

**תסריקים – המכללה האקדמית תל-חי:**

"החומר הסרוק מוגן בזכויות יוצרים ומיועד  
לצרכי לימוד בלבד. הסטודנטים נדרשים  
לכבד את זכויות היוצרים בחומר העומד  
לרשותם, לא להפיצו או לעשות בו כל שימוש  
אחר החורג מצרכי הלימוד של הקורס".

## התמה המרכזית

### מה הבואנטה שלך?

"זה קורה יותר מדי פעמים: אתם יושבים בקהל, מקשיבים למישהו שמדבר, ויודעים שהאדם הזה יכול לתת הרצאה מצוינת - אבל זאת לא ההרצאה שהוא נותן." זה שוב ציטוט של ברונו ג'וסאני, שלא מסוגל לראות איך מרצים בעלי פוטנציאל מפספסים את ההזדמנות. הפואנטה של כל הרצאה היא... לומר משהו חשוב. אבל מדהים לגלות כמה הרצאות לא עושות את זה. המון משפטים נאמרים שם, אין ספק. אבל איכשהו, בסוף ההרצאה הקהל יוצא בלי שום דבר ממשי. שקופיות יפות ונוכחות בימתית כריזמטית זה טוב ויפה, אבל אם לא למדנו שום דבר, כל מה שהמרצה עשה - במקרה הטוב - הוא לכבד. הגורם מספר אחת לטרגדיה הזאת הוא שהמרצה לא תיכנן את ההרצאה בכללותה. אולי הוא תיכנן אותה פסקה-פסקה, ואולי אפילו משפט-משפט, אבל הוא לא הקדיש זמן לחשוב על הרעיון הכללי. באנגלית יש מילה שימושית מאוד לניתוח מחזות, סרטים ורומנים; היא יכולה להיות שימושית גם להרצאות. המילה היא throughline - הנושא הקושר את כל מרכיבי הנרטיב, חוט השני השזור לכל אורכו. כל הרצאה צריכה נושא כזה. מכיוון שמטרתכם היא לבנות משהו נפלא במוחותיהם של המאזינים,

אפשר לחשוב על הנושא הזה כעל כבל או חבל עבה, שאליו אתם מחברים את כל מרכיבי הרעיון שאתם בונים.

אין פירוש הדבר שכל הרצאה צריכה להתמקד בנושא אחד בלבד, לספר סיפור אחד, או לצעוד בכיוון אחד בלי לסטות ימינה או שמאלה. ממש לא. זה פשוט אומר שכל החלקים צריכים להיות קשורים זה לזה. הנה פתיחה של הרצאה שהורכבה ללא תמה מרכזית. "אני רוצה לספר לכם על כמה מהחוויות שלי מנסיעה שעשיתי לא מזמן לקייפטאון, ואז לחלוק איתכם כמה תובנות לגבי החיים בדרכים..." השוו את זה לפתיחה הבאה: "בנסיעה שעשיתי לא מזמן לקייפטאון למדתי משהו חדש על זרים - מתי אפשר לסמוך עליהם ומתי בפירוש אי אפשר. הרשו לי לספר לכם שתי חוויות שונות מאוד זו מזו שחוויתי בנסיעה הזאת..."

המבנה הראשון יכול להתאים למשפחה שלכם. אבל השני, זה המדגיש את התמה המרכזית כבר בהתחלה, נשמע מפתה הרבה יותר לקהל של אנשים שאתם לא מכירים.

תרגיל טוב הוא לנסות לנסח לעצמכם את התמה המרכזית ב-15 מילים או פחות. ו-15 המילים הללו צריכות להכיל תוכן משמעותי. לא מספיק להחליט שהמטרה שלכם היא "לעורר השראה בקהל" או "לקבל תמיכה בעבודה שלי". היא חייבת להיות ממוקדת יותר. מהו הרעיון שאתם רוצים לבנות במוחותיהם של השומעים? מה הם ילמדו מההרצאה שלכם? חשוב שהתמה המרכזית לא תהיה צפויה או נדרושה מדי. למשל: "למה חשוב לעבוד קשה" או: "ארבעת הפרויקטים העיקריים שעליהם אני עובד". בלה בלה בלה... תשאפו ליותר! הנה התמות המרכזיות של כמה הרצאות טד פופולריות. שימו לב שבכולן יש מרכיב מפתיע.

