

# سخنرانی

## به زبان آسان



نویسنده: مهندس بهمن دهقانی

بهار ۹۵

## فهرست :

۳	مقدمه:
۵	فصل اول: شروع سخنرانی با جلب توجه
۱۲	فصل دوم: بدنه سخنرانی:
۱۹	فصل سوم: جمع بندی و نتیجه گیری:
۲۰	فصل چهارم: دعوت به انجام کار واضح:

### مقدمه:

الگوی اجرای سخنرانی شبیه پرواز هواپیما است در این الگو، شروع سخنرانی همان بلند شدن هواپیما از باند پرواز است سرنشینان می خواهند از مقصد آگاهی یابند و پروازی آرام همراه با خوراکی های دلخواه داشته باشند روزنامه بخوانند تا به مقصد برسند آنها نمی خواهند روی باند پرواز معطل بمانند یا به سرعت صعود کنند و پرواز سختی داشته باشند مسافران انتظار پروازی آرام را از مقصدی به مقصد دیگر را دارند که معادل بدنه یا همان بخش میانی سخنرانی است



هواپیما در نهایت باید فرودی متعادل داشته باشد، این فرود همان نتیجه گیری یا بخش پایانی سخنرانی است مسافران یا شنوندگان انتظار فرودی ناگهانی، دیر یا ناهنجار را ندارند. و می خواهند به سلامت فرود آیند

دیل کارنگی در کتاب آیین سخنرانی می گوید «یک سخنرانی باید همچون پرواز غاز های وحشی



از نقطه ای آغاز گردد و بسوی مقصد خود پرواز کند و هیچ چیز گیج کننده تر از این نیست که سخنران مانند یک خفاش که در سیاهی شب سرگردان است از این شاخه به آن شاخه بپرد و به جای آنکه مطالب خود را به ترتیب ۱ و ۲ و ۳ و ۴ و ۵ بیان کند به صورت ۲، ۱۹، ۴۳، ۵، ۹ بیان کند»

درخصوص اهمیت ساختار و استخوان بندی سخنرانی همچنین این مثال را هم می توانیم بزنیم که سخنرانی بدون نظم و ترتیب مثل طبخ غذایی است که مواد آن بدون اهمیت مقدار و ترتیب پخت آن تهیه گردد و آن را جلو مهمان بگذاریم گرچه این غذا از بهترین مواد درست شده است اما از نظر مهمان یک

بخاطر بسپارید:  
سخنرانی بدون نظم و ترتیب مثل  
طبخ غذایی است که مواد آن بدون  
اهمیت مقدار و ترتیب پخت آن تهیه  
گردد و آن را جلو مهمان بگذاریم

توهین محسوب میگردد لذا همیشه سخنرانی ما باید منظم و ساختارمند باشد یکی از بهترین و ساده ترین ساختارهای سخنرانی استفاده از فرمول ABC-C است که به منزله شروع سخنرانی (جلب توجه ATTENTION)، بدنه (BODY)، نتیجه گیری (conclusion) و دعوت به اقدام (clear call to action) است که بوسیله آکاش کیارا سخنران مالزیایی در کتاب خود بنام چگونه یک سخنرانی در تد ارائه کنیم بیان شده است که در زیر شرح داده میشود

### فصل اول: شروع سخنرانی با جلب توجه

کلید یک سخنرانی موفق، شروع قدرتمند آن است بطوریکه بلافاصله توجه شنونده را به بهترین نحو جلب نماید. شروع یک سخنرانی مهمترین، دشوارترین و پر استرس ترین قسمت از یک سخنرانی است، لذا شروع سخنرانی باید بسیار قدرتمند و انفجاری باشد تا مخاطبین میخکوب شوند و توجه شان فوراً جلب گردد چون مخاطبین همان سی ثانیه اول درمورد ما قضاوت میکنند و اگر نتوانیم نظر مخاطب را جلب کنیم در ادامه بسیار مشکل خواهد بود که بتوانیم مخاطب را همراه خود داشته باشیم



در خصوص مطالب سه دقیقه اول سخنرانی مان یادمان باشد متن سه دقیقه اول سخنرانی را بسیار با دقت و کلمه به کلمه نوشته و حداقل سه برابریه قسمت های سخنرانی آنرا تمرین کنیم.

