

هيو لای ترييون

مؤلف: رسول خان امين

بسم الله الرحمن الرحيم



شناسنامه کتاب

نام کتاب: هیولای تریبون

مؤلف: رسول خان امین

ناشر: انتشارات زرگام

صفحه آرا: محمد جواد مبارز

ویراستار: استاد شاهیپور عنایت

نوبت چاپ: اول

سال: میزان ۱۳۹۷ هـ ش

تعداد: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: () افغانی

نشانی: کابل - جوی شیر

شماره‌های تماس: ۰۷۴۹۱۰۲۳۷۵ / ۰۷۸۶۷۷۰۴۵۴

همه حقوق چاپ و نشر به ناشر محفوظ است.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

A decorative border with black floral and vine motifs surrounds the central text area.

تقدیم:

تقدیم به تمام شهدای کشورم به ویژه
شهدای عزیز سال ۱۳۹۷ مرکز آموزشی
موعود در غرب کابل

سپاسگزاری

بی شک این کتاب بدون حمایت‌ها و هدایت‌های استادان و دوستان عزیزم به‌رشته‌ی تحریر در نمی‌آمد، لذا از کلیه عزیزانی که بنده را در نگارش این کتاب یاری کرده‌اند، صمیمانه سپاس‌گزارم و برای تک‌تک این عزیزان آرزوی موفقیت و سربلندی دارم. در ادامه نام برخی از این بزرگواران را جهت تقدیر و ارج نهادن به زحمات‌های‌شان یادآور می‌شوم.

پدر و مادر بزرگوارم

همکاران مهربانم که تا توانستند مشغله‌های کاری و فکری من را کم کردند، تا بتوانم با خیالی آسوده‌تر این کتاب را بنویسم و اگر لطف آن‌ها نبود، شاید نوشتن این کتاب مدت‌ها به طول می‌انجامید.

داکتر صاحب سید میثم موسوی

که در قسمت تهیه‌ی منابع کتاب با ما همکاری نمودند.

استاد شاهپور عنایت

استاد بزرگوارم که در قسمت ویرایش کتاب با من همکاری نموده و همچنان مشوره‌های خوب در قسمت تدوین کتاب برایم دادند.

سید جلال موسوی

دوست عزیز و همکار خستگی ناپذیرم که در تمام مراحل این کتاب همراهم بود، و البته غلط‌های نوشتاری من را تصحیح کرد.

داکتر میلاد امیری

که در قسمت تهیه‌ی منابع کتاب با ما همکاری نموده و برای کتابم محفل رونمایی هم گرفتند.

شیرولی نوری مدیر مسئول انتشارات زرگام

که در سریع‌ترین زمان ممکن کتاب را چاپ کردند، و پیگیری‌های لازم را برای انتشار کتاب انجام دادند و به آراستگی و زیبایی هرچه تمام‌تر، این کتاب را به طبع رساندند.

سخن ناشر

خداوند بزرگ (ج) را بی نهایت سپاس گزار و شکرگزاریم که انتشارات زرگام را توفیق داد که کتاب "هیولای تریبون" اثر محترم استاد رسول خان امین را چاپ کند.

انتشارات زرگام از آغاز تاسیس (۱۳۹۵) کتاب‌های روان‌شناسی، ادبی، حقوقی و اقتصادی را به خواستاران علم و فرهنگ کشور پیشکش کرده است و اینک با تصحیح و ویرایش دقیق کتاب حاضر را به نشر می‌رساند. هدف ما این است که با استمداد از عنایت خداوند (ج) و همت و همکاری دانشمندان و استادان متهد و دلسوز، به مطالعات و تحقیقات لازم بپردازد و در هر کدام از رشته‌های علوم انسانی به تألیف و ترجمه منابع درسی اصلی، فرعی و جنبی اقدام کند.

انتشارات زرگام در چاپ و نشر، جنبه‌های زیر را ملاک کار خود قرار می‌دهند: برازندگی محتوای اثر، ویراستاری دقیق، قطع و صحافت، متناسب به ویژگی‌های اثر، مرغوبیت و زیبایی چاپ.

از استادان و صاحب‌نظران ارجمند تقاضا می‌شود با همکاری، راهنمایی و پیشنهادهای اصلاحی خود این موسسه نشراتی را در جهت اصلاح کتاب حاضر و تدوین دیگر آثار مورد نیاز جامعه

دانشگاهی جمهوری اسلامی افغانستان یاری دهند و آرزو داریم که همچنان توفیق خدمت دوامدار و شایسته را در عرصه‌ی چاپ و نشر داشته باشیم. انتشارات زرگام در خدمت فرهنگیان کشور قرار دارد.

با احترام

شیر ولی نوری

مدیر مسئول انتشارات زرگام

پیشگفتار

به نام خداوند جان آفرین***حکیم سخن بر زبان آفرین خداوند(ج) را شکر می‌گویم که برایم توفیق عنایت فرمود تا این کتاب "هیولای تربیون" را به رشته‌ی تحریر در آورم. همه‌ی ما می‌دانیم که سخنرانی ابزاری بسیار قدرتمند و ارزشمند است که اگر به خوبی استفاده شود، ما را شخصی قدرتمند نشان می‌دهد و البته به دلیل ترسناک بودن آن بسیار از آن پرهیز کرده و یا سخنرانی‌های غیر قابل قبولی ارایه می‌کنند! بنابراین این شما هستید که با تبدیل تهدیدی بزرگ آن را به فرصتی بسیار ارزشمند تبدیل خواهید کرد. این کتاب برای تمام افرادی که می‌خواهند در انجمن‌ها بدرخشند و با سخنرانی فوق‌العاده دیگران را تحت تأثیر قرار دهند و زمانی که قرار است، در جمعی صحبت کنند (سخنرانی‌های رسمی، جمع فامیل...) بتوانند ترس خودشان را کنترل کنند تا فردی با جایگاه اجتماعی و شغلی بالا باشند، پس اگر احساس می‌کنید که این کتاب به درد شما می‌خورد، با دقت آن را مطالعه کنید.

در این کتاب راهکارهای کاملاً عملی برای مهار ترس و استرس در سخنرانی گفته شده است و تنها روشی که می‌توانیم به هدف خودمان که واریسی ترس و استرس در سخنرانی و داشتن یک سخنرانی خوب است، برسیم که تمرین‌هایی را که در این کتاب گفته شده است انجام دهیم، پس به یاد داشته باشید که این کتاب فقط در صورتی می‌تواند به شما کمک کند که تمرین‌هایی که در آن

گفته شده را انجام دهیم و در این مسیر ممارست داشته باشیم. این کتاب دارای سه بخش است: بخش اول در مورد غلبه بر ترس صحبت شده بخش دوم ترس از سخنرانی و بخش سوم در مورد ساختار یک سخنرانی است. ادعا نمی‌شود که این کتاب در حد کمال نوشته شده، مانیازمند مشوره‌ها و رایه‌ی نظریات از جانب شما دوستان گرامی و بزرگواران هستیم. از حضور تمام دوستان و صاحب‌نظران معزز صمیمانه تقاضا می‌شود، تا به نکته‌نظریات اصلاحی خود درباره این کتاب از طریق تماس مستقیم یا ایمیل به نشانی ما تشریک مساعی نموده و در غنامندی این اثر کمک نمایید. راستی از شما خواننده گرامی خواهشمندیم، نظریات، انتقادهای و پیشنهادهای‌تان را با ما شریک سازید.

با عرض حرمت

رسول خان امین

مقدمه

سخنرانی در جمع یک مهارت ضروری برای حضور در جمع‌های حرفه‌ای است؛ اما یکی از مهم‌ترین مسائلی که من هم در ابتدای این مسیر با آن مواجه بودم، ترس از سخنرانی است. به‌طور کلی ترس، احساسی است که ما را از انجام‌دادن کاری منع می‌کند و ترس از سخنرانی یکی از بزرگ‌ترین ترس‌هایی است که هر یک از ما ممکن است، در زندگی کاری و اجتماعی خود تجربه کنیم. ترس از سخنرانی یک ترس خیلی واقعی است. اوسط مردم به ترس از سخنرانی نمره‌ای بیشتر از ترس از مرگ می‌دهند! در خبری بیان شده بود: (در کشور آمریکا ترس شماره یک مردم، ترس از سخنرانی است و ترس شماره دو آن‌ها ترس از مرگ است!) بلی! حقیقت دارد! چون اگر این ترس به درستی مهار نشود، می‌تواند به زندگی حرفه‌ای و شخصی ما اثر منفی بگذارد. اگر همین فعلاً از شما بخواهند که از جای خود بلند شده و چند دقیقه‌ای در مورد خودتان صحبت کنید، چه می‌کنید؟ آیا به اصطلاح دست‌وپاچه می‌شوید، دستانتان عرق می‌کنند و شروع می‌کنند به لرزیدن، لب‌های‌تان خشک می‌شوند و هیچ‌چیز یادتان نمی‌آید و با اوم گفتن جمله‌تان را جمع جور می‌کنید؟ اگر مدیر یک شرکت یا اداره هستید، چقدر در جمع کارمندان خود صحبت می‌کنید؟ یا برعکس اگر کارمند اداره هستید تا فعلاً چقدر برای همکاران و رئیس خود در جلسه‌ها صحبت کرده‌اید، به گونه‌ای که رئیس خود را متقاعد کنید که لایق جایگاه بهتری هستید؟ اگر یک دانش‌آموز یا دانشجو هستید. آیا نمی‌توانید در صنف پرسش‌تان را بپرسید و از این که چرا بعضی‌ها اینقدر راحت از استاد یا معلم پرسش

می‌پرسند و پیشرفت می‌کنند، ناراحت هستید؟ اگر قرار است در آینده نزدیک از پایان‌نامه یا رساله خود دفاع کنید و از این که ممکن است، نمره لازم را به شما ندهند نگران هستید؟ آیا قرار است برای تعدادی از افراد صحبت کنید که کمی ناآرام هستند و ممکن است صحبت شما را نپذیرند و از این کار خیلی می‌ترسید؟ اگر یک استاد یا معلم هستید و قرار است برای همکاران خود یک همایش با موضوع تخصصی خود برگزار نمایید و از این که ممکن است به صحبت‌های شما گوش نکنند و صحبت‌های‌تان برای آن‌ها تکراری باشد، نگران هستید؟ یا قرار است در یک جلسه استخدام بروید و ممکن است آن‌قدر استرس داشته باشید که نتوانید نظر آن‌ها را جلب کنید؟ و بالاخره اگر یک سخنران هستید و قرار است برای تعدادی از افراد حرف بزنید و از اینکه ممکن است ضایع شوید خیلی می‌ترسید؟ اگر پاسخ‌تان به پرسش‌های بالا مثبت است ... به شما تبریک می‌گوییم؛ زیرا شما در مسیر موفقیت قرار دارید. به همین دلیل تصمیم گرفتیم تا کتابی در مورد کنترل ترس و استرس در سخنرانی برای شما عزیزان بنویسم تا با راهکارهای کاملاً عملی آن و با تکرار و تمرین بتوانیم هر چه بهتر ترس خودمان از سخنرانی را کنترل کنیم، هم‌چنین به شما دوستان عزیز قول می‌دهم که اگر به مطالب و راهکارهایی که در این کتاب گفته شده است، توجه کنید و به آن‌ها عمل کنید. بعد از مدتی می‌توانید بر ترس خودتان از سخنرانی غلبه کنید و یک سخنران بسیار خوب شوید. به امید اینکه سخنران موفق شوید.

اردتمند شما

رسول خان امین

کابل-میزان سال ۱۳۹۷

فهرست عناوین

پیشگفتار.....	ج
مقدمه.....	ه

بخش اول

غلبه بر ترس

فصل اول:	۳
یافتن منبع ترس.....	۳
چکیده	۳
یافتن منبع ترس	۶
فصل دوم:	۱۳
دریافت عقلانی.....	۱۳
ترس‌های منطقی کدام‌اند؟.....	۱۴
خجالت کشیدن	۱۷
سخنرانی عمومی	۱۸
مقابله با ترس‌های غیر منطقی	۱۹
فصل سوم:	۲۱
مثبت اندیشی.....	۲۱

- ۲۲ تمرین شکرگزاری
- ۲۳ چگونگی تمرین شکرگزاری
- ۲۴ تغییر فضای افکار شما
- ۲۷ فصل چهارم:
- ۲۷ درمان‌های مختلف
- ۳۳ فصل پنجم:
- ۳۳ مبارزه با خودتان
- ۳۴ چگونگی انجام مدیتیشن
- ۳۶ غلبه بر چالش‌های بزرگ‌تر
- ۳۷ ریسک‌پذیری
- ۳۸ نمونه‌ها:
- ۴۰ نتیجه‌گیری بخش اول کتاب

بخش دوم

ترس از سخنرانی

- ۴۵ فصل اول:
- ۴۵ کلیات در مورد ترس از سخنرانی
- ۴۵ سخنی با خواننده
- ۴۶ چرا می‌ترسیم؟
- ۴۷ وقتی می‌ترسیم چه اتفاقی می‌افتد؟

۴۹ ترس یک ابزار کارآمد است
۵۱ ترس چیست؟
۵۲ تفاوت بین ترس و اضطراب
۵۳ چرخه‌ی ترس
۵۵ حالت بدن در ترس
۵۶ ترس از سخنرانی
۵۹ موقعیت‌های ایجاد ترس از سخنرانی
۶۱ فصل دوم:
۶۱ دلایل به‌وجود آمدن ترس
۹۱ فصل سوم:
۹۱ مدیریت ترس از سخنرانی
۱۰۱ چند راه برای تمرین کردن
۱۲۹ فصل چهارم:
۱۲۹ افزایش اعتماد به نفس در سخنرانی
۱۴۴ سه نکته مهم:

بخش سوم

ساختار یک سخنرانی موفق

۱۴۷ فصل اول:
۱۴۷ شروع سخنرانی

- ۱۶۹ فصل دوم:
- ۱۶۹ بدنه سخنرانی
- ۱۷۰ راهکارهای کاربردی برای یک ارائه عالی:
- ۱۷۳ فصل سوم:
- ۱۷۳ پایان سخنرانی
- ۱۷۹ سخن پایانی:
- ۱۸۰ منابع و ماخذ:

بخش اول

غلبه بر ترس

فصل اول

یافتن منبع ترس

چکیده

هر کسی در زندگی شخصی خودش دارای ترس و نگرانی می‌باشد. به‌عنوان یک انسان ما طوری برنامه‌ریزی شده‌ایم که احساس ترس یک پاسخ کاملاً طبیعی نسبت به تهدیدات به‌عمل آمده جهت حفاظت و مراقبت از خودمان می‌باشد؛ اما نکته مهم قضیه اینست: زمانی که ترس از کار و شروع دوباره باعث می‌شود که ما کار را انجام ندهیم و یا به تأخیر بیندازیم. چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ در این حالت ترس زندگی شما را کنترل می‌کند و شما را از دستیابی به اهداف و رویاهای‌تان باز می‌دارد. از ریسک‌پذیری شما و ایجاد تغییرات مثبت در زندگی‌تان جلوگیری کرده و شما را از انجام کارهای ایده‌آل و مورد علاقه‌تان باز می‌دارد. یکی از بزرگ‌ترین اشتباه‌های که ما انجام می‌دهیم اینست که خیلی در باره‌ی "ترس از یک شروع دوباره" صحبت می‌کنیم و آن را در ضمیر ناخودآگاه خود جای می‌دهیم. آنچه که ما نیازمند درکش می‌باشیم، اینست که باید بدانیم ترس بر دو گونه است: ترس می‌تواند واقعی و یا تخیلی باشد و

متأسفانه تشخیص این دو حالت از یکدیگر برای مغز ما کاری دشوار است. حال با توجه به مثال زیر به تشریح این دو حالت می‌پردازیم. تصور کنید که یک گاو مسابقه که عصبانی نیز می‌باشد به سمت شما که در مسیر او قرار گرفته‌اید و از بد شانس‌تان "یک بلوس سرخ هم به تن دارید" حمله‌ور می‌شود. این حالت یک ترس واقعی است و شما به هر دلیلی "از ترس مواجه و برخورد با شاخ‌های ترسناک گاو" اقدام به فرار از پیشش می‌کنید.

حال تصور کنید که در خانه‌ی امن خود نشسته‌اید و بعد از دیدن یک فلم ترسناک که چراغ‌ها را نیز خاموش نموده‌اید. ممکن است تصوراتی را که در ذهن دارید، باعث وحشت و یا حتا ایجاد حالت تهوع در شما گردد؛ ولی این حالت یک ترس خیالی است. زیرا در واقع شما در خانه‌ی ایمن خود نشسته‌اید و فقط افکار شما در مورد صحنه‌های فلم دیده شده این حالت بد روانی را در شما ایجاد کرده است. در واقع یک ترس واقعی (مثل حمله یک گاو وحشی) بین شما و دیگران یا موارد دیگر ایجاد می‌گردد؛ ولی یک ترس تخیلی را افکار شما برای تان می‌سازد. به‌عنوان یک مثال دیگر فرض کنید شخصی از آب به هر دلیلی که فکر می‌کنید، می‌ترسد و این ترس دوران کودکی را با خود تا به امروز که فردی بالغ و بزرگسال می‌باشد، دارد. حال اگر این فرد در یک دریاچه کوچک و کم عمق بخواهد شنا کند ممکن است، مثل بچه‌ها که در آب هستند، بسیار محتاط و با ترس عمل کند. در حالی که شخص دیگری که هیچ ترس و یا تجربه بدی

از شنا کردن در آب ندارد، مثل یک غواص حرفه‌ای در دریاچه شنا کند. بعضی از ترس‌ها ناشی از تجربه‌ی بدی بوده که ما در گذشته داشته‌ایم.

در حالت عمومی معمولاً ترس‌هایی که باعث عقب‌مانی ما در زندگی می‌شوند، از نوع تخیلی هستند. گرچه این جمله به این معنا نیست که ترس‌های حقیقی وجود ندارد. کشف دلایل ترس شما از کسی یا چیزی باعث می‌شود که شما کلید موفقیت را یافته و بر آن ترس غلبه نمایید. و بعد از آن بدون ترس زندگی کنید. وقتی شما تصمیم می‌گیرید که بر ترس‌های‌تان غلبه کنید باید از این موضوع آگاه باشید که گاهی اوقات نیاز خواهی داشت که با خود ترس رودر رو شوید و این امر جهت تعدادی از افراد ممکن است، باعث دل‌نگرانی و اضطراب گردد. شکایا بودن شما در این وضعیت یکی از راه‌حل‌های مهم مسئله است. باید مراحل کوچک‌تر را یکی یکی پشت سر گذاشت تا شما تبدیل به فردی شجاع و نترس شوید. مهربان بودن با خودتان در زمانی که شما در حال آموختن راه‌حل‌های غلبه بر ترس می‌باشید، بسیار مهم است. اگر چه شما نیاز خواهید داشت که بین اعتماد به نفس و موفقیت شخصی خود یک تعادل برقرار کنید. ایجاد تعادل بین این دو در ذهن شما یک چالش ایجاد خواهد کرد. چالشی جهت تنظیم کردن اعتماد به نفس شما و یک رفتار مهربانانه‌تر نسبت به خود و احساس درونی‌تان. متأسفانه بسیاری از ما نسبت به یک احساس ترس غیرمنطقی از چیزی (حس درونی)

به جای جنگیدن و غلبه بر ترس موجود بلافاصله تسلیم آن می‌شویم و از میدان مبارزه بیرون می‌رویم. این حس شکست، باعث توقف ما و عقب مانی مان می‌شود.

پذیرش کامل ترس‌ها اولین گام حیاتی جهت داشتن راهبردی خاص در این مسیر است. راه انداختن جنگ روانی بین خود و ترسهایت، می‌تواند راهبردی پیش گرفته شده را بسیار مشکل نموده و باعث گردد که نتوانید از مزایای مثبت آن جهت غلبه بر ترس‌های تان کمک بگیرید. به همین دلیل یادگیری لازم در این زمینه می‌تواند یک کلید راهنما باشد. پذیرش و سپس آموزش جهت غلبه بر ترس‌ها، می‌تواند یک آرامش خاص به شما دهد که در پی آن با مثبت اندیشی نتایج را به دست می‌آورید که هیچ‌گاه با ایجاد جنگ روانی قادر به انجام این کار نمی‌شدید. یک نفس عمیق بکشید و به خودتان بگویید که تمام ترس‌های تان را می‌پذیرید؛ حتی آن‌هایی را که به نظر احمقانه می‌رسند. این پروسه را همواره و در طول سفر "ترس زدایی" خود برای چندین بار تکرار کنید.

