

۱۰ راز و تکنیک سخنرانی و فن بیان

که سخنرانان بزرگ به شما نمی‌گویند



نویسنده:

میلاد

پرنده



قدم اول را استوار بردار

- تا به امروز چند کتاب الکترونیکی دانلود کرده‌اید و تا پایان مطالعه نکرده‌اید؟
- چند فیلم کلیپ آموزشی دانلود کرده‌اید و تا پایان مشاهده نکرده‌اید؟
- چند محصول آموزشی خریده‌اید ولی آن‌ها را نگاه نکرده‌اید چه برسد که آن‌ها را به پایان برسانید؟

قدم اول دقیقاً همین است ، وقت گذاشتن و تا پایان مطالعه کردن این کتاب الکترونیکی.

آماده اید؟

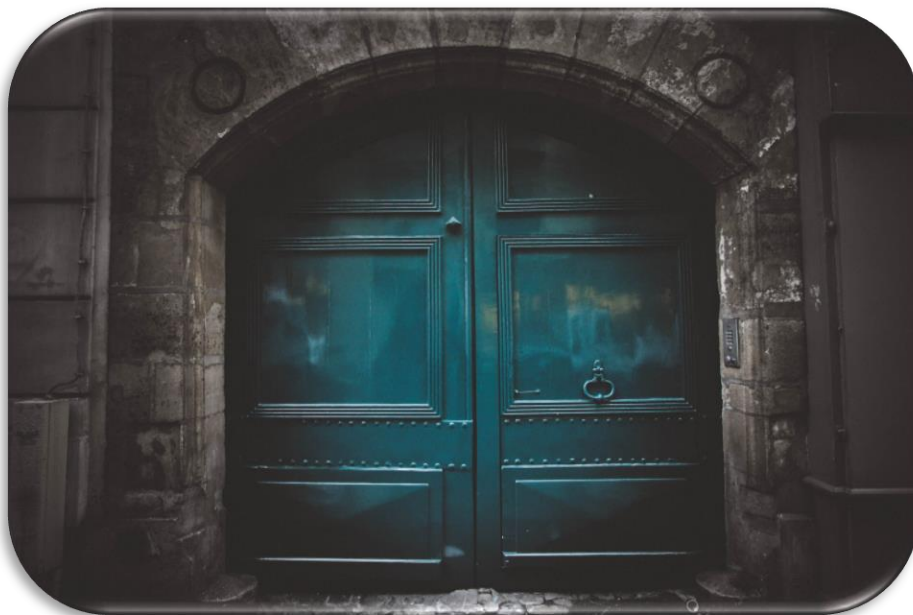
راستی در انتهای همین کتاب، یک هدیه فوق العاده برایتان آماده کرده‌ام



شرط ورود به این در

استادی بود به نام سوزوکی این فرد هر سال شاگردانی را تربیت می‌کرد و هر سال ای شاگردان بر حس صلاحیت ، به ترم بالاتر می‌رفتند و معمولاً این آموزش‌ها ۴ سال به طول می‌انجامید.

یکی از شاگردهای سوزوکی هر سال ترم اول را تحصیل می‌کرد و سوزوکی اجازه رفتن به ترم بالاتر را به او نمی‌داد بالاخره شاگرد لب به اعتراض گشود و دلیل این کار را از سوزوکی پرسید. سوزوکی درحالی‌که فنجان چای در دستش بود گفت:





این فنجان را بگیر و داخلش چای بریز شاگرد نیز این کار را انجام داد اما فنجان سرریز شد و به بیرون ریخت . سوزوکی گفت: بیشتر بریز شاگرد گفت این فنجان دیگر جای خالی برای ریختن چای ندارد.

در این لحظه سوزوکی گفت : داستان ترقی نکردن تو نیز مانند همین فنجان چای است. آن قدر اطلاعات قبلی را با خود به یدک می‌کشی که جایی برای اطلاعات جدید من وجود پس لطفاً فنجان را برعکس و سر کلاس‌ها حاضر شو .

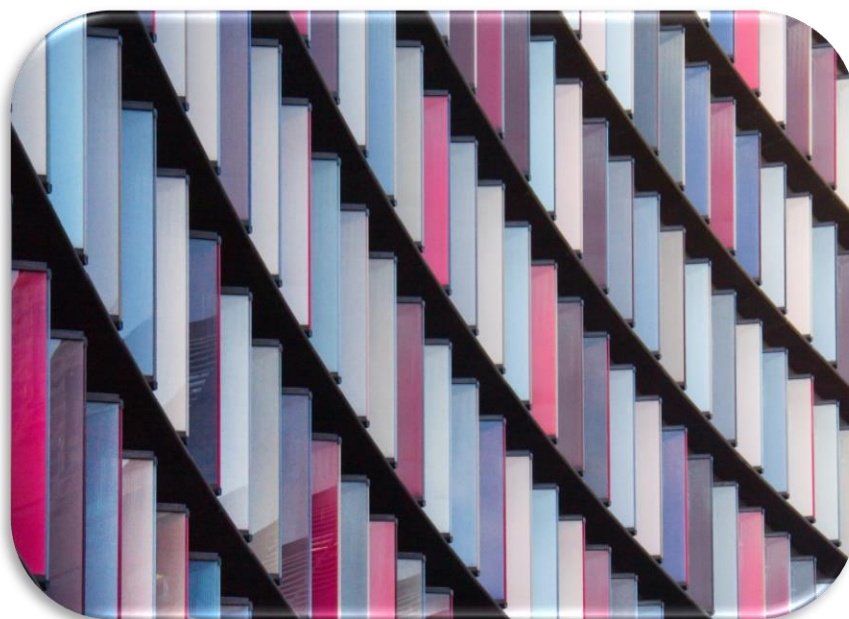
از شما خواننده این کتاب نیز درخواست دارم لطفاً فنجان را برعکس کنید و سعی کنید اطلاعاتی که به شما می‌دهم را در فنجان خالی قرار دهید تا محتوای این کتاب داخل فنجان شما بریزد و سرریز نشود.



