

TED
TALKS

TED TALKS

O guia oficial do TED
para falar em público

CHRIS ANDERSON

Tradução de Donaldson Garschagen e Renata Guerra



Copyright © 2016 by Chris J. Anderson. Todos os direitos reservados.

TÍTULO ORIGINAL

TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking

PREPARAÇÃO

Ângelo Lessa

REVISÃO

Alessandra Libonatti

Nina Lua

ARTE DE MIOLO

Brian Moore

DIAGRAMAÇÃO

Julio Moreira

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO

SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

A561c

Anderson, Chris

TED Talks: o guia oficial do TED para falar em público / Chris Anderson; tradução Donaldson Garschagen e Renata Guerra. - 1. ed. - Rio de Janeiro : Intrínseca, 2016.

240 p.; 23 cm.

Tradução de: TED Talks: The Official TED Guide to Public Speaking

Apêndice

Inclui índice

ISBN 978-85-8057-935-2

1. Fala em público. 2. Persuasão (Retórica). I. Título.

16-30673

CDD: 808.51

CDU: 808.51

[2016]

Todos os direitos desta edição reservados à

Editora Intrínseca Ltda.

Rua Marquês de São Vicente, 99, 3º andar

22451-041 — Gávea

Rio de Janeiro — RJ

Tel./Fax: (21) 3206-7400

www.intrinseca.com.br

Inspirado por Zoe Anderson (1986-2010).

A vida é fugaz. As ideias, a inspiração e o amor, duradouros.

SUMÁRIO

Prólogo: A nova Era do Fogo 9

FUNDAMENTOS

- 1 COMPETÊNCIA COMUNICATIVA: A habilidade que você pode construir 17
- 2 CONSTRUÇÃO DA IDEIA: Um presente em toda palestra de alto nível 24
- 3 ARMADILHAS COMUNS: Quatro estilos a serem evitados 33
- 4 A LINHA MESTRA: O que você quer dizer? 40

FERRAMENTAS DA PALESTRA

- 5 SINTONIA: Seja pessoal 55
- 6 NARRAÇÃO: O fascínio irresistível das histórias 68
- 7 EXPLICAÇÃO: Como explicar conceitos difíceis 76
- 8 PERSUAÇÃO: A razão pode mudar mentalidades para sempre 88
- 9 REVELAÇÃO: De tirar o fôlego! 97

PROCESSO DE PREPARAÇÃO

- 10 RECURSOS VISUAIS: Esses slides estão ferindo a minha vista! 111
- 11 ROTEIRIZAÇÃO: Decorar ou não decorar? 125
- 12 ENSAIOS GERAIS: Espere aí, eu preciso ensaiar? 140
- 13 ABERTURA E ENCERRAMENTO: Que impressão você quer causar? 147

NO PALCO

- 14 FIGURINO: O que devo usar? 165
- 15 PREPARO MENTAL: Como controlar os nervos? 168
- 16 O CENÁRIO: Púlpito, monitor de referência, fichas ou (epa!) nada? 173

- 17 VOZ E PRESENÇA: Dê a suas palavras a vida que elas merecem 180
18 NOVOS FORMATOS: A promessa (e o perigo) das palestras de amplo espectro 189

REFLEXÃO

- 19 O RENASCIMENTO DA PALESTRA: A interconectividade do conhecimento 205
20 POR QUE ISSO É IMPORTANTE: A interligação das pessoas 214
21 SUA VEZ: O segredo do filósofo 222

Agradecimentos 227

Apêndice: Conferências TED citadas neste livro 229

Índice 233

Prólogo

A nova Era do Fogo

A iluminação da sala é reduzida. Com as palmas das mãos suando e as pernas tremendo de leve, uma mulher sobe ao palco. Um refletor ilumina seu rosto, e 1.200 pares de olhos se fixam nela. A plateia percebe seu nervosismo. A tensão na sala é palpável. Ela pigarreia e começa a falar.

O que acontece a seguir é espantoso.

