

کتاب الکترونیکی

غیر قابل فروش

# درخشش با فن بیان

نویسنده: مهندس امیر احمدی



به نام خداوند بخشاینده مهربان

# درخشش با فن بیان

نویسنده: امیر احمدی

سال انتشار: ۱۴۰۱

قیمت: رایگان

راههای تماس با نویسنده:

[www.faenho.ir](http://www.faenho.ir)

[amirahmadi\\_59@yahoo.com](mailto:amirahmadi_59@yahoo.com)

[t.me/faenho](https://t.me/faenho)

[instagram.com/bayan\\_faenho](https://www.instagram.com/bayan_faenho)

[aparat.com/faenho](https://www.aparat.com/faenho)

۰۹۱۹۱۵۷۹۲۰۵

وبسایت:

ایمیل:

کانال تلگرام:

اینستاگرام:

کانال آپارات:

مدیر برنامه:



2019/07/17

## پیشگفتار:

## باعث افتخار است که این هدیه را پذیرفته اید

بعد از نوشتن ۶ کتاب و آموزش به هزاران نفر، دریافتم که مردم عزیز کشورم، نیاز به یک آموزش پایه ای در زمینه ی فن بیان دارند. آموزشی که باعث درخشش آنها شود. این کتاب، پاسخ به همین نیاز است.

این کتاب، شامل تمریناتی ست که به من کمک کرد تا از ناتوانی و کمبود، به توانمندی و فراوانی برسم و از لبریز شدن احساس ارزشمندی ام، به دیگران نیز اضافه کنم.

خواهش می کنم تمرینات مطرح شده در کتاب را جدی بگیرید و برای انجام آن، یک ماه، روزانه ۱۵ دقیقه زمان بگذارید تا تغییرات را حس کنید

ممنونم که این هدیه را ارزشمند می دانید و با دوستانتان نیز به اشتراک می گذارید تا دیگران نیز در یادگیری آن سهیم باشند.

۳۰ دقیقه

صرف خواندن این کتاب

می تواند درخشش تازه ای به زندگی تان دهد!



لطفاً هدایاتان را (درون کتاب) دریافت نمایید



## فهرست مطالب:

|                                          |    |
|------------------------------------------|----|
| مقدمه .....                              | ۴  |
| قبل و بعد از عمل .....                   | ۴  |
| بهانه های ذهنی .....                     | ۸  |
| چه ابزارها و مهارت هایی نیاز داریم ..... | ۱۱ |
| فن بیان مناسب .....                      | ۱۱ |
| فن بیان چیست .....                       | ۱۲ |
| چرا به فن بیان نیازمندیم .....           | ۱۲ |
| انتقال منظور .....                       | ۱۲ |
| توانایی متقاعد سازی .....                | ۱۲ |
| پیشرفت .....                             | ۱۳ |
| رسیدن به شغل و درآمد مناسب .....         | ۱۳ |
| احساس قدرت و اعتماد به نفس .....         | ۱۴ |
| شروع به صحبت .....                       | ۱۵ |
| سؤال خوب .....                           | ۱۷ |
| داستان .....                             | ۱۷ |
| قول یا تضمین .....                       | ۱۸ |
| آمار مهم .....                           | ۱۹ |



## درخشش با فن بیان

- بدنه صحبت ..... ۱۹
- پایان صحبت ..... ۲۰
- دعوت به اقدام ..... ۲۱
- بیان، لحن و زبان بدن ..... ۲۲
- صداسازی ..... ۲۳
- چرا باید تارهای صوتی تقویت شوند ..... ۲۴
- رسا شدن صدا ..... ۲۴
- استقامت صدا ..... ۲۵
- جدی گرفته شدن ..... ۲۵
- تمرین گرم کردن صدا ..... ۲۵
- تقویت بیان ..... ۲۷
- تندگویی ..... ۲۸
- حذف صداهای اضافه ..... ۲۹
- تمرین خودکار ..... ۳۰
- اهمیت کلمات ..... ۳۱
- تمرین زنجیره کلمات ..... ۳۳
- اهمیت لحن ..... ۳۴
- تقویت لحن ..... ۳۵
- سوء تفاهات ..... ۳۶
- تمرین لحن های مختلف ..... ۳۷



## درخشش با فن بیان

- زبان بدن ..... ۳۹
- ضعف زبان بدن ..... ۴۰
- تمرین میمیک صورت ..... ۴۱
- بازی پانتومیم ..... ۴۲
- توجه به مخاطب ..... ۴۳
- مدیریت ترس از صحبت ..... ۴۶
- عوارض ترس در بدن ..... ۴۶
- چرا ترس ..... ۴۷
- فضای جدید ..... ۴۷
- تا حدی طبیعی ..... ۴۸
- تصویر سازی ذهنی ..... ۴۹
- دوری از کمال گرایی منفی ..... ۵۰
- مخاطب شناسی ..... ۵۲
- اعتماد به نفس و عزت نفس ..... ۵۴
- عزت نفس ..... ۵۵
- یک تمرین مفید و سریع ..... ۵۶
- اعتماد به نفس ..... ۵۷
- مجموعه ای از مهارت ها ..... ۵۸
- سخن پایانی ..... ۶۰



## مقدمه

به شما تبریک می گویم که فراتر از حرف و ادعا، اهل عمل هستید و با مطالعه ی این کتاب و انجام دادن تمرینات ساده ی آن، یک قدم بزرگ برای تغییر زندگی تان برمی دارید. آفرین و مژده که جرعه تغییرات را زده اید و به زودی از نتایج آن نیز بهره می برید، به شرطی که متعهد به این مسیر باشید و ادامه دهید.

فن بیان، نمود توانایی و اعتماد به نفس ماست و اگر ضعیف باشد، ما را از فرصت های بسیاری محروم می کند. می خواهیم با هم، این مسیر را آغاز کنیم. قبل از آن، اجازه دهید از تأثیر مطالب این کتاب، در زندگی خودم بگویم. آموزش هایی که در این کتاب می بینید، یک نتیجه ی عینی به نام "امیر احمدی" داشت. امتحانش را پس داده و صد درصد، روی شما هم مؤثر است.

## قبل و بعد از عمل

این کتاب، مسیر قبل و بعد من را نشان می دهد (همان قبل از عمل و بعد از عمل مرسوم) اما این "عمل"، عمل زیبایی نیست، بلکه عمل واقعی، به معنای "تمرین کردن" است. ابتدا میخوام گذشته و حال خود را بصورت دو پلان، نشان دهم و بعد، مسیر تغییر را بگویم که در صورت تمایل، شما هم شروع کنید.



## پلان قبل از عمل

من در بهشهر مازندران به دنیا آمدم و تا کلاس سوم ابتدایی در آنجا زندگی کردم. تک پسر و فرزند دوم خانواده ای ۵ نفره.

من در نوجوانی، فردی گوشه گیر بودم. پدر عزیزم مثل خیلی از پدران امروزی، برای اینکه از من محافظت کند، من را در محدودیت قرار داده و اجازه ی ورود به چالش جدید را نمی داد و جمله ی تکراری او "تو نمی تونی" بود.

یکی از شوک های زندگی من، مربوط به تابستان ۹ سالگی ام می شود. زمانی که به تهران مهاجرت کردیم. من از جنگل و کوه، به میان سنگ و اسفالت آمدم و از بد روزگار، کلاس چهارم را نزد یکی از بی عاطفه ترین معلمان گذراندم. جایی که برای اولین بار، فلک شدن یکی از بچه ها را به چشم دیدم.

همه چیز دست به دست هم داد تا من، بیشتر به سمت احساس ناتوانی و قربانی بودن، گرایش پیدا کنم. من تبدیل شدم به فردی کم رو و کم حرف که با "احساس بد" زندگی می کرد.

با اینکه مجبور بودم نمرات خوبی بگیرم و همیشه جزء شاگردان اول کلاس بودم، ولی مدرسه را دوست نداشتم و محیط کلاس و مدرسه برایم زجرآور بود.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"



تصویر کلاس پنجم من که در انتهای کلاس با لباس قرمز نشسته ام (معلم عزیزم آقای تعالی)

اما داستان من، مثل داستان قصه ها نبود که تا پایان عمر، با خوبی و خوشی (بخوانید کم رویی و کم حرفی) سپری شود. خیر! من در دبیرستان به خودآگاهی رسیدم و تصمیم گرفتم خود را تغییر دهم. آشنایی من با بهترین دوستم، کمک کرد تا به انسان دیگری تبدیل شوم. شما هم با "کتاب خوب" آشنایید. کتاب و آموزش، به من کمک کرد تا یاد بگیرم و تغییر کنم.

به این ترتیب، من از شرایط زیر صفر، خود را به موقعیت قابل قبولی رساندم که از لحاظ اجتماعی و مالی، کمی از متوسط جامعه بالاتر بود. اما این، مرا راضی نمی کرد.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

در سن ۳۵ سالگی به این نتیجه رسیدم که برای رشدِ سریعتر و رسیدن به خواسته هایم، بایستی از تجربه ی افرادِ موفق کمک بگیرم. این کار، روندِ موفقیت مرا، سالها جلو می انداخت. فهمیدم که با شرکت کردن در دوره های آموزشی اساتید، در زمانی کوتاه تر و با هزینه ای کمتر، نتیجه ی سالها زحمت و تلاش آنها را بدست می آورم.



من تصمیم گرفتم روی آگاهی و مهارت هایم سرمایه گذاری کنم (و چقدر عالی که به این درک رسیدم). از این رو، تقریباً به اندازه ی پولِ یک پرایدِ صفر، برای آموزشِ خود هزینه کردم (البته به نظرم زیاد نیست) و تبدیل شدم به انسانی تأثیرگذار که در "پلان بعد از عمل" دیده می شود.



## پلان بعد از عمل (اکنون)

سپاسگزار می شوم برای آشنایی بیشتر با من، روی تصویر زیر بزنید و البته درخواست می کنم در طول مطالعه ی کتاب، اینترنت را روشن نمایید.



