ساختار تفکر سخنران

مهارت های ساخت باورهای ذهنی قدرتمند،

برای برقراری ارتباط و اجرای سخنرانی حرفه ای

احـمد معـین

به ذهن قدرتمند تو تبریک میگویم

آنچه را که برای خاص بودن میخواهد

انتخاب کرده ای و این اتفاقی نیست

ساختار تفکر سخنران

مهارت های ساخت باورهای ذهنی قدرتمند،

برای برقراری ارتباط و اجرای سخنرانی حرفه ای

آنچه که همه نیاز دارند

احـمد معـین

ساختار تفکر سخنران

مهارت های ساخت باورهای ذهنی قدرتمند،

برای برقراری ارتباط و اجرای سخنرانی حرفه ای

آنچه که همه نیاز دارند

احـمد معـین

شناسنامه کتاب

فهرست مطالب

Contents

[دریافت هدیه: 8](#_Toc29048061)

[مقدمه: 9](#_Toc29048062)

[پشتیبانی آنلاین: 12](#_Toc29048063)

[فصل صفرم: سرآغاز سخن 13](#_Toc29048064)

[سرآغاز: 13](#_Toc29048065)

[قول من به شما: 16](#_Toc29048066)

[درخواست من: 16](#_Toc29048067)

[فصل اول : سخنرانی چیست 17](#_Toc29048068)

[سخنرانی چیست؟ 17](#_Toc29048069)

[دوتا آلوچه : 18](#_Toc29048070)

[انواع سخنرانی: 19](#_Toc29048071)

[سخنرانی نوع اول: متقاعد کردن 19](#_Toc29048072)

[سخنرانی نوع دوم: جلب اعتماد 20](#_Toc29048073)

[سخنرانی نوع سوم: انگیزشی 20](#_Toc29048074)

[سخنرانی نوع چهارم: تغییر تفکرات 21](#_Toc29048075)

[سخنرانی نوع پنجم: احساسی 21](#_Toc29048076)

[سخنرانی نوع ششم: آخرین سخنرانی 21](#_Toc29048077)

[هدف سخنرانی: 22](#_Toc29048078)

[یک پیشنهاد: 23](#_Toc29048079)

[فصل دوم: فن بیان برای همه 23](#_Toc29048080)

[فن بیان: 23](#_Toc29048081)

[یک الگوی جامع: 23](#_Toc29048082)

فصل صفرم: سرآغاز سخن

درخواست من:

ازآنجایی‌که در ویرایش کتاب سعی شد اشتباهی نداشته باشد اما ممکن است اشتباه‌های نوشتاری داشته باشد و یا حتی ممکن است در درک مطالب سؤالی داشته باشید حتمن با ما از طریق صفحه‌ی تماس با ما در سایت (www.AhmadMoein.com) ارتباط برقرار کنید و پیشنهادهای خود را اعلام کنید و هدیه‌ی خود را دریافت کنید.

دیگر راه‌های ارتباطی:

<https://AhmadMoein.com/>

<https://www.instagram.com/AhmadMoein_com/>

<http://www.aparat.com/AhmadMoein>

<https://telegram.me/AhmadMoein_Com>

فصل اول : سخنرانی چیست

سخنرانی چیست؟

هیچ دلیلی وجود ندارد که هر یک از مانتوانیم گفتگوکننده‌ای خوب باشیم، این استعدادی است عمومی و همه‌گیر، و یکی از قطعی‌ترین عوامل موفقیت یا شکست ما است. (لیلیان ای کلر)

اگر مروری در زندگی افراد موفق داشته باشیم متوجه می‌شویم که یکی از دلایل موفقیت آن‌ها خوب صحبت کردن است و توانسته‌اند خوب صحبت کنند و خوب ارتباط برقرار کنند و آنچه را که دارند با انتقال صحیح پیام منتقل کنند و با اعتمادبه‌نفس بالا و عزت‌نفس رسیدند و با دیگر تعاملات صحیح توانستند به موفقیت‌های بالایی دست پیدا کنند.

