

دیل کارنگی

اسپینر



خلاصه کتاب آئین سخنرانی



مقدمه

دیل کارنگی 1888-1955

اولین دوره تدریس سخنرانی را در سال 1912 در مدرسه YMCA در خیابان بیست و پنجم نیویورک شروع کرد. کلاس های دیل کارنگی بلافاصله پس از شروع موفقیت عظیمی کسب کردند زیرا برخورد وی با صحبت کردن و سخنرانی در میان جمع، برخورد با هنری که استعداد و توان خاصی می خواهد نبود، بلکه به آن به صورت مهارتی نگاه می کرد که هر انسان هوشمندی در صورتی که دلش می خواست می توانست آن را کسب کند. در واقع او به شاگردانش همانی را می داد که آنها می خواستند.

امروزه کلاس های دیل کارنگی در سراسر جهان تشکیل می شود و ارزش و اعتبار نظریات او را هزاران زن و مرد از گروه های مختلف سنی و شغل های گوناگون تجربه کرده اند. آنها می دانند که با استفاده از شیوه های او توانسته اند به شکل موثری نحوه بیان خود را اصلاح کنند و بر دیگران تاثیرات شگفتی بگذارند. کتاب ائین سخنرانی که دیل کارنگی ابتدا آن را برای تدریس در کلاس هایش نوشت بیش از 50 بار چاپ و به زبان های مختلف دنیا ترجمه شده است. او هر بار که کتابش می خواست تجدید چاپ شود یک بار دیگر آن را مرور می کرد تا آموخته ها و تجارب جدید خود را در آن بیان کند. تعداد افرادی که این کتاب را می خواندند همه ساله بیش از کل افرادی بود که در دوره های مشابه در بزرگترین دانشگاه ها ثبت نام می کردند.

کتاب حاضر را دوروتی کارنگی همسر آقای دیل کارنگی پس از مرگ ایشان بر اساس یادداشت ها و نظریات او بازنگری کرده است. اما عنوان کتاب همان است که او قبل از مرگش برای او برگزید. و سعی کرده است که فلسفه اصلی آقای کارنگی که می گفت "سخن گفتن چیزی بیش از بیان یک سری کلمات است" پیوسته در ذهن خود نگاه دارد آقای کارنگی اعتقاد داشت آدمی از طریق سخن گفتن، شخصیت انسانی خود را به نمایش می گذارد.

امروزه رضایت شغلی، اجتماعی و شخصی تا حد زیادی به توانایی فرد برای ایجاد ارتباط واضح و بی شبهه با همکاران و هموطنانش بستگی دارد تا از این طریق بتواند آرزوها و اعتقادات خود را بیان کند. اینک جو فشار، ترس و ناامنی بر همه ی دنیا سایه افکنده است و ما بیش از هر زمان دیگری به راه های ایجاد ارتباط سالم نیاز داریم.



فصل اول: کسب مهارت های اساسی

1. از تجربه دیگران بهره ببرید و دل و جرات پیدا کنید.
2. هدفتان را پیش رویتان داشته باشید.
3. پیشاپیش ذهنتان را آماده موفقیت کنید.
4. هیچ فرصتی را برای تمرین از دست ندهید.

از تجربه دیگران بهره ببرید و دل و جرأت پیدا کنید.

هیچ جانوری در اسارت ما یا برون از حیطه اختیار ما نیست که مادرزاد بتواند در حضور جمع صحبت کند. در دوره هایی از تاریخ که خطابه ایراد گفتن هنر بسیار ظریفی بود و ارتباط نزدیکی با قوانین فن بیان داشت خطیب مادرزاد بودن از حالا هم سخت تر بود. این روزها به نظر ما در جمع صحبت کردن، همان سخن گفتن عادی، اما کمی گسترده تر است. دیگر حنجره طلایی و ادا و اطوارهای مخصوص در صحبت کردن برای همیشه از بین رفته است. این روزها دوست داریم سر سفره، در کلیساهای، در رادیو و تلویزیون حرف های ساده و صاف و بدون ادا بشنویم و احساس کنیم گویندگان با ما سخن می گویند نه برای ما.



هدف تان را پیش رویتان داشته باشید.

ذهن و توجه خود را دقیقاً روی اعتماد به نفس و توانایی و قدرتی که یک سخنرانی مؤثر برای شما به همراه می آورد متمرکز کنید. فکرش را بکنید که آن سخنرانی از نظر اجتماعی چه ارزشی خواهد داشت. چه دوستانی را برای شما به ارمغان خواهد آورد، چقدر به توانایی شما برای خدمت به جامعه، شهر خواهد افزود و چقدر در شغل و کارتان تأثیر خواهد گذاشت و بطور خلاصه چقدر شما را برای رهبری و هدایت کاری که در نظر دارید آماده خواهد کرد.

درباره رضایت خاطر و لذت که ایستادن در مقابل جمع و سخن گفتن مطمئن با آنها و در میان گذاشتن احساسات و افکارتان با شنوندگان سر شما پدید می آید فکر کنید. لذتی را با لذت جلب کردن یک شنونده (مستمع) به وسیله قدرت سخن گفتن خود مقایسه کنید. وقتی که در مقابل جمعی قرار است سخنرانی کنید مجسم کنید و ببینید که دارید با اطمینان نکته به نکته را برایشان روشن می کنید. شش دانگ حواسشان جمع شما شده است. گرمای تحسین و هورای آنها را موقعی که دارید از سکو پائین می آئید، احساس کنید. کلماتی حاکی از قدردانی و تشکری را که تک تک آنها به شما می گویند، بشنوید و ببینید موقعی که جلسه تمام می شود با چه اشتیاقی شما را بدرقه می کنند. معجزه ای نهفته است که هرگز لذتش را فراموش نخواهید کرد. ویلیامز جیمز برجسته ترین استاد روانشناسی هاروارد 6 جمله نوشته است که حتماً تأثیر شگرفی بر زندگی شما خواهد داشت:

اگر بخواهید خواب باشید خوب خواهید بود. اگر بخواهید ثروتمند باشید، ثروتمند خواهید شد. اگر بخواهید یاد بگیرید، یاد می گیرید. تقریباً در هر موضوعی، علاقه شما به آن موضوع، اسباب نجاتتان خواهد شد. اگر نتیجه برایتان به حد کفایت مهم باشد حتماً به آن می رسید. فقط باید این چیزها را با همه وجودتان آرزو کنید و بخواهید، نه اینکه در یک آن، صدها موضوع ناسازگار را سهل انگارانه بخواهید. سخنرانی مؤثر را آموختن، غیر از توانایی برای ایراد خطابه صدها فایده ی دیگر هم برای شما دارد؛ اگر در همه عمرتان هیچ وقت جلوی جمع صحبت نکرده اید، فواید این آموزش مضاعف خواهد شد. اول از همه صحبت در جمع، شاهرهی به سوی اعتماد به نفس است. همین که بتوانید جلوی جمع، محکم روی پاهایتان بایستید و با گروهی از مردم حرف بزنید، منطقی است که با تک تک افراد نیز با اطمینان و اعتماد به نفس بیشتری سخن خواهید گفت.

دکتر دیوید آلمن جراح بیمارستان آتلانتیک سیتی در مورد یادگیری آئین سخنرانی در سلامت جسمی و روانی گفته اند (این دارو را هیچ داروخانه ای نمی تواند بیچد، فقط انسان ها می توانند آن را بیچند و آن هم اینکه هر کسی که فکر می کند کاری از دستش بر نمی آید سخت در اشتباه است.)

