

**ΔΙΑΦΩΝΕΙΣ;
ΤΕΛΕΙΑ!**

Το παρόν έργο πνευματικής ιδιοκτησίας προστατεύεται από τις διατάξεις της ελληνικής νομοθεσίας (Ν 2121/1993 όπως έχει τροποποιηθεί και ισχύει σήμερα) και από τις διεθνείς συμβάσεις περί πνευματικής ιδιοκτησίας. Απαγορεύεται απολύτως η χωρίς γραπτή άδεια του εκδότη κατά οποιονδήποτε τρόπο ή οποιoδδήποτε μέσο (ηλεκτρονικό, μηχανικό ή άλλο) αντιγραφή, φωτοανατύπωση και εν γένει αναπαραγωγή, εκμίσθωση ή δανεισμός, μετάφραση, διασκευή, αναμετάδοση στο κοινό σε οποιαδήποτε μορφή και η εν γένει εκμετάλλευση του συνόλου ή μέρους του έργου.

Copyright © 2022 by Mehdi Hasan

εκδ. Henry Holt and Company

Τίτλος πρωτότυπης έκδοσης: Win Every Argument

Μετάφραση: Ξανθούλα Νικηφόρου Λιαλιαμπίδου

Επιμέλεια: Βίκυ Κάουλα

Σελιδοποίηση: Κωνσταντίνος Στίνης

Σχεδιασμός εξωφύλλου: Χαράλαμπος Ανδρέου

© 09/2024 για την ελληνική γλώσσα εκδόσεις ΙΒΙΣΚΟΣ

Διεύθυνση Βασιλέως Γεωργίου Α 9, Μαρούσι 15122

Τηλέφωνο: 210 8021333

<http://www.iviskospublications.gr>

e-mail: info@iviskospublications.gr

ISBN: 978-618-5505-99-8

Mehdi Hasan

ΔΙΑΦΩΝΕΙΣ; ΤΕΛΕΙΑ!

Πώς να κερδίζεις σε κάθε αντιπαράθεση
και να πείθεις ότι έχεις πάντα δίκιο

ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΙΒΙΣΚΟΣ

*Στη σύζυγό μου, τον έρωτα της ζωής μου
και τον μοναδικό άνθρωπο που απ' ό,τι φαίνεται
δεν μπορώ να κερδίσω ποτέ σε μια διαφωνία.*

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή: Η τέχνη του να διαφωνείς.....	11
--	----

ΜΕΡΟΣ ΠΡΩΤΟ: ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

1. Κερδίζοντας το κοινό σας.....	27
2. Συναισθήματα όχι γεγονότα (απλώς)	47
3. Παρέχοντας αποδείξεις.....	77
4. Παίξτε με την μπάλα... και τον άνθρωπο	103
5. Ακούστε, μη μιλάτε (μόνο).....	131
6. Κάντε τους να γελάσουν.....	155

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ: ΜΥΣΤΙΚΑ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΟΣ

7. Ο κανόνας των τριών.....	181
8. Κινήσεις Τζούντο	195
9. Η τέχνη του Ζίνγκερ.....	211
10. Στήνοντας παγίδες.....	231
11. Προσοχή στον Gish Galloper	249

ΜΕΡΟΣ ΤΡΙΤΟ: ΣΤΑ ΠΑΡΑΣΚΗΝΙΑ

12. Η αυτοπεποίθηση είναι το παν	279
13. Διατηρήστε την ψυχραιμία σας και συνεχίστε	303
14. Η εξάσκηση φέρνει την τελειότητα	321
15. Κάντε την προετοιμασία σας	345

ΜΕΡΟΣ ΤΕΤΑΡΤΟ: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

16. Το μεγάλο φινάλε	377
Σημειώσεις	399
Ευχαριστίες	435

Εισαγωγή

Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΝΑ ΔΙΑΦΩΝΕΙΣ

Δεν διαφωνώ, απλά εξηγώ γιατί έχω δίκιο.

-Ανώνυμος

Τι θα κάνατε αν οι ζωές δεκάδων χιλιάδων ανθρώπων εξαρτιόνταν από το να βγείτε νικητής σε μια διαφωνία; Το 428 π.Χ. η Αρχαία Ελλάδα βρισκόταν εν μέσω του Πελοποννησιακού Πολέμου. Οι πόλεις-κράτη της Αθήνας και της Σπάρτης βρίσκονταν σε ανοικτή σύγκρουση, αγωνιζόμενες για την υπεροχή. Με τις δύο ισχυρές δυνάμεις απασχολημένες, η μικρή πόλη της Μυτιλήνης, στο νησί της Λέσβου, διέκρινε μια ευκαιρία. Οι ολιγάρχες που είχαν την εξουσία στην πόλη ήθελαν να ξεφύγουν από την αθηναϊκή κυριαρχία και κατέβαλαν προσπάθειες να καταλάβουν πλήρως τον έλεγχο του νησιού. Υποκινούμενοι από τους Σπαρτιάτες συμμάχους τους, οι ολιγάρχες ξεκίνησαν την εξέγερση που έμεινε γνωστή ως η Αποστασία της Μυτιλήνης.

Ήταν σκέτη καταστροφή για τους Μυτιληναίους. Η Αθήνα δεν ήταν τόσο απασχολημένη όσο ήλπιζαν οι ολιγάρχες. Οι αθηναϊκές

στρατιωτικές δυνάμεις πολιορκήσαν τη Μυτιλήνη από όλες τις πλευρές, πριν καν η πόλη ετοιμαστεί για μάχη. Και έτσι κατέστρεψαν την αναδυόμενη εξέγερσή της. Οι ηγέτες της Μυτιλήνης αναγκάστηκαν να παραδοθούν στον Αθηναίο στρατηγό Πάχη, αλλά ο στρατηγός δεν ανέλαβε να αποφασίσει πώς θα τιμωρήσει τους επαναστάτες. Εξάλλου, η Αθήνα ήταν ακόμη μια δημοκρατία. Έτσι, επέτρεψε στην ηττημένη πόλη να στείλει μια αντιπροσωπεία χίλιων ανδρών στην Αθήνα να ικετεύσει για έλεος.

Όπως αφηγείται ο αρχαίος Έλληνας ιστορικός Θουκυδίδης στην Ιστορία του Πελοποννησιακού Πολέμου, η Εκκλησία του Δήμου συνήλθε για να ψηφίσει ποιες κινήσεις έπρεπε να ακολουθήσει εναντίον της Μυτιλήνης. Δεν χρειάστηκε πολύς χρόνος για να αποφασίσουν. Οι Αθηναίοι είχαν εξοργισθεί από την εξέγερση της Μυτιλήνης· και είχαν φοβηθεί επίσης. Τι θα γινόταν αν άλλες πόλεις της αυτοκρατορίας τους ακολουθούσαν το παράδειγμα της Μυτιλήνης και επαναστατούσαν εναντίον της Αθήνας; Αυτό θα σήμαινε το τέλος της αθηναϊκής αυτοκρατορίας.

Τα μέλη της εκκλησίας του δήμου ψήφισαν βιαστικά και ομόφωνα υπέρ μιας αυστηρής τιμωρίας, να εκτελέσουν όλους τους άνδρες στη Μυτιλήνη και να υποδουλώσουν τα γυναικόπαιδα. Αμέσως μετά την ψηφοφορία, μια τριήρης -το γρηγορότερο πλοίο εκείνης της εποχής- στάλθηκε στη Λέσβο με εντολές προς τον Πάχη να εξολοθρεύσει όλο τον ενήλικο ανδρικό πληθυσμό της Μυτιλήνης.

Μέχρι το επόμενο πρωί, ωστόσο, πολλοί Αθηναίοι είχαν δεύτερες σκέψεις για τη βαρβαρότητα της απόφασης που είχαν υπερψηφίσει να επιβληθεί στον λαό της Μυτιλήνης. Ήθελαν να εξετάσουν μια πιο ήπια τιμωρία. Και, εφόσον η Αθήνα ήταν η Αθήνα, δύο ρήτορες επιλέχθηκαν για να συζητήσουν το θέμα ενώπιον της εκκλησίας του δήμου.

Ο πρώτος ρήτορας ήταν ο στρατηγός Κλέων, που περιγράφεται από τον Θουκυδίδη ως «ο πιο βίαιος άνθρωπος στην Αθήνα», ο οποίος επιθυμούσε να εμμείνουν στην αρχική τιμωρία: τον θάνατο και την υποδούλωση των Μυτιληναίων. Απευθύνθηκε εκτενώς στην εκκλησία του δήμου και παρότρυνε τους Αθηναίους συμπατριώτες του να αντισταθούν στις εκκλήσεις για επιείκεια. Ο Κλέων καταφερόταν κατά της ίδιας της αθηναϊκής δημοκρατίας στο ενδεχόμενο αυτή να υπαναχωρήσει μπροστά στις απαιτήσεις του πολέμου: «Στο παρελθόν έχω διαπιστώσει πολλές φορές πως μια δημοκρατία είναι ανίκανη για κυριαρχία, ίσως όμως ποτέ περισσότερο από τώρα, εξαιτίας της αλλαγής της γνώμης σας σχετικά με το θέμα της Μυτιλήνης». Και προειδοποίησε τους ακροατές του να μην «αφήσουν να τους χαϊδέψουν τα αυτιά, πολύ περισσότερο δε που τώρα που παρακολουθούσαν έναν ρήτορα αντί για το συμβούλιο μιας πόλης».

«Τιμωρήστε τους όπως τους αξίζει» υποστήριξε ο Κλέων «και διδάξτε τους άλλους συμμάχους σας με ένα ιδιαίτερα από παράδειγμα πως η ποινή της εξέγερσης είναι ο ίδιος ο θάνατος».

