

Venessaya, sevgi və minnətdarlıqla

İÇİNDƏKİLƏR

Təşəkkürlər	9
-------------------	---

Giriş:

İdeyalar iyirmi birinci əsrin valyutasıdır	13
--	----

I HİSSƏ: EMOSİONAL

1. İçinizdəki ustalığı üzə çıxarın.....	27
2. Hekayə söyləmə sənətində ustalaşın	53
3. Söhbət edin	89

II HİSSƏ: YENİ

4. Mənə yeni bir şey öyrədin	127
5. Ağızları açıq qoyan anlar yaradın	153
6. Rahat olun	179

III HİSSƏ: YADDA QALAN

7. "18 dəqiqə qaydası"na əməl edin	203
8. Bir çox emosional təcrübələrin köməyi ilə zehni bir şəkil çəkin	223
9. Özünüz olun	261
Müəllifin qeydi	271
Qeydlər	273

TƏŞƏKKÜRLƏR

Yaxşı bir təqdimat məsləhətlərini, fikir və bacarıqlarını ortaya qoyan insanlardan ibarət komanda tələb edir. Bu mənada bir kitabı yazmaq və nəşr etdirmək də fərqli deyil. Onu ərsəyə gətirən daha çox komanda əməyidir.

“St. Martin’s Press”dəki komanda, doğrudan da, müqayisəolunmazdır. Redaktorum Matt Martz lap əvvəldən bu mövzuya olan böyük həvəsimə ortaq oldu. Bütün proses boyunca ikimiz də eyni fikirdə idik. Onun məsləhəti, mülahizələri və rəyləri mənə “TED kimi danış”ı oxucunun onu informativ, faydalı, ilhamverici və əyləncəli hesab edəcəyinə inandığım şəkildə bir formaya salmaqda yardımçı oldu. Bu layihə ilə bağlı həvəs və istəyimi paylaşan “St. Martin’s Press”dəki digər şəxslərə də ayrı-ayrılıqda öz təşəkkürümü bildirmək istərdim; Salli Riçardson, Den Vays, Laura Klark, Mişel Keşmen, Marian Donato, Maykl Hoak, Kerri Nordlinq, Kristi Daqostini, həmçinin, Robert Allen və “Macmillan Audio”dakı əməyi keçən hər kəsə – bu, təbii ki, tam siyahı olmasa da, – xüsusi minnətdarlıqlarımı çatdırmaq istəyirəm.

Ədəbi təmsilçim və “New England Publishing Həmkarlar Birliyi”ndə icraedici direktor olan Rocer Ulyams bir həmkardan daha çox etibarlı dost, məsləhətçi və yardımçıdır. Rocer, mənə davamlı olaraq bələdçilik etdiyin və ilham qaynağı olduğun üçün çox sağ ol!

“BrightSight Group”dakı səlahiyyətli nümayəndələrim Tom Neilsen və Les Tuerk xüsusi xatırlanmağa layiqdirlər. Yüksək səviyyəli konfranslarda, görüşlərdə və yığıncaqlardakı öz açılış nitqlərilə

ideyalarımı yaymaq üçün məni ruhlandırıblar. Hər zaman müdhiş dostluqları və məsləhətləri üçün onlara minnətdar olacağam. “BrightSight” özü görkəmli mütəxəssislərdən ibarət olan müstəsna bir komandanın çiyinləri üstündə durur; Sintiya Sito, Kristin Tayhman, Cef Layks, Mişel DiLizio Mark Henesi – onların hamısına təşəkkürümü bildirirəm.

“Gallo Communications”da ictimaiyyətlə əlaqələr üzrə menecer olan Karolin Kilmer TED təqdimatlarının böyük bir heyranı olduğu üçün onu araşdırmama cəlb etmək çox asan oldu. O, təqdimatları, mövzuları və üsulları kateqoriyalara bölməkdə mənə yardımçı olmaq üçün saysız-hesabsız çıxışlar dinlədi. Karolinin əməyi tədqiq etməli olduğumuz bir çox məsələləri yoluna qoymaqda çox kömək oldu.

Hər texnikanın arxasındakı dərin elmlə xüsusi qürur duyuram. Bu texnikaların hamısı effektivdir, çünki onlar beyinin necə çalışdığına və onun informasiyanı necə toplayaraq yadda saxladığına əsaslanır. Dostum Denni Morning həm vəkildir, həm də rabitə sahəsində bakalavr araşdırma assistentidir. Denni ünsiyyət “cihazım” idi və məni ya araşdırma professorları ilə birbaşa görüşdürür, ya da sözügedən sahədəki yeni akademik araşdırma işləri ilə tanış edərək doğru istiqamətə yönləndirirdi. Denninin ünsiyyətlə bağlı ideyalara qarşı inanılmaz bir həvəsi var və bu qabiliyyəti üçün ona təşəkkür etmək istəyirəm.

