

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".

כל הדברים הרשומים לעיל עשויים לעבוד בנסיבות מסוימות, אבל הם גם עלולים להיות נפוצים או פוגעניים. אם הקהל שלכם ייפגע, תתקשו לכבוש את ליבו מחדש.

אם אתם רוצים לתת הרכה הרצאות בפני קהל, כדאי לכם באמת לנסות למצוא את סוג ההומור שעובד בשבילכם. וגם אם לא תמצאו, אל תילחצו. זה לא מתלבש על כולם. ויש מספיק דרכים אחרות ליצור חיבור.

השאירו את האגו בחוץ

האם הייתם מוכנים להתמסר לאדם שחצן? אין דבר הרסני יותר להרצאה מהתחושה שהמרצה הוא רברכן. ואם התחושה הזו מתעוררת בקהל בשלב מוקדם... היזהרו.

אני זוכר בבירור הרצאת טד שהתקיימה לפני שנים רבות והתחילה כך: "לפני שהפכתי למותג מהלך..." ושם, ממש באותו רגע, אפשר היה לדעת שזה לא ייגמר טוב. המרצה היה באופוריה בעקבות הצלחתו המסחרית המסחררת, והקהל עמד לשמוע את סיפור ההצלחה הזו עד הפרט האחרון. זו הרצאת טד היחידה שאני זוכר שנשמעו בה קריאות בוז. בוז! אפילו אם אתם גאוניס אמיתיים, ספורטאים הורסים ומנהיגים ללא חת, עדיף שתיתנו לקהל שלכם להבין את זה בעצמו.

סלמן קהאן, שמרצה בטד, ניסח זאת נפלא:

תהיו עצמכם. ההרצאות הגרועות ביותר הן הרצאות שבהן המרצה מנסה להיות מישהו אחר. אם אתם שטותניקים, תהיו שטותניקים. אם אתם רגשנים, תהיו רגשנים. אלא אם אתם שחצנים ואנוכיים. במקרה כזה, העמידו פנים שאתם מישהו אחר.

יש מרצים המשתמשים בהומור כדי להנחית מכה מכוונת על האגו שלהם.

רן פינק, מרצה מצליח שההרצאה שלו על מוטיבציה צברה עד כה 10 מיליון צפיות ועוד ידה נטויה, עלה לבמה בקצת יותר מדי ביטחון עצמי והתחיל לדבר בקול קצת רם מדי. אבל אחרי כמה משפטים הוא שכה את כולנו. הוא אמר:

יש לי וידוי, ואני רוצה להוציא את זה החוצה כבר בהתחלה. לפני קצת יותר מעשרים שנה עשיתי משהו שאני מתחרט עליו, משהו שאני לא בדיוק גאה בו, משהו שמהרבה בחינות הייתי מעדיף שאף אחד לא יידע, אבל כאן אני מרגיש שאני מוכרח לחשוף אותו. בסוף שנות השמונים, ברגע של חוסר שיקול דעת אופייני לגיל הנעורים, הלכתי ללמוד משפטים.

מכריק. עכשיו כולנו חיבבנו אותו.

המעטה עצמית בערכנו, אם עושים אותה נכון, יכולה להיות דבר יפה.

טוני בלייר הוא אמן בזה, ולעיתים קרובות הוא ממעיט בערך עצמו כדי לשבות את ליבם של מאזינים שעלולים להיות עוינים. פעם אחת, לפני שנבחר לראשות ממשלת בריטניה, פתח בסיפור שעלול, כך אמר בנימה מתנצלת, לעורר באנשים חשש שאולי הוא לא מתאים למשול. הוא סיפר שנסע להולנד, ושם, בארוחה עם כמה אנשים נכבדים, פגש אישה לכושה היטב בשנות החמישים לחייה. היא שאלה אותו לזהותו. "טוני בלייר." "ומה אתה עושה?" "אני עומד בראש מפלגת הלייבור בכריטניה." הוא שאל אותה לזהותה. "ביאטריקס." "ומה את עושה?" [שתיקה מביכה] "אני המלכה." מרצה אחר היה מתרברב בעובדה שסעד עם מלכת הולנד, וברגע אחד מאבד את הקהל שלו עוד בטרם התחיל. אבל בלייר חתר ללגלג על עצמו, וזכה בצחוק, בחיבה ובאמון. כאשר מרצה רגיל להיות במרכז, האגו שלו נוטה להתפרץ בכל מיני דרכים שהוא כלל אינו מודע להן:

- נפנוף בקשרים עם אנשים מפורסמים.
- סיפורים שנדמה כי מטרתם היחידה היא להשוויץ.