یافتن منبع ترس

تخمین زدن منبع ترس و نگرانی تان اولین مرحله از مواردی است که جهت مهار و مدیریت این ترس‌ها بدان نیازمندید. آگاهی در مورد آنچه که سرمنشا ترس و نگرانی شماست یک مسئله حیاتی جهت یافتن راه حل مشکل می‌باشد. هم‌چنین جهت ارزیابی دقیق و شخصی ضروریست که با خود کاملاً صادق باشیم. شما باید آگاه

باشید که در این مسیر ممکن است نیاز به تجدید بعضی از خاطرات بد خود داشته باشید. پس سعی کنید جهت بررسی و شناسایی دلایل ترس‌تان زمانی را انتخاب کنید که در آرامش بسر می‌برید و دارای انرژی کافی باشید. کشف نمودن دلایل ترس‌تان از یک موضوع می‌تواند منجر به بهبود اعتماد به نفس در شما گردد. بسیاری از مردم نمی‌دانند که چرا از چیزی می‌ترسند؟ و این ترس آن‌ها منجر به افزایش ترس بیشتری از خودشان می‌گردد. به همین دلیل بسیار مهم است که ما باید با صرف وقت کافی و مرور بعضی از خاطرات تلخ و هم‌چنین داشتن یک روح جست‌وجو گر در این زمینه به عوامل ایجاد ترس پی ببریم حتا با مرور بدترین خاطرات‌مان.

۱. ارزیابی شخصی: جهت کشف منابع ترس باید خودمان را
 ارزیابی نماییم. در این راستا باید یکسری پرسش‌های مختلف را از خود بپرسیم؟ از جمله اینکه: بزرگترین ترس شما که همواره باعث ایجاد حس اضطراب و نگرانی می‌گردد چه می‌باشد؟ این پروسه ممکن است هم دشوار بوده و هم وقت زیادی از شما را بگیرد. هم‌چنین ممکن است شما نخواهید بعضی از خاطرات بدتان را بیاد بیاورید. بنابراین بسیار مهم است که شما به خودتان وقت کافی بدهید و همواره نسبت به خویشتن مهربان بوده و عشق بورزید. شما ممکن است به‌خاطر عبور از پروسه " ترس زدایی " حس کنید که نیاز به کمک یک دوست مطمئن خانواده و یا حتا یک روانکاو حرفه‌ای دارید. یکی از راه‌های ساده برای تخمین منابع ترس شما اینست که

تمامی آن‌ها را (دلایل ترس‌تان) روی کاغذ بنویسید و اصلاً مهم نیست که آن‌ها چقدر کوچک و ناچیز باشند. مهم اینست که حتی اگر یک ذره از این ترس باقی مانده باشد. همواره و در بدترین حالتش همراه شما خواهد بود. به‌عنوان مثال: اگر شما از رانندگی هراس دارید و فقط این ترس شما به‌واسطه این باشد که نکند روزی تصادف کنم، در این حالت شما کافی است که جمله "رانندگی - تصادف" را روی کاغذ نوشته و مرتباً و با نگاه کردن به آن همواره این پرسش را از خود بپرسید "چرا برای موردی که اتفاق نیفتاده است" این‌قدر باید ناراحت و نگران باشم؟ شما باید فقط روی مواردی تمرکز کنید که در حال حاضر قسمتی از درگیری‌های شما هستند، نه هیچ مورد دیگری. و همواره با کمک راهکار بالا به دنبال منابع آن ترس باشید تا بتوانید در زمان مناسب بر ترس‌تان غلبه کنید.

۲. منابع احتمالی ترس: زمانی که به دنبال منابع ترس‌های مان

می‌باشیم، ممکن است طیف وسیعی از دلایل مختلف به ذهن‌مان خطور کند. احساس ترس شما ممکن است به‌واسطه تجربه‌ای باشد که شما از موضوعی داشته‌اید و یا یک تجربه روانی (مثل دیدن یک فیلم) که برای شما ایجاد گردیده است. اگر ترس شما ناشی از تکرار یک تجربه‌ی ترسناک باشد. و شاید که این ترس در واقع یک پاسخ و واکنش طبیعی باشد که شما جهت دفاع و مراقبت از خود اعمال می‌کنید. برای خیلی از افراد هنوز تجربیات تلخی از دوران کودکی وجود دارد که آن‌ها را از چیزی یا کسی ترسانده است. و این ترس

تا سنین بزرگسالی نیز همراه آنان می‌باشد.

۳. ترس‌های آموخته شده: علاوه بر تجربیات خودتان تجربه و خاطرات افراد دیگر و ترس‌های‌شان می‌تواند به هیجان درونی شما کمک کرده و بر ترس‌تان بیفزاید. شما ممکن است از بعضی چیزها بترسید که قبلاً تجربه ترسناکی از آن نداشته‌اید (دلیل خاصی برای ترس شما وجود نداشته است.) و فقط این ترس ناشی از تأثیر پذیری شما از بعضی افراد می‌باشد. مخصوصاً افرادی که ممکن است شما با آن‌ها ارتباط نزدیکی دارید.

به عنوان یک مثال دختر کوچک را در نظر بگیرید که توسط یک سگ گاز گرفته شده است. درست است که این دختر بچه در اثر گاز این سگ صدمه جدی ندیده است؛ ولی این خاطره دردناک و رنج‌آور در طول زندگی دخترک با او باقی می‌ماند و همواره ترس از سگ در وجودش پایدار است. حال زمانی را در نظر بگیرید که دخترک داستان ما بزرگ شده و خودش صاحب یک فرزند خردسال می‌باشد. چون دخترک هنوز خاطره ترسناک سگ را با خود دارد، هیچ‌گاه اجازه نخواهد داد که کودکش با سگ‌ها همبازی شده و حتا از نزدیکی آن‌ها عبور نماید. این ترس او از سگ‌ها به‌طور ناخودآگاه در ضمیر پنهان بچه او نیز جای می‌گیرد و آن بچه به‌طور ناخواسته می‌آموزد که باید از سگ‌ها ترسید و از آن‌ها گریزان بود. و با همین آموزش ترس از سگ‌ها بزرگ می‌شود، حتا اگر او هیچ تجربه بدی با سگ‌ها در هیچ زمان و مکان خاصی نداشته باشد.

در مورد بعضی از ترس‌های تان کمی فکر کنید. تصور نمی‌کنید که بعضی از آن‌ها ترسی آموخته از جانب پدر و مادر شما باشد که به شما نیز انتقال یافته است. مثل ترس از پرواز با هواپیما ترس از رفتن پیش داکتر دندان ترس از تزریق یک آمپول انتی بیوتیک و یا مثل نمونه گفته شده در بالا یعنی ترس از یک حیوان خاص. و این ترس‌ها در واقع جزء ترس‌هایی هستند که ما آن‌ها را از پدر و مادر خود و یا دیگر افراد آموخته‌ایم و هیچ دلیل خاصی برای آن‌ها وجود ندارد و اینجاست که با کمی تفکر منطقی و اراده خود باید آن‌ها را از وجود خود پاک کنید و از ادامه زندگی تان بدون داشتن اینگونه ترس‌ها لذت ببرید.

۴. دوستان و خانواده: بعضی از ترس‌ها ممکن است، توسط یکی از اعضا خانواده و یا یک دوست نزدیک به ما منتقل گردد. به‌عنوان مثال فرض کنید که شما شاهد تصادف یکی از دوستان خود در یک حادثه رانندگی باشید، از طرفی بعد از وقوع حادثه در جریان روند بهبودی طولانی مدت و دردناک وی نیز قرار گرفته باشید. آیا با توجه به اینکه خود شما در این اتفاق صدمه‌ای ندیده‌اید و فقط شاهد صحنه‌ی تصادف و بعد از آن روند بهبود دوست‌تان قرار گرفته‌اید، باعث این امر نمی‌گردد که در شما یک ترس از رانندگی ایجاد گردد؟ مهم اینست که بدانیم این نوع ترس یک ترس کاملاً طبیعی می‌باشد و علی‌رغم اینکه به شما هیچ آسیبی وارد نشده است، همین حس نزدیکی که نسبت به دوست خود دارید، باعث

ایجاد ترس و نگرانی در شما شده است. همچنین شما ممکن است که این حس اضطراب و ناراحتی را به دیگر نزدیکان تان انتقال دهید. و حتماً ممکن است اگر در آینده و در موقعیتی دیگر شاهد رانندگی همان دوست قبلی تان باشید این حس نگرانی و اضطراب به شما دست دهد که کاملاً طبیعی بوده و ناشی از روابط عاطفی خوبی است که بین شما و دوست تان برقرار می‌باشد و فقط در جهت حفظ سلامت وی می‌باشد.

با این وجود اگر این ترس در وجود شما رشد و توسعه بیابد و شما نتوانید آن را به شکل صحیح مهار نمایید ممکن است باعث ایجاد مشکلاتی جهت داشتن یک زندگی سالم و سرشار از موفقیت برای شما و دوستان تان گردد.

۵. مقابله با تمامی ترس‌ها: از آنجا که ترس‌های گوناگون دارای دلایل متنوع می‌باشند؛ پس بجاست که شما ترس‌های گوناگون و عوامل و منابع مختلف ایجاد آن‌ها را روی کاغذ ثبت کنید و با بررسی دقیق آن‌ها درک بهتری از عامل ترس خود بیابید (این کار بسیار ضروری می‌باشد). گاهی اوقات ممکن است که منبع ترس چیزی نباشد که همیشه برای شما اتفاق افتاده است. به‌عنوان مثال شما ممکن است از مکتب رفتن کودک خود هراس داشته باشید و این ترس ناشی از اخبار هولناکی در رابطه با کودک ربایی باشد که شما اخیراً آن‌ها را شنیده‌اید.

حتا اگر بعضی از ترس‌ها نقش مهمی در زندگی شما ندارند، بد

نیست که آن‌ها را لست نموده و با بررسی و تصمیم‌گیری صحیح در ارتباط با آن‌ها به یک نقطه سلامت در زندگی‌تان برسید. من کاملاً اطمینان دارم که ترس‌های شما بی ارتباط با داشتن یک زندگی سالم و خوب در آینده نیست.

برای مقابله با ترسی که همواره باعث افزایش مسایل و مشکلات شما می‌گردد باید پس از بررسی دقیق و یافتن منبع اصلی ایجاد آن با عملی کردن یک راهبردی کاربردی و آگاهانه بر آن ترس غلبه نمود و آن را برای همیشه از ذهن و زندگی خود پاک کنید.

فصل دوم

دریافت عقلانی

به نظر می‌رسد که برخی از ترس‌های انسان نسبت به بقیه آن‌ها از منطقی‌تری جهت پذیرفتن برخوردار می‌باشد. در مورد ترس‌های غیر واقعی نیز می‌توان گفت که ما در موردشان یک حس شبیه به ترس داریم. یک ترس غیر واقعی می‌تواند یک حس بد را در ما ایجاد کند هر چند که این حس غیر واقعی از حس ما در مورد یک ترس واقعی بد تر نیست. اشتباهی که خیلی از افراد مرتکب آن می‌شوند اینست که فکر می‌کنند یک حس ترس غیر واقعی یک مورد احمقانه می‌باشد. در واقع زمانی که شما در حال بررسی علل ترس‌های تان می‌باشید. ذکر این نکته ضروریست که شما نباید از ترس‌هایی که به نظرتان غیر واقعی می‌رسند، چشم‌پوشی کنید. این حس بد ناشی از یک ترس غیر واقعی است که باعث می‌گردد که شما نسبت به خود مهربان نباشید. همواره اطمینان داشته باشید که هر مشکلی که از ناحیه یک ترس برای شما ایجاد می‌گردد دلیل

خوبی خواهد بود برای اینکه شما پی ببرید که چه حسی نسبت به آن دارید .

ترس های منطقی کدامند؟

در حالت کلی اگر برای عامل ایجاد ترس در شما یک دلیل محکمه پسند وجود داشته باشد به آن ترس منطقی گفته می شود. اگر چیزی باعث صدمه دیدن شما گردد و یا حتی منجر به مرگ شود به حکم منطق باید از آن ترسید وحتا دوری جست. به عنوان نمونه مورد قبلی را که در باره حمله یک گاو وحشی بود، می توان جزء این دسته ترس ها به حساب آورد. در واقع ترس های واقعی ترس هایی هستند که احتمال وقوع خطر و حادثه در آن ها بالاست. به عنوان نمونه ای دیگر باید گفت شخصی که ترس از ارتفاع در وجودش می باشد، هرگز نباید خود را در معرض پرش از یک صخره حتما اگر کوتاه هم باشد قرار دهد؛ زیرا این پرش می تواند برای او خطر ساز شود. (البته این گفته تا زمانی صدق می کند که ما هنوز به منبع ایجاد ترس از ارتفاع پی نبرده ایم و بر این ترس در وجود خودمان غلبه نکرده ایم.)

گاهی اوقات بین یک ترس واقعی و غیر واقعی یک مرز ظریف وجود دارد. برای مثال " ترس شما از یک عنکبوت " هم می تواند واقعی باشد و هم غیر واقعی. زیرا یکی دو نمونه از عنکبوت ها در

طبیعت وجود دارد که بسیار زهری و خطرناک هستند؛ ولی در عین حال "اکثریت عنکبوت‌هایی که ما در اطرافمان می‌بینیم از نمونه‌های خطرناک نبوده و بسیار بی‌آزار هستند. حال اگر بخواهیم همین بحث عنکبوت را جمع‌بندی کنیم "به نظر منطقی‌تر آنست که با دیدن یک عنکبوت جدید" مراعات احتیاط را بنماییم.

هنگامی که شما در حال بررسی دقیق منابع ترس‌های واقعی و غیر واقعی هستید به نظر می‌رسد که یک نکته بسیار مهم را باید مد نظرتان داشته باشید و آن اینست که غلبه کردن بر ترس‌های غیر واقعی را دست کم نگیرید؛ زیرا همان‌طور که قبلاً نیز گفتیم همین ترس‌های غیرواقعی (روانی) ممکن است از نظر فیزیکی ما را با مشکلاتی روبه‌رو کنند از جمله حالت تهوع، سرگیجه تب و لرز و عرق ریختن شدید و یا حتی در برخی موارد شدیدتر منجر به مرگ شود. که نمونه این نوع ترس همان‌گونه که قبلاً نیز اشاره شد "دیدن یک فلم ترسناک" در خانه شخصی خودتان می‌باشد.

هنگامی که شما در حال بررسی ترس‌های واقعی و غیرواقعی (غیرمنطقی) هستید این نکته حائز اهمیت است که بدانید ترس‌های غیرواقعی در مقام مقایسه از ترس‌های واقعی کمتر نیستند. و هیچ اهمیتی هم ندارد که بدانیم منبع ترس‌های غیر واقعی چیست؟ مهم اینست که شما بدانید که یک ترس غیرواقعی این ظرفیت را دارد که

شما را تحت تأثیر قرار داده و باعث اثراتی روی بدن مثل لرزیدن حالت تهوع و عرق ریختن شدید گردد.

اشتباه بزرگی که خیلی از افراد مرتکب می‌شوند، اینست که فکر می‌کنند ترس‌های غیرواقعی ترس‌های بدی هستند. ما معتقدیم که یکی از بزرگترین موانع بر سر راه غلبه یافتن بر ترس‌های غیرواقعی احساس شرمساری و ناراحتی ایجاد شده در شخص می‌باشد. زیرا در حالت واقعی جهت غلبه بر این نوع ترس شما باید با آموختن چیزهایی در مورد آن به راحتی این ترس را بپذیرید. احساس ناراحتی مداوم از این ترس‌ها نه تنها کاری برای شما انجام نمی‌دهد؛ بلکه همواره باعث این می‌شود که شما اعتماد به نفس خود را جهت غلبه بر این ترس‌ها از دست بدهید.

جالب است که بدانید هیچ‌چیزی در مورد ترس‌های غیرواقعی غلط نیست و اثرات آن‌ها همواره در وجود ما هستند و اهمیتی هم ندارد که بدانیم این مورد احمقانه به نظر برسد یا نه؟ در واقع هدف اصلی ما باید این باشد که بفهمیم منبع اصلی یک ترس غیر واقعی چیست؟

برای مثال: اگر شخصی یکبار توسط یک عنکبوت گزیده شود و در اثر آن گزیدگی بیمار گردد در وجود این شخص همواره یک ترس از عنکبوت باقی می‌ماند و حتی ممکن است این ترس زمانی برایش

رخ دهد که صحبتی در مورد عنکبوت شده و یا در مورد آن فکر کنند.

خجالت کشیدن

این حالت زمانی برای شخص رخ می‌دهد که یک تجربه واقعی (ترس واقعی) از انجام عملی ناموفق را در گذشته داشته باشد و هم اکنون در معرض انجام همان عمل در زمان حال قرار می‌گیرد. و به دلیل داشتن همان ترس از گذشته یک ترس غیر واقعی در زمان حال در وجودش شکل می‌گیرد (تصور اینکه ممکن است دوباره در آن کار موفق نشود) و از انجام آن عمل سر باز می‌زند. به این حالت خجالت کشیدن می‌گویند. به عنوان مثال: یک دانش‌آموز ممکن است که قبلاً در صنف درس و در حضور هم‌صنفی‌هایش یک سخنرانی داشته و متأسفانه و به دلایلی از آن سخنرانی یک تجربه تلخ دارد. اگر به این دانش‌آموز امروز یک پیشنهاد سخنرانی در صنف شود این امکان وجود دارد که یک ترس غیر واقعی بر او حکمفرما گردد که نکند که همان تجربه تلخ گذشته امروز نیز تکرار گردد و لذا از قبول این پیشنهاد خوب امتناع می‌کند، این حالت در واقع همان خجالت کشیدن است.

خجالت کشیدن یا همان ترس غیر واقعی در زمان حال که باعث انجام ندادن، کاری می‌گردد و ظاهراً برای خود شخص دارای یک

دلیل منطقی نیز می‌باشد. در بعضی موارد دیگر به صورت غیر منطقی رخ می‌دهد. مثلاً در مثال سخنرانی دانش‌آموز برای هم‌صنفی‌هایش که به نظر می‌آید که خود دانش‌آموز یک دلیل منطقی دارد، ممکن است نهایتاً به جایی برسد که همین دانش‌آموز در میان خانواده‌اش و در کنار افرادی که به او محبت می‌کنند، نیز دچار ترس از صحبت کردن شود. و متأسفانه باید گفت که این حالت یک ترس غیر منطقی بوده و ممکن تا بزرگسالی شخص نیز همراه او باشد.

پس خیلی از ترس‌های غیرمنطقی با یک مقدمه ظاهراً منطقی شروع شده و نهایتاً به موارد دیگری در زندگی شخص بسط و توسعه داده می‌شود. و درک این مسئله که هر ترس غیر منطقی ممکن است دارای یک منبع ترس منطقی در گذشته باشد، می‌تواند جهت غلبه یافتن بر این نوع ترس بسیار مهم باشد.

سخنرانی عمومی

این واقعیت که برای بسیاری از مردم سخنرانی کردن در جمع ممکن است، ترسش بیش از مرگ باشد، یکی از بارزترین نمونه‌های ترس غیر منطقی است. تجربیات فیزیکی در این زمینه مثل لرزیدن دست‌ها یا پاها قبل از ایراد سخنرانی عمومی نوعی از واکنش بدن است که می‌توان انتظار آن را برای وضعیت وحشتناکی شبیه این داشت.