سعی کنید این توان را در خود ایجاد کنید که بگذارید دیگران ذهن و دل شما را ببینند. یاد بگیرید که فکر و عقیده ی خود را برای دیگران، چه در خلوت و چه در جمع آشکار سازید. موقعی که در این تلاش می شوید، می بینید که من درونتان چنان تأثیری بر دیگران می گذارد که هرگز سابقه نداشته است. هر چه بهتر با دیگران سخن می گوئید اعتماد به نفستان تقویت می شود و شخصیت بهتر و مهربان تری پیدا می کنید. این یعنی از نظر عاطفی حال و روز بهتری پیدا کرده اید و هر چه حال و روز روانیتان بهتر شود جسم سالم تری خواهید داشت.

سخن گفتن در مقابل جمع، در دنیای معاصر برای همه است و زن و مرد و پیر و جوان نمی شناسد. از نظر من منافع آن مختص به یک شغل و یک حرفه نیست. همین قدر می توان گفت که آدم های خوش صحبت آدم های بزرگ هستند، و یا چیزی که می توان گفت این است که فواید این توانایی بر سلامت جسمی و روانی انسان هاست. هر وقت که می توانید با چندین و یا با یک جمع صحبت کنید، می بینید که چطور حالتان بهتر می شود. انسان در چنین مواقعی احساس می کند که جزء یک جمع است و دیگران اطرافش را گرفته اند و این حسی است که در تنهایی و خلوت دست نمی دهد. این حس جالب و غریبی است، حسی که هیچ قرص و دارویی نمی تواند به شما بدهد. پس دومین راهنمایی این است که خودتان را در کاری که الان از انجامش می ترسید موفق تصور کنید و درباره ی فوایدی که از خوب سخن گفتن در مقابل جمع عایدتان می شود با دقت بیندیشید. به گفته ویلیام جیمز اگر نتیجه برایتان به حد کفایت مهم باشد، حتماً به آن می رسید.



پیشاپیش ذهنتان را آماده موفقیت کنید.

به گفته نویسنده آقای دیل کارنگی، مهم ترین درسی را که در زندگی یاد گرفته ام این بود؛ همانی هستیم که افکارمان هستند. اگر من بدانم که دارید درباره چه فکر می کنید، خواهم دانست چه کسی هستید، زیرا این افکار شما هستند که شما را می سازند. با تغییر افکارتان، می توانید زندگی تان را تغییر دهید. تصمیم گرفته اید بر اعتماد به نفس خود بیفزایید و ارتباط های مؤثری برقرار سازید. از حالا به بعد، باید افکار منفی را دور بریزید و درباره ی فرصت ها و موفقیت هایی که در این تلاش بدست خواهید آورد، به شکلی مثبت بیندیشید. باید درباره ی فوایدی که از صحبت در مقابل جمع عایدتان می شود، خوش بین باشید. باید پائین ورقه ی هر حرف و عملتان مهر تأیید بزنید و همه ی هم و غمتان این باشد که به هر شکل ممکن بر این توانایی بیفزایید. بنابراین برای موفقیت در این زمینه شما هم به کفایت هایی نیاز دارید که هر کار بزرگی

ضرورت دارد. مثل میل، اشتیاق بی نهایت، مقاومت و پافشاری برای بالا رفتن از کوه های مشکلات، اعتماد به نفس و ایمان به موفقیت.



هیچ فرصتی را برای تمرین از دست ندهید.

هیچ کس نمی تواند سخن گفتن در جمع را بیاموزد مگر اینکه در جمع سخن بگوید، همانطور که هیچ کس شنا کردن را یاد نخواهد کرد مگر آنکه وارد آب شود. شما می توانید هر کتابی که درباره ی سخنرانی و فن بیان نوشته شده است از جمله، این کتاب را بخوانید و باز هم نتوانید جلوی دیگران یک کلمه هم حرف بزنید. فرصت سخن گفتن فراوان است. به سازمان های مختلف بپیوندید و هر جا که از شما می خواهند سخنرانی کنید، داوطلب شوید، از جا برخیزید و در مقابل جمع خودی نشان دهید، حتی اگر ثانیه ای بیشتر نباشد. در جلسات روی صندلی های عقب ننشینید. حرف بزنید! عضو هر گروهی که به شما فرصت شرکت فعال در جلسات را می دهد بشوید. نگاهی به دور و برتان بکنید و ببینید کمتر کار و فعالیت اجتماعی،

سیاسی، شغلی و یا حتی ارتباط با همسایه ها هست که در آن لازم نباشد قدم پیش بگذارید و حرف بزنید. هرگز نخواهید دانست چقدر پیشرفت کرده اید مگر اینکه درباره اش حرف بزنید. سخنرانی نوعی ماجراجویی است که شما را حفظ خواهد کرد. خواهید دید که این ماجرابی است که شما را، چه از درون و چه از بیرون تغییر خواهد داد. شخصیت تأثیرگذارتری در شما رشد می کند و زندگی پُرتر و جالب تری را پیش رو خواهید داشت.



فصل دوم: رشد اعتماد به نفس

هر کس بتواند بر ترس خود غلبه کند و پیروز شود موفق تر و خوشبخت تر خواهد بود.

1. درباره ی ترس از صحبت در جمع چند واقعیت وجود دارد.
2. به شیوه صحیح آماده شوید.
3. از قبل ذهنتان را آماده موفق شدن کنید.

4. با اعتماد به نفس عمل کنید.

5. درباره ی ترس از صحبت در جمع چهار واقعیت وجود دارد.

واقعیت شماره 1: شما تنها کسی نیستید که از صحبت در جمع می ترسید.

واقعیت شماره 2: بخشی از این ترس مفید است!

واقعیت شماره 3: به گفته ی بسیاری از سخنران های حرفه ای : هیچ وقت نتوانستند ترس از صحنه را به کلی کنار بگذارند!

واقعیت شماره ی 4 : علت اصلی ترس شما از صحبت کردن در جمع ساده است . شما به صحبت کردن در جمع عادت

نکرده اید.



واقعیت شماره 1:

شما تنها کسی نیستید که از صحبت در جمع می ترسید، تحقیقاتی که در کالج ها انجام شده است نشان می دهند که 80 تا 90 درصد کسانی که در کلاس های سخنرانی شرکت می کنند، در آغاز از حضور در صحنه و صحبت جلوی جمع می ترسند و این در بزرگسالان تقریباً صد در صد است.



واقعیت شماره 2:

بخشی از این ترس مفید است!

این شیوه ای است که طبیعت ابداع می کند تا ما را برای تلاش های غیر عادی در محیط زندگی مان آماده سازد. بنابراین وقتی می بینید ضربان قلبتان بالا رفته و یا نفستان سریع شده است نترسید. بدن شما که همیشه در مقابل محرکات خارجی، هوشیار است، دارد آماده تان می کند وارد عمل شوید. اگر این آمادگی های فیزیولوژیک را بتواند در حد معقولی نگه داشت آن وقت می توانید سریع تر فکر کنید، و روان تر سخن بگویید و با تأکید بیشتری نسبت به شرایط عادی حرف بزنید.



