



خلاصه کتاب بایستید و سخنرانی کنید نکات کلیدی کتاب

- بسیاری از افراد به شدت از سخنرانی در انظار عمومی می‌ترسند.
- باین وجود، هرکسی می‌تواند روش ارائه سخنرانی‌های نیرومند را یاد بگیرد. این موضوع نیازمند دانستن این است که چه کاری را و چطور انجام دهید و مصمم به انجامش باشید.
- ارائه سخنرانی‌های متعدد را تمرین کنید تا هر نوع ترس از سخنرانی در انظار عمومی را از بین ببرید.
- اولین قانون سخنرانی یاد گرفتن همه آن چیزی است که می‌توانید درباره موضوعتان یاد بگیرید.
- دومین قانون تمرین است، بارها و بارها، تا وقتی که سخنرانی‌تان را کاملا یاد بگیرید.
- هرگز سخنرانی را حفظ نکنید. شاید روی صحنه دچار فراموشی شوید.

- وقتی در مقابل مخاطبی سخنرانی می‌کنید، مشتاق و صمیمی باشید. چنین ویژگی‌های شخصیتی برنده‌ای فوراً انبوه جمعیت را دورتان جمع می‌کند.
- مخاطبان عاشق این هستند که مطالبی درباره خودشان بشنوند، پس همیشه اطلاعاتی راجع به آن‌ها را در سخنرانی‌تان بگنجانید.
- برای متقاعد کردن شنوندگان، حکایت‌ها و داستان‌های مرتبط شخصی را به سخنرانی‌هایتان اضافه کنید.
- وقتی سخن می‌گویید، از واژگان ساده استفاده کنید، اما نه زیاد از حد و هر کاری که می‌کنید، خیلی طولانی سخنرانی نکنید.

آنچه در این چکیده می‌آموزید

دیل کارنگی ترینینگ کتابی واقعا فوق‌العاده درباره سخنرانی در انظار عمومی را با نام موسسش دیل کارنگی ارائه می‌کند. این کتاب راهنما در میان سایر تکنیک‌ها روش مقابله با گلاسوفوبیا، ترس از سخنرانی در انظار عمومی (ترس صحنه)، را که رایج‌ترین نوع ترس در دنیاست، به خوانندگان آموزش می‌دهد. تاکتیک‌های آموزشی سازمان کارنگی به این مشهورند که ارائه‌دهندگان ترسیده و عصبی را به سخنرانان پویا و نیرومند تبدیل می‌کنند.

این کتاب برای سخنرانان همان قدر ارزشمند است که کتاب آناتومی گری برای متخصصان پزشکی اهمیت دارد. خوب می‌شد اگر از زبان اول‌شخص نوشته نشده بود، گویی خود دیل کارنگی به شما نصیحت می‌کرد. اگر در سال ۱۹۵۵ نمرده بود، بی‌تردید از انجام این کار خشنود می‌شد. کارنگی نویسنده کتاب قدیمی چگونه دوستانی پیدا کنیم و بر دیگران اثر گذاریم، نویسنده‌ای جاودانه است، اما استفاده از زبان اول‌شخص او، دهه‌ها بعد، کمی نامطلوب به نظر می‌رسد. مدیرسبز این کتاب برجسته و عملی را به سخنرانان مشتاق و مجرب پیشنهاد می‌کند.

هرکسی می‌تواند در انظار عمومی سخنرانی کند

مهم نیست چه کسی هستید یا چقدر از سخنرانی برای مخاطب می‌ترسید، اما می‌توانید به سخنران نیرومندی تبدیل شوید. برای انجام این کار، هر آنچه می‌توانید را درباره موضوعتان یاد بگیرید. در حدود ۱۰ روز تا ۲ هفته قبل از سخنرانی‌تان ۲۰ دقیقه را صرف نوشتن حداقل ۵۰ سوال درباره موضوعتان نمایید. در دفعه بعدی، پاسخ‌هایشان را یاد بگیرید. این کار به شما کمک می‌کند تا طرح کلی سخنرانی‌تان را مشخص کنید. اکنون، تمرین مداوم را شروع کنید □ در ذهن‌تان، در ماشین، مقابل آئینه یا با دوستانتان.

