

فن بیان و اصول سخنرانی

دانلود رایگان

صفحه ۲۵

اسفند ۹۳

Articulate & speech principles



علی رغم اینکه از عصر فضا، اتم و فناوری های نوین گذر کرده ایم اما در مواجهه با تمامی اعمال روزمره زندگیمان جای خالی روابط بین انسان ها، روابط مستحکم، سالم و بر اساس احترام متقابل و بدور از هر گونه تکلف و تجمل، در یک کلام ساده گویی و رساندن مطلب مورد نظر به مخاطب دیده می شود، این جای بسی تعجب دارد که در قرن ارتباطات و دهکده جهانی باشیم اما روابطمان هر روز خلاصه و خلاصه تر شود (در پیام های کوتاه دیداری و شنیداری ایمیل ها و چت)، گاهی اوقات به دلیل همین آگاهی نداشتن به هنر برقراری ارتباط، ناگزیر به زور و بحث و جدل و نزاع روی می آوریم و به کرات شاهد دوری از گفتمان سالم بر مبنای تعقل، تفکر و اندیشه پویای انسانی هستیم، یادمان باشد تمام ادیان با ارتباط آغاز شد.

کاری از گروه تحقیق و پژوهش وب سایت سمینار ما

به نام خداوند جان و خرد



سمینار ما

معرفی دوره های تخصصی و اساتید برگزیده ایران

www.SeminareMa.com

کتاب فن بیان و اصول سخنرانی

- شما حق تغییر محتوایات این کتاب الکترونیکی را **ندارید** .
- شما حق فروش این کتاب الکترونیکی رایگان را **ندارید** .

ولی ...

- شما میتوانید آن را در سایت خود برای **دانلود رایگان** بگذارید .
- شما میتوانید آن را به عنوان **هدیه همراه محصولات** خود ارائه نمایید .
- شما میتوانید آن را به دیگران بدهید .



سمینار ما

معرفی دوره های تخصصی و اساتید برگزیده ایران

www.SeminareMa.com

کاری از گروه تحقیق و پژوهش وب سایت سمینارما

۱۰ تکنیک برای سخنرانی

چگونه یک سخنرانی خوب ارائه کنیم

چه در حضور یک نفر و چه در حضور یک جمعیت پنجاه نفره، می‌توان بر ترس و خجالت ناشی از سخنرانی غلبه کرد.

سخنرانی مهارتی است که همه می‌توانند با تمرین، آن را بیاموزند. با استفاده از ابزار ارتباطی زیر، یاد بگیرید که چگونه با اعتماد به نفس صحبت کنید و اجرایی جالب توجه داشته باشید.

ارتباط چشمی

یک ارتباط چشمی خوب کمک می‌کند تا مخاطب احساس آرامش بیشتری نماید و در توانایی‌هایی کلامی شما نیز اعتماد به وجود می‌آورد. ارتباط چشمی خود را (پیوسته) حفظ کنید؛ برای اینکار باید آنقدر بر متن سخنرانی خود تسلط داشته باشید که فقط هرازگاهی نیاز به نگاه کردن به متن خود پیدا کنید.

چند چهره صمیمی را - که به مضمون سخنان شما واکنش نشان می‌دهند - در بین حضار پیدا کنید و سخنرانی خود را با تمرکز بر روی آنان انجام دهید. در هر نوبت، ارتباط چشمی خود را چهار تا پنج ثانیه حفظ کنید و سپس به سراغ نفر بعدی بروید.

تکنیک برای سخنرانی

طرز ایستادن و حرکات بدن

صحیح ایستادن نشان دهنده اعتماد به نفس است. محکم بایستید. حرکات بیش از حد ممکن است حواس شنوندگان را پرت کند.

طبیعتاً در هنگام ایستادن دستان خود را در کنار بدن قرار می‌دهید. برای تاکید بر روی نکات مهم، از حرکاتی استفاده کنید که آهسته و دقیق و در عین حال طبیعی باشند.

به عاداتی که ممکن است داشته باشید، توجه کنید؛ عاداتی مثل دست روی دست انداختن، تکیه دادن به دیوار یا با خودکار به جایی زدن. این کارها نیز می‌تواند حواس مخاطبان شما را پرت کند یا به آنها بگوید که شما (نسبت به موضوع) بی‌علاقه و یا اینکه دستپاچه‌اید.

سخنرانی خود را در مقابل آینه تمرین کنید تا نحوه اجرا و حرکات بدن خود را بررسی کرده و در صورت لزوم آنها را تغییر دهید. شیوه‌های متفاوتی را مورد آزمایش قرار دهید تا در مجموعه حرکات و ژست‌های خود به آن هماهنگی که با آن احساس راحتی می‌کنید، برسید و همان را در برابر حضار به کار ببرید.

حالت چهره

وجود صمیمیت در حالت و حرکات چهره کمک می کند تا رابطه ای گرم و مثبت با مخاطبان خود بوجود آورید. خنده ای که شما به چهره دارید به مخاطب می فهماند که شما هم یک انسان و (در نتیجه) قابل اعتمادید، و بدین ترتیب به آنان این فرصت را می دهد که نظرات شما را بپذیرند.

حالت چهره شما (در حقیقت) بیانگر حال و هوای سخنان شماست و مخاطبتان را (در سخنرانی) درگیر می کند.

