



فن بیان چیست؟

فن بیان و سخنرانی
بداهه در دنیای شلوغ
این روزها

فن بیان و نکاتی برای
موفقیت در آن

اشتباهات خطرناک در
فن بیان

ترفندهای فن بیان

آشنایی با فن بیان

فن بیان در سخنرانی به معنا و مفهوم مجموعه ای از مهارت های کلامی و قواعد و تکنیک هایی است که در هنگام صحبت کردن از آنها استفاده می کنیم تا بتوانیم بیان عالی و گیرایی داشته باشیم که مخاطب خود را جذب کنیم.

نویسنده: سید جواد غفاری

انتقاد سازنده و موثر را
با هنر فن بیان

من سید جواد غفاری، متولد ۱۹ آذر ۱۳۵۴ هستم.
در سال ۱۳۸۰ از کانون وکلا پروانه وکالت، اخذ کردم و سپس بدلیل علاقمندی به رشته ی روانشناسی، در رشته روانشناسی
عمومی مشغول به تحصیل گردیدم و مولف شش جلد کتاب به شرح ذیل می باشم:

مهارت های زندگی (این کتاب به چاپ هیجدهم رسید)

رازهای ثروتمندی

رازهای زندگی

رازهای غلبه بر تنبلی

رازهایی که زندگی تان را متحول می کند

رازهایی برای کسب موفقیت و ثروت (این کتاب به چاپ چهل و سوم رسید)



شما می توانید برای کسب اطلاعات و مطالب بیشتر به سایت دانشگاه زندگی سر بزنید

www.daneshgahezendegi.com

۱- فن بیان در سخنرانی چیست؟

فن بیان در سخنرانی به معنا و مفهوم مجموعه ای از مهارت های کلامی و قواعد و تکنیک هایی است که در هنگام صحبت کردن از آنها استفاده می کنیم تا بتوانیم بیان عالی و گیرایی داشته باشیم که مخاطب خود را جذب کنیم. برخی از این تکنیک ها شامل: استفاده از کلمات معنادار و پرکاربرد، تأکیدها، تغییر تن صدا در هنگام ادا کردن جملات و کلمات و عدم یکنواختی آن، متناسب بودن سرعت در صحبت کردن، سکوت ها و درنگ ها و همچنین داشتن صدایی رسا و خوب برای ادا کردن آنها.

فن بیان و سخنوری:

به دو دلیل توانایی و مهارت فن بیان در سخنرانی در ما پایین می آید:

- بازدارنده های درونی
- کامل نبودن دایره ی لغت در ذهنمان

انسان هایی که از کودکی در خانواده هایی متولد و بزرگ شده اند که در آن خانواده بیان احساسات بین اعضای آن رد و بدل نمی شده و افراد آن خانواده به سختی و با ندانستن مهارت ارتباط موثر با یکدیگر ارتباط برقرار می کردند، این کودکان در بزرگسالی نیز مشکلات بین فردی خواهند داشت. آنها طریقه ی ابراز احساسات را ندیده اند، یاد نگرفته اند و بلد نیستند و به شدت احساساتشان را کنترل و سرکوب می کنند. برای رفع این مشکل باید فرد مهارت ابراز و بازگویی احساسات درونی اش را در حد معمول و در حد نیازش بیاموزد.

بیان احساسات به جنسیت ارتباطی ندارد، بلکه چه زن، چه مرد، در صورت بروز احساساتشان نشان می دهند که از سلامت روانی برخوردار هستند و احساساتشان را سرکوب نمی کنند.

همه ی افراد به دور خود حصارى به نام حریم شخصی ساخته اند. ضخامت این دیوار در انسان های مختلف متفاوت است. در بعضی از افراد این دیوار بسیار نازک و در بعضی ضخیم است. افرادی که دیوار حریم شخصی شان نازک است، راز های زیادی از زندگی شخصی خودشان را برای بقیه بازگو می کنند. این افراد به راحتی و بدون هیچ مشکلی احساساتشان را ابراز می کنند و هیچگونه محدودیتی برای کنترل آنها در درونشان ندارند.

اما افرادی که دیوار حریم شخصی شان ضخیم است در برقراری ارتباط با دیگر افراد و ابراز احساسات شان با مشکل روبرو می شوند. پس آموختن هنر فن بیان برای این افراد کاملاً ضروری است.

نکاتی در مورد هنر فن بیان در سخنرانی:

۱. بعد از نوشتن متن سخنرانی خود سعی کنیم تا آنجا که امکان دارد آن را خلاصه کنیم تا برای بیان نکات مهم و ضروری فرصت کم نیاوریم.
۲. در مورد موضوع مورد بحثمان، به طور منسجم و پیوسته سخنرانی کنیم و تمام نکات آن را مرحله به مرحله بازگو کنیم.

۳. با مخاطبان پرسش و پاسخ انجام دهیم. از آنها سوال کنیم و بخواهیم که همگی آنها در بحث سخنرانی شرکت کنند و فقط خودمان صحبت نکنیم و متکلم وحده نباشیم.
۴. چند داستان جالب، جذاب و آموزنده مرتبط با موضوع سخنرانی بگوییم تا مخاطبان با اشتیاق و علاقه بیشتری به سخنرانی ما گوش دهند و درک موضوع برای آنها آسانتر شود.
۵. متن ما نباید دشوار و پیچیده باشد. چون این پیچیدگی و استفاده از کلمات قصار مخاطبان را سردرگم می کند و از جلسه فراری می دهد.
۶. آهنگ و تن صدای خود را در طول سخنرانی تغییر دهیم و با تن صدای یکنواخت سخنرانی نکنیم. مثلاً برای تأکید بر روی مطلبی مهم تن صدای خود را بلندتر کنیم.
۷. یاد بگیریم در طول سخنرانی لبخند بزنیم. این لبخند هم چهره ی ما را زیباتر می کند، هم نشان از رضایت ما از حضور در جلسه ی سخنرانی است.
۸. تمرین کنیم که جمله های خود را با افت و خیز متفاوت بیان کنیم تا تأثیرگذاری آن بالا برود.
۹. قبل از بیان نکات مهم و ضروری، از سکوت استفاده کنیم.
10. سخنرانی خود را با یک نتیجه گیری و پایان احساسی تمام کنیم.