برای پخش ویدئو، روی تصویر بالا بزنید

## بهانه های ذهنی

ممکن است وقتی به اینجای کتاب رسیدید، چند باور در ذهن شما بالا بیاید و تکرار شود:

۱. من الان ... سالمه، دیگه وقتش گذشته !
۲. من که پول ندارم هزینه ی آموزش کنم!
۳. من با این مشغله که نمی رسم به تمرین کردن!



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

۴. هر کاری می تونستم کردم، از این بهتر نمی شم!
۵. این حرفا مال خارجی هاس، تو ایران جواب نمیده!
۶. من خیلی عقبم، به این راحتی نمیشه!

برای هر یک از این باورها (به ترتیب)، می خواهم توضیحی با زبانِ ضمیرِ ناخودآگاه بدهم. شاید این توضیحات، کمک کند تا راحت تر از اسارتِ چنین باورهایی خلاص شوید.

۱- برای اینکه دیگر این فکر به ذهن تان نیاید که "من دیگه ... سال دارم، دیگه دیر شده" بهتر است این دیدگاه را با یکی از افرادِ سالخورده که به نظرتان فردِ دنیا دیده ای ست، در میان بگذارید. پاسخ شما را به خوبی خواهد داد. توصیه می کنم حتماً این کار را انجام دهید.

۲- اگر وقتی مریض می شوید پولِ دارو دارید، یا وقتی ماشینتان خراب می شود، پولِ تعمیر دارید، یا برای مهمانی رفتن، به آرایشگاه می روید، یا وقتی حقتان را می خورند، آنرا فراموش می کنید، پس شما پول دارید، ولی صرفِ اینها می شود!

۳- آیا در طولِ روز، با دیگران وقت نمی گذرانید؟ آیا فیلم و سریال و اخبار نگاه نمی کنید؟ چقدر از زمانتان، صرف شبکه های اجتماعی می شود؟ پس وقت دارید، ولی اینها، اولویتِ مهمترِ شما هستند!



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

۴- اگر از راه درست وارد شوید، حتماً نتیجه خواهید گرفت. مشکل اینجا است که "هر کاری میکنم" یا به معنی "هیچ کاری نمیکنم" است و یا شامل روشهای نامناسب می شود!

۵- همانطور که لباس و تولیدات خارجی، اینجا جواب میدهد، علم موفقیت آنها هم کارآیی دارد. به همان صورتی که بسیاری از ایرانیان توانسته اند با استفاده از روش های بومی شده، به موفقیت های چشمگیر برسند.



۶- مشکل این دیدگاه، مقایسه ی خود با دیگران است. در حالی که کافی ست این مقایسه را با دیروز خود انجام دهید و سعی کنید فقط یک قدم جلوتر بروید. این روند در طول یکسال، شما را به فرد دیگری تبدیل می کند. ولی، مغز ما، برای مصرف نکردن انرژی، بهانه تراشی می کند و تغییر نکردن را به مصلحت، نشان می دهد.

از شما می خواهم بجای درگیر شدن با چنین بهانه هایی (که فقط انرژی ذهنی شما را می گیرد) به من اعتماد کنید و تا پایان این کتاب، همراهم باشید. من اعتماد کردم و نتیجه گرفتم، شما نیز فقط ادامه دهید، همین!



## چه ابزارها و مهارت هایی نیاز داریم؟



➤ فن بیان مناسب

➤ غلبه بر ترس

➤ عزت نفس

➤ اعتماد به نفس

به ترتیب، تمام موارد بالا را در این کتاب برایتان توضیح می دهم و تمرینات مؤثری معرفی می کنم که مطمئنم با انجام آنها، شگفت زده خواهید شد!

### • فن بیان مناسب

در بخش فن بیان، موارد زیر را بررسی خواهیم کرد:

➤ اهمیت فن بیان

➤ شروع صحبت

➤ بدنه صحبت

➤ پایان صحبت

➤ بیان، لحن و زبان بدن

➤ مخاطب شناسی



## فن بیان چیست؟

فن بیان عبارت است از مجموعه ای از تکنیکهای گفتاری و رفتاری که بصورت زبان بدن، بیان و لحن مناسب ارائه می شود تا بتواند به بهترین شکل، پیام و منظور ما را به مخاطب انتقال دهد.

## چرا به فن بیان نیازمندیم؟

مهارت فن بیان، یکی از مهارتهای مهم افراد برای رسیدن به زندگی مطلوب است. اما چرا این مهارت تا این اندازه مهم به نظر می رسد؟

### ۱- انتقال منظور

شاید اولین و ملموس ترین نتیجه ی دارا بودن مهارت فن بیان، اینست که در مکالمات روزمره، قادر خواهیم بود، منظور و مقصود خود را به سهولت به مخاطبان مان منتقل نماییم. شاید این یکی از دغدغه های افراد باشد که بخاطر آن، دچار سوء تفاهمات بسیاری با اطرافیان شان می شوند.

### ۲- توانایی متقاعد سازی

یکی دیگر از مزایای فن بیان، قدرت متقاعد سازی افراد است.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

بعضی اوقات ما نیازمند این هستیم که افکار و نظرات دیگران را با خود همراه نماییم. این کار به معنی متقاعد سازی آنهاست. توانایی مجاب کردن دیگران با بکارگیری فن بیان مناسب، می تواند راهگشای ما باشد.

### ۳- پیشرفت

شاید افرادی را دیده باشید که سالها یک مشکل و درگیری را با همسر، فرزند یا همسایه ی خود دارند و گویا این مشکل، هیچوقت نمی خواهد حل شود. آنها آدمهای بدی نیستند، بلکه مشکل شان، نفهمیدن صحبت های یکدیگر است.

از سویی دیگر، شاید افرادی را دیده باشید که سالها در یک پست سازمانی، درجا زده و ثابت مانده اند. این افراد احتمالاً دارای مهارت های فوق العاده در زمینه ی کاری خود هستند، ولی به دلیل ناتوانی در ابراز توانمندیهای خود، از رسیدن به فرصتهای بهتر محروم می شوند.

### ۴- رسیدن به شغل و درآمد مناسب

داشتن مهارت فن بیان، در هنگام مصاحبه های شغلی، یکی از امتیازات افراد برای استخدام است. وقتی مصاحبه گر یا صاحب



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

کسب و کار، توانایی فرد متقاضی را در بکار گیری کلمات و جملات مناسب، مشاهده می کند و از نحوه ی بیان او لذت می برد، به دلیل اثر هاله ای، بطور ناخودآگاه احساس می کند که سایر ملزومات این شغل را نیز داراست.



بسیاری از افرادی که از مهارت فن بیان برخوردارند، به دلیل نشان دادن توانمندیها و اعتماد به نفس خود، در سِمَت های مهم منصوب می شوند.

### ۵- احساس قدرت و اعتماد به نفس

فردی که قادر است به راحتی ارتباط برقرار کند و با مذاکره، مسائل پیچیده و مبهم را حل و فصل نماید، همواره احساس توانمندی و اعتماد به نفس میکند و بخاطر دارا بودن این قابلیت، لذت می برد.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

چنین فردی، حتی زمانی که با خدای خود صحبت می کند و به راز و نیاز می پردازد، از کلمات و جملاتی استفاده می کند که بهتر می تواند احساس درونیش را ابراز کند و به او احساس سبکی ببخشد.

حالا که تا اینجا پیش آمده اید

اجازه دهید یک هدیه به شما تقدیم کنم



**هدیه اول:** فایل صوتی جملات تأکیدی انرژی بخش مثبت

دریافت هدیه اول (وارد شوید)

**شروع به صحبت**

برای اینکه شروع خوبی داشته باشیم و توجه طرف مقابل را جلب کنیم، بایستی از (به اصطلاح) قُلاب استفاده نماییم. قلاب، در تکنیک فن بیان، به معنای استفاده از جمله یا حرکتی است که ذهن



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

مخاطب را درگیر موضوع کند، طوری که نتواند به این راحتی، به چیز دیگری توجه نماید.



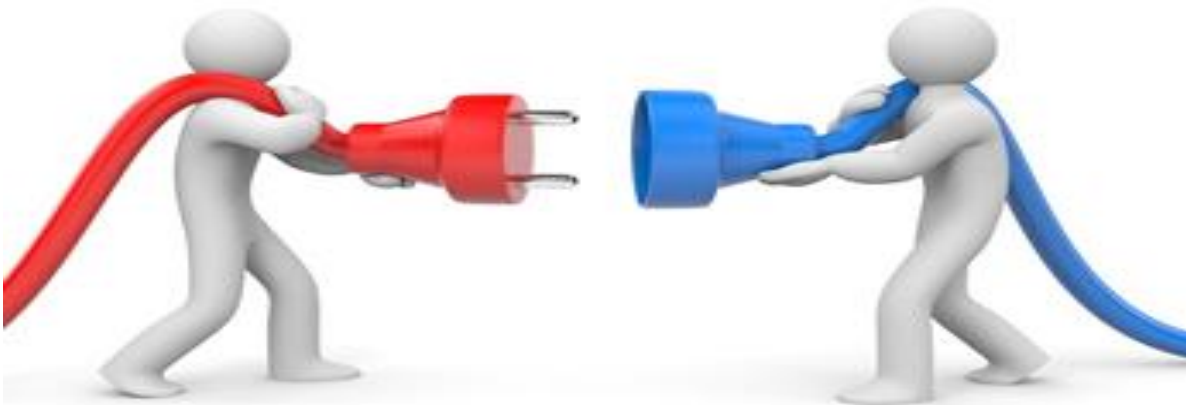
شاید بارها برایتان پیش آمده باشد که با کسی (یا گروهی) در حال صحبت هستید و احساس می کنید که به حرفهای شما توجه نمی کند و حواسش جای دیگر است. بکارگیری قلاب، برای ایجاد یک اتصال ذهنی با مخاطب است و باعث می شود فرد یا افراد مقابل، حرفهای شما را مهم بدانند و توجه بیشتری به آن نمایند.