لباس مناسب

انتخاب خوب لباس کمک می کند تا برای مخاطب خود احترام قایل شوید. قبل از حضور در محل سخنرانی، نظر دیگران را در رابطه با نحوه انتخاب لباس و نیز تناسب آن با مناسبت مربوطه جویا شوید.

رسا بودن صدا

گاهی آهنگ و لحن کلام اثری به مراتب قویتر از محتوای آن دارد. با تمرین کردن، احساس و انرژی را به صدای خود بیفزایید. شما می توانید با رعایت موارد زیر، گفتار خود را تنوع ببخشید:

بالا بردن و پایین آوردن صدا

تغییر دادن سرعت کلام به منظور تهییج مخاطب

استفاده از مکث و سکوت بجای گفتن «آه»، «اووم»، «راستش»

کم و زیاد کردن دانگ صدا برای تاکید بر روی نکات مهم و درگیر نمودن مخاطب انرژی بخشیدن به صدا به این منظور که صدا خسته کننده و بی روح نباشد، و تمرین روزانه و ضبط صدا برای پی بردن به نکات نیازمند تغییر

درگیر کردن مخاطب

با پرسیدن سوال، صحبت مستقیم و علاقه مند کردن مخاطبان، آنان را در سخنرانی خود درگیر کنید. این کار باعث می شود با مخاطب خود یک ارتباط راحت برقرار کنید.

با استفاده از جملاتی جذاب در ابتدای کار، عکس، نقشه یا بخش هایی از یک فیلم، و یا درخواست کمک از خود حضار، آنها را در بحث خود درگیر کنید (شرکت بدهید).

شوخی طبعی

غرض از شوخی این نیست که نقش یک کمدین را بازی کنید بلکه به این وسیله باید فضایی آرام را بوجود بیاورید و با مخاطب خود مزاح کنید. شوخی می تواند وجه تمایز یک سخنرانی معمولی و یک سخنرانی عالی به حساب آید.

اگر در گفتار خود کمی شوخی به خرج دهید، مخاطب پی می برد که شما نیز انسانید و در عمل نیز یادگیری انسان هنگام انبساط خاطر بیشتر است. سعی کنید در سخنان خود داستان های شخصی و وقایع جاری را بگنجانید تا سخنرانی تان خشک نباشد.

کنترل اضطراب

اکثر افراد از سخنرانی در جمع هراس دارند، حتی بیشتر از مرگ. همه هنگام صحبت در برابر جمع به میزان معینی اضطراب دچار می‌شوند، اما نکته اینجاست که نباید به این اضطراب پایان داد بلکه باید آن را کنترل کرد. درست قبل از ایراد سخنرانی چند نرمش تنفسی عمقی انجام بدهید تا کمی آرامش پیدا کنید.

از اضطراب خود برای هیجان بخشیدن به سخنرانی خود استفاده نمایید. به خاطر داشته باشید که از شما برای ایراد سخنرانی دعوت شده است چرا که شما حرف مهمی برای زدن داشته‌اید.

همه خواستار موفقیت شما هستند.

صحبت کردن در جمع مهارتی است که شما می‌توانید آن را با تمرین و ممارست بیاموزید.

مهار کردن اضطراب و نیز تمرین و تکرار فنون فوق در سخنرانی می‌تواند برایتان موفقیت به همراه آورد.



سمینار ما

معرفی دوره های تخصصی و اساتید برگزیده ایران

آموزش فن بیان | اصول سخنرانی | هنر گویندگی و گفتگو

۲۵ سال پیش شادروان ملک الشعراى بهار - در کتاب سبک شناسی - ضعف نحوه سخن گویی ما را امری کلی دانست و از ضایع شدن آهنگ صدای ما وجود الحان عاجزانه ، صوت‌های نازک و شکسته و بسته ، حروف جویده جویده مظلومانه و حیل‌ت گرانه در آن سخن گفت و از قول مردی فاضل نقل کرد که : «مردم ما به جای سخن گفتن ، ناله می‌کنند»

بهار در ضمن ، کودکان و نوجوانان و نیز بانوان و «دوشیزگان» را دعوت کرد تا به ورزش صدا پردازند و طریق سخن گفتن درست و فصیح را با آهنگی استوار ، متین و جذاب بیاموزند.

بهار به این نکته نیز اشاره می‌کند که برای هنرمندان فارسی زبان دو نکته از اهمیت خاص برخوردارند :

۱- تاریخ زبان فارسی

۲- وزن شعر در زبان فارسی

فن بیان فقط به پرورش صدا و بیان و کار فنی و فیزیکی ختم نمی‌شود . بیان خوب ، با دانش ما از زبان و نیز با آگاهی ما نسبت به آنچه که «بیانش می‌کنیم» ارتباطی تنگاتنگ دارد . صدا و بیان انسان محصول عوامل مختلف فیزیولوژیک (مانند چگونگی اندام‌های تنفسی و گفتاری)، روانشناختی (مانند شخصیت) و اجتماعی (مانند آموزش و پرورش و پایگاه اجتماعی) است .

