

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".

המדריך הרשמי של

TED

לדיבור בפני קהל

כריס אנדרסון

נשיא ואוצר ראשי TED

פתיחה וסיום

איזה רושם תרצו להשאיר?

בין שתשננו את ההרצאה שלכם ובין שלא, חשוב שתשימו לב לאופן שבו תפתחו ותסיימו אותה. בתחילת ההרצאה שלכם, תהיה לכם דקה אחת, פחות או יותר, כדי לסקרן את הקהל. והסיום שלכם ישפיע עמוקות על האופן שבו אנשים יזכרו את ההרצאה שלכם. לא משנה איך תיתנו את יתר ההרצאה, אני ממליץ בחום שתכתבו טקסט פתיחה וטקסט סיום ותשננו אותם. זה יעזור לכם להירגע, יגביר את הביטחון העצמי שלכם ויעצים את ההשפעה שלכם על הקהל.

ארבע דרכים ליצירת פתיחה רבת-עוצמה

הקשב של הקהל הוא מצרך יקר ערך. הוא תמיד איתכם ברגע שאתם עולים על הבמה. אז אל תבזבזו אותו על שיחת חולין. לא כל כך חשוב שכבוד גדול בשבילכם להיות שם או שאתם רוצים להודות לכן או לבת הזוג של המארגנים. מה שחשוב זה לשכנע את הקהל שלא יעז להפסיק להקשיב לכם אפילו לשנייה. אתם רוצים פתיחה שתתפוס את כולם מהרגע הראשון. אמירה מפתיעה. שאלה מסקרנת. סיפור קצר. דימוי מרשים.

יש כמובן מקרים שבהם אפשר להתחיל במילת תודה או שתיים, במיוחד כשאתם משתתפים באירוע בעל אופי קהילתי. במקרים כאלה, נכון להוקיר תודה לכמה אנשים. זה הופך אתכם לחלק מהקהילה. אבל אם אתם עושים את זה, אנא עשו זאת באופן אישי ביותר, עדיף הומוריסטי, או בחמימות כנה. ביל קלינטון אלוף בזה. הוא תמיד ישלוח איזו אנקדוטה אישית שתגרום למארח להרגיש כמו מיליון דולר, ובה בעת ייצור חיבור עם כל שאר הנוכחים. עם זאת, גם בסביבה קהילתית חשוב שהתורות יהיו קצרות. רשימות תודות ארוכות ויבשות הן הדרך הבטוחה לאבד את הקשב של הקהל – בכל הקשר. וכשאתם מתחילים את ההרצאה עצמה, הקפידו שהפתיחה שלה תהיה מושכת.

זכרו שבימינו, כל פיסת תוכן נמצאת במאבק מתמיד על תשומת הלב שלנו. היא מתמודדת מול אלפי גורמים אחרים הדורשים את זמננו ומרצננו. וזה נכון גם כשאתם עומדים על במה מול קהל ישוב. כל הצופים נושאים בכיסיהם הסחות דעת קטלניות בשם טלפונים חכמים, שיכולים להסיט את עיניהם לאלפי אלטרנטיבות אחרות. אם הם יימשכו אחר אימיילים או מסרונים, ההרצאה שלכם נידונה לכישלון. וישנה כמובן גם אויבתם האכזרית של החיים המודרניים – העייפות. כל אלה הם מזיקים קטלניים. אתם לא רוצים לתת לאיש בקהל תירוץ לנדרוד למחוזות רחוקים. אתם מוכרחים להיות מפקדים ממולחים שמנווטים ביד רמה את המלחמה הזאת. פתיחה חזקה היא אחד מכלי הנשק החשובים ביותר העומדים לרשותכם.

זה נכון במיוחד אם ההרצאה שלכם מוקלטת לצורך הנצחתה במרחב הווירטואלי. רק קליק אחד מפריד בין ההרצאה שלכם לבין עשרות הרצאות, כתבות ושאלונים מעניינים אחרים. אם תבזבוז את הדקה הראשונה, תפסידו חלק ניכר מהקהל המקוון שלכם עוד לפני שהוא יגיע לחלק המעניין. וזה עלול להיות ההבדל בין הרצאה ויראלית להרצאה אנונימית.

להלן ארבע דרכים ללכוד את תשומת הלב של הקהל:

1. תנו להם מנה של דרמה

המילים הראשונות שלכם חשובות מאוד.

הקומיקאית מייסון זאיד, הסובלת משיתוק מוחין כשל הליך רפואי שהשתבש במהלך לידתה, עלתה לבמה רועדת ופתחה את ההרצאה שלה כך: "אני לא שיכורה... אבל הרופא שיילד אותי היה שיכור." בום! למרות המראה הבלתי צפוי שלה, מייד ידענו שאנחנו הולכים ליהנות. כל העיניים וכל התאים האפורים באולם היו בכיס הקטן שלה. השף והאקטיביסט ג'יימי אוליבר הגיע כדי לקבל את פרס טד השנתי. כך הוא פתח את דבריו: "לצערי, ב-18 הדקות הקרובות... ארבעה אמריקאים שחיים עכשיו ימותו... בגלל המזון שהם אוכלים." נדמה לי שכולכם רוצים לשמוע עוד.

כשאתם מתכננים את הפתיחה שלכם, השתמשו בתמה המרכזית שלכם ככלי עזר. איך אפשר להציג את נושא ההרצאה שלכם בצורה המפתה ביותר? שאלו את עצמכם: אם ההרצאה שלכם היתה סרט או רומן, איך היא היתה מתחילה? זה לא אומר שאתם מוכרחים לדחוס משהו דרמטי כבר במשפט הפתיחה - יהיו לכם כמה דקות של קשב מהקהל שלכם. אבל עד סוף הפסקה הראשונה, משהו צריך לקרות.