استفاده از قلاب، مخصوصاً هنگام صحبت با یک فرد ناآشنا، بسیار کمک می کند تا فضای خشک و مبهم موجود، تلطیف شود و شروع صحبت، راحت تر باشد. این تکنیک در همان ابتدا، با بوجود آوردن اعتماد در طرف مقابل، خیال او را از بابت موضوع صحبت، راحت می کند. حالا، تکنیک را یاد می گیریم.



## ۱- سؤال خوب:

پرسیدن سؤال، یکی از روشهای همراه کردن مخاطب است. وقتی مخاطب را با سؤالی روبرو می کنیم، علاوه بر جلب توجه او، ذهنش را نیز درگیر کرده ایم. عملکرد مغز ما به گونه ایست که وقتی با سؤالی مواجه می شود، خواسته یا ناخواسته، به دنبال جواب می گردد. مثلاً فرض کنید می خواهید به یک فرد یا جمع، بیمه ی عمر بفروشید. همان ابتدا، از مخاطب می پرسید: "آیا فکر کردی که برای اتفاقات ناگهانی زندگیت، چطور می تونی خیالت رو راحت کنی؟" به احتمال زیاد، او به ادامه ی حرفهای شما، گوش خواهد داد.



## ۲- داستان:

بازگویی یک روایت یا داستان، یکی از مؤثرترین روشهای جلب مخاطب و بهترین قالب، برای انتقال محتوای مورد نظر است.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

ذهن بشر، همواره با داستانها، مأنوس و به آن علاقمند بوده است. یک داستان، حتی اگر محتوای مفیدی در بر نداشته باشد، همچنان برای شنونده، جذاب و سرگرم کننده است. فرض کنید قصد دارید ارتباط دو نفر را بهتر کنید. وقتی در ابتدای صحبت تان، داستان واقعی دو نفر دیگر را تعریف می کنید که بخاطر اختلاف، از هم دور شدند و مرگ یکی از آنها باعث افسوس همیشگی دیگری شد، به احتمال زیاد، او به حرف های شما دقت می کند.

### ۳- قول یا تضمین:

اگر مخاطب در ابتدای صحبت ها، از شما قول یا تضمینی بشنود مبنی بر اینکه بعد از توجه کردن به حرفهای تان، به فلان نتیجه یا دستاورد خواهد رسید، حرف های شما می تواند برای او جذاب باشد و ذهن او را همراه تان نماید. بعنوان مثال، اگر فرد مقابل از چیزی دلخوری دارد، وقتی به او می گوئید که "فقط سه دقیقه به حرف من گوش بده، قول میدم آخرش همه ی دلخوری هات برطرف بشه" حتماً برای او جالب خواهد بود.



## ۴- آمار مهم:

یک آمار مهم و عجیب درباره ی موضوع مورد بحث، در عین حالی که می تواند اطلاعات مفیدی را به مخاطب بدهد، ذهن او را از همان ابتدا، درگیر مطلب می کند تا توضیحات بیشتری را درباره ی آن بشنود.

مثلاً اگر قصد دارید اهمیت تغذیه ی مناسب را به مخاطب تان گوشزد نمایید، می توانید از "ترخ مرگ و میر ناشی از ناراحتی های قلبی-عروقی" بگویید تا ذهن او، درگیر اهمیت موضوع شود.

## بدنه صحبت

بدنه ی سخنرانی، شامل بخش اصلی و مرکزی صحبت های شماست و حاوی پیام اصلی و موضوعاتی است که مخاطب، برای شنیدنش به صحبت های شما گوش می دهد.

شما بایستی این پیام را همراه با چاشنی های متعددی ارائه دهید که در نظر مخاطبان، مانند یک معجون زیبا و دلچسب به نظر آید. بعد از کمی توضیح، حتماً مثال بزنید. این مثال می تواند ذهن مخاطب را از ابهام بیرون بیاورد و منظور شما را بهتر انتقال دهد. اگر توانستید، جریان زندگی فرد دیگری را بصورت خلاصه تعریف کنید تا صحبت تان را تأیید کند.





بعد از کمی توضیح، حتماً مثال بزنید. این مثال می تواند ذهن مخاطب را از ابهام و سردرگمی بیرون بیاورد و منظور شما را بهتر انتقال دهد. اگر توانستید جریان زندگی فرد دیگری را بصورت خلاصه تعریف کنید تا صحبت تان را تأیید کند.

چقدر خوب است که از آمار و ارقام، یا نتیجه ی تحقیقات بگویید و نشان دهید که درباره ی موضوعی که حرف می زنید، اطلاعات کافی دارید و می توانید به او نیز منتقل نمایید.

## پایان صحبت

در پایان صحبت های خود، لازم است حتماً مطالب را جمع بندی نمایید.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

این جمع بندی به مخاطب کمک می کند تا ضمن مرور نکات مطرح شده، از سوء تفاهمات احتمالی نیز دور شود.

در نظر بگیرید که می خواهید کل صحبت های خود را در ۳۰ ثانیه خلاصه کنید. چطور این کار را انجام می دهید؟ چه موارد و نکاتی هست که بایستی تکرار شوند؟ فقط همان ها را تکرار کنید!

جمع بندی بایستی شامل یادآوری نکته ها، زمان، مقدار و تکرار موضوع اصلی باشد که در مورد آن صحبت کرده اید تا با این مرور، به شکل بهتری در ذهن مخاطب جای گیرد. اینکار، بسیاری از سوء تفاهمات را از بین می برد.

### دعوت به اقدام (CTA)

وظیفه ی مهم دیگر ما اینست که تکلیف مخاطب را در پایان صحبت های خود، روشن نماییم. حالا که این صحبت ها را کردیم، او باید چه کاری انجام دهد؟ چه قدمی بردارد؟ چه حرکت اولیه ای داشته باشد؟

مسلماً ما برای اینکه تأثیری روی مخاطب مان بگذاریم، با او مشغول صحبت شدیم، بایستی مسیر این تغییر را، خود ما به او نشان دهیم. نکته ی مهم در بخش دعوت به اقدام (CTA) اینست که نباید به شکل کلی و مبهم بیان شود، بلکه بهتر است تا حد ممکن، دم دستی



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

و کوچک باشد تا مخاطب را برای تغییر، هل دهد.  
مثلاً اگر در رابطه با بهتر شدن روابط صحبت می کنیم، CTA می تواند این باشد که همین الان، یک پیامک محبت آمیز به فرد مورد نظرت بده! یا اینکه اگر درباره ی سلامتی اش حرف می زنیم، CTA می تواند ۱۰ دقیقه قدم زدن بعد از صحبت ما، یا ثبت نام در نزدیکترین باشگاه ورزشی یا یک هفته، دوری کردن از غذای فست فود باشد.

اگر دعوت به یک اقدام ساده و واضح وجود نداشته باشد، به احتمال بسیار زیاد، مخاطب، حرف های ما را فراموش خواهد کرد.

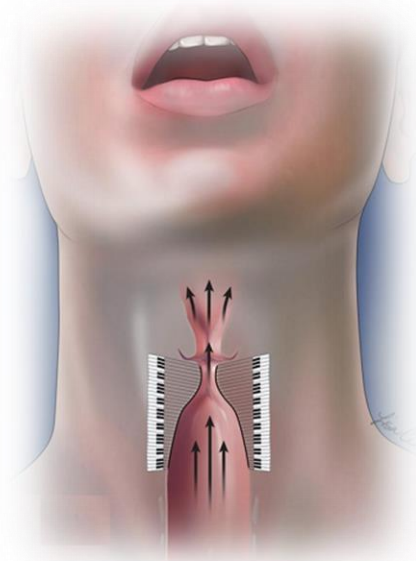
## بیان، لحن و زبان بدن

بیان روان و نه "مکث های آزار دهنده"، دارا بودن صدای آهنگین و نه "مونوتن"، صدای رسا و پرجوهره و نه "بی رمق"، درست و واضح تلفظ کردن کلمات و نه "جویده جویده"، داشتن لحن های متنوع و نه "یکنواخت"، استفاده از زبان بدن مناسب و ... از نکات مهم و اساسی در فن بیان است که تأثیر کلام ما را بیشتر می کند و خوشبختانه در این کتاب به آنها پرداخته ایم. اما پایه ی همه ی اینها، صداسازی ست.



## صداسازی

صداسازی به معنای تقویت تارهای صوتی است که نقش مهمی در تولید صدا از حنجره ی ما دارند. اگر به شکل تارهای صوتی دقت کنید، متوجه خواهید شد که اطراف آنرا ماهیچه هایی در بر گرفته است.



هر قدر این عضله، قویتر باشد، صدای محکم تر و رساتری تولید می شود و برعکس، ضعف تارهای صوتی، باعث تولید صدایی ضعیف می گردد.

شاید کسانی را دیده باشید که هنگام صحبت، صدای بلندی از دهانشان بیرون می آید و بعضی اوقات اطرافیان به طعنه به آنها می گویند "مگه بلندگو قورت دادی؟!". گاهی هم افرادی را دیده اید که صدای ضعیف و آهسته ای دارند، بطوری که بایستی گوش خود را تیز کنید تا بفهمید چه می گویند!



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

همانطور که یک عضله ی ضعیف را می توان با تمرین، تقویت کرد، تارهای صوتی را نیز می توان قدرتمند نمود تا صدای محکمتری تولید نماید.

### چرا باید تارهای صوتی تقویت شوند؟

به سه دلیل، لازمست تارهای صوتی تان را تقویت نمایید:

➤ رسا شدن صدا

➤ استقامت صدا

➤ جدی گرفته شدن



### رسا شدن صدا

تقویت تارهای صوتی و رسا شدن کلام، باعث می گردد صدای ما به خوبی به مخاطب برسد و برای او، حتی در میان سر و صدا، قابل شنیدن و درک باشد.



## استقامت صدا

دونده های دوی ماراتن، در طولِ زمانِ دویدن، اگر چه دچار خستگی عضلانی می شوند، اما استقامتِ عضلانی شان باعث می گردد، کارآیی خود را از دست ندهند.