Κρίμα για τον φτωχό Διόδοτο. Αυτός ο ηγέτης μιας πιο μετριόπαθους αθηναϊκής πολιτικής παράταξης ήταν επιφορτισμένος να υποστηρίξει την ευμένεια και έπρεπε να μιλήσει αμέσως μετά το παραλήρημα του Κλέωνα. Χιλιάδες ζωές κρέμονταν από μια κλωστή και ο χρόνος δεν ήταν με το μέρος του. Η τριήρης ήταν ήδη καθ' οδόν προς τη Λέσβο. Άλλωστε, ο Διόδοτος υπερασπιζόταν πλέον την ψυχή της αθηναϊκής δημοκρατίας, απέναντι στην εκδικητική οργή των αντιπάλων του. Μπορείτε να φανταστείτε την πίεση που δεχόταν;

Παρά την πίεση αυτή, ο Διόδοτος ξεκίνησε σιγά-σιγά, με την ηρεμία του να έρχεται σε πλήρη αντίθεση με την οργή του Κλέ-

ωνα: «Δεν κατηγορώ τα άτομα που ανοίγουν ξανά την υπόθεση των Μυτιληναίων» είπε «ούτε εγκρίνω τις διαμαρτυρίες που έχουμε ακούσει απέναντι σε σημαντικά ζητήματα που συζητιούνται συχνά» -μια επίκριση στην τακτική της «καμμένης γης» του Κλέωνα, που σκόπευε να καταστρέψει τα πάντα. Αντίθετα, ο Διόδωτος έχτισε την επιχειρηματολογία του γύρω από τη σημασία του ελεύθερου και ανοιχτού διαλόγου, προειδοποιώντας το αθηναϊκό ακροατήριό του πώς «η βιασύνη και το πάθος» δεν αποτελούν καλό συνήγορο για τη λήψη αποφάσεων.

Για τον Διόδωτο, αυτή η υπόθεση της μαζικής εκτέλεσης δεν στηριζόταν στην ενοχή ή την αθωότητα των Μυτιληναίων. Παραδέχτηκε ότι πράγματι είχαν επαναστατήσει εναντίον της Αθήνας, αλλά υποστήριξε ότι έπρεπε να τιμωρηθούν μόνο οι ηγέτες της ολιγαρχίας. Το επιχείρημά του ήταν ένα επιχείρημα σκοπιμότητας και πολιτικού ρεαλισμού: η δολοφονία όλων των ανδρών της Μυτιλήνης δεν θα ήταν προς το «συμφέρον» των Αθηναίων. Θα ήταν «λάθος» είπε οι αποστάτες σε άλλες εξεγερμένες πόλεις να στερηθούν «την ελπίδα της μετάνοιας και της έγκαιρης εξιλέωσης για το λάθος τους». Ούτε, πρόσθεσε, υπάρχουν ενδείξεις ότι μια μαζική εκτέλεση θα λειτουργούσε αποτρεπτικά για μελλοντικές εξεγέρσεις.

Ο ψυχραιμος Διόδωτος γνώριζε το κοινό του και τι χρειαζόταν αυτό να ακούσει. Κατανοούσε επίσης τη σημασία ενός λογικού επιχειρήματος καθώς έθετε τον τόνο για αυτό, αποκρούοντας ευγενικά το κάλεσμα του Κλέωνα για εκδίκηση. «Ο καλός πολίτης» υποστήριξε ο Διόδωτος «πρέπει να νικά όχι τρομάζοντας τους αντιπάλους του, αλλά κερδίζοντάς τους δίκαια με τα επιχειρήματά του».

Και αυτό ακριβώς έκανε ο Διόδωτος. Η εκκλησία ψήφισε ξανά

και αυτή τη φορά αποφάσισε με ελάχιστη διαφορά υπέρ του Διόδου. Μια δεύτερη τριήρης με νέες εντολές «εστάλη βιαστικά» προς τη Λέσβο, γράφει ο Θουκυδίδης, με «κρασί και κριθάρι» που προσφέρονταν στους κωπηλάτες και «μεγάλες υποσχέσεις αν έφταναν εγκαίρως». Ευτυχώς η τριήρης τους έφτασε στο λιμάνι ακριβώς όταν ο Πάχης διάβαζε το αρχικό διάταγμα που του είχε φέρει το πρώτο πλοίο. Η σφαγή αποτράπηκε με λίγα μόνο λεπτά της ώρας διαφορά.

Χιλιάδες αθώες ζωές σώθηκαν. Όλα αυτά χάρη σε μια μόνο λεκτική διαμάχη που έλαβε χώρα πίσω στην Αθήνα. Μια διαμάχη που ο Διόδotos κατάφερε να κερδίσει επειδή διέπρεψε στην τέχνη του διαλόγου, της πειθούς και της δημόσιας ομιλίας. Γνώριζε όχι μόνο πώς να διαμορφώνει ένα τεκμηριωμένο επιχείρημα, αλλά και πώς να κρατά συγκροτημένο τον εαυτό του υπό πίεση. Γνώριζε πώς να προσεγγίζει το ακροατήριό του, τις καρδιές τους, το μυαλό τους και την ίδια την ουσία της ταυτότητάς τους. Γνώριζε πώς να αντιμετωπίζει τα χτυπήματα που του έφερε ο αντίπαλος και να επιλέγει την κρίσιμη στιγμή για να αντεπιτεθεί. Και, όταν το έκανε, ο Διόδotos γνώριζε ακριβώς πώς να χρησιμοποιήσει τις αδυναμίες του Κλέωνα προς όφελός του. Γνώριζε πώς να μπει στον ρόλο του αδύναμου και να βγει νικητής.

Ο σκοπός αυτού του βιβλίου είναι να παρουσιάσει όλα τα εργαλεία και τις τακτικές που χρησιμοποιεί ο Διόδotos και όλοι οι μεγάλοι ομιλητές και διαπραγματευτές του κόσμου. Έτσι, μπορείτε και εσείς να κερδίσετε κάθε λεκτική διαμάχη με επιχειρηματολογία. Ακόμα και όταν δεν εξαρτώνται από αυτό χιλιάδες ζωές.

.....

Κάθε άτομο στον πλανήτη –κάθε άνδρας, γυναίκα και παιδί– έχει κάποια στιγμή προσπαθήσει να κερδίσει σε μια λεκτική διαμάχη. Στα σχόλια στο Facebook ή στους μαρμάρινους διαδρόμους του Κογκρέσου ή στο τραπέζι την ημέρα των Ευχαριστιών. Είτε κατατρόπωσε τον αντίπαλό του, είτε έφυγε σκυθρωπός, ο καθένας θα μπορούσε να φανταστεί όλα εκείνα που θα μπορούσε και θα έπρεπε να είχε πει. Όλοι το έχουμε περάσει αυτό. Δεν μπορούμε να ξεφύγουμε από την ανθρώπινη παρόρμηση, την ανάγκη και—ναί—την επιθυμία να διαφωνούμε.

Αλλά η διαφωνία ως διαφωνία τείνει να λάβει κακή χροιά. Κατηγορείται για τα πάντα, από την πολιτική πόλωση μέχρι την κατάρρευση του γάμου. Στο κλασικό του έργο του το 1936, «How to Win Friends & Influence People», ο Dale Carnegie έγραψε: «Έχω καταλήξει στο συμπέρασμα ότι υπάρχει ένας μόνο τρόπος σ' αυτήν εδώ τη γη για τη βέλτιστη αξιοποίηση μιας διαφωνίας και αυτός είναι να την αποφύγετε. Να την αποφύγετε όπως θα αποφεύγατε τους κροταλίες και τους σεισμούς».

Διαφωνώ με το συμπέρασμα του Carnegie. Αν ήταν ακόμα ζωντανός, ίσως θα μπορούσαμε να το συζητήσουμε.

Προτιμώ να μην αποφεύγω τις διαφωνίες. Τις αναζητώ. Τις επιδιώκω. Τις γεύομαι και τις απολαμβάνω.

Στην πραγματικότητα, διαφωνώ όλη μου τη ζωή. Έχω κάνει ακόμα και καριέρα σε αυτό, πρώτα ως αρθρογράφος και πολιτικός αναλυτής στο Ηνωμένο Βασίλειο, έπειτα ως πολιτικός ερευνητής για το Al Jazeera English και τώρα ως παρουσιαστής στο κανάλι MSNBC στις Ηνωμένες Πολιτείες. Έχω διαφωνήσει με προέδρους, πρωθυπουργούς και αρχηγούς κατασκόπων από όλο τον κόσμο. Έχω διαφωνήσει μέσα στον Λευκό Οίκο, μέσα στο

Αρχηγείο του Πρωθυπουργού του Ηνωμένου Βασιλείου, ακόμα και μέσα στην πρεσβεία της Σαουδικής Αραβίας!

Σε φιλοσοφικό υπόβαθρο, θεωρώ ότι η διαφωνία και ο διάλογος είναι η ψυχή της δημοκρατίας, καθώς και ο μόνος σίγουρος τρόπος για να εδραιωθεί η αλήθεια. Ο διάλογος μπορεί να μας βοηθήσει να λύσουμε προβλήματα, να ανακαλύψουμε ιδέες που δεν θα είχαμε ποτέ αναλογιστεί και να ωθήσουμε τις διαφωνίες μας προς μια (ακόμα και απρόθυμη) κατανόηση. Υπάρχουν επίσης πρακτικά οφέλη από το να γνωρίζουμε πώς να επιχειρηματολογούμε και να μιλάμε δημόσια. Αυτές είναι δεξιότητες ζωτικής σημασίας που σας επιτρέπουν να προοδεύετε στην καριέρα σας και να βελτιώνετε τη θέση σας στη ζωή. Υπάρχουν ελάχιστα πράγματα που δεν μπορείτε να επιτύχετε όταν έχετε τη δεξιότητα και τη δυνατότητα να αλλάξετε τις απόψεις των ανθρώπων. Ή, για να παραθέσω τα λόγια του Winston Churchill, «Από όλα τα ταλέντα που δίδονται στους ανθρώπους, κανένα δεν είναι τόσο πολύτιμο όσο το δώρο της ρητορικής. Αυτός που το απολαμβάνει έχει εξουσία πιο ισχυρή κι από εκείνη ενός μεγάλου βασιλιά».