۲- فن بیان و سخنرانی بداهه در دنیای شلوغ این روزها

فن بیان و فنون سخنرانی در دنیای شلوغ این روزها شاید یکی از نکات مهمی باشد که کمتر کسی به آن توجه می کند. این روزها تمام تصمیمات مهم و هم فکری ها در جلساتی اتخاذ می شوند که هیچ برنامه ریزی قبلی برای آن ها نشده است پس سخنرانی بداهه یکی از نکات مهم فن بیان است که می تواند ما را در مسیر زندگی یاری دهد تا بهترین تصمیمات را در کمترین زمان ممکن بگیریم. چگونگی سخنرانی و فن بیان یکی از مهمترین نکاتی است که در هنگام سخنرانی باید به آن توجه داشت. فن بیان و شیوه سخنرانی از ابزارهایی است که اگر در زندگی روزمره و زندگی شغلی خود یکار گیریم می توانیم در هر عرصه بهتر ظاهر شویم و در معاملات تجاری و تصمیمات بزرگ به تصمیم گیری ها جهت دهیم و جلسات را به سمت اهداف خودمان پیش ببریم.

سخنرانی بداهه یا همان صحبت های سردستی یکی از فنون سخنرانی، فن بیان و ارتباط موثر کلامی است که می تواند نقش مهمی در سخنرانی ها و جلسات ما داشته باشد به عنوان یک سخنران، اجرای خوب و زیبای سخنرانی خیلی مهم و موثر است اما هنر یک سخنران، بداهه گویی یا سخنرانی فی البداهه است. در واقع سخنرانی بداهه یکی از فنون بیان است به معنای ارتباط و هماهنگی سخن گفتن و افکار در کسری از ثانیه است که می تواند تاثیر زیادی در موفقیت شما داشته باشد و این امر را تسهیل بخشد.



فکر نکنید سخنرانی بداهه یا بداهه گویی یک امر ذاتی است و برای بدست آوردن آن لازم است کار زیادی انجام دهید، بلکه با اندکی هوش و ذکاوت و با کمی تمرین در حوزه فن بیان می توانید یک سخنران بداهه خوب باشید. در اینجا سعی داریم شما را با فن بیان و سخنرانی بداهه آشنا کنیم و نکاتی درباره سخنرانی بداهه و دیگر فنون بیان ارائه دهیم. یقین داشته باشید

با دانستن مهارت های فن بیان یا بهتر بگوییم سخنرانی بداهه می‌توانید راه موفقیت را بی‌پیمایید و بی شک در جایگاه خود بدرخشید.

اول از همه به یاد داشته باشید که برای یادگیری فنون بیان از جمله سخنرانی بداهه، زیاد سخنرانی کنید. با این کار بعد از مدتی این توانایی را خواهید داشت که در جمع های کوچک و بزرگ در باره هر موضوعی بدون استرس و منسجم سخنرانی کنید. اگر جز افراد مهم جامعه و یا جز افرادی هستید که با دیگران ارتباط زیادی دارید قطعاً بسیار اتفاق خواهد افتاد که بدون اطلاع قبلی در جایگاهی قرار بگیرید که نیاز باشد درباره موضوعی خاص صحبت کنید، حتماً با تمرین زیاد به مرحله ای خواهید رسید که صحبت کردن در جمع ها برایتان امری عادی طبیعی خواهد بود.

برای سخنرانی بداهه نیازی نیست از دیگران برای نداشتن آمادگی و یا منسجم نبودن سخنانتان عذر خواهی کنید. زیرا این کار باعث می شود که وقت خود را از دست دهید و به درستی نتوانید درباره موضوع مورد بحث صحبت کنید برای سخنرانی بداهه بهتر است سر اصل مطلب بروید و مقدمه چینی بی دلیل نکنید این کار باعث بی حوصلگی حضار و خارج شدن از موضوع اصلی می شود. در آموزش فن بیان و فنون سخنرانی سعی داریم اشتباهات رایج در سخنرانی را نیز برایتان شرح دهیم، مقدمه چینی نا بجا و بی مورد یکی از این موارد است که می تواند شنوندگان را نسبت به شنیدن سخنان شما سرد و بی رغبت کند.

حافظه خود را تقویت کنید. اگر فردی هستید که حافظه خوبی ندارید و یا به راحتی نمی توانید اطلاعاتی را به حافظه خود بسپارید، بهتر است این کار را تمرین کنید، زیرا برای سخنرانی بداهه لازم است که بتوانید اطلاعات و مطالب را به خوبی به یاد بسپارید تا بتوانید در سخنرانی ها از آنها استفاده کنید. این نکته خیلی مهم است که از سخنان دیگران و یا اطلاعاتی که قبلاً آموخته اید و یا کتاب ها یا مقالاتی که قبلاً خوانده اید در سخنرانی های خود استفاده می کند. نه تنها این کار باعث زیباتر شدن و منسجم تر شدن سخنرانی تان می شود بلکه در صورتی که مبنای سخنانتان کتاب های معتبری باشد می تواند اعتبار سخنرانی شما را بالا ببرد.

زبان بدن نکته بسیار مهمی در سخنرانی است، برای سخنرانی بداهه لازم است محکم و با قدرت و تحرک زیاد صحبت کنید. قطعاً سخنرانی خشک و بی تحرک از دیگر اشتباهات رایج فن بیان است که باعث خستگی حضار و بی حوصلگی شنوندگان می شود، همچنین برای انتقال بهتر مطالب بهتر است از این ترفند نیز استفاده لازم را ببرید. به عنوان مثال گاهی برای غیر یکنواخت شدن سخنانتان بعضی از جملاتتان را اجرا کنید یا با سعی کنید آن را نشان دهید یا با دست خود سعی کنید به توضیحات خود کمک کنید. یکی از نکاتی که می‌تواند در این راه به شما کمک کند این است که بدانید چطور در مردم و شنوندگان شور و انگیزه ایجاد کنید. با دانستن این نکته و در نظر داشتن آن می توانید سخنرانی بهتر و پرنرژتری را ارائه دهید. حتماً می دانید هرچه شور و انگیزه در تماشاچیان بیشتر باشد اثر کلام شما نیز بیشتر خواهد شد. زبان بدن که از مهم ترین نکات فن بیان است دارای نکات و فنون زیادی است که توضیح بیشتر آن در این مقاله نمی گنجد اما برای داشتن سخنرانی زیبا تر لازم است این فنون را یاد بگیرید و در سخنرانی هایتان آن ها را لحاظ کنید.