برای بسیاری از افراد که فکتور ترس از سخنرانی در انظار عموم در وجودشان می‌باشد یافتن یک راه حل مناسب جهت غلبه بر این ترس مشکل است. و حتی در بسیاری از افراد این ترس ناشی از ایراد سخنرانی ایجاد درد سر می‌نماید. این ایده که سخنرانی برای یک فرد یا گروه پتانسیل این را دارد که به‌طور جدی شما را تحت تأثیر خود قرار دهد و روی موفقیت و شغل شما تأثیرگذار باشد درست است. اگر افرادی که شما برای‌شان ایراد سخن می‌کنید به نوعی یک اثر منفی روی شما داشته باشند و یا یک تجربه بد از آن سخنرانی داشته باشید. همواره این ترس به‌صورت یک ترس منطقی در وجود شما خواهد ماند و نوعی دل‌نگرانی برای‌تان ایجاد خواهد کرد. و همین نگرانی باعث نوعی خجالت کشیدن شما جهت ایراد سخنرانی در یک جمع (حتا خانوادگی) خواهد شد.

مقابله با ترس‌های غیر منطقی

وقتی شما می‌خواهید با این نوع ترس مقابله کنید ضروریست که مرحله به مرحله اعتماد به نفس خود را تقویت کنید. به‌عنوان نمونه در همان مورد سخنرانی اگر شما دارای یک ذهنیت بد از آخرین سخنرانی‌تان باشید هرگز تمایل ندارید که آن موقعیت برای‌تان تکرار شود. ولی در واقع شما باید قسمی بر خودتان مسلط گردید که

به راحتی بتوانید دوباره برای صدها نفر صحبت کنید. شما می‌توانید جهت بالا بردن روحیه و اعتماد به نفس خود شروع به سخنرانی در محیط‌های امن‌تر که هیچ عواقبی نیز برای‌تان ندارد کنید. این امر باعث تقویت اعتماد به نفس و ریشه کن نمودن ترس شما می‌گردد. به عنوان مثال ایراد سخن در پیشروی تعدادی از افراد خانواده و دیگر حامیان شما باعث افزایش اعتماد به نفس‌تان جهت ایراد سخنرانی در انظار عموم خواهد شد. اعتماد به نفس بالا کلید غلبه بر این نوع ترس‌ها می‌باشد. به همین جهت شما باید برای استیلا بر آن‌ها روی اعتماد به نفس خودتان کار کنید و اگر نواقصی در این رابطه در خودتان می‌بینید آن را ریشه‌یابی نموده و رفع کنید.

فصل سوم

مثبت اندیشی

ترس‌ها یکی از بزرگ‌ترین عوامل ایجاد افکار منفی در زندگی ما می‌باشند. ترس باعث می‌شود که ما همواره نسبت به اموری که اتفاق می‌افتد بد بین بوده و بدترین حالت‌ها را در نظر بگیریم. در نتیجه ما در زندگی شخصی خودمان هم با توجه به اینکه همواره کمترین و بدترین چیزها را در نظر می‌گیریم، طبق قانون جذب که بر کل کاینات حکمفرما می‌باشد. همواره کمترین و بدترین حالات را نصیب خود می‌نماییم. مثلاً: اگر ما طبق یک عادت بد همیشه به دیگران بگوییم که "حالم بد است و یا مریض هستم" مطمئناً در زندگی واقعی مان همواره با مریضی دست به گریبان خواهیم بود.

هم‌چنین این ترس‌ها ما را از رسیدن به آرزوهای مثبت و قشنگ خودمان باز می‌دارد و انرژی محرک‌مان را کاهش می‌دهد. ترس مانعی می‌شود، جهت ممانعت از انجام کاری که ما عاشق آن هستیم. به‌عنوان مثال: شما ممکن است که بسیار علاقه‌مندید که به یک سفر

اروپا رفته و از تعدادی از این کشورها بازدید نموده و لذت ببرید؛ ولی ترس از پرواز با هواپیما و سقوط احتمالی آن باعث می‌گردد که شما را از انجام این رویای دوست داشتنی باز دارد.

تغییر افکار منفی به مثبت و تبدیل شدن به یک فرد مثبت اندیش، ممکن است زمان زیادی را از شما بگیرد. افرادی هستند که در زندگی‌شان به‌طور طبیعی از دیگران خوشبین‌تر هستند؛ اما حتی این افراد خوشبین نیز ممکن است، در زمان ایجاد ترس و اضطراب دارای افکار منفی و آزار دهنده‌ای شوند. غلبه یافتن بر افکار منفی خودمان گامی بسیار مهم جهت غلبه بر ترس‌های مان می‌باشد. یادگیری راهکارهای تبدیل فکر منفی به مثبت به شما کمک بزرگی خواهد کرد که بتوانید بر ترس‌ها و نگرانی‌های تان غلبه و آن‌ها را کنترل نمایید.

تمرین شکرگزاری

گفتن یک واژه "متشکرم" می‌تواند ساده‌ترین و راحت‌ترین کاری باشد که می‌توانیم انجام دهیم. اغلب مردم می‌توانند روز خود را با صرف حداقل 1 دقیقه و گفتن چند جمله شکرگزاری از خدای بزرگ جهت موهبت‌هایی که به همه ما داشته دارد و خواهد داشت شروع کنیم. تکرار مداوم این شکرگزاری روزانه می‌تواند برای ما یک ذهنیت مثبت ایجاد کند و نگرش کلی مان را به زندگی تغییر دهد.

تمرین و تکرار شکرگزاری روزانه ما از مواهب الهی نمی‌تواند یک

شبه ما را نترس کند؛ ولی یک تأثیر غیرمستقیم و بسیار عالی روی ریشه کنی ترس‌های وجود ما خواهد داشت.

وقتی شما تمرین سپاس‌گزاری روزانه را به جا می‌آورید، تبدیل به شخصی بسیار شاداب و با ذهنی مثبت اندیش خواهید شد. و به وضعیت‌های مختلف موجود و پیش آمده در زندگی‌تان با روی خوش برخورد می‌کنید و همین خوش بینی‌ها باعث همدلی بیشتری با اطرافیان خودمان گشته و در نتیجه ترس و اضطراب ما را کاهش می‌دهد. هم‌چنین شکرگزاری ما از خداوند بزرگ باعث کاهش احساسات منفی مثل حسرت خوردن و حسادت ورزیدن در زندگی‌مان می‌شود.

چگونگی تمرین شکرگزاری

زمانی که شروع به تمرین شکرگزاری می‌کنید، نکته‌ی مهم اینست که شما با یکسری دلایل درست و منطقی این کار را انجام می‌دهید. و داشتن و اجبار خودتان برای اینکه نسبت به چیزی حس سپاس‌گزاری داشته باشید، فقط به این دلیل که بخواهید ترس‌های غیرواقعی شما کاهش یابد، نه تنها اثر خوبی ندارد؛ بلکه قسمت اعظم زمان و وقت شما را هدر می‌دهد.

اما با یادگیری تمرین‌های درست شکرگزاری شما به یک فرد شکرگزار واقعی تبدیل می‌شوید. و از اینکه به تدریج تبدیل به فردی مثبت اندیش و خوش بین می‌شوید خواهید توانست که بر ترس‌های خود یکی پس از دیگری غلبه نمایید.

در ابتدای تمرین‌های شکرگزاری بعضی از افراد فکر می‌کنند که تغییرات مثبت در آن‌ها به سرعت رخ داده و ذهنیت جدید آن‌ها در حال شکل‌گیری است؛ ولی در این رابطه این نکته را باید یادآور شد که اگر شما مدت زمان زیادی دارای افکار و الگوهای منفی ذهنی بوده‌اید و همواره این افکار باعث ایجاد حس بدبینی نسبت به اطراف خود در شما ایجاد کرده است، تغییر این عادت‌ها بد و تبدیل آن‌ها به افکاری مثبت کاری نه چندان ساده است و در این مسیر باید کمر همت را ببندید. ضمناً همواره نسبت به آینده‌ای که در پیش رو دارید، خوش بین و امیدوار باشید.

باید با یکسری تمرین‌های کوچک کار را شروع نماییم. مثلاً هر روز 5 دقیقه از وقت خود را صرف شکرگزاری کنید. حتی اگر به نظرتان روز خوبی را شروع نکرده و همه چیز آن‌طور که باید باشد، نیست. ما باید همواره شکرگزار آنچه که هم اکنون داریم و در اختیارمان است، باشیم. مثل اینکه من در حال حاضر دارای سلامتی هستم و یا اینکه یک سقف بالای سر خود و خانواده‌ام دارم و همین چیزهای ظاهراً پیش پا افتاده را خیلی از افراد ندارند. تمرین شکرگزاری به شما یاد می‌دهد که قدردان هر آنچه که دارید، باشید و همه چیز را با دیده‌ی مثبت ببینیم؛ حتی ترس‌های خودمان را.

تغییر فضای افکار شما

شما جهت غلبه بر ترس‌های‌تان "باید ذهنیت خود را به‌مرور زمان" به یک ذهنیت مثبت و پویا تبدیل کنید. اگر اکثر اوقات

نگرش شما منفی باشد و با یک دید منفی با مسایل موجود برخورد کنید؛ همواره یکسری ترس‌ها را با خود به همراه خواهید داشت. از جمله: من نمی‌توانم این کار را انجام دهم (ترس از شروع کردن کار) و یا اینکه من اگر این کار را شروع کنم، یک جای آن را خراب خواهم کرد. (ترس از چگونگی انجام کار) یادگیری اینکه چگونه فضای ذهن خود را تغییر دهید - افکار منفی را حذف و به جای آن‌ها "افکار مثبت را جایگزین کنید" نیاز به تلاشی هوشیارانه مثل انجام شکرگزاری‌های روزانه دارد. برای مثال شما می‌توانید لستی شبیه لست زیر تهیه و در آن جمله‌های منفی را با جمله‌های مثبت جایگزین کنید.

جمله: "من نمی‌توانم این کار را انجام دهم" حذف و به جای آن بگوییم: من نهایت تلاش خود را برای انجام اینکار می‌کنم .
جمله: "چرا این اتفاق برای من افتاد؟" حذف و به جای آن بگوییم: حتماً دلیل خاصی وجود داشته است که این اتفاق برای من افتاده است.

جمله: "من شکست می‌خورم" حذف و به جای آن بگوییم: من برای این کار هنوز آمادگی لازم را کسب نکرده‌ام.
جمله: "من برای انجام این کار زمان سخت و رنج آوری را پشت سر گذاشتم" حذف و به جای آن بگوییم: من آماده رویارویی با هر گونه مشکل و چالشی هستم.

جمله: "من از این موضوع سر در نمی‌آورم" حذف و به جای آن

بگوییم: اطلاعات من در این زمینه به اندازه کافی نیست. در لست بالا "اگر تمام جمله‌هایی که می‌خواهند در ذهن ما به صورت یک سگنال منفی باشند. به تدریج به یک جمله‌ی مثبت تبدیل شوند" ذهنیت ما نیز به سمت مثبت بودن پیش می‌رود. و تکرار این موضوع برای ما به صورت یک عادت خوب در می‌آید، یعنی ذهنیت ما به تدریج به نقطه‌ای می‌رسد که به صورت خودکار جمله‌های منفی را با جمله‌های انگیزشی و مثبت تغییر می‌دهد. هر چند که ممکن است؛ این پروسه زمان بر باشد؛ ولی ارزش این صرف زمان را دارد.

فصل چهارم

درمان‌های مختلف

زمانی که شما سعی می‌کنید، بر ترس‌تان غلبه کنید. باید سعی‌تان بر این باشد که در این مسیر تنها نباشید. ترس‌های شما راه را برای اینکه به هدف‌های‌تان برسید دشوار می‌کند و این شهادت شماست که در این راه یاری‌تان می‌دهد که بر آن‌ها غلبه کنید. در این مسیر هرگز نباید دست رد بر سینه کمک‌های دلسوزانه بزنید و حتماً نیاز نیست که این کمک از نوع مشاوره یک روان‌شناس و یا دکتر باشد. بلکه گاهی اوقات کمک یک دوست و یا یکی از اعضای خانواده‌تان که واقعاً خواهان پیروزی و موفقیت شما هستند، باشد. کمک این عزیزان در غلبه یافتن شما بر ترس‌های‌تان می‌تواند بسیار مؤثر واقع شود.

۱. **گفتار درمانی:** گفتار درمانی یکی از مؤثرترین راه‌های غلبه بر ترس‌هایی می‌باشد که در این نوع "فرد" مبتلا به مشکلات عاطفی و ذهنی است. بسیاری از مردم بابت چیزهایی در ذهن خود احساس

نگرانی می‌کنند و دایم حس می‌کنند که بار سنگینی روی دل آنهاست. این نوع درمان در این زمینه باعث کاهش اضطراب و رهایی آنها از زیر این بار سنگین و طاقت فرسا می‌شود. صحبت کردن با یک متخصص و یا آموزش‌های مناسب و حرفه‌ای در مورد ترس‌های شما می‌تواند برای تان یک محیط امن از نظر روانی ایجاد کند که در آن محیط شما می‌توانید به راحتی حرف دل تان را بزنید و علت‌های ایجاد اضطراب و نگرانی خود را بیان کنید.

در این روش "شما ممکن است ضمن صحبت کردن" به روش‌ها و آموزش‌هایی دست یابید که به صورت انفرادی در راستای حل مشکل تان به شما کمک کند. صحبت با دوستان و اعضای خانواده تان نیز می‌تواند راه حل فوق العاده‌ای جهت کمک به شما باشد. فقط نکته‌ای که در این روش وجود دارد، آنست که شما باید نهایت دقت تان را در انتخاب دوستان و یا اعضای خانواده خود به کار ببرید تا بهترین افرادی را گزینش کنید که از هر نظر جهت هم صحبتی با شما اعتماد کامل به آنها داشته باشید.

کاملاً واضح است که شما به فردی نیاز دارید که دارای یک درک بالا از مسئله و یک ذهن باز باشد. کسی که شما بتوانید به او اعتماد کرده و در مواقع لزوم از حمایت کاملش برخوردار شوید. صحبت کردن با دوستان و اعضای خانواده خود در مورد ترس‌ها و

نگرانی‌های تان به شما کمک می‌کند که بتوانید موضوع را دقیق‌تر بررسی کرده و حتا این شانس را به شما بدهد که پی ببرید که خیلی از افراد دیگر نیز که شما روزانه با آن‌ها صحبت می‌کنید؛ دارای چنین ترس‌ها و نگرانی‌هایی هستند و همه آن‌ها سعی بر این دارند که راه غلبه بر آن را بیابند. این موضوع می‌تواند به شما کمک کند که دوستانی را بیابید که آن‌ها نیز مشکلات و ترس‌هایی مشابه شما دارند. که در این صورت صحبت با این افراد بسیار مفید بوده و می‌توانید یک سیستم حمایتی از یکدیگر را ایجاد کنید. هم‌چنین می‌توانید چالش‌های مختلف زندگی خود را با هم در میان گذاشته و در نتیجه با آن‌ها راحت‌تر برخورد کرده و راه حل‌های مناسب‌تری جهت غلبه بر آن‌ها بیابید.

۲. کاربرد تصویرسازی: نوع دیگر از درمان‌هایی که می‌تواند به

شما در راه غلبه بر ترس‌های تان کمک کند، روش "تصویر درمانی" می‌باشد. تصویر درمانی کاربردهای مختلفی دارد و استفاده از این روش، کلیدی است که به شما در راه غلبه بر ترس کمک می‌کند.

شما می‌توانید با ایجاد تصاویر خوب و مثبت در ذهن تان از مواردی که از آن می‌ترسید به راحتی عبور کنید؛ مثلاً اگر شما به شدت از سگ‌ها می‌ترسید می‌توانید در ذهن تان تصور کنید که در حال نوازش یک چوپه سگ هستید. هر چه بیشتر تصاویری اینگونه مثبت را در

ذهن خود ساخته و آن‌ها را تکرار کنید، بهتر می‌توانید بر ترس خود از سگ‌ها غلبه کنید. هر چند باید گفت تصاویر ذهنی واقعی نیستند؛ ولی با تولید تعداد زیادی از این تصاویر مثبت در ذهن خود و تکرار آن‌ها شما شانس این را دارید که بهتر و بیشتر بر نگرانی و ترس خود غالب شوید.

۳. تصاویری جهت انگیزش شما: شما به کمک تصاویر

می‌توانید انگیزه لازم جهت ترس زدایی خودتان را بیابید. برای مثال فرض کنید که شما از پرواز کردن با هواپیما وحشت دارید و این ترس شما ممکن است به دلایلی باشد از جمله: شما در گذشته تجربه پرواز با یک هواپیما را داشته‌اید که در آن پرواز هواپیما دچار جریان‌های آشفته هوایی و در نتیجه تکان خوردن‌های شدید شده است و یا اینکه شما به شدت از بلندی و ارتفاع می‌ترسید؛ اما با همه این موانع هم اکنون شما دوست دارید که چند روز تعطیلات خود را در کشور استرالیا به سر ببرید. در این حالت باید چه بکنید؟

نخستین گام اینست که شروع به تفکر مثبت در مورد پرواز نمایید که در بخش پیش از این در مورد نوع تفکر آن بحث نمودیم. سپس شما باید شروع به تصویر درمانی خود نمایید؛ یعنی اینکه با ایجاد تصاویر متعددی در ذهن خود از لحظه‌های که در آن کشور در حال لذت بردن هستید، به مرحله‌ای برسید که یقین پیدا کنید برای انجام

این تعطیلات هیچ ترسی از پرواز با هواپیما ندارید و با کمک از این تصاویر مثبت ذهنی خود را در استرالیا و در اوج لذت و خوشی ببینید. در گام بعدی شما باید تصاویر رنگی و زیبایی از جاهای دیدنی استرالیا تهیه و آن‌ها را به دیوار اتاق خواب‌تان بچسبانید و روزی چندین مرتبه با این تصاویر روبه‌رو شوید و آن‌قدر این تصاویر در ذهن شما تکرار شود که دستیابی به آن رویای دوست داشتنی برای شما به مراتب از ترس‌تان در رابطه با پرواز بزرگ‌تر گردد و بتوانید آن ترس را در وجود خود مغلوب نمایید.

مورد ذکر شده در بقیه حالات و مشکلات پیش آمده نیز پاسخگو می‌باشد. به‌عنوان مثال اگر شما از ارتفاع می‌ترسید؛ باید یکسری تصاویر رنگی از افرادی تهیه کنید که بر بلندای صخره‌ها و یا ساختمان بلندی ایستاده‌اند و بدون هیچ‌گونه رخداد بدی در حال خوشگذرانی و لذت بردن هستند. مسئله‌ی مهم دیگر در این رابطه اینست که تصاویر ذهنی بسیار مثبتی در رابطه با ارتفاع برای خودتان بسازید که با تکرار آن‌ها بتوانید به هدف اصلی خود که نترسیدن از ارتفاع و بلندی است، برسید.

اگر در حین اجرای تکنیک تصویرسازی ذهنی شما دچار تصاویر منفی ذهنی شدید حتماً باید به کمک روش‌های ذکر شده‌ی قبلی شروع به پاک کردن این تصاویر از ذهن خود نمایید. و حتا در صورت

لزوم مقداری به خود استراحت دهید تا زمانی که ذهن شما آرام و بدون داشتن هیچ‌گونه تصویر منفی به کار خود ادامه دهد.

فصل پنجم

مبارزه با خودتان

زمانی که شما ترس‌های خود را می‌پذیرید و منابع ایجاد این ترس‌ها را نیز می‌یابید شروع به خلق کردن یکسری ترفند و راهکار برای کمک به خودتان در جهت ایجاد غلبه بر ترس‌های تان می‌کنید. مبارزه از طریق مدیتیشن (تمرکز و تفکر) و مراقبه قبل از هر چیز، شما باید بدانید که جهت دستیابی به یک رفاه کامل و بهبود زندگی شخصی تان باید ابتدا خود را به چالش و مبارزه دعوت کنید. از این رو در فعالیت‌های اجتماعی که باعث کاهش اضطراب و تنش‌های تان می‌گردد، شرکت کنید. این یک شروع عالی برای شما است. نخستین چالشی که شما باید جهت کمک به خودتان از آن استفاده کنید، روش مدیتیشن است. مدیتیشن روزانه یک فکتور بسیار مثبت جهت کمک به شما در موارد زیر می‌باشد. کاهش استرس روزانه – کاهش ترس و اضطراب – احساس شادی و سرزندگی و در مجموع ایجاد یک روحیه سالم و با نشاط در شما. زمانی که شما مدیتیشن را

انجام می‌دهید می‌آموزید که باید با اطرافیان خود و دیگر چیزهای اطرافتان رابطه بهتری برقرار کنید و کمتر از چیزهایی که در زندگی روزمره با آنها برخورد دارید، بترسید و اضطراب به خود راه دهید. در واقع این چالش یکی از بهترین راهکارها برای شروع می‌باشد. زیرا که شما به خودتان ثابت می‌کنید که می‌توانید توسط قوای ذهنی‌تان به هر مهمی دست یابید. این تمرین روزانه باعث خواهد شد که شما با کسب تجربیات مثبت و ارزنده جهت حل هر مشکل دیگری به کمک شما بیایند.

