

لنگرهایتان را بیندازید!

(راهکارهای کاهش ترس از سخنرانی و صحبت

در جمع)



سرشناسه: علی مشایخ

عنوان و پدید آور: لنگرهایتان را ببندازید / مشایخ

مشخصات نشر: تهران . وبسایت آموزش فن بیان و مهارت های ارتباطی

مشخصات ظاهری: ۴۳ ص . تصویر

توضیحات: این کتاب به شما کمک می کند که ترس از سخنرانی و صحبت در جمع را تا حد امکان کم کنید و از آن به عنوان یک محرک و امداد گر در سخنرانی استفاده کنید.

کتاب: لنگرهایتان را ببندازید.

به قلم: علی مشایخ

ناشر: وبسایت آموزش فن بیان و مهارت های ارتباطی

www.amashayekh.com

قطع: وزیری

تاریخ نشر: پاییز ۱۳۹۵

صفحات: ۴۳ صفحه

www.amashayekh.com

قیمت: رایگان— غیر قابل فروش

مراکز توزیع: وبسایت آموزش فن بیان و مهارت های ارتباطی

توزیع این کتاب برای تمامی سایت ها با ذکر منبع بلا مانع است.



شرط استفاده از این کتاب این است که
این کتاب را حد اقل با یک نفر به اشتراک بگذارید

www.amashayekh.com



نویسنده کتاب: علی مشایخ



این اثر ناچیز را تقدیم می کنم به...

قطب عالم وجود

حضرت ولی عصر (ع)

تشکرو ویژه...

از پدر و مادر عزیزم که مدیون زحمات آن ها هستم

و همین طور

از همسر عزیزم که مشوق و همراه من در نوشتن این

کتاب بود



این کتاب ...

مخصوص ترسوهاست!

مخصوص ناشی هاست!

مخصوص کلافه شده هاست!

مخصوص خیلی شجاع هاست!

مخصوص تپق زن هاست!

مخصوص انسان های متشخص کم حرفه است!

و... این کتاب

برای از خود راضی ها نیست!

برای شکموها نیست!

برای تنبل ها که تمرین نمی کنند نیست!

برای کار سنبل کن ها نیست!

برای مدعیان حرافی نیست!

برای نون آجرکن ها نیست!

برای فخر فروش ها نیست!

ودریک کلام این کتاب برای آن هایی است که دوست دارند آدم باشند!



فهرست

لنگر اول: اصلا ترس چیست؟ ۱۱

واقعا ترس چیست و از کجا می آید؟ ۱۱

اضطراب و ترس ۱۳

داستان من ۱۴

لنگر دوم: شناخت مخاطب.....

مخاطبانتان چه شخصیتی دارند؟ ۲۲

مخاطبانتان چه دیدی نسبت به شما دارند؟ ۲۵

مخاطبانتان چه گرایش هایی دارند؟ ۲۶

سن و جنس مخاطبانتان چیست؟ ۲۶

آمادگی ۲۷

لنگر سوم: چه جوری نترسیم؟ ۱۲

مدیران و کارمندان ۳۴

اما چند نکته مهم ۳۵

آدم های بد مغز ۴۰

دفعه اولی ها ۴۱

همایش ها ۴۵

سخن پایانی ۴۹

اگر همین الان از شما بخواهند که از جای خود بلند شده و چند دقیقه ای در مورد خودتان صحبت کنید چه می کنید؟

آیا به اصطلاح هول می شوید ، دستانتان عرق می کنند و شروع می کنند به لرزیدن ، لب هایتان خشک می شوند و به تته پته می افتید و هیچ چیز یادتان نمی آید و با «اوم» گفتن جمله تان را جمع و جور می کنید؟ اگر مدیر یک شرکت یا اداره هستید چقدر در جمع کارمندان خود صحبت می کنید؟ یا برعکس اگر کارمند اداره هستید تا الان چقدر برای همکاران و رئیس خود در جلسات صحبت کرده اید به گونه ای که رئیس خود را متقاعد کنید که لایق جایگاه بهتری هستید؟

اگر یک دانش آموز یا دانشجو هستید آیا نمی توانید در کلاس سؤالتان را پرسید و از این که چرا بعضی ها اینقدر راحت از استاد یا معلم سوال می پرسند و پیشرفت می کنند ناراحتید؟

اگر قرار است در آینده نزدیک از پایان نامه یا رساله خود دفاع کنید و از این که ممکن است نمره لازم را به شما ندهند نگرانید؟

آیا قرار است برای تعدادی از افراد صحبت کنید که کمی بد قلق هستند و ممکن است صحبت شما را نپذیرند و از این کار خیلی می ترسید؟

اگر یک استاد یا معلم هستید و قرار است برای همکاران خود یک همایش با موضوع تخصصی خود برگزار نمایید و از این که ممکن است به صحبت های شما گوش نکنند و صحبت هایتان برای آن های تکراری باشد نگرانید؟

یا قرار است در یک جلسه استخدام بروید و ممکن است آنقدر استرس داشته باشید که نتوانید نظر آن ها را جلب کنید؟

وبالآخره اگر یک سخنران هستید و قرار است برای تعدادی از افراد حرف بزنید و از اینکه ممکن است ضایع شوید خیلی می ترسید؟

اگر جوابتان به سوالان بالا مثبت است ... به شما تبریک می گویم زیرا شما در مسیر موفقیت قرار دارید.

برای یافتن جواب های سوال هایتان با ما همراه باشید...

لنگرهایتان را بیندازید! (راه های کاهش ترس از سخنرانی و صحبت در جمع)

واگر جوابتان منفی است و هیچگونه ترسی از جمع ندارید باز هم پیشنهاد می کنم مطالب را دنبال کنید زیرا روش هایی را در آن خواهید یافت که شما را قدرتمند می کند.

در این کتاب با روش هایی کاملا کاربردی به شما خواهیم گفت که چگونه می توانید با آگاهی از ترستان، نسبت به آن پیروز شوید و چگونه لنگر ترستان را به ساحل آرامش بیندازید جوری که اصلا کسی متوجه ترس شما نشود و بسیار بسیار موفق ظاهر شوید.

لنگر از کجا آمده؟

انتظار دارم که شما با به کار بستن این راه کار ها ، لنگر کشتی سخنرانیتان را در ساحل آرامش ثابت نگه دارید!

حالا که پذیرفتید پس شروع می کنیم!





لنگر اول: اصلا ترس چیست؟

واقعا ترس چیست و از کجا می آید؟

ترس (FOBIA)، احساس مغز ما نسبت به یک تهدید خارجی است. هر وقت با چیز جدیدی روبرو می شویم که آن را نمی شناسیم و فکر می کنیم یک تهدید برای ماست می ترسیم مثل ترس از تاریکی (چون فکر می کنیم در تاریکی هیولاست!)، ترس از حیوانات درنده، ترس از شکست خوردن (چون فکر می کنیم دنیا به آخر می رسد!) ، ترس از مردن (فکر می کنیم همه چیز در این دنیاست) و... .



البته ما در برابر هر چیز ناشناخته نمی ترسیم. فقط در برابر آن هایی می ترسیم که فکرمی کنیم برای ما تهدید هستند. یادتان هست اولین باری که ترسیدید کی بود ؟

حتما یادتان نیست!

ساده است زمانی که نوزاد بودیم از توجه نکردن پدر و مادرمان می ترسیدیم ! کمی بزرگتر که شدیم از ترس این که پدر و مادر برایمان اسباب بازی نخرند هر حرفی که به ما می گفتند گوش می دادیم . باز بزرگتر که شدیم ترس از تنهایی، ترس از قبول نشدن در امتحان، ترس از آینده نا معلوم و ترس از هزار چیز دیگر را داشتیم. احتمالا آخرین ترسی هم که خواهیم داشت ترس ترک این دنیاست.

می بینید ! ترس همه جا با ماست و مارا رها نمی کند. حالا یک لحظه فکر کنید که اگر هیچکدام از این ترس ها با ما نبودند چه اتفاقی می افتاد؟

اگر ترس نبود...

حتما از راه پله ساختمانمان یا از پشت بام خانه مان می افتادیم و دیگر نمی توانستیم این کتاب را بخوانیم!

زحمت خواندن درس ها را نمی کشیدیم و دکتر و مهندس و خلبان و معلم و ... دیگر نداشتیم (البته منظورم اونایی نیستن که کلا با علاقه می خونن!)

شاید هیچ کسی خودش را برای مصاحبه استخدام آماده نمی کرد!

شاید هیچ دانشجویی خودش را برای دفاع از پایان نامه اش مجهز نمی کرد!

شاید خیلی ها ورزش نمی کردند چون از چربی اضافه و بیماری های دیگر نمی ترسیدند!

شاید خیلی ها به پدر و مادرشان احترام نمی گذاشتند چون نمی ترسیدند که فرزندانشان به آن ها

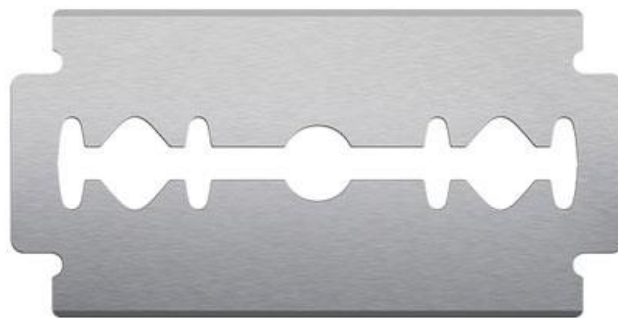
بی احترامی کنند یا خداوند آن ها را دوست نداشته باشد!

شاید سخنرانی های به درد نخور خیلی زیادی داشتیم چون هیچ کسی از صحبت در جمع نمی ترسید!



وبالا خره... شاید این قدر آدم کشته می شد که دیگر دنیا جای زیستن نبود....
بنابراین وحود ترس لازم است. اما چگونه باید آن را مهار کنیم که نه تنها به ما آسیب نزند بلکه موجب پیشرفت ما نیز بشود.

البته یادتان باشد که ترس، یک تیغ دو لبه است. در هر صورت می بُرد.
انتخاب با شماست که از کدام لبه آن استفاده می کنید...