راز شماره یک

سخنرانی شما باید ساختار داشته باشد

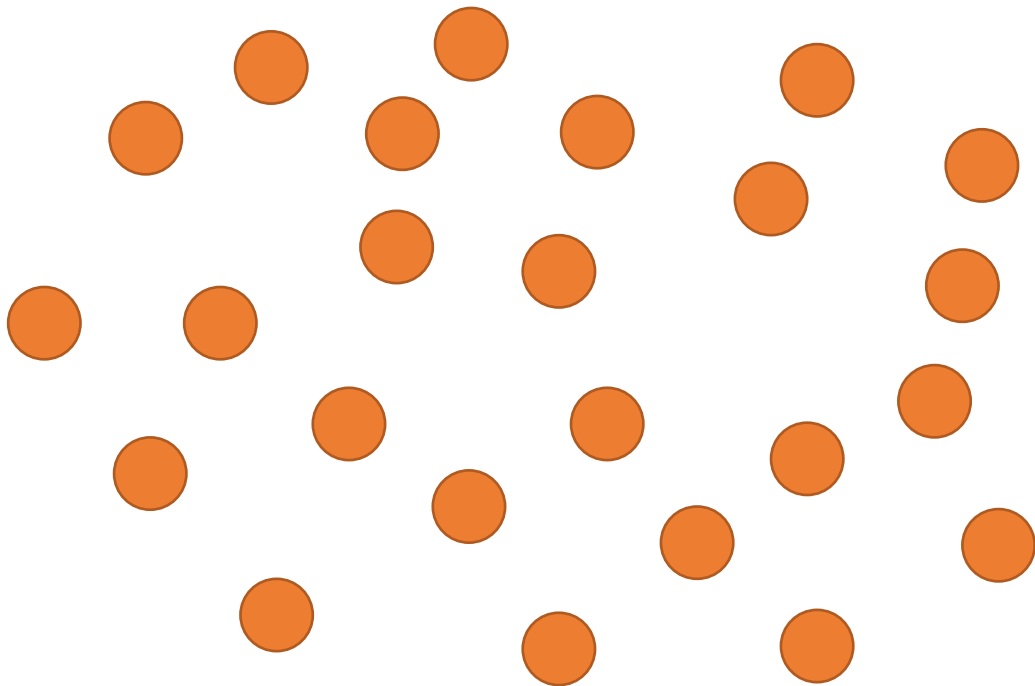
سخنرانی شما باید ساختار مشخصی داشته باشد نه اینکه یک سری حرفها را بزنیم یکی از در بگوییم و یک از دیوار. سخنرانی شما باید روی یک خط متناسب و مشخصی جلو برود.





تعداد توپ ها چند تا است

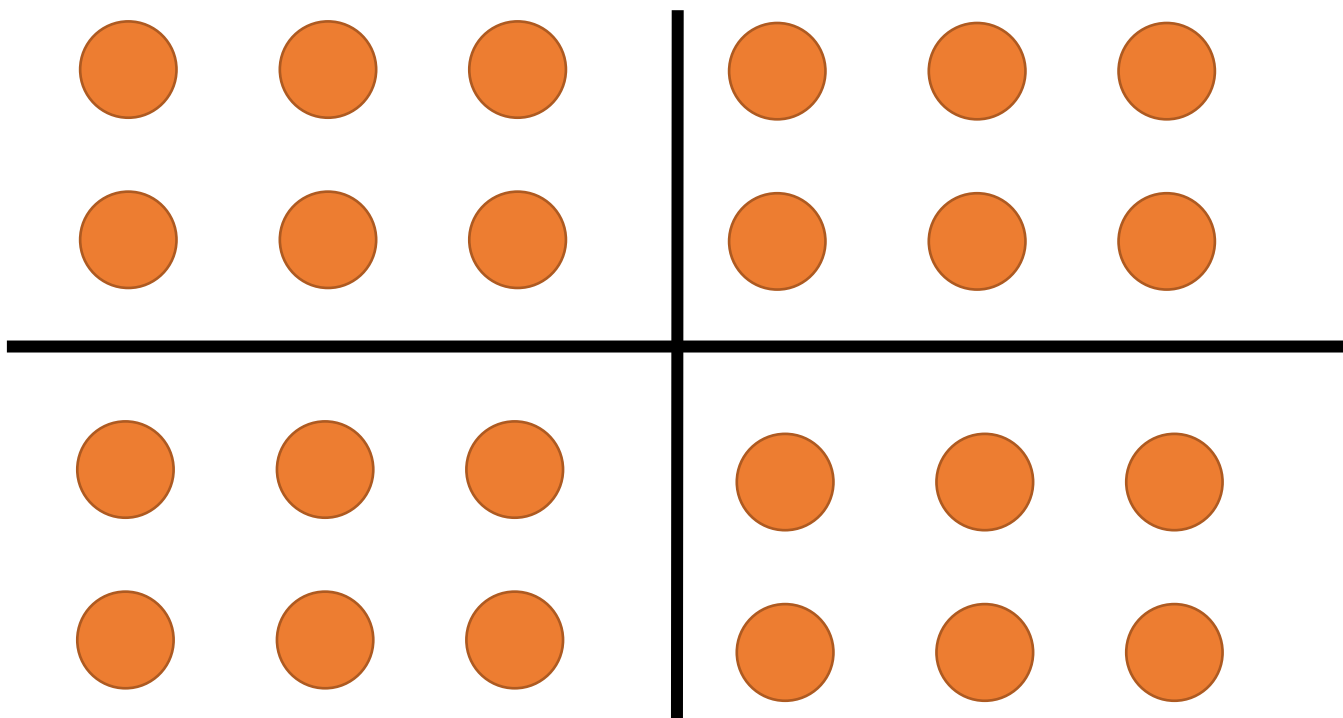
فقط ۳ ثانیه به تعداد توپ های پایین نگاه کنید و بگویید چه تعداد توپ در تصویر می بینید