وقتی تارهای صوتی را تقویت می کنیم، قادریم برای زمانِ طولانی، با صدای بلند و رسا صحبت کنیم، بدون اینکه دچار گرفتگی صدا شویم. برای برخورداری از استقامت صدا، بایستی تمرینات مداوم گرم کردن صدا را انجام دهیم. در ادامه، یک تمرینِ مهم را با هم انجام می دهیم.

## جدی گرفته شدن

برخورداری از صدای رسا و پرجوهره، باعث می شود صحبت ما جدی تر گرفته شود و مورد بی اعتنایی قرار نگیرد.

## تمرین گرم کردن صدا

همانطور که قبل از هر فعالیتِ بدنی، خود را گرم می کنیم، تمرینِ اولیه ی صداسازی نیز، با گرم کردنِ صدا آغاز می شود. این کار، فشار



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

کمی به تارهای صوتی وارد می کند و باعث لرزش مختصر و اصطلاحاً "گرم شدن" آنها می شود.

برای گرم کردن صدا، کافیت با دهان بسته، همان زمزمه های عادی زیر لب را داشته باشیم. در این حالت، هوا از بینی خارج شده و صدایی شبیه "م" کشیده می شود، بدون اینکه به گلو، فشار بیاورد.



در آموزش های تخصصی، از شرکت کنندگان می خواهیم که آوای زیر را با دهان بسته ایجاد کنند. این کار، باعث درگیر شدن تمام تارهای صوتی می شود:

**یخش صوت (کلیک کنید)**

گرم کردن صدا را تا جایی ادامه می دهیم که احساس سوزش یا درد در گلو نداشته باشیم. نمونه انجام این تمرین را با لمس این << **پست اینستاگرام** **ملاحظه نمایید**. (آدرس پیج: [bayan\\_faenho](https://www.instagram.com/bayan_faenho))



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

این تمرین ساده و پایه ای را روزانه، ۲ بار و هر بار، ۲ دقیقه انجام دهید و هر موقع در گلوی خود احساس درد کردید، تمرین را برای چند ثانیه متوقف نمایید و سپس ادامه دهید. پس از دو هفته، تأثیر آن را روی صدای تان حس خواهید کرد.

در دوره ی خصوصی و غیر حضوری فن بیان، چندین تمرین تخصصی وجود دارد که به صدا، قدرت زیادی می بخشد، اما حتماً بایستی زیر نظر مستقیم مربی دوره و پشتیبانی او انجام گیرد تا باعث آسیب به تارهای صوتی، نشود.

## تقویت بیان

شاید فکر کنید که بیان خوب و کلام روان، یک استعداد خدادادی است. خیر، اتفاقاً صد درصد اکتسابی ست! می خواهیم تمریناتی را انجام دهیم که بیان و لحن هر کسی را بهبود می بخشد.

شاید افرادی را دیده باشید که وقتی صحبت می کنند، مدام در حال مکث، "من من" کردن و تکرار حرف "اِ" هستند. مطمئناً این وضعیت، برای شنونده خوشایند نیست.

تقویت بیان به معنای انجام تمریناتی ست که کلام ما را گویاتر و آنرا روان تر می سازد. برخی از این تمرینات را با هم پی می گیریم.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

امیدوارم با انجام مداوم این تمرینات، تغییرات را در بیان خود احساس نمایید.

ممکن است انجام این تمرینات، خسته کننده باشد، اما فراموش نکنید که راز تأثیر گذاری آنها، تمرین منظم و مداوم است.

### تندگویی

یکی از بهترین تمریناتی که به اصلاح بیان ما کمک می کند، تمرین "تندگویی" است. در این تمرین، همانطور که از نامش پیداست، بایستی جملاتی را به سرعت و بدون وقفه در مدت زمان معین (مثلاً یک دقیقه) به زبان بیاوریم.

بهتر است کلمه ای را بصورت تصادفی (بدون اینکه از قبل آنرا مشخص کرده باشیم) انتخاب کنیم و سپس بلافاصله شروع به صحبت درباره ی آن نماییم و هر چه می دانیم، بگوییم. در مورد شکل، رنگ، جنس، اندازه، کاربرد و ... هر چه به ذهنمان آمد بصورت پشت سر هم و بدون وقفه بیان کنیم تا زمان مشخص شده به پایان برسد.

لزومی ندارد جملات ما، درست و بی نقص باشد، بلکه فقط کافیست که کلمات را به سرعت از ذهنمان بیرون بکشیم و به زبان آوریم.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

این تمرین کمک می کند تا کلمات را سریعتر در ذهن مان پیدا کنیم و آنرا بازخوانی نماییم. برای دیدن یکی از تندگویی های من که در جمع مدیران یکی از شهرها اجرا شد، روی تصویر زیر کلیک کنید.



## حذف صداهای اضافه

یکی دیگر از مزایای تمرین تندگویی اینست که صداهای اضافه مثل "ا" از کلام ما حذف می شود. وقتی کلمات را به سرعت پیدا می کنیم، نیازی به استفاده از این صداها پیدا نمی کنیم. در ابتدای استفاده از این تمرین، ممکن است مکثهای زیادی داشته باشید و کلمات را پیدا نکنید، احتمالاً از حروف و صداهای اضافه استفاده می کنید تا کلامتان پر شود، اما نگران نباشید، به تمرین خود ادامه دهید تا تمام این موارد برطرف شود.



## تمرین خودکار

یکی دیگر از مشکلات بیان افراد اینست که حروف را بصورت درست و کامل تلفظ نمی کنند. جویده جویده حرف می زنند و کلماتشان واضح نیست.

تمرین خودکار یکی دیگر از تمریناتی ست که به افراد کمک می کند تا کلمات را بهتر تلفظ کنند و بیان واضح تری داشته باشند.

همچنین تمرین خودکار کمک می کند تا دهان ما به خوبی باز و بسته شود. این تمرین، با درگیر کردن عضلات فک و دهان و تقویت آنها، باعث می شود باز و بسته شدن دهان، به شکل مناسب تری انجام گیرد که تأثیر زیادی در رسایی کلام ما دارد.



## نحوه ی انجام تمرین

برای اینکار، کافیه یک خودکار تمیز بردارید و قسمت انتهایی آنرا بین دندانهایتان بگذارید و با دندان ها آنرا نگه دارید.

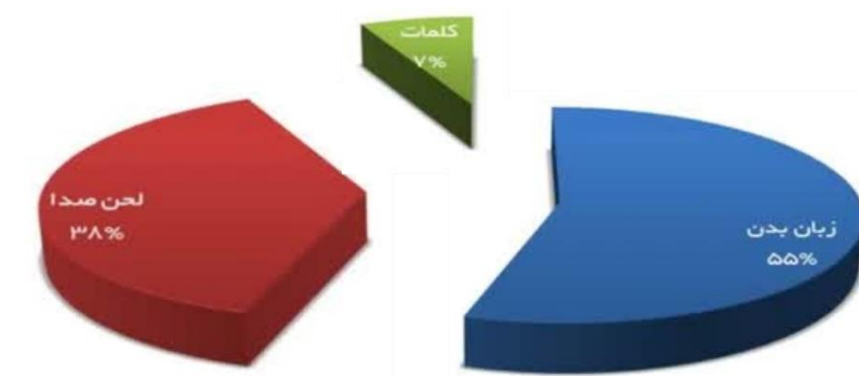


## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

حالا سعی کنید کاملاً عادی صحبت کنید و تلاش نمایید تا دهانتان (شامل لبها و فک) کاملاً باز و بسته شود، بدون اینکه خودکار بیافتد. تا جای ممکن بایستی حروف را دقیق و کامل تلفظ نمایید. این تمرین، باید صورت شما را به درد بیاورد.

### اهمیت کلمات

ساده ترین و معمول ترین روش برای انتقال منظور به طرف مقابل، صحبت کردن با اوست و اولین فاکتور آن نیز "کلمات" است. شاید برایتان جالب باشد که بدانید حدود ۲۰ هزار کلمه در زبان فارسی وجود دارد و ما در زندگی، با بخش بزرگی از این مجموعه کلمات در ارتباط هستیم (از طریق شنیدن یا خواندن). اما تحقیقات نشان می دهد افراد عادی، در کل مکالمات زندگی خود، فقط چیزی بین ۱۵۰ تا ۴۵۰ کلمه بکار می برند. یعنی برای مکالمات روزمره ی خود، از همین تعداد کلمه استفاده می کنند و از بد ماجرا، سهم کلمات در انتقال منظور، چیزی حدود ۷٪ است.

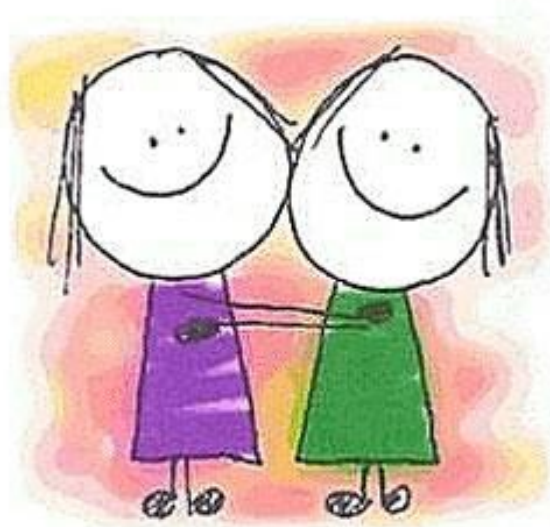


## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

حالا تصور کنید که دایره واژگان کوچک و ناقص، در کنار سهم ۷ درصدی آن در انتقال منظور، ارتباط ما با دیگران را دچار چه بحرانی می کند. نتیجه ی این حالت، مشکلات و سوء تفاهماتی ست که هنگام ارسال پیام متنی به دیگران رخ می دهد.