از شاعر و اندیشمند بزرگ ما سعدی شیرازی :

تا مرد سخن نگفته باشد | عیب و هنرش نهفته باشد

صدای انسان پدیده‌های بسیار پیچیده است و چهار عامل «غلظت صدا»، «انرژی صدا»، «انرژی کلمه» و «برد یا حجم صدا» در آن دخالت بسیار دارند. بنابراین شرایط و محیط مناسب برای توسعه قدرت تکلم و پرورش بیان، یکی از مهمترین وظایف مربیان در تمام سطوح آموزشی است. این امر به ویژه در تئاتر و آواز اهمیت خاصی دارد زیرا که ارتباط فکری و انتقال اندیشه‌ها از صحنه به تماشاگر مهمترین رکن در این هنرها است، چرا که مقدار بسیار زیادی از این ارتباط و انتقال، توسط کلام انجام می‌گیرد.

به طور کلی می‌توان مهم اهداف پرورش بیان را چنین بر شمرد :

۱- درست اندیشیدن و افکار خود را در خور فهم خود و دیگران بیان کردن

۲- عقاید خود را آزادانه، با اعتماد صریح و طبیعی بر زبان آوردن

۳- قدرت تنظیم افکار را توسعه بخشیدن

برای داشتن بیان خوب باید دارای «گوش خوب» بود. مفهوم داشتن گوش خوب آن است که باید به شنیدن - و درست شنیدن - صدای خود و دیگران و صداهای اطرافمان که ما اصطلاحاً آن را «صدای طبیعت» می‌نامیم، عادت نمود.

ما در زندگی روزمره بسیاری از صداها را - اگر چه این صداها وجود دارند - نمی شنویم ، ما حتی دقت نمی کنیم که صدای دوستان که مدتها با او برخورد و مصاحبت داشته ایم چگونه است .

بلکه از صدای افرادی که می شناسیم تنها یک خصوصیت کلی در ذهنمان داریم در حالیکه اگر به صدای وی با دقت گوش کنیم ویژگی هایی را در صدایش خواهیم شناخت که تا به حال متوجه آن نبوده ایم . جالب است بدانیم که ما حتی به چگونگی صدای خود نیز وقوف کامل نداریم و به همین دلیل ، به میزان تأثیرگذاری بیان خود بر روی دیگران آگاه نیستیم .

معمول است که برای آگاهی هنرپیشه و خواننده به چگونگی بیان خود ، ضبط کردن صدا را پیشنهاد می کنند . البته این در صورتی خوب است که دستگاه ضبط صدا دستگاه کاملی باشد، چرا که ضبط صوتهای معمولی بخشی از ویژگی های صدا را حفظ نمی کنند .

به هر حال دقت و توجه نسبت به صدای خود و صدای طبیعت به هنرمندان امکان داشتن یک گوش خوب را می دهد به شرط آنکه این توجه و دقت به صورت یک تمرین مستمر و همیشگی درآید تا نتیجه مطلوبی به دست دهد .

داشتن بیان خوب مستلزم شناخت فرد از ساختمان دستگاه صوتی و چگونگی تولید صوت نوع هوا ، مقدار هوا ، عواملی که در تولید صدا دخیل هستند و ... نیز هست .

۶ گام موثر در تقویت فن بیان، اصول سخنرانی و هنر گویندگی و گفتگو

::: صدای شما به اندازه چشم‌هایتان اثرگذار است، به

ثروت بیان بیاندیشید :::

ممکن است برای شما هم پیش آمده باشد تا برای گروهی از مخاطبان درباره موضوعی سخنرانی کنید. صحبت کردن در چنین جلساتی خود یک هنر و توانایی است و نیازمند یادگیری و تجربه آموزی می باشد. اگر فکر می کنید که با انتقال حجم انبوهی از اطلاعات می توانید سخنران موفقی باشید، اشتباه می کنید.

هیجان و شور و اشتیاق سوزان داشته باشید

تظاهر نکنید. شنوندگان هوشمند هستند. اگر مطلبی را دوست ندارید اصلاً درباره آن سخنرانی نکنید. وقتی شور و اشتیاق دارید فقط لب و دهانتان حرکت نمی کند، دست و مایچه های صورتتان به کمک شما می آیند تا مطلب را تاثیرگذارتر مطرح کنید.

نکاتی درباره فن بیان و صحبت کردن (اصول سخنرانی، هنر گویندگی)

کمتر از کلمات استفاده کنید

در یک جلسه سخنرانی، نیل به یک هدف تاثیرگذار بهتر از بدست آوردن ده هدف کم عمق و بی تاثیر است. سعی کنید یک مطلب را تاثیرگذار مطرح کنید. برای این منظور ویدئوهای سایت Ted نمونه های گرانبهایی برای ارائه مفاهیم بزرگ در

کمترین زمان می باشند.

پر بار باشید

مطلب را از زاویه دید مخاطبان مورد بررسی قرار دهید و بسنجید. سعی کنید آن چیزی را بگویید که مخاطب هم اکنون به آن می اندیشد. شیوه هایی را پیدا کنید که مخاطب مطلب شما را بهتر درک کند. مثال، داستان، ارائه های تصویری و یا ویدئویی و ... در درک بیشتر مطلب موثر است.