حالا به صفحه بعدی بروید و در همان ۳ ثانیه توپ ها را بشمارید.



به احتمال زیاد الان خیلی راحت تر می توانید توپ ها را بشمارید.



دلیل این موضوع نظم و ساختاری که توپ ها به خود گرفته است.



فرمول طلایی

در این قسمت یک فرمول طلایی به شما خواهم گفتم که با استفاده از این فرمول می‌توانید ارائه خوبی داشته باشید و از این به بعد محتوا را دسته بندی کنید.

بگین چه میگین

موضوع اصلی رو بگین

بگین چه گفتین



یک مثال کاربردی

یعنی اگر قرار است یک سخنرانی ۳۰ دقیقه‌ای ارائه دهید قسمت اول شاید ۷ دقیقه وقت شمارا بگیرد قسمت آخر هم ۸ دقیقه وقت بگیرد و قسمت موضوع اصلی هم ۱۵ دقیقه به خود اختصاص دهد.

به‌عنوان مثال اگر قرار باشد راجع به کفش صحبت کنم می‌گویم: دوستان عزیز امروز قصد دارم تا در مورد کفش و فواید انتخاب کفش صحیح با شما صحبت کنم

کفش در وهله اول سلامت پا و بعد سلامت بدن را تأمین می‌کند همان‌طور که شنیده‌اید می‌گویند پا قلب دوم انسان است.

پس امروز راجع به کفش و فواید کفش صحیح صحبت کردیم (جمع‌بندی)

به بیان دیگر در قسمت "بگین چی می‌گین" می‌گویید قرار است امروز راجع به چه موضوعی صحبت کنید در قسمت "موضوع اصلی رو بگین" اصل مطلب را بیان می‌کنید و در قسمت "بگین چی گفتین" نیز یک جمع‌بندی و مرور کوتاه انجام می‌دهید.



پس متوجه شدید که یک سخنرانی ، ارائه و کنفرانس جذاب باید از یک ساختار مشخص پیروی کند و الگوی قبلی به خوبی می تواند محتوای شما را پیکربندی کند.



راز شماره دو

مخاطبت رو بشناس و بهترین روش ارائه رو انتخاب کن

سخنرانی شما باید ساختار مشخصی داشته باشد نه اینکه یک سری حرفها را بزنی یکی از در بگویی و یک از دیوار. آقای آنتونی رابینز که در حال حاضر یکی از بهترین سخنرانان جهان است در خیلی از سمینارها با شلوارک شرکت می‌کند، حالا یک نفر آخر هفته جلسه دفاع پایان‌نامه دارد و می‌خواهد از بهترین سخنران جهان الگوبرداری کند





او نیز با شلوارک به جلسه دفاع پایان‌نامه در دانشگاه می‌رود و حدس می‌زنید چه اتفاق می‌افتد ???

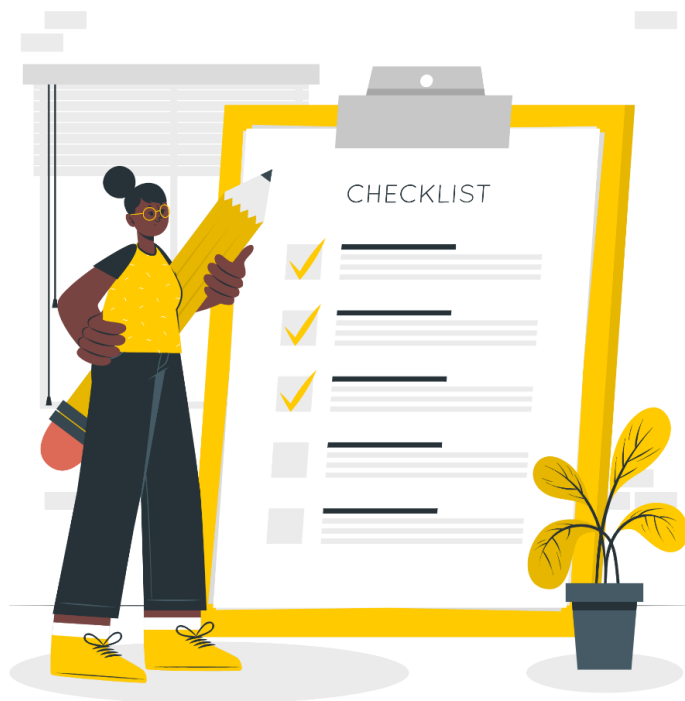
یا کسی که همیشه در دانشگاه لباس اسپرت می‌پوشیده والان کت‌وشلوار پوشیده احتمالاً مورد تمسخر دیگران قرار می‌گیرد

چک لیست شناخت مخاطب

- ◀ تعداد
- ◀ جنسیت
- ◀ دانش سخنرانی
- ◀ چه انتظاراتی
- ◀ خودشون آمدن یا بالجبار
- ◀ شغلشون
- ◀ و...