واقعیت شماره 3:

به گفته ی بسیاری از سخنران های حرفه ای: هیچ وقت نتوانسته اند ترس از صحنه را به کلی کنار بگذارند!

این ترس همیشه قبل از سخنرانی در آنها وجود دارد و در چند جمله ی اول آنها هم به گوش می رسد. این بهائی است که مردان و زنان می پردازند تا به جای اسب گاری اسب مسابقه باشند. سخنران هایی که ادعا می کنند مثل یخ خونسرد هستند و پوستشان هم مثل یخ کلفت است معمولاً حرفهایشان هم مثل یخ است.



واقعیت شماره 4:

علت اصلی ترس شما از صحبت کردن در جمع ساده است، شما به صحبت کردن در جمع عادت نکرده اید. پروفیسور رابینسون در کتاب مغز و ساختن می نویسد: «ترس ناشی از جهل است و عدم اعتماد به نفس». برای بسیاری از مردم، سخن گفتن در جمع، کیفیت ناشناخته ای است و در نتیجه هیجان و ترس را به همراه می آورد. برای مبتدی ها، سخن گفتن در جمع مجموعه ای از موقعیت های عجیب و ناشناخته و بسیار سخت تر از یاد گرفتن تنیس یا راندن ماشین است. برای اینکه موقعیت ترس آور را ساده و آسان کنید، راه این است: تمرین کنید- تمرین کنید- تمرین کنید. شما هم مثل هزاران هزار افرادی که به این نتیجه رسیده اند درخواهید یافت، با ایراد چند سخنرانی موفق و کسب نتایج دلخواه به جای ترس از صحبت کردن، از آن بسیار لذت خواهید برد.



به شیوه صحیحی آماده شوید.

الف: فقط سخنرانی که متن سخنرانی اش را از قبل تهیه کرده است قابل اعتماد است.

ب: هیچ وقت متن را کلمه به کلمه حفظ نکنید.

ج: نظرات خود را پیشاپیش منظم و مرتب کنید.

د: سخنرانی را با دوستانتان تمرین کنید.

الف- فقط سخنرانی که متن سخنرانی اش را از قبل تهیه کرده است قابل اعتماد است.

اگر کسی بدون اسلحه و مهمات به میدان جنگ برود و یا هیچ سپر و زرهی برای خود ندارد، چطور توقع دارد بتواند در مقابل توفان ترس ها مقاومت کند.

اگر می خواهید اعتماد به نفس پیدا کنید باید کاری را که به شما به عنوان یک سخنران امنیت خاطر می دهد انجام دهید. دانیل وبستر همیشه فکر می کرد مقابل تماشاگران ایستاده است. هم قبلاً لباس مناسب می پوشید و هم کاملاً متن سخنرانی خود را آماده می کرد.

ب- هیچ وقت متن را کلمه به کلمه حفظ نکنید. خیلی از سخنران ها برای آنکه خطر جا انداختن مطلب را از خود دور کنند، در دام حفظ کردن می افتند. وقتی سخنران قربانی این خودکشی ذهنی شد ناامیدانه اتلاف وقت می کند و لطف و تأثیر سخنرانی را به کلی از بین می برد. کسی که متن سخنرانی هایش را حفظ می کند، وقت و انرژی خود را هدر می دهد و فاجعه به بار می آورد و احتمالاً موقعی که مقابل شنوندگان قرار می گیریم آن را از یاد خواهیم برد. حتی اگر فراموش هم نکنیم احتمالاً با شیوه ای مکانیکی صحبت خواهیم کرد ولی اگر حفظ نکرده باشیم سخنرانی مؤثر انسانی و سرزنده خواهید داشت. شاید بعضی نکات را فراموش کنید و کل متن را کامل نخوانید اما حداقل حال و هوای انسانی تری به خود می گیرید و حرف هایتان طبیعی تر از کار درمی آید.

ج- نظرات خود را پیشاپیش منظم و مرتب کنید.

در ذهن خود دنبال تجربه هایی بگردید که درباره ی زندگی به شما چیزی آموخته اند و آن وقت افکار، عقاید و نظراتی را که از چاه چنین تجربه هایی بیرون کشیده اید با یکدیگر بیامیزید. آمادگی واقعی یعنی اینکه عناوین بحث خود را بدانید و درباره آنها بیندیشید، تا وقتی که کاملاً واضح شود و بسط پیدا کنند. بعد این عناوین را با چند کلمه یادداشت کنید، بر روی تکه کاغذهای کوچک جداگانه بنویسید تا بتوانید آنها را به شکلی که در ذهن دارید، تنظیم کنید و به هر کدام که نیاز داشتید فوراً به آن دست پیدا کنید.

د- سخنرانی را با دوستان تان تمرین کنید.

در اینجا روشی به شما پیشنهاد می شود که هم ساده است و هم مؤثر؛ نکته ای را که برای سخنرانی خود برگزیده اید، در گفتگوهای روزمره با دوستان و همکارانتان مطرح کنید. شاید آنها عقاید جدید و جالبی را بیان کنند که بکارتان بیاید.

از قبل ذهنتان را آماده موفق شدن کنید.

در هر فرصتی که برای صحبت پیش می آید، به تجربه ی موفق بیندیشید. برای رسیدن به این هدف سه راه وجود دارد:

الف : خود را در موضوع خود غرق کنید.

ب: حواس خود را از محرکات منفی که آشفته تان می کند دور نگه دارید.

ج: به خودتان دلداری بدهید.

الف- خود را در موضوع خود غرق کنید.

موضوعی را که انتخاب کردید و بر اساس طرح تنظیم و با دوستان تان تمرین کردید هنوز باید شش دانگ حواستان را جمع اهمیت موضوع انتخابی خود کنید و با کشف همه جوانب موضوع، درک مفاهیم و معانی عمیق تر آن و سؤال از خودتان که چگونه به شنوندگان خود کمک کنید پس از شنیدن سخنرانی شما آدم های بهتری بشوند.

ب- حواس خود را از محرکات منفی که آشفته تان می کند دور نگه دارید.

فکر درباره ی اشتباهات گرامری که ممکن است پیش آید تصاویر منفی هستند و اعتماد به نفس شما را قبل از شروع سخنرانی از بین می برند. واقعاً مهم است که قبل از شروع به صحبت، حواس خود را از این افکار دور نگه دارید.

ج- به خودتان دلداری بدهید.

گاهی سخنران اغوا می شود که موضوع سخنرانی اش را عوض کند. در چنین مواقعی است که منفی گرایی بکلی اعتماد به نفس شما را از بین می برد. به خودتان دلداری بدهید و بگویید که بیشتر از تک تک شنوندگان صلاحیت دارید که درباره ی این موضوع خاص حرف بزنید و الحق نهایت سعیتان را خواهید کرد و اینها از قوی ترین انگیزه های یادگیری هستند. اگر تحریک و انگیزه ی درونی چنین خاصیتی دارند، پس ببینید تأثیر دلداری و ملاحظت درونی تا چه حد است؟

با اعتماد به نفس عمل کنید.

در ابتدای سی ثانیه ای نفس عمیق بکشید. ذخیره اکسیژن بیشتر باعث می شود که روحیه تان بهتر شود و شجاعت پیدا کنید. قامتتان را کاملاً صاف نگه دارید. توی چشمان شنوندگان مستقیم نگاه کنید و جوری با اطمینان حرف بزنید انگار همه آنها به شما مقروض اند. تأثیر روانی آن بر روحیه ی شما شگفت آور خواهد بود.