- כשיש לנו יותר אפשרויות בחירה, אנחנו נעשים פחות מאושרים.
- פגיעות היא משהו שצריך להוקיר, לא להסתיר.
- אפשר לחולל מהפך בחינוך אם מתמקדים ביצירתיות המדהימה (והמצחיקה) של ילדים.

- בכל הנוגע לשפת גוף - תעמיד פנים, עד שתפנים.
- היסטוריה של היקום ב-18 דקות מראה התקדמות מכאוס לסדר.
- דגלי עיר איומים חושפים סודות עיצוב מפתיעים.
- מסע סקי אל הקוטב הדרומי סיכן את חיי ושינה את מטרתי בחיים.
- בואו נקדם מהפכה שקטה - עולם מתוכנן מחדש, למופנמים.
- שילוב בין שלוש טכנולוגיות פשוטות יוצר חוש שישי שיפיל אתכם מהכיסא.
- סרטונים מקוונים יכולים להשביח את חדר הכיתה ולחולל מהפכה בחינוך.

בארי שוורץ, שהרצאתו על הפרדוקטליות בריבוי אפשרויות בחירה היא הראשונה ברשימה לעיל, הוא חסיד גדול של חשיבות התמה המרכזית: הרבה מרצים מאוהבים ברעיונות שלהם, ולא מצליחים להכין למה הם נראים מסובכים לאנשים שעדיין לא התעמקו בהם. הסוד הוא להציג רק רעיון אחד - באופן היסודי והמלא ביותר שאתם יכולים במסגרת הזמן שיש לכם. מה אתם רוצים שהקהל שלכם יבין באופן חד-משמעי אחרי שתסיימו?

הנושא האחרון ברשימה לעיל הוא של החדשן בתחום החינוך, סלמן קהאן. הוא אמר לי:

היו המון דברים ממש מעניינים שנעשו באקדמיית קהאן, אבל הרגשתי שזה משרת יותר מדי את האינטרסים שלי. רציתי לחלוק רעיונות גדולים יותר, רעיונות כמו למידה מבוססת-מומחיות והשבתת זמן הכיתה על ידי הפחתת הרצאות. העצה שהייתי נותן למרצים היא לחפש רעיון אחד, גדול מכם או מהארגון שלכם, וכך בכך למנף את הניסיון שצברתם, כדי להראות שהרעיונות שלכם מבוססים.

הנושא שלכם לא חייב להיות כל כך שאפתני כמו הנושאים ברשימה. אבל כדאי שתהיה לו זווית מעניינת. במקום להרצות על חשיבותה של עבודה קשה, אולי תחשבו מדוע לפעמים עבודה קשה נכשלת בהגשמת המשימה, ומה אפשר לעשות בעניין. במקום לתכנן לדבר על ארבעת הפרויקטים המרכזיים שאתם עובדים עליהם לאחרונה, אולי תתמקדו בשלושה מתוכם שיש להם מכנה משותף מפתיע?

למעשה, זו היתה התמה המרכזית של רוכין מרפי, כשהרצתה ב-TEDWomen. כך היא פתחה את דבריה:

מיום ליום מתחזקת המגמה של החלפת בני-אדם ברובוטים לצורך תגובה ראשונית באזורי אסון – הרובוטים עובדים שם שכם אל שכם עם בני-אדם ועוזרים בשיקום. למכונות המתוחכמות הללו יש פוטנציאל לחולל מהפכה בשיקום אחרי אסון, וכך להציל חיים ולחסוך כסף. היום אני רוצה לספר לכם על שלושה רובוטים, שעבדתי על פיתוחם, המדגימים את היכולת הזו.