چگونگی انجام مدیتیشن

ترس و اضطراب می‌تواند شما را از انجام وظایفتان باز دارد. خوشبختانه در این ارتباط یک راه حل قدیمی و مطمئن وجود دارد و آن مدیتیشن یا همان تمرکز و تفکر روزانه است. هر شخصی می‌تواند از طریق تمرین‌های منظم و در زمان‌های مشخص به هدف‌های خود دسترسی داشته باشد. من در زیر به شما توضیح می‌دهم که چگونه تمرکز و تفکر می‌تواند به شما در راه غلبه بر ترس‌های‌تان کمک کند.

از نظر علمی ثابت شده است که ترس همراه خود 2 فکتور اضطراب و تنش را نیز به ارمغان می‌آورد. با یادگیری هنر "تمرکز و تفکر" شما قادر خواهید بود وضعیت روانی خود را مهار نموده و به آرامش نسبی دست یابید. با کمک این هنر ذهن شما در

مقابل افکار منفی واکنش نشان داده و نمی‌گذارد که شما درگیر افکاری شوید که انتهای آن به ترس می‌انجامد.

این تمرین قدیمی باعث می‌شود که افکار شما شفاف و روشن شود هر چند که ممکن است؛ زمان زیادی را از شما بگیرد. با این حال انجام این تمرین‌ها در زمان‌های کوتاه روزانه به شما کمک می‌کند تا عمل مراقبه را به صورت منظم داشته باشید. مهم اینست که شما روی یک چیز خاص تمرکز نمایید و این تمرکز معمولاً در مکانی آرام همراه با آرامش ذهن و نفس کشیدن‌های عمیق صورت می‌پذیرد. برای شروع یک فضای آرام را یافته و در حالت نشسته یا دراز کشیده قرار بگیرید. چشم‌های خود را ببندید و سعی کنید، تمامی افکار منفی راجع به موضوعی خاص را از ذهن خود دور کنید. حس قوی داشته باشید. نفس عمیق بکشید و به آهستگی نفس‌تان را بیرون دهید. روی نفس‌های‌تان تمرکز کنید. به‌طوریکه بتوانید عمل دم و بازدم را به آهستگی هرچه تمام‌تر به انجام رسانید. در هر مرحله بازدم همان‌طور که نفس را بیرون می‌دهید، سعی کنید تمام انرژی منفی موجود در خودتان را تخلیه نمایید. این عمل را در نفس بعدی آهسته‌تر و با تمرکز بیشتر انجام دهید تا انرژی منفی کاملاً تخلیه گشته و به آرامش برسید.

همان‌طوریکه شما در حالت آرامش هستید و روی نفس‌های خود تمرکز نموده‌اید. در واقع شما کنترل ذهن خود را در دست دارید. گاهی اوقات در این مرحله ممکن است یک فکر انحرافی به سراغ شما

آمده و بخواهد تمرکزتان را برهم زند. در این حالت شما باید با تمرکز بیشتر روی هدف خود و ادامه کار آن فکر انحرافی را از ذهن خود دور نمایید.

یادگیری و تسلط بر این تمرین‌ها روزانه به شما کمک خواهد کرد که بر ترس‌های خود چیره گشته و شما را از تمامی محرک‌های داخلی و خارجی که باعث ایجاد ترس و نگرانی در شما می‌شود، رها کند. با تمرین مداوم قادر خواهید بود که کنترل ذهنی خود را در دست بگیرید و اجازه ندهید که افکار منفی در آن نفوذ کند.

غلبه بر چالش‌های بزرگ‌تر

زمانی که شما از طریق تمرین‌های روزانه مدیتیشن و تکرار آن‌ها خود را به یک چالش دعوت می‌کنید و مزایای آن را با چشمان خود مشاهده می‌کنید در واقع به این موضوع پی برده‌اید که هیچ‌کس بهتر از خود شما نمی‌تواند باعث بهبود روند زندگی شخصی‌تان گردد (نوعی خودسازی) چالش‌های جدید باید همواره در کنار شما باشند و این را همیشه به خاطر داشته باشید که برای غلبه بر آن چیزهایی که از آن‌ها هراسان هستید و از انجام دادن‌شان وحشت دارید باید همواره آماده مبارزه رو در رو با آن‌ها باشید.

چالش با خودتان باید از مبارزه با ترس‌های کوچک‌تر آغاز گردد و یا ترس‌های بزرگ‌تر را به چندین مورد کوچک‌تر تقسیم و بر تک تک آن‌ها غلبه کنید. به‌عنوان مثال: اگر شما در نظر دارید که یک

مربی حرفه‌ای جمناستیک شوید؛ ولی همواره از گرفتن یک تصمیم قاطع در این زمینه احساس ترس و نگرانی می‌کنید. باید در این راه یک چالش بزرگ را برای خود در نظر گرفته و با خرد کردن هدف نهایی‌تان به بازه‌های کوچک‌تر و غلبه بر تک تک آن‌ها در نهایت به رویای اصلی خود برسید. در این رابطه ابتدا باید با شرکت در دوره‌های مخصوص و گذراندن واحدهای درسی تئوری و عملی شروع و در مراحل بعدی کارآموزی کردن در کنار یک مربی حرفه‌ای و کسب تجربیات مفید و اعتماد به نفس قوی‌تر در طول زمان می‌تواند از مراحل کوچک‌تر آن چالش بزرگ به حساب آید. این مثال می‌تواند در مورد هر نگرانی و ترس بزرگ در زندگی شما راهکار خوبی به حساب آید. روبه‌رو شدن با نگرانی‌ها و اضطراب‌های کوچک شما را قادر می‌سازد که بنیان یک اعتماد به نفس قوی را در خود به‌وجود آورید و با کمک آن بتوانید بر ترس‌های به مراتب بزرگ که ترس از انجام آن‌ها باعث عقب ماندگی شما در زندگی شده است پیروز گردید.

ریسک‌پذیری

تو باید به تنهایی برای تمام چالش‌های بزرگ که در وضعیت‌های مختلف ایجاد و باعث ترس و وحشت شما می‌گردد، آماده باشی و با آمادگی کامل به نبرد آن‌ها برویی و گر نه ممکن است که این وضعیت درجا زدن و عقب ماندن در زندگی یک عمر گریبان‌گیر شما باشد. قبل از فکر کردن در مورد چالش‌های بزرگ‌تر شما باید کاملاً

به خود اطمینان داشته باشی که همه گام‌های لازم جهت آمادگی کامل خود را طی کرده‌اید.

حالا شما باید منبع و دلیل ترس خود را یافته و سپس افکار منفی راجع به آن موضوع را از ذهن خود خارج و آن‌ها را با افکار مثبت جایگزین نمایید. شما هم‌چنین در رابطه با غلبه بر ترس مزبور باید از درمان‌های مختلف مانند: صحبت درمانی، تصویر درمانی و انجام مدیتیشن روزانه کمک گرفته تا بتوانید انگیزه لازم جهت انجام کار و هم‌چنین آرامش ممکن را در خود ایجاد نمایید.

اگر شما مطمئن هستید که آماده رویارویی و ریسک چالش‌های بزرگ می‌باشید سعی کنید از کوچک‌ترین نگرانی‌های تان شروع کنید. یادتان باشد هر زمانی که در فرایند ترس زدایی خودتان احساس شکست یا ترس می‌کنید. بهترین کاری که می‌توانید انجام دهید، کشیدن یک نفس عمیق است. انجام این عمل به معنای شکست خوردن شما نیست. در واقع بر عکس است و انجام آن شما را بازیابی کرده و با کسب یک آرامش نسبی مجدداً آماده از سرگیری کار خواهید شد. و یکی از نشانه‌های آماده شدن مجدد شما اینست که دیگر آثار فیزیکی ناشی از ترس مشاهده نمی‌گردد. آثاری مثل عرق ریختن، حالت تهوع، لرزیدن شدید دست یا پا و ...

نمونه‌ها:

هر شخصی ممکن است دارای ترس‌های خاص خود باشد و این ترس‌ها برای افراد مختلف دارای اندازه‌ها و نمونه‌های گوناگون

هستند. چطور خود را برای مقابله با ترس‌های‌تان به چالش می‌کشید؟ اجازه دهید به چند نمونه نگاهی بیندازیم که در بعضی افراد مشترک بوده و ممکن است شما نیز آن‌ها را تجربه کرده باشید.

نمونه اول: اگر شما از آب و شنا هراس دارید؛ مطمئناً هیچ‌گاه در ابتدای کار خود را به چالش شیرجه زدن در قسمت عمیق حوض دعوت نمی‌کنید. چرا که اگر اینگونه عمل کنید و با خطری روبه‌رو گردید؛ ممکن دیگر هیچ‌گاه به سمت حوض باز نگردید و این ترس از آب همواره با شما باقی بماند و موجب عقب ماندگی شما در این مورد گردد.

ولی شما می‌توانید همانند بچه‌ها که تحت نظر مربی شنا و در قسمت کم عمق حوض شنا می‌کنند، شروع به تمرین و شنا کردن نمایید و در هر بار شنا، مقداری خود را به چالش کشیده و مدت زمان بیشتری را شنا کنید و یا کمی به سمت قسمت عمیق‌تر پیشروی کنید (البته تحت نظر مربی) در این حالت می‌توانید از ابزار و آلات کمکی شنا که در حوض موجود هستند، نیز کمک بگیرید. با این روش "شما به تدریج می‌توانید بر ترس خود از شنا و شیرجه زدن در آب" غلبه نمایید.

نمونه دوم: اگر شما از سگ‌ها می‌ترسید به طوری‌که حتی حاضر نیستید که از کنار آن‌ها عبور کنید و یا به آن‌ها از نزدیک نگاه کنید؛ باید سعی کنید با تصویرسازی مثبت و تکرار آن در ذهن خود بر این مشکل چیره شوید. تصور کنید که در حال نوازش یک چوچه سگ پشمالو و تمیز هستید. باید این تصویر و تصاویر مشابه را آنقدر در

ذهن خود تکرار کنید تا به مرحله‌ای برسید که به راحتی بتوانید از سگ‌های بزرگتر نیز هراسی نداشته و حتا آن‌ها را نوازش کنید. به خاطر داشته باشید که با آغوش باز هر چالشی را که باعث می‌شود، شما بر ترس‌تان از چیزی غلبه کنید، بپذیرید و به تدریج ذهن خود را جهت پذیرش چیزهای بهتر و در جهت نترسیدن از آن مورد آماده کنید. بهترین راه برای مبارزه با ترس و غلبه بر آن دعوت خود به اعمال چالش برانگیز و قبول ریسک برای انجام کارهایی است که انجام آن را غیرممکن می‌پندارید.

نتیجه‌گیری بخش اول کتاب

هم‌اکنون شما تمامی اطلاعاتی را که در راستای غلبه کردن بر ترس‌ها و اضطراب‌های‌تان و تبدیل شدن به فردی بی‌باک و غیر قابل توقف جهت دستیابی به هدف‌های‌تان نیاز دارید، در اختیارتان می‌باشد. اولین چیزی که باید با خواندن این کتاب در شما ایجاد گردد، استفاده عملی از آموخته‌های آن و هم‌چنین کمک گرفتن از موارد جدیدی که به ذهن خودتان می‌رسد، می‌باشد. که با کمک این روش‌های عملی بتوانید به‌زودی زود بر ترس‌های‌تان چیره گشته و گامی مثبت در جهت رسیدن به اهداف خود و کسب شهامت و خود باوری بیشتر بردارید.

اقدام‌های عملی شما باید به‌صورت یک راهنمای روزانه و یا حتا به‌صورت یک جدول زمانی در جهت انجام هر کاری که شما نیاز به انجام آن دارید، کمک‌تان کند. به‌عنوان یک نمونه عملی می‌توانید

جدولی به صورت زیر تهیه نمایید.

۱. **صبح‌ها و به مدت 15 دقیقه:** عبادت کنید، فهرستی از چیزها و امکاناتی که برای شروع یک روز خوب در اختیار دارید تهیه و بابت آن‌ها از خداوند بزرگ سپاس‌گزاری نمایید، نگاهی به تصاویر هدف و رویاهای خود که قبلاً تدارک دیده‌اید، بیندازید.
 ۲. **بعد از ظهرها و به مدت حداقل 45 دقیقه:** با یک دوست مطمئن و نزدیک خود در مورد طرح‌های تان و پیشرفتی که در کار داشته‌اید، مشورت کنید، یک لست دیگر از موهبت‌هایی که امروز و تا آن لحظه در اختیارتان بوده است، تهیه و بابت آن‌ها از خداوند سپاس‌گزاری کنید.
 ۳. **غروب:** سعی کنید یک کار را که قبلاً هرگز انجام نداده‌اید، عملی کنید. حتی اگر آن کار خیلی کوچک باشد و در واقع با این کار خودتان را به یک چالش دعوت می‌کنید، یک پژوهش و جست‌وجو در سایت‌هایی که داستان‌هایی در ارتباط با زندگی افرادی که با برنامه و سخت‌کوشی توانستند بر ترس‌های خود غالب و به هدف‌هایشان برسند، داشته باشید.
 ۴. **قبل از خواب:** لستی از تمامی نعمات و تسهیلاتی که در رابطه با زندگی شخصی در آن روز، شامل حالت شده است تهیه و بابت آن‌ها از خداوند سپاس‌گزاری کنید.
- این دقیقاً یک مثال از اعمال روزانه جهت اقدام بود؛ ولی این

امکان نیز هست که شما روشی کاملاً متفاوت جهت اعمال روزانه‌تان در نظر داشته باشید. هیچ ایرادی ندارد. مهم اینست که شما هر جدول زمانی روزانه را که برای خود طراحی نموده‌اید، عملی کنید و این برنامه روزانه‌تان شامل مواردی باشد که به تدریج به شما یک تفکر مثبت و اعتماد به نفس بیشتری دهد.

واقعیت این است که ترس‌ها مسایلی کاملاً شخصی بوده و راه و روش غلبه بر آن ترس نیز باید دقیقاً توسط خود شخص طراحی و تنظیم گردد. پس شما نباید نگران این باشید که چرا نمی‌توانید تمام موارد گفته شده در کتاب را به کار ببندید؛ زیرا هدف اینست که ما یک راهنمایی کلی و عمومی انجام داده باشیم و در واقع خود اشخاص با توجه به وضعیت موجودشان باید تعیین کنند که کدام روش‌ها و راهکارها جهت غلبه بر نگرانی‌های‌شان بهتر به کارشان می‌آید.

راهکار یک نفر ممکن است برای نفر دیگر کاملاً مضر و غیر قابل استفاده باشد؛ پس شما همواره باید راهکار خودتان را که در ذهن دارید، جهت غلبه بر ترس‌ها و نگرانی‌های خود عملی کنید و نگران این نباشید که چرا من از راهکارهای موجود در کتاب استفاده نکرده‌ام. شما هرگز نمی‌دانید که بهترین و بدترین راه‌ها و راهکارها جهت رساندن شما به هدف کدام‌اند؟ مگر اینکه آن را امتحان کرده و پاسخ گرفته باشید.

بخش دوم

توس از سخنرانی

فصل اول

کلیاتی در مورد ترس از سخنرانی

سخنی با خواننده‌گان

- آیا صحبت کردن در مقابل جمع و این‌که نظر خودتان را بیان کنید. برای شما یک مشکل به حساب می‌آید و می‌خواهید از این وضعیت خلاص شوید؟
- آیا علاقه دارید که بدون استرس در جمع‌ها ظاهر شوید و ترس‌تان از این موقعیت‌ها از بین برود؟
- آیا در محل کار خود احساس می‌کنید که توانایی صحبت کردن در جلسه‌های کاری باعث می‌شود که جایگاه‌تان رشد کنید؛ ولی این کار را به دلیل ترس از صحبت کردن در مقابل جمع انجام نمی‌دهید؟
- آیا یکی از دغدغه‌های شما این است که در صنف درسی بدون دغدغه نظر خود را اعلام کنید؟
- آیا شغل شما به گونه‌ای است که با دانش‌آموزان یا دانشجویان ارتباط دارید؛ اما نمی‌توانید به خوبی صحبت خود را ارایه کنید؟

اگر پاسخ شما به یکی از پرسش‌های بالا مثبت باشد؛ پیشنهاد می‌کنم که این بخش کتاب را مطالعه کنید و از راهکارهایی که در آن آمده است، برای موفقیت خودتان استفاده کنید و ترس خود را از صحبت کردن مقابل جمع از بین ببرید. صحبت کردن در مقابل جمع برای همه افراد کار ساده‌ای نیست. با توجه به تحقیقاتی که انجام شده همه افراد، حتا سخنرانان بزرگ دنیا قبل از این که مقابل جمع قرار بگیرند، می‌ترسند و همین ترس عاملی می‌شود که نتوانند توان‌مندی‌های خودشان را به نمایش بگذارند و مهارت‌های خود را بروز دهند.

چرا می‌ترسیم؟

علت اینکه از صحبت کردن در جمع و سخنرانی می‌ترسیم، باید عملکرد مغز در این رابطه مورد بررسی قرار گیرد. بدن انسان طوری آفریده شده است که برای حفظ بقای خود به خطرهای احتمالی و آنچه که جدید است و هنوز برای انسان به صورت عادت در نیامده، واکنش نشان دهد. این واکنش به واسطه‌ی نقش مغز در حفظ گونه انسانی است. وقتی که می‌ترسیم مغز انسان از طریق هورمون‌هایی که ترشح می‌کند ضربان قلب را بالا می‌برد، جریان خون به سمت اعضاء درگیرشونده مثل ماهیچه‌ها جاری می‌شود. در سطوح دیگر بدن این جریان خون کُند می‌شود و تنفس شدیدتر می‌گردد. انرژی زیادی در بدن تولید شده و انسان را آماده فرار یا مبارزه با آن چیز تهدیدکننده می‌کند. هر کسی هم که می‌خواهد سخنرانی

کند دچار ترس و اضطراب می‌شود و در اینجا هم مغز از همان فرمولی که برای رویارویی با هر تهدیدی استفاده می‌کند، پیروی می‌نماید. قسمتی از مغز که مسئول حفظ بقای بشر است. در مواقع فرار یا مقابله، سریعاً عمل کرده، قبل از اینکه، قسمت خودآگاه مغز بتواند آن مسئله را تجزیه و تحلیل کند.

در نتیجه، فیزیولوژی بدن در مسیر دور شدن از تهدید عمل می‌کند؛ ضربان قلب تند می‌شود، عرق می‌کنیم و دچار انبساط مثانه می‌شویم. پرسش این جاست که چرا بعضی‌ها در مقابل این موضوع ترس چندانی ندارند؟ پاسخ این است که مغز آن‌ها در اثر بارها سخنرانی و تمرین نسبت به صحبت کردن در جمع بی‌حس شده است و سخنرانی کردن در جمع را تهدیدی برای خود نمی‌داند. پرسش دیگری که، در اینجا مطرح می‌شود این است که چه عواملی باعث ایجاد این ترس می‌شود؟ که بعداً به آن می‌پردازیم.

وقتی می‌ترسیم چه اتفاقی می‌افتد؟

قبل از این که به عواملی که باعث ترس از صحبت کردن در جمع می‌شود بپردازیم می‌خواهم به این نکته بپردازم که ترس چیست؟ آیا ترس بد است یا خوب؟ عموماً دیدگاه خیلی از ما در مورد ترس این است که ترس خوب نیست و نباید از انجام دادن کاری ترس داشته باشیم. به‌طور خلاصه ترس یعنی احساس خطر و اگر خیلی از اوقات در زندگی روزمره ما احساس خطر نکنیم و نترسیم نمی‌توانیم زندگی کنیم.