Os 1.200 cérebros das 1.200 pessoas começam a se comportar de forma estranhíssima. Começam a entrar em sintonia. Um feitiço lançado pela mulher toma conta de todos na plateia. Eles suspiram juntos. Riem juntos. Choram juntos. E, com isso, outra coisa acontece. De alguma forma, informações valiosas e codificadas neurologicamente são copiadas e transferidas do cérebro da mulher para os 1.200 cérebros da plateia. As informações vão permanecer nesses cérebros durante toda a vida dos presentes, podendo influenciar suas condutas muitos anos depois.

A mulher que fala no palco está criando prodígios, e não lançando feitiços. Mas suas aptidões são tão poderosas quanto qualquer ato de magia.

As formigas moldam a conduta umas das outras mediante a troca de substâncias químicas. Nós fazemos o mesmo ao ficar diante de outras pessoas, encará-las, gesticular e emitir sons estranhos. A comunicação humana é uma verdadeira maravilha. Inconscientemente, nós a praticamos todos os dias. Mas é no palco, diante de um público, que ela alcança intensidade máxima.

Este livro tem um duplo objetivo: primeiro, explicar como se realiza o milagre do ato de falar em público com eficiência; e, segundo, ajudar você a fazê-lo da melhor maneira possível. Entretanto, cumpre destacar uma coisa logo de início.

Não existe uma única maneira de dar uma palestra de alto nível. O mundo do conhecimento é amplo demais, e a gama de palestrantes e de plateias, de-

masiado variada. Qualquer tentativa de aplicar uma fórmula predefinida provavelmente será um tiro pela culatra. O público percebe isso na hora e se sente manipulado.

Com efeito, mesmo que existisse uma fórmula infalível em determinado momento, ela não seria infalível por muito tempo. Isso porque parte vital do êxito de uma palestra de alto nível é seu ar de novidade. Somos humanos. Não apreciamos as mesmas velharias, os artificios de sempre. Se sua palestra se parece demais com uma que alguém já ouviu, ela fatalmente exercerá menos impacto. E a última coisa que queremos é que todo mundo diga a mesma coisa ou que alguém pareça estar inventando o que diz.

Então não julgue os conselhos deste livro como *regras* que prescrevem uma forma única de falar. Em vez disso, pense que o livro está lhe oferecendo um conjunto de *ferramentas* que buscam incentivar a variedade. Utilize as que sejam convenientes para você e para a palestra que vai dar. Suas únicas obrigações reais ao dar uma palestra são ter algo de importante a comunicar e se mostrar autêntico à sua maneira.

Talvez você ache isso mais natural do que imagina. Falar em público é uma arte antiga, entranhada em nossa mente. Pesquisas arqueológicas em sítios com centenas de milhares de anos revelavam locais de encontros comunitários onde nossos ancestrais se reuniam em torno de uma fogueira. Em todas as culturas da Terra, à medida que se desenvolvia a linguagem, as pessoas aprenderam a externar histórias, esperanças e sonhos.

Imaginemos uma cena típica. Caiu a noite. A fogueira do acampamento crepita. As achas de lenha estalam sob o céu estrelado. Um ancião se levanta, e todos os olhos se voltam para ele, fitando seu rosto sábio e sulcado, iluminado pela labareda trêmula. O homem começa a contar uma história. E, enquanto ele fala, cada ouvinte imagina os fatos narrados. A imaginação gera as mesmas emoções sentidas pelos personagens da história. Esse é um processo de enorme eficácia. Trata-se do alinhamento literal de muitas mentes, formando uma consciência comum. Durante certo tempo, os ouvintes agem como se fossem uma única forma de vida. Podem levantar juntos, dançar juntos, cantar juntos. A partir dessa experiência comum, estão perto de desejar agir juntos, perto de resolver se reunir para viajar, batalhar, construir, comemorar.

O mesmo acontece hoje em dia. Para um líder — ou um militante —, a fala em público é fundamental para gerar empatia, provocar emoções, compartilhar conhecimentos e ideias, promover um sonho em comum.