Ən önəmli təşəkkürümü isə həyat yoldaşım Venessa Qalo üçün etməliyəm. Venessa bu kitabdakı ideyaları dəstəkləmək üçün yorulmadan çalışıb. O, ətraflı araşdırmalar apardı, onu təhvil vermədən öncə bir sıra düzəlişlər etdi və saatlarla TED təqdimatlarını izlədi. Onun yazı və düzəliş etmə bacarığı əvəzsiz idi. Venessanın bir vaxtlar San Fransisko Dövlət Universitetində psixologiya müəllimi kimi çalışması da bizə nətiqlərin bədən dilini, jestlərini və şifahi təqdimatlarını təhlil etməyimizdə faydalı oldu. Venessanın bu məsələyə və bu ideyaların dəyərinə olan sarsılmaz inamı mənim istək və həvəsimi

hər gün daha da artırırdı. Şəxsi işlərimizin idarəsini və qızlarımız Jozefina və Lelaya qayğısına qalmağı eyni zamanda necə bacarırdı, açığı, mənə çox heyrləndirir. Hər halda o, hər şeyi ustalıqla edir. O, mənim həqiqi ilham qaynağımdır.

Tino, Donna, Françesko, Nik, Ken və Patiyə, bir sözlə, bütün ailəmə mənə dəstəklədikləri üçün minnətdaram. Anam Cozefinanın və mənə inam, əzm və qətiyyətin nə olduğunu öyrədən mərhum atam Frankonun qəlbimdə hər zaman xüsusi bir yeri olacaqdır.

GİRİŞ

İdeyalar iyirmi birinci əsrin valyutasıdır

**“Mən bir öyrənmə texnikayam və bura öyrənmənin
əsl yeridir”.**

– TONI ROBBINS, TED 2006

İDEYALAR İYİRMİ BİRİNCİ əsrin valyutasıdır. Bəzi insanlar ideyalarını nümayiş etdirməkdə xüsusi istedadla malik olurlar. Bu qabiliyyətləri hazırkı cəmiyyətə onlara qarşı inam və etibar aşılrayır. Yaxşı bir natiq tərəfindən ortaya atılan cəsarətli ideyadan daha ilhamverici bir şey yoxdur. Effektiv şəkildə “qablaşdırılıb” ortaya qoyulan ideyalar dünyanı dəyişə bilər. Elə isə, dünyanın ən böyük kommunikatorları tərəfindən paylaşılmış texnikaları müəyyən etmək, onların adamı heyətdə qoyan təqdimatlarını izləmək və sirlərindən auditoriyanızı ələ almaq üçün istifadə etmək valehedici olmazdı? Siz artıq ən yaxşı təqdimatlarını internet üzərindən paylaşan dünyaca məşhur konfrans TED (Texnologiya, Əyləncə, Dizayn), yüzlərlə TED təqdimatlarının elmi analizi, TED-in ən məşhur nətiqlərindən alınan birbaşa müsahibələr və mənim dünyanın ən bəyənilən brendlərinin liderlərinə ilham verən və illərlə davam edən məşqçiliyimdən toplamış olduğum şəxsi təcrübələrim sayəsində bunu edə biləcəksiniz.

“*TED kimi danış*” kitabı daha inamlı və təsirli nitq söyləmək istəyən hər kəs üçün nəzərdə tutulub. Bu kitab təqdimatlar keçirən, məhsul və xidmətlərin satışı ilə məşğul olan, ya da həzz almağa ehtiyacı olan insanlara başçılıq edən istənilən şəxs üçündür. Əgər paylaşmağa layiq ideyalarınız varsa, bu kitabda olan texnikalar sizə həmin ideyaları təsəvvür etdiyinizdən də inandırıcı bir şəkildə işləyib hazırlamağınıza kömək edəcək.

2012-ci ilin martında insan haqları üzrə vəkil Brayan Stivenсон, Lonq Biç, Kaliforniyadakı hər il keçirilən TED konfransında iştirak edən 1000 nəfər qarşısında çıxış edirdi. O, TED tarixindəki ən uzun müddət ayaqda alqışlanan adam oldu və onun təqdimatı internetdə təxminən iki milyon dəfə izləndi. Stivenсон 18 dəqiqə tamaşaçının könlünü və qəlbini ələ almaqla onları heyranlıq içində saxlamışdı. Bu çıxış işə yaradı. Brayan mənə dedi ki, iştirakçılar həmin gün onun qeyri-kommersiya təşkilatına – Ədalət Birliyi Təşəbbüsünə (Equal Justice Initiative) 1 milyon dollar ianə bağışlamışdılar ki, bu da onun danışdığı hər dəqiqə üçün 55.000 dollardan çox vəsait demək idi.