سخنرانی‌تان را حفظ نکنید. شاید روی سن دچار فراموشی شوید. در عوض آن را آنقدر خوب بلد باشید تا بتوانید طبیعی سخن بگویید، از پاسخ‌هایی که آماده کرده‌اید به‌عنوان نکات اصلی صحبت‌تان استفاده کنید. وقتی تمرین می‌کنید، ساختار ارائه‌تان شکل می‌گیرد. طبیعی سخن بگویید، نه با تن صدای تحکمی یا نمایشی. روش تأکیدگذاری بر واژه‌ها یا عبارات متفاوت را تمرین کنید. زمانبندی، ارائه و گام صوتی‌تان را متناوب کنید. سخنرانی با سرعت‌های مختلف را امتحان کنید تا ببینید کدام بهتر است.

خودتان باشید

از صمیم قلب سخن بگویید. با خودتان روراست باشید. دلیل کارنگی و اِرنل نایتینگل که هر دو سخنرانان فوق‌العاده‌ای بودند، طبیعی سخن می‌گفتند، هر یک بر اساس شخصیت فردی، سابقه و استعداد طبیعی خودش. کارنگی با ریشه‌های روستایی‌اش در میسوری آزادانه و ساده سخن می‌گفت، مثل کسی که با همسایه‌اش گفتگو می‌کند. نایتینگل که صدای قوی فوق‌العاده‌ای داشت، بیش از سه دهه یک گوینده رادیویی معروف بود. سخنرانی نمایشی او کاملاً با روش کارنگی متفاوت بود. با این وجود هر دو به‌واسطه حفظ اصالتشان، سخنرانانی حرفه‌ای بودند.

کارنگی و نایتینگل نیز مانند همه سخنرانان موثر مخاطبان را مرکز توجه

سخنرانی‌هایشان قرار می‌دادند. همه مخاطبان عاشق این هستند که مطالبی درباره خودشان بشنوند. راسل کانول که سخنرانی محبوب بود معروف‌ترین سخنرانی‌اش با نام «هزاران الماس» را تقریباً ۶۰۰۰ بار ارائه کرد. هر بار، بسته به محیط سخنرانی، در آن تغییراتی می‌داد. کانول قبل از هر سخنرانی، با مردم محلی از جمله وزرا، مدیران مدارس و آرایشگران صحبت می‌کرد تا چیزی که در ذهن مردم آن جامعه می‌گذشت را بفهمد. سپس سخنرانی‌اش را مطابق با آن ارائه می‌کرد. درباره مخاطبان‌تان آگاه باشید، همچنین درباره خودتان. هوشمندانه لباس بپوشید. روی صحنه به شکلی برنامه‌ریزی شده و دقیقاً مشخص شده حرکت کنید. برای ایجاد ارتباط با مخاطبان از تماس چشمی استفاده کنید.

آیا تصور سخنرانی در انظار عمومی باعث می‌شود که بخواهید پنهان شوید؟

می‌توانید ترس خود از سخنرانی در انظار عمومی را کنترل کنید، اما اول باید واقعا بخواهید که با مخاطبان‌تان ارتباط برقرار کنید. خود را در نقش پیام‌رسانی ببینید که باید پیامی حیاتی را ارائه دهد. ویلیام جیمز روانشناس معتقد بود که شجاعت صرفاً ناشی از اقدام شجاعانه است. روی صحنه از این رویکرد استفاده کنید. منافع حاصل از سخنرانی موثر را به خودتان یادآوری کنید. برای اینکه حواستان را از خودتان پرت کنید، در هنگام سخنرانی از تکیه‌گاه‌های متحرک استفاده کنید.

بهترین راه غلبه بر ترس هر نوع فعالیتی، انجام آن است، بارها و بارها، تا وقتی که به ماهیت دوستان تبدیل شود. این قانون در هر جنبه از زندگی به کار می‌آید، از جمله در سخنرانی. به منظور آمادگی برای سخنرانی به خودتان مهلت دهید. اجازه دهید وقتی که روی صحنه هستید، همه تلاش‌های سختتان شما را به جلو برانند. وقتی سخن می‌گویید، قضاوت درباره روش کارتان را به بعد موکول کنید. به هیچ‌کس اجازه ندهید شما را حواس‌پرت یا دلسرد کند. اگر سخنان‌تان با انتقاد روبه‌رو شد، از آن شکست درس بگیرید تا دفعه بعد سخنرانی بهتری ارائه دهید. یک ساعت در روز را به

بهبود مهارت‌های نوشتاری‌تان اختصاص دهید. فهرستی از اهداف‌تان تهیه کرده و ۲۰ گامی که اکنون می‌توانید برای «نهادینه کردن عمیق» اهداف در «ضمیر ناخودآگاهتان» بردارید را بنویسید.