با توجه به چک‌لیستی که صفحه قبل ارائه شده شما باید آن را به نسبت سخنرانی خودتان تکمیل کنید. وقتی شما سخنران یک وبینار هستید و ۷ نفر مخاطب دارید با یک وبینار دیگر که ۸۷ نفر مخاطب شما هستند همه چیز فرق می‌کند. نحوه تدریس، نحوه مشارکت کردن مخاطبین شوخی‌هایی که در سخنرانی خود انجام می‌دهید فرق می‌کند. جنسیت مخاطبین شما بیشتر آقا هستند یا خانم؟ سعی کنید موارد این چینی را قبل از شروع سخنرانی برای خودتان مشخص کنید تا بهترین ارائه ممکن را آماده کنید.



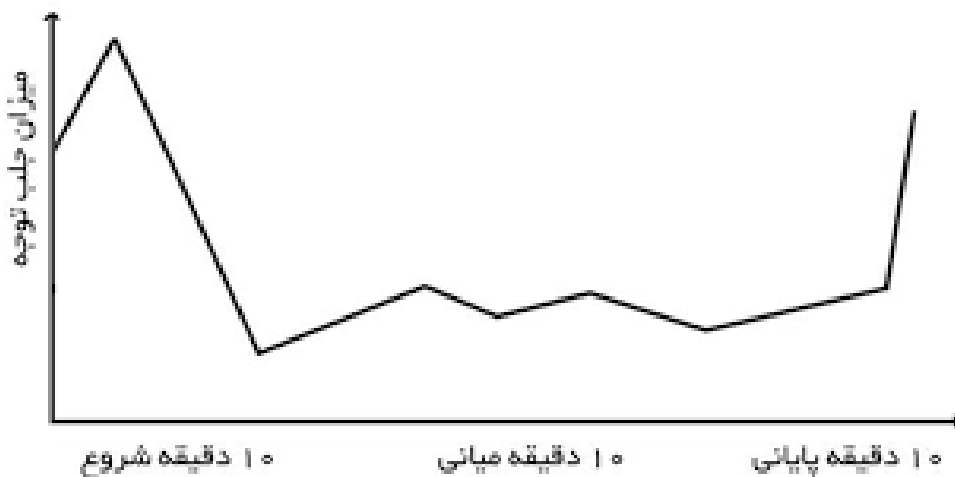


حواستان به توجه مخاطبتان باشد

مخاطب شما در بهترین حالت ۳۰٪ حواستش پیش شما نیست.

اگر زمان سخنرانی ما مثلاً ۳۰ دقیقه باشد اول سخنرانی توجه مخاطب بالاست و مخاطب کاملاً می‌خواهد بداند سخنران چه می‌گوید اگر شما یک سخنرانی معمولی داشته باشید توجه مخاطب به شدت کاهش پیدا می‌کند چرا که مخاطب شما می‌بیند ارائه شما آنقدری که باید خوب باشد نیست و چک کردن اینستاگرام برایش جذاب تر است.

و در پایان نیز می‌خواهد ببینید بالاخره حرف این سخنران چیست و اندکی میزان توجهش بالا می‌رود.





چک لیست حواس پرتی مخاطب

- گرمای و سرما
- استرس سخنران
- یکنواخت بودن محتوا
- عدم تسلط
- پراکنده بودن
- بوی نامطلوب
- بالا یا پایین بودن حجم محتوا
- پوشش نامناسب
- کیفیت صدا
- خشک بودن سخنرانی
- تردد شرکت کننده ها
- حاشیه رفتن
- ارتباط چشمی ضعیف
- کیفیت نور سالن
- زبان بدن سخنران
- صداهای مزاحم
- پاورپوینت بد
- مشغله ذهنی
- چینش بد سالن
- عدم تناسب شرکت کننده

احتمالا کنترل همه موارد بالا دست شما نیست ، اما همان تعداد که باعث می شود توجه مخاطب پرت شود و می توانید آن ها را رفع کنید باعث بهبود ارائه شما می شود.

راز شماره سه

سخنرانی نکن حال خوب بهش بده

ببینید افراد دوست دارند وقتی به حرف های یک نفر گوش می دهند علاوه بر اطلاعات خوب و ارزشمند حال درونی آن ها نیز خوب شود و بعد از سخنرانی شما سرشار از انگیزه ، امید و حس خوب بشوند .

به همین دلیل است که بعضی از مدرسین یا اساتید دانشگاه بر خلاف اینکه اطلاعات ارزشمندی را ارائه می کنند دانشجو ها تمایلی به حضور در سر کلاس آن ها ندارند.