از سخنرانی نترسید و سعی کنید بر ترس خود غلبه کنید. برای اینکار کافی است زیاد سخنرانی کنید و سعی کنید سخنرانی هایتان را بدون هماهنگی و یا حفظ کردن اجرا کنید. حفظ کردن سخنرانی باعث استرس و اضطراب شما در حین سخنرانی خواهد شد. فقط کافیست در رابطه با مطلبی که می خواهید در مورد آن صحبت کنید اطلاعات کاملی داشته باشید و موارد مهم را نکته برداری کنید تا نکته ای از قلم نیفتد.

حتما با منبع صحبت کنید و درباره مطالبی که از آنها اطلاعاتی ندارید صحبت نکنید. این نکته خیلی مهمی است که حتما بدانید درباره چه مطلبی می خواهید سخن بگویید و اطلاعاتتان را در حوزه آن موضوع بالا ببرید. پس مراقب باشید سخنرانی بداهه را با حرف های بی پایه و اساس اشتباه نگیرید. بداهه سخن گفتن بیشتر هنر بداهه فکر کردن است تا هنر سخنرانی.

در سخنرانی ادای کسی را در نیارید و سعی نکنید خود را جای کسه دیگری بگذارید. خودتان باشید و به شیوه خودتان صحبت کنید. اما در این میان به یاد داشته باشید باید به قدری در سخنرانی و سخنوری تمرین کنید تا خوب حرف زدن و زیبا سخن گفتن از عادت های روزمره و عادی شما شود و در هر زمان و هر مکانی بتوانید بهترین سخنرانی بداهه را ارائه دهید. با تمرین و تمرکز روی این موضوع و دیگر نکات فن بیان نه تنها می توانید بدون تقلید از کسی سخنرانی بداهه کنید بلکه می توانید یک سخنور خوب باشید.

لباس مناسب بپوشید، لباس و ظاهر مناسب از نکاتی است که در سخنرانی و فن بیان تأثیر زیادی دارند. به همین دلیل سعی کنید همیشه خوش تیپ باشید یا لافاقل اگر احتمال می دهید قرار است از شما بخواهند که یک سخنرانی داشته باشید لباس شیک و مناسب بپوشید. همانطور که می دانید هر حرفه ای شیوه لباس پوشیدن و آراستگی ظاهری خاص خود را دارد. این کار نه تنها شما را در نظر شنوندگان فردی خوش لباس و خوش چهره و مرتب نشان می دهد بلکه باعث کم شدن استرس و بالا رفتن اعتماد به نفس شما در حین سخنرانی نیز می شود.

پیچیده سخن گفتن از دیگر اشتباهات رایج سخنرانی و فن بیان است در سخنرانی بداهه نیازی نیست با کلمات پیچیده یا خاصی حرف بزنید، طوری حرف بزنید که همه حضار حرف های شما را متوجه شده و از آن لذت ببرند، برای این کار فقط

کافیست ساده و عادی صحبت کنید بدون پیچیدگی و طول و تفسیر اضافه. و ضمناً به یاد داشته باشید یکی از مهمترین نکات در فن بیان و سخنرانی ارتباط چشمی است، یعنی برای تاثیر بیشتر ارتباط چشمی خود را با حضار حفظ کنید و در حین صحبت کردن به آنها نه فقط به یک شخص خاص نگاه کنید.

حضور ذهن و هوش بالایی داشته باشید. برای تقویت در سخنرانی بداهه اول لازم است حضور ذهن داشته باشید و تمام و کمال تمرکزتان را روی صحبت ها و سوال های حضار بگذارید تا بتوانید خیلی صریح و واضح آنها را درک کرده و پاسخ بدهید. از طرفی هوش خود را بالا ببرید، و تکنیک های آن را یاد بگیرید. این کار باعث می شود شما سریع تر مفهوم و معنای مطالب را درک کرده و بهتر و زودتر به بتوانید پاسخگو باشید، و مدت زمان بیشتری برای فکر کردن داشته باشید. با کمی تمرین و دقت و تمرکز بر مواردی که در بالا ذکر کردیم نه تنها می توانید فنون بیان را به خوبی تمرین کنید و یاد بگیرید بلکه می توانید یک سخنرانی زیبا داشته باشید.



۳- نکات کلیدی برای موفقیت در سخنرانی و فن بیان

یک سری نکات کلیدی برای موفقیت در سخنرانی و فن بیان وجود دارد که برای موفقیت در حوزه آموزش سخنرانی و فن بیان جهت کسب رضایت مخاطبان رعایت این نکات الزامی است

• تعریف و تمجید در سخنرانی و فن بیان:

بدیهی است که همه ی ما انسانها از تعریف و تمجید خوشمان می آید. تعریف کردن از دیگران این حس را در آنها به وجود می آورد که به آنها اهمیت می دهیم و توجه می کنیم و احساس می کنند که برای ما فردی خاص هستند. بنابراین بهتر است به دنبال راههایی باشیم که از مخاطبان تعریف کنیم. مثلاً وقتی نظرشان را بیان می کنند از آنها تعریف کنیم و یا از نحوه ی ارائه ی مطلبشان تمجید و با لبخند زدن صحبت هایشان را تحسین کنیم.