- התרברכות בהישגים שלכם או של החברה שלכם.
- מתן הרצאה שעוסקת בכם ולא ברעיון שאנשים אחרים יכולים להשתמש בו.

אני יכול לומר לכם לחזור להתחלה ולזכור שמטרת ההרצאה שלכם היא לתת כמתנה רעיון, ולא לקדם את עצמכם. אבל גם אז אתם עלולים לפספס. לפעמים קשה לראות את זה מכפנים. כל מנהיגה צריכה מישהו שהיא יכולה לסמוך עליו שייתן לה ביקורת ישירה וכנה. מישהו שלא מפחד להכעיס או להעליב אותה במקרה הצורך. אם אתם גאים בהישגים שלכם, חשוב שתישאו את ההרצאה שלכם בפני אדם שאתם סומכים עליו, ואז תנו לו הזדמנות לומר: "בגדול, זה היה ממש טוב. אבל את האמת? זה קצת יותר מדי שחצני."

ספרו סיפור

לספר סיפור זה דבר חשוב כל כך, שהפרק הבא מוקדש כולו לנושא הזה. אבל אחד התפקידים החשובים של סיפור הוא לבנות חיבור עם הקהל.

אנחנו נולדנו לאהוב סיפורים. הם מחוללים מידיים של עניין, אהדה, רגש וסקרנות. הם יכולים למקם באופן מבריק את ההקשר של ההרצאה שלכם ולעודד אנשים להתעניין בנושא שעליו אתם מדברים. סיפורים רבי-עוצמה יכולים להופיע בכל שלב בהרצאה. זו דרך נהדרת לפתוח בה. זו דרך נהדרת להדגים את הדברים שלכם באמצע הדרך. ולעיתים זו גם דרך נהדרת לסיים.

ארנסטו סירולי רצה להציע גישה טובה יותר לעידוד ההתפתחות באפריקה. אם בחרתם לעסוק בנושא קשה מהסוג הזה, רצוי מאוד ליצור חיבור עם הקהל כבר בהתחלה. הוא עשה את זה כך:

הפרויקט הראשון שלנו... התחיל כשאנחנו האיטלקים החלטנו ללמד את האנשים בזמביה איך לגדל מזון. הגענו עם זרעים

מאיטליה לדרום זמביה, לעמק פשוט מופלא שיורד אל נהר זמבזי, ולימדנו את המקומיים איך לגדל עגבניות איטלקיות וזוקיני איטלקי ומה לא... וכמובן, למקומיים לא היה שום עניין לעשות את זה... ואנחנו הופתענו שלמקומיים, בעמק כל כך פורה, אין בכלל חקלאות. אבל במקום לשאול אותם למה הם לא מגדלים שום דבר, רק אמרנו: "איזה מזל שאנחנו כאן. הגענו ממש ברגע האחרון להציל את זמביה ממוות ברעב." וכמובן, הכול באפריקה גדל ממש יפה. היו לנו עגבניות נהדרות כאלה... לא האמנו למראה עינינו. ואמרנו לתושבים בזמביה, "תראו כמה חקלאות זה דבר קל." כשהעגבניות היו יפות ובשלות ואדומות, עלו מהנהר בן-לילה איזה מאתיים היפופוטמים ואכלו הכול. אז אמרנו לתושבים, "אלוהים אדירים, ההיפופוטמים!" ואז הם אמרו לנו: "כן, בגלל זה אין לנו כאן חקלאות."

אם הצלחתם לשלב הומור, המעטה בערך עצמכם ותוכנה בסיפור אחר ויחיד, יש לכם התחלה מנצחת.

הסיפורים שיוצרים את החיבור החזק ביותר הם הסיפורים האישיים שלכם או סיפורים של אנשים שקרובים אליכם. כאשר מספרים סיפורים אותנטיים על כישלון, מבוכה, ביש מזל, סכנה או אסון - זהו בדרך כלל הרגע שבו העניין הקל של הקהל נהפך למעורבות עמוקה. הוא התחיל להזדהות עם הרגשות שלכם. הוא התחיל לחוש אהדה כלפיהם. הוא התחיל לחבב אתכם.