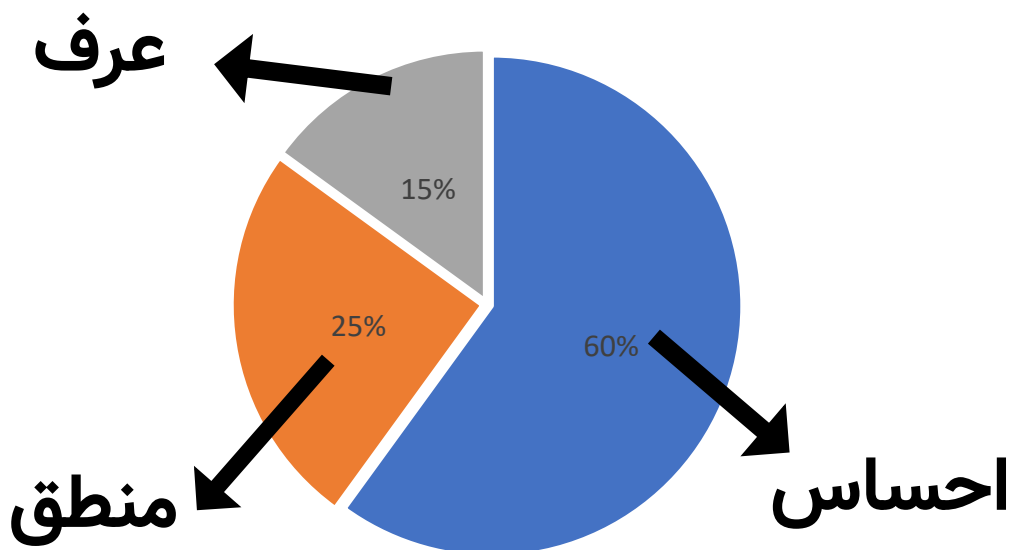
اصل متقاعد سازی ارسطو

ارسطو می گوید برای اینکه ظرف متقاعد سازی یک نفر پر شود باید ۶۰٪
ارائه شما **احساسی** باشد ، ۲۵٪ **منطقی** و ۱۵٪ به موضوع **عرف** یا
فرد گوینده اختصاص می یابد.

• موضوع **احساس** مشخص است هر چه شما بتوانید ۷ حس پایه
انسان یعنی : ۱- ترس ۲- تعجب ۳- خشم ۴- تحقیر ۵- شادی ۶- غم و ۷-
انزجار را درگیر کنید بهتر می توانید مخاطب خود را متقاعد کنید.

• در مورد **منطق** شما برای متقاعد سازی آن فرد باید دلایل و آمار منطقی
بیان کنید اصطلاحا فرد با یک دو دو تا چهارتای ساده بتواند تصمیم بگیرد
که پیشنهاد شما مفید است.

• **عرف** و گوینده نیز برمیگردد به اعتبار فرد ، مثلا وقتی یک فروشنده بگوید
از این کت و شلوار شهردار نیز خریده است احتمالا شما راحت تر متقاعد
می شوید تا برای این کت شلوار پول پرداخت کنید



فرض کنید برای خرید به یک فروشگاه رفته اید یک کفش خیلی خاص می بینید که قیمت آن ۴ میلیون تومان است از طرفی قرار است این پول را به یک دوره آموزشی اختصاص دهید . احساس شما می گوید بخر، و منطق می گوید نخر پولش را باید جای دیگری خرج کنی. در این نبرد سرانجام احساس پیروز می شود اما وقتی می خواهید برای دیگران این موضوع را توضیح دهید دلایل منطقی آن ها را بیان می کنید که این کفش جنسش فلان است ، اتفاقا تخفیف خورده بود و ...



یک سخنرانی احساسی جذاب

برای اینکه نمونه یک سخنرانی احساسی جذاب را ببینید حتما سخنرانی آقای تی دی جیکس را ببینید.



**T. D.
Jakes**

برای مشاهده ویدئو اینجا کلیک کنید

راز شماره چهار

سخنرانی یعنی داستان، مثال، طنز

داستان عمیق‌ترین راه انتقال پیام بین انسان‌هاست. در کتاب‌های آسمانی مثل قرآن بسیار زیاد از داستان استفاده شده یا در کتاب‌های فردوسی و مولانا هم بسیار زیاد داستان به کار برده شده و دلیل این موضوع این است که مغز ما بسیار زیاد داستان دوست دارد.

احتمالا شما هم استوری‌های اینستاگرام را زودتر از پست‌ها چک می‌کنید، دلیل این موضوع هم دقیقا داستان محور بودن استوری اینستاگرام است.



چطور داستان بگویم

اما اینکه چطور داستان بگویم خود مسئله ای جدا است. برای اینکه یک داستان جذاب بگویید به ۵ سوال در داستان جواب دهید.

این ۵ سوال چیست؟ : ۱- چه زمانی؟ ۲- چه کسی؟ ۳- چطوری؟ ۴- چرا؟ ۵- کجا؟

یعنی شما وقتی یک داستان را روایت می کنید باید در جزئیات داستان این موارد را رعایت کنید.



نمونه یک سخنرانی داستان محور

سخنرانی حمیدرضا موثقی یکی از جذاب ترین سخنرانی هایی است که تا به امروز دیده ام. حتما این سخنرانی را مشاهده کنید و ببینید چقدر زیبا از داستان در ارائه خود استفاده می کند.



برای مشاهده ویدئو اینجا کلیک کنید



طنز در سخنرانی

طنز در بیان نیز باعث می‌شود سخنرانی شما بشدت حرفه‌ای باشد و مخاطب شما ارتباط بهتری با شما برقرار کند.

یکی از راه‌هایی که کمک می‌کند به شکل حرفه‌ای داستان بگویید و در سخنرانی خود طنز استفاده کنید دیدن سخنرانی‌های داستان محور و استندآپ افراد بزرگ است.

اوایل کار دقیقاً تقلید کنید و کم کم سبک خود را پیدا کنید. البته به کار بردن طنز هم در هر جایی پیشنهاد نمی‌شود. مثلاً اگر در جمع پزشکان سخنرانی می‌کنید نمی‌شود خیلی زیاد از طنز استفاده کنید اما می‌توان فضا را کمی مفرح بخش کرد مثلاً اگر سرفه کردید لبخند بزنید و بگویید خانم‌ها و آقایان عزیز کرونا ندارم مطمئن باشید تست دادم. همین لبخند مخاطبین کافی است.