فصل سوم: راه سریع و آسان مؤثر صحبت کردن

مهم ترین قانون برای سریع و مؤثر صحبت کردن این است که شنونده ها و بیننده ها را وادار به صحبت و توجه آنها را جلب کنیم.

درباره چیزی حرف بزنیم که از طریق تجربه یا مطالعه، حق حرف زدن درباره آن را بدست آورده ایم.



اشتباهی که اکثریت قریب به اتفاق سخنران ها در جلسات و گردهمایی ها مرتکب می شوند اینست که آنها تصمیم می گیرند درباره موضوعاتی حرف بزنند که شخصاً اطلاعی در مورد آن ندارند و یا اطلاعاتشان در آن مورد بسیار کم است و هیچ وقت هم توجه خاصی به آن مبذول نکرده اند.

الف: به ما چیزی بگویید که زندگی تان یادتان داده است.

درباره چیزهایی که زندگی به شما یاد داده است حرف بزنید و مطمئن باشید که شنونده ها جان نثار شما خواهند بود. می گوئید ابرسون همیشه مایل بود به حرف هر کسی، هر چقدر هم خرد فرودست، گوش بدهد، چون فکر می کرد از هر کسی می شود چیزی یاد گرفت.

ب: در پیش زمینه های ذهنی خودتان دنبال موضوع بگردید.

اگر با موضوعی زندگی کرده باشید و اگر آن را در محیط احساس و تجربه خود آورده باشید و با کاوش در حافظه و پیش زمینه های ذهنی خود برای جنبه هایی از زندگی که تأثیر عمیقی بر شما دارند و موضوعاتی از نظر حضار جالب هستند که به نوعی به پیش زمینه های ذهنی آنها ارتباط پیدا می کنند.

ج: سال های نخستین زندگی در دنیای بزرگ شدن

موضوعاتی که به خانواده و دوران کودکی و دوران مدرسه مربوط می شوند، توجه همه را طلب می کنند، چون اغلب ما به تجربه های دیگران در عرض دوره ها و چگونگی غلبه بر مشکلات زندگی علاقه مند هستیم. اگر پس از گذشت سال ها هنوز هم ماجرای در ذهن شما روشن و جالب باقی مانده است، مطمئن باشید که شنونده هم از آن لذت خواهد برد.

د: بیان اولین تلاش ها برای پیشرفت

این موضوع زمینه ای است که توجه همه را به خود جلب می کند. در مورد عقب نشینی، آرزوها و پیروزی هایتان در عرصه های رقابت حرف بزنید. تصویری حقیقی از زندگی ارائه دهید و مطمئن باشید موضوع دلخواه را پیدا کرده اید.

ز: سرگرمی و تفریحات

این نوع موضوعات به انتخاب فرد بستگی دارند و توجه شنونده را جلب می کنند. اگر درباره لذت خاص و منحصر به فردی که تفریحی به شما می دهد حرف بزنید، چون موضوع را برای شنونده جالب می کند.

پ: موضوعاتی که به دانش خاصی نیاز دارند.

سال ها کار و تجربه در یک زمینه کاری از شما کارشناس ساخته است. می توانید مطمئن باشید که در صورت ارائه اطلاعات تازه و بدیهی که بر پایه سال ها تجربه و مطالعه شما، جمع آوری شده اند، توجه احترام آمیز شنوندگان را جلب می کند.

ح: تجربه های غیر عادی: تجربه هایی که درباره شان خیلی خوب می شود حرف زد، وقتی که آدم بزرگی را ملاقات می کنید یا در طی جنگ زیر بمباران دشمن بوده اید.

ر: اعتقادات

مراقب باشید از چیزهایی بگویید که خودتان قبولشان دارید. اگر درباره موضوعی کمتر از شنوندگان خود اطلاعات دارید بهتر است درباره آن حرف نزنید. از طرف دیگر اگر موضوعی است که شما سال ها عمر خود را وقف مطالعه و تجربه درباره آن کرده اید، در مورد همان حرف بزنید. تردید نداشته باشید که مایه ی اصلی در درون شماست.



اطمینان پیدا کنید که موضوع برای خودتان جالب و هیجان انگیز است.

همه ی موضوعاتی که من و شما حق صحبت کردن درباره شان را به دست آورده ایم من و شما را هیجان زده نمی کند. اول باید دانست آیا صلاحیت بحث درباره موضوع انتخابی خود را دارید یا نه؟ اگر یک نفر از جایش بلند شود و با حرف های

شما مخالفت کند، آیا توانایی و اشتیاق در دفاع از موضوع خود را دارید؟ اگر پاسخ مثبت است پس صلاحیت صحبت درباره آن موضوع را دارید. همیشه وجود خود را در متن سخنرانی تان قرار دهید. تنها راه ارزش گذاری روی یک موضوع آن است که از خود بپرسید آن موضوع چقدر برای شما ارزش دار و جالب است.



مشتاق باشید که نظرات خود را با شنوندگان در میان بگذارید.

در هر سخنرانی سه عنصر اصلی وجود دارد: **1- گوینده، 2- پیام، 3- شنونده.** موقعی که سخنران مطالبش را برای شنونده سرزنده بیان کند شرایط مطلوب سخنرانی پدید می آید. ممکن است که روی متن سخنرانی به حد کفایت کار شده باشد و گوینده هم در مورد آن مطلب خاص به حد کفایت هیجان داشته باشد اما تا عنصر دیگر به شکل مناسب وارد عمل نشود سخنرانی موفق معنی نخواهد یافت. گوینده باید این احساس را در شنونده خود ایجاد کند که برایش مطلب مهمی دارد. سخنران موفق کسی است که آرزو دارد شنونده همانی را احساس کند که او حس می کند، با نقطه نظرهای او موافق باشد و درست همان طور فکر کند که او می اندیشد و از تجربه هایی که او درباره شان سخن می گوید به اندازه ی خود او احساس

شادمانی و آرامش کند. سخنران خوب، شنونده را محور قرار می دهد و از خودمحوری پرهیز می کند. او می داند که موفقیت و شکست سخنرانش در دل و ذهن شنونده تعیین می شود و ارتباطی به او ندارد.



فصل چهارم: به دست آوردن حق سخن گفتن

اگر هنگام آماده کردن متن سخنرانی به این 4 مرحله توجه کنید، مطمئن باشید که توجه شنوندگان خود را جلب می کنید:

1. موضوع خود را محدود بگیرید.
2. نیروی ذخیره را بیشتر کنید.
3. سخنرانی خود را با مثال و تصویر پر کنید.
4. از کلمات آشنا و صریحی که تصویر ایجاد می کنند استفاده کنید.

موضوع خود را محدود بگیرید. همین که موضوعتان را انتخاب کرده اید محدوده بحث و مطالعه ی خود را تعیین و دقیقاً آن چهارچوب را رعایت کنید.

ابداً حیطة بحث را باز نکنید. در یک سخنرانی کوتاه مثلاً 5 دقیقه تنها کاری که از شما برمی آید این است که به یکی دو نکته اصلی توجه کنید.

نیروی ذخیره را بیشتر کنید.