לא בכל הרצאה צריך להצהיר כך על התמה המרכזית כבר בהתחלה. כפי שנראה בהמשך, יש דרכים רבות לעורר את סקרנותם של המאזינים ולהזמין אותם להצטרף אל המסע שלכם. אבל כשהקהל יודע לאן מועדות פניו, הרבה יותר קל לו לעקוב.

בואו נשוב ונחשוב על הרצאה כעל מסע, מסע שהמרצה והקהל יוצאים אליו יחד, והמרצה הוא המדריך. אבל אם אתם, המרצים, רוצים שהקהל יצטרף אליכם, מן הסתם תצטרכו לתת איזשהו רמז לאן אתם הולכים. אחר כך תצטרכו לוודא שכל צעד במסע מוביל אל היעד הסופי. במטאפורת המסע הזו, התמה המרכזית מתווה את השביל שלאורכו תלכו. היא תעזור לכם למנוע קפיצות בלתי אפשריות ולהבטיח שבסופה של ההרצאה תגיעו, המרצה והקהל גם יחד, אל היעד המבוקש.

הרבה אנשים שבאים להרצות חושבים שכל הדרוש הוא לנסח את עבודתם, לתאר את הארגון שלהם או לחקור נושא בקווים כלליים.

אבל זאת לא תוכנית מוצלחת במיוחד. הרצאה כזאת תהיה בדרך כלל לא ממוקדת וחלשה.

זכרו שהתמה המרכזית אינה זהה לנישא. ההזמנה שלכם יכולה להיות ברורה לחלוטין: "מרי היקרה, נשמח אם תבואי להרצות לנו על טכנולוגיית ההתפלה החדשה שפיתחת." "ג'ון היקר, האם תוכל לבוא ולספר לנו על הרפתקת הקייקים שלך בקזחסטן?" אבל גם כשהנושא ברור, כדאי מאוד לחשוב על התמה המרכזית. התמה המרכזית בהרצאה על קייקים יכולה לעסוק בסבולת, בדינמיקה קבוצתית או בסכנה של מערבולות בנהר. התמה המרכזית בהרצאה על התפלה יכולה לעסוק בחדשנות משכשת, במשבר המים העולמי או ביופי שבהנרסה.

אז איך מוצאים את התמה המרכזית?

בשלב הראשון צריך לבדוק לעומק את קהל המאזינים. מיהם? מהי מידת הידענות שלהם? מהן הציפיות שלהם? מה חשוב להם? אילו הרצאות הם שמעו בעבר? רעיון אפשר לתת כמתנה רק למוחות שמוכנים לקבל רעיון מסוג זה. אם תיתנו לקהל של נהגי מוניות בלונדון הרצאה על כוחה העצום של צרכנות שיתופית דיגיטלית, כדאי שתדעו מראש שאפליקציית "אובר" פוגעת קשות בפרנסה שלהם.

אבל הקושי הגדול ביותר במציאת התמה המרכזית משתקף בזעקה הראשונית של כל מרצה: יש לי כל כך הרבה להגיד ואין לי מספיק זמן להגיד את זה!

אנחנו שומעים את זה כל הזמן. אורכנן של הרצאות טד הוא 18 דקות לכל היותר (למה 18? זהו פרק זמן קצר מספיק כדי למקד את תשומת הלב של הקהל - גם באינטרנט - ומדויק מספיק כדי להילקח בריצינות. אבל הוא גם ארוך מספיק כדי לומר משהו משמעותי). אלא שמרבית המרצים רגילים לתת הרצאות של 30 או 40 דקות, ואפילו יותר. הם לא יכולים לתאר לעצמם שיוכלו לשאת הרצאה טובה בפרק זמן קצר כל כך.