אבל היזהרו. יש סיפורים שעלולים להתקבל כהתרברבות או כניסיון לתמרן רגשית את הקהל. אם תספרו על הדרך המדהימה שבה הפכתם בעיה להצלחה מסחררת - במקום להתחבר אליכם, אנשים עלולים להירתע מכם. אם ממש בסוף ההרצאה תשלפו מהכיס תמונה של בנכם הבכור, תכריזו שהוא לוקה במחלה סופנית ותגידו שאתם רוצים להקדיש לו את ההרצאה - במקום לעורר בקהל אהדה, אתם תעוררו אי-נוחות.

דרך המלך היא להיות אמיתיים. האם האני האמיתי שלכם מספר את הסיפור הזה? דרך טובה לבחון את עצמכם היא לנסות לדמיין אם הייתם מספרים את הסיפור הזה לקבוצה של חברים ותיקים. ואיך. חברים יודעים לזהות חוסר אותנטיות. וגם קהלים. תהיו אמיתיים ולא תוכלו לטעות יותר מדי.

והעצה הזו נכונה לגבי כל הפרק על יצירת חיבור. תיארתי את ההצעות ככלים או כשיטות. אבל חשוב שהקהל לא יבין שזה מה שהם. הם צריכים להיות חלק מהרצון הכן שלכם ליצור חיבור. אתם בני-אדם. המאזינים שלכם הם בני-אדם. חשבו עליהם כעל חברים שלכם. והושיטו אליהם יד.

אה, פוליטיקה

אני לא יכול לסיים את הפרק הזה בלי לקונן על הרוצח הנתעב ביותר של החיבור: חשיבת עדר. אנשים השייכים לקהילה - פוליטית, דתית או אתנית - שדחתה את הרעיונות שלכם באופן מוחלט הם, בלשון המעטה, קהל מאתגר.

האם התייחסותי לטוני בלייר הכעיסה אתכם? אחרי שנים בשלטון, ובמיוחד בגלל תמיכתו במלחמה בעיראק, הוא כל כך שנוא על חלקים באוכלוסייה, עד שעצם אזכור שמו מעלה את רמות הלחץ שלהם. בעיניהם, הדוגמה לעיל תיראה לא מוצלחת. הם יתעלמו ממה שניתן ללמוד ממנה. זה מה שפוליטיקה עושה לאנשים. וגם דת. יש עמדות המושרשות בנו כה עמוק, עד שאם ייראה כי המרצה מאיים עליהן, אנשים ייכנסו למצב צבירה אחר. במקום להקשיב הם ייאטמו, וכפנים ירתחו.

זאת בעיה גדולה מאוד. אחת ההרצאות המשפיעות ביותר בשנים האחרונות היתה זו שאל גור נשא לראשונה בשנת 2005, ושהפכה בהמשך לסרט התיעודי 'אמת מטרידה'. הוא הכריז בה על משבר ההתחממות הגלובלית, תוך שימוש יעיל בכל כלי שניתן להעלות על

הדעת: שקופיות משכנעות, לוגיקה מוקפדת, רהיטות, הומור, תמיכה נלהבת ברעיון, בוז כלפי עמדות המתנגדים, ואפילו סיפור אישי נוגע ללב על הבת שלו. כשנשא את ההרצאה במושב מיוחד של טד ללא מצלמות, היא השפיעה עמוקות על משתתפים רבים ושיכנעה כמה מהם להתפטר מעבודתם ולהתחיל לעסוק, במשרה מלאה, במשבר האקלים. היתה רק בעיה אחת. אל גור היה פוליטיקאי, במדינה חצויה מבחינה מפלגתית. האינסטינקטים המפלגתיים שלנו יוצרים מחסומים כמעט הרמטיים נגד תעמולה המגיעה מעברו השני של המתרס הפוליטי. מחצית מתושבי המדינה התחברו עמוקות לאל גור, אימצו אל ליבם את 'אמת מטרידה' ושינו לעד את תפיסות העולם שלהם. אבל החצי השני לא התחבר אליו כלל. הוא פשוט נאטם בפניו. עצם העובדה שגור הפוליטיקאי הוא ששטח את הטיעונים הללו בפניהם, חרצה את גורל הטיעונים כשקריים. כיום, עשר שנים מאוחר יותר, משבר האקלים הוא סוגיה פוליטית לא פחות מאשר אז. נושא שאמור להיות עניין מדעי נהפך למרבה הצער למבחן של שיוך פוליטי (ייתכן שאותו הדבר יקרה גם בצד השמאלי של המפה, אם דיק צ'ייני או קארל רוב יובילו את המערכה בסוגיה עולמית חשובה אחרת).

