

چگونه یک سخنرانی تأثیر گذار ارائه دهیم؟

استفاده از ۶ تکنیک برای داشتن یک سخنرانی تأثیر گذار



این روزها تنها دغدغه و مشکل تمام اشخاصی که علاقه مند به سخنرانی و [فن بیان](#) هستند فقط تأثیر گذاری و نفوذ در دل مخاطبین است. اگر بتوانند این تأثیرگذاری را به وجود بیاورند به طور حتم می توانند ثروت های کلانی را بدست بیاورند.

مخاطبین همه چیز یک سخنران هستند. اگر مخاطبین نباشد به طور حتم سخنرانی هم نخواهد بود. اگر مخاطبین به صحبت های یک سخنران گوش ندهند مطمئناً سخنرانان هم نمی تواند تجربه های زندگی و کاری خود را در اختیار مردم قرار دهند.

در آن سو هم اگر سخنرانان و اشخاصی که در حوزه ی سخنوری فعالیت می کنند اگر نتوانند مخاطبین خود را تحت تأثیر قرار دهند و یا در دل آنها نفوذ کنند، قطع به یقین نمی توانند مخاطبین زیادی را به سمت خودشان جذب کنند. چون این مخاطبین هستند که حاضرند به خاطر سخنرانی های جذاب و تأثیر گذار پول پرداخت کنند.

شاید به جرأت بتوان گفت که هدف اصلی تمام اشخاص سخنران و یک [سخنران حرفه ای](#)، بیان کردن تجربه های شخصی و کاری، تأثیر گذاری و انگیزه بخشیدن به مخاطبین است. مردم به همایش ها می روند تا کمی انرژی و

انگیزه پیدا کنند و بتوانند کمی زندگی خود را تغییر دهند و برای همین تغییرات حتی اگر کوچک باشد حاضرند هزینه پرداخت کنند.

اما چطور می توان به یک سخنران حرفه ای و تأثیر گذار تبدیل شد؟

یکی از مشکلات و معضلات اشخاص سخنرانان این است که یک ترس و واهمه ای خاص در وجودشان نهفته است که همین مورد باعث می شود تا یک سخنرانی تأثیر گذار نداشته باشند. این ترس در وجود همه هست و باید اعلام کنیم که خیلی از بزرگترین و مشهورترین سخنرانان دنیا هم در همان ابتدای سخنرانی شان دچار ترس می شدند اما با کمی تمرین و ممارست و همچنین استفاده از [تکنیک های فن بیان](#)، توانستند اعتماد به نفس عجیبی پیدا کنند و به راحتی بر این ترس غلبه کردند.

اگر به صورت مداوم تمرین کنید تا بتوانید یک [ارتباط خوب با مخاطبین](#) خود برقرار کنید ۳ مزیت بزرگ برای شما در بر خواهد داشت:

- ✓ **مزیت اول:** اعتماد به نفستان بالا خواهد رفت
- ✓ **مزیت دوم:** ترس از سخنرانی نخواهید داشت
- ✓ **مزیت سوم:** می توانید یک سخنرانی تأثیر گذار ارائه دهید

هر زمان که توانستید به [ترس از سخنرانی](#) و همچنین ترسی که در پشت سخنرانی نهفته است غلبه کنید خواهید توانست دیگران را تحت تأثیر خودتان قرار دهید. تأثیر گذار بودن سخنرانی زمانی اتفاق خواهد افتاد که دیگران شما را تحسین کنند یا شما را مورد تشویق قرار دهند. آن موقع خواهید فهمید که سخنرانی شما فوق العاده روی آنها تأثیر مثبت گذاشته است.

تیم "[کافه نیاز](#)" مایل است این مقاله را تقدیم به اشخاصی کند که تصمیم گرفته اند در زندگی شان یک سخنران حرفه ای و تأثیرگذار تبدیل شوند. این تکنیک ها را فرا بگیرید و در سخنرانی های خودتان به کار ببرید.

با ما همراه باشید

تکنیک اول: سعی کنید به ساده ترین شکل ممکن صحبت کنید

اگر می خواهید یک سخنرانی تأثیر گذار داشته باشید سعی کنید ساده و بدون استفاده از کلمات تخصصی استفاده کنید



شاید در نظر اول این مورد به نظر ساده بیاید اما همین مورد سخت ترین کاری است که باید در طول سخنرانی انجام دهید. شما باید متن سخنرانی خودتان را از پیش آماده کنید. بارها و بارها آن را مطالعه کنید و ویرایش کنید و از کلماتی که خیلی تخصصی و پیچیده است استفاده نکنید.