چند نمونه دیگر

برای اینکه بتوانید به خوبی الگو برداری کنید ویدئوی های زیر را ببینید و به نحوه بیان جزئیات و استفاده طنز توجه کنید.



برای مشاهده ویدئو اینجا کلیک کنید

برای مشاهده ویدئو اینجا کلیک کنید

راز شماره پنج

سخنران حرفه ای از قبل آماده شده

خیلی مهم است که قبل از سخنرانی بدانیم قرار است چه کنیم برای یک ارائه‌ی حرفه‌ای و جذاب باید از قبل آماده شویم.

یک سخنرانی حرفه‌ای قبل از شروع همه چیز را چک می کند و محتوای خود را چندین بار تمرین کرده و در واقع آن سخنرانی ۱۰ دقیقه ای آخرین مرحله فرایند سخنرانی است چرا که سخنرانی شما از چندین روز قبل شروع شده است و فقط ارائه آن جلوی مخاطبین انجام می شود.





پرونده سخنرانی

با استفاده از نرم افزار Microsoft to do شما می‌توانید محتوای خودتان را از قبل بنویسید مثلاً در عکسی که در پایان مشاهده می‌کنید من هر نکته ای از جایی یاد گرفته ام را سریعاً یادداشت کردم.

درست کردن پرونده سخنرانی یعنی اگر قرار است بروم جایی و سخنرانی کنم از ده روز قبل هر نکته‌ای، مثال، داستان، یا هر چیزی که احساس می‌کنم به ارائه من کمک می‌کند را بنویسم تا در روز ارائه از آن استفاده کنم.



To do



قبل از ارائه همه چیز را چک کن

من چند سال پیش در دانشگاه الزهرا سخنرانی داشتم و از روز قبل همه چیز را در سالن چک کردیم. بلندگوها، اسلاید ها، صندلی های سالن، پروژکتور و ... دلیل این کار این بود که روز اجرا به مشکل نخوریم

در یکی دیگر از سخنرانی هایم با وجود چک کردن سالن در صبح روز ارائه، در زمان ارائه که در عصر همان روز بود لپ تاپ به مشکل خورد و به دیتا پروژکتور وصل نشد البته من یک لپ تاپ دیگر همراهم داشتم و ارائه من با مشکل رو به رو نشد.



راز شماره شش

سخنران حرفه ای پیام مخفی می دهد

من نویسنده کتاب می گویم که بحث مدیریت زمان آنقدر مهم است که من یک فصل از کتابم را به این بحث اختصاص دادم. در این عبارت من به شکل مخفی به شما گفتم که من نویسنده کتاب هستم نه اینکه با ذوق و شوق بگویم راستی من کتاب نوشتم ها یا مثلاً یک فردی به شما می گوید هفته پیش با ماشینم تصادف کردم و خوشبختانه اتفاقی برایمان نیفتاد ولی خرج ماشین ۳۰۰ میلیون تومان شد خداروشکر می کنم که سالمم و این نعمت سلامتی نعمت بزرگی است آن فرد به طور مخفی به شما پیغام داد که ماشین من چند میلیاردی است و بدون اینکه به طور مشخص به مبلغ و مدل ماشین اشاره ای کرده باشد.





راز شماره هفت

در سخنرانی از ابزار استفاده کنید

خانم تیلور یک سخنرانی در مورد مغز در سایت تد انجام داد و این سخنرانی بالای ۲۷ میلیون بار دیده شد. به نظر شما دلیل استقبال زیاد مخاطبین از این ویدئو چه چیزی بود. پیشنهاد می کنم حتما ویدئوی زیر را ببینید تا به جواب این سوال برسید.



برای مشاهده ویدئو اینجا کلیک کنید

ابزارها در سخنرانی قدرت زیادی دارند

هر چیزی که امکان دارد در سخنرانی خود نشان دهید اسلاید، ویدئو ، موسیقی ، اشیا و

هر چیزی که در بین سخنرانی شما ارائه شود و فضا را کمی عوض کند باعث افزایش یادگیری می شود و سخنرانی شما نیز جذابتر خواهد شد.



راز شماره هشت

از استراحتک استفاده کنید

اگر شما تمام وقت خود را به صحبت کردن اختصاص دهید احتمالا مخاطب خسته خواهد شد و میزان توجه آن نیز به شدت کاهش پیدا می کند. پس ما باید در بین سخنرانی خود از استراحتک و فعالیت هایی استفاده کنیم که هم مخاطب ما حس خوبی بگیرد هم باعث افزایش سطح یادگیری و سطح توجه مخاطب شود.





چک لیست استراحتک

چک لیست پایین به شما کمک می کند که سخنرانی شما جذاب شود البته این موضوع را در نظر داشته باشید که از هرکدام باید در شرایط مختص خودش استفاده کنیم مثلاً هنگام سخنرانی در جمع هیئت علمی و پزشکان نمی توانیم از فعالیت فیزیکی استفاده کنیم و نمی توانیم بگوییم بله بله بلند شید، دستها بالا و ... برای آنها فعالیت فیزیکی می تواند این باشد که پرچم ایران را آوردیم از شما می خواهیم به احترام پرچم کشور عزیزمان ۱۵ ثانیه تشویق کنید یا به افتخار آقا/خانم فلانی دست بزنید.