E, de fato, a palavra falada ganhou novos poderes. Agora, nossa fogueira é o mundo inteiro. Graças à internet, uma palestra realizada numa sala pode ser vista por milhões de pessoas. Se a imprensa e o livro ampliaram enormemente o poder de jornalistas e escritores, a internet tem ampliado muitíssimo a influência dos palestrantes. Ela permite que, em qualquer lugar, qualquer um com acesso on-line (e podemos esperar que, dentro de uns dez anos, quase todas as aldeias do mundo estejam conectadas) receba em casa os maiores professores do mundo e aprenda diretamente com eles. De repente, uma arte antiga ganhou alcance global.

Essa revolução levou ao renascimento da arte de falar em público. Muitos de nós já aguentamos anos de aulas maçantes na universidade, sermões intermináveis em igrejas e discursões políticas previsíveis. Mas as coisas não precisam ser assim.

Feita de forma correta, uma palestra é capaz de galvanizar uma sala e transformar a visão de mundo de uma plateia. Feita de forma correta, uma palestra é mais eficaz que qualquer texto escrito. A escrita nos dá as palavras. A fala humana carrega consigo todo um novo conjunto de ferramentas. Quando olhamos nos olhos de um palestrante, atentamos ao tom de sua voz e captamos sua vulnerabilidade, sua inteligência e sua paixão, exploramos qualificações inconscientes que foram aprimoradas ao longo de centenas de milhares de anos. Qualificações que podem nos eletrizar, estimular, motivar.

Além disso, podemos realçar tais qualificações de um modo que nossos ancestrais jamais poderiam imaginar: a capacidade de exibir — bem diante de nós e em alta resolução — qualquer imagem que um ser humano tenha fotografado ou imaginado, a capacidade de interligar vídeo e música, a capacidade de recorrer a instrumentos de pesquisa que apresentam todo o conjunto do conhecimento humano a qualquer um que disponha de um smartphone.

A boa notícia é que essas qualificações podem ser ensinadas. Podem mesmo. E isso significa que existe um novo superpoder do qual qualquer um, jovem ou idoso, pode se beneficiar: a *competência comunicativa*. Vivemos numa época em que a melhor maneira de causar uma modificação no mundo pode não ser escrever uma carta ao editor de um jornal ou publicar um livro. Talvez seja simplesmente ficar de pé e dizer algo... porque, agora, tanto as palavras quanto a paixão com que são pronunciadas podem se espalhar pelo mundo numa velocidade alucinante.

No século XXI, a competência comunicativa deveria ser ensinada em todas as escolas. Na verdade, antes da era dos livros, ela era considerada parte essencial da educação,¹ embora com um nome antiquado: *retórica*. Hoje, na era da conexão, deveríamos ressuscitar essa nobre arte e torná-la uma das bases da educação: leitura, escrita, matemática... e retórica.

A palavra “retórica” significa simplesmente “a arte de falar com eficácia”. É esse o tema fundamental deste livro. Reformular a retórica para a era moderna. Proporcionar contribuições úteis para uma nova competência comunicativa.

Nossa experiência com o TED no decurso dos últimos anos pode ajudar a apontar o caminho. O TED começou como uma conferência anual, com palestras nos campos da Tecnologia, do Entretenimento e do Design (daí o nome). Nos últimos anos, porém, o programa se expandiu e passou a cobrir qualquer tópico de interesse público. Os palestrantes procuram difundir suas ideias entre pessoas que não atuam em seu campo, e para isso realizam palestras breves preparadas com todo cuidado. Para nossa satisfação, essa forma de falar em público se mostrou um retumbante sucesso on-line: hoje as Conferências TED contabilizam mais de um bilhão de visualizações por ano.

Meus colegas e eu já trabalhamos com centenas de palestrantes, ajudando-os a aprimorar suas mensagens e a determinar o melhor modo de apresentá-las. Essas pessoas admiráveis mudaram por completo a nossa forma de enxergar o mundo. Nos últimos dez anos, os palestrantes e eu debatemos detidamente o processo mediante o qual eles realizaram seus objetivos. Eles nos seduziram e enfureceram, informaram e motivaram. Tivemos também a oportunidade de lhes pedir conselhos sobre a melhor forma de preparar e proferir uma palestra fascinante. Graças ao imenso talento deles, obtivemos dezenas de informações a respeito de como conseguiram realizar algo tão extraordinário em poucos minutos.