فرض کنید بین شما و یکی از نزدیکان، کدورتی رخ داده و شما قصد دارید به این موضوع رسیدگی کنید. اولین کاری که اکثر افراد انجام می دهند، ارسال متن چالشی برای دوستشان است. این کار، از دو جهت اشتباه است:

- اول اینکه به احتمال زیاد، کلماتی که بکار می برید، کلماتی نیستند که احساس واقعی شما را انتقال دهند،
- و دوم، با فرض بکارگیری بهترین کلمات، موضوع دیگر اینست که مخاطب شما می تواند با هر لحنی آن متن را بخواند و برداشت متفاوتی داشته باشد.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

در مورد لحن، در ادامه صحبت می کنیم. اما قدم اول، بکارگیری کلمات درست و بجاست که منظور ما را به درستی منتقل کند. بنابراین در درجه ی اول بایستی دایره واژگان خود را بزرگتر کنیم تا از کلمات مناسب تر استفاده نماییم. یکی از نتایج تمرین تندگویی اینست که باعث می شود مخزن ذهنمان کمی تکان بخورد و کلماتی که در آن انباشته شده و بی مصرف مانده است، بالا بیاید و به کار رود. پس این تمرین را روزی یک دقیقه انجام دهید. می خواهم یک تمرین دیگر هم معرفی کنم.

### تمرین زنجیره کلمات

یکی دیگر از تمرینات مؤثر در گسترش دایره واژگان، تمرین "زنجیره کلمات" است. این تمرین کمک می کند تا کلماتی که قبلاً شنیده ایم و در ذهن ناخودآگاه ما جای گرفته، یادآوری و به زبانمان جاری گردد. نکته ای که وجود دارد اینست که شنیدن یا خواندن یک کلمه، برای استفاده از آن کافی نیست، بلکه باید بکار برده شود تا به دایره واژگان ما افزوده گردد. این تمرین، ذهن مان را وادار می کند تا از این کلمات استفاده کند.

روش انجام این تمرین به این صورت است که ابتدا یک کلمه را بصورت تصادفی انتخاب می کنیم. این کلمه می تواند نام یکی از



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

اشیای اطرافمان باشد. بعد از انتخاب این کلمه، بایستی با حرف آخر آن کلمه، کلمه ی بعدی را شروع کنیم. یعنی کلمه ی بعدی، بایستی با حرف آخر کلمه ی قبل، شروع شود. مثلاً اگر اولین کلمه، دیوار است، کلمه ی بعد بایستی با حرف "ر" شروع شود. مثل "رنده". همینطور کلمه ی بعد بایستی با حرف آخر "رنده" یعنی حرف "ه" شروع شود و به همین ترتیب ادامه پیدا می کند.

با تکرار این تمرین، مکث های بین کلمات، کمتر می شود و حالت ایده آل اینست که هیچ مکثی وجود نداشته باشد. مکث های کوچک تر نشان می دهد که کلمات از مخزن ذهن، سریعتر پیدا می شود و به زبان می آید.

## اهمیت لحن

متأسفانه امروزه بیشتر پیام ها، بصورت متنی و از طریق شبکه های اجتماعی منتقل می شود و در دسرها از همین جا آغاز می گردد. چون در این متن ها، لحن و زبان بدن وجود ندارد و هر کس از آن، هر برداشتی می تواند داشته باشد که منجر به سوء تفاهات می گردد. فرض کنید برای همان مثال قبل، می خواهید اقدامی برای حلِ کدورتِ بین خود و دوست تان انجام دهید. برای اینکار، به هیچ وجه



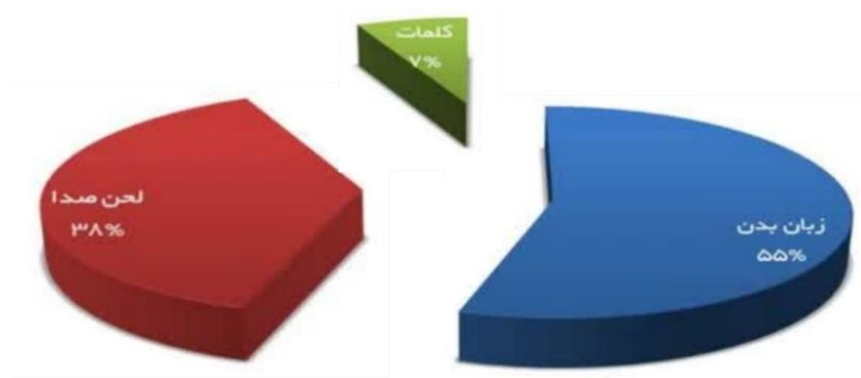
## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

از چت کردن و ارسال متن استفاده نکنید، این کار، صد درصد، سوء تفاهمات را بیشتر می کند. او هیچ متنی را بدون لحن نمی خواند و به احتمال زیاد، دچار اشتباه می شود، زیرا در متنِ ارسالی شما، لحنی وجود ندارد و در بهترین حالت، تنها ۷٪ از منظور شما منتقل شده است.

پس در درجه ی اول بایستی متوجه اهمیتِ لحن در بیان خود باشیم و موضوعات مهم را بصورت متنی ارسال نکنیم. در درجه ی دوم، سعی کنیم با تمرینات مناسب، لحن خود را تقویت نماییم تا منظورمان به شکلِ درستی منتقل شود.

### تقویت لحن

لحن ما، حدود ۳۸٪ از اطلاعات و پیام ما را در خود دارد. داشتن لحن مناسب به این معناست که شخص می تواند حالت و احساس خود را در کلامش وارد کند و مخاطبان به وضوح می توانند منظور و احساس او را درک کنند.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

برای درک کردن این موضوع، جمله ی زیر را در نظر بگیرید.

"بله، شما خیلی می فهمی"

لطفاً این جمله را با دو حالت و لحن متفاوت زیر بیان کنید:

• لحن خبری و

• لحن کنایه آمیز

اگر چه در هر دو مورد، یک جمله ی ثابت، همراه با کلمات مشابهی تلفظ می شوند، اما این دو لحن متفاوت، معنای کاملاً متضادی را ایجاد می کند.

در حالت اول یعنی "واقعاً درک بالایی داری" و در حالت دوم یعنی "هیچی نمی فهمی!"

## سوء تفاهات

بسیاری از سوء تفاهات، ناشی از ادا شدنِ نادرستِ لحن است، زمانیکه گوینده قادر نیست لحن مناسب را به کلامش ببخشد و بدین لحاظ معنای دیگری را به مخاطب، القا می کند.

گاهی منظور شما، تعجب نسبت به یک واقعه است، اما مخاطب، احساس می کند که دارید طعنه می زنید و بدین خاطر دچار سوء تفاهم می شود.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

خیلی از افراد قادر نیستند احساسشان را در کلامشان بیاورند و تقریباً تمام لحن ها را به یک شکل تلفظ می کنند. اصولاً داشتن لحن مناسب برای آنها معضل است.



### تمرین لحن های مختلف

برای برخورداری از لحن مناسب که تا ۴۵ درصد می تواند پیام و منظور ما را به شکل درست منتقل نماید، بایستی سعی کنیم یک جمله ی مشخص را در لحن های مختلف تلفظ نماییم. بعنوان مثال سعی کنید جمله ی زیر را با لحن های مشخص شده بیان کنید:

**"این روش، ما رو نجات میده"**





➤ خبری

➤ سؤالی

➤ خشم

➤ شاد

➤ تعجب

➤ ترس

➤ غمگین

➤ ابهام

مطمئناً در ابتدا نمی توانید اینکار را به درستی و دقت انجام دهید. اما ایراد ندارد، چون هیچکس قادر به چنین کاری نیست. شاید بعضی لحن ها را مثل دیگری بگویید و فکر کنید که درست گفته اید. مشکلی نیست! چون به مرور بهتر می شود.

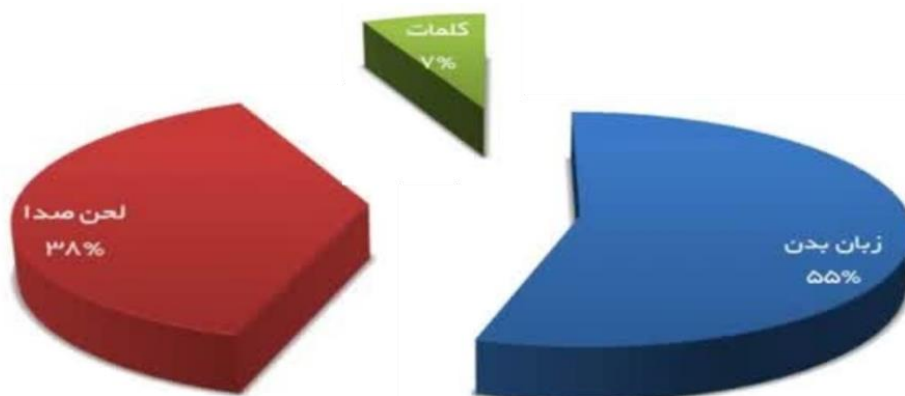
بهترین شکل انجام این تمرین اینست که صدایتان را ضبط کنید. هنگام ضبط، ابتدا عنوان لحن را بگویید، سپس خود را در موقعیت مورد نظر تصور کرده و آنرا اجرا نمایید. بعد از شنیدن صدای ضبط شده، می توانید بهتر قضاوت کنید که چقدر در بیان لحن های مختلف، موفق بوده اید.

شاید برایتان جالب باشد که ببینید بعضی از لحن ها را با وجود تلاش، نمی توانید اجرا کنید. این نشان می دهد که چقدر انتقال منظور ما می تواند سخت باشد و مخاطب را دچار ابهام کند.



## زبان بدن

زبان بدن، عبارت است از ژستی که اجزاء بدن و صورت می گیرد تا یک حس، یک مفهوم و یا حالت را به مخاطب منتقل کند. مطمئناً کمتر کسی فکر می کند که نقش زبان بدن در ارتباطات کلامی چقدر مهم و مؤثر است. همانطور که در تصویر دیده می شود، بیش از نیمی از منظور و مفهوم کلام، از طریق زبان بدن منتقل می شود، در حالی که افراد، آن را به حساب هم نمی آورند.