بنا براین در قدم اول باید به شما بگویم که ترستان را بپذیرید و با آن درست برخورد کنید ...
زیرا این کار مطمئنا شما را کمی آرام می کند و همین آرامش آغاز مسیر موفقیت شماست.

اضطراب و ترس

ترس یک واژه عمومی است که واکنش ما در برابر عامل خطر است. به عنوان مثال ما از افتادن از یک مکان بلند می ترسیم همین طور که از امتحان دادن در حالی که آماده ایم هم می ترسیم. اما نوع ترس ها در این جا متفاوت است. در اولی از یک چیز معلوم و در دومی از یک چیز نا معلوم می ترسیم.

اضطراب یا همان دلشوره ، ترس از یک چیز نا معلوم است . چیزی که نه علت آن را می دانیم و نه این که آیا اتفاق می افتد یا نه را می دانیم. ما در بسیاری از اوقات زندگیمان درگیر این نیستیم که ببینیم می ترسیم یا اضطراب داریم زیرا ضرورتی نمی بینیم فقط دنبال این هستیم که آن را از بین ببریم. اما حقیقت چیز دیگری است. اگر ما از چیزی بترسیم که علت آن را می دانیم با رفع علت، ترسمان از بین می رود ولی درمورد اضطراب اگر تمام آمادگی های لازم را هم داشته باشیم باز هم اضطراب داریم بنابراین بهترین راه این است که بعد از تلاش های لازم، نتیجه را به خدا بسپاریم و دیگر به چیزی فکر نکنیم ...

حالا قبول دارید که بگوییم اضطراب یکی از شیطون ترین بچه های ترس است!!!



داستان من

اکثر ما از صحبت در جمع می ترسیم. از این که دیگران به ما نیشخند بزنند، به ما گوش ندهند، ما را مسخره کنند، از صحبت هایمان خسته شوند، با یکدیگر صحبت کنند، ما را ضایع کنند، از جلسه ما بیرون بروند، از ما خوششان نیاید و دهها دلیل دیگر.

گاهی اوقات فکر می کنیم که فقط ما این گونه ایم و همین سبب می شود که بسیاری از ما به شخصیتی گوشه گیر تبدیل شویم و به سمت اهمال کاری یا حتی گرای بی روییم .

هیچ وقت فراموش نمی کنم...

در مدرسه جزء شاگردان خجالتی بودم و هیچ وقت جرأت آن را نداشتم که از معلم سوال کنم یا برای نمره خوب گرفتن در کلاس کنفرانس دهم. در آن موقع واقعا در فضای فکری خودم به این موضوع فکر می کردم و شاید هرگز به این که این مشکل راه حل دارد و قابل درمان است فکر نمی کردم (چیزی که الان به عنوان یک سخنران و معلم باید به مخاطبینم یاد دهم و به نظرم همه معلم



ها باید به این مورد خیلی توجه کنند.) بهتر است بگویم این در من یک عادت شده بود. جالب این که با وجود این مساله در درسم جزء شاگردان ممتاز بودم!!! تا این که از اواخر سال های دانشگاه کمبود شدید اعتماد به نفسم رافهمیدم و دنبال درمانش افتادم (واقعا نمی دانم که دقیقا چه اتفاقی افتاد!) و از این جا تازه ، کار شروع شد. من برای جبران اعتماد به نفسم خیلی تلاش کردم . در جلسات و سمینار های مختلف شرکت می کردم و سعی می کردم هرطور شده مسئولیت انجام کاری را بپذیرم، در اردوها و تفریحات دانشجویی شرکت فعال داشتم و ماجراهای دیگر.

البته یکی از آن ها کارگاه مهارت های ازدواج بود که قرار شد یکی از افراد خودش را داوطلب کند و چند دقیقه ای پیش بقیه در کلاس راه برود تا حاضرین در موردش نظر خودشان را در کاغذ بنویسند. از آن جایی که نمی خواستم هم چنان کمرو باشم از جا بلند شدم و مقابل بقیه راه رفتم. یادم هست بعد از آن جلسه جواب ها را که خواندم واقعا شوکه شده بودم که افراد در مورد آدم چه جوری فکر می کنند! یکی نوشته بود آرام و متین راه می رود. دیگری شخصیت مردانه داشتن را نوشته بود و.... برایم جالب بود.

اما واقعا هیچکدام از این کارها که برای رفع خجالتم انجام دادم نتوانست مرا آرام کند و ماشین اعتماد به نفس من هم چنان بی حرکت بود!





طی صحبت با چند مشاور خوب که البته چندین سال با آن ها در تماس بودم بالاخره این حلقه گمشده را پیدا کردم... من در این مدت که برای جبران اعتماد به نفسم در حال تلاش بودم با تقلید های نابجا از انسان هایی که فکرمی کردم اعتماد به نفسشان بالاست (از اسطوره ها بگیرید تا افراد عادی) رفتار خودم را فراموش کرده بودم و مانند یک طوطی شده بودم... مشکل اصلی من این بود که خودم را فراموش کرده بودم... رفتار طبیعی خودم را چنان ضعیف کرده بودم که اصلا برای بازگشت به حالت اولیه تا مدتی گیج شده بودم... اما بعد از گذشت زمانی چندین ساله بالاخره به آرزوی دیرینه خودم رسیدم... خودم بودن... حالا با خودم فکر می کنم که در آن دوران با وجود این مساله جزء شاگردان ممتاز بودم و اگر از مساله ام آگاهی داشتم و آن راحل می کردم آن وقت ببین چه اتفاقی می افتاد؟ قطعاً در جایگاه دیگری بودم... این مساله زیاد پیچیده نبود ولی طولانی بود...





الان که مشغول نوشتن این مطالب هستم مطمئنم که بسیاری از شما نیز درگیر مساله کمرویی و کمبود اعتماد به نفس هستید و البته قرار نیست که مثل من چندین سال با این مساله دست و پنجه نرم کنید!!

قراراست که به زودی با راهکارهای عملی فراوانی که در اختیارتان خواهم گذاشت به آرزوی دیرینه خود یعنی صحبت در جمع و رسیدن به موفقیت نائل شوید.

حتما می دانید که انسان های بسیاری تا آخر عمرشان مشغول تقلید از انسان های ایده آیشان هستند و هیچ وقت به این فکر نمی کنند که هرانسانی ویژگی های منحصر به فردی دارد که نمی تواند مانند دیگری باشد و تنها باید رفتارهای شخص ایده آیش را در قالب رفتار های طبیعی خودش سازماندهی کند و مدل زندگی خودش را بیابد و اتفاقا ویژگی اصلی انسان های موفق این است که آن ها مدل زندگی خود را دارند(نه تقلید بی قید و شرط از ایده آل هایشان!)

متأسفانه بسیاری از ما یا مخاطبان صحبت هایمان را خیلی جدی می گیریم و یا خیلی بی سواد و البته همین عامل در میزان کمرویی و اعتماد به نفس ما تاثیر گذار است. در لنگر



لنگرهایتان را ببندازید! (راه های کاهش ترس از سخنرانی و صحبت در جمع)

بعدی به شما خواهیم گفت که صحبت کردن برای افراد مختلف چگونه باید باشد و اصلا مخاطبان ما چه کسانی هستند و چه ویژگی هایی دارند و چگونه باید با آن ها صحبت کنیم.





لنگر دوم: شناخت مخاطب

بزرگترین مخاطب ما در درجه اول خودمان هستیم عادت بدی که بعضی از ماها داریم این است که اگر در جایی بخواهیم صحبت کنیم سعی می کنیم که آخرین نفر باشیم زیرا فکر می کنیم با این کار ترسمان کمتر و تجربه مان بیشتر می شود ولی کاملا برعکس است زیرا با این کار نه تنها ترسمان کمتر نمی شود بلکه ضربان قلبمان هم بیشتر می شود. خودم را در نظرمی گیرم که در یکی از جلسات برای بیان صحبت در حالی که می توانستم به عنوان نفر اول باشم این قدر دست دراز کردم که در آخر اجرا کردم و البته دست و پایم هم می لرزید. در صورتی که اگر نفر اول می رفتم خیلی پر قدرت حاضر می شدم. پس اول از خودمان باید شروع کنیم و خودمان را تنظیم کنیم و بعد از آن برویم سراغ مخاطبانمان.



ما مخاطبینمان را مانند گولهایی تصور می کنیم که منتظر فرصتی برای شکار ما هستند در حالی که این تصور کاملا غلط است. خودتان را در نظر بگیرید وقتی در یک جمع قرار می گیرید که قرار است شخصی صحبت کند آیا قصد شما از حضور در این جمع این است که او را ضایع کنید یا می روید که از او چیزی یاد بگیرید؟ مطمئنا می روید که چیزی یاد بگیرید. بنابراین مخاطبین شما هم این گونه اند. آیا شما دوست دارید که سخنران با انرژی باشد یا فردی کسل و اخمو. آیا شما دوست دارید سخنران، خودش باشد یا ادای شخصی دیگر را در بیاورد؟ قطعاً می خواهیم با انرژی باشد، خودش



باشد و از سخنرانی او لذت ببریم . پس در نگاه اول مخاطبین را موجوداتی با احساس و با انرژی ببینید که منتظر شنیدن سخنرانی شما هستند. اگر این گونه تصور کردید هر چه مخاطبینتان بیشتر باشند بیشتر لذت می برید زیرا انرژی خیلی زیادی به شما می دهند و آن وقت دیگر اصلا به ترستان فکر نمی کنید. در نگاه بعدی سعی کنید خودتان باشید. بسیاری از افراد را دیده ام که با یک تقلید ناجا سعی می کنند مثل فرد مورد علاقه شان باشند ولی شرایط خود را در نظر نمی گیرند. چه بسا آن شخص، درونگرا یا برونگرا باشد اصلا شخصیت عادیش کاملا با شما متفاوت باشد.

اقدامک یا دعوت به اقدام:

همین الان یکی از رفتارهایتان را بررسی کنید و ببینید خودتان بوده اید یا ایده آلتان.

در نگاه بعدی سعی کنید احساسات خود را بروز دهید.