דבר אחד בטוח – הרצאה קצרה יותר אין פירושה פחות זמן הכנה. נשיא ארצות-הברית וודרו וילסון נשאל פעם כמה זמן נדרש לו כדי להתכונן לנאום. הוא השיב:

זה תלוי באורך הנאום. אם זה נאום של עשר דקות, דרושים לי שבועיים להתכונן לקראתו; אם זה נאום של חצי שעה, דרוש לי שבוע; ואם אני יכול לדבר כמה זמן שאני רוצה, אני לא צריך להתכונן בכלל. אני מוכן להתחיל עכשיו.

זה מזכיר לי ציטוט מפורסם שיוחס למגוון הוגים וכותבים דגולים: "אילו היה לי יותר זמן, הייתי כותב מכתב קצר יותר." אז בואו נסכם שדרוש מאמץ אמיתי כדי להרכיב הרצאה טובה בפרק זמן מוגבל. אבל יש דרך נכונה ודרך לא נכונה להתמודד עם הקושי הזה.

## הדרך הלא-נכונה

הדרך הלא-נכונה לקצר הרצאה היא לכלול בה את כל הדברים שאתם רוצים לומר, ופשוט לקצר את הנאמר על כל אחד מהם, כדי שכולם ייכנסו. ככל שזה נשמע מוזר, ייתכן מאוד שתצליחו לחבר מסמך שעושה את זה. כל נושא מרכזי שתמצאו לדבר עליו יימצא שם באופן מתומצת ביותר. המשימה בוצעה! ייתכן אפילו שתחשבו שיש לכם תמה מרכזית שקושרת הכול יחד, מוטיב העובר כחוט השני בעבודה שלכם. מבחינתכם, נתתם את כל-כולכם ועשיתם כמיטב יכולתכם כדי להתאים את ההרצאה שלכם למסגרת הזמן שהוקצתה לכם.

אבל תמות מרכזיות הקושרות מספר גדול מדי של מושגים, פשוט לא עובדות. אם תרפרפו על מספר גדול מדי של נושאים, יצא שכרם בהפסדכם. ההרצאה שלכם לא תהיה משכנעת. אתם מכירים את הרקע ואת ההקשר של הדברים שלכם, ולכן התובנות שאתם מעלים נראות לכם משמעותיות. אבל בשביל הקהל, השומע על עבודתכם בפעם הראשונה, ההרצאה תישמע מופשטת, יבשה או טטחית.

המשוואה פשוטה: תפסת מרובה - לא תפסת.  
כדי לומר משהו מעניין, אתם צריכים להקדיש זמן לשני דברים לפחות:

- הראו למה זה חשוב. מהי השאלה שעליה אתם מנסים להשיב, הבעיה שאותה אתם מנסים לפתור, החוויה שאותה אתם רוצים לחלוק?
- העמיקו כל אחת מהתשובות שלכם באמצעות דוגמאות, סיפורים, עובדות.

כך תוכלו לבנות רעיונות שחשובים לכם, במוחו של מישהו אחר. הבעיה היא שכדי להסביר את ה"למה" ולתת דוגמאות, צריך זמן. ולכן יש לכם רק אפשרות אחת.

## הדרך הנכונה

כדי לתת הרצאה יעילה, אתם מוכרחים לקצץ במספר הנושאים שתיגעו בהם ולבחור נושאים שסובבים סביב רעיון מקשר אחד - תמה מרכזית שתוכלו לפתח כהלכה. מבחינה מסוימת אתם מצמצמים את הנושא שלכם, אבל ההשפעה של ההרצאה שלכם תהיה גדולה יותר. הסופר ריצ'רד באך אמר: "כתיבה טובה נובעת מכוחה של המילה המחוקה." וזה נכון גם לגבי הרצאות. הסוד להרצאה מוצלחת טמון לעיתים קרובות במה שנשאר בחוץ. פחות, יכול להיות יותר.