זאק איברהים הגיע לכינוס טד בשנת 2014 עם סיפור מדהים. אבל בטקסט הכתוב המקורי שלו, הוא תיכנן לפתוח כך:

נולדתי בפיטסבורג, פנסילבניה, ב-1983, לאם אמריקאית אוהבת ולאב מצרי שעשה ככל יכולתו כדי שתהיה לי ילדות מאושרת. רק כשהייתי בן שבע התחילה הדינמיקה המשפחתית שלנו להשתנות. אבא שלי חשף אותי לצד של האסלאם שרק אנשים בודדים, כולל רוב המוסלמים, נחשפים אליו. אבל למעשה, כשאנשים מקדישים את הזמן ליצירת קשרים זה עם זה, מהר מאוד הם מגלים, בדרך כלל, שכולנו רוצים את אותם הדברים בחיים.

הפתיחה הזאת בסדר... אבל היא לא מספיק מושכת. עשינו עם זאק סיעור מוחות, והנה הפתיחה החדשה שלו:

בחמישה בנובמבר 1990, אדם בשם אל-סייד נוסיד נכנס לבית-מלון במנהטן והתנקש בחייו של הרב מאיר כהנא, מייסד תנועת כך. נוסיד זוכה מאשמת רצח, אבל בזמן שישב בכלא בגין אישומים קלים יותר, התחיל לתכנן עם אנשים נוספים מתקפות על עשרות מוקדים אחרים בעיר ניו-יורק, בהן מנהרות, בתי-כנסת ומטה האו"ם. לשמחתנו, התוכניות הללו סוכלו על ידי מודיע של ה-FBI. לצערנו, המתקפה על מרכז הסחר העולמי ב-1993 לא סוכלה. בסופו של דבר הורשע נוסיד בגין חלקו בתכנון. אל-סייד נוסיד הוא אבא שלי.

הקהל נשבה. הפתיחה עבדה גם ברשת, וכמהרה זכתה ההרצאה ליותר מ-2 מיליון צפיות.

והנה טקסט הפתיחה המקורי ששלחה לנו הסוציולוגית אליס גופמן: בשנה הראשונה שלי כסטודנטית באוניברסיטת פנסילבניה, למדתי קורס בסוציולוגיה שבו היינו אמורים לצאת לחקור את העיר באמצעות תצפית משתתפת. מצאתי עבודה בקפטריה בקמפוס כמכירת כריכים וסלטים. הבוסית שלי היתה אישה אפריקאית-אמריקאית בשנות השישים לחייה, שגרה בשכונה שחורה לא רחוק מהאוניברסיטה. שנה לאחר מכן התחלתי ללמד באופן פרטי את הנכדה שלה, עאישה, שהיתה בכיתה ט'.

היא פשוט מספרת כאן את הסיפור שלה באופן טבעי. אבל עד שהגיעה לכינוס, היא הספיקה לשנות את הפתיחה שלה ולהתאים אותה ללהט היוקר של ההרצאה:

כשילדים אמריקאים עושים את דרכם לבגרות, שני מוסדות מפקחים על המסע שלהם. הראשון הוא המפורסם מהשניים: הקולג'. ללימודים בקולג' יש כמה חסרונות. זה יקר; וזה מכניס אנשים צעירים לחובות. אבל בסך הכול, זו דרך די טובה...

היום אני רוצה לדבר על המוסד השני שמפקח על המסע מילדות לבגרות בארצות-הברית. והמוסד הזה הוא בית-הסוהר. המסגור המבריק הזה איפשר לה להרהר על הטרגדיה של אסירי ארצות-הברית באופן מטלטל: היי, הם היו יכולים להיות סטודנטים בקולג'.

כמובן, לא צריך להגזים עם הדרמה, אחרת אתם עלולים לאבד את הקהל שלכם. אולי כדאי ליצור קצת חיבור עם הקהל לפני שאתם מנחיתים עליו פצצה. ואתם בהחלט לא רוצים לפשט יותר מדי את הנושא שעליו אתם רוצים לדבר. באיזון הנכון, דרמה היא דרך טובה לפתוח הרצאה.

2. הציתו את הסקרנות שלהם

אילו הצעתי לכם לבוא להרצאה על טפילים, אני משער שהייתם מסרבים בנימוס. אבל רק אם לא פגשתם את כותב המדע אד יונג. כך הוא פתח את ההרצאה שלו:

להקת ציפורים, עדר גנו, נחיל דבורים. בעלי חיים רבים נאספים בקבוצות גדולות ויוצרים כמה מהמראות המופלאים ביותר בעולם הטבע. אבל למה הקבוצות הללו נוצרות? התשובות השכיחות הן בסגנון: בקבוצה בטוח יותר, קל יותר לצוד יחד, ככה אפשר לחזור ולהזדווג. וכל ההסברים האלה – גם אם לפעמים הם נכונים – מבוססים על הנחה חשובה בנוגע להתנהגות בעלי חיים, והיא שבעלי החיים שולטים בפעולות שלהם, שהם השליטים של גופם. ובמקרים רבים זוהי הנחה שגויה.

בהמשך הוא מתאר איך חסילונים ממין מסוים מתקבצים יחד רק מכיוון שטפילים השתלטו על המוח שלהם. מטרת הטפילים היא לעזור לעופות הפלמינגו לטרוף את החסילונים, כי בבטן הפלמינגו יכולים הטפילים להמשיך את מחזור החיים שלהם. תוך פחות מרקה, המוח שלכם נכנס לסחרור. מה? הטבע יכול לעשות דברים כאלה?? ואתם מתים לדעת עוד. איך? למה? מה זה אומר?