شاید بارها برایتان پیش آمده که پیامی را بدون منظور به کسی داده اید، اما او از شما دلخور شده و گفته که "بد گفتی!". چطور ممکن است که "حالت بد" را در نوشته ی شما دیده باشد، در حالی که فقط چند کلمه دیده و لحنی در آن وجود ندارد؟ جواب اینست که خودِ او هنگام خواندن متن، برای شما لحن و زبانِ بدنِ خاصی را تجسم کرده است.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

بدین لحاظ، اگر تصمیم دارید ناراحتی بین خود و دوست تان را برطرف کنید، نه تنها در شبکه ی اجتماعی و از طریق متن، موضوع را مطرح نکنید، بلکه صحبت های خود را با ارسال ویس و یا تماس تلفنی هم بیان نکنید، چون در بهترین حالت، هنوز نیمی از منظور شما به او منتقل نمی شود، زیرا زبان بدنی در میان نیست. حتماً بصورت حضوری و رودررو بنشینید و صحبت کنید که بهترین نتیجه، در گرو این کار است.

### ضعف زبان بدن

متأسفانه زبان بدن بسیاری از افراد، ضعیف است و معمولاً آدرس غلط می دهد، بطوری که مطابق با منظور اصلی او نیست. یکی از مهمترین بخشهای زبان بدن، "میمیک صورت" ماست. شاید افرادی را دیده باشید که صورت آنها در تمام شرایط، تقریباً ثابت است و تغییر حالت نمی دهد. این موضوع، بخاطر ضعف عضلات صورت آنهاست.

صورت ما بایستی به شکل مناسب و همراستا با منظورمان، تغییر حالت دهد و بتواند به شکل درست، مفهوم مورد نظرمان را نشان دهد. این اتفاق نمی افتد، مگر اینکه خودمان سعی کنیم عضلات صورت را به فرم گیری مناسب، عادت دهیم.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

شاید پیش خود بگویید:

"خوب هر کی عصبانی بشه، صورتشم اخمو می شه دیگه، یا اگه تعجب کنه،

صورتش متعجب می شه! این که نیاز به تمرین نداره!"

اما موضوع به همین سادگی نیست. تغییر خودبخودی صورت، معمولاً در زمان احساسات شدید بروز پیدا می کند، ولی در حالت های سطحی تر، غالباً شکل مناسب ندارد و باعث سوءتفاهم و یا دلخوری می شود.



## تمرین میمیک صورت

یکی از بهترین تمرینات برای تقویت میمیک صورت، تمرین حالت های مختلف آن است. سعی کنید هر یک از حالت هایی که در شکل زیر آمده را برای ۵ تا ۱۰ ثانیه، در صورت خود بسازید و سپس سراغ تصویر بعدی بروید. مطمئن باشید عضلات صورت تان به چالش



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

می افتد. بهتر است جلوی آینه قرار بگیرید و حالت های صورت خود را با این عکس مقایسه کنید.



## بازی پانتومیم

یکی دیگر از تمریناتی که زبان بدن ما را تقویت می کند، بازی "پانتومیم" است. تقریباً همه ی ما با این بازی آشنایی داریم. ابتدا با انتخاب موضوعات ساده تر مثل اشیاء ، سعی می کنیم با دست و بدن خود، آن را به فرد مقابل نمایش دهیم تا بتواند به درستی حدس بزند.

در حالت های پیشرفته تر، می توانیم کلمات سخت تر مثل "ارتباط، تفاهم، بازدید و ..." را انتخاب کنیم تا لازم باشد زبان بدن قوی تری



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

را بکار ببریم. پیشنهاد می کنم حتماً از این دو تمرین، برای تقویت زبان بدن خود، استفاده کنید.



### توجه به مخاطب

برای اینکه مخاطب با ما همراه باشد و احتمالاً دچار رفتارهای غیرمعمول و غیرعادی نشود، بایستی به شیوه‌ی مناسب، مورد توجه قرار گیرد.

اگر مخاطب احساس کند که مورد توجه نیست و گوینده، فقط قصد دارد مطالب مورد نظر خود را پشت سر هم بیان کند و برود، به شکلی غیر مستقیم، تصمیم می گیرد که گوینده را مورد کم توجهی و حتی آزار قرار دهد. حتی ممکن است رفتارها و گفتارهایی ابراز کند که نظم



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

صحبت شما را بر هم بزنند. هدف غیر مستقیم چنین مخاطبی، جلب توجه و یادآوری وجود خود است و اینکه باید در نظر گرفته شود. در چنین مواقعی بهترین راهکار، توجه به تمام مخاطبان در تمام زمانهای ممکن است. اینکار با ارتباط چشمی مناسب ایجاد می شود.



ارتباط چشمی

گوینده بایستی توانایی داشته باشد حین صحبت، نگاهش را بین تمام مخاطبان بچرخاند و آنها را ببیند. طوری که هر یک از مخاطبان احساس کند چندین بار به او نگاه شده است. این موضوع، به مخاطبان احساس خوبی می دهد و ارتباط آنها را با گوینده بهتر می کند. لبخند مناسب نیز می تواند احساس نیاز به توجه را در مخاطبان، پاسخ دهد.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

از سوی دیگر، مخاطبانی که مطلبی بیان می کنند و یا پاسخ پرسشی را می دهند، بایستی از سوی گوینده، مورد تأیید و توجه قرار گیرند.



تأیید مخاطب



هدیه من به شما



**هدیه دوم:** می خواهم فایل های صوتی دوره آموزشی "انگیزه" را که بصورت یکی از << محصولات سایت است، به شما هدیه کنم. مطمئنم از لذت می برید.

برای دریافت این هدیه، کلمه ی "انگیزه" را به شماره ۰۹۱۹۱۵۷۹۲۰۵ واتساپ نمایید تا لینک دوره، برای شما ارسال گردد.



## • مدیریت ترس از صحبت

طبق بررسی های صورت گرفته، صحبت کردن در جمع، برای ۵۴ درصد از آدمها، ترسناک تر از مرگ است. این در حالیست که ما در موقعیت های مختلف، نیازمند صحبت کردن در جمع های کوچک و بزرگ هستیم و اگر از این کار خودداری کنیم، فرصتهای بزرگی را در زندگی از دست می دهیم.

## عوارض ترس در بدن

ترسیدن باعث ترشح هورمون آدرنالین در خون شده و عوارضی مثل بالا رفتن ضربان قلب، خشک شدن دهان، تعرق کف دست، تاری دید و گاهی اوقات، رهایی ادرار را باعث می شود.



## چرا ترس؟

همانطور که در [مقالات سایت](#) آمده است، ما برای دور شدن از خطر و حفظ جان خود، می ترسیم. هر آنچه از نظر مغز ما یک خطر محسوب شود، باعث ترسیدن ما می شود و عوارض ذکر شده را بوجود می آورد.

این امر، یادگاری از نیاکان غارنشین ماست. آنها مجبور بودند برای حفظ بقا، یا مبارزه کنند و یا پا به فرار بگذارند. برای هر دوی این حالت ها لازم بود که چنین عوارضی در بدنشان بوجود آید تا بتوانند با بالاترین راندمان عمل کنند. برای مطالعه ی بیشتر، [این مقاله](#) را بخوانید.



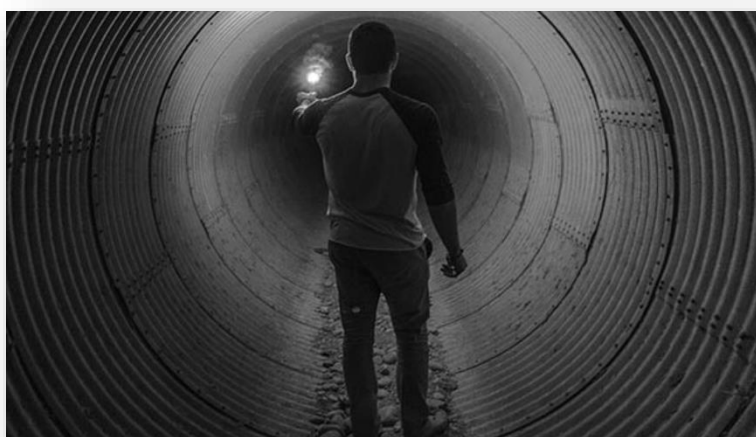
## فضای جدید

ترس انسان از ناشناخته هاست. به همین دلیل، وقتی در موقعیت جدید قرار می گیریم، چون از نظر مغز، ناشناخته محسوب می شود،



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

بطور ناخودآگاه، احساس ترس و دلهره پیدا می کنیم. این فضای جدید می تواند همان مهمانی های همیشگی باشد، با این تفاوت که مثلاً ناگهان از ما خواسته می شود "آواز بخوانیم!". در اینصورت، مغز ما این شرایط را ناشناخته و تهدید می بیند و پیغام ترس می دهد.



### تا حدی طبیعی

ترس از صحبت جلوی جمع، یک ترس کاملاً طبیعی ست و تمام افراد (حتی مشهورترین سخنرانان) قبل از قرار گرفتن جلوی جمع، دچار دلهره می شوند. طرح این موضوع، خیال افراد را راحت می کند. چون بسیاری از افراد، وقتی چنین دلهره ای را تجربه ای می کنند، تصورشان اینست که خودشان مشکل دارند و این حالت، در دیگران نیست. در حالیکه اگر ترسی وجود نداشته باشد، جای نگرانی دارد، زیرا نشان می دهد که فیزیولوژی او، درست کار نمی کند.



## تصویر سازی ذهنی

برای کاهش ترس از صحبت کردن، روشهای مختلفی وجود دارد که یکی از بهترین و کم هزینه ترین روشها، تصویر سازی ذهنی است. روش تصویر سازی ذهنی به این صورت انجام می گیرد که در جایی، ترجیحاً ساکت و بدون مزاحمت، می نشینید و فرآیندی را که قرار است در آینده انجام دهید، به وضوح و جزئیات کافی در ذهن می سازید و دنبال می کنید.