اگر بخواهم صحبتتم را در خصوص شروع سخنرانی خلاصه کنم باید بگویم سی ثانیه اول سخنرانی بسیار مهم است پس آنرا از دست ندهید و میخ تان را محکم بکوبید و مخاطبین را میخکوب کنید کلید یک سخنرانی موفق در شروع جذاب و انفجاری آن است در ادامه چند روش عالی برای یک شروع قدرتمند را به شما معرفی میکنم

#### بخاطر بسپارید:

سی ثانیه اول سخنرانی بسیار مهم است پس آنرا از دست ندهید و مخاطبان تان را میخکوب نمایید کلید یک سخنرانی موفق شروع جذاب و انفجاری آن است

## چند روش عالی برای یک شروع انفجاری :

### الف) یک داستان بگویید:



«مادرم در سال ۱۳۶۸ بیوه شد در حالیکه سه کودک روی دستش مانده بود و یک ریال هم

دریسات نداشت .....»

«در سال ۱۳۶۵ یک مرتبه چشم باز کردم و دیدم توی تخت بیمارستان هستم و.....»

«دیروز سرمیز صبحانه همسرم داشت برایم چای می ریخت که .....»

«در دفتر من یک مرتبه باز شد و رئیس قبلی ما چارلی ناگهان وارد شد و.....»

« داشتم وسط دریاچه ماهیگیری می کردم که یک مرتبه دیدم یک قایق موتوری باسرعت هرچه

تمام تر به طرف من می آید «

یکی از قوی ترین روش های شروع سخنرانی استفاده از داستان است وقتی با داستان شروع می

کنیم توجه افراد را فوراً جلب میکنیم چون ذهن را خسته نمی کند و ذهن آدمی آن را دوست دارد

چون کمترین میزان مصرف انرژی را برای مغز دارد دلیل کارنگی در کتاب آیین سخنرانی خود می

نویسد من برای شروع یک سخنرانی روشی بهتر از شروع با یک داستان نمی شناسم و چند شروع

داستانی که در بالا آمده است را بیان می کند

کارنگی در ادامه می نویسد نه مقدمه ای و نه پیش درآمدی، یک راست باید رفت سر داستان ،و

توجه شنونده را جلب کرد سخنرانی که صحبتش را با داستانی از تجربه های خود شروع می کند

مانند نمونه های بالا قطعاً خوب هم ادامه میدهد و خوب هم نتیجه میگیرد و مخاطبان حرفهای او

دنبال میکنند چون دل شان میخواهند بدانند که بعدش چه میشود

توجه کنید هنگامی که سخنران صحبت هایش را با داستانی از تجربه های خود شروع میکند قدم

به وادی امن می گذارد چون موقع داستان تعریف کردن چیزی از قلم نمی افتد تجربه ای را که گوینده

از زندگی خود بیان می کند درواقع در تارو پود بافت او و احساسش جا می افتد و در نتیجه، جزئیات

آن را از خاطر نمی برد نتیجه چه میشود؟ حالتی آسوده و مطمئن که باعث میشود گوینده بتواند ارتباطی دوستانه با مخاطب برقرار کند

وبهترین داستان ها بر اساس تجربه های شخصی هستند چون خاطرات واضح به ما کمک می کند جزئیات کوچکی را که در زمان صحبت کردن در مورد آن ها زنده می کنیم تجسم کنیم  
برای آنکه داستان شما جذاب و گیرا باشد بهتر است موارد زیر را رعایت کنید:

### ۱- ذکر جزئیات :

با ذکر جزئیات داستان را رنگ آمیزی نمایید برای این کار باید به ۵ پرسش چه کسی، چه وقت، کجا، چگونه و چرا در طول سخنرانی پاسخ داد البته باید دانست که جزئیات نامربوط و بی اهمیت و بیش از حد، نیز کسل کننده و خسته آور است یعنی همانطور که جزئیات داستان نمک آن است باید مواظب باشیم شور آن را هم در نیاوریم

### ۲- تقلید صدا و حرکات نمایشی :

با تغییر لحن و تقلید صدای شخصیت های داستان میتوان آنرا جذاب تر کرد و جالب تر وقتی خواهد شد که بتوانیم با حرکات زبان بدن و نمایش آن را بازی کنیم