להצית סקרנות זה האמצעי המגוון ביותר העומד לרשותכם כדי להבטיח את התעניינות הקהל. אם המטרה של ההרצאה היא לבנות רעיון במוחותיהם של המאזינים, אז הסקרנות היא הדלק שמזין את ההשתתפות הפעילה שלהם.

מדעני מוח מדברים על שאלות שיוצרות פער ידע, שהמוח מתאמץ לסגור. מוחות המאזינים יכולים לעשות את זה רק אם המאזינים יקשיבו בצמא למה שאתם אומרים. וזה מצוין.

איך מציתים סקרנות? הדרך הפשוטה ביותר היא לשאול שאלה. אבל לא סתם שאלה. שאלה מפתיעה.

איך בונים עתיד טוב יותר לכולנו? רחב מדי. נדוש מדי. אני כבר משועמם.

איך הצליחה נערה בת 14, עם פחות מ-200 דולר בחשבון הבנק, להזניק את כל העיירה שלה אל העתיד? זאת שאלה.

לפעמים גם הדגמה קטנה יכולה להפוך שאלה בינונית למציתת סקרנות אמיתית. כך התחיל הפילוסוף מייקל סנדל:

הנה שאלה שצריך לשקול מחדש: מה אמור להיות התפקיד של כסף ושל שווקים בחברה שלנו?

מעניין אתכם? אולי כן, אולי לא. אבל הוא המשיך כך:

היום יש מעט מאוד דברים שאי אפשר לקנות בכסף. אם השופט גזר עליכם עונש מאסר בסנטה ברברה בקליפורניה ותנאי המגורים לא מתאימים לכם, אתם יכולים לשלם על שדרוג של תא הכלא. באמת. כמה זה עולה, לדעתכם? יש לכם ניחוש? 500 דולר? זה לא הריץ-קרלטון. זה בית-סוהר! 82 דולר ללילה.

אם השאלה הפותחת שלו לא תפסה אתכם מייד, הדוגמה המטורפת של הכלא מגלה למה בכל זאת השאלה הזאת חשובה.

למעשה, מרצים שמעוררים סקרנות לא תמיד שואלים שאלה מפורשת. לפחות לא בהתחלה. הם פשוט מציגים את הנושא באופן מפתיע, שמצית את הסקרנות שלנו.

הנה ו"ס רמז'נדרן:

אני חוקר את מוח האדם, את התפקודים ואת המבנה של מוח האדם. ואני רק רוצה שתחשבו לרגע כמה זה כרוך. יש לנו כאן חתיכת ג'לי במשקל קילו וחצי שאפשר להחזיק בכף היד, והיא יכולה לחשוב על הגודל של החלל החיצון. היא יכולה לחשוב על האינסוף והיא יכולה לחשוב על עצמה חושבת על האינסוף.

אתם כבר סקרנים? אני כן. באופן דומה, האסטרונומית יאנה לוין מצאה דרך לעורר בי סקרנות עצומה כלפי העבודה שלה:

אני רוצה לבקש מכם לחשוב לרגע על עובדה אחת פשוטה מאוד: באופן כמעט מוחלט, רוב מה שאנחנו יודעים על היקום, אנחנו יודעים בזכות האור. אנחנו יכולים לעמוד על כדור הארץ ולהביט בשמי הלילה ולראות את הכוכבים בעיניים חשופות. השמש חורכת את הראייה ההיקפית שלנו. אנחנו רואים את האור שחוזר מהירח. בזמן שחלף מאז שגלילאו כיוון את הטלסקופ הבסיסי שהוא אל הגופים השמימיים, התוודענו אל היקום באמצעות האור, על פני עידן ועידנים של היסטוריה קוסמית. ועם כל הטלסקופים המודרניים שלנו, הצלחנו לאטוף את הסרט האילם המדהים הזה של היקום – הסדרות האלה של צילומי סטילס שנמשכים לאחור עד למפץ הגדול. אבל היקום הוא לא סרט אילם, כי היקום לא אילם. אני רוצה לשכנע אתכם שליקום יש פסקול, ושהפסקול הזה מתנגן על החלל עצמו, כי החלל יכול לרטוט כמו תוף.

סקרנות היא המגנט השואב את הקהל שלכם אליכם. אם תצליחו לגייס אותו לצידכם, תוכלו להפוך גם את הנושאים הקשים ביותר להרצאה מנצחת.

וכשאני אומר "נושאים קשים" אני לא מתכוון רק לפיזיקה מתקדמת. קשות עוד יותר הן הרצאות על מטרות ונושאים מאתגרים. אם אתם רוצים לקדם רעיונות חדשים על איידס, מלריה או עבדות, אתם צריכים לדעת שלאנשים קשה להיפתח לנושאים האלה. הם יודעים

שבשלב מסוים הם לא יחושו בנוח. אולי הם יתפתו להפסיק להקשיב, לשלוף את הטלפונים החכמים. דרך נהדרת להילחם בזה היא להוביל בעזרת סקרנות.

כפי שציינתי מוקדם יותר, אמילי אוסטר עשתה את זה בהרצאה שלה על איידס. במקום נאום צפוי ומייגע על אימי המחלה, היא הפתיעה את הקהל שלה ושאלה אם ארבעת הדברים שאנחנו חושבים שאנחנו יודעים על איידס באפריקה, אכן נכונים. היתה לה שקופית עם ארבע ה"אמיתות". הן נראו נכונות, אבל היה ברור שהיא עומדת לערער כל אחת מהן. ובבת אחת גדלק חלק אחר כמוח. הקשב ניצח. אם נושא ההרצאה שלכם מאתגר, סקרנות היא ככל הנראה מדרכן העניין הטוב ביותר שלכם.

