

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

فهرس الكتاب :

السر الأول :تحدث بشغف

السر الثاني :اتقن الأسلوب القصصي

السر الثالث :راعي نبرة الصوت ولغة الجسد

السر الرابع :احرص على ذكر معلومات جديدة لجمهورك

السر الخامس :ادهش جمهورك!

السر السادس :اضف حس الدعابة

السر السابع :طبق قاعدة ١٨-٣

السر الثامن: استخدم الحواس الخمسة

السر التاسع :كن فريدًا

مقدمة الكتاب :

بعد مراجعة لأكثر من ٥٠٠ عرض قدم في مؤتمر تيد، وبعد التحدث إلى أشهر متحدثين تيد، وجد الكاتب بأن هناك ٩ عناصر يشترك بها أفضل المتحدثين حول العالم، وبعد تحليل لهذه العناصر، قام الكاتب بتأليف هذا الكتاب والذي يقوم على هذه الأسرار التسعة، والتي ستمكنك من التحدث بلباقة أمام الجمهور.

مؤتمر (Ted) هو اختصار لـ (Technology-Education-Design)، ولقد أسس ريتشارد ورماني المؤتمر في عام ١٩٨٤، وسرعان ما أصبح المؤتمر من أشهر المؤتمرات حول العالم، حيث يتم تنظيمه يوميًا في أكثر من ١٣٠ دولة حول العالم، ويتحدث في المؤتمر أشهر الملهمين في العالم مثل "ستيف جوبز" "بيل جيتس" "إيفان ويليامز" وغيرهم.

وتعتمد الأسرار التسعة التي ذكرت في الكتاب على تطوير ثلاثة أمور رئيسية وهي استعطاف الجمهور، التحدث بأسلوب مشوق وجعل الخطبة قابله للتذكر.

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر الأول: تحدث بشغف!

إن السر الأول هو أن تتحدث بشغف كبير، وأن تجعل كلماتك تنبع من أعماق قلبك، فعندما تقوم باستشعار الكلمات التي تخرج منك ، سيبدأ الناس باستشعارها أيضًا، فأثبتت الدراسات العلمية بأن المشاعر معدية، ولا يمكنك أن تؤثر على جمهورك دون أن تجعل كلماتك تؤثر عليك أولاً.

مدى قدرتك على صياغة قصة مؤثرة، أو كتابة عرض باور بوينت مميز، أو استخدام لغة جسديك بفعالية، تعدّ مهمة للقيام بعرض جذاب ومؤثر، ولكن الأهم من هذا كله، هو مدى قدرتك على استخدام عواطفك أثناء الإلقاء، وجعل كلماتك تخرج من أعماق قلبك، فأستخدامك لعواطفك هو السبيل الوحيد للوصول إلى قلوب المستمعين.

تطبيق:

عند التدريب على الإلقاء، استشعر الكلمات التي تخرج منك، واستخدم عواطفك أثناء القائها، ولا تنسى بأن المشاعر هي أكبر مؤثر على الجمهور، وعبر استخدامك لعواطفك فإنه يمكنك أن تجعل جمهورك يستشعر كلماتك.

وجدت من خبرتي الشخصية بأن أفضل القياديين حول العالم، هم أكثر الناس شغفًا بما يقومون به. “زون بارون” (ملياردير ومدير صناديق استثمار)

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر الثاني: اتقن الأسلوب القصصي

والسر الثاني لتقديم عرض جذاب هو عبر استخدام الأسلوب القصصي اثناء الإلقاء، فمن منا لا يحب الإستماع إلى القصص؟. فعندما تقوم باستخدام الأسلوب القصصي سيصبح من السهل عليك أن تقنع الجمهور بأفكارك، وذلك لأن القصص تجعل جمهورك يستشعر الموقف وبالتالي ستكون عملية اقناعهم أكثر سهولة ومرونة. ولقد اكتشف الباحثين بأن عقل الإنسان يكون في قمة فعاليته عند استماعه إلى القصص.

توجد هناك القصص الشخصية، والتي يتحدث فيها الملقي عن تجربته الشخصية. والقصص التي تتحدث عن الآخرين، حيث يحكي فيها الملقي عن شخص آخر. والقصص التي تتحدث عن قصة نجاح أو فشل علامة تجارية. ويعدّ النوع الأول هو الأكثر تأثيرًا.

يرى الفيلسوف "أرسطو" والذي يعدّ أحد أشهر فلاسفة التاريخ بأنه هناك ثلاثة عناصر رئيسية تساعد في عملية اقناع الآخرين، وهي:

١- **المصداقية:** حيث أن الناس يميلون إلى تصديق أولئك الذين لديهم إنجازات عظيمة، أو يمتلكون شهرة كبيرة، أو حتى عندما يثنون عليهم الآخرين. وذلك لأنها تعطيهم ثقة ومصداقية أكبر، فيبدأ الناس بتصديق ما يقولون!

٢- **المنطق:** إن البشر منطقيين بطبيعة الحال، فلذلك تجدهم يقتنعون بالأفكار المنطقية أو الأفكار المدعومة بأرقام و احصائيات.