### ۳- نام واقعی افراد را بردن و مطالبی در مورد آنها گفتن :

همچنین وقتی از نام افراد واقعی می برید داستان تان زنده می شود با استفاده از نام های شخصیت ها و بیان مطالبی راجع به آنها، واقعی شان کنید مثلاً «سارا یک زن کوچک لاغر اندام با پوست گندم گون و چشمان سیاه است که به تازگی دندان هایش را سیم کشی کرده است او با افراد مافوق و مافوق تر خود براحتی گفت و گو می کند و نظر خود را بیان می کند»

### ۴- با موضوع سخنرانی مرتبط باشد:

داستان باید با موضوع سخنرانی نیز مرتبط باشد ضمناً اگر در سخنرانی گند زدیم میتوانیم با یک داستان خوب و اجرای قوی جبران کنیم

### ۵- استفاده از کلمات تصویر ساز:

سعی کنیم در داستان هایمان از بکاربردن کلمات انتزاعی خودداری کنیم و بجای آن از کلماتی که باحواس پنجگانه حس میشوند استفاده کنیم کلماتی که تصویر سازند و میتوانیم آنها را تجسم کنیم مثلاً سیب یک کلمه تصویر ساز است چون می توانیم آنرا تصور کنیم ولی بهینه سازی یک کلمه انتزاعی است و یک تصویر مشترک بین همه انسان ها ندارد

۶- درگیر کردن همه حواس دیداری، شنیداری و کنیستاتیک (لمس، چشایی و بویایی)

افراد به اجزا داستان :

همه افراد یکی از حواس پنجگانه آنها از بقیه حواس آنها قوی تر است و جهان پیرامون خود را با آن بیشتر و بهتر درک میکند مثلا بعضی افراد به لحاظ دیداری قوی ترند و جهان را با دیدن بیشتر درک می کنند که به آنها دیداری ها می گویند این افراد وقتی یک چیزی را ببینند بهتر درکش می کنند بعضی افراد به لحاظ شنیداری قوی ترند یعنی وقتی چیزی را بشنوند بهتر درک می کنند و بعضی افراد حسی اند و وقتی چیزی را حس کنند بهتر آن را درک می کنند لذا در سخنرانی و تعریف داستان با دید طوری تعریف نماید که هر سه گروه بتوانند داستان را از دریچه درک خودشان درک نمایند یعنی فرد دیداری بتواند داستان را تصویر سازی نماید، فرد شنیداری بتواند صدای افراد داستان را بشنود و فرد کنیستاتیک بتواند داستان را حس کند برای درک بهتر موضوع میتوانید به سایت نویسنده و مقاله ..... مراجعه نمایید

### ب) یک سوال پرسید :



پرسیدن سوال از مخاطبین یکی از قدرتمندترین روش ها برای جلب توجه و مشارکت آنها از همان شروع سخنرانی است با پرسیدن یک سوال مخاطبین بطور غیرارادی به پاسخ فکر می کنند و ذهن آنها درگیر موضوع سخنرانی می گردد مثلا « چند نفر از شما می خواهید سخنرانی خوبی ارائه کنید » البته باید توجه کرد که هدف پرسش و پاسخ نیست بلکه جلب توجه مخاطبین به موضوع سخنرانی است همچنین سوالاتی که مطرح

میشود باید بسیار ساده و آسان باشد که مخاطبین بتوانند براحتی به آن پاسخ دهند مثلا « چند نفر از شما امروز از اینترنت استفاده کرده است » و اگر سخنران از مخاطبی سوال پرسید و مخاطب پاسخ را نمی دانست باید سریعا از آن فرد بگذرد تا آن شخص حس بدی پیدا نکند و گرنه زمینه را برای شکست خود فراهم کرده است

پیشنهاد میشود بعنوان سخنران سوالی را که مطرح می کنید از مخاطبانی که داو طلب هستند آن سوال را پرسید تا نتیجه خوبی کسب نمایید

یک روش دیگر برای سوال پرسیدن سوال بلاغی است که خودتان به آن سوال جواب می دهید البته این سوال به اندازه یک سوال واقعی قدرت و جذابیت ندارد اما این امتیاز را که سریع تر است و از ریسک افتادن در یک بحث طولانی اجتناب می کند



نکته مهم در مورد سوال میخوامم آنرا برای تاکید تکرار کنم این است که وقتی سخنران سوال می پرسد مخاطب باید فکر کند تا بتواند به سوال پاسخ دهد و فکر کردن مخاطب یعنی درگیر کردن مخاطب با موضوع سخنرانی .