3. הציגו שקופית, סרטון או חפץ מעניין

לפעמים האמצעי הטוב ביותר לפתוח בו הוא תמונה או סרטון מרהיבים, מרגשים או מסקרנים.

האמנית אלקסה מיד התחילה בתמונה מהממת של אחת היצירות שלה, כליווי המילים הבאות: "הסתכלו בציור טוב־טוב. יש בו יותר ממה שנראה לכם. כן, זהו ציור אקרילי של גבר, אבל לא ציירתי אותו על בד. ציירתי אותו ישירות על הגבר." וואו!

אלורה הארדי פתחה: "כשהייתי בת תשע, אמא שלי שאלה אותי איך הייתי רוצה שהבית שלי ייראה, וציירתי מין פטרייה קסומה כזאת." היא מראה לנו ציור ילדים מתוק. "ואז היא בנתה לי את הבית הזה." אפשר לשמוע איך הקהל עוצר את נשימתו כשהיא מראה תמונה של בית הבמבוק שאמה בנתה. זה רק המבוא לסדרת תמונות מדהימות על יצירתה של אלורה כאדריכלית, אבל תראו באיזו מהירות היא הצייתה עניין בקהל. אחרי שני משפטים הוא כבר היה המום.

אם יש לכם חומרים מתאימים, זאת דרך נהדרת להתחיל הרצאה. במקום: "היום אני רוצה לספר לכם על העבודה שלי, אבל קודם אני רוצה

לחת לכם קצת רקע... " אפשר לומר: "אני רוצה להראות לכם משהו".
 הגישה הזאת יכולה מן הסתם להתאים לצלמים, אמנים, אדריכלים ומעצבים, או אנשים אחרים שהעבודה שלהם היא חזותית ביסודה. אבל היא יכולה להתאים נפלא גם להרצאות מופשטות. כשדיוויד כריסטיאן הציג את ההיסטוריה של היקום ב-18 דקות, הוא פתח בסרטון של ביצה מקושקשת. רק אחרי עשר שניות בערך, הקהל הבין שהתהליך מתרחש מהסוף להתחלה - הביצה המקושקשת מופרדת לחלבון ולחלמון. באותו רגע, באמצעות הסרטון המסקרן הזה, הוא חשף את התמה המרכזית שלו... שלזמן יש כיוון. שהסיפור של היקום הוא סיפור של מזרכבות הולכת וגוברת.

תמונה מרהיבה לוכדת את תשומת הלב. אבל ההשפעה המלאה שלה מכה בנו כשהמרצה חושף משהו מפתיע על התמונה הזאת. קרל זימר פתח בתמונה מרהיבה ביופיה של צרעת התכשיט. אבל אז הוא סיפר שכדי להתקיים היא הופכת מקקים לזומבים ומטילה את הביצים שלה בתוך גופותיהם השרויות בתרדמת (עוד הרצאה מנצחת בנישה המשונה של הרצאות טד העוסקות בטפילים מטרידים במיוחד).

יש המון דרכים לחשוב על פתיח מסקרן, בהתאמה לחומרים שלכם: התמונה שאתם עומדים לראות עכשיו שינתה את החיים שלי.
 אני אראה לכם עכשיו סרטון שבצפייה ראשונה אולי יראה לכם בלתי אפשרי.

הנה שקופית הפתיחה שלי. אתם יכולים לזהות מה זה?
 עד לפני חודשיים וחצי, אף אדם חי לא ראה את הדבר הזה.
 מצאו את הפתיחה שמתאימה לכם. מרתקת, אבל נאמנה לאמת.
 פתיחה שתעלה את הביטחון העצמי שלכם כבר בתחילת ההרצאה.

4. תנו רמז, אבל אל תחשפו את כל הקלפים
 לפעמים מרצים מנסים לדחוס יותר מדי לפסקת הפתיחה שלהם. הם עלולים לומר את השורה התחתונה שלהם כבר בתחילת ההרצאה.

היום אסביר לכם שסוד ההצלחה של יזם, הוא פשוט נחישות. מטרה ראויה. אבל בשלב הזה המרצה איבד את הקהל שלו. המאזינים חושבים שעכשיו הם כבר יודעים כל מה שצריך לדעת על ההרצאה. גם אם היא תהיה עשירה בפרטים, בלוגיקה, בלהט ובשכנוע, אולי הם בכלל לא יקשיבו.

במקום זה אולי אפשר להתחיל כך: ברקות הקרובות אני רוצה לגלות לכם מהו לדעתי סוד ההצלחה של יזם, ואיך כל אחד יכול לטפח אותה. תוכלו למצוא רמזים לכך בסיפור שאספר לכם. אתם, ככל הנראה, תיתנו למרצה הזה עוד כמה דקות של תשומת לב.