قبول دارید که اگر قرار باشد کسی خیلی با کلاس صحبت کند یا خیلی عادی ، صحبت کردن عادی را بیشتر می پسندیم؟

زیرا خیلی راحت با آن ارتباط می گیریم. همین! اما وقتی فرد با قالب دیگری با ما حرف می زند با آن احساس خوبی نداریم. راز موفقیت در این است که عادی و با احساس سخن بگوییم. اما یکی دیگر از چیزهایی که واقعا لازم است بدانید شخصیت مخاطبان است . شخصیت مخاطبین به ما می گوید که چگونه باید با آن ها ارتباط برقرار کنیم، آن ها چه چیزی را دوست دارند، زچه چیزی بدشان می آید، دغدغه اصلیشان چیست، نظرشان در مورد سخنران چیست و دهها مورد دیگر...

به عنوان مثال مدیر یک شرکت تولیدی پوشاک می خواهد برای کارمندان در مورد فروش بیشتر محصولاتش صحبت کند در حالی که کارمندان دقیقا نمی دانند باید چه کاری را انجام دهند و البته با انجام این کار حقوقشان بالا نمی رود، و از همه بدتر مدیر را فردی بد اخلاق می دانند که با کارمندانش تعامل ندارد. به نظر شما فروش تغییری می کند؟ شاید در کوتاه مدت آری ولی در



درازمدت شاید بدتر هم شود زیرا کارمندان فکر می کنند که تحت فشار قرار گرفته اند و اصلا کار نمی کنند. با خودتان فکر کنید اگر شما جای این مدیر بودید چه می کردید؟



یا فردی را در نظر بگیرید که قرار است برای مصاحبه استخدام به یک موسسه برود. اگر این فرد قبلا از شخصیت کسانی که مصاحبه می کنند و این که واقعا چه خصوصیاتی را از فرد داوطلب استخدامی می خواهند با خبر باشد آیا ترس او کم نمی شود و احتمال موفقیتش بالاتر نمی رود؟
یا نماینده یک شرکت پخش مواد غذایی را در نظر بگیرید که قرار است محصولاتش را به فروشگاههای زنجیره ای معتبر بفروشد اگر این فرد قبل از ملاقات با مدیر این فروشگاهها و کارکنان آن ، آن ها را بشناسد به نظر شما احتمال موفقیتش بالاتر نمی رود؟



کافی است خودتان را در این موقعیت تصور کنید...



مخاطبینتان چه شخصیتی دارند؟

واقعا می دانیم همه ما انسان ها با هم از نظر شخصیت تفاوت داریم . درست است که ممکن است شباهت هایی نیز داشته باشیم. بعضی ها از حضور در جمع خوششان نمی آید بعضی دیگر برعکس عاشق جمع هستند. بعضی ها درون گرا هستند و خیلی اهل حرف زدن نیستند ولی بعضی دیگر برون گرا هستند و دوست دارند حرف بزنند و دیگران را بخندانند. بعضی ها ضد حال و روی اعصاب هستند ولی بعضی دیگر با کلاس و خوش برخورد. در یک کلام شخصیت ها متفاوتند و هر کدام شاید با انگیزه های متفاوتی به شما گوش دهند .

فرض کنید در یک مهمانی هستید و خانواده تان از شما می خواهند که خاطره اخیرتان را برایشان تعریف کنید از آن جایی که در این جمع افرادی حضور دارند که شما با آن ها کمی رودر بایستی دارید نمی خواهید جوری برایشان تعریف کنید که ضایع کننده باشد و همین در شما ترس کمی را ایجاد می کند اما با این حال چون مخاطبینان را کاملا می شناسید جوری داستان را تعریف می کنید که حواسشان را جمع کنید.

یا تصور کنید که یک معلم هستید و قرار است وارد کلاسی شوید که قبلا نسبت به آن هیچ شناختی نداشته اید. چگونه با مخاطبینتان برخورد می کنید؟

شما می تواند با طرح سوالاتی از دانش آموزانتان این شناخت را به دست بیاورید مثلا پرسید نظرشان در مورد این درس چیست؟ یا در پایان سال انتظار چه نمره ای را دارند؟

یک سخنران نیز می تواند در ابتدای صحبتش از مخاطبین سوالاتی را در مورد موضوع سخنرانی پرسد. البته سوالش باید کنجکاوی مخاطبان را برانگیزد. مثلا اگر در مورد تربیت فرزند صحبت می کند می تواند پرسد: آیا می دانید ریشه بسیاری از بزهکاریهای نوجوانان اشتباهات پدر و مادر در ارتباط با هم در خانه است؟

همین طور اگر شما یک فروشنده باشید و یک مشتری به سراغ شما آمده باشد در صورتی که شما هیچگونه شناختی از او ندارید چگونه رفتاری می کنید؟

این ها نیز با پرسیدن سوالاتی از علاقه و نیاز او می توانید او را بهتر بشناسید و احتمالا محصولی را به او بفروشید.



حالا در هر موقعیتی قرار دارید ببینید چگونه می توانید از مخاطبانتان شناخت لازم را به دست بیاورید.

اقدامک یا دعوت به اقدام:

تصور کنید کارگر یک شرکت هستید و کارگران دیگر ، شما را به عنوان نماینده خودشان انتخاب کرده اند و قرار است که شما رئیس کارخانه را متقاعد کنید که کمی به حقوق کارگران اضافه کند. چگونه این کار را انجام می دهید؟

مطمئناً تا الان به اهمیت شناخت مخاطب پی برده اید ...حالا کمی برویم به فضای دانشجویی و دانش آموزی

سوال: من یک دانشجو هستم و قرار است هفته آینده از پایان نامه ام دفاع کنم . با وجود این که اساتید راهنما و مشاور و داورم را می شناسم باز هم نمی دانم چگونه باید از پایان نامه ام دفاع کنم که خیلی خوب نمره بگیرم؟

پاسخ: این مساله ترس اکثر دانشجویان است چون برای آن زحمت زیادی کشیده اند. تجربه اساتید راهنما و مشاور رمز موفقیت شما ست. می توانید به طرز ماهرانه ای سوالاتی که احتمالاً از شما خواهند پرسید را از آن ها بپرسید. مثلاً این که پایان نامه را چطور ارزیابی می کنید یا اشکال خاصی در آن می بینید ؟ در کدام فصل نیاز به توضیح بیشتری است؟ احتمالاً همان جاهای اشکال در جلسه دفاع از شما پرسیده خواهند شد.

سوال: من یک دانش آموز نسبتاً کم رو و خجالتی هستم. معمولاً از این می ترسم که معلم اسم مرا صدا بزند و مرا به پای تخته ببرد. من از کنفرانس دادن سرکلاس یا حتی سرگروه شدن می ترسم چون فکر می کنم دیگران مرا به خاطر هول شدنم مسخره می کنند. اصلاً دوست ندارم این جور باشم. به نظر شما چی کار کنم؟ چون وقتی می بینم که بعضی از همکلاسیام که از من قوی تر نیستند



فقط به خاطر سرو زبان داشتن نمره های بهتری می گیرند و همیشه پیش معلم عزیزند واقعا حرصم درمی آید؟

پاسخ: اول سعی کنید «من می تونم» رادذهنتان تکرار کنید. هرروز و هر دقیقه این کار را انجام دهید. درگام بعدی هر جور شده از معلم سوال پرسید. درست است که ممکن است همکلاسی های شما درابتدا شما را مسخره کنند اما به این فکر کنید که با انجام این کار چه چیزی گیرتان می آید (نمره بهتری می گیرید، معلم از شما خوشش می آید، فعال تر می شوید، جزء شاگردان ممتاز مدرسه می شوید، درجمع ها شادتر می شوید زیرا به خاطر این مساله کمی گوشه گیر شده بودید و خیلی چیزهای دیگر) البته اگر چندین بار این کار را انجام دادید، برای دیگران سوال پرسیدن شما عادی می شود و دیگر نمی خندند بلکه از شما کپی برداری هم می کنند.

سوال: من یک استاد دانشگاه هستم و هر ماه یک بار با اساتید دیگر در موضوع تخصصی خودمان جلساتی را برگزار می کنیم. من در این جلسات خیلی با احتیاط حرف می زنم زیرا می ترسم جمله یا کلمه ای را بگویم که اساتید دیگر (در دلشان!) مرا بی سواد خطاب کنند درواقع سعی می کنم همیشه دست بالا حرف بزنم. ولی با این حال به نظر خودم آن قدر که لازم است تاثیر گذار نیستم و به نظر می آید دیگران چندان راضی نیستند. به نظر شما باید چه کارکنم؟

پاسخ: متأسفانه یکی از بلاهایی که خیلی از ما ایرانی ها دچار آن هستیم توهم دانش است و فکر می کنیم که باید فقط مطلب به خورد مخاطبمان بدهیم در حالی که آن ها عملا درگیر مطالب نمی شوند. بسیاری از استادان به خصوص درمقابل دانشجویان این حس را دارند و همین عامل نیز سبب می شود که دانشجویان آن استاد، حس خوبی نسبت به آن درس نداشته باشند. درجمع اساتید طبیعی است که نباید سطح پایین حرف بزنید اما در درجه اول راحت باشید و خودتان باشید. دراین مواقع سعی کنید برای ارتباط بهتر با آن ها یک داستان مرتبط با موضوع یا داستانی که فکرمی کنید کمی از خشکی جلسه می کاهد بگویید. مطمئن باشید اگر داستان را به خوبی تعریف کنید آن ها از شما خوششان می آید و احتمالا حرف های شما را بهتر قبول می کنند. هم چنین برای کم شدن ترستان به این فکر کنید که آنها نیز مانند شما انسانند و دارای احساسات هستند و بعد از تعریف داستانتان به سراغ حرف اصلیتان بروید.



یادتان باشد که اگر مخاطبین خود را خوب شناختید تازه در اول کار هستید. شما باید آن چه را که آنان لازم دارند تهیه کنید.

تلاش کنید که با آنان ارتباط حسی و البته چشمی برقرار کنید. در این صورت مطمئنا حرف شما تاثیر بیشتری خواهد داشت و ترستان به اندازه کافی کم خواهد شد.