سوال پرسیدن یعنی سخنران تور ماهیگیری پهن کرده و ماهی ذهن مخاطبین را که خیلی لیز و زبل است را به دام بیندازد همچنین میتوان پرسش را به یک قلاب ماهیگیری نیز تشبیه کرد ضمنا وقتی سخنران از حضار سوالی می پرسد و از آنها میخواهد که دست خود را بالا بگیرند مثلا « چند نفر از شما ها روزانه از اینترنت استفاده می کنید » خود سخنران نیز باید دست خود را بالا ببرد تا حضار را تشویق کند که آنها هم دست خود را بالا بگیرند

### ج) از آمارهای تکان دهنده و دور از انتظار استفاده کنید:

یک روش ساده و قدرتمند برای جلب توجه مخاطبین این است که آمار و واقعیت های تکان دهنده ای را ارائه کنیم این موضوع بالخص زمانی بیشترین اثر بخشی را دارد که غافلگیر کننده یا برخلاف انتظار باشد نکته مهم این است که این آمار باید به موضوع سخنرانی مرتبط باشد و صرفا جهت جلب توجه و تفریح نباشد مطمئنا باید از اعداد معتبر و منابع معتبر استفاده کرد



این شیوه آغاز سخن در ایجاد ارتباط با مخاطب ، بسیار موثر است و ذهن را تکان می دهد و در واقع نوعی تکنیک شوک است وقتی انسان مسائل غیر مترقبه ای را مطرح می کند توجه مخاطب به حرفهای دیگرش هم جلب می شود

«طبق آمار سازمان بهداشت جهانی ۴ میلیون نفر در کشور مبتلا به بیماری دیابت هستند که نیمی از این تعداد از بیماری خود بی اطلاعند و حدود ۹ درصد از جمعیت بین ۲۵ تا ۶۰ سال کشور ما دچار این عارضه هستند»

درسخرانی های کاری می توانید با ارائه اطلاعات بازار و رقیب و شرکتی که در آن کار میکنید شروع قدرتمندی داشته باشید و سکوی پرشی برای ارائه یک سخنرانی بی نظیر و در نتیجه ارتقا شغلی داشته باشد



### ف) شروع های ممنوع در سخنرانی :

در قسمت قبل در خصوص شروع های عالی و انفجاری سخن گفتیم اما چند شروع دیگر وجود دارند که عدم رعایت آنها میتواند سم مهلکی برای سخنرانی و سخنران باشد



### کلام تان را با عذرخواهی شروع نکنید :

بعضی از سخنرانان سخن خود را با عذر خواهی از اینکه آمادگی کافی و یا توانایی لازم را برای بیان مطلب ندارند شروع می کنند و با این کار به مخاطب تلقین می کنند که برای او ارزش قائل نبوده اند که مطلبی را آماده کنند و همان مطالب قدیمی برای ارائه به مخاطب کافی است لذا تعارفات و عذرخواهی های فرو تنانه تکراری خود را کنار گذاشته و مخاطبین را خسته و دلزده نکنید

### مقدمه و معرفی خود را طولانی نکنید :

این کار باعث سر رفتن حوصله مخاطبین میشود و تمرکز آنها به سخنرانی شما کاهش می یابد و کم کم دیگه به سخنرانی شما گوش نمی دهد

### مطالب بدیهی و یا غیر کاربردی نگوئید :

مثلا در یک سمینار آموزش سخنرانی بخواهیم در مورد تاریخچه سخنرانی صحبت کنیم و تازه روده درازی هم بکنیم  
یادمان باشد مخاطبین پول نداده اند که تاریخچه را یاد بگیرند آنها مطالب بدرد بخور و کاربردی می خواهند

### از جلب توجه نامطلوب به شدت خودداری کنید :

هرگز در این دام نیفتید که توجه مخاطب را به هر قیمتی جلب کنید یادتان باشد ما از جلب توجه مطلوب حرف زدیم هیچ آدم عاقلی سخنرانی اش را به خاطر جلب توجه با جملات و کارهای ناخوشایند ی که احساس بدی را در مخاطب بوجود می آورد شروع نمی کند ولی همچنان از این سخنرانان در کشور دیده میشود. دوستی تعریف می کرد که در سمیناری شرکت کرده بود و سخنران می گفت این روزها آدم بافهم و شعور کم پیدا می شود اصلا شما یک آدم بافهم و شعور تو این جمع نشانم بدهید و....