در روان‌شناسی به تئوری مغزهای سه گانه اشاره شده است. آقای مک لین پزشک و عصب‌شناس معروف آمریکایی بیان می‌کند که مغز ما دارای سه قسمت می‌باشد که هر کدام وظیفه‌ی خاصی دارند. اولین قسمت، مغز خزنده یا مغز قدیم نام دارد و کار آن حفظ بقا و حیات انسان با توجه به نیازهای اولیه و حیاتی می‌باشد. بخش دیگر مغز، مغز عاطفی است و همان‌طور که از نام آن مشخص می‌باشد، مرکز احساسات و عواطف است. سومین قسمت مغز انسان، مغز منطقی است و کار آن تحلیل و انجام کارهای منطقی می‌باشد. جالب است بدانید که بیش از 90 درصد تصمیم‌گیری‌ها توسط مغز خزنده و عاطفی گرفته می‌شود و این نشان‌دهنده قدرت و نفوذ بیشتر این دو مغز است که البته قدرت مغز خزنده از عاطفی بیشتر است.

مغز خزنده از آنجاییکه وظیفه حفظ بقا و ادامه نسل ما را دارد، در شرایط خاص به ما می‌گوید یا بجنگ و یا فرار کن تا زنده بمانی. نکته‌ی مهم این است که این مغز تا حد زیادی می‌خواهد که کار جدید انجام ندهیم و تغییری صورت نگیرد. به‌همین دلیل، هم در اهمال‌کاری ما مؤثر است و هم در ایجاد ترس هنگام کار جدید یا موقعیتی جدید مثل صحبت کردن در جمع. لذا در مواجهه با موقعیتی جدید برای سخنرانی یا صحبت کردن در جمع، تمام وجودتان را ترس و استرس فرا می‌گیرد. اگر شما هم مثل من این موقعیت را تجربه کرده باشید، برخی از علایم زیر را مشاهده نموده‌اید:

- عرق کردن غیرعادی؛
- لرزش دست و پا؛
- احساس ضعف و شل شدن پاها؛
- خشک شدن دهن؛
- لرزش صدا؛
- تپش قلب؛
- دلشوره داشتن؛
- تر شدن کف دست؛
- فراموش کردن مطالب؛
- تاریک دیدن؛
- اختلال در تنفس.

البته باید به این مطلب دقت کرد که لزوماً همه‌ی این علائم را هنگام صحبت کردن یا سخنرانی تجربه نمی‌کنیم و ممکن است فقط برخی از آن‌ها در ما مشاهده شود. از طرفی اگر یک مورد از این علائم را در خود یا کسی دیگر دیدیم سریعاً برچسب ترس به خود یا دیگری نزنیم. ممکن است برای شخصی همه این موارد رخ دهد و برای کسی دیگر فقط چند مورد از آن‌ها.

ترس یک ابزار کارآمد است

این‌که می‌گویم ترس یک ابزار کارآمد است؛ یعنی این‌که گاهی اوقات ترس است که باعث می‌شود ما به زندگی خود ادامه دهیم. بگذارید این موضوع را با ذکر دو مثال به‌شما توضیح دهم.

وقتی که برای انجام دادن کاری بر روی پشت بام خانه خود رفته‌ایم چرا هنگام برگشتن خیلی احتیاط می‌کنیم و می‌خواهیم که حتماً از راه زینه استفاده کنیم؟ چرا از همان ارتفاع خیز نمی‌زنیم؟ حتماً اگر خیلی هم با جرأت باشیم، باز هم حاضر به انجام دادن چنین کاری نیستیم. حتماً با خود می‌گوییم مگر از جانم سیر شدم که این کار را انجام بدهم، ترس از آسیب دیدن باعث می‌شود که این کار را انجام ندهیم. پس در این مثال دیدید که اگر نمی‌ترسیدم و این کار را انجام می‌دادیم، شاید فعلاً اینجا نبودیم.

یا در زمان‌های گذشته که اجداد ما درون غارها زندگی می‌کردند تصور کنید، روزی در یک صبح زیبا جد بزرگ ما از خواب بلند می‌شد و از غار بیرون می‌آمد در هنگام بیرون آمدن از غار یک مرتبه با یک حیوان درنده مثل شیر روبه‌رو می‌شود.

در چنین حالتی جد بزرگ ما دو راه بیشتر ندارد یا این که با آن شیر درگیر می‌شود که در این صورت هیچ قدرتی نمی‌تواند بر شیری درنده غلبه کند و درنهایت این درگیری به شکست و کشته شدن او می‌انجامد، یا این که از آن موقعیت فرار کرده و جان خود را نجات دهد و دقیقاً به‌خاطر همین اقدام جد بزرگ ما فعلاً زنده هستیم و این کتاب را مطالعه می‌کنیم. می‌بینید که ترس قبل از این که بد باشد و مانعی برای رسیدن ما به خیلی از موقعیت و خواسته‌های ما باشد یک ابزار کارآمد و اثرگذار در زندگی ماست.

ترس چیست؟

ترس (FOBIA)، احساس مغز ما نسبت به یک تهدید خارجی است. هر وقت با چیز جدیدی روبه‌رو می‌شویم که آن را نمی‌شناسیم و فکر می‌کنیم یک تهدید برای ماست، می‌ترسیم؛ مثل ترس از تاریکی، ترس از حیوانات درنده، ترس از شکست خوردن، ترس از مردن و... البته ما در برابر هر چیز ناشناخته نمی‌ترسیم. فقط در برابر آن‌هایی می‌ترسیم که فکر می‌کنیم برای ما تهدید هستند. زمانی که نوزاد بودیم از توجه نکردن پدر و مادرمان می‌ترسیدیم! کمی که بزرگ‌تر شدیم از ترس این که پدر و مادر برای‌مان اسباب بازی نخرند هر حرفی که به ما می‌گفتند گوش می‌دادیم. باز بزرگ‌تر که شدیم ترس از تنهایی، ترس از آینده نامعلوم و ترس از هزار چیز دیگر را داشتیم. شاید آخرین ترسی هم که خواهیم داشت؛ ترس ترک این دنیاست. می‌بینید! ترس همه جا با ماست و ما را رها نمی‌کند. حالا یک لحظه فکر کنید که اگر هیچ‌کدام از این ترس‌ها با ما نبودند؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ اگر ترس نبود! حتماً از بام خانه‌مان می‌افتادیم و دیگر نمی‌توانستیم، این کتاب را بخوانیم!

اگر ترس نمی‌بود!

- شاید هیچ‌کسی خودش را برای مصاحبه استخدام آماده نمی‌کرد!
- شاید هیچ دانشجویی خودش را برای دفاع از پایان‌نامه‌اش مجهز نمی‌کرد!

- شاید سخنرانی‌های به درد نخور خیلی زیادی می‌داشتیم؛ چون هیچ‌کسی از صحبت در جمع نمی‌ترسید!
- بالاخره شاید این قدر آدم کشته می‌شد که دیگر دنیا جای زیستن نبود.

بنابراین وجود ترس لازم است؛ اما چگونه باید آن را مهار کنیم که نه تنها به ما آسیب نزند؛ بلکه موجب پیشرفت ما نیز شود. البته یادتان باشد که ترس، یک تیغ دولبه است. در هر صورت می‌بُرد. انتخاب با شماست که از کدام لبه آن استفاده می‌کنید. بنابراین در قدم اول باید به شما بگویم که ترس‌تان را بپذیرید و با آن درست برخورد کنید؛ زیرا این کار مطمئناً شما را کمی آرام می‌کند و همین آرامش آغاز مسیر موفقیت شماست.

تفاوت بین ترس و اضطراب

ترس یک واژه عمومی است که واکنش ما در برابر عامل خطر است؛ به عنوان مثال: ما از افتادن از یک مکان بلند می‌ترسیم. همین‌طور که از امتحان دادن درحالی که آماده‌ایم هم می‌ترسیم؛ اما نوع ترس‌ها در اینجا متفاوت است. در اولی از یک چیز معلوم و در دومی از یک چیز نامعلوم می‌ترسیم. اضطراب یا همان دلشوره، ترس از یک چیز نامعلوم است. چیزی که نه علت آن را می‌دانیم و نه این که آیا اتفاق می‌افتد یا نه را می‌دانیم. ما در بسیاری از اوقات زندگی‌مان درگیر این نیستیم که ببینیم، می‌ترسیم یا اضطراب داریم؛ زیرا ضرورتی نمی‌بینیم و فقط دنبال این هستیم که آن را از

بین ببریم؛ اما حقیقت چیز دیگری است. اگر ما از چیزی بترسیم که علت آن را می‌دانیم با رفع علت، ترس مان از بین می‌رود؛ ولی در مورد اضطراب اگر تمام آمادگی‌های لازم را هم داشته باشیم؛ باز هم اضطراب داریم بنابراین بهترین راه این است که بعد از تلاش‌های لازم، نتیجه را به خدا بسپاریم و دیگر به چیزی فکر نکنیم.

چرخه‌ی ترس

زمانی که می‌ترسیم یک فرایندی در حال اتفاق افتادن است که



می‌خواهیم در مورد آن صحبت کنیم. چرخه‌ی ترس سه مرحله دارد. زمانی که ما در یک شرایط استرس‌زا قرار می‌گیریم؛ مثل صحبت کردن با شخصی که از

جایگاه اجتماعی بالایی برخوردار است، هنگام روبه‌رو شدن با یک حیوان درنده، وقتی که در جلسه‌ای هستیم و به صحبت‌های سخنران گوش می‌کنیم یک مرتبه از ما دعوت می‌کنند تا در مورد موضوعی صحبت کنیم، که در این کتاب بیشتر منظور ما صحبت کردن در جمع است؛ ممکن است در مورد موضوعی که می‌خواهیم صحبت کنیم. دانش و اطلاعات کافی هم داریم و می‌دانیم که می‌توانیم این کار را انجام دهیم؛ اما یک مرتبه ترس و استرس وجود ما را فرا می‌گیرد. در این لحظه وارد اولین مرحله از چرخه ترس یعنی

افکار منفی می‌شویم و این افکار به سراغ ما می‌آید. در این مرحله از خود می‌پرسیم:

- اگر رفتی و نتوانستی به خوبی حرف بزنی چی؟
- اگر حین صحبت کردن مطلب‌ها یادت رفت چی؟
- اگر پرسشی بپرسند و نتوانی به آن پاسخ بدهی چی؟

زمانی که به این افکار فرصت می‌دهیم و به آن‌ها فکر می‌کنیم؛ بلافاصله وارد مرحله‌ی دوم چرخه‌ی ترس یعنی احساسات منفی می‌شویم. در مرحله‌ی دوم چه اتفاقی می‌افتد؟ زمانی که به این «اگرها» فکر می‌کنیم؛ خودمان را در چند دقیقه‌ی آینده تصور می‌کنیم و عیناً می‌بینیم که این اتفاقات در حال رخ دادن برای ماست. درست مانند فلمی که به آن نگاه می‌کنیم، این حالت‌ها را تصور می‌کنیم. به این صورت که می‌بینیم که از ما پرسش می‌پرسند و نمی‌توانیم به آن پاسخ بدهیم و مسخره‌مان می‌کنند و ضایع می‌شویم. می‌بینیم که مطلبی را فراموش کردیم و مخاطبان به ما می‌خندند. اگر وارد این مرحله شویم؛ تقریباً دیگر کاری از دست ما بر نمی‌آید و چرخه‌ی ترس ما در حال کامل شدن است. وقتی که احساسات منفی را در ذهن خودمان می‌سازیم؛ بلافاصله وارد مرحله‌ی سوم؛ یعنی رفتار منفی می‌شویم. وقتی که وارد این مرحله از چرخه‌ی ترس می‌شویم، به این فکر می‌کنیم که اگر واقعاً این اتفاقات و «اگرها» برای من پیش بیاید، من را مسخرم می‌کنند و

ضایع می‌شوم، پس بهتر است که هیچ اقدامی نکنم و این صحبت و سخنرانی خودم را انجام ندهم یا این که صبر می‌کنیم، چند نفر این کار را انجام دهند، بعد ما این کار را انجام دهیم.

در این مرحله چرخه‌ی ترس کامل می‌شود و ما را از تصمیمی که داشتیم باز می‌دارد. متأسفانه این چرخه با تمام شدن و رسیدن به مرحله‌ی سوم پایان نمی‌پذیرد و وقتی که ما در چرخه‌ی سوم، تصمیم می‌گیریم که آن اقدام را انجام ندهیم و از آن فرار کنیم، خود به خود این رفتار منفی ما افکار منفی‌مان را قوی‌تر می‌کند، افکار منفی احساسات منفی را قوی‌تر می‌کند و باز این احساسات منفی رفتار منفی ما را که فرار کردن و اجتناب کردن است، جدی‌تر و قوی‌تر می‌کند و این چرخه در همه‌ی زمان‌هایی که در شرایط استرس‌زایی قرار می‌گیریم، شکل می‌گیرد و روزبه‌روز قوی‌تر می‌شود. این دلیلی است که افرادی که همیشه به دلیل ترس از موقعیتی فرار کرده را به سختی می‌توان دوباره در آن موقعیت قرار داد.

حالت بدن در ترس

وقتی که در شرایط استرس‌زا قرار می‌گیریم و می‌ترسیم قسمتی از مغز به نام «هیپوتالاموس» فعال می‌شود که در نتیجه آن غده هیپوفیز، هورمون "ACTH" را ترشح می‌کند. این هورمون، غده فوق کلیوی در کلیه‌ها را تحریک می‌کند که در نتیجه آن «آدرنالین» در خون آزاد می‌شود. درست در همین لحظه است که تغییرات

ظاهری در بدن ما دیده می‌شود: بدن‌مان شروع به عرق کردن می‌کند، تپش قلب پیدا می‌کنیم، صدای‌مان شروع به لرزیدن می‌کند، سر و گردن‌مان به پیش متمایل می‌شود و در نتیجه این حالت‌ها در چهره‌ی ما نمایان می‌شود و نمی‌توانیم به‌خوبی در آن جمع به صحبت خودمان ادامه دهیم.

احتمالاً ممکن است برای شما هم این اتفاق افتاده باشد که حیوان درنده‌ای شما را دنبال کرده و با سرعت زیادی فرار کرده‌اید و خواستید تا جان خود را نجات دهید. بعدها وقتی که برگشته‌اید و به آن موقعیت فکر کرده‌اید، دیده‌اید که مثلاً از روی چقری که عمق خیلی زیادی داشته، پریده‌اید که اگر در حالت عادی بود عمراً این کار را انجام نمی‌دادید. پس زمانی که می‌ترسیم، سیستم تصمیم‌گیری بدن‌مان هم دچار اختلال‌هایی می‌شود و در آن زمان تصمیماتی می‌گیریم و کارهایی انجام می‌دهیم که وقتی آرامش پیدا کردیم و از آن موقعیت رها شدیم و به آن‌ها فکر کردیم، می‌بینیم که بدون این که آگاهی داشته باشیم، چه کار اشتباهی را انجام داده‌ایم.

ترس از سخنرانی

اصولاً ما زمانی به انجام کاری که عادت نداریم، برای انجام و شروع آن با ترس روبه‌رو می‌شویم، ترس از سخنرانی و صحبت در ملاعام نیز یکی از این ترس‌هاست. ترس از سخنرانی یکی از ریشه‌های ترس مربوط می‌شود، به این مسئله که ما نمی‌دانیم وقتی

به جایگاه سخنرانی می‌رویم چه اتفاقی قرار است برای ما بیفتد. بسیاری از سخنرانان برجسته در ابتدا از صحبت کردن در یک جمع کوچک هم ترس داشتند و بسیار برای آن‌ها دشوار بوده است؛ ولی با مرور زمان و کسب مهارت‌هایی در این زمینه و تمرین توانستند بر ترس خود غلبه کنند.

خودم برای اجرای اولین سخنرانی خود بارها تحت تأثیر می‌رفتم؛ ولی با هر بهانه‌ای از انجام آن دوری می‌کردم ولی در نهایت به این نتیجه رسیدم که تنها راه غلبه بر ترس وارد شدن در آن است و بالآخره اولین سخنرانی خود را ارایه کردم.

واضح است که نخستین سخنرانی ما قرار نیست که بی نقص و از هر نظر عالی باشد و یا بر ترس مان به کلی غلبه کرده باشیم؛ بلکه همین که با ترس خود روبه‌رو شدیم، یک گام به هدف ما نزدیک‌تر می‌شویم. اگر شما هم ترس از سخنرانی یا صحبت در جمع دارید تا زمانی که با ترس خود روبه‌رو نشوید، نمی‌توانید آن را در خود از بین ببرید. هر چقدر رویارویی با ترس‌تان را به تعویق بیندازید، به همان اندازه میزان ترس در ذهن شما بزرگ و بزرگ‌تر می‌شود. بنابراین بر ترس خود، با ارایه سخنرانی‌های گوناگون در هر موقعیتی که برای‌تان پیش می‌آید، غلبه کنید.

یکی از عواملی که باعث می‌شود، آب‌بازی یاد نگیریم، ترس از پریدن در آب است. اگر سال‌ها کنار آب بنشینیم و به کسانی که در

حال شنا کردن هستند، نگاه کنیم، هرگز نمی‌توانیم؛ شنا کردن را بیاموزیم. تنها راه آموختن شنا پریدن در آب است. باید به این نکته توجه داشته باشید که اگر دنبال رشد کردن خودتان هستید؛ باید کارهایی را انجام دهید که از آنها می‌ترسید، مطمئن باشید که عامل موفقیت و رشد شما، انجام دادن همین کارهاست.

دوستان عزیز! یکی از نگرانی‌های عمده هر فرد ترس از سخن گفتن در حضور جمع است. بسیاری از مردم به راحتی با هم گفت‌وگو می‌کنند؛ اما هنگامی که برای سخنرانی فرا خوانده می‌شوند، دچار ترس و واهمه می‌شوند.

برخی از افراد همین که به صحبت کردن در جمع فکر می‌کنند، دچار اضطراب و ناآرامی شده و هنگامی که در مقام عمل شروع به سخنرانی می‌کنند، تپش قلب‌شان شدیدتر می‌شود، دست‌های‌شان شروع به لرزش می‌کند و به‌صورتی گسسته و لکنت‌وار شروع به صحبت می‌کند. اگر شما از ایستادن روی بلندی و صحبت کردن برای جمع می‌ترسید، بدانید که تنها نیستید.

در سال ۱۹۷۳ در آمریکا پژوهش جالب توجهی در مورد ترس انجام شد، و از ۲۵۰۰ نفر آمریکایی خواسته شد که هر کدام فهرستی از عمده‌ترین ترس‌های خود را بنویسند. در پایان کار آنچه پژوهشگران را بسیار متعجب کرد، میزان ۴۱ درصدی پاسخگویان بود، که همگی بزرگ‌ترین مورد ترس خود را سخنرانی در برابر

گروهی از مردم می‌دانستند.

تا حدی که بسیاری از آن‌ها قبول چنین کاری را سرنوشتی هولناک‌تر از مرگ تلقی می‌کردند. در حالی که ۱۸ درصد ترس از مرگ را ذکر کردند. در تحقیقات دیگر، ترس از سخنرانی جزو پنج ترس بزرگ انسان‌هاست.

موقعیت‌های ایجاد ترس از سخنرانی

شاید برای شما هم مثل من اتفاق افتاده باشد که در سمیناری یا سخنرانی شرکت کرده باشید و سخنران با اندکی ترس و اضطراب سخنرانی خود را شروع کرده است؛ ولی بعد از مدتی برترس خود غلبه کرده است. گاهی مشاهده می‌کنیم؛ برخی از سخنرانان بعد از مدت‌ها سخنرانی هنوز هم هنگام آغاز سخنرانی‌شان با استرس و ترس مواجه می‌شوند. بنابراین باید توجه کنید که ترس از سخنرانی یکی از رایج‌ترین ترس‌ها می‌باشد. هر یک از ما هم به تناسب موقعیت‌های تحصیلی و شغلی خود در طی زمان‌ها و موقعیت‌هایی ممکن است با این نوع از ترس‌ها در شرایط گوناگون مواجه شده باشیم؛ مانند:

- ترس یک دانشجو هنگام ارائه مطلب در صنف یا نمونه‌ای که خود من تجربه کردم در زمان دفاع از پایان‌نامه ماستری؛
- ترس یک سخنران هنگام شروع سخنرانی؛
- ترس یک کارمند هنگامی که می‌خواهد به همکاران خود در

سازمانش آموزش خاصی را بدهد؛

• ترس یک معلم برای شروع تدریسش.