Isso torna este livro um empreendimento colaborativo. Trata-se de uma colaboração com esses palestrantes e com meus talentosos colegas, sobretudo Kelly Stoetzel, Bruno Giussani e Tom Rielly, que, comigo, foram curadores e anfitriões dos principais eventos TED e vêm desempenhando, ao longo dos anos, um papel central na definição da linha e do formato das Conferências TED, além de trazerem ao programa vozes notáveis.

1. Assim como a lógica, a gramática, a geometria, a astronomia e a música.

Pudemos também tirar proveito do alto nível de milhares de eventos do programa TEDx, organizados de forma independente.² É frequente que o conteúdo desses eventos nos surpreenda e nos dê muita satisfação, o que tem ampliado nossa percepção do que é possível realizar em uma palestra pública.

O TED tem como missão espalhar ideias poderosas. Não nos importamos se isso se dá por meio de um programa chamado TED, TEDx ou qualquer outra forma de palestra pública. Ficamos felizes quando tomamos conhecimento de outras conferências que desejam realizar palestras no estilo TED. Em última análise, as ideias não têm dono. Elas adquirem vida própria. Alegra-nos ver o renascimento da arte da oratória, onde quer que isso aconteça e independentemente de quem seja o orador.

Assim, este livro não busca apenas mostrar a melhor forma de fazer uma Conferência TED. Sua finalidade é bem mais ampla: impulsionar qualquer forma de oratória que pretenda explicar, motivar, informar ou persuadir, seja em empresas, instituições educacionais ou locais públicos. É verdade que muitos exemplos deste livro vêm de Conferências TED, mas não só porque são exemplos que conhecemos bem. As Conferências TED têm despertado muito interesse nos últimos anos, e acreditamos ter algo a oferecer nesse campo. Em nosso entender, os princípios cruciais dessas palestras podem servir como base eficaz de uma competência comunicativa mais ampla.

Por isso, você não encontrará aqui dicas específicas para propor um brinde num casamento, apresentar uma mensagem motivacional numa reunião de vendedores ou proferir uma palestra numa faculdade. No entanto, encontrará ferramentas e ideias que serão úteis não apenas nessas ocasiões, como em todas as formas de comunicação pública. Mais do que isso, esperamos persuadir as pessoas a encarar o ato de falar em público de outra forma — uma forma surpreendente e estimulante.

As fogueiras do passado deram lugar a um novo tipo de fogo. Um fogo que se espalha de uma mente para outra, de uma tela para outra — a combustão de ideias que estão na ordem do dia.

Isso é fundamental. Todos os elementos importantes do progresso só ocorreram porque indivíduos comunicaram ideias a outros e depois todos cola-

2. No programa TEDx, organizadores locais solicitam uma licença gratuita, o que lhes permite realizar uma experiência ao estilo TED. Entre oito e nove eventos dessa natureza são realizados por dia em todo o mundo.

boraram para fazê-las virar realidade. Desde a primeira vez em que nossos ancestrais se reuniram para derrubar um mamute até o primeiro passo de Neil Armstrong na Lua, as pessoas transformaram comunicações orais em assombrosas realizações conjuntas.

Hoje, mais do que nunca, precisamos disso. Muitas vezes, ideias que poderiam solucionar nossos problemas mais prementes permanecem desconhecidas porque as pessoas brilhantes que as tiveram carecem de autoconfiança ou de conhecimentos para transmiti-las com eficácia. Isso é uma tragédia. Numa época em que as ideias certas, apresentadas da forma certa, podem correr o mundo na velocidade da luz, gerando cópias de si mesmas em milhões de mentes, é extremamente útil criar os melhores meios de disseminá-las, tanto para você, um possível palestrante, quanto para nós, que precisamos saber o que você tem a dizer.

Tudo pronto?

Vamos acender uma fogueira.

Chris Anderson
Fevereiro de 2015

Fundamentos

Fundamentos

1

COMPETÊNCIA COMUNICATIVA *A habilidade que você pode construir*

Você está sentindo uma angústia, não está?