اگر می خواهید در یک شرکت یا جایی که افراد را می شناسید صحبت کنید شغلشان را می دانید. اما در بعضی جاها مخاطبین شما از شغل هاب مختلفی هستند و این کمی کار ما را مشکل می کند. برای نمونه فرض کنید شما به عنوان رئیس بخش کنترل کیفیت یک کارخانه هستید و قرار است برای مدیران بالادستی خود که البته به کار شما دقیقا آگاهی ندارند توضیح دهید که نیاز زیادی به دستگاهها و نیروی انسانی جدید دارید. چگونه این کار را انجام می دهید؟

باید جوری این کار را انجام دهید که واقعا این مدیران، نفع آن را برای شرکتشان درک کنند و آن را عملا ببینند. مثلا با افزودن یک مهندس شیمی به مجموعه شما سالانه ۱۰ درصد سود بیشتر نصیب شرکت می شود.

یا ممکن است به عنوان نماینده یک شرکت بیمه به یک فروشگاه بزرگ برای معرفی بیمه خود رفته باشید. آیا شما ابتدا از مزایای بیمه عمر صحبت می کنید یا بیمه آتش سوزی فروشگاه؟ از بیمه پس انداز می گوئید یا بیمه کارکنان فروشگاه؟ شخصیت و شغل مخاطبینتان را پیدا کنید. این کار کمکی زیادی به شما در تاثیر گذاری صحبتتان می کند.

مخاطبینتان چه دیدی نسبت به شما دارند؟

آخرین جلسه ای که در آن حضور داشتید را به یاد بیاورید. در مورد سخنران چه احساسی داشتید؟ آیا او را تا روز جلسه نمی شناختید یا کاملا با او آشنا بودید؟ خوش برخورد بود یا اخمو؟ فن بیان خوبی داشت یا برعکس؟ ظاهر او چگونه بود؟ نظر کلی شما نسبت به سخنران چیست؟ فکرمی کنید اگر جای مخاطبانتان بودید دوست داشتید سخنرانتان چگونه باشد؟

هر چه قدر سعی کنید شفاف تر به سوالات بالا جواب دهید در جذب مخاطبینتان موثرتر خواهید بود.



مخاطباتان چه گرایش هایی دارند؟

امکان دارد شما به یک محل دیگری غیر از محل کارتان برای سخنرانی رفته باشید. به عنوان مثال بعضی از ادارات دولتی هر سال بازدید هایی از ادارات مناطق دیگر کشور دارند. از آن جایی که اداره هر منطقه شرایط خاص خودش را نیز دارد باید با آگاهی از این شرایط نسبت به سخنرانی اقدام نمود. یا حتی نحوه پوشش را در نظر بگیرید که در مناطق مختلف کشورمان تفاوت دارد. ممکن است شخصی در یک منطقه با پوشش خاص آن منطقه (مثلا پوشش کردی در کردستان) ظاهر شود درحالی که همان پوشش در نقطه ای دیگر از کشور خیلی به مزاج مردم خوش نیاید. همین آگاهی از مخاطبان چقدر کار را برای سخنران بدون ترس و راحت می کند. یا حتی دانستن گرایش های سیاسی در یک منطقه را هم در نظر بگیرید. ممکن است در یک منطقه برای یک مسئول دولتی احترام زیادی قائل باشند ولی در منطقه ای دیگر سایه آن مسئول را هم با تیر بزنند!!

سن و جنس مخاطباتان چیست؟

مخاطبان شما جوان هستند یا مسن؟ کودک هستند یا نوجوان؟ زن هستند یا مرد؟ به عنوان نمونه ممکن است شما مثال بازنشستگی را برای مسن ترها بزنید و آنها کاملا آن را درک کنند درحالی که برای جوانان خیلی ملموس نیست. این که مخاطبین شما در چه سنی باشند خیلی مهم است زیرا در این صورت لازم است کل متن سخنرانیتان را با وسواس خاصی برای آن ها تهیه کنید. مثلا شما نمی توانید برای پیرمردها بازی در بیاورید! درحالی که اگر این کار را برای کودکان نکنید اصلا به صحبت های شما گوش نمی کنند. اما غالبا در جمع هایی قرار می گیریم که افرادی از سنین مختلف در آن هستند در این صورت باید مثال ها و کارهایی را در نظر بگیریم که برای همه آن سنین مناسب باشد ولی به سبک خودشان! با این کار اتصال شما با مخاطبتان برقرار می شود و ترستان برای این که قبولتان نکنند کمتر می شود. یک نکته دیگر در این قسمت این است که در هر صورت سعی کنید از قالب خودتان بیرون نروید و با مخاطبیتان راحت باشید. زیرا در غیر این صورت نمی توانید با آنها ارتباط برقرار کنید!



آمادگی

در یک کلام کسی که برای صحبت آماده نباشد شکست می خورد و در مخاطبین اثر منفی می گذارد. فرض کنید شما صاحب یک نمایندگی خودرو هستید و برای بازرسی از نمایندگی شما (که البته برای درجه بندی نمایندگی شماست و خیلی برای شما مهم است) گروهی از افراد متخصص اعزام می شوند. چگونه با آن ها برخورد می کنید؟

تعدادی از بازرسی ها معمولا ناگهانی اتفاق می افتند و بسیار خوب آمادگی ما رانشان می دهند. حالا فرض کنید شما جای صاحب این نمایندگی باشید. چگونه خود را از قبل آماده می کنید؟

نکات زیر می تواند برای تصمیم گیریتان مفید باشد:

۱- موضوع اصلی صحبت خود را دقیقا مشخص کنید و آن را در کاغذ یادداشت کنید. چگونه می

خواهید شروع کنید؟ با یک داستان یا تجربه شخصی یا چیزی دیگر؟

۲- مدت زمان شما چقدر است؟ صحبتتان را بنا به وقتتان تنظیم کنید.

۳- پیشنهاد می کنم در انجام کارهای روزمره هر موقع ایده ای به ذهنتان رسید که شاید قرار

نبود آن را برای دیگران توضیح دهید حتما آن را برای خودتان بلند تکرار کنید.

۴- به شروع و پایان صحبتتان توجه ویژه ای داشته باشید زیرا اصل تاثیرگذاری صحبت شما از

این دو قسمت است.

۵- برای شروع صحبتتان می توانید از یک سوال یا ادعا که برای جمع، عجیب یا جالب است

استفاده کنید. همچنین می توانید از یک داستان یا تجربه شخصی خود برای آنان بگویید.

حتما خودتان را در جایگاه مخاطبین قرار دهید واز دید آن ها شروع صحبتتان را ارزیابی

کنید.

۶- فرض کنید شما درباره عملکرد تعدادی از کارکنان خود طی اسال گذشته صحبت می کنید

و در آخر صحبتتان هیچ جمع بندی یا خلاصه گیری نداشته باشید. چه اتفاقی می افتد؟

مخاطبین بایک سری از اطلاعات پراکنده مواجه می شوند که آن ها را گیج می کند. بنابراین

جمع بندی کنید!



این را نیز حساب کنید که در میانه صحبت شما به اندازه شروع و پایان آن، مخاطبین هوشیاری لازم را ندارند. در ضمن نتیجه گیری یا خلاصه سبب می شود بعد از جلسه همه چیز رافراموش نکنند!

سوال: چه کارکنیم که دیگران از صدای ما متوجه ترسمان نشوند؟

پاسخ: ترس از سخنرانی معمولا به اولین جایی که اثر می کند صدای ماست و ما آنرا به صورت لرزش یا کم شدن صدا می بینیم. اگر این حالت اتفاق افتاد بهتر است چند نفس عمیق بکشید و در صحبت هایتان از جملات کوتاه استفاده کنید. مکث بین جملات نیز راهکار خوبی برای پنهان کردن ترستان است به عنوان نمونه فرض می کنیم سخنرانی ما در مورد افزایش سود در یک شرکت تولیدی پوشاک باشد جملات ما می تواند به این صورت باشد:

«می دانید وضع ما خوب نیست و باید بیشتر کارکنیم. با کیفیت بیشتر کارکنیم. تنه راه این کار همکاری شماست. باید همه ما مسئولانه کارکنیم.» البته این یک مثال است و شما می توانید آن را به فراخور موقعیت خود تغییر دهید.





لنگر سوم: چه جوری نترسیم؟

قرار است در این بخش به طور مفصل از ترس دریاییم! این لنگر خیلی بزرگ تر از لنگر های قبلی است و علت آن هم این است که در این جا راهکار های خصوصی افراد مختلف را دسته بندی کرده ام.

اما بدون مقدمه می رویم سر اصل مطلب...

برای نترسیدن کافی است تصویرمان از خودمان برفکی نباشد. یعنی خودمان را فردی شجاع و مسلط به سخنرانی تصور کنیم . یک آشپز ماهر را ببینید! اگر قرار باشد برای ۱۰۰ نفر غذا درست کند فکرمی کنید می ترسد؟ اصلا. چون به خوبی می داند که چه مقدار مواد اولیه برای این تعداد لازم است و چگونه باید این مواد را باهم مخلوط کرد. همین سبب می شود با اعتماد به نفس لازم این کار را انجام دهد. او مهارت این کار را قبلا با تمرین و شکست های زیاد به دست آورده و دیگر از آشپزی نمی ترسد.

پس کافی است یک آشپز باشید!! اما در حرفه خودتان ...





یک تصویر ذهنی مثبت از خودتان به شما کمک می کند که خود را در جایگاه موفق ببینید و از آن جا که مغز ما فرق بین تصور و واقعیت را نمی فهمد فکرمی کند شما موفق هستید و اعتماد به نفس لازم را برایتان می فرستد. بنابراین هر لحظه و هر جایی که می توانید این کار را انجام دهید به خصوص قبل از صحبت در جمع...

البته بعضی افراد در این مرحله دچار خیال پردازی و توهم زیاد می شوند. برای از بین بردن این حالت کافی است همیشه به این فکر کنید که باید خودتان باشید. یعنی خود خود خودتان ... یعنی احساس خودتان، رفتار خودتان و باور خودتان (البته با تصور مثبت از خودتان).. و این کار سختی است زیرا مرز بین اعتماد به نفس و غرور خیلی کم رنگ است .. این قدر این کار را تکرار کنید که دیگر به صورت خودکار انجامش دهید و برایتان عادی شود.