۳ دقیقه استراحت

قرعه کشی

کار عملی

اجرای اقدام

فیلم

اشتراک صحنه

بارش فکری

فعالیت فیزیکی

مسابقه

تغییر سخنران

و...

معما

راز شماره نه

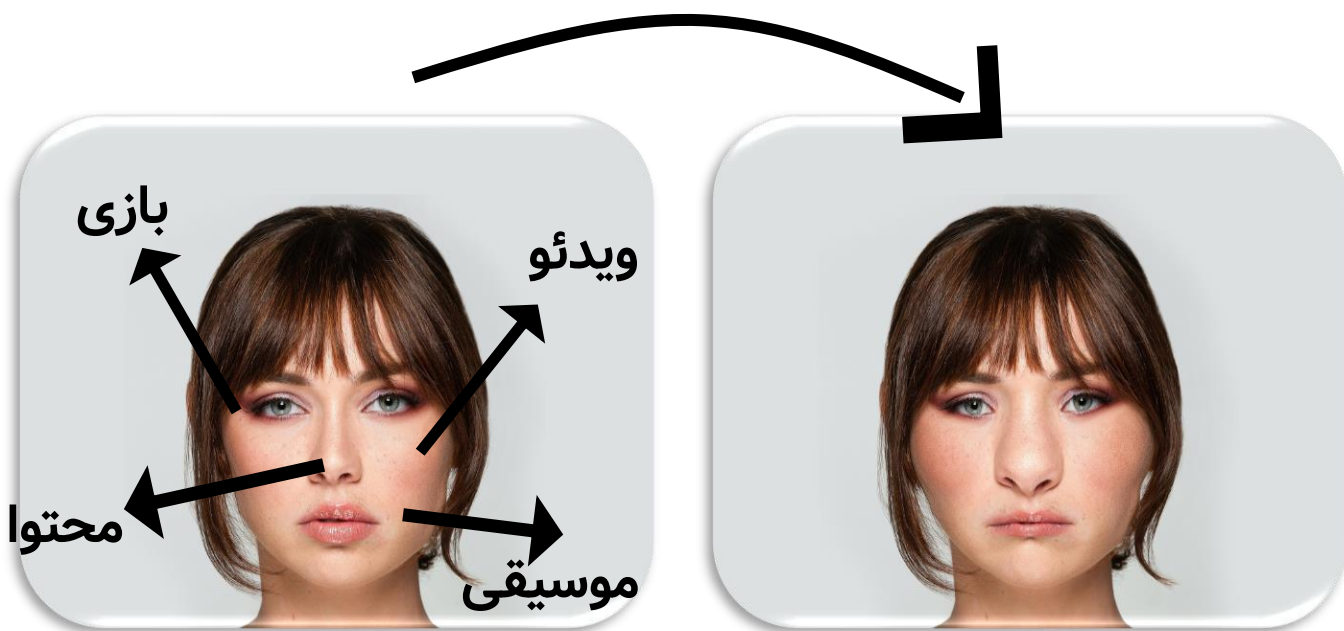
در سخنرانی تعادل را رعایت کنید

حتما شنیده اید که افراط و تفریط در هر کاری درست نیست و دقیقا این موضوع در همه جا صدق می کند به عنوان مثال در یک سمینار آموزشی رفته بودم و مخاطب از اول تا آخر شاید بالای ۵ یا ۶ مورد موزیک پخش کرد (احتمال زیاد علاقه زیادی به موسیقی داشت) خب من به عنوان یک مخاطب برای یادگیری آمده بودم نه برای گوش دادن به موسیقی پس لطفا در سخنرانی خود همه چیز را به اندازه استفاده کنید.



زیاده روی نکنید

برای اینکه این موضوع را بهتر درک کنید به مثال زیر توجه کنید ، فرض کنید چهره این خانم یک فرایند سخنرانی است که تشکیل شده است از اجزای مختلف ، حالا اگر شما در استفاده از هرکدام از اجزای زیر زیاده روی کنید ، تصویر این فرد زیبایی خودش را از دست می دهد .

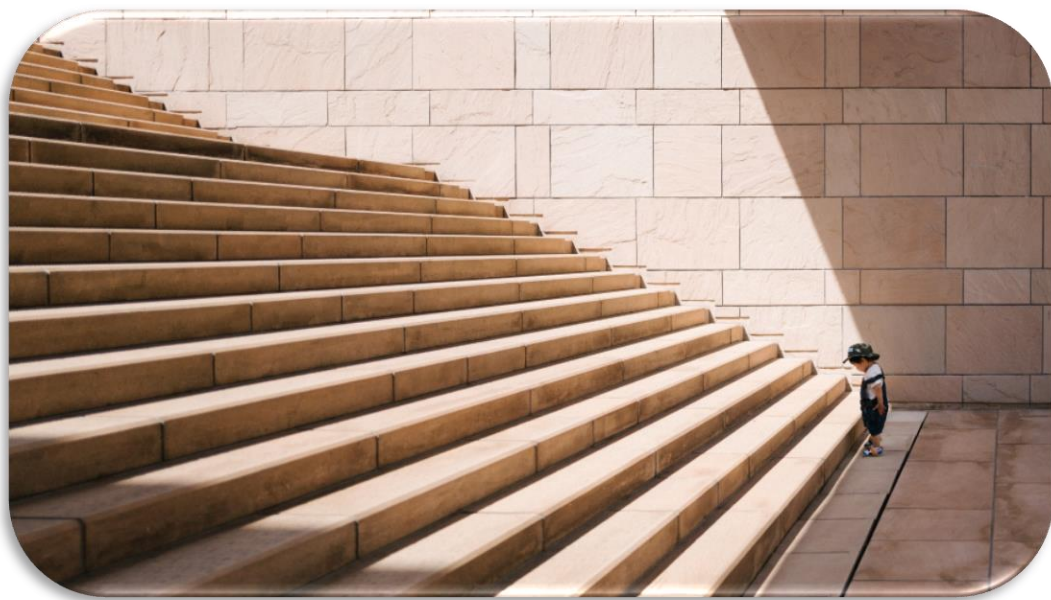


راز شماره ده

برای عالی شدن باید شروع کنید

بعضی‌ها می‌گویند من یا کاری را شروع نمی‌کنم یا باید در آن زمینه عالی بشوم و شروع کنم به نظر من این حرف مزخرف است بله دقیقا با همین غلظت.