تمامی موردهای بالا مواردی هستند که هر یک از ما ممکن است، در زندگی روزمره خود ما و در شرایط گوناگون تجربه کنیم. در هر کدام از موارد بالا شخص از قرار گرفتن در موقعیت‌هایی که مجبور به سخنرانی یا صحبت در جمع شود، اجتناب می‌کند، در ادامه به بررسی مثال‌های موردی در این زمینه می‌پردازیم.

خواننده گرامی! دانشجویی را در نظر بگیرید که به خاطر ترس از سخنرانی از هر موقعیتی برای ارائه درسی خود اجتناب می‌کند و به‌همین دلیل نمره آن درس را از دست خواهد داد. و یا کارمندی را در نظر بگیرید که از شرایط ارتقای شغلی خود به خاطر موقعیت‌های ارائه یا صحبت در جمع که ممکن است با آن مواجه شود دوری می‌کند، در این صورت فقط در زمانی که عقاید کارشناسی و تجربی خود را بیان می‌کند، شناخته می‌شوند.

فصل دوم

دلایل به وجود آمدن ترس

برای این که بتوان رفتاری را کنترل نمود و یا راه حلی برای مشکل ارایه داد، لازم است در ابتدا منشاء و دلیل به وجود آمدن آن را بررسی کرد؛ مانند: داکتری که قبل از تجویز دارو ابتدا علایم و نشانه‌های بیماری را شناسایی کرده و دلیل به وجود آمدن آن را بررسی می‌کند؛ تا با توجه به آن‌ها بهترین درمان را برای بیمار خود در نظر بگیرد. ما هم قبل از این که نحوه کنترل ترس و مدیریت مؤثر آن را توضیح دهیم. لازم است ابتدا دلایل به وجود آمدن اضطراب و ترس از صحبت کردن در میان عموم و به خصوص ترس از سخنرانی را بررسی کنیم تا با آگاهی از آن‌ها در صورت لزوم بتوانیم واکنش مناسبی داشته باشیم. در ادامه مهم‌ترین دلایل به وجود آمدن ترس بیان می‌شود:

۱. **عدم آمادگی:** این نوع ترس هیچ چاره ندارد و هیچ کس هم نمی‌تواند راه حلی برای این مشکل ارایه نماید. اگر مانند

دانش‌آموزان هستید که تمام درس‌های خود را به شب امتحان مَوکول می‌کنند و روز بعد هم به امید معجزه‌ای به امتحان می‌روند، خوب احتمالاً این نوع اضطراب را خوب درک می‌کنید یا مانند دانش‌آموزی که کارخانگی خود را انجام نداده و روز بعد از ترس این که نکند استاد از او بپرسد لحظه‌های پُر تنشی را تجربه می‌کند. در این صورت فقط باید خودتان را سرزنش کنید و مسئولیت و عواقب آن را صد درصد بپذیرید. یکی از مهم‌ترین دلایل ترس از سخنرانی عدم آمادگی است. البته منظور ما آمادگی و مهیا شدن در کل بخش‌های فرآیند سخنرانی است. اگر شما هدف سخنرانی خود را مشخص کرده‌اید، مخاطبان خود را می‌شناسید. موضوع‌تان را با دقت و علاقه و متناسب با شنوندگان‌تان انتخاب کرده‌اید، دانش کافی در خصوص آن دارید، متن سخنرانی خود را اصولی طراحی و تمرین کرده‌اید، برای چالش‌های احتمالی روز سخنرانی از قبل برنامه‌ریزی نموده‌اید، شروع جذابی را برای آغاز سخنان‌تان در نظر گرفته و آن‌را چندین بار تمرین کرده‌اید، به هیچ عنوان جای نگرانی وجود ندارد؛ زیرا نتیجه‌ای جز موفقیت در انتظارتان نیست.

ممکن است با خود بگویید با این که فرآیند آماده‌سازی را به‌طور کامل انجام داده‌اید، باز هم دلشوره و اضطراب دارید. بلی! حق با شماست کمی دلشوره یا اضطراب که بهتر است آن‌را هیجان بنامیم، همیشه باقی می‌ماند و اتفاقاً باید همیشه باشد؛ زیرا جنسش مخرب نیست. این شما هستید که باید این هیجان و انرژی را به نفع خود

به کار ببرید و با کمک آن به اجرای خود اشتیاق و هیجان دهید تا بتوانید در ذهن و قلب مخاطب نفوذ کنید.

۲. ترس از موقعیت جدید: قصه اولین روز مکتب شاید برای خیلی از شما آشنا باشد. روز بزرگی که برای بیشتر ما توأم با ترس و هیجان بود ترس از آدم‌های جدید و موقعیتی متفاوت و یا نخستین روز کار در اداره و یا شرکت جدید، نخستین روز آشنایی با همسران، نخستین روز ورود به دانشگاه، نخستین‌ها همیشه توأم با کمی اضطراب و استرس است.

این موضوع طبیعی است که وقتی به محیط جدید وارد می‌شوید و یا با افراد بیگانه و ناآشنا برخورد می‌کنید، دچار کمی استرس شده و یا عصبی و ناآرام شوید؛ زیرا نمی‌توانید چند لحظه بعد یعنی آینده را پیش‌بینی کنید. در این هنگام احساس خطر می‌کنید، مغز شما فرمان احتیاط داده و ترس یا اضطراب واکنش طبیعی به این موضوع است، یعنی مواظب باش و خودت را آماده کن. چند لحظه بعد، وقتی مغز شرایط را سنجید و تجزیه و تحلیل کرد و مشخص شد که موقعیت جدید سفید بوده و هیچ خطری شما را تهدید نمی‌کند، آرام می‌شوید. به‌خاطر همین موضوع است که از مدیر جدید و یا یک انسان بیگانه فرار نمی‌کنید؛ ولی اگر با شیر درنده‌ای مواجه شوید، می‌ترسید و پا به فرار می‌گذارید. شما در مقابل دوستان، همکاران و یا خانواده‌ی خود به راحتی صحبت می‌کنید و می‌توانید سخنرانی خود را بدون مشکلی برای آن‌ها اجرا کنید بدون استرس؛ زیرا آن‌ها را می‌شناسید و با آن‌ها احساس صمیمیت می‌کنید؛ ولی ممکن است همان سخنان را مقابل

کسانی که نمی‌شناسید نتوانید به راحتی ادا کنید.

۳. **ترس از بی توجهی مخاطب:** دلیلی دیگری که باعث می‌شود در موقعیت صحبت کردن در مقابل جمع قرار نگیریم، ترس از بی توجهی به ماست. همه انسان‌ها نیاز به توجه دارند. همه ما از همان ابتدای کودکی این موضوع برایمان مهم بود که به ما توجه شود. بسیاری از انسان‌ها لباس‌شان را بر اساس نظر دیگران انتخاب می‌کنند و از همان دوران کودکی اگر کودکی احساس کند که دیگران به او توجه نمی‌کنند (مخصوصاً در مهمانی‌ها که والدین مصروف هستند) آنقدر گریه خواهد کرد که دیگران به او توجه کنند. این نیاز در بزرگسالی نیز در ما وجود خواهد داشت و یکی از اصلی‌ترین دلایلی خواهد بود که سخنرانان را به ترس و می‌دارد. مطمئنم که شما نیز فریادهای معلمان را فراموش نکرده‌اید، زمانی که در صنف درس همهمه می‌شد.

همه‌ی این‌ها نشان‌دهنده‌ی اهمیت این موضوع است که ما نیاز به توجه داریم و یکی از اصلی‌ترین ترس‌های ما این است که در حین سخنرانی مورد توجه واقع نشویم و در سالون سخنرانی همهمه‌ای رخ بدهد یا همه مخاطبان مشغول صحبت با یکدیگر یا بازی کردن با موبایل‌شان شوند. می‌ترسیم که مخاطبان به ما و صحبت‌هایمان توجه نکنند. در بیشتر مواقع به این دلیل است که می‌ترسید مخاطب به صحبت‌های شما گوش ندهد؛ البته هیچ‌چیز بدتر و توهین‌آمیزتر از این نیست که هنگامی که با شخصی صحبت می‌کنید، طرف مقابل در حال بررسی کردن پیام‌های دریافتی

موبایلش باشد.

بسیار زیاد با این صحنه روبه‌رو شده‌ام در جمع‌های مختلف بارها وقتی که شخص در حال صحبت کردن است؛ بقیه بدون این‌که به صحبت‌های او توجه کنند، مشغول به انجام کار خودشان هستند، یا دو نفری با یک‌دیگر در حال صحبت کردن هستند یا این‌که سرگرم گوشی خود هستند و چنین صحنه‌ای اصلاً برای شخصی که در حال صحبت کردن است، خوشایند نیست؛ اما چه عاملی باعث می‌شود که مخاطبان نسبت به ما بی‌توجه می‌شوند؟ چرا به شما گوش نمی‌دهند و بی‌توجهی مخاطب ممکن است، به چند دلیل اتفاق بیفتد:

۱. محتوای ضعیف یا تکراری: نخستین دلیلی که باعث می‌شود، مخاطبان نسبت به صحبت ما بی‌توجه باشند و علاقه‌ای به شنیدن آن نشان ندهند، رایج دانستن محتوایی ضعیف است. مخاطبی که وقت ارزشمند خود را گذاشته تا به صحبت‌های ما توجه کند و گرهی از مشکلات خودش باز کند یا آگاهی خود را بالا ببرد، منتظر شنیدن صحبت‌هایی تکراری ما نیست.

مثلاً صحبت خود را این‌طور آغاز می‌کنیم: توجه داشته باشید که امروزه یکی از عواملی که در جامعه‌ی ما حاکم است، بحث بیکاری است و متأسفانه بیکاری عاملی است که باعث می‌شود، جوانان ما به راه‌های خلاف کشیده شوند. و همین‌طور شروع کنید در مورد بیکاری صحبت کردن. خوب مخاطبانی که در حال گوش دادن به ما هستند این را می‌دانند که بیکاری یک معضل بزرگ است، شما چه راهکاری دارید؟ شما چه پیشنهادی دارید؟ آیا این‌که از ابتدا همش

به موضوع بیکاری اشاره کنیم مشکلی از مخاطب حل می‌کنیم؟ قطعاً در چنین شرایطی مخاطب خسته می‌شود و نمی‌تواند به صحبت‌های تکراری ما توجه نشان دهد.

اگر دنبال راه حلی هستید که از ارایه دادن محتوای ضعیف و تکراری در صحبت خود جلوگیری کنید، باید به این نکته‌ی خیلی مهم توجه کنید: آگاهی‌های قبلی مخاطبان؛ این که قبل از صحبت کردن اطلاعاتی در مورد دانش مخاطبان خودمان به‌دست بیاوریم کمک زیادی به ادامه‌ی سخنرانی ما می‌کند. برای این که به این نکته پی ببریم می‌توانیم فرمی طراحی کنیم و از پیش از مخاطبان بخواهیم که آن را تکمیل کنند یا این که از افرادی که در مورد این مسئله آگاهی دارند بپرسیم و اطلاعاتی در مورد آن‌ها به‌دست بیاوریم.

ب. از بین بردن توهم دانش مخاطب: به مخاطب نشان دهیم که در مورد موضوع صحبت ما چیزی نمی‌دانند، مخاطبان ممکن است، توهم دانش داشته باشند و فکر کنند که مطالبی که شما می‌خواهید در مورد آن صحبت کنید، می‌دانند و نیازی ندارند که به صحبت‌های شما توجه کنند. توهم دانش یعنی این که آن‌ها فکر می‌کنند که می‌دانند در حالی که این‌طور نیست. بنابراین باید کاری کنید که آن‌ها بدانند در مورد موضوع شما چیزی نمی‌دانند و این توهم دانش را از بین ببرید. اقدامات زیادی برای از بین بردن توهم دانش آن‌ها می‌توانید انجام دهید؛ مثلاً: از آن‌ها پرسش نمایید. از آن‌ها بخواهید کاری را به‌صورت عملی انجام دهند، از آن‌ها بخواهید

در مورد موضوعی ایفای نقش کنند و این که از آن‌ها بخواهید دو به دو کاری را انجام دهند تا متوجه این موضوع شوند.

ج. مطلب‌های غیر جذاب: دلیلی دیگری که باعث بی توجهی مخاطبان به صحبت‌های شما می‌شود، آرایه‌ی مطالب غیرجذاب برای آن‌هاست. مثلاً: وقتی موضوع صحبت شما در مورد ترس از سخنرانی است و مخاطبان به این منظور در جلسه‌ی صحبت شما شرکت کرده‌اند شما به جای این که در مورد این موضوع صحبت کنید، شروع کنید و در مورد مسایل فیزیکی صحبت کنید، خوب قطعاً این مطالب برای آن‌ها جذاب نیست و نمی‌توانند به شما توجه کنند و خسته می‌شوند.

د. نداشتن ارتباط چشمی: دلیلی دیگر بی توجهی مخاطبان نسبت به صحبت‌های شما نداشتن ارتباط چشمی با آن‌هاست. وقتی کسی در حال صحبت کردن با شماست؛ ولی به صورت شما نگاه نمی‌کند چه حسی دارید؟ قطعاً حس بدی می‌گیرید و به صحبت خودتان با آن شخص دیگر ادامه نخواهید داد. این وضعیت زمانی که ما می‌خواهیم برای جمعی صحبت کنیم، نیز وجود دارد. در چنین حالتی مخاطب به خود این اجازه را می‌دهد که به چیزی به غیر از شما توجه کند.

یادداشت: راهکاری که برای حل این مشکل پیشنهاد می‌شود این است که وقتی برای جمعی صحبت می‌کنید؛ اگر تعداد افراد کم است. باید سعی کنید با همه‌ی آن‌ها ارتباط چشمی برقرار کنید؛ اما اگر تعداد مخاطبان شما زیاد است که نمی‌توانید با همه‌ی آن‌ها

ارتباط برقرار کنید، روش‌های دیگری وجود دارد که یکی از این روش‌ها این است که سالون را به چند قسمت تقسیم کنید و در هر زمان به یک قسمت از سالون نگاه کنید. روش‌های زیادی در این زمینه وجود دارد. پس به‌صورت کلی باید به این نکته توجه داشته باشید که اگر نتوانید ارتباط چشمی خوبی با مخاطبان خود برقرار کنید. این اقدام شما باعث می‌شود که نسبت به صحبت‌های شما بی‌توجه شوند.

۵. عدم تسلط کافی بر موضوع صحبت: دلیل دیگری بی‌توجهی مخاطبان نسبت به صحبت‌های شما عدم تسلط کافی خود بر موضوع صحبت‌تان است. بسیار زیاد دیده‌ایم افرادی را که در جمعی می‌خواهند صحبت کنند و زمانی که صحبت خود را شروع می‌کنند به دلیل این که دانش و اطلاعات کافی در مورد آن ندارند و یا آن موضوع تخصص اصلی آن‌ها نیست، نمی‌توانند به‌خوبی در مورد آن صحبت کنند و همین عدم تسلط کافی عاملی می‌شود برای بی‌توجهی مخاطبان نسبت به صحبت آن‌ها. بنابراین باید توجه داشته باشیم موضوعی را برای صحبت انتخاب کنیم که هنگام ارائه دادن تسلط کافی بر روی آن داشته باشیم.

۶. در نظر نگرفتن علاقه مخاطبان: به‌طور کلی اگر بخواهیم به یک نکته‌ی کلی در بحث بی‌توجهی مخاطبان نسبت به صحبت ما اشاره کنیم، این است که به‌جای این که مطابق میل خودتان صحبت‌تان را آماده کنید و به این توجه داشته باشید که خودتان دوست دارید در مورد چه چیزی صحبت کنید به علاقه‌ی

مخاطبان تان توجه کنید و سخنرانی و صحبت خود را مطابق با خواسته‌های آنان آماده کنید و در هنگام سخنرانی به خواسته‌ی آنها توجه داشته باشید.

ز. **مطلب‌های غیر قابل فهم و سنگین:** گاهی اوقات برای مخاطبان ما مطالب بیش از حد نامفهوم است و از همین رو نه می‌خواهند و نه می‌توانند که به صحبت ما گوش کنند. اگر موضوع بیش از حد تخصصی و یا بیش از حد نامفهوم باشد مخاطبان به صحبت ما گوش نخواهند کرد. شما باید این دو نکته را در نظر داشته باشید:

۱. تا حد ممکن از کلمه‌های تخصصی که برای مخاطبانی که ممکن است، آشنا نباشد، استفاده نکنید.
۲. دانش قبلی مخاطب و پیش‌نیازهایی که برای فهمیدن این موضوع را مورد شناسایی کنید و ببینید که آیا مخاطب این توان را دارد یا خیر. اگر دارد که به قدرت به صحبت خود بپردازید و اگر این پیش‌نیاز وجود ندارد، باید حتماً پیش‌نیاز را به آنها ارایه کنید و یا این که محتوای خود را تغییر دهید. شما قرار است سخنرانی کنید و از این طریق اطلاعات مفیدی را انتقال دهید. فراموش نکنید که شنوندگان تان فقط یک‌بار فرصت شنیدن و درک سخنان شما را دارند. اگر مطالبی که عنوان می‌کنید؛ خیلی پیچیده و پُر از لغت‌های سنگین باشد، ممکن است مخاطب به دلیل متوجه نشدن بخشی از سخنان تان، خسته شده و علاقه‌ای به شنیدن ادامه آن نداشته باشد.

ح. مطلب‌های بیش از حد: حتماً از مدت زمانی که برای سخنرانی در اختیارتان می‌گذارند، اطلاع دقیقی داشته باشید و محتوایی که تهیه می‌کنید، متناسب با آن باشد. قرار نیست در زمان کوتاهی که در اختیار دارید، همه اطلاعات و دانش خود در خصوص آن موضوع را به مخاطب بشنوانید. وقتی مطالب بیش از اندازه ارایه شود از حوصله شنونده‌گان خارج بوده و باعث می‌شود گیج و خسته شوند و علاقه‌ای به دنبال کردن سخنان شما نداشته باشند.

ط. مفید نبودن مطلب برای مخاطبان: حتماً بهترین سخنران دنیا نیز اگر در مورد موضوعی صحبت کند که برای مخاطبان مفید نباشد، پس از مدت کوتاهی مخاطبان خود را از دست خواهد داد. ممکن است ما بتوانیم با بهترین شیوه‌های ارایه مطالب نظر مخاطبان‌مان را برای مدت کوتاهی جلب کنیم؛ اما اگر محتوای صحبت چندان مفید نباشد، به مرور زمان مخاطبان را از دست خواهیم داد. برای مثال فرض کنید که من در یک کارگاه آموزش سخنرانی به جای ارایه تکنیک‌های کاربردی و اصولی سخنرانی، به ارایه تاریخچه و اهمیت فنون سخنوری از ابتدای تاریخ بپردازم! این مطالب را حتماً اگر با دقت و وسواس بسیار بالایی انتخاب کرده باشم؛ اما چون مخاطبان من به این مطالب نیاز ندارند و برای آن‌ها مفید نیست، به صحبت من توجه نخواهند کرد. بنابراین بسیار مهم است که ما با شناختی بسیار صحیح و اصولی از مخاطبان خود مطالب مفید و مورد نیاز مخاطبان را پیدا کنیم و بر اساس آن صحبت نماییم.

ی. **ناتوانی سخنران:** عامل دیگری که می‌تواند در جلب توجه مخاطب بسیار تأثیرگذار باشد، خود سخنران و مهارت‌های اوست. همه ما دیده‌ایم که صحبت‌هایی وجود دارد که بسیار ارزشمند و مفید هستند؛ اما کمتر کسی به صحبت سخنران گوش می‌کند؛ زیرا او با عدم تسلط خود به نحوه ارایه صحیح، مخاطبان را خسته خواهد کرد. در ادامه اجزای مهمی که یک سخنران باید در سخنرانی داشته باشد، بیان خواهیم کرد.

