتر TED، مصاحبه با سخنرانانی که ویدیوهایشان نزدیک به ۲۰ میلیون بار دیده شده و مطالعه تحقیقات برترین دانشمندان علوم اعصاب، به این نتیجه رسیدم که مغز انسان به طور طبیعی عاشق سبک TED است.

مردم به‌سختی می‌توانند از TED دل بکنند چون این سخنرانی‌ها واقعاً اعتیادآور هستند.

خبر خوب: ارتقاء مهارت به سبک TED باعث موفقیت شما می‌شود

نگران نباشید! بالا بردن سطح مهارت‌های خود به سبک TED کار بدی نیست. در حقیقت، استفاده از تکنیک‌هایی که برخی سخنرانان TED را جهانی کرده، شانس شما را برای متقاعد کردن مخاطبان و الهام‌بخشی به آن‌ها بسیار افزایش می‌دهد.

۹ عنصر مشترک در تمام سخنرانی‌های TED شناسایی شده است که به صورت علمی اثبات شده‌اند احتمال موفقیت ارائه شما را چه برای یک نفر و چه هزاران نفر، افزایش می‌دهند.

مثال کاربردی:

تصور کنید شما در یک جلسه کاری مهم قرار است ایده‌ای ارائه دهید. اگر فقط اطلاعات خشک و پر از اعداد و نمودار بدهید، احتمال اینکه توجه دیگران جلب شود کم است. اما اگر مانند یک سخنران TED، داستانی جذاب و ارتباط عاطفی با موضوع برقرار کنید، نه تنها شنونده‌ها جذب می‌شوند بلکه شما را به عنوان یک فرد حرفه‌ای و الهام‌بخش می‌بینند.

۹ راز اصلی سخنرانی‌های TED که در جمع حرفه‌ای شما را متمایز می‌کند

۱. رها کردن استاد درون: اشتیاق کلید تسلط بر سخنرانی است

هر سخنرانی برجسته، از علاقه و اشتیاق آغاز می‌شود. این اشتیاق، پایه‌ای است که مهارت‌های حرفه‌ای سخنرانی روی آن شکل می‌گیرد.

شما نمی‌توانید دیگران را الهام‌بخش کنید، مگر اینکه خودتان پیش از همه الهام گرفته باشید.

وقتی به موضوع سخنرانی خود علاقه‌مند باشید و ارتباط عمیق و معناداری با آن برقرار کنید، احتمال موفقیت شما در جذب و متقاعدسازی مخاطبان بسیار بیشتر می‌شود.

مثال:

اگر درباره محیط زیست صحبت می‌کنید، تنها ارائه آمار خشک کافی نیست. اگر داستان شخصی از تاثیر تخریب محیط زیست بر زندگی خود یا دیگران بگویید و اشتیاق خود را نشان دهید، مخاطب بهتر با شما ارتباط برقرار می‌کند.

۲. تعریف سه داستان: کلید فتح قلب و ذهن مخاطب

یکی از موثرترین راه‌ها برای جلب توجه و حفظ آن، روایت داستان‌هاست. تحقیقات نشان داده که داستان‌ها مغز انسان را فعال می‌کنند و کمک می‌کنند سخنران بهتر با مخاطب ارتباط برقرار کند.

این ارتباط عمیق‌تر باعث می‌شود مخاطبان بیشتر با دیدگاه شما هم‌نظر شوند.

مثال:

شریل سندبرگ، مدیر عملیات فیس‌بوک، در سخنرانی TED خود که ابتدا قرار بود پر از آمار و ارقام باشد، سه داستان شخصی تعریف کرد که نه تنها توجه همه را جلب کرد، بلکه یک جنبش اجتماعی را نیز ایجاد کرد.

۳. تمرین بی‌وقفه: کلید تسلط و راحتی در سخنرانی

تمرین زیاد باعث می‌شود که شما به سخنرانی‌تان مسلط شوید و آن را به راحتی و بدون استرس ارائه دهید، طوری که انگار با یک دوست صمیمی صحبت می‌کنید.

برای مثال، دکتر جیل بولت-تیلور که سخنرانی‌اش در TED بیش از ۱۵ میلیون بار دیده شده، حدود ۲۰۰ بار سخنرانی خود را تمرین کرده بود.

نکته:

هر چه بیشتر تمرین کنید، کمتر نگران فراموشی یا خطا خواهید بود و اعتماد به نفس شما افزایش می‌یابد.

۴. آموزش چیزی جدید به مخاطب: جلب توجه با نوآوری و تازگی

مغز انسان به چیزهای جدید و غافلگیرکننده واکنش مثبت نشان می‌دهد.

یک نکته تازه یا دیدگاهی متفاوت می‌تواند مخاطب را از پیش‌فرض‌های قبلی خارج کند و به او راه تازه‌ای برای دیدن جهان ارائه دهد.

مثلاً رابرت بالارد، کاشف کشتی تایتانیک، می‌گوید: «وظیفه شما در هر سخنرانی آموزش، اطلاع‌رسانی و الهام‌بخشی است.»