ما برای عالی شدن باید شروع کنیم و بعد پله پله به سمت عالی شدن برویم . یادتان باشد برای عالی شدن باید شروع کنی نه اینکه برای شروع کردن باید عالی باشی.



کامل گرایی دام بسیار خطرناکی است.

در دام کامل گرایی نیفتید این افراد برای خودشان استاندارد های بالایی می گذارند و چون نمی توانند آن را رعایت کنند همیشه در حالت کلافگی قرار دارند. مثلا اگر قرار باشد چمن های جلوی خانه را هم کوتاه کنند می گویند همه باید ۸ میلی متر باشد.

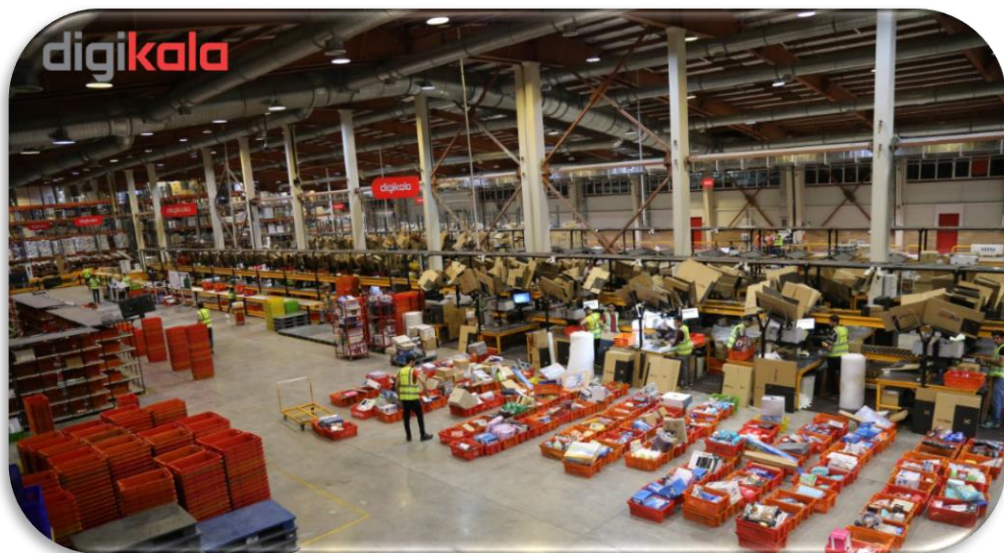
افراد کامل گرا حتی اگر بخواهند یک عکس در اینستاگرام استوری کنند می گویند بزار یک عکس بهتر بگیرم ، شاید ۳۰ عکس گرفته است و هنوز می گویند نه بزار یک عکس بهتر بگیرم ، این کار برای شما آشنا نیست؟





یک مثال ایرانی

همه شما دیجی کالا را می شناسید. بله وبسایتی که امروز به غول فروش اینترنتی در ایران تبدیل شده است. افراد کامل گرایمی که امروزه می خواهند کسب و کار اینترنتی راه اندازی کنند شرایط امروز دیجی کالا را می بینند و می گویند نه ما امکانات آن را نداریم. در حالی که برادران محمدی دیجی کالا در سال ۸۵ با ۵ نفر استارت زدند و امروز (اردیبهشت ۱۴۰۰) دیجی کالا بالای ۸۰۰۰ کارمند و ۴۹ میلیارد تومان فروش روزانه دارد.



شروع کنید و قله را فتح کنید

دوست عزیز من در هرکاری شروع کردن و در مسیر آموزش دیدن می‌تواند به شما کمک کند و شما را به یک مقصد لذت بخش و جذاب هدایت کند و اگر شما همین ۱۰ مورد را در سخنرانی خود رعایت کنید قطعاً، حتماً نتایج شگفت‌انگیزی را تجربه خواهید کرد. اما من برای شما یک هدیه فوق‌العاده ارزشمند در نظر گرفتم... (صفحه بعد را ببینید)





پیج اینستاگرام من ↑

و اما هدیه بی نظیر

اگر مایلید که سخنرانی را حرفه ای بیاموزید و به یک فرد کاریزماتیک تبدیل شوید دوره **رایگان ۵ جلسه ای فن بیان و سخنرانی و کاریزمای کلمات**

در این دوره شما یاد می‌گیرید با کلام خود دیگران را تحت تاثیر قرار دهید و فن بیان شما رشد به شدت چشمگیری خواهد داشت. برای دریافت رایگان این دوره روی عکس زیر کلیک کنید



دوره هدیه
فن بیان، سخنرانی و کاریزمای کلمات
فن بیان و سخنرانی را حرفه ای بیاموزید
~~۲۹۰/۰۰۰ تومان~~
↓
موقتاً رایگان