Subir num palco quando centenas de pares de olhos estão pregados em você é aterrorizante. Você sente pavor de se levantar numa reunião da empresa e apresentar seu projeto. E se entrar em parafuso e tropeçar nas palavras? E se esquecer totalmente o que pretendia dizer? Isso poderá criar uma situação humilhante! Ou até pôr fim à sua carreira! E, quem sabe, a ideia em que você acredita nunca seja divulgada!

Esses temores podem tirar seu sono.

Mas saiba de uma coisa: quase todo mundo já sentiu medo de falar em público. Estudos que pedem a pessoas para listar seus maiores medos costumam apontá-lo como o mais temido, superando o medo de altura, de águas profundas — e até da morte.

Por que isso acontece? O microfone não esconde uma aranha venenosa. O risco de você cair do palco e morrer é zero. A plateia não vai atacá-lo com forquilhas. Então, por que essa angústia?

Porque há muita coisa em jogo. Não se trata só da situação momentânea, mas da nossa *reputação* em longo prazo. A maneira como os outros nos veem tem enorme importância. Somos criaturas essencialmente sociais. Desejamos o afeto, o respeito e o apoio dos outros. Em enormes proporções, nossa felicidade futura depende dessas realidades. Para nós, o que acontece num palco afeta substancialmente esses valores sociais, para o bem ou para o mal.

Entretanto, com a atitude mental correta, pode-se usar o medo como um trunfo valioso. Ele pode ser o elemento capaz de convencer o palestrante a se preparar de forma adequada.

Foi o que aconteceu quando Monica Lewinsky participou de uma Conferência TED. Para ela, os riscos não podiam ser maiores. Dezesete anos antes, ela passara pela mais agressiva humilhação pública que se possa imaginar, uma experiência tão dolorosa que quase a destruiu. Mas ali estava ela, tentando voltar a uma vida pública mais visível, retomar sua história.

No entanto, Monica não tinha muita experiência em falar em público, e sabia que se sair mal seria um desastre. Ela me disse:

A palavra nervosismo não dá conta de descrever o que eu sentia. Era mais como se eu me sentisse... dilacerada de pavor. Raios de medo. Angústia elétrica. Se desse para captar a energia de meus nervos naquela manhã, acho que a crise energética seria solucionada. Eu estava não só subindo num palco diante de uma plateia respeitada e brilhante, como seria gravada num vídeo com enorme chance de ser divulgado publicamente em uma plataforma de grande difusão. Fui invadida por ecos de um trauma persistente, causado pelos anos em que fui ridicularizada em público. Fui atormentada por uma insegurança profunda, pela sensação de que o palco do TED não era o meu lugar. Era contra essa experiência interior que eu lutava.

Mesmo assim, Monica achou um meio de superar o medo. Lançou mão de algumas técnicas surpreendentes, de que falaremos no Capítulo 15. Por ora, basta dizer que funcionaram. Sua palestra recebeu uma ovação, foi vista por um milhão de pessoas na internet em poucos dias e recebeu muitos elogios on-line. Chegou a lhe valer um pedido público de desculpas da escritora feminista Erica Jong, que a criticara durante muito tempo.

Minha mulher, Jacqueline Novogratz, uma pessoa brilhante, também sofreu com o medo de falar em público. Na escola, na faculdade e no começo de sua vida pública, a perspectiva de enfrentar um microfone e uma plateia a amedrontava a ponto de fazê-la perder o ânimo. Mas ela sabia que, para levar adiante seu trabalho de combate à pobreza, teria de persuadir outras pessoas, e por isso começou a se obrigar a falar. Hoje ela faz dezenas de palestras por ano, e com frequência é aplaudida de pé.

Na verdade, em toda parte ouvimos histórias de pessoas que se sentiam aterrorizadas com a perspectiva de falar em público, mas acabaram aprendendo a fazer isso, e muito bem: por exemplo, Eleanor Roosevelt, Warren Buffett e a princesa Diana, que era chamada de “shy Di”, ou “Di tímida”, por odiar falar

em público, porém achou um meio de falar informalmente, à sua maneira, e fez o mundo se apaixonar por ela.