הרעילות הנובעת מחוסר הנכונות שלנו לשיח א-פוליטי (או אל-דתי) היא טרגדיה אמיתית של העולם המודרני. כשאנשים אינם מוכנים להטות אוזן, התקשורת אינה אפשרית.

אם אתם רוצים לגעת באנשים שחולקים עליכם באופן קיצוני, הסיכוי היחיד שלכם הוא להעמיד את עצמכם במקומם ככל שאתם יכולים. אל תשתמשו בשפה שעלולה לעורר תגובת עדר. התחילו בתיאור העולם כפי שהם רואים אותו מנקודת מבטם. והשתמשו בכל הכלים המתוארים לעיל כדי ליצור חיבור אנושי.

לשמחתנו הרכה, לרוב אנחנו מוזמנים לדבר מול קהל אוהד. אין סיבה שלא תצליחו ליצור חיבור עם המאזינים. ואז ההרצאה שלכם תהיה נפלאה.

סיפור

כוח המשיכה של סיפורים

סיפורים עזרו לנו להגיע למקום שבו אנחנו נמצאים כיום. פשוטו כמשמעו. ראיות ארכיאולוגיות ואנתרופולוגיות מלמדות כי התודעה האנושית התפתחה בד בבד עם מסורת סיפור הסיפורים.

לפני מיליון שנים בערך, אבות אבותינו ההומינינים למדו להשתמש באש, ונראה שהיתה לכך השפעה משמעותית על התפתחותם. חום, כן. התגוננות מפני תוקפים, כן. בישול והשלכותיו מרחיקות הלכת על הגדילה של מוחנו, כן. אבל זה לא הכול.

האש יצרה מוקד משיכה חדש לרקימת קשרים חברתיים. חמימותה ואורה המהבהב עודדו אנשים להצטופף יחד עם רדת החשכה. זה קרה כפי הנראה בכל תרבות ציידים-לקטים עתיקה ב-300,000 השנים האחרונות.

ומה הם עשו יחד בזמן הזה? בתרבויות רבות בלטה במיוחד צורה אחת של אינטראקציה חברתית: סיפור סיפורים.

במשך ארבעים שנה חקרה האנתרופולוגית פולי וייסנר חברות אחדות של ציידים-לקטים ותייערה בשיטתיות מי אומר מה ומתי. בשנת 2014 היא פירסמה מאמר שהצביע על הברל דרמטי בין אספות יום לאספות לילה. הדיבור במהלך היום, אפילו בתוך קבוצות

גדולות של אנשים, התמקד בנושאים כלכליים וכרכילות חברתית. בלילה האווירה התרככה. לפעמים היו שירים, ריקודים, טקסים. אבל רוב הזמן הוקדש לסיפור סיפורים. למעשיות שהביאו את האנשים ממקומות רחוקים אל המדורה ואל הלכות והמוחות של המאזינים. מעשיות על אנשים חיים ומתים. קרובים ורחוקים. מעשיות מצחיקות, מותחות, מפתיעות. מעשיות מפי גברים. מעשיות מפי נשים. מספרי הסיפורים הטובים ביותר היו לעיתים קרובות הזקנים. במקרים אחרים הם איבדו את מאור עיניהם, אך עדיין זכו לכבוד כמספרי סיפורים.

פרופסור וייסנר אמרה לי שלסיפורים הללו היה תפקיד חשוב בשכלול היכולת של אנשים לדמיין ולחלום ולהבין אנשים אחרים. הם איפשרו לנפש האדם לחקור רשתות חברתיות ענקיות ולכנות קהילות מדומיינות החורגות מגבולות הקבוצה החברתית המקומית שלהם. סיפורים זיכו את המספרים הטובים במעמד חברתי גבוה ואת המאזינים הטובים בתוכנות מעשיות (לדוגמה, מאזין קשוב יכול ללמוד איך להימנע מסכנות חיים המתוארות בסיפור). לכן סביר להניח שמיזמנות הסיפור וההקשבה הללו עברו ברירה טבעית במהלך האבולוציה של האדם המודרני.

אז לא סתם כולנו אוהבים לשמוע סיפורים. הם ככל הנראה תרמו לעיצוב האופן שבו מוחנו קולט וחולק מידע. אין ספק - כוחו של הסיפור התמיד עד ימינו, כפי שמוכיחות תעשיות הרומנים, הסרטים והטלוויזיה, המגלגלות מיליארדים רבים של דולרים.