مخاطبان را به مشارکت دعوت کنید

منتظر زمان پرسش و پاسخ در انتهای جلسه نشوید. از همان ابتدا مخاطبان را در بحث شرکت دهید. از آنها بخواهید بجای دست بالا بردن از جایشان بلند شوند. از برخی بخواهید که درباره مشکلات و راه حل هایشان صحبت کنند. برای این منظور ویدئوهای توماج فریدونی (سخنران و نویسنده در زمینه بازاریابی) آموزنده اند.

محل سخنرانی را تجربه کنید

یک روز قبل در محل سخنرانی آماده شوید و همه چیز را تست و تجربه کنید. روی صندلی بنشینید و در Stage حرکت کنید، صدا را چک کنید. حتی اگر محل سخنرانی در جایی خارج از محل زندگی شما می باشد سعی کنید یک شب زودتر در آنجا حاضر شوید تا از لحاظ فیزیکی و روحی با محیط آشنا تر باشید.

از دلهره و اضطراب برای ارائه بهتر استفاده کنید

در ابتدای سخنرانی (البته اگر حرفه ای نباشید) نفس شما بالا نمی آید، دهانتان خشک می شود و ... از همه بدتر آن است که خودتان متوجه می شوید که خدای من، من مضطرب هستم و دارم خراب می کنم!

Nan Crawford (مربی خانم ها برای ارائه سخنرانی های بزرگ و حرفه ای) به شاگردان خود توصیه می کند که در زمان دلهره به این فکر کنند که "این اضطرابی که هم اکنون در من است بعد از اتمام سخنرانی در دل تمام شنوندگان من برای تغییر بوجود خواهد آمد."

همچنین سعی کنید زمانی که به مخاطبان خود نگاه می کنید، مقداری عمیق تر نگاه کنید. بدین معنا که پیاپی زاویه نگاه خود را تغییر ندهید. هنگامی که به آن گروه از مخاطب نگاه می کنید وضعیت چهره و پوشش آنها را بررسی کنید و چیزی برای خندیدن پیدا کنید. مطمئناً اضطراب شما کاهش می یابد. همچنین اگر از سخنرانی شما فیلم برداری شود، این نگاه های عمیق خیلی جذاب می باشند. فن بیان فقط به پرورش صدا و بیان و کار فنی و فیزیکی ختم نمی شود.

بیان خوب، با دانش ما از زبان و نیز با آگاهی ما نسبت به آنچه که «بیانش می کنیم» ارتباطی تنگاتنگ دارد. صدا و بیان انسان محصول عوامل مختلف فیزیولوژیک (مانند چگونگی اندام های تنفسی و گفتاری)، روانشناختی (مانند

شخصیت) و اجتماعی (مانند آموزش و پرورش و پایگاه اجتماعی) است.
از شاعر و اندیشمند بزرگ ما سعدی شیرازی:

تا مرد سخن نگفته باشد | عیب و هنرش نهفته باشد

اگر به تکنیک‌های صدایی برای صحبت کردن در کار علاقه‌مند باشید، ممکن است تحقیق در مورد آن وقت‌گیر باشد و مطالب به درد بخوری هم از این جستجوها عایدتان نشود. به همین دلیل با این مقاله تصمیم گرفته‌ایم کارتان را ساده‌تر کنید.

اما چرا باید مهارت‌های صدایی شما در تجارت و کار مهم باشد؟ اگر دلیل سخنرانی‌های کاری فقط ارائه اطلاعات است، به جز اینکه فقط صدایتان باید به قدری رسا باشد که به گوش شنوندگان برسد، صدایتان دیگر چه اهمیتی می‌تواند داشته باشد؟ این تله‌ای است که خیلی از سخنوران تجاری در آن می‌افتند. گفتگوی غیرکلامی، از جمله صدا، تاثیر شگرفی بر رفتار و میزان پذیرش شنوندگان نسبت به پیام شما دارد. بنابراین برای اینکه بتوانید تاثیر لازم را بر مخاطب خود داشته باشید،

می‌بایست بتوانید برای گفتگوهای کاری‌تان صدایی تاثیرگذار داشته و از آن برای کیفیت و قدرت دادن به توانایی‌های حرف زدن خود استفاده کنید.
توانایی شما برای ترغیب کردن دیگران با صدای شما در ارتباط است.

هر فرد به طرق ابتدایی نسبت به صدای یک نفر پاسخ می‌دهد. اگر در بخش فروش یا بازاریابی باشید، برای کاری مصاحبه می‌کنید و یا در جلسه‌ای می‌خواهید نظرتان را به دیگران بقبولانید - به عبارت دیگر اگر کارتان طوری است که لازم است شنونده‌های خود را برای کاری متقاعد کنید - باید به این جنبه اساسی طبیعت انسان توجه خاص داشته باشید.

اما صدای شما واقعاً تا چه حد بر اعتبار، قدرت و قابل‌باور بودن اثر دارد؟ صدا از طریق ترکیبی از احساس و زیرکی اثربخشی خود را نشان می‌دهد. صفحات پاورپوینت هیچوقت نمی‌توانند گویای احساس باشند. و هرچه پیامتان پیچیده‌تر و سطح بالاتر بوده و مخاطبینتان باسوادتر باشند، صدای شما درجه‌بندی‌های دقیق‌تری به دست می‌آورد.