Se você conseguir falar da maneira certa, os resultados poderão ser prodigiosos. Vejamos, por exemplo, o que o empresário Elon Musk disse aos funcionários da SpaceX, sua empresa de transporte espacial, em 2 de agosto de 2008.

Musk não era considerado um grande orador. Entretanto, naquele dia, suas palavras levaram a uma virada decisiva em sua empresa. A SpaceX já havia falhado duas vezes em lançamentos de veículos espaciais. Nessa data ocorreria o terceiro lançamento, e todos sabiam que mais um fracasso poderia levar a empresa a fechar as portas. O foguete Falcon subiu da plataforma de lançamento, mas logo após o fim do primeiro estágio veio o desastre. O foguete explodiu. A transmissão em vídeo foi interrompida. Cerca de 350 funcionários estavam reunidos na sede, e, como contou Dolly Singh, a caçadora de talentos da empresa, o clima era de total desespero. Musk apareceu para falar a eles. Disse-lhes que desde o começo eles sabiam que seria difícil, mas que, apesar do acontecido, naquele dia eles haviam realizado uma coisa que poucos países, que dirá empresas, tinham sido capazes de fazer: completado com sucesso o primeiro estágio do lançamento de um foguete e levado uma nave ao espaço sideral. O que tinham de fazer a partir de então era simplesmente dar a volta por cima e voltar ao trabalho. Eis como Singh descreve o clímax da fala:

Em seguida ele disse, com o máximo de energia e empenho que conseguiu reunir após mais de vinte horas acordado: “De minha parte, nunca hei de desistir. Repito: nunca.” Acho que, depois disso, a maioria de nós teria ido atrás dele até os portões do inferno de bronzeador na mão. Aquela foi a maior demonstração de liderança que eu já havia presenciado. Dali a instantes, a atmosfera no prédio passou do desespero e da derrota para uma agitação generalizada, cheia de determinação, com as pessoas focadas em seguir em frente, e não em olhar para trás.

Esse é o poder da palavra. Você pode não ser o líder de uma organização, mas uma palestra sempre pode abrir portas ou transformar uma carreira.

Participantes de Conferências TED nos contaram episódios maravilhosos sobre o impacto de suas palestras. Às vezes ocorrem propostas para livros e filmes, bem como ofertas inesperadas de apoio financeiro. Contudo, as histórias mais interessantes estão ligadas à promoção de ideias e de mudança de vida. Amy Cuddy fez uma palestra extremamente popular sobre como a mudança

da linguagem corporal pode aumentar a autoconfiança. Ela recebeu mais de quinze mil mensagens, vindas de gente do mundo todo, contando como tinha sido beneficiada.

A palestra motivadora de William Kamkwamba — um jovem inventor do Malawi de apenas catorze anos — sobre a construção de um moinho de vento em sua aldeia abriu caminho para uma série de eventos que o levou a ser aceito por um programa de engenharia no prestigiado Dartmouth College, nos Estados Unidos.

O DIA EM QUE O TED PODERIA TER MORRIDO

Conto agora um caso pessoal. Quando assumi o comando do TED, no fim de 2001, me recuperava do quase colapso da empresa que eu passara quinze anos construindo. Estava apavorado com a possibilidade de outro enorme fracasso público. Vinha lutando para convencer a comunidade TED a apoiar minha visão do programa e temia que essa luta não fosse dar em nada. Na época, o TED era um ciclo anual de palestras realizado na Califórnia, organizado e apresentado por seu proprietário, um arquiteto carismático chamado Richard Saul Wurman, cuja personalidade exuberante dominava cada aspecto do evento. Cerca de oitocentas pessoas por ano assistiam às palestras, e a maior parte parecia conformada com o fato de que o TED provavelmente não sobreviveria ao afastamento de Wurman. A conferência de fevereiro de 2002 foi a última organizada sob a liderança dele, e eu tinha uma chance — e não mais do que uma — para persuadir essas pessoas de que era perfeitamente possível continuarmos a realizar as palestras. Entretanto, eu nunca havia organizado um ciclo de palestras e, apesar de todo o meu esforço de muitos meses para promover o evento do ano seguinte, somente setenta pessoas compareceram.