ک. **نبود ارتباط انسانی با سخنران:** هر سخنرانی باید این نکته را در نظر داشته باشد که مخاطبان برای شنیدن صحبت‌های یک ربات نیامده‌اند و برای مخاطبان سخنرانی مهم است که سخنران با آن‌ها ارتباط خوبی برقرار کند. همه‌ی ما می‌دانیم که بخش عمده‌ی صحبت‌های سخنرانان در کتاب‌های مرجع در هر زمینه‌ای موجود است. (البته به جز برخی سخنرانان که واقعاً هنرمندانه مطالب را به شیوه‌ی خاص خود ارایه می‌کنند)؛ اما باز هم با علم بر این موضوع ترجیح می‌دهیم که در یک سخنرانی شرکت کنیم تا کتابی در این مورد بخوانیم. چون کتاب یک موجود جاندار نیست که بتوانیم با او ارتباط برقرار کنیم؛ اما اگر سخنران کمی مهارت داشته باشد، می‌توانیم به‌خوبی با او ارتباطی انسانی برقرار کنیم و از صحبت‌های او لذت ببریم. یک سخنران باید بتواند ارتباط خوبی با مخاطبان خود برقرار کند و اگر نتواند این کار را انجام دهد؛ بدون شک به مشکل بر می‌خورد. از اجزای بسیار مهم در ارتباط انسانی، لبخند، ارتباط چشمی و لحن صحیح است.

ل. **مشکل در لحن و بیان:** مطمئناً همه ما استادان و آموزگاران زیادی را دیده‌ایم که از دانش کافی در مورد تخصص خود برخوردار هستند؛ اما گوش دادن و توجه به صحبت‌های آن‌ها از جراحی قلب باز برای دانشجوی سمستر اول رشته طب عمومی دشوارتر است!

در حقیقت بخش عمده از انتقال مفهوم در صحبت ما به واسطه لحن ما صورت می‌گیرد. اینکه چه زمانی مکث کنیم، کجا تأکید کنیم و چطور فراز و فرود را در صدای خود ایجاد کنیم، هنری بسیار ارزشمند است که اگر آن را در سخنرانی خود نداشته باشیم، به احتمال بسیار زیاد توجه مخاطبان خود را از دست خواهیم.

م. **نمی‌خواهند به ما گوش کنند:** کسی که خواب است، می‌توان با یک اشاره‌ی کوچک بیدار کرد؛ اما کسی که خود را به خواب زده است، تحت هیچ شرایطی نمی‌توان از خواب بیدار کرد! اگر مخاطبان ما به هر دلیل نخواهند به صحبت ما گوش کنند، مطمئناً تلاش‌های ما بی‌ثمر خواهد بود. فقط کافیست که مخاطبان خود را به درستی بشناسید و بدانید که چرا نمی‌خواهند به شما گوش کنند و سعی کنید که این مشکل را رفع کنید. اگر موفق شوید برنده خواهید بود و اگر موفق نشوید یک بازنده. پیشنهاد می‌کنم سعی کنید که در هر جایی سخنرانی می‌کنید، ارتباطات قوی داشته باشید تا بتوانید شناخت خوبی از مخاطبان خود پیدا کنید.

ن. **ظاهر سخنران:** پیش از این‌که شما کلمه‌ای بر زبان بیاورید، مخاطب تصمیم می‌گیرد که به شما گوش کند یا نه.

همان‌طور که پیش از این هم گفتیم شنونده ابتدا به بسته‌بندی پیام توجه می‌کند و سپس در خصوص محتوای سخنان شما تصمیم می‌گیرد؛ اگر شما ظاهر نامرتب و پوشش نامناسبی داشته باشید به سختی خواهید توانست توجه مخاطب را از روی بوتهای بی رنگ و موهای ژولیده خود به سمت پیام با ارزش‌تان جلب کنید.

س. صدای سخنران: لحن و صدای شما در هنگام ارایه خیلی اهمیت دارد و اگر به صورت یک‌نواخت و بدون انرژی صحبت کنید، مخاطب خسته شده و رغبتی به شنیدن نشان نمی‌دهد و یا این‌که زود خسته شده و به عالم خواب پناه خواهد برد.

ع. اولویت‌های مهم‌تر: گاهی اوقات همه چیز عالی است! محتوا مناسب است، سخنران نیز بسیار توانا است؛ اما شرایطی وجود دارد که باز هم مخاطب می‌خواهد به ما گوش ندهد، زیرا اولویت‌های مهم‌تری دارد. در چنین شرایطی باید فوراً به آن اولویت احترام بگذارید و نه خودمان و نه مخاطب را به زحمت نیندازیم. در ادامه چند مورد از شرایطی که اولویت‌های مهم‌تری وجود دارند را متذکر می‌شوم.

(۱) نبود زمان: یکی از موارد بسیار مهم، برای مخاطبان نبود زمان است. ممکن است همه ما علاقه‌مند باشیم که رازهای موفقیت بزرگترین رهبر سیاسی دنیا را بدانیم؛ اما اگر فردا به دلیل عدم تحویل مالیه در زمان مقرر به وزارت مالیه، جلو فعالیت شرکت‌مان گرفته شود، مطمئناً ترجیح می‌دهیم که از این رازها در زمان بهتری آگاه شویم! یکی از موضوعات مهم در مورد زمان این است که باید صحبت را دقیقاً در موعد

مشخص شده به پایان برسانیم (یا حداکثر 10 درصد کمتر از وقت مقرر)؛ زیرا اگر طولانی‌تر از این مقدار صحبت کنیم، مخاطبان ما به احتمال بسیار زیاد ذهن‌شان به مسایل و مشکلات خود معطوف می‌شود و مثلاً اگر بهترین صحبت و سخنرانی را ارایه کنیم؛ اما وقتی که قرار است صحبت را ساعت 8 به پایان برسانیم، این کار را در 8:20 انجام دهیم، بلاشک توجه مخاطبی که باید ساعت 8:30 دقیقه به دنبال همسرش می‌رفت، از دست داده‌ایم؛ زیرا او از ساعت 8 تا 8:20 دقیقه مشغول نفرین ما و یافتن توجیه مناسب برای همسرش است!

(۲) **کار بسیار ضروری:** وجود یک کار ضروری برای مخاطبان می‌تواند تا میزان قابل توجهی از اثربخشی یک صحبت بکاهد. مثلاً اگر در سازمانی سخنرانی داریم که قرار است کارمندان تا فردا حجم زیادی کار تحویل بدهند، بسیار خوب است که با هماهنگی و کسب اجازه از برگزار کننده، زمان سخنرانی خود را کاهش دهیم تا میزان رضایت و توجه مخاطبان بسیار افزایش پیدا کند.

(۳) **مشکلات محیطی:** همیشه هم مشکل از سخنران و مخاطب نیست! گاهی شرایط محیطی نیز ممکن است کار ما را دشوار کند.

(۴) **مخاطب قبلاً کسل شده:** از موضوعات بسیار مهم در سخنرانی این است که وضعیت فعلی مخاطبان را دریابیم.

مثلاً ممکن است مخاطبان واقعاً خسته باشند؛ زیرا سخنران پیش از شما تمام تلاش خود را به کار بسته که مخاطبان را خسته و بی انگیزه کند (موضوعی که در اغلب موارد برای من رخ می‌دهد). در چنین شرایطی باید فوراً به مخاطبان این حس را منتقل کنیم که ما صحبتی خسته کننده نخواهیم داشت و البته وقت‌تان را نیز زیاد نخواهیم گرفت.

۴. ترس از این که چیزی را فراموش کنید: خوشبختانه این نوع

ترس تا حد زیادی قابل مهار است و راه‌های زیادی دارد. ممکن است، استرس شما به دلیل فراموشی مطالب باشد و این که هنگام سخنرانی بخشی از موضوع از یاد شما برود. البته این اتفاق بیشتر برای افرادی رخ می‌دهد که متن سخنرانی خود را واژه به واژه حفظ می‌کنند که البته روش درستی نیست؛ زیرا سخنرانی یک تعامل دو طرفه بین شما و شنوندگان است.

از آن جایی که در این رابطه اطلاعات رد و بدل می‌شود، ممکن است پرسشی پرسیده شود که نیاز به توضیح بیشتری باشد. اگر متن سخنرانی را حفظ کرده باشید، پرسش و پاسخ از شما شود ممکن است، نظمی که به آن، متن سخنرانی را حفظ کرده بودید بهم ریخته و رشته کلام از دست شما رها شود. اگر با سلاید و به کمک پروژکتور ارایه دارید؛ جای نگرانی نیست؛ زیرا نکته‌ها و عناوین اصلی پیش‌روی شماست.

اگر قرار نیست با سلاید اجرا داشته باشید؛ پیشنهاد می‌شود که نقشه‌ی سخنرانی خود را که شامل عنوان‌های اصلی و نکته‌های مهم

است، را خیلی واضح و با فونت مناسب پرنت نموده همراه خود داشته باشید. استرس و اضطراب شما ممکن است به دلیل نگرانی از فراموش کردن لوازم مورد نیاز ارایه خود در روز سخنرانی باشد؛ مانند: زمانی که قرار است به مسافرت بروید و چندین بار همه چیز را بررسی می‌کنید که یادتان نرود. برای جلوگیری از این اتفاق از پیش لستی از تمام وسایل و لوازمی که باید به همراه داشته باشید، تهیه کنید تا خیال‌تان راحت باشد؛ زیرا ممکن است به دلیل مشغله‌ی زیاد و یا هیجان بیش از اندازه تمرکز خود را کمی از دست بدهید، داشتن این لست می‌تواند کمک بزرگی برای شما باشد.

۵. ترس از این که عصبی به نظر برسید: برخی از خود ترس، می‌ترسند و از این که مضطرب به نظر برسند وحشت دارند. در اکثر موارد شنوندگان متوجه اضطراب شما نمی‌شوند؛ واقعاً حتی از فاصله یک متری هم کسی متوجه صدای قلب شما و یا خشکی دهن شما نمی‌شود پس با انجام برخی حرکتهای نامناسب مانند: نوشیدن سریع و شتاب‌زده‌ی آب و یا استفاده‌ی بیش از حد از زبان‌بدن و حالت‌های عصبی خودتان را فاش نسازید. این واقعاً غیرمنطقی است که فکر کنید، ممکن است شنوندگان متوجه این موضوع شده و یا فکر کنند شما به موضوع تسلط ندارید.

این فکرها و تصورات از ذهن آشفته‌ی شما نشأت می‌گیرد. در نهایت می‌توانید خود را این‌طور تسلی دهید و با خود بیندیشید که خود شما وقتی در یک سخنرانی حضور داشته باشید و ببینید که

سخنران مضطرب است، چه فکری می کردید؟ مطمئناً با او همدردی نموده و به این گونه با موضوع که کنار می آمدید. اگر شما هم جای سخنران بودید شاید همین حالت ناآرامی و استرس را داشتید، پس نگران قضاوت دیگران نباشید.

۶. ترس به علت مقایسه خود با دیگران: چرا فکر می کنید باید عالی باشید. معیارتان برای عالی بودن چیست؟ شما قرار است از طریق یادگیری سخنرانی و نحوه‌ی ارائه مناسب، کار خود را بهتر و مؤثرتر انجام دهید و در کار خود بهترین باشید.

سخنرانی مانند یک ابزار برای شماست که بتوانید از آن در راه رسیدن به هدف‌های تان استفاده کنید. اهدافی؛ مانند: مذاکره، ارتباط مؤثر، فروش، تدریس و یا هر هدف دیگری که برای خود در این زمینه در نظر گرفته‌اید. این که شما سخنرانان بزرگ را بشناسید و بتوانید سخنرانی آنان را تحلیل کرده و از آن‌ها بیاموزید، واقعاً تحسین برانگیز است؛ ولی نباید خود را با سخنرانان بزرگ مقایسه کنید و تصور کنید که باید مانند آن‌ها باشید؛ زیرا انتظارتان از خود بالا می‌رود و ممکن است با اشتباهات خود سختگیرانه برخورد کرده و از خود ناامید شوید.

این تفکر بازدارنده است، شما کار خود را انجام دهید و سعی کنید در کار خود بهترین باشید. به این فکر کنید که اگر اتفاق ناخوشایندی پیش بیاید و اجرای تان آن طور که انتظار داشتید، پیش نرود، این شکست و عدم موفقیت می‌تواند بهترین معلم و راهنما برای شما باشد تا در بار بعدی بهتر عمل کرده و موفق باشید. در

واقع نامش را تجربه باید گذاشت نه شکست.

۷. ترس از عادت‌های تنفس نامناسب: تشویش و اضطراب ماهیچه‌های قفسه سینه و گلو را سخت می‌کند؛ اگر هنگام سخنرانی به درستی نفس نکشید و اکسیجن کافی به شما نرسد، صدایی که از حنجره‌ی شما خارج می‌شود، بسیار گوش خراش بوده و شما را از هدف‌تان دور می‌سازد. سخنرانی نیاز به حجم بسیار زیادی از هوا دارد.

سعی کنید، تنفس دیافراگمی یا شکمی داشته باشید و آن را تمرین کنید تا در مواقع لزوم از آن استفاده نمایید. دم و بازدم کنترل شده به شما آرامش می‌بخشد و به خوبی صدای شما را پشتیبانی می‌کند. روی تنفس خود تمرکز کنید. به دم و بازدم خود توجه داشته باشید. پیش از سخنرانی تمرین‌های تنفسی را انجام دهید و بگذارید اکسیجن کافی به ریه‌ها و مغز شما برسد. اجازه دهید تا قفسه‌ی سینه و حنجره‌ی شما از هوا پُر شود. این کار باعث آرامش و شُل شدن ماهیچه‌ها می‌گردد؛ اگر عادت به تنفس مناسب نداشته باشید، وقتی در جایگاه سخنرانی قرار می‌گیرید، کارتان دشوار می‌شود؛ زیرا بر اثر استرس نفس‌تان بریده بریده و به سختی در خواهد آمد.

۸. ترس از قضاوت مخاطبان: یکی دیگر از عواملی که باعث می‌شود خود در معرض صحبت کردن در جمع قرار ندهیم، ترس از این است که مخاطبان در مورد ما قضاوت‌ها و فکریایی بکنند. گاهی اوقات ما به این فکر می‌کنیم که کسانی نشست‌اند و

می‌خواهند به صحبت‌های ما گوش کنند، فقط به این منظور آمده‌اند تا از ما یک ایرادی گرفته و شروع کنند به مسخره کردن ما در حالی که اصلاً چنین چیزی نیست و این افکار فقط در ذهن خود ماست در حالی که کسانی که وقت ارزشمند خود را صرف کرده‌اند و آمده‌اند تا به صحبت‌های ما گوش کنند، دوست دارند تا از ما یک صحبت خوب بشنوند و مشتاقانه منتظر این اقدام ما هستند.

شما سعی می‌کنید به هر طریقی خود را از مخاطبان تان جدا کنید و با آن‌ها تعامل نداشته باشید. در ذهن خود تصور می‌کنید که آن‌ها حوصله‌ی شما را نداشته و به شما اهمیت نمی‌دهند و یا ممکن است قضاوت نادرستی راجع به شما کنند از این می‌ترسید که شما را جدی نگیرند و به صحبت‌های شما گوش ندهند و برای‌شان مهم نباشد. شنوندگان دشمن شما نیستند. شنوندگان آمده‌اند تا به شما گوش دهند و اطلاعات مفیدی در خصوص موضوع صحبت شما به دست آورند. آن‌ها واقعاً دوست دارند که وقت خود را به بهترین نحو صرف کنند و از سخنان شما استفاده نمایند. پس به این نکته توجه داشته باشید که اگر فکر کنید که صحبت شما برای مخاطبان بی ارزش است و مخاطبان منتظر هستند تا به صحبت‌های شما واکنش‌های تمسخرآمیز نشان دهند، قطعاً این اتفاق برای شما خواهد افتاد.

۹. ترس به دلیل پوشیدن لباس‌های ناراحت: هنگامی که با خانواده و یا دوستان خود صحبت می‌کنید راحت لباس

می‌پوشید؛ ولی هنگامی که مجبور هستید؛ در شرایط خاصی سخنرانی کنید. باید نحوه‌ی لباس پوشیدن و زبان‌بدن خود را با توجه به جو حاضر متناسب کنید اصولاً سخنرانی در فضا و شرایط رسمی اتفاق می‌افتد و شما باید پوشش خاصی را داشته باشید که ممکن است در آن احساس راحتی نکنید و یا استفاده از دست‌ها و زبان‌بدن‌تان برای‌تان مشکل باشد. این شرایط و حالات جسمی باعث می‌شود کمی مضطرب شوید. پیشنهاد می‌شود برای مهار این نوع ترس با لباس‌های روز سخنرانی هم چند بار تمرین داشته باشید و حرکتهای بدن را هم چندین بار تمرین کنید.

۱۰. **ترس از ضایع شدن نزد مخاطب:** به‌نظر شما کجاها ممکن است ضایع شوید؟ چه زمانی این احساس به شما دست می‌دهد؟ احتمالاً بارها با این جمله روبه‌رو شده‌اید که دیدی چطور ضایع شد؟ دیدی چطور وقتی صحبت می‌کرد ضایعش کردند؟ عموماً زمانی که شخصی در جمعی ضایع می‌شود به دو دلیل است یکی این که موضوعی که در حال صحبت کردن در مورد آن است را فراموش می‌کند و دوم وقتی است که در مورد آن موضوع از او پرسشی می‌پرسند و نمی‌تواند به آن پرسش پاسخ دهد.

I. فراموشی مطلب‌ها: اولین عاملی که باعث می‌شود ضایع شویم، زمانی است که می‌خواهیم در مورد موضوعی صحبت کنیم و همه منتظر هستند تا صحبت‌مان را آغاز کنیم و ما صحبت خود را فراموش کرده‌ایم. تصور کنید در چنین حالتی مخاطبان در

مورد ما چه فکری می‌کنند، وقتی که زُل می‌زنیم به یک گوشه و با خود فکر می‌کنیم که می‌خواستیم چه بگوییم.

II

ناتوانی در پاسخ به پرسش‌ها: دومین دلیل ترس از ضایع شدن ناتوانی در پاسخ دادن به پرسش‌های مخاطبان است. وقتی که مخاطب پرسشی از ما می‌پرسد و نمی‌توانیم به او پاسخ بدهیم یا این که به‌جای پاسخ دادن کاری کنیم که به‌جای گرفتن پاسخ گیج شود و به قول معروف: «دست به سرشان کنیم» در چنین حالتی ضایع می‌شویم. سه دسته پرسش وجود دارد که کسانی که در حین سخنرانی یا بعد از سخنرانی پرسش دارند؛ در یکی از این سه گروه قرار دارند:

أ. پرسش‌های تفهیمی: زمانی مخاطب از این دسته پرسش‌ها می‌پرسد که موضوع یا نکته‌ای را نفهمیده است. در چنین حالتی باید صحبت خود را دوباره تکرار کنید یا این که یکی یا دو مثال اضافه‌تر در مورد آن بیان کنید تا مخاطب به پاسخ خودش برسد.

ب. پرسش‌های تکمیلی: مخاطبانی که از این دسته پرسش‌ها می‌پرسند. می‌خواهند در مورد موضوع مورد بحث اطلاعات بیشتری به‌دست بیاورند و شما به عنوان یک سخنران، باید بتوانید در چنین حالتی چندین برابر موضوع حرف برای گفتن داشته باشید، درواقع باید چندین برابر موضوعی که می‌خواهید در مورد آن صحبت کنید، دانش و اطلاعات داشته باشید.

ج. پرسش‌های تخریبی: در هر سخنرانی و هر صنفی که داشته باشید، افرادی هستند که فقط به قصد خراب کردن جلسه آمده‌اند و می‌خواهند با پرسیدن، پرسش‌های نامرتب با بحث شما، شما را وادار به انجام رفتارهای غیرمعارف کنند؛ مثلاً مخاطب پرسش‌هایی از این دسته پرسش‌های طنزآمیز، پرسش‌هایی که پاسخ دادن به آن‌ها در این جلسه ممکن نیست، پرسش‌های بی ربط با موضوع صحبت و... می‌پرسد. در چنین حالتی باید به اعتماد به نفس کامل و بدون این که بقیه متوجه این موضوع شوند از شخص بخواهید که بعد از جلسه مقداری اضافه وقت می‌گذارید و به پرسش‌های شان پاسخ می‌دهید.