• پذیرفتن مخاطبان در سخنرانی و فن بیان:

ما باید به مخاطبان حاضر در جلسه ی سخنرانی نشان دهیم که آنها را پذیرفته ایم و علاقمند به سخنرانی برای آنها هستیم. نشان دادن این پذیرش با برقرار کردن تماس چشمی با آنها و لبخند زدن در حین سخنرانی امکانپذیر است. این کار باعث می شود مخاطبان احساس کنند که مورد احترام و ارزش قرار گرفته اند. همچنین موجب علاقمندی آنها به گوش کردن و شرکت در بحث و به اشتراک گذاشتن تجربیات و نظراتشان می شود.



• توافق کردن در سخنرانی:

همیشه در جلسات سخنرانی افرادی هستند که با نظر ما مخالفند و آن را قبول ندارند. قطعاً این موضوع برای ما هم پیش می‌آید. در این مواقع باید به جای اینکه با آن فرد بجنگیم و او را در موضع دفاع قرار دهیم می‌توانیم بگوییم "شما هم به نکته‌ی بسیار خوبی اشاره کردید که من به آن فکر نکرده بودم. این با نقطه نظر من متفاوت است اما بر روی آن فکر خواهیم کرد." در اینصورت مخاطبان احساس نمی‌کنند که ما می‌خواهیم نظراتمان را به آنها تحمیل کنیم و صحبت‌های آنها را نادیده بگیریم.

تدی روزولت در اینباره می‌گوید: "مهم‌ترین عنصر فرمول موفقیت عبارتست از شیوه‌ی کنار آمدن با مردم"

• تشکر کردن در سخنرانی:

برای دلگرمی مخاطبان که وقت خود را صرف شرکت کردن در جلسه‌ی سخنرانی ما و گوش کردن به سخنان ما کردند، باید تشکر کنیم که قبلاً در مقاله‌ای به آن جداگانه پرداختیم. می‌توانیم این تشکر را به صورت ساده به زبان بیاوریم مثلاً بگوییم "متشکرم"، یا از کلماتی که باعث جذب مخاطبان می‌شود استفاده کنیم. مثلاً بگوییم "ممنون از حضور گرم‌تان" یا "سپاسگزارم که دعوت من را پذیرفتید" و... وقتی از حضار تشکر می‌کنیم، بدین معناست که آنها را تشویق می‌کنیم تا دوباره در جلسه‌ی سخنرانی ما با شور و اشتیاق بیشتری شرکت کنند و به آنها حس ارزشمندی و احترام دست می‌دهیم.



- **مورد تأیید قرار گرفتن:**

مخاطبان انتظار دارند وقتی در بحث و سخنرانی ما شرکت می کنند، بعد از بیان نظراتشان مورد تأیید قرار بگیرند. این کار باعث بالا رفتن اعتماد به نفس و یخ شکنی آنها می شود. مثلاً بگوییم "این اطلاعاتی که شما از این موضوع دارید عالی هستند." یا "نظرات شما برای من بسیار حائز اهمیت است".

- **شناخت مخاطبان:**

همه ی این راهکارها زمانی نتیجه ی عالی و مؤثر دارند که مخاطبان خود را بشناسیم و بر اساس روحیات آنها این ترفندها را بکار گیریم.



۴- اشتباهات خطرناک در فن بیان که باعث رویگرداندن دیگران از شما می شوند

اگرچه جلب توجه دیگران با فن بیان به سادگی امکان پذیر است اما فن بیان به سان با نعمت باران است! شما می توانید با بارش سخنان خود روی مخاطب تاثیر باورنکردنی داشته باشید و به زبان دیگر ذهن و روح او را تسخیر کنید و یا این که با سیل کلمات نامناسب و عبارات نسنجیده اصل کلام خود را زیر سوال ببرید. همان طور که می توان با فن بیان حرفه ایی و موفق عمل کرد می توان اعتبار کاری را از دست داد و بنابراین لازم است از اشتباهات خطرناک در فن بیان بر حذر بود.

درس امروز دانشگاه زندگی مروری بر رایج ترین خطاها در فن بیان، چه در طول سخنرانی و چه در طول صحبت کردن با دیگران است که گاهی اثرات جبران ناپذیری به دنبال داشته اند. لذا لازم است پیش از این که وارد عرصه سخنرانی شوید و مثلاً بخواهید از معجزه فن بیان برای انتقاد کردن از دیگران استفاده کنید به این اشتباهات رایج توجه نمایید.

معرفی و بررسی اشتباهات خطرناک در فن بیان

برخی از اشتباهات رایج که بیشتر در فن بیان و صحبت با دیگران رخ می دهند عبارتند از:

شایعه پراکنی

صحبت کردن درباره افرادی که در میان ما حضور ندارند اصولاً کار منطقی به نظر نمی رسد؛ چه برسد به این که به شایعه پراکنی نسبت به این افراد نیز بپردازیم. منظور از شایعه گفتن حرف ها و نسبت دادن چیزهایی به انسان های دیگر است که حقیقت ندارند.

فراموش نکنید که در فن بیان همه چیز روان است و در جریان می باشد. شایعه پراکنی مشابه با حباب های این جریان می باشد. این حباب ها لحظه ای هستند و در لحظه دیگر ناپدید می شوند. گاهی هم دور از چشم شما دوباره ایجاد می شوند. شک نکنید کسی که به شایعه پراکنی و بدگویی در طول صحبت خود بپردازد در آینده خودش قربانی همین برخورد دیگران می شود.



قضاوت نابجا

اگر بخواهیم فردی باشیم که دیگران رازهایشان را با ما در میان بگذارند باید از مقام قضاوت استعفا دهیم! انسان ها برای صحبت کردن به کسانی نیاز دارند که پیش از صحبت پرونده آن ها را نبسته باشند! جامعه انسانی از مسئله قضاوت نابجا به شدت رنج می برد و حتی فن بیان هم گاهی حریف این مشکل نمی شود. تنها لازم است برای برطرف کردن این چالش در خود و رفتارهایمان تغییر ایجاد کنیم؛ واگر نه فن بیان به هیچ وجه تاثیری به دنبال خود نمی آورد.