אז במקום לחשוף את כל הקלפים שלכם כבר בהתחלה, חשבו על מילים שיפתו את הקהל להצטרף אליכם לנסיעה. לכל קהל - מילים שונות. סיפרתי כבר שכשהייתי ילד לא אהבתי שגוררים אותי לטיולים. ההורים שלי עשו מאמצים נואשים לעורר את ההתלהבות שלי... אבל נכשלו. הם היו אומרים: "בוא נלך לטיול. נוכל לראות את הנוף היפהפה של העמק." והילד האומלל בן השש שהייתי, שנופים ממש לא הזיזו לו, למען האמת, היה מיילל כל הדרך לשם ובחזרה. אחר כך הם החכימו והלכו על פיתוח משוכלל יותר: "יש לנו הפתעה בשבילך. אנחנו הולכים למקום מיוחד שממנו אפשר לשגר מטוסי נייר למרחב ענק." מכיוון שהשתגעתי על כל דבר שטס, כבר הייתי מחוץ לדלת לפני שהם סיימו את המשפט. וזה היה אותו הטיול.

זה בסדר גמור לשמור את התגליות הגדולות לאמצע ההרצאה או לסופה. במשפטי הפתיחה המטרה היא לתת לקהל סיבה לצאת מאזור הנוחות שלו ולהצטרף אליכם במסע הגילוי המופלא שלכם.

כפי שציין ג'ג אברמס בהרצאת טד שלו על כוחו של המסתורין, הסרט 'מלתעות' חייב הרבה מעוצמתו לעובדה שהבמאי, סטיבן ספילברג, הסתיר את הכריש מהקהל במחצית הראשונה של הסרט. כולנו ידענו שהוא מגיע. אבל מכיוון שלא ראינו אותו, כולנו ישכנו על קוצים.

כשאתם מתכננים את ההרצאה שלכם, אין שום סיבה לא להתחבר לספילברג הפנימי שבתוכם. זה בדיוק מה שארית וידד עשתה, אם כי בעזרתו של יצור ימי אחר. היא רצתה כמובן פתיחה עוצמתית להרצאתה על הדיונון הענק שהצוות שלה גילה. האם הראתה תמונות מרהיבות של הדיונון? לא ולא. השקופית הפותחת שלה היתה ציור דרמטי של קראקן, מפלצת הים דמוית הדיונון מהמיתולוגיה הנורווגית. הציור הזה איפשר לה להציג את הסיפור שלה כנטוע בהקשר מיתי עתיק. והרגע שבו הדיונון הענק מופיע על המסך, דרמטי אלפי מונים בדיוק מכיוון שהיא לא חשפה אותו בהתחלה.

השיטה עובדת עם יצורים מופלאים - אבל גם עם תגליות מופלאות. החוקרת מסטנפורד פיי־פיי־לי הגיעה לטד ב-2015 כדי להציג את עבודתה יוצאת הדופן ולהראות איך למידת מכונה איפשרה למחשבים לזהות חזותית את התוכן של תצלומים. אבל היא לא התחילה בהדגמה. היא פתחה בסרטון של ילד בן שלוש המתכונן בתמונות ומזהה את התוכן שלהן. "זה חתול יושב במיטה." "זה ילד מלטף פיל." היא עזרה לנו להבין כמה מדהימה המיומנות שהילד מרגיש, וכמה משמעותי זה יהיה אם נצליח ללמד מחשבים לפתח יכולות דומות. זו היתה פתיחה יפהפייה להצגת העבודה שלה. אחר כך היא הראתה לנו דוגמאות לכינה מלאכותית שהפילו אותנו מהכיסא, וכולנו נשכינו בקסמה.

אם אתם מחליטים לתת רמז קטן, זכרו שחשוב מאוד לציין לאן אתם הולכים ומדוע. אתם לא חייבים להראות את הכריש, אבל הקהל צריך לדעת שהוא יגיע. כל הרצאה צריכה מפת דרכים - מושג כלשהו שירמוז לאן אתם הולכים, איפה אתם עכשיו ואיפה הייתם. אם המאזינים לא יידעו איפה הם נמצאים בתוך ההרצאה, הם עלולים ללכת לאיבוד.

כשאתם יוצרים את הפתיחה שלכם, אתם יכולים לשאוב השראה מכל אחד מהסעיפים לעיל. תוכלו גם לשלב בה את אחת השיטות שנזכרו לעיל: לספר סיפור, או אולי להצחיק את הקהל. המפתח הוא למצוא

מה מתאים לכם ולהרצאה שלכם. נסו את הפתיחה על החברים שלכם. אם היא מאולצת מדי או דרמטית במידה מוגזמת, שנו אותה. זכרו שהמטרה שלכם היא לשכנע, בדקות ספורות, שההרצאה שלכם ראויה לקשב של הקהל.

כשעברתי עם כתבי-עת, דחקתי בעורכים ובמעצבים לחשוב על השער של כתב-העת כעל כלי נשק שמיועד ללחימה רו-שלבית. השלב הראשון הוא מלחמת חצי השנייה: כשאישה תסרוק בעיניה את דוכן העיתונים, האם יהיה משהו על השער שילכוד את תשומת ליבה ויגרום לה לעצור לרגע? ואז, השלב השני, הוא מלחמת 5 השניות: ברגע שעצרה להסתכל, האם היא תקרא על השער משהו מעניין מספיק כדי לקחת את כתב-העת ליד?

אפשר לחשוב גם על הפתיחה להרצאה באותו האופן, אבל במסגרות זמן שונות. בשלב הראשון מתחוללת מלחמת 10 השניות: האם ברגעים הראשונים על הבמה תוכלו לעשות משהו שיבטיח את תשומת הלב של הקהל בעודכם מכשירים את הקרקע להרצאה שלכם? בשלב השני מתחוללת מלחמת 60 השניות: כעת, האם תוכלו בדקה אחת להבטיח שהקהל שלכם יסכים לצאת איתכם למסע ההרצאה המלא?