البته عده ای هم هستند که همیشه اعتماد به نقصشان بیشتر است تا اعتماد به نفسشان! امیدوارم از این دسته نباشید.

تکنیک اصلی ما در کم کردن ترس از سخنرانی، زیاد کردن اعتماد به نفس است .

راستی تا الان الاکلنگ سوار شدید؟

اعتماد به نفس و ترس از سخنرانی مانند دو سربالا کلنگ هستند، هر چقدر اعتماد به نفستان رشد کند ترستان کم می شود..





اما چه جوری؟

گام اول شما این است که خودتان باشید و مدام به خودتان تلقین کنید که می توانید... آن قدر تکرار کنید که ملکه ذهن شما شود. در ضمن تسلط شما به موضوع سخنرانی هم به میزان زیادی اعتماد به نفستان را افزایش می دهد.

گام دوم، تمرین سخنرانی است. آن چه که قرار است اجرا کنید را مقابل آینه یا دوربین فیلمبرداری یا دوستانتان اجرا کنید.

با این کار علاوه بر افزایش اعتماد به نفس، اشکالات کارتان را می یابید. (تمرین ها را جدی بگیرید!)

گام سوم، این است که خود را به خطر بیندازیم و از هر فرصتی برای تمرین سخنرانی استفاده کنیم. به قول یکی از دوستانم هر جا می خواهم در جمعی صحبت کنم که قلبم از شدت ترس محکم می زند تازه می فهمم که باید حرف بزنم!

به تجربه دریافته ام که ترس از انجام یک کار از انجام خود آن کار انرژی بیشتری می گیرد، یعنی کار آن قدرها هم که ما فکرمی کنیم سخت نیست... فقط سخت فکر می کنیم... چیزی که سالها با آن دست و پنجه نرم کردم!

پس خودتان را به خطر بیندازید. آن قدر خطر کنید که دیگر ترسی نداشته باشید. در این صورت است که دیگر مغزتان، قرار گرفتن در جمع را نه تنها تهدید حساب نمی کند بلکه حتی آن را جایی برای دلک بازی می بیند! (شوخی کردم)





بگذارید مثالی بزنم. مدیری را در نظر بگیرید که تازه در یک شرکت مدیر شده است و قصد دارد با کارمندان شرکتش در طی یک جلسه آشنا شود. با خود فکر می کند نیازی به داشتن متن برای حرف زدن نیست و هدف، فقط آشنایی است. بعد از ورود به جلسه قرار می شود ایشان دقایقی را در مورد خودشان و اهدافشان توضیح دهند. ایشان به صورت کلی چیزهایی را به کارمندان می گویند و کارمندان از حرف های کلی او متوجه نمی شوند که دقیقا هدف جتاب رییس در آن شرکت چیست و آن ها در آن شرکت چه باید بکنند. نتیجه چیزی جز سردرگمی آنها نیست و این در حالی است که برای بعضی کارمندان فرق چندانی نمی کند که چه کسی رییس است. حال اگر این مدیر یک متن خیلی کوتاه از سوابق خود و اهدافش تهیه می کرد جوری که این دسته از مخاطبینش را هم در نظر می گرفت چه اتفاقی می افتاد؟ حتما نظر خیلی از کارمندانش را جذب می کرد و همین سبب همکاری بیشتر آنها برای رسیدن به اهداف رییس می شد.

اقدامک یا دعوت به اقدام:

اگر شما نماینده یک شرکت بیمه باشید. با خود فکر کنید اگر قرار بود به یک شرکت کامپیوتری بروید و با مدیر این شرکت در مورد بیمه تان حرف بزنید متن صحبتتان را چگونه می نوشتید؟

افرادی را دیده ام که کلا با حرف زدن با افراد دوروبرشان مشکل دارند و هر جوری که هست از آن فرار می کنند. اغلب این افراد درونگرا هستند . افراد درونگرا میل به تنهایی دارند. این دسته از



افراد باید بدانند که اگر مهارت حرف زدن با دیگران را یاد نگیرند حتما درارتباط با دیگران به مشکل بر می خورند. نیاز نیست که حتما درجمع های زیادی باشند و خودشان را برونگرا جلوه دهند بلکه کافی است درصحت های روزمره با افراد دوروبرشان کمی حوصله و احساس خرج کنند تا نتیجه آن را درزندگیشان ببینند.

از آن طرف افراد برونگرایی هم هستند که همه هدفشان، بودن درجمع است . این دسته نیز برای صحبت و حضوردرجمع باید حدو حدودی را برای خود در نظر بگیرند. دراین جا سوالی پیش می آید.

سوال: من یک فرد کمال گرا هستم که در صحبت هایم دوست دارم عالی ظاهرشوم وهمین ترس بسیار زیادی درمن ایجاد می کند که مبادا به سخنرانی من خوب گوش نکنند. اغلب هم به آن چیزی که می خواستم برسم نمی رسم. درواقع در آن لحظه رشته کلام از دستم درمی رود و اصلا یادم می رود که درمورد چه چیزی باید صحبت کنم. چی کارکنم؟

پاسخ: بهتر است با خود بگویید امروز آماده خراب کردنم...کاملا درست است امروز آماده خراب کردن هستید. این روش را بارها امتحان کرده ام (مخصوصا وقتی هیچ راه دیگری برای کم شدن ترسم پیدا نمی کنم). شاید باورتان نشود ولی همین جمله نمی دانید که چه قدر به شما آرامش می دهد و سخنرانی را برای شما راحت می کند زیرا ترس، فکر شما را کاملا به خودش مشغول می کند و با این کار ذهنتان را از ترس رها می کنید که به کاردیگرش یعنی فکرکردن پردازد. (البته این جمله را صرفا تازمانی به کارمی بریم که ترس ازسخنرانیمان را ازبین ببریم نه بیشتر).بعد از انجام این کار چند نفس عمیق بکشید...حالا شروع کنید.





مدیران و کارمندان

ادارات دولتی (مثل آموزش و پرورش) معمولاً هرچند مدت یک بار به بهانه های مختلف جلساتی را برگزار می کنند و معمولاً کارمندان قسمت های مختلف در آن نظر می دهند. در این جمع دوستانه چندان مشکلی برای صحبت وجود ندارد. اما به محض آن که یک مدیر بالاتر از مدیر آن شرکت یا اداره در جلسه ظاهر می شود خیلی ها از جمله مدیر آن شرکت یا اداره هم مقداری ترس را تجربه می کنند. حالا نقش یکی از کارمندان اداره آموزش و پرورش را بازی می کنیم. قرار شد من به عنوان مسئول کارگزینی به همراه تعدادی از همکارانم در این جلسه شرکت کنیم. من چیزی را از قبل آماده نکرده بودم و فکر می کردم مثل همیشه است که ناگهان مدیر اعلام کرد قرار است مدیر کل استان نیز در این جلسه حضور داشته باشند، یکدفعه ترس تمام وجودم را گرفت. شاید اگر صحبت هایم را قبل از جلسه می نوشتم این قدر ترس نداشتم و حرف هایم را خیلی منظم تر و تاثیرگذارتر می گفتم.

این سرگذشت بسیاری از ما در جلسات شوکه کننده است. فکر می کنم گام های زیر برای ما کافی باشد:

- ۱- حتماً از قبل مشخص کنید که چه می خواهید بگویید (آن را بنویسید) -- صحبت شما باید داری سه قسمت مقدمه-متن اصلی و نتیجه گیری باشد. البته در صحبت های کوتاه سریع بروید سراغ متن اصلی اما مختصر و مفید!
- ۲- حتماً قبل از رفتن به جلسه از خود تصویری مثبت بسازید (معجزه می کند!)
- ۳- قبل از صحبت، تمرین مقابل آینه خیلی به شما کمک می کند. در ضمن حرکات دست و صورتتان برای بیان احساساتتان در هنگام سخنرانی را فراموش نکنید چون خیلی خیلی مهمه
- ۴- لحظاتی قبل از سخنرانی چند نفس عمیق بکشید (البته دقت کنید که خیلی تابلو نشوید!)
- ۵- حالا صحبت کنید.





اما چند نکته مهم

- تشکر از رییس یا کارمندان دیگر کمک زیادی به شما در ارتباط برقرار کردن با مخاطبانتان می کند و البته تاثیر حرف شمارا نیز زیادتر می کند. (سعی کنید زیاده روی نکنید چون حال همه از پاچه خواریتان به هم می خورد!)
 - در صورت لزوم داستانی را که مرتبط با موضوع صحبتتان است بگویید. مثلا اگر موضوع صحبتتان در مورد افزایش کیفیت کار با امکانات فعلی است داستانی در مورد محدودیت هایتان در خانه که سبب استفاده بهتر از وقتتان شده است را بگویید.
 - ارتباط چشمی با مخاطبانتان راجدی بگیرید چون احساسات مخاطبان در گرو آن است و خودتان می دانید که احساسات یعنی همه چیز.
 - احترام و ادب و جایگاه طرف مقابل را حتما در نظر بگیرید و آن را حفظ کنید.
- سوال: آیا با این تکنیک ها دیگر همه صحبت های مرا قبول می کنند؟ آیا دیگر از این که حرفم مورد پذیرش قرار می گیرد نترسم و نگران نباشم؟
- پاسخ: اگر فکر می کنید که می توانید همه را متقاعد کنید که حرف شما را بپذیرند سخت در اشتباهید. چنین چیزی مانند اتفاق افتادن خورشید گرفتگی است (که البته هر چند سال یک بار اتفاق می افتد).
- تازه حتی ممکن است همه حرف شما را رد کنند .
- پس تکنیک هایی که گفتید به چه درمان می خورند؟



پاسخ: گفتن این تکنیک ها برای این است که شما حرفتان را با حداکثر تاثیر، انتقال دهید... وگرنه هیچ چیزی معجزه نمی کند.