منفی نگری

یکی از اشتباهات خطرناک در فن بیان که ما در طول سخن گفتن با دیگران تجربه می کنیم منفی بافی است! منفی بافی نه تنها در فن بیان بلکه در طول سخنرانی می تواند وجهه شما را خراب کند. برای این که انسان مثبتی در نگاه اطرافیان باشید اولاً نسبت به همه چیز با خوش بینی عمل کنید و از به کار بردن حروف منفی ساز بپرهیزید. فردی که منفی باف باشد نمی تواند فن بیان خوبی داشته باشد و دیگران را تحت تاثیر خود قرار دهد.

گله و شکایت کردن

اگر قرار است با فن بیان و البته تکنیک های درخواست افزایش حقوق مدیرتان را قانع کنید گله و شکایت کردن را برای همیشه کنار بگذارید. گله و شکایت کردن یکی از راه های انتقال امواج منفی است که همواره نکوهش می شود.



بهانه آوردن در صحبت کردن

یکی از عواملی که موجب تغییر تفکر دیگران نسبت به شما می شود چنگ زدن به هر بهانه ای است که بتواند شما را از مخمصه نجات دهد. فراموش نکنید که انسان های شجاع همیشه بیشتر مورد قبول واقع می شوند و موفق تر هم هستند.

تعصب بیش از حد

تعصب روی یک مسئله خاص موجب بسته شدن چشمان شما به روی حقیقت می شود. اگر قرار باشد نسبت به یک مسئله خاص بیش از حد واکنش نشان دهید نمی تواند شنونده خوبی باشید. حال آن که یکی از شروط فن بیان همیشه خوب شنیدن و دوری از پرگویی می باشد. از تعصب بپرهیزید و تنها زمانی سعی کنید فن بیان را به خوبی یاد بگیرید که بی تعصب و کاملاً متعادل بتوانید برخورد کنید.

اما برخی از اشتباهات هم در کنار اشتباهات خطرناک در فن بیان مستقیماً سخنرانی شما را تحت تاثیر قرار می دهند. در ادامه با خطاهای متداول در سخنرانی آشنا می شوید:

عدم آمادگی کافی در سخنرانی

شکست قطعی زمانی رقم می خورد که نتوانید با دانش و آمادگی کافی روی صحنه حاضر شوید. فراموش نکنید که در طول سخنرانی همه چیز در دستان شما قرار داد و شما مسئول این جمعیتی هستید که قرار است در مقابلشان سخن بگویید. برای وقتی که دیگران گذاشته اند ارزش قائل شوید و با ناشی گری وقت را تلف نکنید!



استفاده بیش از حد از زبان بدن

پیش از این درباره تکنیک های ارائه سخنرانی جذاب صحبت کرده ایم. مسلماً استفاده از زبان بدن مثل حرکت به اطراف، تکان دادن دست و گاهی حرکات سریع برای تغییر جو سخنرانی لازم است. اما به یاد داشته باشید که زبان بدن و برخی از حالات چهره سخنران که باعث جذابیت بیشتر موضوع می شود در نقش یک چاشنی یا ادویه هستند. استفاده بیش از حد از ادویه نه تنها به خوشمزه تر شدن سخنرانی شما کمکی نمی کند بلکه آن را تلخ و سرگیجه آور می کند.



گاهی جو سخنرانی صمیمی تر از همیشه است و مخاطبان در سن یکسان و نزدیکی قرار دارند. بنابراین استفاده از شوخی مفید تر و راحت تر به نظر می رسد. اما در شوخی باید حد و مرز را نگه داشت. تمسخر اقوام، دین و آیین و مذهب افراد از بزرگ ترین اشتباهات خطرناک در فن بیان و در طول سخنرانی می باشند.

عدم مدیریت زمان

حتما برای شما هم پیش آمده است که در سخنرانی حضور داشته اید و خود سخنران بارها به استفاده بیش از حد از وقت خود اعتراف کرده است؛ با این حال از حرف زدن دست نکشیده است!

در این مواقع بدترین واکنش حضار ترک سالن می باشد. برای جلوگیری از چنین مشکلاتی زمان خود را به خوبی مدیریت کنید و از محدوده تعیین شده فراتر نروید.



بی وقفه سخن گفتن

عجله در سخن گفتن و مداوم حرف زدن در طول سخنرانی قطعاً خسته کننده است. همان طور که گفته شد افراد ظرفی به نام صبر و البته حافظه دارند. حتی اگر به احترام شما هم سالن را ترک نکرده و صبر به خرج دهند هیچ بخشی از حرف های شما در ذهنشان ثبت نمی شود.

خشک صحبت کردن

شوخی در سخنرانی لازم است؛ اما همیشه منظور از شوخی تعریف جوک و نکات خنده دار نیست. برای این که خشکی صحبت های شما برطرف شود و به عبارت دیگر صمیمیتی که باید و شاید میان شما و مخاطبان برقرار شود اولاً از لحن رسمی

خود کمی بکاهید؛ ثانیاً کاملاً بر حقایق ، آمار و نکاتی علمی تکیه نکنید. همیشه نمونه های عینی بیش تر تاثیرگذار هستند و بهتر در خاطر افراد ثبت می شوند.



استفاده زیاد کلمات پیچیده و علمی

اگر سخنرانی شما توأم با کلمات و عبارات علمی نامفهوم باشد بیش تر شبیه یک فروشنده هستید تا یک سخنران! فروشنده ای که می خواهد علمش را به رخ بکشد و نهایتاً به مشتری بفروشد. برای این که چنین برداشتی از سخنان شما ایجاد نشود اولاً از اصل خلاصه گویی و کوتاهی کلام که گفته شد استفاده کنید، ثانیاً عبارات علمی را به سادگی برای مخاطبان توضیح دهید تا همه متوجه منظور شما شوند.

به کارگیری بیش از حد از قیدها

برخی از سخنرانان پیوسته از قید احتمالاً، مسلماً، در حقیقت، قطعاً یا در واقع استفاده می کنند. تکرار بیش از حد این کلمات از اشتباهات خطرناک در فن بیان می باشد.