Όταν είναι κατάλληλη η ώρα, μια καλή λεκτική διαμάχη, οικδομημένη καλή τη πίστει, μπορεί να είναι απλά διασκεδαστική. Προσωπικά, απολαμβάνω να λογομαχώ με άλλους, να καθιστώ αμφισβητήσιμες τις θέσεις τους, να αποκαλύπτω ελαττώματα στη λογική τους. Ίσως αυτό να με καθιστά εξαιρεση, αλλά πιστεύω ότι υπάρχει εγγενής αξία στη διαφωνία. Βρίσκομαι στην ίδια κατηγορία με τον Γάλλο δοκιμογράφο του 19ου αιώνα, Joseph Joubert, ο οποίος φέρεται να είπε: «Είναι καλύτερο να συζητήσεις ένα θέμα χωρίς να το επιλύσεις, παρά να επιλύσεις ένα θέμα χωρίς να το συζητήσεις».

Έμαθα αυτό το μάθημα από νωρίς. Μεγάλωσα, θα μπορούσε

να πει κανείς, σε ένα φιλοπόλεμο οικογενειακό περιβάλλον. Ας το θέσουμε απλά: εμείς οι Hasan αγαπάμε να φιλονικούμε! Ο πατέρας μου θα προκαλούσε και θα ερέθιζε εμένα και την αδερφή μου στο τραπέζι την ώρα του δείπνου, σε μακρινά ταξίδια με το αυτοκίνητο, σε διακοπές στο εξωτερικό. Ποτέ δεν απέφυγε μια λογομαχία σχετικά με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα ενός συγκεκριμένου ζητήματος. Εκείνος με δίδαξε να αμφισβητώ τα πάντα, να είμαι περίεργος και σκεπτικός, να μη δέχομαι τίποτα τυφλά και να απολαμβάνω κάθε πρόκληση και αντιλογία.

Στα τέλη της δεκαετίας του 1980, όταν οι Βρετανοί Μουσουλμάνοι κατήγγειλαν το διαβόητο ισλαμοφοβικό μυθιστόρημα «Σατανικοί Στίχοι» του Salman Rushdie, και μερικοί από αυτούς έκαιγαν ακόμα και αντίτυπά του στους δρόμους βόρειων πόλεων της Αγγλίας, ο πατέρας μου αγόρασε ένα αντίτυπο, το διάβασε από την αρχή μέχρι το τέλος και το κράτησε σε μια περίοπτη θέση της βιβλιοθήκης του. Οι μουσουλμάνοι φίλοι του επισκέπτονταν το σπίτι μας, έβλεπαν το βιβλίο και τα μάτια τους άνοιγαν με κατάπληξη. «Γιατί... γιατί... να αγοράσεις αυτό το βιβλίο;» λέγανε με θαυμασμό. «Επειδή δεν μπορείς να απορρίψεις κάτι που δεν έχεις διαβάσει» απαντούσε ο πατέρας μου με ηρεμία.

Θα μπορούσες να πεις ότι ο πατέρας μου είναι μια πραγματική, ζωντανή ενσάρκωση του γνωμικού που περιγράφεται από τον John Stuart Mill στο κλασικό φιλοσοφικό του έργο «On Liberty (Περί Ελευθερίας)»:

Αυτός που γνωρίζει μόνο τη δική του πλευρά της υπόθεσης γνωρίζει λίγα γι' αυτήν. Οι λόγοι του μπορεί να είναι καλοί και κανείς να μην έχει καταφέρει να τους αντικρούσει. Αλλά αν είναι εξίσου αδύναμος να αντι-

κρούσει τους λόγους της αντίθετης πλευράς, αν δεν ξέρει καν ποιοι είναι αυτοί, δεν έχει λόγο να προτιμάει τη μία άποψη έναντι της άλλης.

Μεγάλωσα εκτιμώντας την αξία του να είμαι σε θέση να «αντικρούω τους λόγους της αντίθετης πλευράς» και έτσι έμαθα να εξοικειώνομαι και με τις δύο πλευρές οποιασδήποτε συζήτησης. Αυτή η δεξιότητα με ακολούθησε πρώτα στο πανεπιστήμιο, όπου συμμετείχα σε συζητήσεις στην Ένωση της Οξφόρδης¹ με σπουδαίους εκπροσώπους του βρετανικού καθεστώτος και στη συνέχεια σε μια καριέρα στα ΜΜΕ του Ηνωμένου Βασιλείου και των Ηνωμένων Πολιτειών, όπου τα τελευταία χρόνια έχω αποκτήσει τη φήμη ενός από τους πιο απαιτητικούς δημοσιογράφους σε τηλεοπτικές συνεντεύξεις.

.....

Υπάρχουν εκατομμύρια άνθρωποι σε όλη την Αμερική και τον κόσμο που θέλουν να μάθουν πώς να κερδίζουν μια λεκτική διαμάχη, που επιθυμούν διακαώς να βελτιώσουν τις τεχνικές διαλόγου τους, καθώς και να τελειοποιήσουν την τέχνη της δημόσιας ομιλίας γενικότερα, αλλά χρειάζονται μια ώθηση.

Μπορεί να είστε ένας από αυτούς. Αλλά γιατί να διαβάσετε το συγκεκριμένο βιβλίο για να λάβετε αυτήν την ώθηση; Θα παραδεχτώ ότι υπάρχουν πολλά βιβλία ήδη στην αγορά για το πώς να επι-

¹ Η Ένωση της Οξφόρδης είναι μια ομάδα ρητορικής στην πόλη της Οξφόρδης, στην Αγγλία, της οποίας τα μέλη προέρχονται κυρίως από το Πανεπιστήμιο της Οξφόρδης.

χειρηματολογήσετε ή να συζητήσετε ή να δώσετε ομιλίες που τα έχουν συγγράψει ακαδημαϊκοί, συγγραφείς και coaches συζητήσεων. Πράγματι, θα δείτε ότι αναφέρομαι σε πολλά από αυτά στις σελίδες και τα κεφάλαια που ακολουθούν. Αυτό το βιβλίο, όμως, βασίζεται στο σύνολο των δικών μου μοναδικών εμπειριών: από τα φοιτητικά μου χρόνια που συζητούσα με προσωπικότητες όπως ο (μελλοντικός πρωθυπουργός της Βρετανίας) Boris Johnson και η (πρώην πρωθυπουργός του Πακιστάν) Benazir Bhutto, έως τις καλύτερες στιγμές μιας καριέρας που πέρασα παίρνοντας συνεντεύξεις από μερικά από τα μεγαλύτερα ονόματα στον κόσμο στον τομέα της πολιτικής, της οικονομίας και, ναι, του Χόλιγουντ.

Αυτός, λοιπόν, είναι ο λόγος υπ' αριθμόν ένα: έπρεπε να μάθω κάθε τεχνική συζήτησης για να μπορώ να βγω μπροστά στην κάμερα και να αντιμετωπίσω ηγέτες από όλον τον κόσμο.

Αλλά υπάρχει ένας ακόμη μεγαλύτερος λόγος: ενώ υπάρχουν, παραδείγματος χάρη, αρκετά βιβλία που επικεντρώνονται κυρίως στην τέχνη της πειθούς, της διαπραγμάτευσης ή του συμβιβασμού, αυτό το βιβλίο δεν είναι ένα από αυτά. Με απλά λόγια, αυτό το βιβλίο ασχολείται αποκλειστικά με το να σας διδάξει πώς να κερδίζετε.

Έτσι, αυτό το βιβλίο προορίζεται ως ένας πρακτικός οδηγός για δικηγόρους που θέλουν να θριαμβεύουν στην αίθουσα του δικαστηρίου, για εταιρικά στελέχη που θέλουν να κυριαρχούν στις συνεδριάσεις του διοικητικού συμβουλίου, για πολιτικούς υποψηφίους που θέλουν να εκλεγούν και να κερδίσουν στα τηλεοπτικά τους ντιμπέιτ, για εκπαιδευτικούς και διδάσκοντες που θέλουν να περάσουν την άποψή τους, για φοιτητές που θέλουν να ξεχωρίσουν σε διαγωνισμούς ομιλίας και διαλόγου ή στο Model UN, και για συζύγους που... ξέρετε τα υπόλοιπα.

Ο στόχος μου είναι να μετατρέψω εσάς, τον αναγνώστη, ανεξαρτήτως υπόβαθρου ή δεξιοτήτων, σε έναν πρωταθλητή του διαλόγου, έναν δάσκαλο της ρητορικής, έναν νικητή στην τέχνη της λεκτικής διαμάχης.

Στο πρώτο τμήμα του βιβλίου, σχετικά με τις βασικές αρχές, θα σας δείξω πώς να καθηλώσετε ένα κοινό, πώς να διακρίνετε μεταξύ του πάθους και της λογικής και πώς να γίνετε καλύτερος ακροατής και ομιλητής. Θα εξηγήσω γιατί το χιούμορ είναι συχνά καθοριστικό στο να κερδίσετε μια διαφωνία και θα υπερασπιστώ επίσης το πολλές φορές κατακριτέο επιχείρημα *ad hominem*.

Η δεύτερη ενότητα θα σας εισάγει σε δοκιμασμένα στον χρόνο κόλπα και τεχνικές—από τον «Κανόνα των Τριών» έως την «Τέχνη του Ζίνγκερ» και το «Gish Gallor»—και θα σας δείξει πώς να τα χρησιμοποιείτε ως όπλο στον πραγματικό κόσμο. Θα αναγνωρίσετε την αξία μιας τριάδας καθώς και τη δύναμη της συγχώρησης και επίσης θα μάθετε τι έχει να συνεισφέρει ο Ράμπο στον κόσμο των επιχειρημάτων και του διαλόγου.