سوال: ممکن است حرف زدن برای کارمند موجب کاهش حقوق یا حتی لجبازی مدیر نیز بشود. آن وقت باید چه کار کرد؟

پاسخ : دوباره همان پاسخ سوال قبلی را بخوانید ... اگر این قدر برای این موضوع حساس شوید چنین اتفاقی هم می افتد مطمئن باشید هیچ مدیری برای کاهش حقوق یک کارمند جلسه برگزار نمی کند. پس محکم و قاطع گام های بالا را انجام دهید و مطمئن باشید که اتفاق های خوب می افتند!

فرشته نجات : در این قسمت می خواهم فرشته نجاتتان را به شما معرفی کنم. فرشته ای که اغلب اوقات شما را از بلاها نجات می دهد.. این فرشته همان حسن جویی از افراد است یعنی حداقل یکی از ویژگی های مثبت مخاطبینمان را به آن ها یاد آوری کنیم... آخر همه ما از تعریف خوشمان می آید!

اقدامک یا دعوت به اقدام:

همین الان در هر موقعیتی که قراردادید مخاطبینتان را در نظر بگیرید و سعی کنید یک ویژگی مثبت آن ها را پیدا کنید و در مواجه شدن با آن ها این ویژگیها را بگویید ... و تاثیر آن را ببینید.

سوال: مشکلی که همیشه مرا آزار می داد این بود که گاهی اوقات از صحبت کردن در یک جمع که افراد آن معلوم هستند هراس داشتم ولی گاهی هم با حضور همان افراد اصلا هیچ هراسی نداشتم و موضوع صحبت هم نیز در هر دو یک موضوع بود و این غیر قابل پیش بینی بودن، اعصابم را به هم ریخته بود. چه کاری می توانستم برای بهبود اوضاع انجام دهم؟



پاسخ: راهکار من در این زمینه این بود که واقعا خود را آماده خراب کردن بینم. این واقعا مرا آرام می کرد و اعتماد به نفسم را بالا می برد و نیز سعی می کردم جزء نفرات اول باشم که قرار است صحبت کنند.

سوال: ترس از صحبت در جمع چه عواقبی برای مدیران دارد؟

پاسخ: اگر یک مدیر از صحبت در جمع بترسد از اقتدار او کم می شود. چون در دیگران این دید را ایجاد می کند که این آقای مدیر تا الان صحبت نکرده یا اصلا بلد نیست صحبت کند. یادتان باشد یکی از ابزارهای جذب کارکنان ارتباط با آن هاست. این که در بین آن ها باشید ارتباط ویژه ای است که بعضی از مدیران اصلا به آن اعتقاد ندارند ولی باید این را بپذیرند که مدیر باید در درجه اول در قلب کارکنانش رسوخ کند تا بتواند آن هارا با خود هماهنگ کند. این ارتباط، ترس از صحبت در جمع را برای یک مدیر بسیار کم می کند.



یه گلوله برای پرتاب: یه کار خیلی خوب دیگه که می تونید انجامش بدید اینه که ...همیشه هنگامی که ترس از سخنرانی به سراغتان آمد به این فکر کنید که نهایت کار شما این است که ضایع می شوید یا به شما می خندند(والبته این کار به ندرت اتفاق می افتد). آیا دنیا به آخر می رسد؟ حال این را با یا حرف نزدن مقایسه کنید. کدام نتیجه بهتری دارد؟ مزایای کدام بهتر است؟

اما ترس بعضی از کارمندان یا مدیران از این است که نسبت به صحبت هایشان مطمئن نیستند...به این افراد باید گفت بهتر نیست که فقط چیزهایی را بگویید که مطمئنید و ترس شما را کم می کنند تا چیزهایی که شک و تردید دارید و خیلی می ترسید کسی از شما سوالی پیرسد و گیر کنید؟



مورد دیگری از ترس وجود دارد و آن ترس از پذیرفته شدن در جمع است و ما فکر می کنیم که اگر حرفمان را قبول نکنند تا ابد هر حرفی که بزنیم نیز همین بلا درموردش پیش می آید... در این مواقع باید فکر کنیم که همه ما انسانیم و نظیرمان در شرایط متفاوت ممکن است تغییر کند.

مدیرانی را می شناسم که در جلسات خصوصی با کارمندانشان نظرات خودشان را خیلی خوب منتقل می کنند ولی در جمع مدیران دیگر این گونه نیستند. این مدیران نیز باید در درجه اول فکر کنند مخاطبینشان انسان هستند و بعد از آن مدیران دیگر را افرادی هم شان خود بدانند.

مشکل دیگری که مدیران برای ترس از سخنرانی دارند این است که فکری کنند اگر در جمع مدیران بالاتر از خودشان حرفی بزنند که کمی با نظر جمع، مخالف باشد این برای آن ها گران تمام می شود و شاید برای جایگاه آن ها خوب نباشد.

باید به شما مدیران عزیزم که از این دسته اید بگویم که سخت در اشتباهید. اگر می خواهید موفق شوید زیاد سخت فکر نکنید هرچه موضوع شما برای دیگران ملموس تر باشد بهتر قبولش می کنند. البته این را هم قبول کنید که سخنرانی کمی هم نیاز به ریسک دارد (ببخشید بهتره بگم خطر پذیری!)

خشکی جلسات اداری عامل دیگری برای ترس هم برای مدیر و هم برای کارمندان است. در این جمع ها می توانید برای شروع از یک داستان یا تجربه شخصی یا یک ضرب المثلی یا حتی شعر مناسب با موضوع صحبت استفاده کنید تا کمی جلسه از خشکی خارج شود... در ادامه جلسه نیز با تعامل و برقراری ارتباط چشمی این خشکی را به یک ارتباط سازنده تبدیل کنید.

توجه کنید که ظاهر شخصی شما به عنوان اولین پیام از طرف شما (که البته به صورت مخفی است!) روی مخاطبین شما اثر گذار است.





یه جرقه : از خود بپرسید که دقیقا از صحبت در جمع چه می خواهید و چه مطالبی باید حتما گفته شوند؟ جواب به این سوالات قسمتی از ترس شما را از بین می برد.

تا یادم نرفته...

بسیاری از مدیران تازه وارد برای جا انداختن خود در کار جدید وسواس زیادی در ارائه مطلب و یا انجام کارهایشان دارند و با این وجود، ترس از سخنرانی در آن ها چندین برابر افزایش می یابد.. اگر یک مدیر تازه وارد هستید و می خواهید در کار جدیدتان به راحتی صحبت کنید توصیه های زیر برایتان مفید است:

۱. حتما قبل از رفتن به اتاق شخصیتان یک ارتباط خوب و صمیمی با کارمندان داشته باشید. مدیریک اداره آموزش و پرورش را می شناسم که در ابتدای ورود به محل کار جدید فقط قصد داشت اوضاع را جمع و جور کند و همین باعث شده بود که اصلا به برخوردش هنگام ورود به اداره با کارکنان آن اداره توجهی نکند و کارکنانش اورافردی خیلی جدی و بداخلاق بیابند. فکرمی کنید در ادامه چه اتفاقی افتاد؟ تعدادی از کارمندان، دیگر در اداره نماندند و تعدادی دیگر هم چندان از بودنشان در اداره راضی نبودند . چنین مدیرانی در جلساتشان نیز از ترس این که مبدا حرفی بزنند که به اصطلاح اختیار کاراز دستشان دربرود خیلی کنترل شده و با امر و دستور حرف می زنند والبته که کسی (به غیر از همان چند طرفدار محدودشان حرفشان) برای حرفشان تره هم خرد نمی کنند.... بنابراین کافی بود که این مدیر فقط یک کار را انجام دهد خوش رویی با کارمندانش



۲. خودبین نباشید... همه ما از انسان هایی که فقط خودشان را قبول دارند متنفریم پس چرا خودمان این گونه باشیم؟

شما به عنوان یک کارمند یا کارگر، حرف کدام مدیر را بیشتر می پذیرید مدیر متکبر و خودبین را یا مدیر خوش اخلاق و مودب و محترم را؟

آدم های بدقلق

مطمئناً شما هم مثل من با انسان های بدمغز برخورد داشته اید. منظورم آدم هایی است که خیلی سخت دلیل منطقی آدم را قبول می کنند و کلاً خیلی سخت فکرمی کنند. اگر کارتان با تایید آنها گره خورده است باید اولاً به شما تسلیت بگویم و به عرضتان برسانم که این آدم ها حتی می توانند همسر، برادر یا پدر و مادر شما باشند که چاره ای جز ارتباط با آن ها ندارند.



کلید ارتباط با آنها تعریف کردن از آن هاست (تا حدی که فکر نکنند شما چاپلوس هستید!) البته همه از تعریف خوششان می آید ولی در مورد انسان های بدقلق این موضوع کاملاً به شما کمک می کند که تا حد زیادی نظر آنها را جلب کنید... چند وقت پیش با یکی از همین بدمغزها که کارم به او مربوط می شد قرار داشتم. باورتان نمی شود به قدری این شخص بدمغز بود (بهتر است بگویم آبر بد مغز!) که فکر می کردم حتی تعریف کردن از او نیز تاثیری ندارد ولی در کمال ناباوری و با گفتن فقط یک نکته مثبت از او نتیجه شاید خیلی بهتر از آن چیزی شد که فکرش را می کردم. جوری که او گفت هر جوری که هست با شرایط جدید کاری من موافق است.

اما چند نکته برای تعریف از افراد بدمغز می تواند کمک خوبی به شما باشد:



۱. اگر به این سادگی نمی توانید ویژگی مثبت افراد بدمغز را پیدا کنید با سوال پرسیدن از خودش درباره خودش این کار را انجام دهید. مثلاً او پرسید از چه تفریحی خوشش می آید یا دوست دارد چه کاری برایش انجام دهید؟

۲. در تعریف از آن ها زیاده روی نکنید زیرا در این صورت آن ها فکرمی کنند که دارید چاپلوسی می کنید.

۳. گاهی اوقات لازم است چندین جلسه با آن ها داشته باشید تا به نتیجه برسید ولی در هر جلسه یادآوری نکات مثبت فراموش نشود. (باز هم تاکید می کنم اصلاً زیاده روی نکنید)

۴. اگر در بین صحبتهایتان به اختلاف هایی برخوردید زیاد روی آن مانور ندهید و بیشتر دنبال شباهت هایتان بگردید.