ابدا با داستانهای مضحک حرف تان را شروع نکنید (باشوخ طبعی و طنز شروع بکنید):

چون این کار ارزش و اعتبار شما را به شدت کاهش میدهد

از خودتان یا شرکت تان بیش از حد تعریف ندهید:

چون علاوه بر اینکه مخاطبین را دلزده می کند ممکنه به مخاطبین این حس دست دهد که شما

آدم خود شیفته ای هستید و منزلت شما و شرکت تان را در نگاه مخاطبین کاهش دهد

## فصل دوم: بدنه سخنرانی:

در قسمت قبل یاد گرفتیم که چگونه توجه مخاطب را جلب نماییم در فرمول ABC-C با حرف A توجه مخاطبین را جلب کردیم و در این قسمت B یا همان بدنه، سخنرانی را شرح می‌دهیم بدنه سخنرانی آن قسمت از سخنرانی است که بوسیله آن پیام خود را به مخاطب ارائه می‌دهیم. در طی سخنرانی توجه مخاطب به شدت افت می‌کند چون مغز می‌خواهد کمترین زحمت را به خود بدهد و کمترین انرژی را مصرف نماید لذا باید سخنران باترفند هایی که ما به چاشنی می‌گوییم توجه مخاطب را دوباره به خود جلب نماید

### چاشنی سخنرانی چیست؟



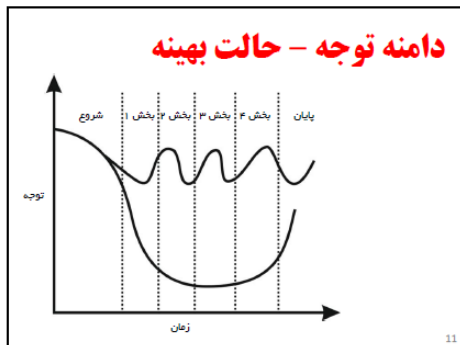
آماندا ویکرز در کتاب خود آموز سخنرانی می‌گوید « تصور کنید اگر چاشنی ای در دنیا نبود چطور می‌شد؟ غذاها بدون ادویه جات و چاشنی‌ها بی مزه بودند همه غذاهای متمایز در دنیا اعم از هندی، فرانسوی، تایلندی، ایتالیایی و چینی مثل هم می‌شدند سخنرانی‌ها هم همینطور هستند اگر فقط گوشت و سبزیجات به خورد مخاطبین بدهید، سخنان تان نه تنها کسل کننده خواهد بود بلکه احتمال اینکه مخاطبین آنها را به یاد آورند یا بر اساس آنها عمل کنند از بین خواهد رفت»

لذا بعد از اینکه محتویات سخنرانی را آماده کردید قدم بعدی اضافه کردن چاشنی به بدنه سخنرانی است این کار قطعاً ما را در میان ۲۰ درصد سخنرانان عالی قرار می‌دهد اگر این کار را انجام دهیم دیگر نه تنها هرگز مخاطب کسل نخواهد شد بلکه هوشیاری مخاطب نیز بالا می‌رود و سخنرانی جذاب تر و جالب تر و سرگرم کننده تر میشود

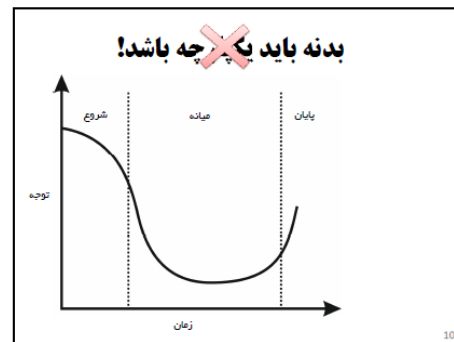
در نمودارهای زیر که نمودار توجه - زمان نامیده میشوند در نمودار الف میزان توجه مخاطبین با گذشت زمان را در حالت عادی سخنرانی نشان می‌دهد و در نمودار ب میزان توجه مخاطبین را با گذشت زمان در حالت استفاده از چاشنی های سخنرانی نشان می‌دهد در نمودار ب می‌بینیم هر کجا که