ארבע השיטות לעיל הן דרכים מצוינות לנצח בשני שלבי המלחמה הזאת, והם יכולים להעניק להרצאה שלכם את הסיכוי הטוב ביותר להצליח. אולי תרצו לשלב בין כמה שיטות בפתיחה שלכם, אבל לא מומלץ לנסות להשתמש בכולן בבת אחת. בחרו את השיטה המתאימה לכם ביותר. ואז אתם, והקהל המתעניין שלכם, תוכלו לצאת לדרך.

שבע דרכים לסיום מוצלח

אם הצלחתם לשמר את תשומת הלב של הקהל לכל אורך ההרצאה, אל תהרסו את זה בסיום משעמם. כמו שהסביר יפה דניאל כהנמן בספרו 'לחשוב מהר, לחשוב לאט' ובהרצאה שנשא בטד: האופן שבו אנשים

זוכרים אירועים מושפע מאוד מהחוויה שלהם, וכשמדובר בזיכרון - החוויה האחרונה חשובה ביותר. בקצרה, אם הסוף לא ייחרת בזיכרון, כל ההרצאה עלולה להישכח.

כך אסור לסיים:

- "טוב, נגמר לי הזמן, אז בואו נסכם רגע." (כלומר, יש לכם עוד הרבה מה לומר אבל לא תגידו לנו את זה כי התכנון שלכם היה גרוע?)
- "ולסיים, אני רק רוצה להודות לצוות המגניב שלי שמופיע בתמונה: דייוויד, ג'אנה, גאוויין, סמנתה, לי, עברדול וחזקיה. וגם לאוניברסיטה שלי ולספונסרים שלי." (מקסים, אבל הם חשובים לכם יותר מהרעיון שלכם, ויותר מאיתנו, הקהל שלכם?)
- "אז, לאור חשיבות הנושא הזה, אני מקווה שנוכל להתחיל יחד דיון חדש בו." (דיון??! זה לא קצת צולע? איך הדיון הזה ישנה משהו?)
- "העתיד מלא באתגרים ובהזדמנויות. כל מי שיושב כאן יכול לחולל שינוי. בואו נחלום יחד. בואו נהיה השינוי שאנחנו רוצים לראות בעולם." (רעיון נחמד, אבל קלישאות לא באמת משנות את העולם.)
- "אני רוצה לסיים בסרטון הזה שמסכם את הרעיון שלי." (לא! לעולם אל תסיימו בסרטון. תסיימו במילים שלכם!)
- "וזה מסכם את הטענות שלי, למישהו יש שאלות?" (או: איך לחבל במחייאות הכפיים שלכם.)
- "אני מצטערת שלא היה לי זמן לגעת בחלק מהנושאים החשובים האלה, אבל אני מקווה שלפחות קיבלתם טעימה מהנושא." (אל תתנצלו! תכננו נכון! התפקיד שלכם הוא לתת את ההרצאה הטובה ביותר שאתם יכולים לתת, במסגרת הזמן הנתונה.)
- "לסיכום, אני רוצה לומר שהארגון שלי יכול לפתור את הבעיה הזאת, אם יהיה לנו מספיק מימון. אתם יכולים לשנות את

העולם יחד איתנו. " (אה, אז זאת היתה הרצאה לגיוס תרומות?)

- "תודה שהייתם קהל כזה מדהים. נהנית מכל רגע - לעמוד כאן ולדבר איתכם. החוויה הזאת תישאר איתי עוד הרבה שנים. הייתם כל כך סבלניים. אני יודע שתיקחו את מה ששמעתם כאן היום ותעשו עם זה משהו מופלא." ("תודה" תספיק.)

מדהים לגלות כמה הרצאות פשוט מתמוססות בסופן. וכמה הרצאות נגמרות בסדרה של סיומים מדומים, כאילו המרצה פשוט לא מסוגל לרדת מהבמה. אם לא תתכננו את הסיום שלכם בקפידה, ייתכן שתמצאו את עצמכם מוסיפים עוד פסקה ועוד פסקה. לסיים, הנקודה המרכזית, כמו שאמרת... אז, לסיכום... אז רק לצורך הדגשה נוספת, זה חשוב כי... וכמוכן חשוב לזכור ש... אה, כן, ודבר אחרון... זה מתיש. וזה יפגע בעוצמה של ההרצאה שלכם.

הנה שבע דרכים לסיים נכון:

זום אאוט: הקדשתם את ההרצאה להסבר על עבודה מסוימת. בסופה, למה לא להראות לנו את התמונה הגדולה - מערך רחב יותר של אפשרויות העולות מהעבודה שלכם?

דיוויד איגלמן הראה שאפשר לחשוב על מוח האדם כעל מזהה דפוסים, ושם נחבר נתונים אלקטרוניים חדשים למוח, הוא יוכל לפרש את הנתונים האלה כאילו הם מגיעים מאיבר-חישה חדש, ונוכל לחוש באופן אינטואיטיבי היבטים חדשים לגמרי של העולם בזמן אמת. בסוף הוא רמז על אינסוף האפשרויות שהרעיון הזה מביא עימו: פשוט תארו לעצמכם שאסטרונאוט מסוגל לחוש את מצב הכריאות הכולל בתחנת החלל הבינלאומית, או, לצורך העניין, שאתם יכולים לחוש מצבים בריאותיים בלתי נראים בגופכם - כמו רמת הסוכר בדם שלכם או מצב חידקי המעיים שלכם - או שיש לכם ראייה של 360 מעלות או של קרניים אינפרה אדומות או אולטרה סגולות. זה

הסוד: בעתיד, נוכל לבחור יותר ויותר מכשירים חיצוניים שימשו אותנו. לא נצטרך עוד לחכות לחושים שאמא טבע תיתן לנו בזמן שלה – כמו הורה טוב באמת, היא כבר נתנה לנו את הכלים שאנחנו צריכים כדי לצאת לעולם ולסלול לעצמנו את הדרך. אז השאלה היא, איך אתם רוצים לצאת החוצה ולחוות את היקום שלכם?