הרבה מרצים של טד אמרו לנו שזה היה המפתח לתכנון נכון של ההרצאה שלהם. הנה דבריה של המוזיקאית אמנדה פאלמר:

הרגשתי שהאגו שלי שם לי רגל. אם ההרצאה שלי בטרדה הפוך לוויראלית, כדאי שאנשים יידעו איזו פסנתרנית מעולה אני! ושאיני יודעת גם לצייר! ושאיני כותבת שירים נהדרים! שיש לי את כל הכישרונות הנוספים האלה! זאת ההזדמנות שלי! אבל לא. הדרך היחידה לאפשר להרצאה להמריא באמת היא לשים את האגו בצד



ולתת לעצמך להפוך לצינור שדרכו הרעיונות עוברים. הלכתי פעם לארוחת ערב עם ניקולס נגרופונטה, מרצה קבוע בטד, ושאלתי אותו אם יש לו עצה בשבילי. הוא אמר לי את מה שהמנטור הבורהיסטי שלי אומר לי כבר שנים: השאירי מקום, ותגידי פחות.

הכלכלן ניק מרקס ממליץ על העצה שניתנת לעיתים קרובות לכותבים מתחילים: "תהרגו את הדברים שאתם הכי אוהבים. אני נאלצתי לוותר, ולא לדבר על כמה דברים שאני ממש אוהב ושהייתי שמח לדחוף פניהם, אבל הם פשוט לא היו חלק מהסיפור. זה היה קשה, אבל הכרחי."

אחת המרצות הפופולריות ביותר בטד, בְּרִינָה בראון, נאבקה גם היא לעמוד בלוח הזמנים הנוקשה של טד. היא המליצה על הנוסחה הפשוטה הזו: "תכננו את ההרצאה שלכם. ואז קצצו אותה בחצי. אחרי שתסימו להתאבל על החצי האבוד, קצצו אותה בעוד חמישים אחוזים. מפתה לחשוב כמה אפשר להכניס ב-18 דקות. אבל השאלה החשובה ביותר מבחינתי היא: מה אפשר להסביר בצורה משמעותית ב-18 דקות?"

הדבר נכון להרצאות בכל אורך. בואו נבחן יחד דוגמה אישית שלי. נניח שהתבקשתי לספר על עצמי בשתי דקות. הנה גרסה 1:

אני בריטי, אבל נולדתי בפקיסטן – אבא שלי היה מנתח עיניים בשירות המיסיון – ואת השנים הראשונות בחיי ביליתי שם ובהודו ואפגניסטן. כשהייתי בן שלוש-עשרה שלחו אותי לפנימייה באנגליה, ואחר כך למדתי באוניברסיטת אוקספורד לתארים בפילוסופיה, בפוליטיקה ובכלכלה. התחלתי לעבוד כעיתונאי מתחיל בוויילס, ואחר כך ככותב וקריין של מהדורת חדשות החוץ בתחנת רדיו פיראטית באיי סיישל.

כשחזרתי לאנגליה באמצע שנות השמונים התאהבתי במחשבים והקמתי שורה של כתיב-עת שהוקדשה לנושא. זאת היתה תקופה מעולה להשיק כתיב-עת עם התמחות ספציפית, והחברה שלי

הכפילה את עצמה כל שנה, במשך שבע שנים. מכרתי אותה, עברתי לארצות־הברית וניסיתי שוב.

בשנת 2000 העסק שלי כלל 2,000 עובדים ו-150 כתבי־עת ואתרים. אבל בועת ההייטק עמדה להתפוצץ, וכשזה קרה, החברה שלי חוסלה כמעט כליל. וחוץ מזה, מי צריך כתיב־עת כשיש לנו את האינטרנט? עזבתי בסוף 2001.

לשמחתי הרבה השקעתי קצת כסף במלכ"ר ויכולתי להשתמש בכסף הזה כדי לקנות את טד, שבימים ההם עוד היה כינוס שנתי שנערך בקליפורניה. ומאז אני משקיע את כל־כולי בתשוקה הזאת. והנה גרסה 2:

אני רוצה שתבואו איתי לחדר במעונות הסטודנטים באוניברסיטת אוקספורד ב-1977. אתם פותחים את הדלת ובמבט ראשון נראה כאילו אין שם אף אחד.