۵- ترفندهای فن بیان برای قانع کردن دیگران که باید بدانید

اغلب صحبت هایی که به صورت روزانه میان انسان ها رد و بدل می شود با هدف قانع کردن یکدیگر است. شما با پدر و مادر خود صحبت می کنید تا آن ها را برای سفر آخر هفته خود قانع کنید. با دوستان خود بحث می کنید تا اوقات فراغت این هفته را در سینما بگذرانید و در کلاس با استاد یا دبیر گفت و گو می کنید تا راه حل یک مسئله شما را برای رسیدن به جواب قانع کند. در واقع قانع کردن دیگران برای هم فکر شدن با شما یک استعداد ذاتی است که با تمرین و تکرار به یک مهارت تبدیل می شود.

توانایی در قانع کردن دیگران مزیتی است که سبب رجحان و برتری شما در مباحثه و مسائل تجارتي و حتی شخصی می شود. فرآیند قانع شدن یک روند روانشناختی متمرکز روی اندام زبان است. بنابراین فن بیان در شکل گیری و تکامل توانایی قانع کردن دیگران نقش زیادی دارد.

برای قانع کردن دیگران به بحث کردن احتیاج دارید. در درس امروز دانشگاه زندگی طی چهار مرحله ی ایجاد یک مباحثه ملایم و روان، تعیین استایل، درک متقابل از مخاطب و نهایتاً صبر کردن و نتیجه گیری با استفاده از فن بیان خود موفق به قانع کردن مخاطبتان خواهید شد.

ترفندهای کاربردی فن بیان برای قانع کردن دیگران

ترفندهایی که در ادامه می خوانید به شما در قانع کردن دیگران کمک می کند:

بحثی داغ راه بیناندازید!

برخی از ابزارهایی که برای شروع بحثی داغ و جالب توجه نیاز دارد عبارتند از:

-جمع آوری مستندات

برای قانع کردن دیگران باید از اصول فن بیان و سخنوری استفاده کنید. دلیل و مدرک مهم ترین ابزار شما برای قانع کردن دیگران هستند. اگر می خواهید مشتری را برای خرید قانع کنید باید اطلاعات کافی درباره ی آن محصول داشته باشید. چنان چه تصمیم دارید دیرتر از همیشه به خانه برگردید باید دلیلی محکمه پسند داشته باشید تا پدر و مادر شما قانع شوند و اگر می خواهید یک ماشین را بفروشید باید سر از بازار خرید و فروش خودرو درآورید.



۲- مطرح کردن دلایل با شفافیت کامل

متقاعد کردن دیگران با تکیه بر فن بیان مشابه با ساخت یک میز است. دلایلی که شما برای رسیدن هدف خود با افراد در میان می گذارید به منزله پایه آن میز است. اگر دلایل و شواهد چاشنی صحبت شما نباشد یعنی پایه های میز را سست بنا نهاده اید.

تصور کنید موضوع مورد بحث شما هنرهای مدرن و کلاسیک و احساساتی است که درون کاربر ایجاد می شود؛ شما باید دلایل خود را به وضوح بیان کنید. اگر فکر می کنید هنر مدرن خسته کننده است نظرات چند هنرمند امروزی را درباره هنر مدرن مطرح کنید و تلاش کنید تا دیگران متوجه شوند شما با هنرمندان بزرگ هم نظر هستید!

۳- پشتیبانی از دلایل خود با شواهد زنده

فرض کنید می خواهید به دوستان خود ثابت کنید که گروه به یادماندنی بیتلز برترین گروه موسیقی تاریخ است. اگر نام آلبوم های این گروه را به خاطر نداشته باشید یا مدام برای گفتن نام ترانه ها مکث کنید عملاً موجب از دست رفتن اعتماد شده دوستانتان نسبت به خود شده اید!



به بحث خود روح دهید!

برای این که بحث شما از حال و هوای عادی خارج شود و صحبت کردن شما سبب خستگی مخاطبتان نشود ترفند های زیر را در فن بیان به یاد داشته باشید:

۱- برخورد قاطعانه

مباحثه شما باید به نحوی باشد که اعتقاد راسخ شما را نسبت به خواسته هایتان نشان دهد. تزلزل ناپذیر باشید؛ اما هرگز تصور نکنید که قاطع بودن به معنای برخوردی تهاجمی است. فردی که قاطع است تلاش می کند با فن بیان نرم و صلح آمیز خود را کارشناس آن مسئله جلوه دهد. از هر چه که دیده اید و شنیده اید کمک بگیرید.

به عنوان فروشنده یک محصول برای قانع کردن مشتری قاطع باشید. قیمت را قاطعانه اعلام کنید و سعی کنید از تمام نظرات مثبتی که تا کنون درباره این محصول شنیده اید با اعتماد به نفس صحبت کنید.

۲- دخالت احساسات و مسائل شخصی

اگر طرف مقابل شما فردی مورد اطمینان است سعی کنید مسئله را شخصی کنید! در صورتی که بیان کردن نمونه ها و شواهد زنده در اطرافیان شما بتواند احساسات مختلف مخاطب نظیر حس ترحم او را برانگیزد ابزار خوبی را برای قانع کردن انتخاب نموده اید.

فرض کنید مشغول مباحثه درباره عادلانه بودن یا نبودن حکم اعدام هستید. اگر از نظر شما اعدام انسان ها امری ناعادلانه است برای متقاعد کردن دوستان خود از عواطف انسانی تا قوانین اخلاقی استفاده کنید. احتمالا حکایت دلخراش محکومیت به اعدام یک انسان که قبلا شنیده اید بتواند تصمیم گیری مخاطب شما را تحت تاثیر قرار دهد.



۳- حفظ آرامش

برای متقاعد کردن دیگران بهترین راه فن بیان است و عصبانیت در فن بیان جایی ندارد. شاید با استفاده هوشمندانه از جملات بتوانید حالات خود را تحت عنوان فن بیان منتقل کنید اما عصبانیت و انتقاد کردن از دیگران تنها نتیجه عکس می دهند.