٣- **العاطفة:** تأخذ العاطفة النصيب الأكبر من بقية العناصر، حيث تشكل عن ما يزيد عن ٦٥٪ من بقية العناصر الأخرى، ولذلك احرص على تكثيف استخدامك لهذا العنصر اثناء تدريبك على الإلقاء.

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر الثالث: راعي نبرة الصوت ولغة الجسد

تخيل بأنك تقود سيارتك وتستمع إلى إحدى الكتب الصوتية، وتخيل بأن المعلق يتحدث بنبرة سريعة وحماسية، هل ستكمل الإستماع إلى الكتاب الصوتي؟ بالطبع لا، فالكتب الصوتية يجب أن تكون بصوت هادئ، بحيث تجذب إنتباه المستمعين. وعلى عكس القنوات الإخبارية، حيث يجب على المذيع الإخباري التحدث بصوت حماسي ونبرة سريعة كي يستطيع جذب إهتمام المشاهد. ولقد وجدت بأن معظم المتحدثين المحترفين يتحدثون بواقع ١٩٠ كلمة في الدقيقة.

وما أريد ايصاله هو بأن نبرة الصوت ولغة الجسد يجب ان تكون وفقاً للعرض الذي تود تقديمه. فلا يكفي استخدامك لنبرة صوتك ببراعة، فيجب عليك كذلك إتقانك للغة الجسد، كي تستطيع جذب انتباه الجمهور.

كيف يمكنني اتقان لغة الجسد؟

ولكي تستطيع إتقان لغة الجسد، ينبغي عليك التدرب بكثرة والتركيز على طريقة استخدامك لتعابير وجهك. كمثلاً، أن تنظر إلى الشخص الذي امامك عند التحدث اليه، أو ان تتحدث بنبرة حادة، فكما يقول المثل الشهير "fake it till you make it"، والذي يعني أن تقوم بمحاكاة ما تريد، حتى تحصل عليه.

والآن بعد ما تحدثنا عن الأسرار التي تهتم بالتواصل العاطفي بين الملقي والجمهور، سننتقل إلى الأسرار التي تختص بالخطبة ذاتها.

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر الرابع: احرص على ذكر معلومات جديدة لجمهورك

عند ذكرك لمعلومات جديدة ومدهشة لجمهورك، سيكون من السهل عليك جذب اهتمامهم، وسيصبح من السهل تذكر خطبتك. وذلك بسبب هرمون "الدوبامين"، الذي يزيد افرازه عند ذكر اي معلومة جديدة، وتعتمد كمية افراز "الدوبامين" على مدى قدرتك في إدهاش مستمعيك، فكل ما زاد افراز هذا الهرمون زادت قدرة مستمعيك على تذكر خطبتك.

استطاعت "سوزان كين" أن تجعل القاعة بأكملها تنصت إلى حديثها حينما ادعشتهم بمعلومة خالفت الإعتقاد السائد لديهم، وهي بأنه لا توجد هناك علاقة بين الذكاء الإجتماعي والقدرة على تقديم افكار مبتكرة وابداعية. وبهذه المعلومة استطاعت "كين" أن تحصد على ملايين المشاهدات في خطبتها "the power of introverts".

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر الخامس: ادهش جمهورك!

عند مشاركة الملياردير بيل قيتس في مؤتمر تيد عام ٢٠٠٩، أدرك بأنه يتوجب عليه أن يتصرف بأسلوب يستطيع من خلاله جذب إنتباه المستمعين، ويجعلهم يشعرون بما يريد إيصاله. فقرر أن يقدم عرضه بطريقة فريدة ومميزة، حيث كان تقديمه عن "الملاريا في افريقيا" وكيف أصبحت الملاريا قاتلة في الدول الفقيرة.

قرر "بيل قيتس" أن يدخل القاعة حاملاً معه إناء به خمسة باعوضات، وفتح الإناء أمام الجمهور وقال "لا اجد هناك اي سبب مقنع يجعل الفقراء فقط هم الذين يصابون بالملاريا" وخرج من القاعة! وحينها قد ادهش الجمهور بتصرف "قيتس" ولكن سرعان ما أتى وقال لهم بأن هذه الباعوضات خالية من الملاريا.

ولقد استطاع "قيتس" بهذه الطريقة جذب انتباه الجمهور، ووسائل الإعلام، حيث حققت خطبته ملايين المشاهدات، وكتبت عنها العديد من المقالات.

وهذه النصيحة التي اقدمها لك، فعند إلقاءك لأي خطبة، يفضل أن تقوم بإدهاش جمهورك عبر تقديم بعض التصرفات التي قد تعلق في أذهانهم. والأمر لا يقتصر فقط على هذا، فيمكنك كذلك تقديم بعض الإحصائيات والأرقام التي تتعلق بخطبتك، حيث سيكون من السهل على جمهورك تذكر الأرقام التي ذكرتها في خطبتك.

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر السادس: اضع حس الدعابة

في دراسة امتدت لأربعين عامًا لـ "فابيو ساللا" وتم نشرها في مجلة هارفارد بعنوان "laughing all the way to the bank". درس "ساللا" العلاقة بين حس الفكاهة والنفوس البشرية، واستنتج من دراسته بأن إضافة حس الفكاهة في الحديث يساعد في تقليل الضغط ويسهل من عملية التواصل الفعّال مع الآخرين.