۵. رعایت احترام و ادب در آن ها تاثیر خواهد گذاشت. پس احترامشان را همیشه حفظ کنید.

۶. سعی کنید در عین این که حرفتان را به آن ها می زنید خیلی خشک برخورد نکنید و تا جایی که ممکن است از احساساتتان استفاده کنید.

و اگر طرف مقابل به معنای واقعی کلمه یک آبر بدمغز بود و هیچکدام از موارد بالا جواب نداد سعی کنید یک اخلاق خوب از این افراد که اکثر افراد از آن بی خبر هستند را پیدا کنید و با گفتن آن ، او را شوکه کنید. (البته خیلی شخصی نباشد و حریم شخصی او را حفظ کنید).

دفعه اولی ها

هیچ وقت یادم نمی رود بار اولی که در کلاس درس به عنوان معلم حاضر شدم. ظاهر دانش آموزان به من نشان می داد که یک معلم ناشی را دیده اند و احتمالاً باید او را محک بزنند تا کمی بخندند. من نیز با خوش فکری در ابتدای ورود به کلاس، لیست اسم های آن ها را باز کردم. یک کلاس حدوداً ۴۰ نفره بود. اسم ها را به ترتیب می خواندم و با چهره ها آشنا می شدم. بعضی چهره ها خیلی مظلوم و بعضی مغرور و عده ای هم بینا بین بودند. بعد از آن قرار شد کمی درس هم به آن ها بدهم. وای که چه قدر روز سختی بود و هنوز هم وقتی به آن لحظات فکر می کنم خستگی اش را حس می کنم. پای تخته رفتم و کمی درس دادم. این جا



بود که بعضی از دانش آموزان زرنگ و مغرور شروع کردند به سوال پرسیدن که مرا ضایع کنند و بخندند اما از آن جا که من هم تسلط خوبی به موضوع داشتم توانستم از عهده آن بریایم اما آیا همه مخاطبین ما این گونه اند که هدفشان از شرکت در جلسه یا کنفرانی دست انداختن ما است . واقعیت این است که عده خیلی خیلی کمی این گونه اند که البته شما می توانید از عهده آن ها حتی با تجربه کمتان برآیید. این گونه مخاطبان، بنابر کتاب گفتارهراسی (کافی شرببرگ ترجمه الوانی - هاشمی ، -۷۳) ۴دسته اند: دسته اول خود نماها هستند که قصد آنها فقط نشان دادن خودشان است این عده احتمالاً در خانواده هایی پرورش یافته اند که در آن ها نگذاشته اند اظهار نظر کنند و به همین علت احساس می کنند که باید هر جوری که هست خود را به جمع تحمیل کنند و خودشان را به زور به بقیه بشناسانند. عده ای دیگر نیز فکری می کنند که حرف هایشان برای جمع جالب است و از هر فرصتی استفاده می کنند که جمع را از علم خودشان سیراب کنند. دسته دوم حرفا ها و سلطه جو ها هستند. این عده یا خود ژن حرف حمل می کنند و انگار با کوله باری از حرف متولد شده اند . اگر در حالت عادی با آن ها برخورد کنید بدون این که حرفی بزنید خودشان سعی می کنند به جای شما هم حرف بزنند آن قدر حرف می زنند که انگار تا الان کسی به ان ها فرصت حرف زدن نداده است. سلطه جویان نیز رفتاری مشابه این عده دارند آنها هم زیاد حرف می زنند و بدتر آن که قصد دارند خود را با این کار، قدرتمند و مسلط نشان دهند و فکر کنند که هیتر هستند یا یک شخصیت بزرگ اجتماعی که افراد دیگر منتظر تسلط آن ها بر جامعه هستند.

در برخورد با این دو دسته تا جایی که ممکن است با رعایت ادب، کلامشان را قطع کنید و رشته کلام آن ها را به دست گیرید . کافی است که به محض قطع کردن حرفشان آن ها را تایید کنید و سپس خودتان ادامه دهید.

البته اگر آن ها بفهمند که شما با گفتن حرف های آن ها عصبانی می شوید، اوضاع را مناسب تر می بینند و بر ادامه کارشان اصرار می ورزند. پس در مقابل این افراد صبور ، با حوصله و خونسرد باشید و اختیار صحبت را از دست ندهید.

البته در مقابل حرفا ها و سلطه جوها جدی و قاطع باشید.



دسته سوم افراد متلک گو و دلچک هستند که فکرمی کنند هر جایی وظیفه دارند موجب شادی جمع شوند و آن هارا بخندانند . این دسته نیز دنبال فرصت می گردند تا از صحبت های شما نکته ای را پیدا کنند و آن را به چیزی خنده دار ربط دهند و درمقابل این دسته نیز صبور و خونسرد باشید. سعی کنید فرصت صحبت را از آن ها بگیرید و اگر دیدید که بدون هیچ مقدمه ای خودرا وسط صحبت شما می اندازند و اختلال ایجاد می کنند به آن ها تذکر جدی دهید .

دسته آخر بی ادب ها هستند که البته تعدادشان نیز خیلی کم است و باید از چنین موضوعی خیلی خوشحال بود چون که آن ها به شدت شما را عصبانی می کنند و به راحتی جمع را به هم می ریزند... اما درمقابل آنها چه کار باید کرد؟

باز هم خونسرد باشید و سعی کنید که صحبت های این فرد شما را عصبانی نکند و از کوره درنروید! زیرا این کار فکر شمارا بازنگه می دارد و شما بهترین تصمیم ممکن را می گیرید.

با خود مدام فکر نکنید که من دفعه اولم است و ممکن است چه چیزی پیش بیاید؟ مطمئن باشید هیچ چیز خاصی پیش نمی آید. شما می توانید بهترین وضعیت و بهترین سخنرانی خودرا داشته باشید اگر آماده باشید و به این موضوعات فکر نکنید. همان گونه که در اولین همایش من این گونه شد . من در این همایش اصلا تعداد مخاطبین را هم نمی دانستم چه برسد به این که با آن ها ازقبلا آشنا باشم ... (البته منظورم این نیست که شما هم نیاز نیست با مخاطبینتان آشنا باشید).. و دربخش قبلی درمورد آن صحبت کردیم. منظور من بدترین شرایط ممکن است که اگر شما بخواهید و آرامش داشته باشید می تواند یکی از بهترین جلسات شما باشد هرچند بار اولتان باشد .

موضوع دیگر این است که بعضی فکر می کنند که اگر در سخنرانی اولشان ندرخشند چه می شود؟ و ممکن است موقعیت الانشان به خطر بیفتد و اتفاقات ناگوار دیگری برایشان رخ دهد..

واقعیت این است که اگر شما آمادگی لازم (از نظر محتوا و روحی - روانی) خودرا تامین کنید هیچ اتفاق ناگواری نمی افتد و اتفاقا خیلی بهتر از چیزی می شود که شما انتظار آن را داشتید... پس خودرا برای یک حضور پرانرژی آماده کنید ... مانعی برای شما وجود ندارد... و در بدترین شرایط (اگر همه چیز به ضرر شما باشد که اصلا این طور نیست) مخاطبینتان می گویند که آمادگی لازم را نداشته اید .

بگذارید با چند مثال از موقعیت های مختلف پیش برویم .



فرض کنید شما یک دانشجو هستید که قرار است فردا یک کنفرانس یا جلسه دفاع از پایان نامه داشته باشید. با وجود این که اصلا تجربه ای این مدلی نداشته اید. سخت می ترسید که نکند سوالی از شما بشود که پاسخش راندا نید و ضایع شوید .. یا داوران نمره لازم را به شما ندهند. یادتان هست اولین تکنیکی که در ابتدای این کتاب گفتم چه بود یک تصویر ذهنی مثبت از خود چیزی که اگر آن را باور کنید حتما اتفاق می افتد ... پس در درجه اول باورتان را از خودتان تقویت کنید و بدانید که شما چیزی از بقیه کم ندارید و لازمه آن باورداشتن خودتان است.... بعد از آن، آمادگی لازم علمی برای دفاع و بالاخره انجام کارهایی است که فکر می کنید به شما آرامش می دهند و فکر شما را از ترس منحرف می کنند. باور کنید که همین راهکارهای ساده شما را به میزان قابل توجهی از بقیه متمایز می کنند.

مثال دوم را از کنفرانس تخصصی مثلا در زمینه پزشکی می زنیم. شما یک پزشک متخصص اعصاب و روان هستید. مقاله مهمی را برای این کنفرانس آماده کرده اید در حالی که تا الان در هیچ زمینه ای کنفرانس نداده بودید و اکنون مقاله شما به عنوان مقاله برتر برای آن کنفرانس برگزیده شده است. قبلا از رفتن به کنفرانس این چند سوال را از خود پرسید.

۱- آیا مطالب شما به اندازه کافی جذاب است ؟ آیا می توانید آن را به شیوه جذاب تری بگویید؟

۲- آیا به اندازه کافی بر آن تسلط دارید؟

۳- آیا تصورتان از خودتان به اندازه کافی مثبت است و به اندازه کافی خودتان را باور دارید؟

۴- اگر جواب سوال قبلی منفی است چه کاری می توانید انجام دهید که خود را باور داشته باشید؟

۵- فکر می کنید مخاطبان شما چه هدفی از شرکت در این کنفرانس داشته باشند؟

۶- آیا مخاطبانتان مثل شما می اندیشند؟

۷- اگر قرار باشد که سخنرانی شما در عرض ۱۰ دقیقه اتفاق بیفتد آیا آمادگی لازم را دارید؟

پاسخ های شما به سوال های بالا سرنوشت شما را در سخنرانی تعیین می کند... حتما به آن ها بیندیشید!



اگر در موقعیتی متفاوت از یک پزشک باشید باز هم سولات بالا شما را راهنمایی می کنند که یک صحبت موفق داشته باشید.