وقتی استفن کینگ رمان‌نویس در ابتدا به نویسندگی روی آورد و سپس به کارگر فقیر خشک‌شویی تبدیل شد، یکی پس از دیگری یادداشت‌های رد کتابش را از ناشران دریافت می‌کرد. یک روز، پس از دریافت دو نامه رد کتاب، دست‌نوشته کتابش کاری را دور انداخت. زنش آن را از زباله‌دان بیرون آورد و به انتشارات دابل‌دی فرستاد که چاپش کرد. کاری میلیون‌ها جلد فروش کرد و کینگ در مسیر شهرت و ثروت قرار گرفت.

آیا شنیدید که...؟

شوخی ابزاری ارزشمند برای سخنرانان است، اما برای استفاده از شوخی در سخنرانی‌هایتان لازم نیست مسخره باشید. باین‌حال، باید با مخاطبان‌تان ارتباط برقرار کنید، زیرا می‌خواهید از سخنرانی‌تان بخندند و می‌خواهید خوشحال باشند. شوخی‌تان را با ظرافت به ارائه‌تان گره بزنید، اما از گذارهای بی‌ظرافت مثل «آن موضوع مرا به یاد داستانی انداخت» استفاده نکنید.

یکی از راه‌های اضافه کردن شوخی به هر ارائه‌ای این است که خود را به بخشی از جک تبدیل کنید، مثل نقش مرد خنده‌دار، خسیس و بدنامی که جک بنی در برنامه رادیویی‌اش بازی می‌کرد. در یک برنامه کمدی معروف، دزدی بنی را با اسلحه تهدید می‌کرد و می‌گفت «یا پولت یا زندگیت». وقتی که مکث بنی طولانی‌تر می‌شد، مخاطب کاملاً بی‌حس شده و بدون کنترل می‌خندید. وقتی شنوندگان دوباره خونسردی‌شان را به دست می‌آوردند، دزد تقاضایش را تکرار می‌کرد: «گفتم یا پولت یا زندگیت». جواب شمرده بنی: «دارم فکر می‌کنم، دارم فکر می‌کنم». وقتی بنی قطعه فرد خسیس مواجه با مسئله مرگ یا زندگی را بازی می‌کرد، مخاطبان دوباره از خنده منفجر می‌شدند. شوخی شکسته‌نفسانه او موفق بود. البته، عاقلانه از کمدی

استفاده کنید. اطمینان حاصل کنید که متن سخنرانی‌تان بامزه است.

داستان‌هایی درباره دیگران بگویید

سخنرانان بزرگ سخنرانی‌هایشان را در داستان‌ها و حکایت‌هایی می‌پیچند که موضوعاتشان را شخصی می‌کند. عموماً، حکایت‌هایشان را بر سایر افراد متمرکز کنید نه بر خودتان، مگر اینکه موضوعی معنی‌دار و شخصی را درباره شما آشکار کنند. چنین داستان‌هایی به قلب شنوندگانتان نفوذ می‌کنند. آبراهام لینکلن استاد آمیختن چنین داستان‌هایی با سخنرانی‌هایش بود تا از خلال مطلب علمی‌اش آرامشی احساسی را ایجاد کند. از لینکلن تقلید کنید: کاری کنید که مخاطبانتان فکر کنند و احساس کنند. داستان‌ها و حکایت‌ها به مردم کمک می‌کند تا احساسات موجود در سخنرانی‌تان را حس کنند و به پیامتان بیندیشند.

لمس احساسات مخاطبان باعث ایجاد رابطه‌ای صمیمی با هر شخص می‌شود. این همان چیزی است که رئیس‌جمهور فرانکلین.دی. روزولت با برنامه «گپ دوستانه» (سخنرانی رادیویی‌اش برای ملت) انجام داد. روزولت همیشه تصور می‌کرد که برای یک نفر که کنارش نشسته است، سخنرانی می‌کند. اگرچه نمی‌توانست مخاطبانش را ببیند، در هنگام صحبت لبخند می‌زد و از ژست‌های دوستانه استفاده می‌کرد. همین کار را در طول سخنرانی‌هایشان انجام دهید. واژگانتان را با دقت انتخاب کنید. اگر کلمات ساده کارتان را راه می‌اندازد از کلمات نامعمول استفاده نکنید. اگر فقط به ۱۵ کلمه نیاز دارید، از ۳۰ کلمه استفاده نکنید. نکات اصلی را بگویید و سپس تکرارشان کنید.