אבל חכור רגע. שם בפינה, יש נער ששוכב על הרצפה עם הפנים למעלה ובוהה בתקרה. הוא שוכב שם כבר שעה וחצי. זה אני. בגיל עשרים. אני חושב. חזק. אני מנסה... בבקשה אל תצחקו... אני מנסה לפתור את בעיית הרצון החופשי. את התעלומה הגדולה שהטרידה פילוסופים ברחבי העולם במשך אלפיים שנה? כן, לקחתי אותה על עצמי.

כל מי שהיה מתבונן בתמונה הזאת באובייקטיביות היה מגיע למסקנה שהנער הזה שחצן ושוגה באשליות, או אולי בודד או נבוך בחברה, ולכן מעדיף להתרועע עם רעיונות מאשר עם בני־אדם.

אבל מנקודת הראות שלי? אני מהחולמים. תמיד נשכיתי בכוחם של רעיונות. ואני די בטוח שהיכולת שלי להתכנס כך עזרה לי לשרוד בפנימיות בהודו ובאנגליה שגדלתי בהן, הרחק מהוריי המיסיונרים, ושבזכותה היה לי הביטחון לנסות להקים חברת תקשורת. אין ספק שבזכות החולם שבתוכי התאהבתי כל כך בטד.

לאחרונה אני חולם על מהפכה בתחום הדיבור בפני קהל, ועל הדברים שאליהם היא יכולה להוביל...

אז איזו גרסה מספרת עלי יותר? ללא ספק, בראשונה יש הרבה יותר עובדות. זהו תקציר לא רע של חלקים גדולים מחיי. קורות חיים בפסקה אחת. הגרסה השנייה מתמקדת ברגע אחד בחיים שלי. ואף על פי כן, כשאני עושה את הניסוי הזה על אנשים, הם אומרים שלדעתם הגרסה השנייה הרבה יותר מעניינת והרבה יותר חושפנית.

בין שמגבלת הזמן שלכם היא 2 דקות, 18 דקות או שעה - בואו נסכים על דבר אחד: עסקו רק באותם הנושאים שיש לכם מספיק זמן לצלול לעומקם כדי לומר משהו משכנע.

וכאן יכול מושג התמה המרכזית להיות יעיל ביותר. כאשר תבחרו את התמה המרכזית אתם תסננו באופן אוטומטי חלקים נרחבים ממה שהייתם אומרים. כשעשיתי את הניסוי לעיל, חשבתי: כאיזה היבט של עצמי עלי להתמקד כדי לומר משהו עמוק יותר? כשבחרתי ב"חולם", היה לי קל יותר למקד את גרסה 2 שלי בתקופת לימודי הפילוסופיה שלי באוקספורד ולקצץ את רוב החלקים האחרים בחיי. אילו בחרתי ב"יום" או ב"חנוך" או ב"נשמה גלובלית", הייתי משמיט חלקים אחרים.

כלומר, בשביל לנסח את התמה המרכזית אתם צריכים קודם כול לזהות רעיון שתוכלו להסביר כהלכה בזמן שיש לכם. אחר כך תצטרכו ליצור את המבנה, כך שכל מרכיב בהרצאה יתקשר כך או אחרת אל הרעיון הזה.

## מתמה מרכזית למבנה

בואו נתעכב רגע על המילה הזאת, המבנה. זוהי נקודה קריטית. להרצאות שונות יכול להיות מבנה שונה הרתום אל התמה המרכזית. הרצאה יכולה להתחיל בהצגה של בעיה שעומדת במרכז, ובאנקדוטה הממחישה את הבעיה הזו. אחר כך היא יכולה לסקור כמה ניסיונות עבר לפתור את הבעיה. ואז לתת דוגמאות לשני פתרונות

שכשלו בסופו של דבר. לאחר מכן יכול המרצה להציג את הפתרון המוצע שלו, כולל ראייה דרמטית חדשה אחת התומכת ברעיון שלו. לסיכום, אפשר להציע שלוש השלכות עתידיות של הרעיון הזה.