خیلی ساده تر است که سخن را در سطح هدایت کنیم و به عمق نپردازیم. محدوده موضوع را تعیین کنید و قدم بعدی آن است که از خود سؤالاتی بپرسید که درک شما را از موضوع عمیق تر کند و شما را آماده سازد تا درباره موضوعی که انتخاب کرده اید با قدرت هر چه تمام تر صحبت کنید. جان گونتر نویسنده پرفروش ترین کتاب های سال درباره نحوه آماده شدن برای نوشتن یک کتاب یا ایراد یک سخنرانی چنین می گفت: «همیشه سعی می کنم ده برابر چیزی که می خواهم بنویسم و بگویم، مطلب جمع کنم. این رقم گاهی به صد برابر هم می رسد.» همیشه آماده وضعیت اضطراری باشید. باید بتوانید در ظرف مدت کوتاهی نکات جدیدی پیدا کنید و سؤالات جدیدی مطرح کنید. هر چه زودتر موضوعی را که می خواهید درباره آن حرف بزنید انتخاب کنید و این کار را به یکی دو روز مانده به روز سخنرانی به تأخیر نیندازید تا نیروهای ذخیره تان هدر نرود.



سخنرانی خود را با مثال و تصویر پر کنید.

الف: سخنرانی خود را انسانی کنید.

ب: از اسامی استفاده و صحبت های خود را شخصی کنید.

ج: دقیق باشید.

د: با استفاده از گفتگو سخنرانی خود را نمایشی کنید.

ز: با نشان دادن اینکه درباره ی چه چیز حرف میزنید ماجرای خود را بصری کنید.

الف) سخنرانی خود را انسانی کنید.

تنها وقتی یک شنونده دلش نمی خواهد حرف های کسی را درباره خودش بشنود، زمانی است که لحن او پرخاشگرانه و خودخواهانه است. شنوندگان بسیار به داستان هایی که سخنران ها تعریف می کنند علاقه مند هستند. این راه بهترین روش برای جلب توجه شنونده است. از آن غفلت نکنید.

ب) از اسامی استفاده و صحبت های خود را شخصی کنید.

موقعی که داستان بقیه را تعریف می کنید، اسامی آنها را بکار ببرید و اگر دلتان نمی خواهد هویت آنها مشخص شود، از اسامی تخیلی استفاده کنید. چون در این صورت شما گنجینه پر ارزش از توجه و لطف انسانی را در سخنرانی خود خواهید داشت.

ج) دقیق باشید.

سخنرانی خود را با ذکر جزئیات پر کنید. اما جزئیات فوق العاده زیاد، خیلی بدتر از هیچ است، چون همه از شنیدن جزئیات فوق العاده زیاد و نامربوط کسل می شویم.

د) با استفاده از گفتگو سخنرانی خود را نمایشی کنید.

گاهی اوقات نمی شود توی گفتگوهایتان دیالوگ بیاورید ولی دیدید که چطور نقل قول مستقیم از گفتگوها به داستان حالت نمایشی می دهد و توجه شنونده را جلب می کند. اگر سخنران هنر تقلید صدا هم داشته باشد و بتواند لحن گوینده اصلی را تقلید کند دیالوگ واقعی تر و زیباتر خواهد بود.

پ) با نشان دادن اینکه درباره چه چیز حرف می زنید ماجرای خود را بصری کنید.

روان شناسان می گویند که بیش از هشتاد و پنج درصد دانش ما از طریق چشم کسب می شود. برای همین تلویزیون را به صورت مؤثرترین وسیله ارتباط جمعی چه از نظر تبلیغات و چه از نظر سرگرمی درمی آورد. سخنرانی هم مثل هر هنر بصری دیگری، با دیدن سروکار دارد. یکی از بهترین شیوه های غنی کردن یک سخنرانی آن است که آن را به شکل نمایشی در آورید. چون به قول چینی های باستان یک تصویر بهتر از هزار کلمه حرف می زند.

از کلمات آشنا و صریحی که تصویر ایجاد می کنند استفاده کنید.

از کلماتی که تصویر می آفرینند استفاده کنید. سخنرانی که گوش کردن به حرف هایش آسان است، همان کسی است که می تواند تصاویری را جلوی چشم ما مجسم کند. سخنرانی که از نشانه های معمولی و مبهم استفاده می کند شنونده را به چرت زدن وادار می کند. تصاویر درست به اندازه هوایی که تنفس می کنید وجود دارد. آنها را در سخنان خود و گفتگوهای روزمره خود وارد کنید و ببینید چقدر حرف هایتان سرگرم کننده و مؤثرتر خواهد شد.



فصل پنجم: به سخنرانی جان ببخشید

1. سرزنده بودن، اشتیاق و سرحالی نخستین قابلیت هایی است که یک سخنران موفق باید در خود جمع کند.
2. موضوعاتی را انتخاب کنید که به آنها شوق دارید.
3. موقعی که درباره ی موضوعی صحبت می کنید احساس خود را درباره ی آن کاملاً برای شنونده بیان کنید.
4. با صداقت عمل کنید.
5. موضوعاتی را انتخاب کنید که به آنها شوق دارید.

باید به موضوعی که انتخاب می کنید، عمیقاً علاقه مند باشید. اگر از نظر عاطفی درگیر موضوعی که می خواهید درباره اش حرف بزنید نباشید، نمی توانید انتظار داشته باشید که شنونده شما پیامتان را باور کند. بدیهی است که اگر موضوعی را انتخاب کنید که به خاطر تجربه طولانی در آن، برایتان هیجان انگیز باشد کمترین مشکلی در ایراد سخنرانی هیجان انگیز نخواهید داشت. اگر سخنران به موضوعی که درباره اش حرف می زند مشتاقانه اعتقاد داشته باشد و آن را با اعتماد و صمیمیت بگوید، شنندگان را طرفدار خود خواهد کرد. تقریباً هر سخنرانی می خواهد بداند آیا موضوعی که انتخاب کرده است برای شنونده جالب هست یا نه. برای حصول اطمینان فقط یک راه وجود دارد. آتش اشتیاق را در دل آن موضوع بفروریزید و مطمئن باشید در جلب و حفظ توجه شنندگان کمترین مشکلی پیدا نخواهیم کرد. موضوعی هست که موفقیت در آن ردخورد ندارد. درباره چیزهایی حرف بزنید که خودتان متقاعد شده اید. حتماً درباره جنبه ای از زندگی اعتقادات محکمی دارید. بنابراین لازم نیست خیلی دنبال موضوع بگردید. چون این موضوعات معمولاً در سطح خودآگاه شما وجود دارد و شما همیشه درباره شان فکر می کنید. هر چه بیش تر درباره مطلبی که فکر می کنید موضوع خوبی است چیز یاد بگیرید. هر چه بیش تر یاد بگیرید، مشتاق تر و هیجان زده تر خواهید شد.

موقعی که درباره موضوعی صحبت می کنید، احساس خود را درباره آن کاملاً برای شنونده بیان کنید.

هر چه منظره ای را که توصیف می کنید یا احساساتی را که داشته اید دقیق تر بیان کنید، بهتر می توانید ذهنیت خود را برای شنونده خود روشن کنید. و موقعی که در حضور جمع صحبت می کنید همان قدر هیجان در شنونده خود ایجاد می کنید که از خود مایه می گذارید. احساسات صادقانه و صمیمانه خود را پس نزنید و روی اشتیاق سرشار خود سرپوش نگذارید. به شنندگان خود نشان بدهید که چقدر برای حرف زدن درباره موضوع انتخابی خود شوق دارید و ببینید که چطور توجه آنها را به حرف های خود جلب می کنید.