آیت‌الله بهجت فرمودند:

ما زندگی می‌کنیم تا قیمت پیدا کنیم، نه این‌که به هر قیمتی زندگی کنیم.

پس اگر می‌خواهید در کسب‌وکار و در تعاملات زندگی موفق باشید باید بتوانید به‌طور مؤثر و اثربخش صحبت کنید و سخنرانی کنید.

این‌یک مهارت بسیار ضروری مهم و حرفه‌ای است که باید آن را در اختیار داشته باشید تا بتوانید در حرفه‌ی خود مؤثر باشید ، متقاعد کنید تا به چشم دیده شوید ، ارتباط خود را افزایش دهید تا پیشرفت و موفقیت را از آن خود کنید.

شاید تا اسم سخنرانی به گوش شما می‌رسد تعریف آن را این‌طور تصور کنید که یعنی در جلوی یک جمع دویست‌نفره با میکروفون و در بالای یک استیج یا صحنه برایشان صحبت و سخنرانی کنید که درواقع شاید همین معنی سخنرانی باشد اما یک جزئی از کل است.

همین‌که شما با اطرافیان خود صحبت می‌کنید درواقع یک سخنرانی را انجام می‌دهید که شاید بعضی‌ها آن را جز سخنرانی به‌حساب نیاورند.

هر گفتگویی را یک سخنرانی میگویند مثل مکالمات تلفنی یا در صحبتی کوتاه در کافی‌شاپ و حتی صحبت برای مشتری؛

پس این‌ها همه نمونه‌هایی از یک سخنرانی هستند و شما میتوانید با دانستن این مهارت به‌خوبی صحبت کنید و با دانستن مهارت‌های ارتباطی می‌توانید در مراحل زندگی متفاوت‌تر و زیباتر زندگی کنید و الگویی باشید برای دیگران که قادر باشید ایده‌هایتان را به نحوی عالی ، واضح و روشن و قابل‌قبول منتقل و بیان کنید.

شما اگر نتوانید به‌صورت اثربخش سخنرانی کنید پیشرفت خوبی نخواهید داشت.

پس مهارت ضروری زندگی خود را یاد بگیرید و خودتان را ارتقا دهید.

انواع سخنرانی:

شما آخرین باری که سخنرانی کردید چه وقت بوده است؟

چه قدر تأثیرگذار بودید و یا چه قدر ترغیب کردید تا کالایی را بفروشید؟

چه قدر مؤثر بودید تا اعتماد خود را نسبت به‌طرف مقابل را ایجاد کنید؟

چه قدر خوب صحبت کردید تا در طرف مقابل انگیزه‌ای ایجاد شود تا در زندگی‌اش تصمیم درستی را بگیرد؟

چه قدر خوب صحبت کردید تا در طرف مقابل احساس خوبی شکل بگیرد؟

چه قدر در صحبت خود توانستید حالتی را به وجود آورید تا طرف به جوش آید و کاری را انجام دهد و یا برعکس جنگی به را افتد؟

و اما اگر در سخنرانی خود متوجه شوی که شاید این آخرین سخنرانی توست و باید این دنیا را ترک کنی واقعاً ....

در این سؤالات با چند نوع سخنرانی آشنا می‌شویم که هرکدام باید مخاطب خاص خودش را با محتوا و یک ساختار منظم داشته باشد و حالا شاید این سخنرانی‌ها کوتاه باشد یا می‌تواند به چندین ساعت به طول انجامد.

و اگر بیشتر دقت کنید شما در هر حالتی که سخنرانی کنید باید تأثیرگذار و مؤثر واقع شوید پس برای تأثیرگذاری بیشتر باید بدانید که هدف از سخنرانی چیست و بعدازآن قرار است چه اتفاقی برای مخاطب رخ دهد یعنی درواقع از کجا به کجا برود.