Na manhã da véspera da primeira palestra do ciclo, tive quinze minutos para defender minhas ideias. E é preciso que você saiba de uma coisa: eu não falo bem em público. Digo *hum* e *sabe* o tempo todo. Paro no meio de uma frase, tentando achar a palavra certa antes de continuar. Talvez passe a impressão de ser sério demais, ou pouco enérgico, ou esquemático. Meu peculiar senso de humor britânico nem sempre é compreendido.

Eu estava tão nervoso naquele momento, e tão preocupado com a possibilidade de parecer desajeitado no palco, que nem consegui ficar de pé. Por

isso, empurrei para a frente uma cadeira que estava no fundo do palco, sentei e comecei.

Ao me lembrar hoje desse episódio, eu me assusto, e muito. Se fizesse uma avaliação crítica da minha fala hoje, eu mudaria muitas coisas, a começar pela camisa branca e amarrotada. No entanto... eu tinha preparado cuidadosamente o que queria dizer e sabia que havia na plateia ao menos algumas pessoas que desejavam muitíssimo que o TED sobrevivesse. Se eu ao menos conseguisse lhes dar motivo para se empolgarem, talvez elas mudassem o rumo das coisas. Por causa do estouro da bolha das empresas pontocom, ocorrido pouco antes, muitos na plateia tinham sofrido prejuízos comerciais tão graves quanto o meu. Talvez eu pudesse me comunicar com elas por essa via.

Falei de coração aberto, com o máximo de franqueza e convicção. Disse que acabara de sofrer um violento malogro comercial. Que tinha passado a me considerar um completo fracassado. Que o único caminho que me permitira sobreviver mentalmente tinha sido mergulhar no mundo das ideias. Que o TED havia passado a significar tudo para mim — pois se tratava de um espaço ímpar em que era possível compartilhar ideias de todas as disciplinas. Que eu faria tudo ao meu alcance para preservar seus melhores valores. Que, em todo caso, o programa nos havia proporcionado tanta motivação e tantos subsídios que não podíamos deixá-lo morrer, certo?

Ah, sim, eu quebrei a tensão com uma história apócrifa ligada a Madame De Gaulle, que chocou os convidados num jantar oferecido pelo embaixador britânico quando seu marido decidiu deixar a vida pública. A embaixatriz lhe perguntou qual era seu maior desejo nos anos vindouros, e ela, francesa, respondeu, em inglês: “*A penis.*” Eu disse que, na Inglaterra, também era isso o que desejávamos, mas dizíamos a palavra da forma correta, que Madame de Gaulle não soubera pronunciar: “*happiness*”, “felicidade”, porém com ênfase no “a” e pronunciando o “h”. E, para mim, o TED tinha sido uma fonte de muita felicidade.

Para meu total espanto, ao fim da palestra, Jeff Bezos, presidente e CEO da Amazon, que estava sentado no meio da plateia, ficou de pé e começou a aplaudir. E todos os demais o acompanharam. Foi como se a comunidade TED houvesse decidido coletivamente em poucos segundos que, afinal, apoiaria esse novo capítulo do programa. Então, no intervalo de sessenta minutos que se seguiu, cerca de duzentas pessoas se comprometeram a se inscrever para o ciclo de palestras do ano seguinte, garantindo seu sucesso.

Se minha fala de quinze minutos tivesse dado errado, o TED teria morrido quatro anos antes de postar uma palestra na internet. E você não estaria lendo este livro.

No próximo capítulo, vou explicar por que acredito que essa palestra acabou sendo eficaz, apesar de minha evidente inabilidade. É uma dica que pode ser aplicada a todas as palestras.

Por mais que você não acredite na sua capacidade de falar em público, há medidas que pode tomar para reverter a situação. A facilidade para falar em público não é um dom congênito concedido a alguns felizardos, mas um amplo conjunto de aptidões. Existem centenas de maneiras de dar uma palestra, e todo mundo pode descobrir uma linha correta para si e adquirir as qualificações para realizá-la de forma satisfatória.