با صداقت عمل کنید.

موقعی که با مخاطب حرف می زنید، سرحال باشید نه این که طوری حرف بزنید انگار می خواهند دارتان بزنند. درست قبل از آن که شروع کنید، نفس عمیقی بکشید. از میز و صندلی یا تریبون سخنران دور بایستید و به آن نچسبید. سر و چانه تان را

بالا نگه دارید. قرار است شما چیز با ارزشی به شنوندگان تان بگوئید و هر حرکت و ژست شما باید این موضوع را واضح و بی تردید به آن ها منتقل کند. شما مهار همه چیز را در دست دارید. اگر سعی کنید صدای خود را به ته سالن هم برسانید همین قوت صدا، به شما اطمینان خاطر خواهد داد. اگر حرکات متناسب با سخنرانی خود انجام بدهید کمکتان خواهد کرد که اشتیاقتان برانگیخته شود.



فصل ششم: کسب مهارت های اساسی

ارتباط موفق وقتی به وجود می آید که گوینده بتواند کاری کند که شنوندگان، خود را بخشی از سخنرانی او بدانند و با آن احساس نزدیکی کنند.

1. درباره ی علایق شنوندگان خود حرف بزنید.
2. صمیمانه و صادقانه قدر دانی کنید.
3. با شنونده همدل شوید.
4. شنونده را در صحبت های خود شریک قرار دهید.
5. خود را هم ردیف با شنونده قرار دهید.

درباره علایق شنوندگان خود حرف بزنید.

دانش شما درباره موضوع سخنرانی می تواند به شنونده ها کمک کند تا مسائل خود را حل کنند و به اهداف خود برسند. سپس به آن ها نشان بدهید که واقعاً علاقمند به این موضوع بوده اید و آن ها حواسشان را جمع شما می کنند. اگر بار دیگر که می خواهید برای عده ای صحبت کنید سخنرانی خود را با علائق و مسائل آن ها درآمیزید و به حرف های خود حال و هوای تصویری بدهید، سخنران هایی که موفق به این کار نمی شوند خود را با شنونده ای روبرو می بینند که مدام سر جایش وول می خورد، از کسالت خمیازه می کشد و مدام به ساعتش و در خروجی نگاه می کند.

صمیمانه و صادقانه قدردانی کنید.



شنوندگان مجموعه ای از افراد هستند و مثل افراد هم عکس العمل نشان می دهند. رک و واضح از یک شنونده ایراد بگیرید و ببینید که چطور از شما بیزار می شود. از کاری که کرده است و ارزش تحسین را دارد، صمیمانه و صادقانه قدردانی کنید و ببینید که چطور گذرنامه ورود به دل او را پیدا می کنید، جملاتی توخالی نظیر این تیزهوش ترین شنونده ای است که در عمرم با او حرف زده ام، به عنوان یک تملق نابجا، نفرت اغلب شنوندگان را برمی انگیزد. یک اظهارنظر ریاکارانه ممکن است گاهی یک نفر را تحمیق کند ولی هیچ وقت یک شنونده را نمی تواند گول بزند. عباراتی مثل «این شنونده فوق العاده تیزهوش است»، «خوشحالم که اینجا هستم چون تک تک شما را صمیمانه دوست دارم»، واقعاً جملات ریاکارانه و بدی هستند و هرگز از آنها استفاده نکنی. اگر نمی توانید صمیمانه قدردانی کنید، اصلاً قدردانی خود را نشان ندهید.

با شنونده همدل شوید.

در اولین جملاتی که می گوئید، با گروهی که مخاطب شما هستند، ارتباط مستقیم برقرار کنید. اگر توان آن را دارید که بگذارید از شما سؤال کنند در همان ابتدای سخنرانی، این نکته را خاطر نشان سازید. و روش دیگر راه های ارتباطی، استفاده از نام شنوندگان است. اگر می خواهید از اسامی غریبه در سخنرانی خود استفاده کنید و این نام ها را قبلاً با کنجکاوی برای همان جلسه خاص پرسیده اید اطمینان حاصل کنید که آنها را درست یاد گرفته اید و درست به کار می برید. در این کار افراط نکنید و حد تعادل را نگه دارید. شیوه ی دیگر جلب توجه شنوندگان این است که به جای ضمیر «آنها» از ضمیر «شما» استفاده کنید.



شنونده را در صحبت های خود شریک قرار دهید.

شما می توانید با کمی نمایش، شنونده خود را به تک تک کلماتی که می گوئید علاقمند سازید. هنگامی که شما شنونده ای را انتخاب می کنید تا به شما در اجرای نمایش کمک کند و یا گفتگوی شما را به اصطلاح (دراماتیزه) کند، مطمئن شوید که توجه همه شنوندگان را جلب کرده اید و هنگامی که اعضای از میان خود آنها توسط سخنران وارد بازی می شوند همه توجهشان به آنها جلب می شود. اگر به قول اغلب سخنران ها بین مردمی که روی صحنه ایستاده و مردمی که روبروی او نشسته اند دیواری کشیده شده باشد، مشارکت شنونده در اجرای سخنرانی، این دیوار را فرو خواهد ریخت.

در رابطه بین سخنران و شنونده هیچ چیز جای صمیمیت را نمی گیرد یک شنونده خیلی زود می فهمد که ذهنیت سخنران نسبت به او و جمعی که می خواهد برای آنها صحبت کند چیست و یکی از بهترین راه ها برای اینکه سخنران بتواند خود را پیش شنونده عزیز کند این است که خودش را در سطح شنونده و هم ردیف با او قرار دهد. کوچک ترین لاف در سخنرانی کشنده است. به عبارت دیگر تواضع، اعتماد و خیرخواهی به همراه می آورد، می شود متواضع بود اما حالت آدم های عذرخواه را به خود نگرفت.



خود را هم ردیف با شنونده قرار دهید.

بدیهی است که در رابطه بین سخنران و شنونده هیچ چیز جای صمیمیت را نمی گیرد. یک شنونده خیلی زود می فهمد که ذهنیت سخنران نسبت به او و جمعی که می خواهد برای آنها صحبت کند چیست. در واقع یکی از بهترین راه ها برای اینکه سخنران بتواند خود را پیش شنونده عزیز کند این است که خودش را در سطح شنونده و همردیف با او قرار دهد.



فصل هفتم: سخنرانی برای ترغیب به انجام کاری

هدف ما از سخنرانی این است که هر نطقی، بدون در نظر گرفتن این که آیا سخنران این را تشخیص بدهد یا ندهد، یکی از این اهداف را در نظر دارد:

1. ترغیب یا تهییج شنونده به انجام کاری،
2. اطلاع رسانی،
3. تحت تأثیر قرار دادن یا متقاعد کردن،
4. سرگرم کردن.

بسیاری از سخنران ها نمی توانند منظور خود را با منظور شنوندگانی که گرد هم جمع آمده اند همسو کنند و به همین دلیل هم راه به جایی نمی برند و مایوس می شوند. باید موضوع سخنرانی خود را متناسب با شنوندگان و موقعیت و زمان انتخاب کنید. اولین کار ترغیب شنونده به عمل است.