طرف مقابل را درک کنید!

درک طرف مقابل در شکل گیری اعتماد دوطرفه و سپس قانع کردن نقش مهمی دارد. به این منظور از ترفند های زیر غافل نشوید:

۴- تسلیم شدن

فن بیان تنها مربوط به زبان نیست! زبان بدن و ارتباط چشمی در صحبت کردن نیز بخشی از فن بیان را تشکیل می دهد. برای این که اهداف، خواسته ها و انگیزه های شخصی شما به رسمیت شناخته شود باید تسلیم طرف مقابل شوید. کمی حرف بزنید؛ اما باعث نشوید که حرف های شما تنها سبب خستگی انسان ها شود.

سکوت بخشی از اصول مذاکره برای قانع کردن دیگران است. تسلیم مخاطب باشید تا تسلیم خواسته های شما شود.



۲- تعاملی مودبانه

استفاده از تن صدای نرمال و رعایت ادب بخشی از تعامل مودبانه هستند. میان صحبت های دیگران حرف نزنید و به آن ها احترام بگذارید. فراموش نکنید که فن بیان نه تنها برای متقاعد کردن دیگران بلکه برای تمام اموری که قرار است با سخن گفتن به نتیجه برسد بدون احترام گذاشتن بی فایده است. توقع نداشته باشید که به کسی توهین کنید و در عین حال او تسلیم شما شود!

۳- هم هدف شدن

برای درک دیگران باید خواسته های آن ها را بشناسید. قانون موفقیت هم مسیرشدن با کسانی است که با شما هم فکر هستند. برای این که به اهدافتان برسید وقت و انرژی خود را برای قانع کردن کسانی صرف کنید که هم هدف شما هستند. اهداف دیگران به خوبی از شیوه برخورد، طریقه سخن گفتن و عملکرد آن ها مشخص می شود.

۴- جلب اعتماد

به مخاطبان خود حق بدهید که در وهله اول نسبت به شما بی اعتماد باشند. نباید از طرف مقابل خود چشم بردارید و سعی کنید به عنوان یک سخنور مودب در فن بیان اعتماد دیگران را جلب کنید.



صبور باشید

برخی از مسائل در دنیا برای صبر کردن می ارزند. برخی از امور واقعا ارزش منتظر ماندن و سرمایه گذاری به جهت زمانی را دارند. اگر به دنبال هدف خاصی هستید تلاش شما باید خاص باشد. یاد بگیرید که در فن بیان هم صبور باشید.

مهم ترین مزیت صبور بودن احساس آرامشی است که در افراد به وجود می آید. اگر احیانا با خودرو تصادف کنید می توانید با صبر و فن بیان خود طرف مقابل را برای پرداخت جریمه قانع کنید.

در زندگی ماشینی امروز کسانی که با فن بیان مشکلات خود را حل می کنند جذبه خاصی دارند. این انسان ها سایرین را به خود جذب می کنند و نظراتشان کم تر با مخالفت رو به رو می شود.

۶- انتقاد سازنده و موثر را با هنر فن بیان تجربه کنید

تمایل به تایید شدن و انجام کارها و رفتارهای کاملاً مورد تایید دیگران در همه انسان ها وجود دارد. در مقابل تایید شدن انتقاد قرار می گیرد که عاملی در جهت اصلاح اعمال است. مسلماً هیچ کس دوست ندارد که از او انتقاد شود؛ به خصوص در حضور دیگران که سبب ناراحتی بیش تری هم می شود. اما حقیقت این است که ذات انتقاد تلخ نیست. اگر با انتقاد دیگران ناراحت می شویم یا حالت دفاعی به خود میگیریم مربوط به شیوه انتقاد و فردی است که نقد خود را منعقد می کند. هر چند که گاهی ظرفیت پایین بودن انتقاد پذیری انسان ها نقد را با مشکل مواجه می کند اما انتقاد صحیح نیاز روحی و روانی انسان ها برای پیشرفت است. انتقادی که در جهت رشد و تعالی آن ها عمل می کند و در فن بیان به عنوان "انتقاد سازنده" شناخته می شود.

اگر انتقاد سازنده در جامعه ای وجود داشته باشد بخش عمده ی رفتارها و اعمال منفی انسان نظیر جرم و جنایات کاهش پیدا می کند و تعامل انسان ها نیز در امور بهبود خواهد یافت. اما انتقاد سازنده به این سادگی نیست. فردی که بتواند به خوبی انتقاد کند هنرمند است و هنر انتقاد سازنده برطرف کردن ضعف و کاستی ها می باشد.

بدون توجه به حرفه و زمینه فعالیت هر کس انتقاد سازنده بخشی از زندگی ما را تشکیل می دهد. برای این که انتقاد شما با بازخورد های خوبی مواجه شود پیشنهاد می کنیم این بار انتقاد سازنده و موثر را با هنر فن بیان تجربه کنید. مطالعه مطلب امروز دانشگاه زندگی فرصت خوبی برای یادگیری اصول انتقاد سازنده با استفاده از فن بیان و آموزش سخنرانی خواهد بود.

استفاده از فن بیان برای انتقاد سازنده

انتقاد سازنده فرآیندی شامل سه مرحله کاملاً مرتبط به یکدیگر می باشد. در این سه مرحله شما به ترتیب خود را برای انتقاد سازنده آماده می کنید، انتقاد سازنده را با ترفندهای هوشمندانه در میان می گذارید و نهایتاً عملکرد خود را با مشاهده بازخورد های ارزیابی می کنید.



مقدمات انتقاد سازنده

انتقاد سازنده از خود شما آغاز می شود. مراحل زیر را برای شروع انتقاد سازنده طی کنید:

شناخت تفاوت انتقاد سازنده و مخرب

انتقاد سازنده بدون تحقیر طرف مقابل و با احترام صورت می گیرد. این احترام به عواطف و غرور انسان ها لطمه نمی زند. اما انتقاد مخرب عرت نفس افراد را زیرسوال می برد و آن ها را به لحاظ اعتماد په نفس تضعیف می کند. در واقع در انتقاد سازنده باید بپذیریم که همه اشتباه می کنند!