קריאה לפעולה: אם נתתם לקהל שלכם רעיון עוצמתי, למה לא לסיים בקריאה לקהל לפעול לפיו?

איימי קאדי מבית הספר לעסקים של הרווארד סיימה את ההרצאה שלה על שפת הגוף בהזמנה למאזינים לנסות את השיטה שלה בחייהם ולהעביר אותה לאחרים.

תעבירו את זה הלאה. שתפו אנשים אחרים, כי האנשים הזקוקים לזה ביותר הם אנשים בלי משאבים או מעמד או כוח. תנו להם את זה, כי הם יכולים לעשות את זה בבית. כל מה שהם צריכים זה את הגוף שלהם, קצת פרטיות ושתי דקות, וזה יכול לשנות להם את החיים בצורה משמעותית.

אולי הקריאה הבטוחה הזאת תרמה להצלחה הוויראלית המדהימה של ההרצאה.

בהרצאה שלו על ביוש פומבי, המילים האחרונות של הסופר ג'ון רונסון היו תמציתיות להפליא:

הדבר הנפלא במדיה החברתית היה שהיא נתנה קול לאנשים ללא קול, אבל עכשיו אנחנו יוצרים חברה מפקחת, שבה הדרך החכמה ביותר לשרוד היא לחזור להיות ללא קול. בואו לא נעשה את זה.

התחייבות אישית: זה נהדר לקרוא לקהל לפעולה, אבל לפעמים מרצים מצליחים דווקא בזכות התחייבות עצומה מצידם. הדוגמה הדרמטית ביותר לכך בטד היתה כשביל סטון דיבר על האפשרויות הטמונות בשובם של בני-האדם אל הירח, ועל האמונה שלו שמשלחת

כזו תיצור תעשייה חדשה עצומה ותפתח את חקר החלל בפני דור חדש. ואז הוא אמר:

לסיים, אני רוצה לירות את יריית הפתיחה כאן בטד: אני מתכוון לעמוד בראש המשלחת הזאת.

התחייבות אישית כזאת יכולה להיות מאוד משכנעת. זוכרים את הדוגמה של אילון מאסק מפרק 1? "מבחינתי, אני לעולם לא אוותר, לעולם." זה היה המפתח למילוי מחודש של מצברי הצוות שלו ב-SpaceX.

בשנת 2011, השחיינית דיאנה ניארד נשאה בטד הרצאה שבה תיארה איך ניסתה לעשות את מה שטרם נעשה ולשחות מקובה לפלורידה. היא ניסתה שלוש פעמים, ניסיונות של שחייה רצופה במשך עד 50 שעות, נגד זרמים מסוכנים וחרף כוויית כמעט-קטלניות ממרחקות, אך בסופו של דבר נכשלה. בסוף ההרצאה שלה היא חישמלה את הקהל כשאמרה: האוקיינוס הזה עדיין שם. התקווה הזאת עוד לא גוועה. ואני לא רוצה להיות המשוגעת שעושה את זה שנים על גבי שנים על גבי שנים, ומנסה ונכשלת ומנסה ונכשלת... אני יכולה לשחות מקובה לפלורידה, ואני אשחה מקובה לפלורידה.

ובאמת, כעבור שנתיים היא חזרה לבמה של טד כדי לתאר איך, בגיל שישים וארבע, היא סוף-סוף עשתה את זה.

כמו בכל דבר אחר, התחייבות רצינית כזו מצריכה שיקול דעת. אם עושים את זה לא נכון, זה עלול ליצור מבוכה באותו רגע, ומאוחר יותר - פגיעה באמינות. אבל אם אתם להוטים להפוך רעיון למעשה, נקיטת צעד כזה תהיה מוצדקת.

ערכים וחזון: האם אתם יכולים להפוך את הנושא שדיברתם עליו לחזון מעורר השראה ומלא תקווה? מרצים רבים מנסים. ריטה פירסון המנוחה, שנתנה הרצאה יפהפייה על מערכת היחסים שמורים צריכים לבנות עם התלמידים שלהם, סיימה כך:

הוראה ולמידה צריכות להביא אושר. כמה חזק יהיה העולם שלנו אם הילדים שלנו לא יפחדו לקחת סיכון, לא יפחדו לחשוב, ואם יהיה מי שיגן עליהם? לכל ילד מגיע גיבור – אדם מבוגר שלעולם לא יוותר עליו, שמבין את הכוח של חיבור ויתעקש שהילד יגדל להיות האדם הכי טוב שהוא יכול. האם זאת עבודה קשה? ברור. אוי, אלוהים – ברור. אבל היא לא בלתי אפשרית. אנחנו יכולים לעשות את זה. אנחנו מחנכים. נולדנו לחולל שינוי. תודה רבה.

ריטה הלכה לעולמה כמה חודשים אחרי ההרצאה הזאת, אבל הקריאה שלה עדיין מהדהדת. המורה קיטי בויטנוט כתבה לזכרה ברגש: "לא הכרתי אותה ולא שמעתי עליה עד היום, אבל היום, דרך ההרצאה שלה, היא נגעה בחיים שלי והזכירה לי למה הייתי מורה במשך יותר משלושים שנה."