۵. خلق لحظات شگفت‌انگیز: تاثیر عاطفی برای ماندگاری پیام

لحظات شگفت‌انگیز یا همان «محرک‌های عاطفی» باعث جذب توجه عمیق مخاطب می‌شوند و تا مدت‌ها پس از پایان سخنرانی در ذهن او باقی می‌مانند.

این لحظات می‌توانند شادی، ترس، تعجب یا حتی شوک ایجاد کنند.

برای نمونه، بیل گیتس در سخنرانی‌هایش از چنین لحظاتی استفاده کرده تا تاثیر پیام خود را چند برابر کند.

مثال کاربردی:

فرض کنید می‌خواهید در یک جلسه کاری درباره نوآوری در شرکتتان صحبت کنید.

اگر صرفاً آمار ارائه دهید، توجه‌ها به سرعت کاهش می‌یابد.

اما اگر با اشتیاق از داستان موفقیت یکی از پروژه‌های نوآورانه بگویید، چند نکته جدید درباره تاثیر آن آموزش دهید و در پایان یک لحظه عاطفی مثلاً نمایش یک ویدیو کوتاه یا عکس جالب را به مخاطب نشان دهید، احتمال اینکه نظر همه جلب شود بسیار زیاد است.

۶. استفاده از طنز بدون تعریف شوخی: کلید جذب و نزدیکی با مخاطب

طنز، حتی بدون تعریف مستقیم یک شوخی، می‌تواند دفاع‌های ذهنی مخاطب را پایین بیاورد و پذیرش پیام شما را آسان‌تر کند.

علاوه بر این، باعث می‌شود شما قابل‌اعتمادتر و دوست‌داشتنی‌تر به نظر برسید و این ویژگی باعث می‌شود مردم تمایل بیشتری به حمایت و همراهی با شما داشته باشند.

برای مثال، سر کن رابینسون در محبوب‌ترین سخنرانی TED خود با عنوان «چگونه مدارس خلاقیت را می‌کشند»، با شوخی‌های ظریف و خود-تمسخرآمیز، مخاطبان‌ش را همزمان می‌خنداند و آموزش می‌دهد.

۷. رعایت قانون ۱۸ دقیقه: کوتاهی و تمرکز برای تاثیرگذاری بیشتر

سخنرانی TED نباید بیش از ۱۸ دقیقه طول بکشد.

این مدت زمان به اندازه‌ای کافی است تا موضوع خود را به صورت جدی مطرح کنید و در عین حال توجه مخاطبان حفظ شود.

پژوهش‌ها نشان داده‌اند که اطلاعات زیاد باعث ایجاد «انباشت شناختی» شده و انتقال پیام را سخت‌تر می‌کند.

کریس اندرسون، گرداننده TED، گفته است که ۱۸ دقیقه «کوتاه است تا توجه مردم را حفظ کند و طولانی است برای جدی بودن.»

۸. ترجیح دادن تصاویر به متن: قدرت بصری در انتقال پیام

پاورپوینت دشمن شما نیست؛ نقاط گلوله‌ای (Bullet points) دشمن هستند!

بسیاری از بهترین سخنرانی‌های TED با استفاده از پاورپوینت، کی‌نوت یا پرزی طراحی شده‌اند، اما هیچ‌کدام از این ارائه‌ها با صفحات شلوغ از متن و نکات طولانی همراه نیستند.

اسلایدها معمولاً شامل تصاویر، انیمیشن‌ها و متن محدود و کوتاه هستند.

این تکنیک که «برتری تصویر» نام دارد، به این معناست که مخاطب بسیار بهتر می‌تواند اطلاعات را زمانی به یاد آورد که همراه با تصویر ارائه شده باشد.

۹. ماندن در حوزه تخصصی خود: صداقت و اصالت، کلید اعتمادسازی

سخنرانان موفق TED، کسانی هستند که صادق، اصیل و گاهی آسیب‌پذیر هستند.

مثلاً برنه براون درباره آسیب‌پذیری تحقیق می‌کند و سخنرانی TED خود را با باز کردن خود و بیان داستان‌های شخصی ارائه داد. این صداقت باعث شد تا از طرف اپرا و دیگران به شهرت و موفقیت بزرگی برسد.

ماندن در حوزه تخصصی خود و ارائه با صداقت، باعث می‌شود مخاطب به شما اعتماد کند و پیام‌تان را جدی بگیرد.

مثال کاربردی:

فرض کنید قرار است درباره یک فناوری جدید به جمعی ارائه دهید.

اگر یک اسلاید پر از متن و نکات پشت سر هم نشان دهید، احتمالاً توجه از دست می‌رود.

اما اگر چند تصویر جذاب و مرتبط به همراه چند جمله کوتاه استفاده کنید، همراه با چند نکته طنزآمیز ظریف و صحبت صادقانه درباره چالش‌هایی که در راه داشتید، مخاطبان بهتر جذب و پیام شما موثرتر خواهد بود.