صدا به طور تحسین‌آمیزی می‌تواند از پس این چالش برآید. صدای شما، صرفنظر از مغزتان، قابل‌انعطاف‌ترین ابزاری است که برای قانع کردن و تحت‌تاثیر قرار دادن دیگران می‌توانید از آن استفاده کنید. از اینرو ابزاری ایدآل است که کمکتان می‌کند دقیقاً همان تاثیری که می‌خواهید را بر شنوندگانتان ایجاد کنید. برای موفق شدن در این راستا، هیچ تکنیکی خوب عمل نمی‌کند. در واقع اینکه یاد بگیرید گرم‌تر حرف بزنید، قوی‌ترین ابزار دنیا برای متقاعد کردن مخاطبین را در اختیارتان قرار می‌دهد.

۴ تکنیک برای اینکه سخنگویی پویا شوید :

به دست آوردن حضور صدایی مناسب برای صحبت کردن در جمع نه تنها به کارتان و موفقیت شرکتتان کمک می کند بلکه به شما این امکان را می دهد که دقیقاً همان پیامی که در ذهن دارید را به مخاطبانتان برسانید: البته کاملاً موثر و سریع. در زیر به ۴ عنصری اشاره می کنیم که کمکتان می کند به سطح بالاتری از تاثیرگذاری صدا در کار دست یابید.

۱. حمایت تنفس

تنفس در حرف زدن با نفس کشیدن عادی فرق دارد و موقع حرف زدن نیاز به تنفس عمیق تری است. همچنین این نفس کشیدن باید بسیار کنترل شده تر باشد زیرا حرفی که از دهانتان بیرون می آید، نتیجه برخورد هوا به تارهای صوتی تان است. تنفس درست پایه و اساس خوب حرف زدن است زیرا مخالف تنفس بد به دلیل عصبی بودن و استرس داشتن است. تمرین اصلی آن تمرین تنفس دیافراگمی است. نام دیگر آن تنفس از شکم است و بسیار کار ساده ای است: اجازه بدهید شکمتان موقع داخل و بیرون دادن هوا بالا و پایین شود نه سینه و شانه هایتان. با تنفس از شکم شما ذخیره هوایی ایجاد می کنید که به خوبی از صدایتان حمایت کرده و باعث قوی تر شدن آن می شود.

۲. عطف صوتی

این دقیقاً متضاد حرف زدن «یکنواخت» است. شما هم احتمالاً مثل بقیه آدم‌ها وقتی در مورد موضوعی که خیلی به آن علاقه دارید صحبت می‌کنید، صدایتان بالا-پایین‌هایی پیدا می‌کند. از طرف دیگر حرف زدن در موقعیت‌های پرفشار باعث صاف و یکنواخت شدن تن صدای شما خواهد شد. این باعث می‌شود که شنونده‌ها توجه خود را از دست بدهند زیرا گوش‌های ما به تغییر جواب می‌دهد نه به یکنواختی. سخنرانان در عرصه تجارت معمولاً افت و خیزهای زیادی به صدای خود نمی‌دهند اما اینکه صدایتان محدوده بالا و پایین شدن دارد، یک دلیل داشته است! اگر صدایتان چندان رسا نیست، وقت آن رسیده که کمی رنگ و بوی آن را تغییر دهید. با این روش شنونده‌هایتان خیلی راحت‌تر خام حرف‌هایتان خواهند شد.

۳. طرح‌ریزی برای قدرت

چرا سخنرانان تجاری اعتقاد دارند که محتوای حرف‌هایشان اهمیت بسیار زیادی دارد اما توجهی به مهارت‌های صدایی خود ندارند؟ برای اینکه شنونده‌هایتان را به همان جایی که خودتان می‌خواهید هدایت کنید، به قدرت ماکسیمم نیاز دارید. صدای شما یکی از راه‌هایی است که با کمک آن می‌توانید به این دست پیدا کنید. قدرت صدا با تنفس دیافراگمی شروع می‌شود زیرا باعث می‌شود صدا انعکاس قوی‌تری داشته باشد. هیچوقت سعی نکنید برای رسیدن به چنین نوع قدرتی بلندتر حرف بزنید زیرا باعث می‌شود صدایتان به شکل ناخوشایندی تغییر کند. در عوض، سعی کنید انرژی‌تان را بیشتر کنید.

۴. همدردی

هر سخنگویی باید نسبت به شنونده‌های خود همدردی نشان دهد. البته، همدردی چیزی نیست که در آن لحظه بسازید. برای اینکار باید درمورد موضوع بحثان کاملاً با احساس حرف بزنید. اگر صدایتان طوری به نظر برسد که انگار نسبت به موضوع بی تفاوت هستید، شنونده‌ها هم همین‌طور خواهند بود. و برای به کار بردن زبان حساسی برای متقاعد کردن و الهام بخشیدن به آنها تردید نکنید.

همچنین باید راهی برای «شنیدن» شنونده‌هایتان پیدا کنید. چه گفتگوی غیرکلامی دریافت می‌کنید؟ شنونده‌هایتان هستند که با شما حرف می‌زنند، صدایشان را می‌شنوید؟ به آنها نشان دهید که احساسشان را نسبت به طریقه حرف زدن با آنها می‌فهمید و به سوالاتشان پاسخ دهید.