سخنران ها طاقت ندارند برای مدتی طولانی، مقدمه ای مفصل را توضیح بدهند. شنونده ها هم آدم هایی هستند که سرشان شلوغ است و دلشان می خواهد سخنران صاف و پوست کنده حرف بزند. آنها عادت کرده اند آگهی های خیابانی را موقع رانندگی ببینند که با کوتاه ترین، روشن ترین و قوی ترین عبارات پیام خود را منتقل می کنند و همین حکایت را هم با تلویزیون و مجلات دارند. در این پیام ها روی هر کلمه فکر شده است و حتی یک حرف را هم هدر نمی دهند. با استفاده از فرمول معجزه گری می توانید توجه شنونده را جلب و آن را روی نکته اصلی پیام خود متمرکز کنید.

سخنرانی خود را با جملاتی نظیر «وقت نداشتم این سخنرانی را خیلی خوب آماده کنم» یا «رئیس جلسه از من می خواستند درباره این موضوع صحبت کنم و من نمی دانم چرا مرا انتخاب کرده اند» شروع نکنید. شنوندگان علاقه ای به عذر و بهانه های شما اعم از واقعی یا تصنعی ندارند. آنها از شما عمل می خواهند. از فرمول معجزه گر می شود در نوشتن نامه های اداری و صدور دستورالعمل به کارکنان و کارمندان هم استفاده کرد. مادرها می توانند برای انگیزه دادن به بچه ها از آن استفاده کنند و فرمول معجزه گر در زندگی روزمره تان ابزاری روان شناسانه برای انتقال نظریات شما به دیگران خواهد بود. حتی در تبلیغات هم هر روز از فرمول معجزه گر استفاده می شود.



فصل هشتم: همان طوری حرف بزنید که مخاطب متقاعد شود.

هر جا و هر زمانی که حسابش را بکنید، به دست آوردن واکنش مطلوب مخاطب، هدف دلخواه یک سخنران است.

1. لایق اعتماد باشید تا آن را به دست آورید.
2. طوری حرف بزنید که جواب بله بگیرید.
3. با شوقی مسری حرف بزنید.
4. به تماشاگران خود احترام و علاقه نشان بدهید.
5. با روش دوستانه شروع کنید.

لایق اعتماد باشید تا آن را بدست آورید.

زمانی که قصد ما متقاعد کردن دیگران است، ضرورت دارد که عقاید خود را با شعله درونی صداقت گرم کنیم، قبل از آنکه دیگران را متقاعد کنیم اول خود ما باید متقاعد شویم.

طوری حرف بزنید که جواب بله بگیرید.

در تمام مدت بدانید که ذهن مخاطب شما هم آماده پاسخ مثبت است، مگر اندیشه دیگری متعارض با آن قرار بگیرد. ظاهراً انسان ها تصور می کنند با مخالفت خوانی و مخالفت گویی مهم جلوه می کنند اما بدیهی است که سخنرانی که با مخاطبش بحث می کند فقط می تواند مخالفت او را برانگیزد و وی را در موضع دفاعی قرار دهد و کاری کند که او اگر هم قبلاً خواسته باشد، دیگر تمایلی به تغییر فکرش نداشته باشد. در هر تضاد عقیده ای هر چقدر هم گسترده و تلخ باشد همیشه زمینه های توافق وجود دارند که سخنران می تواند همه را به بحث درباره آنها فرا خواند.

با شوقی مُسری حرف بزنید.

هنگامی که سخنران، اعتقادات خود را با احساس و شوقی مُسری بیان می کند احتمال بروز عقاید مخالف در ذهن شنونده بسیار کمتر می کند، چون اشتیاق واقعاً عقاید منفی و مخالف را پس می زند. هنگامی که قصد شما متقاعد کردن دیگران است، یادتان باشد برانگیختن احساسات بسیار با ارزش تر از برانگیختن تفکر است. احساسات قدرتمندتر از عقاید خشک و جدی هستند. برای برانگیختن احساسات یک فرد باید کاملاً صمیمی بود.

به تماشاگران خود احترام و علاقه نشان بدهید.

دکتر نورمن وینسنت پیل در نطقی که خطاب به کمدین های حرفه ای ایراد کرد گفت: «شخصیت بشر طالب عشق و احترام است. هر انسانی در درون خود احساس ارزش و اهمیت و وقار می کند. اینها را جریحه دار کنید و تا ابد او را از دست بدهید. بنابراین هنگامی که به کسی احترام می گذارید و یا او را دوست می دارید، به او کرامت می بخشید و او نیز متقابلاً همین کار را می کند.»



با روشی دوستانه شروع کنید.

از آنجا که غرور، یکی از صفات اساسی و مستعد انفجار آدمی است بهتر است از غرور آدم ها به جای حمله به آن، در جهت منافع خود بهره برداری کنیم. این کار جلوی اختلاف عقیده ها و چالش های بیهوده را که حاصل دفاع از نظرات شخصی است می گیرد. عمدتاً مشکل ما در متقاعد کردن و تأثیر گذاشتن بر دیگران دقیقاً این است که نمی توانیم نظردان را در ذهن آنها جای دهیم و از بروز نظرات متضاد با هم جلوگیری کنیم. کسی که بتواند این کار را انجام دهد سخنران موفقی است و حرف هایش بر دیگران تأثیر می گذارد.



فصل نهم: هنر ارتباط برقرار کردن

ایراد سخنرانی

آیا باور می کنید که برای ارتباط با دنیا، فقط و فقط چهار راه وجود دارد و ما بر اساس همین چهار نوع ارتباط طبقه بندی و ارزش یابی می شویم؟ 1- کاری که می کنیم، 2- جوری که به دنیا نگاه می کنیم، 3- آنچه می گوئیم، 4- آنگونه که آن را می گوئیم.

1. از پوسته ی خود اگاهتان بیرون بیایید.
2. سعی نکنید از دیگران تقلید کنید-خودتان باشید.
3. با مخاطب خود گفتگو کنید.
4. دلتان را در کلامتان بگذارید.
5. تمرین کنید که لحتتان قوی و قابل انعطاف باشد.

از پوسته خودآگاه تان برون بیایید.

در مقابل مخاطب طبیعی حرف زدن ابداً کار ساده ای نیست. وقتی که شما جلوی گروهی از همکلاسی های خود، آزادانه رفتار کنید و حتی ادا درمی آورید وقتی که در زندگی روزمره در مقابل افراد یا جمع قرار می گیرید هم می توانید راحت صحبت کنید.

سعی نکنید از دیگران تقلید کنید - خودتان باشید.

در یک سخنرانی، غیر از کلمات عناصر دیگری هم دخالت دارند و آن، چاشنی و طعمی است که سخنران به کلمات اضافه می کند. آنچه که می گوئید مهم است ولی چگونه گفتنش هم اهمیت دارد. در دنیا هیچ کس دیگری مثل شما نیست. هزاران میلیون آدم هستند که مثل شما دو چشم و یک بینی و یک دهان دارند ولی هیچ یک از آنها دقیقاً مثل شما نیستند و صفات، شیوه ها و ذهنیت شما را ندارند. موقعی که طبیعی صحبت می کنید، کم هستند افرادی که افکار و احساسات خود را دقیقاً مثل شما بیان کنند. به عبارت دیگر، شما فردیت خاصی دارید و یگانه هستید و به عنوان یک سخنران این مهم ترین دارایی شما است. به آن چنگ بیندازید و از داشتنش شادمان باشید، آن را رشد دهید. این شعله ایست که در سخنرانی شما نیرو و صمیمیت قرار خواهد داد و این تنها چیزی است که اهمیت شما را اثبات می کند. از شما استدعا می کنم خود را به زور قالب بندی نکنید که تشخیص و فردیت خود را از دست بدهید.