رعایت نکردن همین نکته ی ساده باعث می شود تا مخاطبین کمتر به صحبت های شما توجه کنند و توجه نکردن برابر است با سرد شدن نسبت به صحبت های شما و به مرور زمان تأثیرگذاری صحبت هایتان کمتر و کمتر خواهد شد.

شاید این نمونه خستگی ها را بیشتر در سخنرانی های اشخاص سیاسی و یا اشخاصی که در مورد اقتصاد و پزشکی صحبت می کنند ببینید. اگر کمی صحبت کنند و از کلمه هایی کاملاً تخصصی استفاده کنند که با گوش های شما آشنا نیست به سادگی از گوش دادن طفره خواهید رفت.

اما جذاب ترین سخنرانی هایی که خیلی تأثیرگذار هستند و روی روحیه و انگیزه ی شما فوق العاده تأثیر مثبت می گذارند، سخنرانی های انگیزشی است. اگر از اوضاع بد اقتصادی، اجتماعی، کسب و کار و هر چیز دیگری

خسته شده اید و می خواهید انرژی و انگیزه ی کافی بدست بیاورید تا به کسب و کار و زندگی خودتان ادامه بدهید فقط کافی است به این همایش ها بروید و کمی در این جو زندگی کنید.

کم کم متوجه خواهید شد که این سخنرانان با کلمات ساده، روان و بدون هیچ تخصصی چنان انگیزه ای به شما می دهند که حاضرید همان لحظه سالن را ترک کنید و به سراغ اهدافتان بروید. چون این سخنرانان می دانند که چطور می توانند حس شما را برانگیخته کنند که هرگز خسته و نا امید نشوید.

تکنیک دوم: ارتباط چشمی موثر برقرار کنید



این تکنیکی است که خیلی از سخنرانان بزرگ بر آن تأکید کرده اند و خودشان هم پیشرو در این تکنیک هستند. اهمیتی که در ارتباط چشمی وجود دارد می تواند سخنرانی شما را از حالت کسلی و بی حوصلگی به یک سخنرانی تأثیرگذار تبدیل کند. اما این ارتباط چشمی هم باید طبق یک سری قوانین خاص اجرا شود که سه مورد از آن ها را به صورت اختصار بیان می کنیم:

- ✓ **قانون اول:** نباید به صورت مستقیم و به مدت طولانی به چشم های یک نفر خیره شوید
- ✓ **قانون دوم:** نباید به یک باره چشمتان را از یکی بدزدید و به دیگری نگاه کنید. این کار را آرام آرام انجام دهید. به شخص اول که نگاه کردید یکی دو ثانیه صبر کنید و به دومی نگاه کنید

✓ **قانون سوم:** اگر در سالنی حضور دارید که حضار زیادی حضور دارند باید سعی کنید به همه نگاه کنید و این مورد فقط با چرخاندن سرتان به تمام سالن امکان پذیر است چون همه تصور می کنند که به آنها نگاه می کنید.

رعایت کردن ارتباط چشمی می تواند اعتماد به نفستان را بالا ببرد و همچنین می تواند سخنرانی های تان را جذاب تر و تأثیرگذارتر کند.

تکنیک سوم: برای تأثیر گذاری و درک بهتر در سخنرانی از تصویر استفاده کنید

استفاده از تصاویر و اسلایدها می تواند درک مطالب و تأثیر گذاری روی مخاطبین را بیشتر کند



حتماً این جمله را زیاد شنیده اید: **شنیدن کی بود مانند دیدن**. این مورد نشان از اهمیت دیدن نسبت به شنیدن را می دهد. هر چه قدر هم شما یک مطلب را بشنوید، درکش نسبت به آنکه خودتان همان مطلب را ببینید کمتر خواهد بود و اگر همان مطلب را هم بشنوید و هم ببینید که درکش خیلی بیشتر خواهد بود.

سخنرانان هم برای **تأثیر گذاری** بیشتر سعی می کنند برای درک بیشتر مخاطبین و همچنین تأثیر گذاری بیشتر از تصاویر استفاده کنند. مطمئناً مخاطبین با دیدن و شنیدن راحت تر می توانند با مطالبی که سخنران ارائه کرده است ارتباط برقرار کنند.

برخی دیگر از سخنرانان پا را فراتر می نهند و در کنار تصاویر از نمودارها، جدول ها، آمارها و اینفوگرافیک ها استفاده می کنند. هر چه قدر این موارد را بیشتر رعایت کنید به طبع هم سخنرانی شما تأثیر گذارتر خواهد بود و هم مخاطبین مطالب شما را بیشتر درک می کنند و این را باید مهمترین هدف خود قرار دهید.