صدای شما قدرت بینظیری برای تحت تاثیر قرار دادن شنونده‌هایتان نسبت به پیامتان دارد. پس چرا از این به بعد «هوشمندانه‌تر» صحبت نکنید و از این ابزار لازم کاری بهره کافی نبرید؟



سمینار ما

معرفی دوره های تخصصی و اساتید برگزیده ایران

فن متقاعد کردن دیگران

هنر و علم متقاعد کردن دیگران

نویسندگان یک کتاب با همین عنوان تلاش می کنند در این ویدیوی کوتاه نشان بدهند برای اینکه دیگران را متقاعد بکنیم چه چیزهایی لازم است. ما دوست داریم که فکر بکنیم که همیشه تصمیم گیری هایمان بر اساس فکر کردن به همه گزینه های ممکن است ولی امروزه به دلیل تعدد تصمیماتی که بایستی روزانه بگیریم، بسیاری از اوقات به حساب های سرانگشتی اکتفا می کنیم.

تلافی محبت

این به معنای آن است که اگر می خواهید دیگران را با خود همراه بکنید حتما در انجام یک رفتار مثبت پیش دستی بکنید. به علاوه زمینه این محبت کردن هم مهم است. در یک رستوران وقتی یک آب نبات نعنائی توسط گارسون برای مشتریان برده می شد انعام ۳ درصد افزایش می یافت. وقتی دو تا آب نبات برده می شد ۱۶ درصد می شد. اما وقتی گفته می شد که برای شما مشتریان عزیز این هم دو آب نبات، ۲۴ درصد افزایش مشاهده می شد. پس، پیش زمینه رفتار محبت آمیز شما مهم است و شانس اینکه تلافی ببیند افزایش پیدا می کند.

اصل کم یابی

این اصل می گوید که برای اینکه دیگران را متقاعد بکنید که می بایست از سرویسی استفاده بکنند می بایست آن را کم یاب نشان بدهید. مثلاً وقتی بریتیش ایرویز اعلام کرد پرواز کنکور را متوقف خواهد کرد، فردایش فروش بلیط افزایش یافت چون به ناگهان این سرویس، کم یاب شده بود. شما بایستی بتوانید مزایا و معایب را به خوبی در اصل کم یابی تبیین کنید.

اصل اتوریته

این اصل می گوید که ما در بیشتر اوقات به نظر متخصصین رجوع می کنیم. اما این متخصصین می بایست پیش از اینکه شما بخواهید متقاعد بشوید، به شما معرفی شده باشند. مثلاً مراجعین به متخصصین تغذیه ای که مدرک پزشکی در مطب فرد قابل رویت باشد، وزن بیشتری کم می کنند. البته شما نمی توانید خودتان جلو بروید و بگویید چقدر آدم محشری هستید ولی می توانید یک کسی را اجیر بکنید که چنین بکند. جالب این است که مردم، حتی از اینکه فردی که معرفی تان می کند از شما نفع مالی ببرد یا با شما آشنا هم باشد چندان ناراحت نمی شوند.



سمینار ما

معرفی دوره های تخصصی و اساتید برگزیده ایران

ثابت قدمی

افراد دوست دارند که در اعمال و گفتارشان ثابت باشند. برای کسی که می خواهد افراد را متقاعد بکند بهتر است که اینگونه افراد را پیدا کند و در عین حال از ایشان یک جور تعهد کوچک اولیه بگیرد. این باعث می شود که فرد مستعد تر باشد برای ادامه دادن کاری که برایش خیلی دشوار نباشد. یک مطب پزشکی، تنها با درخواست اینکه مریض ها خودشان تاریخ بعدی که قرار هست بیایند را بروی کارت بنویسند، نرخ بدقولی و حاضر نشدن سر وقت را ۱۸ درصد کاهش داد.

اصل دوست داشتنی

مردم به کسی که دوست دارند بیشتر بله می گویند. کسانی که شبیه ما هستند و از ما تعریف می کنند و با ما اهداف مشترکی دارند. پیش از اینکه در یک گروه برای رسیدن به یک نظر متحد وارد شور بشوند درخواست بکنید که قبل ش با همدیگر آشنا بشوند و درباره خودشان به همدیگر بگویند. همین کار ساده باعث افزایش شانس موفقیت می شود

اصل اجماع

خصوصا در اوقاتی که اوضاع مبهم است، ما به رای عمومی گردن می گذاریم. در هتل ها می نویسند که لطفا حوله هایتان را برای کاهش ریختن شوینده به طبیعت، بیش از یک بار استفاده نکنید.

این باعث می شود ۳۵ درصد افراد چنین بکنند. اما اگر (بدون دروغ گفتن) بنویسیم

که ۷۵ درصد افرادی که ۴ شب می مانند حوله شان را دوباره استفاده می کنند، ۲۴ درصد بالاتر می رود و اگر پیام را طوری بنویسند که بگویند «۷۵ درصد افرادی که در این اتاق بوده اند حوله شان را دوباره استفاده کرده اند» اثر گذار ترین کار است که باعث ۳۳ درصد افزایش می شود.

راههایی برای قوی شدن قدرت بیان و صحبت

- زیاد مطالعه کنید تا با واژه ها و کلمات و جمله بندی های مختلف بیشتر آشنا شده و هنگام نیاز از آن استفاده کنید و سطح قدرت و توان خود را بالا ببرید.