אין פלא אפוא שרבות מההרצאות הטובות ביותר מבוססות על סיפור סיפורים. לסיפורים - לעומת הסברים מסובכים או טיעונים מורכבים - כולם יכולים להתחבר. בדרך כלל יש להם מבנה ליניארי פשוט שעוזר למאזין לעקוב אחרי מה שקורה. אנחנו פשוט נותנים למרצה לקחת אותנו למסע, צעד אחר צעד. הודות לעברנו ארוך השנים סכיב המדורה, המוח שלנו עוקב אחרינו בקלות.

וכחלק טבעי מההאזנה לסיפורים, אנו מזדהים עם החוויות של הרמויות. אנו מוצאים את עצמנו שקועים במחשבותיהם וברגשותיהם. למעשה, אנחנו מרגישים את מה שהרמויות מרגישות; אם הן מתוחות או נרגשות או שמחות, כך גם אנחנו. ולכן חשוב לנו איך הסיפור ייגמר. תשומת הלב שלנו מובטחת.

ממה מורכב סיפור טוב? הנוסחה הקלאסית היא: גיבור שיש לו מטרה נתקל במכשול בלתי צפוי המוביל למשבר. הגיבור מנסה להתגבר על המכשול, מאמציו מובילים אל השיא, ובסופו של דבר מגיעה ההתרה (יכולות להיות גם הפרעות ותפניות בעלילה).

כשרוצים לספר סיפור על הבמה, חשוב לזכור ארבעה דגשים עיקריים:

- בסטו את הסיפור על דמות שהקהל יכול להזדהות איתה.
- בנו מתח באמצעות סקרנות, תככים חברתיים או סכנה ממשית.
- פרטו במידה הנכונה. מעט מדי פרטים, והסיפור יהיה מופשט מדי. יותר מדי פרטים, והסיפור ילך לאיבוד.
- סיימו בפתרון משביע רצון, יהיה אשר יהיה - מצחיק, מרגש או חושפני.

הכול תלוי בביצוע, כמובן, אז כדאי מאוד שתלטשו היטב את הסיפורים שלכם. לעיתים קרובות, בייחוד בסיפורים מחיינו, אנחנו נוטים להעמיס פרטים שעבורנו הם חשובים אבל עבור הקהל הרחב הם מיותרים. או, חמור מכך, אנחנו שוכחים פיסת מידע חשובה שבלעדיה הסיפור אינו הגיוני.

הנה סיפור נהדר:

פעם, כשהייתי בן שמונה, הלכתי לדוג עם אבא שלי. היינו בתוך סירה קטנטנה, עשרה קילומטרים מהחוף, ואז הגיעה סערה גדולה. אבא הליביש לי חגורת הצלה ולחש לי באוזן: "בן, אתה סומך עליי?" הינהנתי. הוא דחף אותי למים. [שתיקה] אני רציני. פשוט העיף אותי

מהסירה! נפלתי פנימה ואז צפתי על פני המים מתנשם ומתנשף. המים היו קפואים. הגלים היו מפחידים. ענקיים. ואז... אבא קפץ אחרי. הסתכלנו מבוועתים בסירה הקטנה שלנו שמתהפכת ושוקעת. אבל הוא החזיק אותי כל הזמן ואמר לי שהכול יהיה בסדר. אחרי 15 דקות הגיע מסוק של משמר החופים. מסתבר שאבא ידע שהסירה נפגעה ושהיא עומדת לשקוע, והוא התקשר למשמר החופים ונתן להם את המיקום המדויק שלנו. הוא שיער שעדיף לדחוף אותי אל תוך הים הפתוח מאשר להילכד בסירה כשהיא תתהפך. וכך למדתי מה זה לסמוך על מישהו באמת.

וכך אפשר להרוס אותו:

אבא שלי לימד אותי מה זה לסמוך על מישהו, כשהייתי בן שמונה ותפסה אותנו סערה כשיצאנו לרוג מקרל. לא הספקנו לתפוס אפילו דג אחד לפני שהסערה הגיעה. אבא ידע שהסירה עומדת לשקוע, כי זאת היתה סירה מתנפחת כזאת מתוצרת סאטורן, שברוך כלל הן די חזקות, אבל בזאת היה כבר פעם חור ואבא חשב שזה עלול לקרות עוד פעם. בכל מקרה, הסערה היתה חזקה מדי בשביל סירה מתנפחת, והמים כבר התחילו להיכנס. אז הוא התקשר לשירות ההצלה של משמר החופים, שבאותם ימים היה פעיל 24 שעות ביממה, לא כמו היום. הוא אמר להם איפה אנחנו, ואז, כרי שלא נילכד מתחת לסירה אם היא תתהפך, הוא הלביש לי חגורת הצלה וזרק אותי למים ואז קפץ פנימה בעצמו. חיכינו למשמר החופים, ותוך 15 דקות המסוק הגיע – נדמה לי שזה היה MH-60 ג'יי הוק של סיקורסקי – וניצלנו.