Stivenсон bircə dəfə də PowerPoint təqdimatından istifadə etməmişdi; nə vizual görüntülərə, nə slaydlara, nə də səhnə tərtibatına müraciət etməmişdi. Onun nitqinin gücü hər şeyə üstün gəldi. Bəzi məşhur TED liderləri nitqlərinin təsirini gücləndirmək üçün PowerPointdən istifadəyə üstünlük verirlər. 2011-ci ilin martında professor Devid Kristian vizual cəhətdən əyləncəli slaydlar və gözqamaşdırıcı qrafiklərlə dəstəklənən həyəcanverici 18 dəqiqəlik TED təqdimatından sonra məktəblərdə “Big History”ni öyrətmək üçün bir hərəkət başlatdı. “Big History” tələbələrə dünyanın necə inkişaf etdiyini və onun kainatdakı yerini öyrədirdi. 18 dəqiqə ərzində 13 milyard illik bir tarixi əhatə edən Kristianın bu təqdimatı bir milyon dəfədən çox izləndi.

Göründüyü kimi, Kristian və Stivenсон fərqli təqdimat tiplərindən istifadə etmişdilər və siz onların hər ikisi ilə də bu kitabda tanış olacaqsınız. Biri hekayələr danışsa, digəri şəkil dolu slaydlarla kifayət qədər informasiya çatdırsa da, hər ikisi adamı özünə cəlb edir,

əyləndirir və ruhlandırır, çünki onlar doqquz sirri bölüşürlər; elmi və inandırma sənətini anlayırlar.

Mən 500-dən çox TED təqdimatını (150 saatdan artıq) araşdırdıqdan və istedadlı TED təqdimatçıları ilə şəxsən söhbət etdikdən sonra kəşf etdim ki, ən məşhur TED təqdimatları doqquz ortaq elementi özündə ehtiva edir. Həmçinin bu elementlərin əsasını təşkil edən prinsiplərin işləməsini daha yaxşı anlamaq üçün dünyanın bəzi öncül nevroloqları, psixoloqları və ünsiyyət ekspertləri ilə söhbət etmişəm. Ən yaxşısı da, bu kommunikatorların bölüşdüyü sirləri bircə dəfə öyrənən kimi, onları özəlləşdirə və gələcək iş təklifi, ya da məruzənidə özünü təsdiq edə bilərsiniz. Bunlar illərdir həyatınıza daxil olan yeni məhsullar ixtira edən və yaxud şirkətləri idarə edən CEO-ları, sənayeçiləri və liderləri məşq etdirmək üçün istifadə etdiyim texnikalardır. Baxmayaraq ki, həqiqi bir TED konfransında, bəlkə də, heç vaxt çıxış etməmisiniz, biznesinizdə uğur qazanmaq istəyirsinizsə, TED-ə layiq təqdimat etməyiniz daha yaxşı olar. Bu, “auditoriyanız üzərində qələbə qazanmağa” kömək edəcək cəsur, yeni, müasir və təhrikedici bir üslubu təcəssüm etdirir.

BÖLÜŞMƏYƏ DƏYƏR FİKİRLƏR

Riçard Saul Vurman TED konfransını 1984-cü ildə birdəfəlik yığıncaq kimi yaratdı. Altı il sonra, Monterey, Kaliforniyada dörd günlük konfrans kimi yenidən təşkil edildi. Tamaşaçılar 475 dollar ödəyərək texnologiya, əyləncə və dizayn (TED kimi mövzuları əhatə edən müxtəlif mühazirələri izləyə bilərdilər. Texnologiya jurnalının naşiri Kris Anderson 2001-ci ildə konfransı satın alıb, 2009-cu ildə Kaliforniya ştatının Lonq Biç şəhərində keçirdi. 2014-cü ildə TED konfransı böyüməkdə olan beynəlxalq nüfuzunu nəzərə alaraq, Kanadanın Vankuver şəhərində fəaliyyətə başladı.

2005-ci ilə qədər TED ildə bir dəfə olmaqla 4 gün, 50 məruzəçi, 18 dəqiqəlik təqdimatlarla təşkil edilirdi. Həmin il Anderson beynəlxalq auditoriyaya çıxmaq üçün TEDGlobal adlanan konfransın