خود را می بینید که با اعتماد به نفس بالا، قدم برمی دارید و در جایگاه صحبت قرار می گیرید. مخاطبان را می بینید که با اشتیاق به شما نگاه می کنند و منتظرند تا صحبت‌های شما را بشنوند. آرامش قبل از شروع را در خود حس می کنید و لبخندی بر لب می زنید.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

صحبت‌های خود را با کلامی محکم شروع می‌کنید و ادامه می‌دهید. سعی کنید تمام جزئیات را ببینید و آنرا مدیریت کنید. مطمئناً پس از این تجسم، احساس بسیار خوشایندی خواهید داشت. گویا واقعاً صحبت‌های موفقیت آمیزی داشته‌اید.

جالب اینکه وقتی در دنیای واقعی، در چنین موقعیتی قرار می‌گیرید، احساس می‌کنید که این شرایط، برایتان آشناست و قبلاً آنرا تجربه کرده‌اید. از همین رو، مغزی که شرایط را آشنا می‌بیند، احساس امنیت می‌کند و ترس کمتری را بوجود می‌آورد.

## دوری از کمال گرایی منفی

بسیاری از افراد (از جمله خود شما) تصور می‌کنند که بایستی عالی و بی نقص باشند تا امکان انجام کاری را بدست آورند. اگر فکر می‌کنید ابتدا بایستی تمام مهارت‌های حرفه‌ای را داشته باشید و بعد از آن، وارد عمل شوید، بایستی خبر بدی به شما بدهم:

## "شما کامل گرا هستید"

کامل گرایی باعث می‌شود که از تجربه کردن و یاد گرفتن، دور شوید و هیچگاه از کارهایی که انجام می‌دهید، لذت نبرید.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

پیشنهاد می کنم روی تصویر زیر بزنید و این بیماری ذهنی را برای همیشه درمان کنید تا دنیایتان بزرگتر شود.



### تمرین، تمرین و تمرین

اگر مطمئن باشیم که مهارت لازم در ما وجود دارد، بخش بزرگی از نگرانی های ما از بین می رود، زیرا به خود و توانمندی هایمان اطمینان داریم. از این رو مهمترین کار برای کاهش استرس قبل از صحبت، تمرین کردن و بدست آوردن مهارت هایی ست که در این کتاب بیان کردیم.



## مخاطب شناسی

نباید از یاد ببریم که شناخت مخاطب، تأثیر زیادی در اثربخشی صحبت‌های ما دارد. زمانی که بدانیم برای چه کسی، در چه سنی، چه جایگاه اجتماعی و با چه نیازهایی قرار است صحبت کنیم، تأثیر کلام ما متفاوت می‌شود.

بدین لحاظ، حتماً در نظر بگیرید که در صحبت‌های خود، از مطالب و مثال‌هایی استفاده کنید که برای مخاطب، ملموس و کاربردی باشد و پاسخ نیاز او را بدهد.





## هدیه من به شما



**هدیه سوم:** شما دوست خوبم، در صورتی که علاقمندید لهجه های مختلف را یاد بگیرید یا لهجه ای را تغییر دهید، می توانید محصول عملی و کاربردی "**کنترل و مدیریت لهجه**" را از لینک زیر و بصورت نیم بها دریافت نمایید: (کد نیم بها: takhfif)

**محصول صوتی "کنترل و مدیریت لهجه"**



## اعتماد به نفس و عزت نفس

افراد زیادی با من تماس می گیرند و ابراز می کنند که فن بیانشان خوب نیست و می خواهند روی آن کار کنند. سؤالی که معمولاً از آنها می پرسم اینست که: "چرا می خواهید فن بیان تون بهتر بشه؟ کجا میخواید ارزش استفاده کنید؟"

و بسیاری از پاسخ ها نشان می دهد که مشکل اصلی آنها، فن بیان نیست. آنها مشکل "برقراری ارتباط" دارند و ایراد اصلی، پایین بودن عزت نفس و اعتماد به نفس آنهاست.

موضوعات عزت نفس و اعتماد به نفس، آنقدر بزرگ و مفصل است که در این کتاب مختصر نمی گنجد، اما هدف من از اضافه کردن این بخش به کتاب، این بود که تأکید کنم:

### "همه چیز، فن بیان و مهارت صحبت کردن نیست"

خیلی اوقات، فرد می داند چه باید بگوید و چطور بایستی بگوید، اما جرأت گفتن آن را ندارد یا خود را در حدی نمی داند که ابراز وجود کند و این، به ضعف در عزت نفس و اعتماد به نفس او برمی گردد. با توجه به اینکه به پشتمان ی چندین سال تجربه ام، به درک کاملی از این موضوع رسیده ام، همواره سعیم این بوده تا مباحث پایه ای



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

عزت نفس و اعتماد به نفس را در آموزش های حرفه ای "فن بیان و سخنوری" بگنجانم.

به همین خاطر، اشاره ای به این دو موضوع مهم می کنم و در ادامه، توضیحات تکمیلی را ارائه می دهم. امیدوارم برایتان مفید باشد.



### • عزت نفس

عزت نفس عبارتست از احساس ارزشمندی درونی و احساس کافی بودن. عزت نفس، از جنس "باور" است و در ضمیر ناخودآگاه ما جای گرفته و هر لحظه، در برخورد با رویدادهای زندگی، به ذهن آگاه ما پیام می فرستد که تو ارزشمند هستی یا خیر! تو لایق این شرایط هستی یا خیر! تو می توانی بهتر یا نه!



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

عزت نفس ما، میزان ثابتی ندارد، بلکه تحت تأثیر اتفاقات و محیط، بالا و پایین می شود و روحیه مان را قوی یا ضعیف می کند. اولین قدم اساسی برای ساختن عزت نفس، رسیدن به احساس ارزشمندی درونی ست. پیشنهاد می کنم یک تمرین مفید انجام دهید و به احساس تان توجه نمایید.

### یک تمرین سریع و مفید

همین الان، بعد از خواندن این متن، روبروی آینه قرار بگیرید و به چشمهای خود نگاه کنید. خوب، خودتان را نظاره کنید، مانند دوستی مهربان و دلسوز.

و سپس، شروع کنید به لبخند زدن به خود. منتظر چیزی نباشید! زیبایی لبخندتان را نثار ارزشمندی خود کنید.

بعد از ۳۰ ثانیه، شروع کنید به حرف زدن با خود. با کلامی آهسته به خود بگویید "دوستت دارم". بارها و بارها این جمله را تکرار کنید. حداقل ۲۰ بار به خودتان تأکید کنید که عاشق خود هستید.

اگر این کار را با تمام احساس و وجود انجام دهید، حس عمیقی از درون پیدا می کنید. نگاه تان نسبت به خود، شروع به تغییر می کند. بعضی شرکت کنندگان می گفتند که حین انجام این تمرین، گریه شان می گرفت، چون احساس می کردند تازه با خود روبرو شده اند.



این عالی ست. این شروعِ درکِ خویش و شناخت خود است. پیشنهاد می کنم عمیقاً روی عزت نفس تان کار کنید تا خود را کشف نمایید و صورتِ جدیدی از زندگی تان را ببینید!

### • اعتماد به نفس

اعتماد به نفس، به معنای توانایی اقدام کردن است. در واقع، اعتماد به نفس، همان خودباوری ست که از درون، به دنیای بیرونی راه یافته و بصورت مهارت یا توانایی انجام کار، دیده می شود. به سادگی، از دو نشانه ی آشکار می توانید میزان اعتماد به نفس را در خود بسنجید. اولین نشانه اینست که بتوانید کاری را که بلدید، به راحتی در مقابل دیگران انجام دهید. مثلاً صدای خوبی دارید و می توانید در مقابل دیگران، بدون اذیت شدن، بخوانید. یا مثلاً رانندگی یاد گرفته اید و می توانید هر زمان که خواستید، پشت فرمان بنشینید و رانندگی کنید.

دومین نشانه ی اعتماد به نفس اینست که باور داشته باشید، کاری که "بلد نیستید و برایتان مهم است" را می توانید یاد بگیرید و برای آن، اقدام می کنید. مثلاً دوست دارید نواختن سازی را یاد بگیرید و برای یادگیری آن، وارد عمل می شوید، نه اینکه فقط در ذهن تان نگهش دارید.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

همانطور که حتماً متوجه شده اید، هر دو نشانه، عنصر "اقدام کردن" را به همراه دارد.

### مجموعه ای از مهارت ها

برای اقدام کردن، بایستی به ابزارهایی مجهز شویم که این "اقدام کردن" را برای ما ساده تر و قابل انجام می سازد. در واقع، ابزارهایی که با استفاده از آنها می توانیم موضوعی را به سرانجام برسانیم.

این ابزارها، توانمندی هایی ست که ما را عملگرا می کند و هر زمان اراده کردیم، می توانیم از آنها استفاده نماییم. ابزارهایی مثل صدای بلند و رسا، بیان محکم و محترمانه، درخواست کردن، نه گفتن، برقراری ارتباط، قاطع بودن، نترسیدن و سایر موارد.

خبر خوب اینکه، تمام این مهارت ها اکتسابی ست و همه ی ما می توانیم با تمرینات مؤثر، آنها را بدست آوریم.

### صدای بلند و رسا

اولین و بارزترین ویژگی اعتماد به نفس، در صدای بلند و رسا، نمود پیدا می کند. جایی که ما قادریم خود را ابراز کنیم و مؤثر به نظر



برسیم. همین ویژگی به ظاهر ساده، باعث جدی گرفته شدن، جلو رفتن کارها و رسیدن به اهداف مان می شود.

فرض کنید وارد فروشگاه پوشاک می شوید و قصد دارید قیمت چند لباس را از فروشنده بپرسید. اگر صدای کم رمق و آهسته ای داشته باشید، ممکن است فروشنده به سؤال شما توجه نکند و به سایر مشتریها برسد. اما زمانی را تصور کنید که با صدایی رسا و محکم می پرسید:

**"عذر می خوام، قیمت این لباس چقدره؟"**

به نظر شما، فروشنده می تواند به شما توجه نکند؟ خیر، او چاره ای جز توجه کردن و پاسخ دادن ندارد، حتی اگر با مشتری دیگری در حال صحبت باشد.