سخنرانی نوع اول: متقاعد کردن

این‌گونه سخنرانی‌ها برای ترغیب کردن و متقاعد کردن مخاطب طراحی میشود

یادمِ که یک روز با پسرم که حدود چهار سال سن دارد از جلو مغازه‌ی اسباب‌بازی‌فروشی رد شدیم که پسرم توجهش به یک ماشین اسباب‌بازی جلب شد و اسرار که برایم بخر اما او در خانه تعدادی از ماشین‌های اسباب‌بازی داشت که من به او گفتم:

ببین بابا در خانه چند تا ماشین داری که با زبان شیرین و معصومانه‌اش گفت خیلی دارم و بعد به‌آرامی گفتم پس این را برای چی می‌خواهی تو که چندتایی دیگر داری و بعد کمی با خودش فکر کرد و گفت خوب بابا من این‌رو نمی‌خواهم فقط بزار دیگر اسباب‌بازی‌ها رو نگاه کنم و ببینم چی می‌خواهم گفتم باشد بعدازاینکه کمی همه‌ی اسباب‌بازی‌ها را خوب نگاه کرد بعد از کمی مکث گفت هوووووووم هیچی نمی‌خواهم بابا خودم همه چی دارم و با همان‌ها رو که در خانه‌دارم دوستشان دارم و با همان‌ها بازی می‌کنم.

البته سخنرانی متقاعدکننده می‌تواند خیلی متفاوت‌تر از ماجرای من باشد ولی این تقریباً آشنایی با این نوع سخنرانی است.

سخنرانی نوع دوم: جلب اعتماد

در سخنرانی‌های اولیه خود باید باصداقت صحبت کرد و صداقت کلام باعث ایجاد اعتماد میشود.

من برای خرید گوشی موبایل به مغازه موبایل فروش رفتم و توقعاتی را که داشتم برای او گفتم و فروشنده تا صحبت‌های مرا شنید چند مدل گوشی را با همان امکانات نشانم داد و برایم بیشتر توضیح داد که:

کیفیت هرکدام به چه نحوی است و کیفیت کار آن‌ها چه تفاوتی با یکدیگر دارند و در کلامش صداقت داشت و هدفش فروش کالای بنجل نبود حتی یک مدل دیگر به هم معرفی کرد که در مغازه موجود نداشت و گفت اگر بخواهم می‌تواند برایم تهیه کند و من متوجه صداقت او شدم و به او اعتماد کردم.

در اینجا متوجه شدید که باصداقت واقعی میشود اعتمادسازی را انجام دهید پس همیشه مطمئن و باصداقت گفتار خود را جاری کنید.

سخنرانی اعتمادسازی هم برای فروش و یا کسب اعتماد برای جمع‌آوری رأی هست و اعتمادسازی در همه‌ی سخنرانی‌ها کاربرد دارد چون در هر حالتی باید به سخنران اعتماد داشته باشد تا سخنران بتواند با کلامش مؤثر واقع شود.

سخنرانی نوع سوم: انگیزشی

پسرم تازه راه افتاده بود و شوقی داشت برای ایستادن و قدم برداشتن

تا شروع به حرکت می‌کرد با چند گام که جلوتر می‌رفت ناگهان بر روی زمین می‌افتاد و گریه می‌کرد و من با تشویق و گفتن بلند شو بابا دوباره تلاش کن و او را برای بلند شدن مجد تشویق می‌کردم تا او با نگاه کردن در چشمان من و تشویق من سعی در بلند شدن می‌کرد و بلند می‌شد و دوباره حرکت می‌کرد و اما با یک تفاوت دیگر و این بود که تا بر زمین می‌خورد خودش مجدد با خنده به نگاه می‌کرد و دیگر گریه نمی‌کرد و بلند می‌شد و گام‌هایش تعدادش بیشتر می‌شد.

انگیزش چیزی که از درون انرژی می‌گیرد و نیاز به تحریک قوای درونی دارد تا قوای بیرونی را به حرکت درآورد.

سخنرانی انگیزشی بر روی احساس بسیار تأثیر می‌گذارد و این تأثیر احساس در همه‌ی سخنرانی‌ها مؤثر است پس با احساسات بازی نکنید و در انگیزش واقعی بااحساس بپردازید.