توجه مخاطب کاهش می یافت با افزودن چاشنی ها دوباره میزان توجه مخاطب افزایش می یافت نکته مهم درباره چاشنی ها این است که یک پیام را بوسیله چاشنی های مختلف مثل تغییر لحن، تصاویر، مطالعات موردی، مثال ها، کارگروهی، و... می توان چندین بار تکرار کنید یعنی با بمباران چاشنی میتوانید پیام تان را بطور فوق العاده قدرتمندی به مخاطب انتقال بدهید تا مخاطب موضوع را به روشنی و کاملا واضح درک نماید بمباران چاشنی مثل پشت سر هم چکش زدن است هر نوع چاشنی تاثیری افزایشی دارد یک میخ هرچه عمیق تر فرو رود بیرون آوردن آن مشکل تر است این چنین است که باعث میشود که ایده ها با قدرت تثبیت شوند که مخاطبین راه دیگری نداشته باشند جز آنکه آن ایده را بیاد بیاورند

یاد آور میشوم بسیاری از روش هایی که برای شروع سخنرانی قبلا گفته شد مثل داستان، نقل قول، پرسش، آمار ها، قول و تضمین و غیره نیز میتوانند بعنوان چاشنی سخنرانی در بدنه سخنرانی بکار روند



نمودار ب



نمودار الف

## چاشنی های عالی برای سخنرانی :

### الف) نمایش تصویر خاص :

چینی ها یک ضرب المثل دارند که می گوید ارزش یک عکس برابر با هزار کلمه است و استفاده از تصاویر خاص باعث جلب توجه زیاد مخاطبین می گردد مثلا در سمیناری وقتی تصویر یک نوزاد روی پرده آمد خانم های حاضر در سمینار احساسات خاصی از خود نشان دادند

### ب) نمایش فیلم :

نمایش کلیپ های تصویری کوتاه جذابیت زیادی برای مخاطبین دارد فقط باید توجه کرد که آن کلیپ به موضوع مرتبط باشد همچنین فیلم برای یخ شکنی و عوض کردن فضای جلسه خیلی موثر و قدرتمند می باشد قدرت فیلم حداقل ده برابر عکس است

### ج) عوض کردن موضوع :

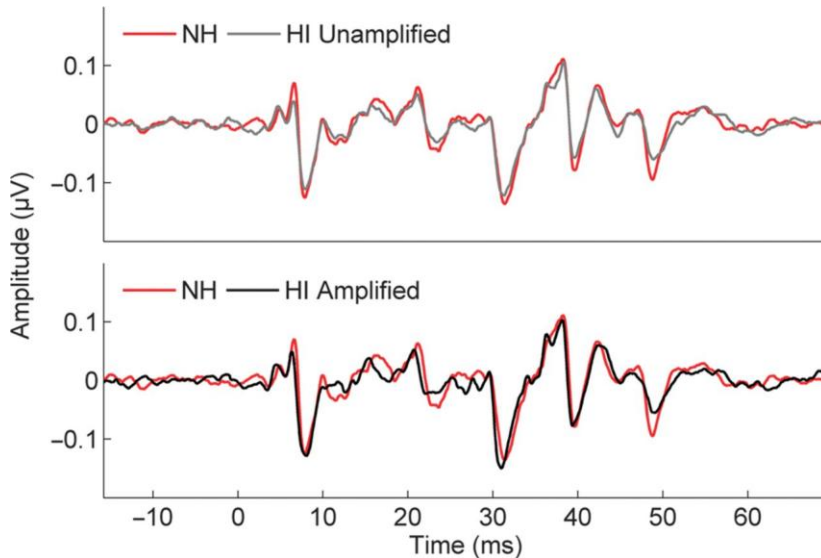
اگر بخواهم یک تشبیه برای این موضوع بکار ببرم ورقه ورقه کردن لول کالباس است که خوردن و هضم آنرا آسان و لذت بخش می کند