- با دوستان و نزدیکان سر سخن را باز کنید و درباره یکی از موضوعات روز و عمومی صحبت کنید و یا درباره نقطه نظرات دیگران فعال برخورد کنید و اظهار نظر نمایید تا با روش و روحیه مواجهه با دیگران آشنا شوید و توان روانی و روحی شما بالا برود.

- سعی کنید در کلاس درس درباره یکی از موضوعات رشته تحصیلی و مواد درسی خود، مطالعه بیشتری انجام داده و در قالب کنفرانس و یا سوال و جواب، مطالب گردآوری شده را به دیگر دانشجویان منتقل کنید.

- کتاب هایی که درباره سخن و سخنوری و فن ایراد سخنرانی، نوشته شده است مطالعه کنید. مانند " آیین سخنرانی، دیل کارنگی " انتشارات پیمان و نیز سخن و سخنوری، نوشته مرحوم فلسفی.

- برای سخنرانی کردن و روان صحبت کردن با دیگران، سعی کنید اعتماد به نفس خود را بالا ببرید که لازمه آن تسلط داشتن بر موضوع سخن است. که باید این اهرم را در اختیار داشته باشید و بعد از آن در برابر هر ذهنیتی که به شما ناتوانی را القا می کند ایستادگی کرده و بلکه خود را کاملاً مسلط و توانا بشمارید و همین اوصاف را به خود تلقین کنید و با خود بگوئید من توانا، قادر، مسلط بر خود، سخنرانی ماهر و زبر دست هستم و تحت تاثیر جو و محیط و ایرادات دیگران و حتی مزاحمت های شنوندگان قرار نمی گیرم و... .

- کارهای نخستین را از اقدامات کوچک تر آغاز کنید و سنگ بزرگ بر ندارید پر واضح است که هر فعالیت را باید از کارهای کوچک شروع کرد تا جرات و توانایی شما بالا برود.

- به هنگام ارائه سخن به فعالیت های دیگران (چه پسندیده چه ناپسند) توجه نکنید و تمام اهتمام خود را متوجه انجام سخنرانی خود نمائید و در همین حال که خونسردی خود را حفظ می کنید به دیگران توجه نداشته و توجه خود را به عمل خود معطوف دارید.

- سخنرانی خود را از موضوعات کوچک، کاملاً در دسترس، آسان، مورد علاقه و رغبت خود و با سابقه علمی قبلی انتخاب کنید تا از ادامه آن احساس غربت و بیگانگی نکنید.

- قبل از پرداختن به سخنرانی مدتی با خود تمرین کنید و همان سخنان را در ذهن مرور کنید.

- همیشه از راهنمایی علمی افراد آشنا با مطلب بهره بگیرید و قبلاً از آنها مشورت بگیرید.

محواره های عامیانه ای که نباید از آن استفاده کرد:

محواره های از جان گذشتگی

حتماً شما هم از جمله کسانی هستید که یا خود از اینگونه اصطلاحات در محواره های روزمره تان استفاده میکنید یا دیگران شما را با آنها خطاب میکنند. جملاتی از قبیل: "فدات شم"، "قربونت برم"، "دورت بگردم"، ... بسیار دیده میشود که این اصطلاحات حتی در بین کسانی که هیچ رابطه خاصی با هم ندارند، مانند مشتری و مغازه دار، دو همسایه و افرادی که هیچ آشنایی قبلی با هم ندارند رد و بدل میشود. این نوع جملات بسیار به ندرت حس واقعی گوینده را منتقل میکند و مخاطب به وضوح می داند که تعارفی بیش نیست و هرگز به مرحله عمل در نخواهد آمد. به عبارت دیگر وقتی کسی به دیگری میگوید "قربانت شوم"، حتی اگر رابطه بسیار نزدیکی بین آن دو باشد، اینکه واقعاً آن شخص حاضر باشد جانش را قربانی نفر دیگر کند بسیار اندک و بعید است.

محواره های آتشین عشقی

این روزها افراد به سرعت باور نکردنی عاشق میشوند و با همان سرعت نیز فارغ!!! در این میان اصطلاحاتی که بین افراد در بدو ارتباط رد و بدل میشود بسیار شگفت آور و بدور از واقعیت است.... در نظر بگیرید آقا و خانمی که تازه یک روز است وارد رابطه عاشقانه شده اند، همدیگر را با اصطلاحاتی از قبیل: "عشقم"، "نفسم"،

”عمرم،“ ”عاشقتم،“ ”زندگیمی،“ و... مورد خطاب قرار میدهند. بدیهی است که واژگان اینچنینی دارای بار معنایی سنگینی است که نباید بسادگی از آنها استفاده کرد لاقلاً تا زمانی که رابطه احساسی بین دو طرف ایجاد نشده باشد.

محاورة های ارادتی

اینگونه محاوره ها بسیار متداول و در عین حال بسیار غیر واقعی و تعارف گونه هستند و معمولاً برای نشان دادن ارادت و محبت افراط گونه افراد به همدیگر مورد استفاده قرار میگیرند. اصطلاحاتی مانند: ”نوکرتم،“ ”چاکرتم،“ ”مخلصتم،“ ”غلامتم،“... طبیعی است که فرد گوینده این اصطلاحات هیچگاه در مقام عمل در این سطح از ارادت قرار نخواهد گرفت که مثلاً نوکری یا غلامی طرف مقابل را انجام دهد و اگر به آن فکر کنیم اینگونه محاوره حالتی مزاح گونه دارد تا ابزاری برای انتقال خلوص نیت افراد.