تکنیک چهارم: تصاویر برای درک مطالب است اما سعی کنید از روی آن نخوانید

بعضی از سخنرانان عادت دارند از روی اسلایدهایی که در سالن پخش می شود می خوانند. این روی تأثیرپذیری سخنرانی شما تأثیر منفی دارد



مخاطبینی که در سالن حضور دارند، منتظر این هستند تا هر آنچه را که شما می دانید به آنها بگویید تا اطلاعاتشان روز به روز بالاتر برود. در سالن برای اینکه درک مطالب برای مخاطبین بیشتر باشد می توانید از تصاویر و یا اسلایدهو استفاده کنید اما باید یک نکته را رعایت کنید:

به هیچ عنوان سعی نکنید از روی این تصاویر و یا اسلایدهوها بخوانید. چون این کار دو عیب بزرگ دارد:

- ✓ **عیب اول:** تأثیرگذاری سخنرانی تان از بین خواهد رفت
- ✓ **عیب دوم:** در نظر مخاطبین شما سخنرانی خواهید بود که هیچ اطلاعاتی ندارید و به امید همین اسلایدهوها سخنرانی می کنید

تنها کاری که شما باید انجام دهید این است که این تصاویر و اسلایدها را به مخاطبین نشان دهید و شروع به صحبت کنید و تمام اطلاعاتی که در مورد آن می دانید را بیان کنید. با این کار هم اعتماد به نفستان و هم تأثیر صحبت هایتان روی مخاطبین بیشتر خواهد بود.

تکنیک پنجم: داستان سرایی کنید

در هنگام سخنرانی برای اینکه تأثیر بیشتری روی مخاطبین داشته باشید، سعی کنید داستان سرایی کنید. این باعث می شود که مخاطبین خسته و گسل نشوند



برخی از سخنرانان یک اشتباه انجام می دهند و سعی می کنند هر آنچه را که می دانند به مخاطبین خود به یک باره ارائه دهند و همین باعث می شود تا مخاطبین در برخی موارد از دریافت اطلاعات زیادی که سخنرانان به آنها می دهند خسته شوند و دوست دارند کمی ذهنشان استراحت کند و این مورد فقط با داستان سرایی سخنرانان امکان پذیر است.

به طور مثال فرض کنید یک مطلب را به صورت یکنواخت و مداوم مطالعه می کنید. این کار شما را خسته می کند و امکان دارد از مطالعه ی مطلب طفره بروید. اما اگر در همین مطلب یک مثال و یا داستان آورده شود به طور حتم بیشتر تأثیرگذارتر خواهد بود.

سخنرانان از این تکنیک به خوبی استفاده می کنند و هر جایی که بینند مخاطبین خسته شده اند سعی می کنند با گفتن یک داستان توجه مخاطبین را به سمت خودشان جلب کنند. این داستان ها باید واقعی باشد و تا جایی که می توانید از تجربیات زندگی خودتان بگویید.

فقط یک نکته را فراموش نکنید:

ارائه ی داستان به خودی خود اهمیت ندارد. اما زمانی که یک نکته در آخر داستان به مخاطبین خود ارائه بدهید به راحتی می توانید تأثیر مطالبتان را به آنها انتقال دهید.

تکنیک ششم: انتخاب بهترین زمان برای برگزاری سخنرانی



شاید این مورد برای برخی اهمیت نداشته باشد و یا از اهمیت کمی برخوردار باشد اما این مورد فوق العاده روی درک کردن مطالب توسط مخاطبین تأثیرگذار خواهد بود. خیلی از سخنرانان متأسفانه برخی از زمان ها را انتخاب

می کنند که هم بدترین موقع برای مخاطبین است و هم درک کردن مطالب توسط مخاطبین خیلی سخت تر خواهد بود.

به طور مثال برخی از سخنرانان در ماه رمضان که مردم تاب و توان ندارند اقدام به برگزاری سخنرانی می کنند و یا برخی دیگر سعی می کنند در اواخر هفته مواقعی که مردم بار سفر خود را بسته اند اقدام به برگزاری سخنرانی می کنند. این موارد تأثیر گذاری صحبت های سخنرانان را کمتر از همیشه خواهد کرد.

سخن آخر

سخنرانی در هر شرایطی می تواند بسیار شیرین و جذاب باشد به شرط آنکه ترس از سخنرانی نداشته باشید و آن قدر اطلاعات تان پر باشد که در هیچ جایی از پاسخگویی به سوالات مخاطبین درمانده نشوید. تکنیک هایی که در این مقاله ارائه شد را به خوبی تمرین کنید و آن را در سخنرانی های خودتان به کار بگیرید تا سخنرانی هایی تأثیرگذارتر ارائه دهید.