בסיפור הראשון יש דמות שחשוב לנו מה קורה לה, ודרמה סוערת שמותחת את גבולות האמון ורק אז נפתרת באופן יפהפה. הגרסה השנייה היא בלגן אחד גדול. אין כאן דרמה, כי הכוונה של האב מתגלה בשלב מוקדם מדי בסיפור; אין כאן ניסיון לשתף אותנו בחוויה האמיתית של הילד; יש יותר מדי פרטים שלא אומרים כלום לדוב

האנשים בקהל, אבל פרטים חשובים אחרים, כמו הגלים הגבוהים, פשוט נמחקים. והכי גרוע, משפט המפתח שמחזיק את כל הסיפור, "בן, אתה סומך עליי?", הולך לאיבוד. אם אתם רוצים לספר סיפור, תוודאו שאתם יודעים למה אתם מספרים אותו, ונסו לנפות ממנו את כל הפרטים שאינם חיוניים לרעיון המרכזי שלכם, אבל להשאיר מספיק "בשר" כדי שהמאזינים יוכלו לדמיין בקלות מה קרה.

כמה מההרצאות הטובות ביותר בנויות סביב סיפור אחד. למבנה הזה יש יתרונות עצומים עבור המרצה:

- התמה המרכזית ברורה (היא פשוט קו העלילה של הסיפור).
- אם הסיפור משכנע, תוכלו לעורר תגובה חזקה בקהל.
- אם הסיפור הוא עליכם, הקהל יזדהה עם כמה מהדברים החשובים לכם ביותר.
- יהיה לכם קל לזכור מה אתם רוצים לומר, כי המבנה הוא ליניארי, ולמוח שלכם נוח מאוד לזכור את האירועים ברצף כרונולוגי.

לכן, מרצים רבים משתמשים בזמן שהוקצב להם כדי לספר את הסיפור של עצמם. זוהי הדרך הפשוטה והקלה ביותר לשאת הרצאה. ויש בה גם איזו נינוחות. אתם מכירים את הסיפור שלכם. אתם ללא ספק מכירים אותו טוב יותר מכל אדם שיושב בקהל.

אם עברתם מסע מדהים, והסיפור שלכם ברור, הרצאה מהסוג הזה יכולה להיות מעולה.

אבל היוזמה לא ליפול למלכודת. זכרו שהמטרה שלכם היא לתת. ולפעמים סיפורים אישיים לא נותנים דבר. הם אולי מבדרים או מסקרנים, או מנפחים את האגו של המרצה. אבל הם לא בהכרח נותנים לקהל משהו שישאר איתו: תובנה, עצה מעשית, נקודת מבט חדשה, הקשר, תקווה.

וזה ממש חבל. פעמים רבות אנחנו מקבלים הצעות להרצאות עם

סיפורים מעניינים, אבל נאלצים לרחות אותן מפני שאין רעיון מרכזי הקושר את הסיפור יחד. הלב נחמץ, כי המרצים הם אנשים נפלאים ומרתקים. אבל בלי תשתית רעיונית, ההרצאה תהיה פספוס אחד גדול. מה שצריך לעשות זה לערוך נכון את המסע שלכם, כך שהרגעים המשמעותיים יתקשרו זה לזה באופן שיאפשר למאזינים לחלץ משמעות מהסיפור. בלי זה, גם אם חיימתם חיים מרשימים ביותר, ההרצאה שלכם עלולה להישמע בטפיחה עצמית פטפטנית על השכם. אבל אם המסע שלכם חושף משהו עוצמתי שלמדתם, ואם כל שלב במסע שלכם נחשף בענווה ובכנות ובפגיעות, זהו מסע שנשמח לעשות בעקבותיכם.