فن بیان

محاورة های قَسَمی

چه برای اثبات وفاداری در یک رابطه عاشقانه باشد، چه اثبات اینکه فروشنده دارد جنسی را به قیمت واقعی به خریدار می فروشد، قسم خوردن، یکی از ارکان محاوره ای در فرهنگ ما تبدیل شده است. قسم یاد کردن از گذشته همیشه دارای تقدس فراوان بوده و در موارد بسیار جدی مورد استفاده قرار می گرفته است. اما امروزه می بینیم مثلاً شخصی برای فروختن یک لباس ساده حاضر است به همه گونه قسم

به مقدسات متوسل شود تا خریدار را قانع کند. قسم خوردن در موارد کم ارزش و سطح پایین لازم است که از محاورات روزمره حذف شود.

محاورة های باکلاسی

این نوع محاورات بیشتر میان قشری عمومیت دارد که مدتی در خارج از کشور زندگی کرده اند و یا افرادی که با برخی از اصطلاحات انگلیسی آشنا شده اند و سعی میکنند ما بین صحبت های خود از واژه های غیر فارسی استفاده کنند در حالی که معادل فارسی آنها کاملاً رایج است. انگیزه های بکار بردن کلمات انگلیسی و یا گفتن بخشی از یک جمله به زبان انگلیسی میتواند این باشد که شخص گوینده مایل است به مخاطب برساند که او زندگی خارج از کشور را تجربه کرده و یا احساس میکند که با اینکار نوعی "باکلاس بودن" به محاوره خود می بخشد.

محاورة های تعارفی

تعارف های افراط گونه در فرهنگ ایرانی امری متداول است. وقتی به میهمانی دعوت می شوید، میزبان با تعارف های مکرر هنگام صرف غذا، میوه و شیرینی و غیره شروع به پذیرایی از مهمانان میکند و گاهی این کار را آنقدر افراط گونه انجام میدهد که موجب رنجش و ناراحتی دیگران میشود. تعارفات افراط گونه در محیط کار و اماکن عمومی هم به وفور دیده میشود و زمانی به نامطلوب ترین سطح خود میرسد که با قسم دادن طرف مقابل همراه میگردد: "مرگه من اول تو برو،" "جانه من این غذا رو نخوری نمیشه،"...



سمینار ما

معرفی دوره های تخصصی و اساتید برگزیده ایران

برای خواندن مطالب فوق العاده موثر وب سایت سمینار ما فقط کفایت روی موضوعات زیر کلیک کنید :

خلاقیت و نوآوری

تندخوانی و تقویت حافظه

روانشناسی ثروت

ان ال پی NLP

اصول و فنون مذاکره

آموزش زبان انگلیسی

تکنیک های اعتماد به نفس

رازهای موفقیت در زندگی

مدیریت زمان

لیست محصولات ارزشمند وب سایت سمینار ما

این نرم افزار شامل:

- امکان جستجوی واژه ها
- تقویت حفظ کلمات ۵۰۴
- تقویت جمله سازی
- هدف گذاری آموزشی
- مرور بر اساس جمله لیبلتر
- آزمون برای هر درس

504

Absolutely Essential Words

کسول یادگیری ضروری ترین لغات زبان انگلیسی

۵۰۴ واژه ضروری زبان انگلیسی

Absolutely Essential Words

۵۰۴ واژه ضروری زبان انگلیسی

پکیج ۱۱۰۰ واژه جاوید

1100 WORDS

You Need To Know

استاد: مرتضی جاوید ملقب به سلطان حافظه ایران

۱۳۴ دقیقه ویدئو

12 DVD

پکیج لغات تافل جاوید

قوی ترین پکیج آموزشی لغات تافل در ایران

ESSENTIAL WORDS FOR THE TOEFL

- دومین کتاب پرفروش لغات پر تکرار زبان در ایران
- منبع مهم زبان آزمون کارشناسی ارشد
- لغات ضروری آزمون های TOEFL, IELTS, MSRT

استاد: مرتضی جاوید ملقب به سلطان حافظه ایران

۱۳۴ دقیقه ویدئو

12 DVD

شکره

نرم افزارهای آموزشی

پرفروشترین نرم افزار تندخوانی سال ۹۳-۹۲

خیانت

از عشق تا...

این پکیج به شما کمک می کند در ارتباطات عاطفی و زندگی زناشویی خود به موفقیت هایی برسید که از دید دیگران امکان پذیر نیست! همچنین کمک می کند تصورات و باورهای اشتباه را کنار گذاشته و با روشی درست و اصولی در ارتباطات عاطفی خود در مسیر زندگی کام بردارید.

استاد: آنا باقرزاده

متخصص روانشناسی بالینی

۲۲۰ دقیقه ویدئو

7 DVD

مغز ثروت ساز و ثروت کوانتومی

تولد یک انسان ثروتمند و کار آفرین

استاد: دکتر مهدی خیرالهی

۶۰۰ دقیقه ویدئو

10 DVD