Το τρίτο τμήμα επικεντρώνεται στις εργασίες που πρέπει να κάνετε στο παρασκήνιο, για να εξασφαλίσετε ότι είστε έτοιμοι για την κορυφαία σας στιγμή. Θα σας διδάξω πώς να οικοδομήσετε την αυτοπεποίθησή σας, να προβάρετε την επανάληψη της παρουσιάσής σας και να ερευνήσετε τα επιχειρήματά σας. Για μένα, δεν υπάρχει τίποτα - τίποτα! πιο σημαντικό από την εξάσκηση και την προετοιμασία.

Τέλος, υπάρχει ο επίλογος ή το «Μεγάλο Φινάλε». Πώς ολοκληρώνετε τα πάντα; Πώς κλείνετε ώστε το κοινό σας να θέλει περισσότερα; Θα παρουσιάσω τους διάφορους τρόπους να τελειώσετε μια ομιλία σε υψηλό επίπεδο και με τους ακροατές στο πλευρό σας.

Αυτό το βιβλίο είναι γεμάτο από αποκαλυπτικά παρασκήνια και παραδείγματα από τις δικές μου συζητήσεις, που έχουν καλύψει το φάσμα από την Ένωση του Οξφόρδης στην Αγγλία μέχρι το Κίεβο στην Ουκρανία. Θα μοιραστώ μυστικά από τις τηλεοπτικές μου εκπομπές με προσωπικότητες όπως ο Erik Prince, ο John Bolton, ο Michael Flynn, ο Douglas Murray, ο Slavoj Žižek, ο Steven Pinker και ο Vitali Klitschko, μεταξύ πολλών άλλων. Θα αναλύσω επίσης μαθήματα για την τέχνη της ρητορικής από φωτεινές προσωπικότητες, από τον αρχαίο Έλληνα φιλόσοφο Αριστοτέλη μέχρι τον βρετανό κωμικό John Cleese και την ποπ σταρ Rihanna από τα Μπαρμπάντος.

Συχνά με ρωτούν: «Μπορεί αυτό που κάνεις πραγματικά να διδαχθεί;»

Η σύντομη απάντηση είναι: Ναι.

Η πιο πλήρης απάντηση είναι: Ναι, αν έχετε τον σωστό δάσκαλο και είστε πρόθυμοι να ακούσετε, να μάθετε και να αφιερώσετε χρόνο.

Ο καθένας μπορεί να κερδίσει σε μια διαφωνία.

Αφήστε με να σας διδάξω πώς.

Μέρος Πρώτο

ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΡΧΕΣ

ΚΕΡΔΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΣΑΣ

Ο σχεδιασμός μιας παρουσίασης
χωρίς να ληφθεί υπόψη το κοινό
είναι σαν να γράφεις ένα ερωτικό γράμμα
και να το απευθύνεις «σε κάθε ενδιαφερόμενο».

—Ken Haemer, ειδικός σχεδιασμού

Ηταν μια κρύα, χειμωνιάτικη βραδιά στην αγροτική νοτιοδυτική Αγγλία τον Φεβρουάριο του 2012. Είχα προσκληθεί να συμμετάσχω στην εκπομπή Any Questions του BBC Radio 4. Η εκπομπή αυτή μεταδίδεται μπροστά σε ζωντανό κοινό που έχει τη δυνατότητα να κάνει ερωτήσεις στο πάνελ, το οποίο συνήθως αποτελείται από πολιτικούς και ειδικούς.

Εκείνο το βράδυ βρισκόμασταν στη μικρή πόλη Crewkerne – με πληθυσμό επτά χιλιάδες άτομα- και, καθώς ανέβαινα στη σκηνή στο Δημοτικό Σχολείο του Wadham, γύρισα να ρίξω μια γρήγορη ματιά στο κοινό που βρισκόταν στην αίθουσα. Η αίθουσα ήταν γεμάτη, αλλά ακούσαν μόνο τρεις λέξεις για να περιγράψω ολόκληρο το πλήθος: ηλικιωμένο, λευκό, συντηρητικό.

Έσκυψα δίπλα προς τον συμπαρουσιαστή μου, τον David Lammy, ένα μαύρο μέλος του Εργατικού Κόμματος του Κοινοβουλίου, και ψιθύρισα: «Μπορεί να είμαστε οι μόνοι έγχρωμοι άνθρωποι και οι μόνοι κάτω των σαράντα σε ολόκληρη την αίθουσα».

Ξεκίνησε η εκπομπή και άρχισαν και οι αμφιλεγόμενες πολιτικές συζητήσεις. Μια από τις μεγαλύτερες ειδήσεις εκείνη την εβδομάδα ήταν η τύχη του εξτρεμιστικού κήρυκα Abu Qatada από την Ιορδανία, που είχε χαρακτηριστεί «πνευματικός πρεσβευτής του Osama bin Laden στην Ευρώπη» και ζητούσε άσυλο, ενώ κρατείτο στο Ηνωμένο Βασίλειο χωρίς δίκη για μια δεκαετία. Η κυβέρνηση υπό την ηγεσία των Συντηρητικών επιθυμούσε την απέλαση του Abu Qatada στην Ιορδανία, παρά τη δικαιολογημένη ανησυχία ότι υπήρχε μεγάλη πιθανότητα να υποστεί βασανιστήρια από τις αρχές στο Αμμάν. Στη δεύτερη ερώτηση της βραδιάς, λοιπόν, κάποιος από το κοινό σηκώθηκε και ρώτησε άμεσα για το θέμα: «Θα έπρεπε η βρετανική κυβέρνηση να αγνοήσει την οδηγία του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων και απλώς να απελάσει τον Abu Qatada στην Ιορδανία;»

Ο νους μου έτρεχε. Ήμουν σε δύσκολη θέση, στο κέντρο της σκηνης. Γνώριζα ότι εκατομμύρια άνθρωποι άκουγαν στο ραδιόφωνο, πολλοί από τους οποίους θα συμφωνούσαν με τη δική μου φιλελεύθερη στάση: ο Abu Qatada θα έπρεπε να δικαστεί στο Ηνωμένο Βασίλειο και όχι να υποστεί βασανιστήρια στην Ιορδανία. Αλλά πώς θα μπορούσα να πείσω το κοινό στο Crewkerne που διάβαζε την Daily Mail και με κοιτούσε επίμονα; Πώς θα μπορούσα να τους πείσω να συμφωνήσουν με το επιχείρημά μου;

Όταν ολοκλήρωσε την ερώτησή του ο παρευρισκόμενος στο κοινό, το ακροατήριο χειροκρότησε δυνατά. Φαινόταν να θέλουν

να φύγει ο Abu Qatada! Ήξερα ότι αν απλώς παρέθετα τις εκθέσεις της Διεθνούς Αμνηστίας ή τα άρθρα της Ευρωπαϊκής Σύμβασης Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων, θα το έχανα αυτό το πλήθος. Αντ' αυτού, έπρεπε να προσαρμόσω τα συνήθη φιλελεύθερα επιχειρήματά μου και να επικαλεστώ αυτό που ήξερα πως το συγκεκριμένο κοινό θα εκτιμούσε και θα λάτρευε, δηλαδή τη βρετανική παράδοση, τη βρετανική ιστορία.

Έτσι, όταν ο οικοδεσπότης Jonathan Dimbleby μου ζήτησε μια απάντηση σε εκείνη την προκλητική από το κοινό ερώτηση, απάντησα με τον εξής τρόπο. Είπα ότι ήταν «παράλογο» να υποστηρίζεται ότι ο Abu Qatada δεν θα μπορούσε να δικαστεί σε ένα βρετανικό δικαστήριο. Γιατί;

Το μεγαλύτερο θέμα για μένα είναι οι αρχές. Όταν ήμουν στο σχολείο έμαθα για τη Μάγκνα Κάρτα. Έμαθα για τη δίκη με ενόρκους. Έμαθα για το habeas corpus. Έμαθα για την ελευθερία του λόγου. Την «ένδοξη ιστορία της ελευθερίας» σε αυτή τη χώρα. Και βρίσκω εκπληκτικό το γεγονός ότι είκοσι χρόνια αργότερα είναι τέτοια η ολέθρια επίδραση του «πολέμου κατά της τρομοκρατίας» που πρέπει να επιστρέψω σε ένα πρόγραμμα όπως αυτό, πρέπει να πάω σε τηλεοπτικά στούντιο και να συζητήσω με ορισμένους δημοσιογράφους και να πω: «Περιμένετε ένα λεπτό, τι απέγιναν αυτές οι ελευθερίες; Γιατί ξαφνικά εγκαταλείψαμε τις ελευθερίες που έκαναν αυτή τη χώρα σπουδαία;»

Το κοινό ξέσπασε σε χειροκροτήματα. Επαναφέροντας το θέμα στη Μάγκνα Κάρτα, τον πρώτο χάρτη δικαιωμάτων της Αγγλίας, είχα συνδεθεί μαζί τους. Τώρα, είχα την πλήρη προσοχή και δυνατή υποστήριξή τους, οπότε προχώρησα παρακάτω.

Όσο απεχθής και αηδιαστικός μπορεί να είναι ο Abu Qatada, ολόκληρο το νόημα των ανθρωπίνων δικαιωμάτων είναι ότι ακό-

μα και οι αηδιαστικοί και απεχθείς άνθρωποι χρειάζονται τα ανθρώπινα δικαιώματα και χρειάζονται περισσότερο την προστασία του νόμου, επειδή αν δεν τα διεκδικούμε ως προς αυτούς, δεν έχει νόημα [να υπάρχουν].

Αυτός είναι ο τρόπος να επιχειρηματολογείτε μπροστά σε ένα επιφυλακτικό κοινό. Πρέπει να είστε σε θέση να προσαρμόζεστε, να είστε ευέλικτοι και, για να το κάνετε αυτό, πρέπει να γνωρίζετε το κοινό σας και να ανταποκρίνεστε σε αυτό.