יש עוד דבר אחד שאי אפשר לוותר עליו אם אתם מספרים את הסיפור שלכם. הוא צריך להיות אמיתי. זה אולי נשמע לכם מובן מאליו, אבל למרבה הצער, יש מרצים שמתפתים להגזים או אפילו לכרות מליבם. דווקא מפני שסיפור יכול להיות כל כך משמעותי, המרצים האלה רוצים להציג את עצמם או את הארגון שלהם באור החיובי ביותר, ולפעמים הם חוצים את הגבול שבין אמת לבדיה. זאת הדרך הקלה ביותר להרוס לעצמכם את המוניטין. הרצאות בפני קהל יכולות להגיע לאלפי אנשים. די במאזין אחד שיבחין שמהו אינו כשורה, ואתם בצרות צרורות. זה לא שווה את הסיכון.

אם תשלכו בין סיפור אמיתי ובין הרצון להשתמש בו. כדי לעזור לאחרים, תוכלו להעניק למאזינים שלכם מתנה נפלאה.

הפסיכולוגית אלינור לונגדן הסכימה לספר לעולם שכאשר היתה סטודנטית התחילה לשמוע קולות בראשה ואז אובחנה כלוקה בסכיזופרניה, אושפזה וניסתה להתאבד. הסיפור כשלעצמו מרתק, אבל היא בונה אותו כך שהמאזינים שלה יוצאים מההרצאה עם תובנות מלאות השראה על סכיזופרניה, על מחלות נפש, ועל דרך שונה להגיב אליהן.

אין כבוד גדול או זכות גדולה יותר מאשר לסייע למישהו בתהליך

ההחלמה הזו; להיות עד לו, להושיט יד, לחלוק את העול של אדם סובל, ולקוות שיחלים. ובאותו האופן, לנו, אנשים שהתגברו על מצוקה או אסון, אין אלא להודות על כך שאיננו צריכים להמשיך לחיות את חיינו בצל הדברים האיומים שקרו לנו. כל אחד מאיתנו הוא יחיד במינו. אין לנו תחליף. את מה שיש עמוק בתוכנו לעולם אי אפשר לשעבד, לסלף או לקחת מאיתנו. האור לעולם אינו כבה. החוקר בן סונדרס יצא לטרק אל הקוטב הדרומי וכמעט קיפח את חייו. הוא מספר סיפורים מצוין ויש לו המון תמונות הממחישות את מה שקרה. כשהתקרב לסוף ההרצאה שלו ציפינו לשמוע את הקריאות הרגילות שהרפתקנים משמיעים בדרך כלל, שנצא ונגלה את האני האמיתי שלנו בכל אתגר שניקח על עצמנו. אבל בן הפתיע אותנו. הוא סיפר על כמה רגעים קשים שחווה מאז הטרק, ואמר שהיעד שעליו חלם שנים רבות התברר כפחות מספק מהמסע עצמו. מה הלקח? אל תתלו את האושר שלכם בעתיד.

אם אנחנו לא יכולים להיות מרוצים כאן, היום, עכשיו, במסע שלנו, בתוך כל הבלגן שמסביב, תוך כדי מאמצי ההישרדות שלנו, באמצע הדרך, בין רשימות חצי גמורות ומשימות טעונות שיפור, אז אולי לעולם לא נהיה מרוצים.

הסופר אנדרו סולומון תיאר את ההשפלות שספג כשהיה ילד, עוד לפני שיצא מהארון כהומו. הוא הפך את הסיפור הזה לחיבור מרגש על זהות, שכל אחד יכול להתחבר אליו וללמוד ממנו.

תמיד יש מישהו שרוצה לקחת מאיתנו את האנושיות שלנו, ותמיד יש סיפורים שמחזירים לנו אותה. אם נחיה בגלוי, נוכל לנצח את השנאה ולשפר את החיים של כולנו.

דברי ההלל המצחיקים של סר קן רובינסון על חשיבותה של יצירתיות בילדים, מבוססים על סיפור. הוא מתאר איך בשנות ה-30 של המאה העשרים, רופא הבחין שילדה קטנה שלא מצליחה בלימודים אוהבת מאוד לרקוד. במקום לתת לה טיפול תרופתי, הוא שיכנע את

אמה לשלוח אותה לבית-ספר לריקוד. הילדה הזו היתה ג'יליאן לין, שלימים נהפכה לכוריאוגרפית מצליחה ועבדה עם אנדרו לויד ובר. הסיפור הזה, המסופר בסגנונו הייחודי של סר קן, מדגים באופן נוגע ללב את הסכנות והפוטנציאל ביחסם של בתי-הספר אל יצירתיות, וזהו החלק בהרצאה שלו שהופך צחוק להשראה.