صدای رسا و اعتماد به نفس، یکدیگر را تقویت می کنند. به این معنی که اعتماد به نفس بالا باعث می شود با قدرت بیشتری صحبت کنیم، از طرف دیگر، داشتن صدای رسا نیز باعث ایجاد اعتماد به نفس در ما می شود. از همین رو، تمرینات صداسازی، جزو تمرینات دوره جامع اعتماد به نفس ما نیز می باشد.

در مورد تقویت صدا، در این کتاب صحبت کردیم. یادتان که هست؟ ممنونم که دوباره آن را مرور می کنید!



## سخن پایانی

برای من افتخار بزرگی بود که از این طریق توانستم بخشی از تجربیاتم را با شما به اشتراک بگذارم. امیدوارم از مطالب این کتاب رضایت داشته باشید و این هدیه، توانسته باشد بخشی از نیاز شما را برآورده کند.

حتماً که برای یادگیری های بیشتر، نیاز به آموزش های تخصصی دارید، همانطور که خود من نیز این مسیر یادگیری را طی کردم و همچنان نیز در حال یادگیری و تمرین هستم. مطمئناً بکار بردن این مهارت هاست که درخشش تازه ای به شخصیت شما می بخشد، نه صرفاً مطالعه ی آنها!



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

بگذارید کمی موضوع را بازتر کنم. از تجربه ی ۶ ساله ام در آموزش موفقیت، دریافته ام که باور و ذهنیت آدمها، به ۴ گونه است:

### ۱. خودم میدونم و بلام

(آنها مدام، در حال تکرار اشتباهات گذشته اند. از کسی حرف شنوی ندارند، دنبال یادگیری نمی روند چون فکر می کنند هر چه لازم است، خودشان می دانند. بصورت ناخودآگاه، دلیل ناکامی های خود را شرایط بیرونی و دیگران بیان می کنند)

### ۲. من قربانی تقدیرم

(آنها باور دارند که قسمت و تقدیر آنها، از قبل مشخص شده و زندگی شان را خودشان رقم نمی زنند. بلاهایی که بخاطر عدم آگاهی به سرشان می آید را "امتحان الهی" می دانند و در دنیا و آخرت، سختی می کشند)

### ۳. درگیر مشکلاتم و نیاز به کمک دارم

(این افراد، کجدار و مریز، زندگی و مشکلاتش را جلو می برند و حل و فصل می کنند. قبول دارند چیزهایی هست که نمی دانند، ولی در یادگیری، جدی نیستند. آنها دنبال شیوه های رایگان و بدون هزینه برای پیشرفت اند)

### ۴. میخوام پیشرفت کنم و هزینه ش رو میدم

(هر روز در حال مطالعه و یادگیری اند. برای بالا بردن آگاهی و



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

مهارت های خود، از زمان، انرژی و پولشان هزینه می کنند. باور آنها اینست که لایق بهترین زندگی اند و با تلاش خود، این را نشان می دهند نه با ادعا. بقیه، آنها را خوش شانس می دانند)

نکته ای که دوست دارم اضافه کنم و کتاب را به پایان ببرم، موضوع طرز فکر این ۴ گروه است. گروه ۱ و ۲، "طرز فکر ثابت" دارند و گروه ۳ و ۴، "طرز فکر رشد". پیشنهاد می کنم درباره ی موضوع اساسی "طرز فکر یا Mindset"، فایل صوتی زیر را بشنوید که قسمتی از کارگاه فن بیان من است:

### فایل صوتی "طرز فکر" (کلیک کنید)

خبر خوب اینکه طرز فکر شما که در حال مطالعه ی این کتاب هستید، "رشد" است، اما تجربه ی من می گوید که درصد بالایی از شما عزیزان در گروه ۳ قرار دارید. (حتماً صفحه ی ۷ کتاب را یکبار دیگر بخوانید)

برای افرادی که علاقمند به یادگیری های بیشتر هستند، اما به هر دلیل، نمی خواهند هزینه ی زیادی برای آموزش خود پرداخت کنند، یک دوره ی آموزشی ۴ ساعته (صوتی - تصویری) بصورت پایه ای و اساسی، در سه زمینه ی "فن بیان، عزت نفس و اعتماد به نفس" طراحی و تدوین کرده ام که برای همه ی افراد مفید است. نام این آموزش را "دوره ی سه گانه" گذاشته ام.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

خیلی توصیه می کنم برای یادگیری و تمرین اصول موفقیت در زندگی که همه ی ما به آن نیاز داریم، از "دوره ی سه گانه" استفاده نمایید. این آموزش، در عین برخورداری از محتوای غنی و کاربردی، تا مدتی، با تخفیف ۹۰٪ (به اندازه ی پول یک شکلات) ارائه می شود. از لینک زیر، توضیحات آنرا بشنوید:

### فن بیان، اعتماد به نفس و عزت نفس (کلیک کنید)

اما برای افرادی که تصمیم دارند بصورت حرفه ای، روی فن بیان خود کار کنند و جهشی بزرگ را تجربه نمایند، پیشنهاد دیگری دارم. اگر علاقه دارید به شکل اصولی و حرفه ای و تحت مربی گری مستقیم من، روی این مهارت کار کنید، به شما ...

### دوره خصوصی و غیر حضوری "فن بیان و سخنوری"

را پیشنهاد می کنم. در این دوره که بصورت خصوصی و در فضای مجازی برگزار می شود، به مدت ۲۸ روز، یک محتوای حرفه ای و در کلاس جهانی دریافت می کنید و بصورت مستقیم و تمام وقت، با من در تماس هستید. من، قدم به قدم به شما کمک می کنم تا تمام مهارتها را برای حرفه ای شدن بدست آورید. این آموزش، تضمینی ست و پشتیبانی من، تا شش ماه ادامه دارد.



## توضیحات آموزش غیر حضوری "سه گانه"

تابحال ده ها نفر از این دوره استفاده کرده اند  
شما عزیزان علاقمند می توانید نظرات شرکت کنندگان قبلی و  
توضیحات تکمیلی دوره را با کلیک روی تصویر زیر ملاحظه نمایید.



امیدوارم با کسب آگاهی های مهم و مهارت های کلیدی، بیش از پیش  
بدرخشید و تجربه ای متفاوت و لذتبخش از زندگی بدست آورید. برایتان

بهترین ها را آرزو می کنم و امیدوارم  
روزی یکدیگر را از نزدیک ببینیم.



دوستدار شما

**امیر احمدی**



کتاب الکترونیکی

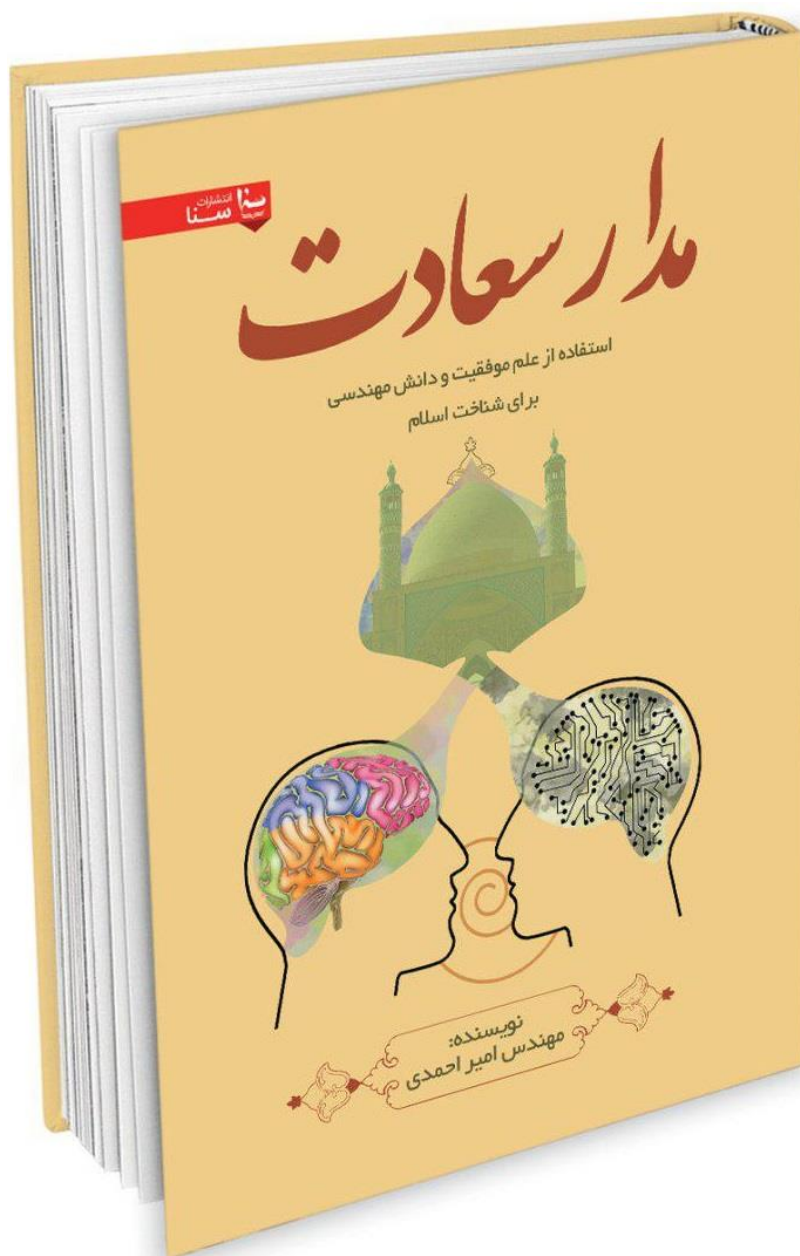
# فن بیان و اعتماد به نفس فرزندان

نویسنده: مهندس امیر احمدی



همره با ۶۰۰ هزار تومان هدایای آموزشی

[دریافت نسخه ی PDF کتاب \(کلیک کنید\)](#)



دانلود رایگان ۵۵ صفحه از کتاب

دریافت نسخه ی PDF کتاب

سفارش نسخه ی فیزیکی کتاب