تعیین قصد و نیت از انتقاد سازنده

نیت شما در شکل گیری فن بیان شما تاثیر مستقیمی دارد. به عنوان مثال اگر می خواهید مشکل اضافه وزن یکی از دوستانتان را به بهترین نحو با او در میان بگذارید باید نیت خود را برای شکل گیری بهترین فن بیان مثبت کنید. نیت شما باید صرفا سلامتی و زیبایی ظاهری مخاطب باشد؛ نه صرفا یادآوری معضل چاقی به او!

برای این که بتوانید قصد و نیت خود را پاک کنید و سپس سازنده نقد کنید باید خود را به جای طرف مقابلتان قرار دهید و ببینید فن بیان شما چه احساسی را در خودتان ایجاد خواهد کرد.



ارزیابی تاثیر گذاری احتمالی نقد

قبل از این که شروع به نقد کنید باید در یک ارزیابی شخصی و با تکیه بر احتمالات ببینید آیا این انتقاد در طرف مقابل شما تاثیری دارد یا نه. در واقع در این مرحله می خواهیم از به نتیجه رسیدن کار مطمئن شویم. به علاوه باید مطمئن شویم که انتقاد ما مضر واقع نشود. در صورتی که اثرات منفی انتقاد بیش از تاثیر مثبت آن باشد نه تنها لازم نیست، بلکه نکوهیده است!

فرض کنید می خواهید با فن بیان دوست خود را نسبت به لباسی که می پوشد مورد نقد قرار دهید. اما اگر فکر می کنید او به اندازه ای قاطع و بی تفاوت است که طرز لباس پوشیدنش از شما تاثیر نمی پذیرد تلاشتان بی فایده خواهد بود.

ارزیابی شخصی خودتان

باید بدانید آیا در جایگاهی قرار دارید که بتوانید کارهای دیگران را مورد انتقاد قرار دهید؟ در صورتی که دیگران صراحتاً از شما نظر خواستند می توانید آن ها را نقد نمایید.

شروع عملیات نقد سازنده

حال نوبت به شروع انتقاد می رسد. شما در خط مقدم انتقاد قرار گرفته اید و باید از هر حرکتی که صدمات احتمالی به خود شما یا طرف مقابلتان وارد می کند اجتناب کنید.

استفاده از عبارات مثبت در ابتدای نقد

ابتدای نقد باید با عبارات مثبتی همراه باشد. حتی گاهی توصیه می شود به تمجید افراد بپردازید تا افکار منفی را از ذهنشان دور کنید و متوجه حسن نیت شما شوند. برای شروع انتقاد از فن بیان استفاده کنید. به عنوان مثال برای نقد دوستان خاطر نشان کنید که خوش قلبی او اطمینان دارید و مطمئن هستید رفتارهای اخیر او علت دیگری دارد. سپس بحث را ادامه دهید.



خداحافظی با احساسات شخصی

برای انتقادی سازنده برای همیشه با احساسات خود خداحافظی کنید. اگر احيانا رفتار ديگران يا عملکرد آن ها سبب عصبانيت شما شده است بهتر است هنگام نقد کردن اين حس را سرکوب کنید و مثل يك ناشناس صحبت کنید. فراموش نکنید که در فن بیان تن صدای خود را حفظ کنید و وقارتان را در صحبت کردن از دست ندهید.

لبخند و استفاده از زبان بدن

با نگرش خلاقانه وارد بحث شوید. زبان بدن در سخنرانی را چاشنی نقد خود کنید و بگذارید ديگران همدلی شما را حس کنند. تماس چشمی پایدار را در فن بیان حفظ کرده و سعی کنید از تکان دادن بیش از حد دست ها، پاها تغییر حالت صورتتان خودداری نمایید.

حفظ تن صدا، رعایت ادب و دوری از واکنش تهاجمی

تن صدا گاهی از کلماتی که در انتقاد سازنده استفاده می کند مهم تر است. از گفتن جملات توهین آمیز خودداری کنید. در فن بیان و برای انتقاد سازنده از تکرار مداوم کلمه "تو" يا "شما" پرهیزید و سعی نکنید جوری وانمود کنید که شما و مخاطبتان در دو جبهه متقابل هستید!



انتخاب عبارات خاص

به جمله زیر دقت کنید:

"کنفرانس و اطلاعات شما خوب بود؛ اما شیوه ارائه شما را دوست ندارم!"

اصولا استفاده از کلماتی مثل دوست داشتن، دوست نداشتن، خواستن یا نخواستن در یک نقد سازنده جایی ندارد و بهتر است از عبارات خاص استفاده کنید.

تشویق خود انتقادی در دیگران

سعی کنید دیگران را به نقد کردن خودشان وادار کنید. بدین منظور با فن بیان خاص خودتان موضوع را یک بار دیگر مطرح و از اول مرور کنید. سعی کنید قسمت های خاص را به طرف مقابلتان یادآوری کنید تا خود انتقاد را شروع کند!

انتقاد خود را با تکنیک ساندویچ تسهیل کنید

تکنیک ساندویچ به منزله استفاده از جملات مثبت در میان جملات منفی و کاهش موج تخریبی انتقاد است. در این روش قدرتمندانه نقد را شروع می کنید و سعی می کنید اول و آخر کلامتان با سخنان مثبت و به دور از منفی گرایی صورت گیرد.

به جمله زیر دقت کنید:

"پروژه این ماه به نظر کامل است و زحمات زیادی کشیده اید. در بخشی از پروژه ابهاماتی وجود دارد که به احتمال می دهیم روند تایید اصول ساخت ساختمان را با مشکل مواجه کند. پیشنهاد می کنم برای تایید نهایی مروری مجدد بر پروژه داشته باشید تا ابهامات موجود برطرف شود."



بدون شک با استفاده از این جمله مخاطب شما هیچ گاه نقد را احساس نخواهد کرد!

پایان