مثلا برای یک سخنرانی یک ساعته یک پاور پوینت با ده عدد اسلاید درست می کنیم که هر یک مستقل از دیگری و دارای یک زیر موضوع است اما کل اسلاید ها در مجموع با هم دارای یک پیوستگی هستند و موضوع واحدی را دنبال می کنند بطوریکه اگر مخاطب یک اسلاید را متوجه نشد اسلاید بعدی که مستقل از اسلاید قبلی است را بتواند متوجه گردد بعبارت دیگر باتبدیل صحبت به بخش های کوچک تر و مجزا می توان توجه بیشتری از مخاطبین جلب کرد چون اگر مخاطب قسمتی از یک بحث طولانی و پیوسته را از دست بدهد بقیه سخنرانی برای او گنگ و مبهم خواهد بود

و میزان توجه او به سخنرانی کاهش می یابد لذا با تبدیل یک سخنرانی طولانی به برش های کوچکتر توجه مخاطب بیشتر جلب میشود

### د) تغییر لحن :



با استفاده از تغییر زیر و بمی صدا، تغییر سرعت کلام، تغییر مکث، تاکید و ... میتوان لحن های مختلف داشت هر چه تنوع و تغییر لحن بیشتر باشد مغز کمتر خسته میشود چون یکنواختی مغز را خسته می کند با تمرین ضبط فایل صوتی میتوان لحن بهتر و زیبا تر نمود

### ه) قابل لمس کردن موضوع :

مثلا در سخنرانی های تجاری وقتی میخواهند کلایی را معرفی نمایند آن کالا را بدست مخاطبین می دهند تا مخاطبین آن کالا را با همه حواس پنجگانه حس نمایند یا در یکی از سخنرانی های تد سخنران می خواست قسمتی از مغز انسان را توضیح دهد یک مغز کامل انسان همراه خود به روی صحنه آورد یا دوستی که در مورد اریگامی (هنر تا کردن کاغذ و ساخت کاردستی کاغذی) سخنرانی میکرد همراه با سخنرانی اش یک کاردستی کاغذی نیز می ساخت



### و) به حرف وادار کردن اعداد و ارقام :

محمد پیام بهرام پور در کتاب جعبه ابزار سخنرانی در این خصوص مثال زیبایی دارند ایشان می گوید به جای آنکه بگوییم فاصله زمین تا ماه ۳۸۰۰۰۰ کیلومتر است می توانیم بگوییم که اگر جاده ای فرضی از زمین تا ماه وجود داشت و ما با سرعت ۱۲۰ کیلومتر در ساعت حرکت می کردیم و هیچ توفقی نداشتیم مسافتی را که بعد از حدود ۴ ماه و نیم طی می کردیم برابر با فاصله زمین تا ماه است





### (ز) اشتراک صحنه:

اشتراک صحنه یعنی اینکه ما در روی سن از دیگران نیز دعوت کنیم که روی سن بیایند و برنامه خودشان را (مثلا سخنرانی خیلی کوتاه، تعریف تجربه یا خاطره در زمینه موضوع مورد بحث، گفتن یک طنز یا انجام نمایش و یا غیره) برای مدت کوتاهی اجرا کنند و درحقیقت هم ما از سن استفاده کرده ایم هم دیگران. و به این اشتراک صحنه می گویند



### (ک) استفاده از ابزار های فیزیکی :

یادم می آید که معلم زبان انگلیسی ما در دوره دبیرستان برای اینکه ساختار جمله را درس بدهد یک زنجیر کوتاه بیست سانتی متری که حدودا ده حلقه داشت سر کلاس آورد و گفت که ساختار یک جمله مثل این زنجیر است و کلمات مثل حلقه های این زنجیر هستند و اگر در ساختار جمله مثلا جمله ماضی نقلی کلمه ای را جا بیندازیم مثل این است که یکی از حلقه ها را بریده ایم و زنجیر ما آن موقع می برد یا معلم آمار و احتمالات ما برای یاد دادن قانون احتمال چند تاس سر کلاس می آورد و یا در یکی از فیلم های تد یک سخنران برای صحبت در مورد نیکره راست و چپ و کلا مغز صحبت نماید یک مغز کامل را با خودش روی سن آورد

### (ل) تغییر سخنران :

مخاطبین دوست دارند بدانند سخنران بعدی کی هست؟ چه خواهد گفت؟ لذا توجه مخاطبین افزایش می یابد. الان در کشور ما کم کم دارد این موضوع جا می افتد که یک برنامه را چند سخنران مشترکا اجرا کنند چون باعث افزایش جلب توجه مخاطبین می گردد