O GAROTO COM CORAÇÃO DE LEÃO

Há alguns anos, Kelly Stoetzel — a diretora de conteúdo do TED — e eu fizemos uma turnê global à procura de talentos. Em Nairóbi, Quênia, conhecemos Richard Turere, adolescente massai de doze anos, criador de uma invenção surpreendente. Sua família criava gado, e um dos problemas mais difíceis que ele enfrentava era o de proteger os animais de ataques noturnos dos leões. Richard havia notado que uma fogueira não intimidava os felinos, mas que andar de um lado para o outro com tochas acesas funcionava. Os leões pareciam temer luzes móveis! Mexendo com peças tiradas do rádio dos pais, Richard tinha aprendido eletrônica sozinho e usou esses conhecimentos para criar um sistema de luzes que acendiam e apagavam em sequência, produzindo uma sensação de movimento. A geringonça foi produzida com sucata — painéis solares, uma bateria de carro e um visor tirado do quadro de instrumentos de uma moto. Richard instalou as luzes e... pimba! Os ataques dos leões cessaram. A notícia da invenção se espalhou, e outras aldeias quiseram adotá-la. Em vez de tentar matar os leões — como faziam antes —, instalaram as “luzes dos leões” de Richard. Resultado: tanto os aldeões quanto os ambientalistas ficaram felizes.

Aquela era uma façanha e tanto, mas, à primeira vista, Richard não parecia de forma alguma um bom candidato a palestrante. Extremamente tímido, ele se escondia num canto da sala. Seu inglês era titubeante, e ele sentia dificuldade para explicar sua invenção de forma coerente. Não era fácil imaginá-lo

num palco da Califórnia, diante de 1.400 pessoas, num ciclo que reunia, entre outros, Sergey Brin e Bill Gates.

No entanto, a história de Richard era tão cativante que decidimos ir em frente e o convidamos a viajar para fazer uma Conferência TED. Durante meses, trabalhamos com ele para enquadrar sua história — achar o ponto ideal para começar a contá-la e criar uma sequência narrativa natural. Por causa de sua invenção, Richard havia ganhado uma bolsa de estudo em uma das melhores escolas do Quênia, onde pôde ensaiar a palestra várias vezes diante de uma plateia de verdade. Isso ajudou a aumentar sua autoconfiança, a ponto de tornar visível sua forte personalidade.

Richard entrou num avião pela primeira vez na vida e viajou para Long Beach, Califórnia. Quando subiu ao palco, dava para notar que estava nervoso, mas isso só o tornou mais cativante. Ele começou a falar, e a plateia prestou atenção em cada palavra — e sempre que ele sorria a plateia se derretia. Quando acabou, as pessoas simplesmente se levantaram e aplaudiram.

O caso de Richard pode incentivar você e todos nós a crer que somos capazes de dar uma palestra decente. Seu objetivo não é ser um Winston Churchill ou um Nelson Mandela. É ser você. Se você é cientista, seja cientista; não tente ser um militante. Se é artista, seja artista; não tente ser um acadêmico. Se é um sujeito comum, não queira simular um impressionante estilo intelectual; seja esse sujeito comum. Você não tem obrigação de fazer uma multidão se pôr de pé com uma oratória notável. Um tom de conversa pode funcionar muito bem. Na verdade, para a maioria das plateias, é bem melhor assim. Se você sabe conversar com um grupo de amigos durante o jantar, também sabe falar em público.

E a tecnologia vem criando novas opções. Vivemos numa época em que não é necessário saber falar diante de milhares de pessoas ao mesmo tempo para exercer grande influência. Podemos falar intimamente para uma câmera e deixar a internet fazer o resto.

A competência comunicativa não é um extra opcional destinado a uns poucos. É uma qualificação fundamental para o século XXI. É o modo mais eficaz de mostrar quem você é e quais são os seus interesses. Se for capaz de adquirir autoconfiança, ela se expandirá, e você vai ficar atônito com os benefícios que isso trará para seu sucesso na vida — não importa como você o defina.

Se você mostrar autenticidade, tenho certeza de que será capaz de lançar mão da arte antiga implantada em nós. Basta reunir a coragem necessária para tentar.