از جملات گیرا و تاثیرگذار استفاده کنید

افراد به سه دلیل در انظار عمومی سخنرانی می‌کنند: «اطلاع‌رسانی کنند، سرگرم کنند یا تشویق به اقدام کنند». آخرین مورد تا حد زیادی رایج‌ترین مورد است. اگر هدف

سخنرانی‌تان تشویق دیگران به اقدام باشد، دوست دارید مردم با «بیا برویم!» به شما پاسخ بگویند نه با «سخنرانی دلیذیری بود». با تحریک احساسات مخاطبان و جلب علاقه و اعتمادشان هدف‌تان را روشن کنید. صادق، صمیمی، و رک باشید تا ارتباطی نیرومند ایجاد کرده و مردم را قانع کنید که مشتاقانه آماده شوند، مهم نیست که پیشنهادتان چقدر نامعقول باشد.

از تجارب خود برای رنگ و روح بخشیدن به سخنرانی‌تان استفاده کنید و هم‌زمان با ارائه حقایق از موضوع اصلی حمایت کنید. برای ترغیب مخاطبان به اقدام، بر مبنای خواسته‌های آن‌ها سخن بگویید. مثلاً، آرزوهایشان برای موفقیت‌های شخصی یا ترسشان از شکست. یکی از مهم‌ترین آرزوهای انسان تحسین شدن است. لینکلن ریشش را بلند کرد تا مقتدر به نظر آید و اعتبار کسب کند؛ او می‌خواست که مردم تحسینش کنند. وقتی به مخاطبان کمک می‌کنید که به خودشان افتخار کنند، بهترین فرصت را برای ترغیب آن‌ها به انجام عمل موردنظرشان خلق می‌کنید.

به شروعی سریع نیاز دارید

شروعی نیرومند داشته باشید تا در همان ابتدای کار مخاطبان را متقاعد کنید. هر واژه از سرآغاز مهم سخنرانی‌تان را برنامه‌ریزی و تمرین کنید. از واژگانی استفاده کنید که فوراً علاقه شنوندگان را جلب کند. اگر توجهشان را در ۵ ثانیه اول جلب نکنید، به دردمر می‌افتید. کنجکاوی‌شان را تحریک کنید. نتیجه را عنوان کنید تا برای دانستن علت مشتاق شوند. چیزی که آن‌ها می‌خواهند ببینند و درباره‌اش بیشتر بدانند را برجسته کرده یا سوالی از آن‌ها بپرسید. داشتن سرآغازی عالی که مخاطبان را هیجان‌زده کند، روشی فوق‌العاده برای ایجاد اعتمادبه‌نفس در خودتان به‌عنوان سخنران است. چنین اعتمادبه‌نفسی می‌تواند در طول سخنرانی نجات‌بخشان باشد.

مخاطبتان را متقاعد کنید

شاید مخاطبان دیرباور باشند، اما می‌توانید از سه تکنیک برای متقاعد کردن آن‌ها به پذیرفتن نقطه‌نظرتان استفاده کنید: بحثی منطقی را مطرح کنید، احساسات را برانگیزید و از قدرت سیرت و شخصیتتان به‌عنوان اهرم‌های نفوذی استفاده کنید. مهم نیست که چه رویکردی را اتخاذ می‌کنید، اما با استفاده از پنج «عنصر ترغیب» پیامتان را به شکلی متقاعدکننده بیان کنید:

۱. ابداع: بهترین و خلاقانه‌ترین راه برای اعلام موضوعتان را مشخص کنید. شما مایلید سخنانی به‌یادماندنی بگویید، مثل سخنانی که رئیس‌جمهور جان. اف. کندی در سخنرانی تحلیفش گفت، «مشعل به دست نسل جدیدی از آمریکایی‌ها رسیده است.»

۲. چیدمان: به روش چیدمان ایده‌ها در سخنرانی و روش معرفی موضوعتان دقت کنید. سخنرانی‌تان را به سه بخش تقسیم کنید: «سراغاز، بدنه، و پایان».

۳. سبک: شما شخصیتتان را از طریق واژه‌هایی که برمی‌گزینید و روشی که سخنرانی‌تان را می‌نویسید، منعکس می‌کنید. ویژگی‌هایی که باید داشته باشد را تعیین کنید. از سبکی استفاده کنید که مناسب شرایط باشد و درعین‌حال با خودتان هم روراست باشید.

۴. حافظه: از آنجایی که نباید سخنرانی‌تان را حفظ کنید، علائم راهنمایی مثل شش نکته اصلی دارید که یادآوری‌شان ساده است، در نتیجه می‌توانید تمرکز کرده و به سخنانتان ادامه دهید.