احرص دائمًا على إضافة حس الدعابة في خطبتك، وقد يكون من الصعب أحيانًا إطلاق النكت حيث أنها قد لا تعجب الجمهور، ولكن يمكنك إضافة صور مضحكة، أو مشاركة قصة ظريفة مع جمهورك. وبهذه الوسيلة، تستطيع كسب الجمهور، وجعلهم أكثر قابلية لتقبل خطبتك.

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر السابع: طبق قاعدة ١٨-٣

تجد معظم متحدثين مؤتمر تيد لا تتجاوز فترة القائهم ١٨ دقيقة، حيث تعدّ هذه الفترة مثالية جدًا وغير مملة، فالعقل البشري يبدأ بفقد التركيز بعد هذه المدة.

ووجد أحد الباحثين في جامعة هارفارد بأنه من الصعب للعقل البشري تذكر ٧ معلومات جديدة في نفس الوقت. ووجدوا الباحثين بأن العقل البشري يستوعب ما يقارب ٣ معلومات جديدة في نفس المدة.

ولذلك، احرص على جعل خطبتك لا تتجاوز مدة ١٨ دقيقة، وقم بتقسيم خطبتك إلى ثلاثة أقسام رئيسية. ولكي تستطيع ذلك، قم بوضع الهدف الرئيسي من خطبتك، عبر الإجابة على هذا السؤال "ما هي الرسالة الرئيسية التي أود إيصالها للجمهور؟". وبعد ذلك، قم بإدراج ثلاثة رسائل فرعية تود إيصالها لجمهورك.

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر الثامن: استخدم الحواس الخمسة

عند مشاهدتك لأي من متحدثين تيد، ستجد بأنه لا يكتفي فقط بالتحدث أمام الجمهور، بل تجده يحاول أن يدمج بعض الصور في خطبته. ولكي تستطيع أن تجعل خطبتك قابلة للتذكر، ينبغي عليك دمج الصور، الفيديوهات، أو أي من المحفزات الحسية الأخرى.

وفي دراسة عن "مدى تأثير المحفزات الحسية على قوة الذاكرة" للبروفيسور "ريتشارد ماير" من جامعة كاليفورنيا. وجد بأن الطلاب الذين يحفظون المعلومة عبر استخدامهم لحواس مختلفة لديهم قدرة أكبر على التذكر من أولئك الذين يستخدمون حاسة واحدة فقط.

احذر من ملئ عرضك بالفقرات المملة، فبدلاً من استعراض ١٠ فقرات في العرض الواحد، يمكنك عرض فقرة أو فقرتين مع إستعراض بعض الصور، أو الفيديوهات، أو غيرها من المحفزات الحسية. فالعبرة ليس بكم المعلومات بل بمدى قدرتك على التأثير في من حولك. وتذكر خطبة "مارك لوثر" الشهيرة والتي أشتهرت بعبارة واحدة فقط، وأصبح الناس يتداولونها حتى يومنا هذا، وهي "I have a dream"

عنوان الكتاب :

تحدث مثل تيد

السر التاسع: كن فريدًا

يقدم في مؤتمر تيد سنويًا آلاف الأشخاص، وكل شخص منهم لديه طريقة فريدة ومميزة في الإلقاء، تميزه عن بقية الملقين. فاحرص على التفرد بذاتك وعدم تقليد الآخرين. وهذا بالطبع لا يمنع الإستفاده والإستلهام من ما يقدموه على المسرح.

ولقد وجدت العديد من مدراء الشركات والأثرياء حول العالم، عند الإلقاء، يلقون خطب رتيبه وممله، وعندما اسألهم عن السبب، يخبرونني بأن المهم في الإلقاء هو توصيل الفكرة للمستمعين. إنهم لا يدركون بأن الهدف من الإلقاء هو الوصول لقلوب المستمعين، والتأثير فيهم، وجعل خيالهم يرافق كلماتك.

وختامًا، لا تعتقد بأن الإلقاء هي موهبة فطرية، بل هي مهارة تحتاج إلى تدريب مستمر، فلا تيأس أبدًا، واحرص على التدريب دائمًا حتى يتغلغل الإلقاء في حياتك اليومية، فحينها سيصبح من السهل جدًا تقديم خطبة أمام مئات أو حتى آلاف الأشخاص، فعلى سبيل المثال، "وارن بافيت"، "ريتشارد برانسون" و "ستيف جوبز" كانوا يخشون الإلقاء، بل يتجنبونه ولكن مع اصرارهم على هدفهم، وتدريبهم المستمر، أصبحوا قادرين على الإلقاء ببراعة.

Bookbrief® بوك بريفي

كان معكم فريق بوك بريفي، نتمنى لكم قراءة ممتعة، ولقراءة المزيد من ملخصات الكتب يرجى متابعتنا على حسابات التواصل الاجتماعي أدناه

+966591477844

www.bookbrief.net

Contact@bookbrief.net

KSA, RIYADH