כוחו של משל

יש סיפורים שמעוצבים בקפידה כמטאפורה. יש מילה שימושית שמתארת סיפורים מהסוג הזה: **משל**.

על פי התפיסה המסורתית, משל הוא סיפור עם מוסר השכל. לאורך ההיסטוריה שימש הכלי הזה בהצלחה רבה את אנשי הדת. אני מקווה שנוכל להסכים על כך שסיפורו של ישו צבר יותר צפיות מאשר הרצאתו של סר קן. אבל אפשר להרחיב את המושג הזה כך שיכלול כל סיפור שמבטא את כוחה של מטאפורה.

לורנס לָטִיג הוא פרופסור למשפטים המשתמש במשלים באופן גאוני ממש. הוא הגיע לטד בשנת 2013 וטען שכסף השחית באופן בלתי הפיך את התהליך הפוליטי בארצות-הברית. הוא ביקש מאיתנו לדמיין מדינה מטופשת בשם לִסְטְרֶלְנְד שבה רק לאנשים בשם לִסְטְר מותר להצביע. מן הסתם זהו חוק טיפשי. אבל אז הוא אמר שמספר האנשים שקוראים להם לִסְטְר בארצות-הברית שווה פחות או יותר למספר התורמים הפוליטיים הגדולים. ושסדרי העדיפויות של חברי הקונגרס נקבעים בעיקר על ידי אותם תורמים, כך שלמעשה רק קולותיהם ודעותיהם של התורמים האלה הם בעלי משמעות. על פי המשל הזה, ארצות-הברית היא לִסְטְרֶלְנְד.

הסופר מלקולם גלדוול מתמחה אף הוא במשלים - וכוחו של הכלי הזה משתקף בנתוני המכירות המדהימים של ספריו ובמספר הצפיות בהרצאות שלו בטד. ההרצאה הכי פופולרית שלו היא, האמינו או לא,

סיפור ההתפתחות של צורות חדשות של רוטב עגבניות. אבל הוא משתמש בסיפור הזה כדי לבנות את התוכנה שאנשים שונים רוצים דברים שונים, אך לעיתים קרובות לא מוצאים את המילים לומר בדיוק מה הם רוצים, עד שמציגים להם את השאלה הנכונה.

כל אחת מההרצאות הללו מוצלחת בזכות האופן שבו היא גוזרת משמעות מתוך הסיפור. אתם לא רוצים להעליב את האינטליגנציה של הקהל ולהאכיל אותו בכפית את המסר שאפשר לגזור מהסיפור שסיפרתם לו. אבל אתם כן רוצים להיות בטוחים שיש בסיפור שלכם מספיק בשר כדי שהמאזינים יוכלו לחבר את הנקודות בעצמם. לכן חשוב שתכירו היטב את הקהל שלכם. משל מסוים יכול להצליח מאוד עם קהל הבקיא בתחום שלכם, אבל לאנשים שאינם מכירים את התחום תצטרכו לצייר תמונה מובנת הרבה יותר. חשוב לבחון את החומרים שלכם באוזניו של מישהו שמכיר את הקהל, ולבדוק אם המסר שלכם מתקבל באופן ברור ולא מגושם.

כשאתם בוחרים לספר משל אתם לוקחים עוד כמה סיכונים. לפעמים האנלוגיה לא כל כך עובדת. היא יכולה להיות מאירת עיניים או להטעות. אתם גם עלולים להקדיש יותר מדי זמן לסיפור, ואז לא תספיקו להסיק ממנו את המסקנות הרלוונטיות. אבל כשמספרים משל כמו שצריך, הוא יכול לבדר, ללמד ולעורר השראה - שלושה דברים בבת אחת.

לסיפורים יש עוד תפקיד רב-עוצמה: להסביר. כאשר מספרים סיפור במטרה להסביר, הוא בדרך כלל לא מככב בתפקיד הראשי, אלא בתפקיד משני. בצורתו זו הוא יופיע כתוספות קצרות שמוכנסות להרצאה כדי להדגים או לחזק רעיון מסוים. בפרק הבא נתעמק בתפקיד הזה של הסיפור.

בינתיים, זכרו: לסיפורים השפעה אדירה על בני-אדם. כאשר ההרצאה שלכם בנויה מסיפור אחד או מסדרה של סיפורים הקשורים זה לזה, אתם יכולים להעצים במידה רבה את החיבור שלכם עם הקהל. אבל בבקשה: ספרו סיפורים בעלי משמעות.