Κατάφερα να κερδίσω το μεγαλύτερο μέρος του ακροατηρίου στο Crewkerne, φαινομενικά ενάντια στις πιθανότητες, όχι επειδή αυτοί οι ντόπιοι με συμπάθησαν ή συμφώνησαν με την πολιτική μου, αλλά επειδή κατανόησα ποιοι ήταν, από πού προέρχονταν και τι ήθελαν, τι χρειάζονταν να ακούσουν για να πειστούν.

Δεν θα είναι πάντα εύκολο να το κάνετε, αλλά δεν είναι ούτε και πυρηνική φυσική.

.....

Σε αυτό το κεφάλαιο, θα περιγράψω συνοπτικά τρεις κύριους τρόπους με τους οποίους μπορείτε να κερδίσετε ένα ζωντανό κοινό είτε πρόκειται για την οικογένειά σας στο σαλόνι σας, είτε για ένα πλήθος εκατοντάδων ανθρώπων σε μια αίθουσα διαλέξεων, είτε ακόμα και για εκατομμύρια ανθρώπους που σας παρακολουθούν από το σπίτι τους στην τηλεόραση.

Να θυμάστε: κάθε φορά που υπάρχει κοινό, δεν μπορείτε, δεν μπορείτε, να τους αγνοήσετε ή να τους θεωρήσετε δεδομένους. Το κοινό είναι το κλειδί. Ακόμα κι αν βρίσκεστε σε μια συζήτηση ένας προς έναν, εκεί είναι παρόντες και οι άνθρωποι που αποτελούν τον δικαστή και τους ενόρκους μαζί. Είναι αυτοί που προ-

σπαθείτε να πείσετε, να επηρεάσετε και να φέρετε με το μέρος σας με τα επιχειρήματά σας.

Λοιπόν, πώς τα κάνετε όλα αυτά; Πώς τους κερδίζετε;

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΤΟ ΚΟΙΝΟ ΣΑΣ

Πάνω απ' όλα πρέπει να προσπαθήσετε να κατανοήσετε από πού προέρχεται το κοινό σας. Αν, για παράδειγμα, συμμετέχετε σε έναν διάλογο με διαγωνιστικό χαρακτήρα, θα θέλετε να μπείτε στο μυαλό του κριτή ή των μελών του κοινού των οποίων τις ψήφους επιδιώκετε. Αυτό σημαίνει ότι, για να επιτύχετε «να γνωρίσετε το κοινό σας», θα πρέπει να κάνετε κάποιες προπαρασκευαστικές εργασίες ακόμα και πριν μπείτε στην αίθουσα, πριν καν αρχίσετε να μιλάτε μπροστά σε πλήθος.

Πρώτα, μάθετε ποιοι θα είναι στο κοινό. Αυτές είναι οι ερωτήσεις που κάνω στους διοργανωτές κάθε εκδήλωσης στην οποία προσκαλούμαι να μιλήσω:

- Πόσο μεγάλο είναι το κοινό;
- Τι είδους άνθρωποι απαρτίζουν το κοινό;
- Ποια είναι περίπου τα δημογραφικά στοιχεία; Είναι νέοι ή ηλικιωμένοι; Φοιτητές ή επαγγελματίες; Πολιτικοποιημένοι ή απολιτίκ; Άνδρες ή γυναίκες; Λευκοί ή Μαύροι;

Όλα έχουν σημασία γιατί, μόλις αποκτήσετε μια λεπτομερή ανάλυση των μελών του πιθανού κοινού σας, μπορείτε να εστιάσετε στη γλώσσα που θα χρησιμοποιήσετε και να προσαρμόσετε τα επιχειρήματά σας προς αυτούς.

Για παράδειγμα, αν μιλάω σε μια ομάδα μαθητών λυκείου ή φοιτητών μιας πανεπιστημιούπολης, πιθανότατα δεν θα πρέπει να αναφέρω γεγονότα από την παιδική μου ηλικία, τα οποία συνέβησαν πριν γεννηθούν οι περισσότεροι από αυτούς. Και σίγουρα θα πρέπει να αποφύγω να τους πατρωνάρω ή να τους μιλήσω υποτιμητικά. Αντίθετα, αν μιλάω σε μια ομάδα ενηλίκων ή πιο ηλικιωμένων ανθρώπων για ένα σοβαρό θέμα, χρειάζεται να αποφύγω αναφορές στην ποπ κουλτούρα ή στα memes (μιμίδια) που μπορεί να αγνοούν.

Το βασικό πλεονέκτημα του να γνωρίζετε το κοινό σας είναι ότι σας παρέχει τη δυνατότητα να προσαρμόσετε τη γλώσσα που χρησιμοποιείτε ως απόδειξη των λεγόμενων σας.

Είτε προσπαθείτε να προβάλλετε ένα επιχείρημα, είτε να προωθήσετε ένα προϊόν, θα πρέπει να αλλάξετε τον τρόπο παρουσίας του λόγου σας, ανάλογα με το ποιοι βρίσκονται μπροστά σας. Δεν μπορείτε απλά να υιοθετήσετε μια προσέγγιση που να τους εξυπηρετεί όλους. Πρέπει να είστε ευέλικτοι και να μπορείτε να χρησιμοποιείτε στοχευμένα διαφορετικά επιχειρήματα σε διαφορετικά κοινά.

Τα πάντα, από τον διαφορετικό τόνο και ένταση, ως το ποικιλόμορφο περιεχόμενο και την έμφαση, έχουν σημασία. Σκεφτείτε το με αυτόν τον τρόπο: δεν θα παρουσιάζατε τις ιδέες σας στη σύζυγό σας με τον ίδιο τρόπο που θα τις παρουσιάζατε σε έναν επιχειρηματία. Θα προσαρμόζατε τον τόνο σας: δυνατός ή απαλός, σοβαρός ή καθημερινός, περισσότερο ή λιγότερο παθιασμένος. Εξίσου σημαντική είναι και η έντασή σας, ανάλογα με το εάν μιλάτε σε πέντε άτομα σε μια μικρή αίθουσα συνεδριάσεων, σε πεντακόσια άτομα σε ένα αμφιθέατρο πανεπιστημίου ή σε πέντε εκατομμύρια άτομα που σας παρακολουθούν από το σπίτι τους στην τηλεόραση.

Αυτές οι προσαρμογές είναι απαραίτητο να γίνουν, ακόμα και όταν προσπαθείτε να προβάλετε το ίδιο επιχείρημα μπροστά σε διαφορετικά κοινά. Και αυτές οι στρατηγικές αφορούν το πιο δύσκολο μέρος της δημόσιας ομιλίας: την προσαρμογή. Κάθε φορά που βρίσκεστε στο προσκήνιο -κυριολεκτικά ή μεταφορικά- πρέπει να είστε ευέλικτοι. Να είστε πρόθυμοι να προσαρμόσετε την παρουσίασή σας -ακόμα και το σχήμα των επιχειρημάτων σας- σε όποιον και αν είναι αυτός που θέλετε να κερδίσετε.

Πιθανότατα ξέρετε πώς να πείσετε τα παιδιά σας ή τον σύμβουλό σας να κάνουν κάτι, σωστά; Είναι επειδή γνωρίζετε αυτά τα άτομα καλύτερα από οποιονδήποτε άλλο. Αν μάθετε όσο το δυνατόν περισσότερα για τα άτομα στα οποία θέλετε να απευθυνθείτε, να πείσετε και να μεταπείσετε, θα διαπιστώσετε ότι είναι πολύ πιο εύκολο να καταλήξετε κάπου.

Για να είμαι σαφής: Δεν θέλω να αλλάξετε ολόκληρο το επιχείρημά σας ή να πείτε στους ανθρώπους αυτούς απλά αυτό που θέλουν να ακούσουν. Αυτό που λέω είναι ότι θα πρέπει να παρουσιάσετε το επιχείρημά σας με έναν τέτοιο τρόπο ώστε οι άνθρωποι αυτοί να αποδεχτούν αυτό το επιχείρημα, επειδή το έχετε προσαρμόσει ειδικά στα ενδιαφέροντα ή στα χαρακτηριστικά τους. Θα ήταν μεγάλο λάθος να προσπαθήσετε να εκφωνήσετε την ίδια ομιλία ή παρουσίαση σε διαφορετικά είδη ανθρώπων σε διαφορετικά μέρη.

Ας πάρουμε το θέμα της μετανάστευσης. Δεν υπονοώ ότι θα πρέπει να υποστηρίξετε τη μετανάστευση μπροστά σε ένα φιλελεύθερο κοινό και να είστε αντίθετοι με αυτήν μπροστά σε ένα συντηρητικό. Αυτό που λέω είναι ότι, αν απευθύνεστε σε ένα συντηρητικό κοινό μιλώντας για τα πλεονεκτήματα της μετανάστευσης και προσπαθείτε να υποστηρίξετε τη μεταναστευτική

πολιτική, μπορεί να μην έχει νόημα να αναφερθείτε, για παράδειγμα, σε δηλώσεις του Barack Obama ή της Alexandria Ocasio Cortez. Αντ' αυτού, δοκιμάστε να αναφερθείτε σε έναν επώνυμο συντηρητικό, όπως ο Ronald Reagan, από τη διάσημη ομιλία του υπέρ της μετανάστευσης στο Εθνικό Πάρκο Ελευθερίας του Νιου Τζέρσεϋ το 1980.

Μπορείτε να πείτε: «Μην αρκεστείτε στα λόγια μου: απλά θυμηθείτε πώς ο Ronald Reagan μπροστά στο Άγαλμα της Ελευθερίας εκθείαζε τους μετανάστες για το γεγονός ότι έφεραν “μαζί τους το θάρρος, τη φιλοδοξία και τις αξίες της οικογένειας, της γειτονιάς, της εργασίας, της ειρήνης και της ελευθερίας” και βοήθησαν στο “να κάνουν την Αμερική ξανά σπουδαία”».