### (م) بازی ها:

انجام بازی باعث نشاط فراوان در جلسه یا سمینار خواهد شد فقط نکته مهم این است از این چاشنی و بقیه چاشنی ها باید با توجه به موقعیت استفاده کرد مثلا استفاده از بازی در سمینار خلاقیت، اوج هنرمندی سخنران است و مخاطبین بسیار راضی و خوشحال خواهند شد ولی استفاده از بازی در جلسات یا سمینارهای دولتی سبک و بی مزه است



### چ) بقیه اش بعهده شما:

و این لیست همچنان ادامه دارد مثلا کار تیمی ، بررسی موردی ، قرعه کشی، مسابقه، رای گیری، بارش فکری، جمع بندی، فعالیت فیزیکی ،سه دقیقه استراحت و ... .

## فصل سوم: جمع بندی و نتیجه گیری:

بعد از اینکه بدنه صحبت به پایان رسید باید نکات اصلی را که یکی یکی تکرار و جمع بندی نماییم و پس از آن نتیجه گیری را که از نکات اصلی ناشی میشود را بیان نماییم یادمان باشد که جمع بندی لب کلام است و باید خلاصه و مختصر باشد و کاربردی جز یادآوری ندارد

در بحث جمع بندی دانستن چند نکته لازم و ضروری است

۱- برای اینکه مطمئن شوید که نتیجه گیری سخنرانی حتی الامکان تاثیر گذار خواهد بود باید

کلمه به کلمه آنرا طراحی کنید

۲- مهم ترین اصل این است که اگر نخواهیم سخنرانی را با دعوت به اقدام به پایان ببریم می بایست سخنرانی را با یک جمله تاثیر گذار به پایان برسانیم برای این کار میتوانیم از نقل قول یا شعر یا جملات الهام بخش یا داستان استفاده نماییم

۳- به یاد داشته باشید که همه مخاطبین با مشکلات، چالش ها، سرخوردگی ها، موانع و شکست های موقت روبرو هستند به همین دلیل همه شعر یا داستان دلگرم کننده ای را که به آنها انرژی و شهادت بدهد تحسین می کنند

## فصل چهارم: دعوت به انجام کار واضح:

یکی از قدرتمندترین روش های پایان سخنرانی دعوت به انجام کار واضح است باید به مخاطبان بگویید که توقع دارید پس از شنیدن سخنرانی چه کارهایی انجام دهند و نکته مهم این است که بدون توجه به اینکه آیا مخاطبان با شما موافق هستند و اینکه کاری را که شما می خواهید تمایل به انجام آن دارند یا نه؟ باید کاملاً برایشان مشخص باشد چه انتظاری از آنها دارید

مثال: کارشناس وزرات بهداشت در سمینار کنترل دیابت درخصوص دیابت با فرمول فوق سخنرانی می نماید

- ۱- درابتدا با بیان آمارهای تکان دهنده نظر مخاطبان را جلب میکند
- ۲- دربدنه سخنرانی با بیان خاطرات و گزارشات و اتفاقات رخ داده شده و دیگر ترفندهای ذکر شده توجه را همچنان حفظ می کند
- ۳- در جمع بندی، نکات اصلی گفته شده را دوباره تکرار می نماید و نتیجه گیری میکند که اگر جلوی رشد این بیماری را نگیریم چه پیامدهایی برای بیمار، خانواده بیمار و کشور خواهد داشت
- ۴- و در پایان با دعوت به حداقل نیم ساعت ورزش روزانه بعنوان قوی ترین و موثرترین داروی ضد دیابت میتواند یک دعوت به اقدام قدرتمند داشته باشد

## سخن پایانی:

دوست عزیز از آنجائیکه هیچ نوشته ای به جز کلام الهی بی نقص نیست و ساخته دست بشری قطعاً بدون اشکال و نقص نخواهد بود لذا از شما خواننده محترم خواهشمندم که اگر اشکال و نقصی در این کتاب دیدید خوشحال خواهیم شد که آنرا از طریق ایمیل [dehghaneb@yahoo.com](mailto:dehghaneb@yahoo.com) با نویسنده درمیان بگذارید

# پایان