سخنرانی نوع چهارم: تغییر تفکرات

در نوع سخنرانی ممکن است در تفکرات و عقاید نیاز باشد تغییری ایجاد شود و این سخنرانی باید حس تغییر را برای مخاطب خود به‌روشنی بابیانی شفاف توضیح داد و با آگاهی دادن از نوع تغییر مثبت حس تغییر را ایجاد کرد و این حس است که باعث تغییر میشود.

با برانگیختن احساس تغییر در تفکرات و رفتار ایجاد می‌شود.

سخنرانی نوع پنجم: احساسی

سخنرانی‌هایی مثل سخنرانی‌های هیتلر که باعث به جوش آمدن افراد می‌شد و جنگی را به را می‌انداخت و این سخنرانی‌ها تماماً با احساسات بازی می‌شد و این‌گونه سخنرانی‌ها را نباید اجرا کرد و باید در صورتی باشد که جان مردم به خطر باشد و باید از خودشان دفاع کنند و از مملکت خود دفاع کنند.

و شاید سخنرانی که سرگرم‌کننده بود و باعث شادی و خنده‌ی مردم می‌شد و احساس زیبا بودن درونی را در مردم ایجاد می‌کرد

سخنرانی نوع ششم: آخرین سخنرانی

آخرین سخنرانی

آیا تابه‌حال به آخرین سخنرانی خود فکر کرده‌اید و شاید در آن لحظه تمام سخنرانی‌های خود را به یادآورید و ببینید چه کردید؟ چه شد؟ چه کردند؟

سخنرانی‌هایی که شاید به نفع مردم بود یا به ضرر مردم

در سخنرانی‌های خود با توانمندی بسیار سخنرانی خود را ارائه دهید و حرف‌هایی بزنید که همه را متحول کند و بعد از خود میراثی را به‌جا بگذارید تا مردمان و فرزندان راه زندگی خود را بیابند و درس‌های زندگی را که بسیار جنبه کاربردی دارد را بیاموزند و زیبا زندگی کنند و جهان را به‌جایی زیباتر برای زندگی کردن تبدیل کنند.

شاید شما قبل از هر سخنرانی به آخرین سخنرانی خود فکر کنید و کمی با خود بیندیشید که سخنرانی شما باید بهترین سخنرانی باشد پس زمانت را دریاب و این صدای ثانیه‌هاست که تو را برای بهترین لحظات می‌خواند لحظاتی که شاید هیچ‌وقت برنگردد.

حال شما شاید بگویید این‌ها همه را که گفتی چه ربطی به سخنرانی دارد و کمی با خودت فکر کن که یک سخنران مسئولیت بسیار بزرگی را بر دوش دارد پس یک سخنران باید در همه حال بهترین سخنران باشد.

سخنرانی که زیبا سخن گفت و زیبا زندگی کرد و جهان را جایی زیباتر برای زندگی ساخت.

سخنرانی تو می‌تواند رؤیاهای دیگران را به حقیقت برساند.

سخنرانی تو می‌تواند رؤیاهای کودکانه را برانگیزد.

و از شما می‌خواهم با خواندن این کتاب لذت ببرید و با تفکر و دید باز و متفاوت کتاب را بخوانید و باصداقت گام بزرگ را بردارید و فقط به‌شدت و با تلاش پی‌درپی تمرین و تمرین و تمرین کنید.

مردم را با عشق دوست بدارید و به رفتارها و اعمال آن‌ها توجه کنید نه به حرف‌های آن‌ها و به دنبال نکات مثبت آن‌ها باشید و از آن‌ها همیشه ابراز قدردانی کنید و از موقعیت خودآگاه شوید مأیوس نشوید و همیشه موفق باشید.

جهت مشاهده و الهام گرفتن از انواع سخنرانی‌های اثربخش و همچنین الگو گرفتن از آن‌ها به‌عنوان نمونه، می‌توانید به سایت (<https://AhmadMoein.com/>) مراجعه کنید و به‌صورت رایگان آن‌ها را دانلود کنید و به‌صورت تصویری با انواع سخنرانی‌ها بیشتر آشنا شوید. (درسایت سعی شده است که ، نمونه سخنرانی‌های موجود را از به‌روزترین آن‌ها انتخاب و قرار دهیم.)