Αλλάζοντας την προσέγγισή σας και βρίσκοντας έναν κοινό γλωσσικό κώδικα, καθιστάτε αμέσως το ζήτημα πολύ πιο αποδεκτό.

Θυμηθείτε λοιπόν: παραθέστε γεγονότα, αριθμούς και αποφθέγματα που όχι μόνο ενισχύουν το δικό σας επιχείρημα αλλά επίσης το κάνουν ελκυστικό στο συγκεκριμένο κοινό που βρίσκεται μπροστά σας. Αυτό λειτουργεί και πέρα από την πολιτική, εκτός από τον διχασμό μεταξύ Ρεπουμπλικανών και Δημοκρατικών ή των Τόρις ενάντια στους Εργατικούς. Εάν συζητάτε για την πίστη ή τη θρησκεία με έναν Εβραίο, έναν Χριστιανό ή έναν Μουσουλμάνο, ίσως θέλετε να τους παραθέσετε τη Βίβλο ή το Κοράνι. Ωστόσο, αν συζητάτε με έναν άθεο, πραγματικά δεν έχει νόημα να παραθέσετε ένα ιερό βιβλίο, έτσι δεν είναι;

Το καλοκαίρι του 2014, κλήθηκα να δώσω μια ομιλία στο Συμβούλιο Παγκόσμιων Υποθέσεων του Χιούστον, στο Τέξας, με θέμα την ένταξη των Μουσουλμάνων στην Ευρώπη και στις Ηνωμένες Πολιτείες. Είχα κάνει εκ των προτέρων την προετοι-

μασία μου και έμαθα ότι θα μιλούσα σε ένα επιφυλακτικό κοινό: υπερβολικά λευκό, ηλικιωμένο και συντηρητικό. Έτσι, φρόντισα να διανθίσω την ομιλία μου με αναφορές σε δεξιούς δημοσιογράφους και πηγές ειδήσεων, ενισχύοντας την υπόθεσή μου του γιατί ήταν μύθος να υποστηρίζεται πως οι μουσουλμάνοι δεν είναι σε θέση να ενσωματωθούν στη Δύση.

«Μην αρκεστείτε στα λόγια μου» είπα (πάντα μια χρήσιμη φράση μπροστά σε ένα δύσπιστο κοινό). «Πριν από μόλις δύο εβδομάδες, στην εφημερίδα Daily Telegraph, ο κορυφαίος δεξιός, συντηρητικός Βρετανός δημοσιογράφος και αρθρογράφος, Fraser Nelson, επιμελητής του δεξιού περιοδικού Spectator, δημοσίευσε ένα άρθρο με τίτλο: “Ο Βρετανός Μουσουλμάνος Είναι Πραγματικά Ένας από Εμάς και Περήφανος γι’ αυτό”. Ο Nelson έγραψε και το παραθέτω: “Η ένταξη των Μουσουλμάνων τώρα μπορεί να θεωρηθεί ως μία από τις μεγάλες επιτυχίες της σύγχρονης Βρετανίας”».

Έστησαν αμέσως αυτί, όταν άκουσαν τη λέξη συντηρητικός και τις αναφορές σε εκδόσεις όπως η Telegraph και η Spectator. Δεν το περίμεναν αυτό και έτσι είχα την αμέριστη προσοχή τους.

Επίσης, είχα ενημερωθεί πριν από την εκδήλωση ότι θα υπήρχε ένας αρκετά μεγάλος αριθμός συντηρητικών Εβραίων στο κοινό, γι’ αυτό αποφάσισα να πω αυτήν την (αληθινή) ιστορία από το Ηνωμένο Βασίλειο.

Δείτε τι συνέβη πέρυσι όταν η μικρή Εβραϊκή κοινότητα στη βόρεια πόλη του Μπράντφορντ αντιμετώπιζε το κλείσιμο της ιστορικής συναγωγής της, που κτίστηκε για πρώτη φορά το 1880. Η στέγη της συναγωγής έσταζε και οι λίγοι εναπομείναντες πιστοί δεν μπορούσαν να αντέξουν το κόστος των επισκευών. Ο πρόεδρος της συναγωγής, Rudi Leavor, πήρε την απόφαση να

πουλήσει το κτήριο. Ήταν έτοιμο να αγοραστεί και να μετατραπεί σε ένα συγκρότημα πολυτελών διαμερισμάτων όταν, από το πουθενά, η συναγωγή σώθηκε μετά από έναν έρανο που διενεργήθηκε από την ηγεσία ενός τοπικού τζαμιού. Ο Zulfi Karim, γραμματέας του Συμβουλίου των Τζαμιών του Μπράντφορντ, ο οποίος ήταν πίσω από τον έρανο, αναφέρεται τώρα στον Leavor, ο οποίος κατέφυγε στο Ηνωμένο Βασίλειο από την κατεχόμενη από τους Ναζί Ευρώπη κατά τη διάρκεια του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου, ως τον «νεοαποκτηθέντα αδελφό» του.

Πίσω από το βήμα μου, μπορούσα να δω τα μάτια τους να διαστέλλονται και απροσδόκητα χαμόγελα να εμφανίζονται στα πρόσωπά τους. Έκαναν νεύματα και κοίταγαν ο ένας τον άλλον συμφωνώντας.

Η γνωριμία με το κοινό σας είναι απόλυτα σημαντική, αλλά είναι μόνο το πρώτο βήμα. Είναι αυτό που πρέπει να κάνεις πριν καν ανέβεις στη σκηνή ή στην εξέδρα ή βρεθείς μπροστά στην κάμερα. Το επόμενο βήμα αφορά το τι θα κάνετε μόλις φτάσετε εκεί.

ΤΡΑΒΗΣΤΕ ΤΗΝ ΠΡΟΣΟΧΗ ΤΟΥΣ

Έχω κάποια άσχημα νέα για εσάς. Η μνήμη ενός χρυσόψαρου μπορεί να έχει διάρκεια μόνο εννέα δευτερόλεπτα, αλλά, σύμφωνα με μια μελέτη που διεξήχθη από ερευνητές της Microsoft, ο μέσος άνθρωπος χάνει τη συγκέντρωσή του μετά από οκτώ δευτερόλεπτα. Έχετε πολύ λίγο χρόνο για να τραβήξετε την προσοχή του κοινού σας πριν αυτό σταματήσει να σας ακούει και αρχίσει να σκέφτεται τι πρόκειται να φάει για δείπνο ή, πιθανότατα, να χαζέψει στο Instagram.

Ζούμε στην εποχή του διαδικτύου, όπου όλοι, παντού, είναι σχεδόν όλη την ώρα με το κινητό τους τηλέφωνο στο χέρι. Θα μιλήσετε για είκοσι, τριάντα, σαράντα λεπτά, ναι, αλλά αν οι άνθρωποι που απευθύνεστε αφαιρεθούν ή -χειρότερα- βαρεθούν από την πρώτη στιγμή, το υπόλοιπο της παρουσιάσής σας θα καταλήξει να είναι μια τεράστια σπατάλη χρόνου. Και για εσάς και για αυτούς.

Είτε κάνετε μια παρουσίαση σε μια αίθουσα συνεδριάσεων, είτε επιχειρηματολογείτε σε φίλους, χρειάζεται να ξεκινήσετε με έναν πολύ σαφή, άμεσο και μοναδικό τρόπο. Και θέλετε να αποφύγετε τα στερεότυπα, τις κοινοτυπίες και τα τετριμμένα κλισέ.

- «Σας ευχαριστώ που με προσκαλέσατε».
- «Είμαι πολύ χαρούμενος που βρίσκομαι εδώ μαζί σας σήμερα».
- «Πώς είστε όλοι;»

Όχι. Όχι. Όχι.

Πρέπει να κατακτήσετε το κοινό σας στο πρώτο λεπτό, ιδανικά στα πρώτα δέκα ή είκοσι δευτερόλεπτα.

Πώς;

1. Ξεκινήστε με μια δυνατή εναρκτήρια ατάκα

Κάτι απροσδόκητο, προκλητικό, ακόμα και αντιφατικό. Όπως λέει και ο θρυλικός Dale Carnegie «Ξεκινήστε με κάτι ενδιαφέρον στην πρώτη σας πρόταση. Όχι στη δεύτερη. Όχι στην τρίτη. Στην πρώτη! Στην ΠΡΩΤΗ!»

Να πώς ο διάσημος βρετανός σεφ και ακτιβιστής υγιεινούς διατροφής, Jamie Oliver, ξεκίνησε την ομιλία του στο TED Talks το 2010.

Δυστυχώς, στα επόμενα δεκαοκτώ λεπτά που θα σας μιλάω, τέσσερις Αμερικανοί που είναι ζωντανοί αυτή τη στιγμή θα πεθάνουν εξαιτίας της διατροφής τους. Το όνομά μου είναι Jamie Oliver. Είμαι τριάντα τεσσάρων ετών. Κατάγομαι από το Έσεξ της Αγγλίας και τα τελευταία επτά χρόνια εργάζομαι ακούραστα για να σώσω ζωές με τον δικό μου τρόπο. Δεν είμαι γιατρός, είμαι σεφ. Δεν έχω ακριβό εξοπλισμό ή φάρμακα. Χρησιμοποιώ πληροφορίες, εκπαίδευση.

Δεν θα θέλατε να καθίσετε και να ακούσετε περισσότερα μετά από αυτό;

2. Ξεκινήστε με μια ερώτηση

Ιδανικά, μια προκλητική ή ενδιαφέρουσα ερώτηση. «Να ξεκινήσετε με μια ερώτηση που να δημιουργεί ένα γνωστικό χάσμα: ένα χάσμα μεταξύ αυτού που ξέρουν οι ακροατές και αυτού που δεν ξέρουν» γράφει ο Akash Karia στο βιβλίο του «How to deliver a great TED talk». «Αυτό το χάσμα εξάπτει την περιέργεια επειδή οι άνθρωποι έχουν την επιθυμία να καλύπτουν τα κενά της γνώσης».