همایش ها

معمولا ما این طور فکرمی کنیم که هرچقدر جمعیت بیشتری منتظر شنیدن سخنان ما باشند باید بیشتر بترسیم. درحالی که اصلا این طور نیست و انفاقا جمعیت زیاد باعث انرژی بیشتر سخنران می شود. درهمایشها موارد و ترس های دیگری نیز وجود دارد از جمله سیستم صوتی ، مکان برگزاری ، گرم یا سرد بودن سالن و موارد دیگر که نبود هرکدام سبب می شود ترس بیشتری از سخنرانی داشته باشیم زیرا مخاطبین ما را تحت تاثیر قرارمی دهند. برای رفع ترس از همایش پیشنهاد می کنم آخرین همایش یا جلسه بزرگی که رفته اید را به یاد بیاورید . چه چیزی سمارا آزارمی داد ؟ از چه چیزی خوشتان آمد؟ کدام حرف های سخنران جالب نبودند؟ نظر مخاطبین دیگر درمورد سخنران چه بود ؟

پاسخ به این پرسش ها ترس شما را خیلی کم می کند.



خودتان را برای همه چیز آماده کنید. در یک همایش ممکن است مردم گرمشان بشود یا حتی دیر برسند، میکروفن خراب شود سیستم صوتی کلا به هم بریزد، افراد اخلاص گر پیدا شوند، سروصداهای اطراف آزارتان دهد و حواس همه را پرت کند، تیق بزیند و حتی زمین بخورید....

در همه این شرایط باید کاملا خونسرد باشید و با همان امکانات لازم ادامه دهید .

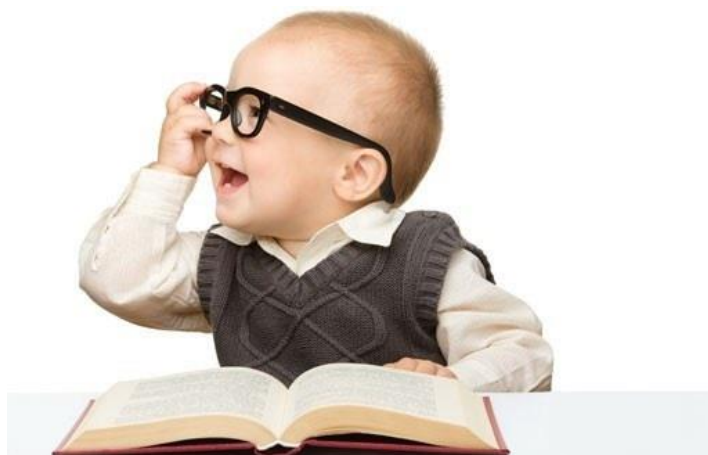
به عنوان مثال فرض کنید در اواسط سخنرانی شما فردی مزاحم و البته بی ادب مدام کلامتان را قطع می کند و چیز هایی بی ارتباط با کلام شما و توهینانه می گوید ...چه می کنید؟

کافی است خونسردیتان را حفظ کنید. و هر موقع که او خواست سخن بگوید سخن او را قطع کنید و قاطعانه و البته با احترام جوابشان را می دهید.

یا ممکن است وسط سخنرانی شما سیستم صوتی قطع شود. چه می کنید؟ عصبانی می شوید ؟ مطمئن باشید با عصبانیت قسمتی از مخاطبینتان را ازدست می دهید. حتما از قبل روی صدایتان کار کنید و آن را قوی و رسا کنید.

برای این کار می توانید از تمرین بلند خوانی استفاده کنید . در این تمرین شما قسمتی از یک متن را به صورت بلند و کلمه به کلمه می خوانید . بعد از چند ماه تمرین متوجه خواهید شد که چقدر صدایتان رسا و قوی شده است و می توانید حتی بدون میکروفن نیز صدایتان را به بقیه برسانید.

اگر متوجه شوید که مخاطبینتان در حال چرت زدن هستند چه کاری کنید؟ شاید لحن صدایتان یکنواخت شده است؟ و شاید بعضی حروف را خوب ادا نمی کنید.؟



برای غلبه بر این مشکل نیز کافی است قبل از سخنرانی تمرین هایی را انجام دهید. این تمرین ها را به صورت خلاصه برایتان می گویم:

۱- سعی کنید روزانه حدود ۵ دقیقه این تمرین را انجام دهید. خودکاری را بین دندان های بالا و پاینتان قرار دهید و شروع کنید به حرف زدن ... وسیعی کنید واضح حرف بزنید. با ادامه دادن این تمرین در چند ماه تلفظ حروفتان خوب خواهد شد. که شاید اصلا باورتان نشود.

۲- تمرین بعدی تند تند صحبت کردن است. در این تمرین فقط سعی کنید با حداکثر سرعت ممکن حرف بزنید. مهم نیست که چه می گوئید فقط کافی است هرچه به ذهنتان می رسد بگوئید. با انجام این تمرین شما قادر خواهید بود در موقعیت های که غافلگیر می شوید و قرار است چیزی بگوئید آماده باشید.

۳- سعی کنید قبل از سخنرانی حتما در سالن حضور داشته باشید. این کار باعث می شود که هم با مخاطبین تعامل خوبی داشته باشید که البته از ترستان کم می کند و هم باعث می شود مشکلات احتمالی را بدانید مشکلاتی که در حین سخنرانی شما ممکن است رخ دهند.

در ادامه قصد دارم مواد اولیه همایش ها که نبود تسلط بر آن اغلب ترس شدیدی برای ما ایجاد می کند به شما بگویم.

ترس از خوب نبودن محتوا...

اصلا چگونه باید محتوا را تهیه کنیم و چقدر محتوا کافی است؟

حتما برای شما نیز پیش آمده است که در همایشی شرکت کرده اید که احساس می کردید سخنرانی محتوای خوبی نداشت.

اقدامک یا دعوت به اقدام:

به آخرین همایشی فکر کنید که در آن شرکت کرده اید. به نظر شما محتوای سخنرانی چطور بود اگر خوب بود ببینید علت چه بوده و سخنران چه نکته هایی را مطرح کرده است.



به عنوان چند نکته کلی موارد زیر لازم است:

- ۱- در مورد هر موضوعی قطعا باید دنبال مرجع های اصلی آن بگردید. کافی است از یک استاد در این زمینه نظر بخواهید و اگر به استاد دسترسی نداشتید کافی است که با یک جستجوی ساده در گوگل این کار را انجام دهید.
- ۲- حتما در حین خواندن منابع اصلی از آن ها خلاصه برداری کنید.
- ۳- بعد از جمع آوری خلاصه ها آن ها را به صورت کاغذ های کوچک یادداشت در آورید. به طوری که هر ایده یا مطلب درون یک کاغذ باشد. البته ممکن است خیلی از مواد خلاصه شده در کتاب ها مشترک باشد که آن را حذف می کنیم...
- ۴- یادداشت ها را آن قدر حذف کنید که فقط مطالبی بمانند که واقعا فکری کنید به درد مخاطبینان می خورند.
- ۵- در نهایت نوشتن متن سخنرانی است. در این مرحله باید مشخص کنیم که چگونه می خواهیم شروع کنیم. با طرح سوال؟ یک ادعا؟ یک بحث داغ... باید ابتدا صحبتتان جذاب باشد. بعد از آن شروع کنید به نوشتن مطالب اصلی اما نه کلمه به کلمه بلکه فقط تیترها را یادداشت کنید. در پایان نیز نتیجه گیری و خلاصه کنید.
- یادتان باشد شروع و پایان شما باید عالی باشد. (وگرنه مخاطبینتان را از دست می دهید!)
- ۶- اگر قرار است اسلاید تهیه کنید به هیچ عنوان آن را پر از مطلب نکنید. سعی کنید قانون ۶-۶-۶ را رعایت کنید. این قانون به ما می گوید که در هر اسلاید حداکثر ۶ سطر و در هر سطر حداکثر ۶ کلمه قرار بگیرد. حتما از تصاویر مرتبط با اسلاید استفاده کنید. زیرا قدرت انتقال تصویر چندین برابر نوشته است.



سخن پایانی :

اگر مطالب این کتاب را خواندید و به آن عمل نکردید بدانید هنوز چیزی نخوانده اید. متأسفانه مشکل بسیاری از ما توهم دانش است یعنی به اعتقاد خودمان خیلی می دانیم. ولی عمل نمی کنیم.

خلاصه این کتاب یک چیز است: تمرین تمرین تمرین

همیشه خود را آماده سخنرانی کنید چه برای یک نفر و چه برای چندین نفر

همیشه نسبت به خود تصور مثبت داشته باشید

همیشه با اعتماد به نفس باشید (نه مغرور و خودبین) که نشانه اش فروتن بودن است

همیشه مخاطبینمان را انسان هایی با شعور و احساس بینیم

همیشه با خودمان رو راست باشیم

همیشه خودمان باشیم نه شخصی دیگر

سعی کنیم اگر این کتاب به دردمان خورد آن را به دیگران نیز توصیه کنیم

اگر به دیگران چیزی می گوئیم خود نیز به آن عمل کنیم

اگر از کسی بدمان می آید نکات مثبت او را نیز در نظر بگیریم

اگر خودمان را باور نداریم دنبال نکات مثبت مان بگردیم . مطمئنم این قدر در وجودمان نکات مثبت پیدا می کنیم که اصلا منفی ها را نمی بینیم.

اگر دیگران را خیلی بالاتر یا پایین تر از خود می بینیم حتما دیدمان را عوض کنیم و واقع بین باشیم

اگر دیگران را لایق احترام نمی دانیم برای احترام به خود به آن ها احترام بگذاریم

اگر خودمان را شکست ناپذیر می دانیم بدانیم داریم اشتباه می کنیم و هرکسی اشتباه می کند.

برای قرار گرفتن در جمع سخنرانان موفق همیشه باید کمی ترسو باشیم تا همیشه به روز و ناب باشیم.



نگرهایتان را بیندازید! (راه های کاهش ترس از سخنرانی و صحبت در جمع)

تا یادم نرفته... شما می توانید در **دوره رایگان** فن بیان و مهارت های ارتباطی در سایت شرکت کنید مقالات رایگان دیگری هم در سایت وجود دارند که می توانید آن ها را بخوانید.

www.amashayekh.com

راستی انتقاد و پیشنهاد یادتون نره...

am.ikiu90@yahoo.com



a__mashayekh

آموزش فن بیان و مهارت های ارتباطی

www.amashayekh.com