ניסוח אלגנטי: לפעמים מרצים מוצאים דרך יפה לנסח מחדש את הטיעון שלהם. המטפלת אסתר פרל קראה לאמץ גישה חדשה וכנה יותר לבגידה בין בני זוג, שיכולה לכלול גם מחילה. היא סיימה במילים האלה:

אני מסתכלת על רומנים מהצד מנקודת מבט כפולה: פגיעה ובגידה מצד אחד וצמיחה וגילוי עצמי מצד שני – מה זה עשה לך, ומה זה לימד אותי. אז כשבני זוג מגיעים אלי אחרי שהרומן התגלה, לעיתים קרובות אני אומרת להם: היום, בעולם המערבי, לרובנו יהיו שניים או שלושה קשרים או נישואים, וחלקנו נעבור אותם עם אותו אדם. הנישואים הראשונים שלכם נגמרו. אתם רוצים ליצור את השניים יחד? ואמנרה פאלמר, שאיתגרה את תעשיית המוזיקה כשקראה לה לשקול מחדש את המורל העסקי שלה, סיימה כך:

אני חושבת שאנשים עסקו באובססיביות בשאלה הלא-נכונה: "איך נגרום לאנשים לשלם על מוזיקה?" אבל מה יקרה אם נשאל: "איך נאפשר לאנשים לשלם על מוזיקה?"

בשני המקרים, שאלה מפתיעה הביאה עימה רגע מהנה של תוכנה ושל סיכום, והקהל קם על רגליו במחזאות כפיים.

סימטריה: סיום מהנה להרצאה שנבנתה היטב סביב תמה מרכזית, הוא קישור של הסוף לפתיחה. סטיבן ג'ונסון התחיל את ההרצאה שלו "מהיכן באים רעיונות" בדיון בחשיבותם של בתי-קפה בבריטניה בימי המהפכה התעשייתית. אלה היו מקומות שבהם התאספו אינטלקטואלים כדי לשוחח על הרעיונות שלהם. לקראת הסוף סיפר ג'ונסון את הסיפור העוצמתי על המצאת ה-GPS, שהרגים את כל הטיעונים שלו בדבר התפתחות רעיונות. ואז, במהלך מבריק, הוא זרק לאוויר את העובדה, שכל היושבים באולם ודאי השתמשו ב-GPS באותו שבוע כדי למצוא משהו כמו... בית-הקפה הקרוב אליהם. אפשר לשמוע בהקלטה את אנחת ההערכה ומחזאות הכפיים הסוערות של הקהל על השלמת המעגל.

השראה פיוטית: לפעמים, אם ההרצאה פתחה את לבבות הקהל, אפשר לסיים בלשון פיוטית שמתחברת לנושא ההרצאה. זה דורש הרבה מחשבה, אבל כשזה מבוצע נכון, התוצאה יפהפייה. כך ברנה בראון סיימה את ההרצאה שלה על פגיעות:

הנה מה שגיליתי: לתת לעצמנו להיראות, להיראות באמת, במלוא פגיעותנו; לאהוב מכל הלב, אף על פי שאין לנו שום ערובה... לעבוד על אסירות תודה ועל שמחה דווקא ברגעים של פחד, כשאנחנו תוהים: "האם אני יכולה לאהוב אותך כל כך? האם אני יכול להאמין בזה בכל ליבי? האם אני יכול להיות קשה כל כך בעניין הזה?" פשוט להיות מסוגלים לעצור... ולומר: "אני כל כך אסיר תודה, כי אם אני כל כך פגיע, זה אומר שאני בחיים." והדבר האחרון, ולדעתי הכי חשוב, הוא להאמין שאנחנו טובים דינו. כי אני מאמינה שאם אנחנו עובדים ממקום שאומר: "אני טוב מספיק," אנחנו מפסיקים

לצרוח ומתחילים להקשיב, אנחנו אריבים יותר ועדינים יותר כלפי האנשים סביבנו, ואנחנו אריבים יותר ועדינים יותר כלפי עצמנו. וזה הכול. תודה.

ועורך הדין לזכויות האדם בריאן סטיבנסון סיים את ההרצאה המצליחה שלו על אי-הצדק במערכת בתי-הכלא בארצות-הברית במילים האלה:

הגעתי לטרד כי אני מאמין שרבים מכם מבינים ש"קשת המוסר של העולם ארוכה, אבל היא נוטה לעבר הצדק".¹ שההתפתחות שלנו כבני-אדם לא תהיה שלמה אם זכויות אדם וכבוד בסיסי לא יהיו חשובים לנו. שההישרדות של כולנו קשורה להישרדות של כל אחד מאיתנו. שחזון הטכנולוגיה, העיצוב, הכידור והיצירתיות שלנו חייב להיות צמוד לחזון האנושיות, החמלה והצדק שלנו. ומעל לכול, בשביל כל האנשים ששותפים לזה, באתי לכאן פשוט כדי לומר לכם לא לאבד תקווה, להחזיק מעמד.

כמו שאמרתי, זה דורש הרבה מחשבה. וזה עובד רק אם ההרצאה עצמה כבר הכשירה את הקרקע לקראת הסיום, וכאשר ברור לגמרי שהמרצה הרוויח ביושר את הזכות לעורר רגש כזה. אבל בידיים הנכונות וברגע הנכון, סיום כזה יכול להיות עילאי.

לא משנה באיזה סיום תבחרו, הקפידו לתכנן אותו. פסקת סיום אלגנטית ואחריה "תודה רבה" הן האפשרות הטובה ביותר לסיים את המאמץ שלכם בצורה מוצלחת. כדאי להשקיע בזה.

* ציטוט מתוך נאום של ד"ר מרטין לותר קינג הבן.