Ο πρώην επιστήμονας της NASA, James Hansen, γνωρίζει ότι δεν είναι ο μεγαλύτερος ρήτορας, αλλά κατάφερε να χρησιμοποιήσει ακριβώς αυτό το χαρακτηριστικό για να τραβήξει την προσοχή του ακροατηρίου του, σε μια ομιλία του TED Talks το 2012 για την κλιματική αλλαγή. Πώς; Με αυτές τις εισαγωγικές ερωτήσεις:

«Τι ξέρω που θα οδηγήσει εμένα, έναν επιφυλακτικό, επιστήμονα από το Μίντγουεστ, στη σύλληψη μπροστά από τον Λευκό Οίκο για διαμαρτυρία; Και τι θα έκανες εσύ αν ήξερες αυτό που ήδη ξέρω εγώ;»

Δεν θα θέλατε να ακούσετε τις απαντήσεις σε αυτές τις έντονες ερωτήσεις; Δεν θα τις αναζητούσατε στο iPhone σας;

3. Ξεκινήστε με μια ιστορία

Ιδανικά, ένα προσωπικό ανέκδοτο. Κερδίζετε επιπλέον πόντους αν είναι αστείο, ικανό να κάνει τους ανθρώπους να γελάσουν και να χαλαρώσουν -και να προσέξουν- από την αρχή. Η αφήγηση ιστοριών είναι ένα ισχυρό εργαλείο δέσμευσης, επειδή όλοι αγαπούν μια καλή ιστορία. Επιπλέον, ο εγκέφαλός μας είναι προγραμματισμένος να δίνει προσοχή σε μια καλή ιστορία, μια ιστορία που αξιοποιεί το συναίσθημα και τη φαντασία από την αρχή.

Ο επιχειρηματίας Ric Elias το πέτυχε αυτό στην ομιλία του στο TED Talks το 2011 με μια πολύ προσωπική ανάμνηση μιας τρομακτικής πτήσης.

Φανταστείτε μια μεγάλη έκρηξη καθώς ανεβαίνεις στα τρία χιλιάδες πόδια. Φανταστείτε ένα αεροπλάνο γεμάτο καπνό. Φανταστείτε έναν κινητήρα να κάνει κλακ, κλακ, κλακ, κλακ, κλακ, κλακ, κλακ. Ακούγεται τρομακτικό. Καλά, εκείνη την ημέρα είχα ένα μοναδικό κάθισμα. Καθόμουν στο 1D.

Δεν σας καθηλώνει αμέσως και σας μεταφέρει σε ένα κάθισμα αεροπλάνου στον ουρανό;

Δώστε ιδιαίτερη προσοχή στην πρώτη σας πρόταση αν θέλετε το κοινό σας να δώσει προσοχή σε αυτό που έχετε να πείτε. Εκπλήξτε το ακροατήριο σας με μια εντυπωσιακή ατάκα, μια ακαταμάχητη ερώτηση ή μια συναίσθηματική ιστορία. Θα δείτε τότε τα μάτια των ανθρώπων να στρέφονται προς εσάς, αντί στα τηλέφωνα τους και τότε η αίθουσα θα γίνει δική σας.

Αλλά, φυσικά, το να τραβήξετε την προσοχή των ανθρώπων είναι ένα πράγμα. Το να τη διατηρήσετε είναι κάτι άλλο. Πώς το καταφέρνουμε αυτό;

ΣΥΝΔΕΘΕΙΤΕ ΜΑΖΙ ΤΟΥΣ

Να θυμάστε: ο στόχος είναι να πάρετε το κοινό με το μέρος σας, ιδίως σε έναν διάλογο. Ο σκοπός είναι να αλλάξετε όχι το μυαλό του αντιπάλου σας, αλλά το μυαλό των ατόμων που παρακολουθούν και ακούν στο κοινό. Αυτό ισχύει ιδιαίτερα αν συμμετέχετε σε έναν διάλογο με διαγωνιστικό χαρακτήρα, για τον οποίο το κοινό θα αποφασίσει το αποτέλεσμα, αλλά ισχύει και για κάθε φόρουμ, είτε πρόκειται για μια τηλεοπτική εκπομπή, είτε για το τραπέζι στο Δείπνο της Ημέρας των Ευχαριστιών.

Για να κρατήσετε αναζωπυρωμένο το ενδιαφέρον του κοινού σας και να τους έχετε με το μέρος σας, ο βασικός στόχος είναι η σύνδεση. Χρειάζεται να τους κερδίσετε με επιχειρήματα που σχετίζονται με τις πεποιθήσεις τους, και που, όπως έχουμε δει, βασίζονται σε μια σαφή γνώση του κοινού σας. Αλλά ακόμα και όταν έχετε κάνει την προετοιμασία σας -τελειοποιήσει τα γεγονότα σας, βρει τις πηγές σας, προετοιμάσει τα αντεπιχειρήματά σας- υπάρχουν σημαντικές στρατηγικές που πρέπει να χρησιμοποιήσετε σε πραγματικό χρόνο.

1. Διατηρήστε οπτική επαφή

Κοιτάξτε το κοινό σας στα μάτια. Διατηρήστε οπτική επαφή με μεμονωμένους θεατές καθώς μιλάτε και βεβαιωθείτε ότι κα-

λύπτετε ολόκληρη την αίθουσα. Μην αφήνετε κάποια μέλη του κοινού να αισθάνονται παραμελημένα.

Όπως έχει επισημάνει η προπονήτρια ομιλίας Fia Fasbinder, η οπτική επαφή «κάνει το κοινό να νιώθει ότι ακούγεται και τους εμπλέκει στην παρουσίασή σας». Είναι, όπως λέει η Fasbinder «το μη λεκτικό ισοδύναμο του να λες δυνατά το όνομα κάποιου».

Κάντε τη μεγαλύτερη δυνατή προσπάθεια για να αποφύγετε το φαινόμενο «θάνατος από παρουσίαση». Αυτό σημαίνει: μη διαβάσετε από τις σημειώσεις σας ή από τις διαφάνειες του PowerPoint. Θυμηθείτε: το κοινό μπορεί να διαβάσει τις σημειώσεις ή τις διαφάνειές σας αν θέλει. Θα μπορούσαν να πάρουν τα αντίγραφα των κύριων σημείων σας και να πάνε για ύπνο! Το κοινό ήρθε για να σας δει και θέλει να τους δείτε. Κρατήστε λοιπόν τα μάτια σας σε αυτούς όσο το δυνατόν περισσότερο, αντί να επικεντρώνεστε σε οποιοσδήποτε άλλο γραπτό ή οπτικό βοήθημα.

Αλλά -και πρέπει να τονίσω αυτό το σημείο!- όταν τους κοιτάτε, παρακαλώ μην τους φαντάζεστε γυμνούς. Πολλοί άνθρωποι -εσφαλμένα αναφέροντας τον Winston Churchill- λένε ότι είναι ένας καλός τρόπος για να απευθύνεστε με αυτοπεποίθηση σε ένα μεγάλο κοινό, διαχειριζόμενοι παράλληλα τα νεύρα σας. Λένε ότι είναι ένας τρόπος ενδυνάμωσης του ομιλητή και καταπολέμησης μιας αίσθησης αδυναμίας στη σκηνή. Κάνουν λάθος.

Δεν έχω συναντήσει ποτέ κανέναν που να λέει ότι πραγματικά λειτουργεί γι' αυτόν. Επίσης, τείνω να έχω φίλους και οικογένεια στο κοινό και πιθανόν κι εσείς. Οι γονείς μου έχουν καθίσει πολλές φορές στην πρώτη σειρά. Γιατί να φαντάζομαι κάποιον από αυτούς γυμνό; Πώς αναμένεται αυτό να με βοηθήσει να παραμείνω συγκεντρωμένος στην ομιλία μου;

Αντ' αυτού χρειάζεται να βεβαιωθείτε ότι έχετε προετοιμαστεί αρκετά εκ των προτέρων, ώστε να αποφύγετε την ανάγνωση των διαφανειών σας, ώστε να αισθανθείτε αρκετά άνετα να κοιτάξετε το κοινό σας χωρίς να πανικοβληθείτε. Θέλετε να φτάσετε στο επίπεδο όπου μπορείτε να διατηρήσετε οπτική επαφή, όπως θα κάνατε σε οποιαδήποτε συνομιλία ενός προς έναν. Και, όπως στις περισσότερες συζητήσεις, βαδίζετε προς τη λάθος κατεύθυνση αν το πρώτο σας πλάνο είναι να τους φανταστείτε γυμνούς.

2. Εκθειάστε τους

Τι κάνετε συνήθως όταν θέλετε να γοητεύσετε ή να κατακτήσετε κάποιον; Τον εκθειάζετε. Είστε ευγενικός μαζί του. Τον κάνετε να αισθάνεται ιδιαίτερος.

Το ίδιο ισχύει και για ένα κοινό. Ο έπαινος μπορεί να είναι ένα από τα πιο ισχυρά και απλούστερα εργαλεία για να κατακτήσεις ένα κοινό ή οποιαδήποτε ομάδα ανθρώπων!

Δεν μπορώ να σας ομολογήσω τον αριθμό των πόλεων των Ηνωμένων Πολιτειών στις οποίες έχω προσκληθεί να μιλήσω ή να συμμετάσχω σε έναν διάλογο, και όπου ξεκίνησα τις παρατηρήσεις μου αναφέροντας πως αυτή η συγκεκριμένη πόλη ήταν η αγαπημένη μου πόλη στην Αμερική.