با مخاطب خود گفتگو کنید.

مخاطب امروزی دلش می خواهد گوینده تا جائی که می تواند صریح سخن بگوید و لحنش مثل موقعی که با کسی گفتگو می کند راحت و صمیمی و رفتارش بی تکلف باشد.

دلتان را در کلامتان بگذارید.

صمیمیت، اشتیاق و صداقت زیاد هم به شما کمک خواهد کرد. وقتی کسی زیر نفوذ احساسات خود است، حرارت و احساسات وی همه موانع را دور می کند و شخص به شکلی غیر ارادی عمل می کند و حرف می زند و در این حالت رفتار و کلامش کاملاً طبیعی می شود.

تمرین کنید که لحن تان قوی و قابل انعطاف باشد.

موقعی که ما واقعاً عقایدمان را به شنوندگان منتقل می‌سازیم از عناصر آوایی و فیزیکی مختلفی استفاده می‌کنیم. شانه‌هایمان را بالا می‌اندازیم، دستهایمان را تکان می‌دهیم، ابروهایمان را در هم می‌کشیم، صدایمان را بالا می‌بریم. به آن اوج و فرود می‌دهیم و همچنان که وقایع را تعریف می‌کنیم لحنمان را تغییر می‌دهیم که همه اینها تأثیر سخن را بیشتر می‌کند. طبیعی سخن بگوئیم ولی عقاید خود را با روحیه و سرزندگی فراوان بیان کنیم. به عبارت بهتر یک سخنران خوب هرگز نباید بپذیرد که گنجینه لغاتش اندک و قوه تخیل و بیانش ضعیف و تنوع و قدرت بیانش اندک باشد، اینها چیزهایی هستند که انسان علاقه مند به رشد باید در پی اصلاح و پیشرفت آنها باشد.



فصل دهم: آنچه که یاد گرفته اید بکار ببرید.

حتی اگر نخواهید جلوی جمع سخنرانی کنید و یا مدتی طول بکشد که چنین موقعیتی برای شما پیش بیاید، اصولی را که شرح دادیم، در زندگی روزمره تان بکار خواهند آمد. وقتی می‌گوییم همین الان شروع کنید منظورم این است که همین که فرصت صحبت پیش آمد از آن استفاده کنید. اگر صحبت‌های روزمره خود را

تجزیه و تحلیل کنید از تشخیص شباهتی که بین هدف صحبت های روزمره و صحبت های رسمی سخنرانی در جمع وجود دارد، حیرت خواهید کرد.

1. در گفتگوهای روزمره از جزئیات دقیق استفاده کنید.

2. در کارتان از تکنیک های سخنرانی موثر استفاده کنید.

3. دنبال فرصت برای صحبت در جمع باشید.

4. باید پایداری کنید.

5. مطمئن باشید که پاداش می گیرید.

در گفتگوهای روزمره از جزئیات دقیق استفاده کنید.

در صحبت هایتان جزئیات را ذکر کنید تا صحبت های شما زنده، روشن و تصویری باشند. در زندگی روزمره موقعیت هایی می رسد که باید حرف بزنیم و افکار خود را روشن و واضح و با نشاط و اشتیاق بیان کنیم.

در کارتان از تکنیک های سخنرانی موثر استفاده کنید.

چون همه ما وارد عرصه ای از روند ارتباطی می شویم که روی شغل ما اثر می گذارد مثلاً به عنوان فروشنده، مدیر، کارمند، معلم، رهبر گروه و وزیر و پرستار و ... همگی مسئول توضیح نکات تخصصی رشته خود به دیگران و صدور دستورالعمل های حرفه ای هستیم. توانایی ما برای صدور واضح، دقیق و گویای این دستورالعمل ها معمولاً لیاقت و کارایی ما را به مافوق نشان می دهد. سریع اندیشیدن و آن را به شکل دقیق و صحیح به کلام درآوردن، مهارتی است که در ایراد سخنرانی به کار می آید ولی این مهارت به هیچ وجه به سخنرانی محدود نمی شود بلکه هر روز در تک تک امور از آن استفاده می کنیم. نیاز به وضوح و صراحت بیان در تمام مشاغل، صنعت و حکومت و سازمان های حرفه ای تجلی پیدا می کند.

دنبال فرصت برای صحبت در جمع باشید.

در صحبت های روزمره غیر از استفاده از اصولی که گفته شد برای بهره گیری کامل از آنها هر وقت که پیش بیاید باید دنبال فرصت بگردید و در جمع صحبت کنید. ابدأً عضوی غیرفعال و تماشاچی محض در گروه خود نباشید. وارد جمع شوید و کارهای گروهی انجام دهید.

باید پایداری کنید.

هر وقت چیز تازه ای مثل سخنرانی در جمع را یاد می گیریم، هرگز مستمر پیش نمی رویم، تدریجی هم پیشرفت نمی کنیم، بلکه حرکت ما مثل موج است، گاهی بالا و گاهی پایین می آییم و گاهی برخلاف موج متوقف می شویم و همینطور در جای خود ثابت می مانیم. گاهی عقبگرد می کنیم و گاهی امتیازاتی را که قبلاً بدست آورده ایم از دست می دهیم و ظاهراً هیچ پیشرفتی نمی کنیم، اما اگر پشتکار داشته باشیم به زودی بر همه چیز غلبه خواهیم کرد.

مطمئن باشید که پاداش می گیرید

اولین شرط ضروری برای موفقیت در تجارت، صبر و اعتقاد به موفقیت و دریافت پاداش نهایی است. در سخنرانی نیز این نکته یکی از ابتدایی ترین ضروریات است. اگر به یادگیری آئین سخنرانی مشتاق باشید خواهید دید که همه موانع تک تک از سر راه شما کنار می روند. این تلاشی است برای متمرکز ساختن استعداد و توانایی شما در ایجاد ارتباط مؤثر با هممنوعانتان. به اعتماد به نفس خودتان، به اعتمادی که پیدا می کنید، به لحن و رفتارتان، به احساس توانایی و قدرتی که ناشی از جلب و فقط توجه مخاطب است، به برانگیختن احساسات مخاطب و به متقاعد کردن دیگران برای آنکه کاری انجام دهند، فکر کنید و آن گاه درخواهید یافت که کسب مهارت در بیان کلامی مفاهیم ذهن، باعث می شود که در سایر زمینه ها نیز مهارت کسب کنید. زیرا آئین سخنرانی شاهرهی به سوی اعتماد به نفس در همه زمینه های کاری و زندگی است. وضوح قدرت و بیان مؤکد یکی از ابزار اساسی رهبری در جامعه است. این تأکید باید در همه جوانب زندگی رهبر، از گفتگوهای خصوصی تا سخنرانی های عمومی تجلی کند. اگر آنچه را که گفته شد به درستی بکار ببرید می توانید رهبر خانواده، سازمان های دولتی، شرکت و دولت خود شوید.

پایان