אפשר לרמות את מבנה ההרצאה הזאת לעץ. התמה המרכזית ניצבת במרכז, במאונך, ויוצאים ממנה כמה ענפים, שכל אחד מהם הוא הרחבה של הסיפור המרכזי: ענף אחד בתחתית, בשביל האנקדוטה הפותחת; שניים, ממש מעליו, מייצגים את הניסיונות ההיסטוריים שכשלו; ענף נוסף הוא הפתרון המוצע עם הראיה החדשה שנחשפה; ושלושה ענפים בראש העץ ממחישים את ההשלכות העתידיות.

בהרצאה אחרת אפשר פשוט לספר, בזה אחר זה, על חמישה מחקרים הקשורים לנושא מסוים, כאשר בהתחלה ובסוף מוזכר הפרויקט הנוכחי של המרצה. במבנה כזה אפשר לחשוב על התמה המרכזית כעל לולאה המחברת חמש קופסאות זו לזו, כאשר כל קופסה מייצגת מחקר אחד.

המרצה הנצפה ביותר בטד בעת כתיבת הספר הזה הוא סר קן רובינסון. הוא אמר לי שמרבית ההרצאות שלו כתובות על פי המבנה הפשוט הבא:

א. הקדמה - על מה נדבר

ב. הקשר - למה הנושא הזה חשוב

ג. המושגים העיקריים

ד. השלכות מעשיות

ה. מסקנה

הוא אמר לי: "יש נוסחה ישנה לכתיבת מאמרים, שלפיה מאמר טוב עונה על שלוש שאלות: מה? אז מה? מה עכשיו? וזה קצת מזכיר את זה."

כמובן, הצלחת ההרצאות של קן רובינסון לא נובעת רק מפשטות המבנה שלהן, ולא הוא ולא אני ממליצים שכולם יאמצו את המבנה הזה. מה שחשוב הוא שתמצאו מבנה שמפתח באופן העוצמתי ביותר

את התמה המרכזית שלכם במסגרת הזמן שיש לכם, ושיהיה ברור איך כל מרכיב בהרצאה מתקשר אל התמה.

### **התמודדות עם נושאים קשים**

התמה המרכזית שלכם תזדקק לטיפול מיוחד אם תרצו על נושא כבד. זוועות משבר הפליטים. מגפת הסוכרת. אלימות מגדרית בדרום אמריקה. הרבה מרצים שעוסקים בנושאים הללו רואים מתפקידם להאיר תופעה שיש להגביר את המודעות לה. המבנה של ההרצאות הללו מתחיל בדרך כלל בהצגה של סדרת עובדות המדגימות כמה קשה המצב ומדוע צריך לפעול כדי לתקן אותו. ובאמת, לפעמים זוהי הדרך הטובה ביותר לבנות הרצאה... בתנאי שאתם בטוחים שהמאזינים שלכם מוכנים ורוצים לחוש אי-נוחות.

הבעיה היא שאחרי כמה הרצאות כאלה, הקהל יחוש תשישות רגשית ויתחיל להתנתק. החמלה תתחיל להישחק. אם זה יקרה לפני שההרצאה שלכם תסתיים, לא תצליחו לגעת באנשים.

איך אפשר לעקוף את המכשול הזה? קודם כול, במקום לראות בהרצאה שלכם הרצאה על סוגיה, ראו בה הרצאה על רעיון.

עמיתתי לשעבר ג'ון כהן ניסחה כך את ההבדל בין השניים:

הרצאה המבוססת על סוגיה משתמשת במוסר. הרצאה המבוססת על רעיון משתמשת בסקרנות.

סוגיה חושפת בעיה. רעיון מציע פתרון.

סוגיה אומרת "נכון שזה נורא?" ואילו רעיון אומר "נכון שזה

מעניין?"

הרבה יותר קל למשוך את הקהל כאשר בונים את ההרצאה כניסיון לפתור חידה מסקרנת ולא כקריאה לאמפתיה. הראשון נתפס כמתנה לקהל. השנייה נתפסת כבקשה מהקהל.