Στο Ντιτρόιτ του Μίσιγκαν, κατά τη διάρκεια μιας επίσκεψης από το Ηνωμένο Βασίλειο σχεδόν πριν από μια δεκαετία, είπα στο πλήθος όλα όσα ήξερα για τη μεγάλη Μότορ Σίτι απ' όπου προερχόταν ο ντετέκτιβ Axel Foley. Ξέσπασαν σε γέλια και ζητωκραυγές. Αυτός ο Βρετανός τύπος με την αστεία προφορά γνωρίζει τον Μπάτσο του Μπέμπερλι Χιλς και την αναφορά του στο Ντιτρόιτ; σκέφτηκαν καθώς βολεύτηκαν καλύτερα για να με

ακούσουν να μιλάω για κάποιο δυσνόητο πολιτικό ζήτημα. Όταν επισκέφθηκα τον Καναδά το 2017 και το 2018, είπα στους φιλελεύθερους κατοίκους του Τορόντο που παρακολούθησαν μια από τις εκδηλώσεις μου πόσο τυχεροί ήταν που ζούσαν σε μια χώρα με νομιμοποιημένη μαριχουάνα, με ανοχή προς τους Σύριους πρόσφυγες και τον Justin Trudeau, ενώ μόλις είχα προσγειωθεί από την Αμερική του Trump. Υπήρξε άμεση σύνδεση.

Φυσικά, ένα μέρος του κοινού θα γνωρίζει τι κάνετε, αλλά αυτό δεν πειράζει καθόλου αν το κάνετε καλά. Ο στόχος σας είναι να προσαρμόσετε τον τρόπο με τον οποίο τους εκθειάζετε έτσι ώστε να αντικατοπτρίζει την πραγματική εξοικείωση σας με τον τόπο ή το κοινό και το πώς αυτοί βλέπουν τον εαυτό τους.

3. Μιλήστε τους σε προσωπικό επίπεδο

Δεν υπάρχει καλύτερος τρόπος για να συνδεθείτε με το κοινό σας – μια σύνδεση που είναι άμεση, δυνατή και αξέχαστη- από το να απευθυνθείτε σε αυτούς με μια προσωπική ιστορία ή ανέκδοτο.

Για να είμαι σαφής: Δεν λέω ότι πρέπει να τους διηγηθείτε μακροσκελείς ιστορίες για τις οικογενειακές σας διακοπές ή να δείξετε φωτογραφίες των παιδιών σας. Λέω ότι μπορείτε να μοιραστείτε μια σημαντική βιογραφική λεπτομέρεια ή ένα συναίσθημα που νιώθετε εκείνη τη στιγμή ή να πείτε ένα αυτοσαρκαστικό αστείο. Είναι ένας δοκιμασμένος τρόπος για να δεθείτε με ένα ακροατήριο αγνώστων και να θεμελιώσετε το έδαφος για να τους πείσετε στη συνέχεια.

Η σκληρή πραγματικότητα είναι πως οι άνθρωποι δεν θα δεθούν με τα μεμονωμένα επιχειρήματά σας, αλλά θα δεθούν μαζί

σας, το άτομο που προβάλλει αυτά τα επιχειρήματα. Κοινοποιώντας μια αποκαλυπτική ιστορία ή ένα προσωπικό ελάττωμα, επιτρέπετε στα μέλη του κοινού κατά κάποιον τρόπο να ταυτιστούν μαζί σας. Τους δείχνετε γιατί είστε ένας από αυτούς.

Μιλούσα στην Ένωση της Οξφόρδης το 2013, σε μια ομιλία που κέρδισε σε μια από τις συζητήσεις και στη συνέχεια έγινε viral και -τη στιγμή που γράφω αυτές τις λέξεις- πλησιάζει τις δέκα εκατομμύρια προβολές στο YouTube. Η πρόταση ήταν «Η Βουλή πιστεύει ότι το Ισλάμ είναι μια θρησκεία ειρήνης» και έτσι επέλεξα να σχολιάσω το ζήτημα σε προσωπικό επίπεδο σε ένα ακροατήριο φοιτητών που συνωστίζονταν μέσα σε μια κατάμεστη αίθουσα της Ένωσης. Καθώς πλησιάζα τις καταληκτικές παρατηρήσεις μου, τους είπα:

Επιτρέψτε μου απλώς να σας πω το εξής: σκεφτείτε για λίγο ποιο είναι το αντίθετο αυτής της πρότασης. Εάν ψηφίσετε «όχι» απόψε, σκεφτείτε τι θα υποστηρίξετε ως το αντίθετο αυτής της πρότασης. Ότι το Ισλάμ δεν είναι μια θρησκεία ειρήνης. Είναι μια θρησκεία πολέμου, βίας, τρομοκρατίας, επιθετικότητας. Ότι οι άνθρωποι που ακολουθούν το Ισλάμ –εγώ, η σύζυγός μου, οι συνταξιούχοι γονείς μου, το εξάχρονο παιδί μου, τα 1,8 εκατομμύρια των Βρετανών κατοίκων και συμπολιτών σας, αυτά τα 1,6 δισεκατομμύρια άνθρωποι σε όλον τον κόσμο, οι συνάνθρωποί σας– είναι όλοι οπαδοί, υποστηρικτές, πιστοί μιας θρησκείας βίας. Το πιστεύετε πραγματικά αυτό; Πιστεύετε πραγματικά ότι έτσι έχουν τα πράγματα;

Το προσωπικό στοιχείο ενυπάρχει εδώ -καθώς μιλάω για τον εαυτό μου, την οικογένειά μου, το παιδί μου- αλλά αυτό τους στρέφει και στη δική τους προσωπική απόφαση, σε πραγματικό χρόνο. Σε αυτό το σημείο, με έχουν ήδη ακούσει να μιλάω για

δέκα λεπτά, και (spoiler alert) δεν υπήρχε βία, επιθετικότητα ή τρόμος σε αυτή τη σκηνή. Αυτό τους καθοδηγεί να εφαρμόσουν τη συγκεκριμένη πρόταση όχι σε κάποιο ασαφές πλαίσιο αλλά και σε εμένα και στα εκατομμύρια άλλων Μουσουλμάνων με τους οποίους μοιράζονται την πατρίδα τους.

Φυσικά, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το προσωπικό επίπεδο και για πιο ανάλαφρους σκοπούς. Όταν εμφανίστηκα στην κωμική εκπομπή *Late Night with Seth Meyers* του NBC το 2018, επικαλέστηκα την άλλη μου κόρη για να κάνω ένα σημαντικό σχόλιο σχετικά με την προεδρία και για να προκαλέσω γέλιο, συνδεδεμένος με ένα κοινό που δεν με γνώριζε καν.

Εγώ: Ο Trump κάνει τον George Bush να φαίνεται καλός. Ο Trump κάνει τους πάντες να φαίνονται καλοί! Δεν νομίζω ότι πρέπει να χαμηλώσουμε τον πήχη τόσο πολύ ώστε να λέμε... «Ω, ο Trump πήγε σε μια κηδεία και δεν έκανε tweet ή δεν προσέβαλε κανέναν ή δεν του έτρεξαν τα σάλια, επομένως ενεργεί σαν πρόεδρος». Αν αυτό είναι το κριτήριο, έχω μια κόρη έξι ετών στο σπίτι και είναι έτοιμη για το Οβάλ Γραφείο. Και έχει και αμερικανικό πιστοποιητικό γέννησης!

Seth Meyers (γελώντας): Ε, θα θέλαμε πολύ να τη γνωρίσουμε. Ακούγεται φανταστική.

Για να δεθείτε με το κοινό σας, θέλετε να το συνδέσετε μαζί σας. Με εσάς. Όχι με τα επιχειρήματά σας.

.....

Ορίστε λοιπόν. Γνωρίστε το κοινό σας. Τραβήξτε την προσοχή τους από την αρχή. Και συνδεθείτε μαζί τους καθ' όλη τη διάρκεια. Αυτά είναι τα τρία απλά βήματα για να τους κατακτήσετε.

Για την ακρίβεια, θέλετε πραγματικά να τους κατακτήσετε εάν θέλετε να κερδίσετε στη λεκτική διαμάχη. Είναι δύσκολο να μην υπερτιμήσετε τη δύναμη και την επίδραση του να έχετε ένα κοινό με το μέρος σας, να ξέρετε ότι συμφωνούν μαζί σας, να τους βλέπετε να γνέφουν συγκαταβατικά με τις δηλώσεις σας. Σας δίνει ένα προβάδισμα έναντι του αντιπάλου σας.

Κατά την άποψή μου, το κοινό είναι το ισοδύναμο αυτού που οι στρατιωτικοί στρατηγοί ονομάζουν «πολλαπλασιαστική δύναμη»: είναι ένα επιπρόσθετο στοιχείο που αυξάνει την αποτελεσματική δύναμη που μπορείτε να εφαρμόσετε, ενώ ταυτόχρονα μειώνει τη δύναμη του αντιπάλου σας.

Πολύ συχνά, αφιερώνουμε όλον τον χρόνο και την ενέργειά μας για να κερδίσουμε τον αντίπαλό μας σε μια διαφωνία. Αλλά με αυτόν τον τρόπο αγνοούμε το κοινό, ενώ τα μέλη του ακροατηρίου είναι ο πραγματικός κριτής του ποιος κέρδισε και ποιος έχασε. Εξίσου συχνά, αφιερώνουμε όλο τον χρόνο και την ενέργειά μας στη δημιουργία μιας ομιλίας ή παρουσίασης που ακούγεται καλή σε εμάς, αντί για μια ομιλία που θα ακούγεται καλή σε μια ομάδα αγνώστων.

Πόσο σημαντικό είναι το κοινό; Ας ολοκληρώσω με αυτή τη φράση του σκηνοθέτη ταινιών Billy Wilder: «Το κοινό δεν κάνει ποτέ λάθος» σχολίασε. «Ένα μεμονωμένο μέλος του μπορεί να είναι ηλίθιο, αλλά χίλιοι ηλίθιοι μαζί στο σκοτάδι αποτελούν μια ιδιοφυΐα καθοριστικής σημασίας».