۵. ارائه: «روش شما برای گفتن مطالب»، روش فیزیکی صحبت کردنتان، ارائه شماست. این مورد قویا یک کانال شنیداری است و انجام صحیح آن نیازمند تمرین زیاد است.

به‌منظور اثرگذاری بر مخاطبان، از نیروی پیشنهاد به‌جای بحث استفاده کنید. مردم می‌خواهند باور کنند؛ نمی‌خواهند تردید کنند. با ارائه مطالب به‌یادماندنی و پاک کردن هر نوع ایده متناقض از ذهن مخاطبان، به آن‌ها کمک کنید تا شما را باور کنند. اگر ایده‌های اصلی‌تان را به روشی نیرومند، متقاعدکننده و اشتیاق‌آور ارائه کنید،

ایده‌های مخالف خریدار کمی خواهند داشت. اشتیاق مسری است. تکرار متقاعدکننده است. می‌توانید مطلب یکسانی را بارها و بارها بگویید، اما دو بار آن را به یک شکل نگویید. کمی تغییرش دهید. ایده‌های اصلی‌تان را به چندین روش مختلف بیان کنید تا خسته‌کننده نباشد. برای اثرگذاری بر مخاطب از مشارکت‌های مثبت بهره ببرید.

فرمول جادویی

دهه‌ها پیش، دیل کارنگی ترینینگ برنامه نتیجه‌بخشی برای سخنرانی عمومی ارائه کرد: «فرمول جادویی سه‌مرحله‌ای» برای تشویق مخاطبان به اقدام کردن از آن استفاده کنید:

۱. نوعی «تجربه شخصی» را به اشتراک بگذارید که مربوط به اقدام خاصی باشد که مایلید شنوندگانتان انجام دهند. با خلق دوباره و واضح تجربه شخصی‌تان درسی را ارائه دهید که همان اثری را بر مخاطبان بگذارد که بر شما گذاشته است. «از صمیم قلب سخن بگویید».

۲. مستقیماً از شنوندگان بخواهید که اقدام پیشنهادی‌تان را انجام دهند. کاری که می‌خواهید انجام دهند را به کوتاه‌ترین و واضح‌ترین شکل ممکن بگویید.

۳. توضیح دهید که با انجام این کار چه منافعی عایدشان می‌شود. منفعتی که از عمل بر اساس پیشنهادتان به دست می‌آید را به طور خلاصه به مخاطبان بگویید.

این برنامه سخنرانی برای سخنان دو تا سه دقیقه‌ای ایده‌آل است. مخاطبان فوراً از نظر احساسی در داستان شخصی‌تان درگیر می‌شوند، اما نکته اصلی سخنرانی‌تان را تا وقتی که تقریباً روبه‌تمام است، نمی‌فهمند - یعنی تا لحظه نیرومند کشف و شهود.

["message_box text_color="light]

پایان سخنرانی‌تان را به اندازه آغازش خاطره‌انگیز کنید. آن را با دقت برنامه‌ریزی کنید. پایان سخنرانی‌تان را بنویسید. آن قدر تمرین کنید تا به طور طبیعی جریان یابد.

سخنرانی‌تان را با یک متشکر مبتذل تمام نکنید. در عوض، آن را با واژه‌ها و افکاری به پایان ببرید که مخاطبان فراموش نکنند. هرگز زمانشان را هدر ندهید، همواره آن‌ها را مشارکت دهید و هرگز طولانی سخن نگویید.

جلسه پرسش‌وپاسخ بعد از سخنرانی فرصتی دیگر برای مشارکت دادن شنوندگان است. این زمان جمع‌بندی فرصتی را در اختیار شما قرار می‌دهد تا پیامتان را شفاف کرده و بر نکات اصلی‌تان تأکید کنید. با تعیین یک بازه زمانی، مدت‌زمان جلسه پرسش‌وپاسخ را کنترل کنید تا مخاطبان مدت‌زمانی که برای طرح سوالات و دریافت پاسخ‌های شما در اختیار دارند را بدانند. با افرادی که سوال می‌پرسند تماس چشمی مناسبی برقرار کنید. اگر پاسخ سوالی را نمی‌دانید، صادق باشید و به پرسشگر بگویید که نمی‌دانید. اجازه ندهید که هیچ سوالی شما را از پیام اصلی‌تان منحرف کند.

[message_box/]

درباره نویسنده

دیل کارنگی، نویسنده چگونه دوستانی به دست آوریم و بر مردم اثر گذاریم، موسسه دیل کارنگی ترینینگ را بنیان نهاد که مهارت‌های رهبری و سخنرانی را به حدود هفت میلیون نفر آموخته است.