یادداشت: بهترین راهکار برای این که بخواهید ترس از سوال پرسیدن را در خود از بین ببرید و بدون دغدغهی سوال پرسیدن پیشروی جمع سخنرانی کنید. این است که باید پیش از این که به سخنرانی خود بپردازید، پرسش‌های که ممکن است در مورد بحث از شما بپرسند، شناسایی کنید و برای آن‌ها پاسخ‌های در نظر بگیرید. معمولاً اگر از مخاطبان خود شناخت کافی داشته باشید، می‌توانید سوالاتی که ممکن است از شما بپرسند، پیشبینی کنید.

۱۱. وقتی بلد نیستیم: با تمام تفاسیر و توضیحاتی که به آن اشاره شد، از آنجایی که دانش هیچ انسانی بی نهایت نیست، مطمئناً زمانی پیش خواهد آمد که ما پاسخ به پرسشی را ندانیم! البته از این موضوع نباید چنین برداشتی داشت که ما زحمت خود را

برای یافتن سوالات احتمالی انجام ندهیم. اما به هر حال فرض کنیم به هر دلیلی سوالی از ما پرسیده شد که پاسخ آن را نمی‌دانستیم. در چنین شرایطی باید مواظب باشیم. واکنش‌های ناخودآگاه و ضعفی از خود نشان ندهیم که جایگاه ما را دچار خدشه کند. متأسفانه بسیاری از افراد تازه کار و غیر حرفه‌ای در مقابل سوالات گارد و جبهه می‌گیرند و در زمان پرسش و پاسخ‌گویی به رینگ بکس قدم نهاده‌اند!

همیشه باید ملایمتی زیرکانه در بخش پرسش و پاسخ ارائه کنید. مثلاً در بخش پرسش و پاسخ به جای این که بگویید سوالی نیست؟ می‌توانید از این عبارت زیرکانه استفاده کنید: «در انتها اگر سوالی بود که پاسخ آن را می‌دانستم در خدمت شما هستم.»

یا در کنفرانس‌ها و دفاع‌های دانشجویی به جای اگر سوالی هست در خدمت می‌توان گفت: ممنون می‌شوم با سوالات و نظرات خود به کامل شدن این طرح کمک کنید.

پس به عنوان گام اول هیچ‌گاه ژست دانای کل به خود نگیرید تا اگر جایی پاسخی را نمی‌دانستید، بتوانید با روی باز بگویید: به نظرم سوال بسیار جالبی است که تا کنون راجع به آن فکر نکرده‌ام. «فکر می‌کنم بعد از سخنرانی و یا از طریق ایمیل فرصت بیشتری برای پاسخ دادن به این پرسش داشته باشم.»

۱۲. ترس از خراب کردن: گفتیم که ترس همان قدر که باعث می‌شود موقعیت ما به خطر بیفتد، همان قدر هم ابزاری کارآمد برای ماست. دانش‌آموزی را تصور کنید که شب پیش از امتحان

خود تا صبح بیدار می‌ماند و کتاب خود را مرور می‌کند و اگر از او پرسید که چرا این کار را انجام می‌دهد می‌بینید که به دلیل ترس از کامیاب نشدن در امتحان این کار را انجام می‌دهد. این دانش‌آموزان از این که امتحان‌شان را خراب کنند، می‌ترسند و همین ترس باعث می‌شود حداقل شب امتحان را تا صبح بیدار بمانند و درس‌های خودشان را مرور کنند. پس اگر از خراب کردن صحبت و سخنرانی خود می‌ترسید باید خوشحال باشید؛ چون شما با این ترس انگیزه‌ای برای تمرین کردن سخنرانی خود در خودتان به وجود آورده‌اید.

۱۳. ترس از تپق زدن: یکی دیگر از عواملی که باعث ترس از صحبت کردن در جمع می‌شود، ترس از تپق زدن است. تپق زدن، یعنی زمانی که در جمعی در حال صحبت کردن هستیم، یک مرتبه به‌طور ناخواسته کلمه یا جمله‌ای را به اشتباه بیان کنیم و مورد تمسخر مخاطبان قرار بگیریم. این یکی از اصلی‌ترین نگرانی‌هایی است که خیلی‌ها را از صحبت کردن در جمع منصرف می‌کند.

بسیار زیاد این اتفاق را شاهد بوده‌ایم در بین مجری‌های تلویزیونی در بین گویندگان اخبار همیشه از این مورد وجود داشته است. تپق زدن یا هر نام دیگری که می‌خواهید بر روی آن بگذارید، می‌تواند در حالت‌های خود را نشان دهند؛ چند عامل آن:

تلفظ نادرست یک کلمه، داشتن مشکل در جمله‌بندی کردن، داشتن تکیه کلام، داشتن لحنی نادرست، داشتن لهجه و... و دلایلی

زیادی وجود دارد که تپق می‌زنیم از جمله این دلایل می‌توان به تشابه زیاد بین دو واژه در سخنرانی و صحبت کردن، وقتی که دچار استرس هستیم که این استرس ناشی از ترس از سخنرانی و صحبت کردن در جمع باشد، وقتی که صدای ما به خوبی گرم نشده است، وقتی که تمرین نکرده‌ایم یا با شرایط آشنا نیستیم، وقتی که لهجه داریم و نمی‌توانیم آن را مدیریت کنیم. راهکارهای زیادی وجود دارد که می‌توانیم با به کار گرفتن آن‌ها اگر این اتفاق افتاد آن را مدیریت کرده و به خوبی به صحبت خود ادامه دهیم.

مثلاً یکی از دلایل تپق زدن گفتیم که استفاده از تکیه کلامها است. برای این که بتوانیم این تکیه کلامها را شناسایی کنیم و آن‌ها را حذف کنیم، می‌توانیم شروع کنیم به صحبت کردن و صدای خود را ضبط کرده و بارها به آن گوش کنیم و بینیم که کجا از تکیه کلام استفاده می‌کنیم و آن‌ها را حذف کرده و یا کلمه‌های برای جایگزین کردن آن‌ها انتخاب کنیم. پس باید توجه داشته باشید که همه‌ی عواملی که باعث می‌شوند که حین صحبت تپق بزنیم، می‌توان شناسایی کرده و آن‌ها را رفع کنیم. یا اگر که حین صحبت یک مرتبه کلمه‌ای را به اشتباه گفتید، می‌توانید خودتان آن را بیان کرده و ادامه دهید و از آن برای شادی مخاطبان هم استفاده کنید.

۱۴. داشتن لهجه در سخنرانی: یکی دیگر از عواملی که مانع از

صحبت کردن ما در جمع می‌شود ترس از این است که مخاطبان فکر کنند، ما لهجه داریم و بدانند که از کجا و از کدام ولایت هستیم. این یک تصور اشتباه و دیدگاه غلط است که در مورد

داشتن لهجه داریم. زبان ما با داشتن لهجه‌ها گویش‌ها و بیان‌های مختلف است که زیباست. و متأسفانه خیلی‌ها به دلیل داشتن لهجه و این‌که نمی‌توانند آن را به‌خوبی مدیریت کنند، فرصت‌های زیادی را از دست می‌دهند. قرار نیست که ما لهجه‌ی خود را به‌طور کامل از بین ببریم؛ اما باید بتوانیم جایی که می‌دانیم لهجه داریم، شناسایی کرده و آن را مدیریت کنیم. مدیریت لهجه کار مهم و وقت‌گیر است و برای این‌که بتوانیم آن را مدیریت کنیم. باید زمان زیادی را صرف کنیم؛ اما در این‌جا من دو راهکار را که اگر به آن‌ها عمل کنیم؛ نتیجه‌ی خوبی خواهیم گرفت، خدمت شما معرفی می‌کنم.

(۱) اولین راهکار این است که باید صدای خود را زیاد ضبط کرده و به آن گوش کنید. یک موضوع که بتوانید در مورد آن سه دقیقه صحبت کنید، انتخاب کرده و این کار را انجام دهید. هر بار که این کار را انجام می‌دهید، آن را گوش بدهید و هر بار آن را تحلیل کرده و آنجا که لهجه دارید، مشخص سازید و برای رفع آن‌ها اقدام کنید. ممکن است زمانی که صدای خودتان را گوش می‌کنید، از آن خوش‌تان نیاید و این امر کاملاً طبیعی است؛ زیرا ما صدای خودمان را به تعداد روزهای عمرمان طور دیگری نسبت به بقیه شنیده‌ایم، به این دلیل توقعی که از صدای خودمان داریم، متفاوت است. باید دقت داشته باشید که این اتفاق نباید دلیلی شود، برای این‌که شما این کار را انجام ندهید. حتا اگر از صدای خودتان

خوش‌تان نمی‌آید، باید این کار را انجام دهید و مطمئن باشید که بعد از گذشت مدتی که این کار را انجام دادید. این مشکل رفع شده و راحت به صدای خودتان گوش می‌کنید.

(۲) دومین راهکار در بحث کنترل لهجی خودمان این است که گوش‌های خودمان را تقویت کنیم. کاری کنیم که گوش‌های ما از این به بعد قوی‌تر شوند و به جزئیات بیشتر توجه کنند. زمانی که گوش‌های ما قوی باشند هر جایی که باشیم و بخواهیم صحبت کنیم، بیان مان قوی‌تر می‌شود و می‌توانیم از صداهای مختلف الگو بگیریم و در نتیجه می‌توانیم هر لهجی را بهتر یاد بگیریم و لهجی خود را مدیریت کنیم. همین فعلاً که در حال مطالعه‌ی این کتاب هستید، یک لحظه افرادی را که هنگام صحبت کردن لهجه دارند، در ذهن خودتان تصور کنید. بیشتر افرادی که با لهجه صحبت می‌کنند، آقایان هستند.

تمرین بعدی که می‌توانیم، برای تقویت گوش‌های مان به کار بگیریم؛ گوش دادن به موسیقی و تفکیک کردن صداهای است که در آن به کار گرفته شده است. انجام دادن این کار باعث می‌شود، گوش‌های ما تقویت شود و صداها را بهتر از همدیگر تفکیک کنیم و این اقدام برای مدیریت لهجه خیلی مهم است. بحث مدیریت لهجه خیلی گسترده است و در این کتاب فقط به دو راهکار اشاره کردیم که با به‌کارگیری همین دو راهکار می‌توانید، تقریباً لهجی خود را مدیریت کنید.

۱۵. چطور شروع کنیم و چطور تمام کنیم؟: عامل بعدی که باعث

ترس از سخنرانی و قرار نگرفتن در موقعیت صحبت کردن در جمع می‌شود این است که نمی‌دانیم صحبت خود را چطور شروع کرده و چطور به پایان برسانیم. راهکارهای زیادی وجود دارد که می‌توانیم صحبت خود را با آن‌ها شروع کنیم و به پایان برسانیم؛ مثل داستان شعر و... که در بخش سوم کتاب به هر کدام از این راهکارها پرداخته‌ایم؛ اما یک نکته‌ی مهم که باید به آن توجه داشته باشیم و با همین نکته می‌توانیم گُلّی سخنرانی خود را پیش ببریم. نکته این است که اگر سخنرانی و صحبت خودمان را پنج‌بار تمرین می‌کنیم؛ شروع سخنرانی را باید چهار برابر آن تمرین کنیم. پس بهتر است، شروع و پایان سخنرانی را باید از قبل آماده کنیم و آن را تمرین کنیم.

۱۶. نداشتن هدف در سخنرانی: یکی بزرگ‌ترین ترس‌ها در

سخنرانی نداشتن هدف برای سخنرانی است. زمانی که می‌خواهیم در جمعی سخنرانی کنیم، نمی‌دانیم که در پایان سخنرانی قرار است که مخاطبان ما چه چیزی برداشت کنند. این مسئله برای خودمان شفاف نیست. باید بدانیم که هدف ما از این سخنرانی چیست و قرار است به کجا برسیم هدف ما از این سخنرانی چیست؛ پس باید بدانیم که هدف سخنرانی ما چیست. نداشتن هدف در سخنرانی را می‌توان با این مورد که برخی از افراد همین‌طور بدون هدف زندگی می‌کنند و در پایان هم بعد از گذشت چند سال دنیا را ترک می‌کنند. بدون این که اثری از خود

به جای گذاشته باشد. سخنرانی بدون هدف هم چنین حالتی را دارد و در پایان آن مخاطبان به هیچ چیزی نمی‌رسند.

۱۷. مشکل در ویژگی‌های محیطی باعث ترس است: گاهی

اوقات شرایط سالون سخنرانی کار ما را خراب می‌کند. مثلاً سرما یا گرمای بیش از حد سالون گاهی اوقات واقعاً در درس‌ساز می‌شود. یکی از وحشتناک‌ترین صحنه‌هایی که یک سخنران می‌تواند، ببیند این است که مخاطبان در حال پکه کردن خود با حالتی عصبی به این طرف و آن طرف نگاه می‌کنند و صورت آن‌ها تر عرق و سرخ از عصبانیت است.

در چنین شرایطی، کمی هوشمندی می‌تواند فوق‌العاده کار سخنران را ساده کند. در یکی از دوره‌های آموزشی به دلیل این که برق سالون رفته بود، دمای سالون واقعاً زیاد بود، طوری که احساس می‌کردم واقعاً تحمل شرایط سخت است. کم کم در سالون سرو صدا می‌شد و مخاطبان صدای اعتراض‌شان بلند شده بود، کاری که باید انجام می‌دادم، مشخص بود! به مخاطب بگویم که من هم مشکل شما را دارم و باید آن را تحمل کنیم؛ چون هدف مهمی پیش رو داریم. بنابراین گفتم: دوستان عزیز، از شما می‌خواهم که خودتان را دست کم نگیرید. شما افراد ارزشمندی هستید که در این گرمای کابل نیز در پی یادگیری هستید، همه ما از این شرایط رضایت نداریم؛ اما هدف ما اینقدر ارزشمند است که این زحمات در مقابل هدف اصلی واقعاً جایگاهی ندارد. به شما تبریک می‌گویم که اینقدر در پی رشد و پیشرفت هستید. پس از این صحبت سالون به حالت

قبلی برگشت و مخاطبان واقعاً رعایت بیشتری می‌کردند. بنابراین در چنین شرایطی باید با مخاطبان همدردی کنید و بگویید که شما نیز متوجه شرایط هستید؛ اما مطمئناً برای رسیدن به هدف، این شرایط دشوار را تحمل می‌کنند.

خلاصه فصل

همه این مطالب از این جهت بیان شدند که شما با عوامل ترس از سخنرانی آشنا شوید و ببینید که همه آنها با کمی زیرکی قابل پیشگیری یا رفع هستند. البته احتمال رخ دادن این شرایط واقعاً کم است و در بین سخنرانی‌های زیادی که داشتم این موارد و داستان‌ها واقعاً استثنا بودند.

فصل سوم

مدیریت ترس از سخنرانی

پژوهش‌های علمی در زمینه‌ی ارتباطات می‌گویند: تقریباً غیرممکن است که ما به‌طور کامل ترس از سخنرانی را در خود از بین ببریم؛ زیرا این ترس یک واکنش طبیعی و ریشه‌ای از هزاران سال پیش وجود داشته است که بشر در ابتدا برای پذیرش در گروه‌های اجتماعی برای زنده ماندن، نیاز به داشتن توانایی سخن گفتن و برقراری ارتباط بوده است.

در حقیقت افرادی که اصلاً نگرانی و ترس در رابطه با سخنرانی‌شان ندارند، افرادی هستند که در رساندن پیام سخنرانی‌شان ناموفق عمل می‌کنند؛ زیرا به درک مخاطب از مطلب‌هایی که عنوان می‌کنند، اهمیت نمی‌دهند؛ اما سخنرانان موفق سعی می‌کنند این ترس را به‌درستی مدیریت کنند؛ نه این‌که آن را انکار و یا حذف کنند.

گاهی ما انتظار داریم که ترس از سخنرانی ما به‌طور کامل از بین

برود؛ سپس اقدام به سخنرانی کنیم. در حالی که مهم‌ترین گام در از بین بردن این ترس وارد عمل شدن و سخنرانی کردن است؛ اما در ادامه به نکته‌های جهت از بین بردن این ترس هنگام سخنرانی اشاره خواهیم کرد، راه‌هایی که به ما در جهت به کنترل درآوردن این ترس و هدایت این انرژی در جهت مثبت کمک خواهد کرد.

۱. **اعتماد به خدا:** اعتماد به نفس، یعنی اعتماد به خود، خودی که خدا برای بهترین کارها به دنیا آورده و خودی که از وجود خداست. پس اعتماد به نفس را با وجودمان که از آن خداست، یعنی اعتماد به خدا معنا می‌کنیم و چقدر زیبا و محکم و پر قدرت، با اعتماد به خدا می‌توانید گام بردارید؛ خدایی که در تمام لحظه‌های زندگی محکم در کنار شما ایستاده و با تلاشی که می‌کنید از ما حمایت می‌کند. پس خودت را دوست بدار و دوست داشته باش؛ به خودت اعتماد کن که اعتماد تو، اعتماد به خداست.

۲. **ترس از آینده:** ممکن است در ناخودآگاه شما ترس‌هایی شکل بگیرد که معمولاً آن‌ها توهمی بیش نیستند؛ به‌طور مثال اینکه: نتوانید اجرای خوبی داشته باشید؛ اما وقتی که محتوای خوبی را آماده کرده باشید و روی آن تمرین مستمر داشته‌اید، هیچ‌گونه ترسی نیست و توهم است. پس با غلبه بر ترس به کلید طلایی فکر می‌کنید، با نام و یاد خدا که آرامش بخش دل‌هاست، پا در عرصه‌ی موفقیت می‌گذارید. پیش از اجرا چند ثانیه‌ای تمرکز کرده و برای خودتان یک تصویرسازی ذهنی انجام می‌دهید و آنگونه که

می‌خواهید اجرا کنید، در ذهن خود به تصویر می‌کشید و یک تصویرسازی ذهنی مثبت انجام می‌دهید؛ که بسیار مؤثر است و در موفقیت شما نقش مهمی را دارد. در موردش بعداً صحبت می‌کنم. ترس از اجرا یک عامل طبیعی هست و در چند ثانیه‌ی اول برای همه، حتی حرفه‌ای‌ترین سخنرانان هم وجود دارد.

۳. تسلط بر موضوع سخنرانی: در زمان سخنرانی هر قدر به موضوع سخنرانی ما اشراف بیشتری داشته باشیم و افکار ما سازمان یافته‌تر باشد، در این صورت آرامش بیشتری خواهیم داشت و بهتر می‌توانیم روی مواردی که قرار است صحبت کنیم، تمرکز کنیم. به تناسب آن ترس ما هم از سخنرانی کمتر خواهد شد، در نمونه عینی فرض کنیم، قرار است برای کارمندان یک سازمان در رابطه به (افزایش فروش) سخنرانی ارائه دهیم، در این صورت شناخت نیازهای مشتریان آن سازمان جزء اولویت‌های مطالعه ما برای ارائه خواهد بود. در این صورت هر قدر پیش از سخنرانی با نیاز مخاطب بیش‌تر آشنا شویم و بر مطالبی که می‌خواهیم، عنوان کنیم، تسلط بیشتر داشته باشیم، ترس ما در ارائه کمتر خواهد شد.

۴. آشنایی با محل برگزاری سخنرانی: برای کاهش استرس و ترس پیش از سخنرانی باید با محل برگزاری سخنرانی آشنایی داشته باشیم. به این منظور باید پیش از برگزاری سخنرانی به محل برگزاری سخنرانی مراجعه کرده تا همه موارد نیاز را بررسی نماییم. از جمله مایکرافون، نورپردازی، پروژکتور و... مسلماً هر قدر اطمینان

شما از اجرای بدون نقص فنی بیش تر باشد، در این صورت از ترس شما در روز سخنرانی کاسته می شود.

۵. برقراری ارتباط با مخاطبان: بهتر است پیش از سخنرانی

کمی زودتر به محل برگزاری سخنرانی برویم و تا علاوه بر بررسی شرایط محیطی، در صورت امکان با چند تن از مخاطبان ارتباط برقرار کنیم، همین ارتباط به ظاهر بی اهمیت، باعث قوت قلب و کاهش ترس ما هنگام سخنرانی می شود. بعد از شروع سخنرانی هر قدر بتوانیم رابطه دو طرفه با مخاطب برقرار بکنیم و مخاطب را درگیر بحث بکنیم. در این صورت توانستیم به عبارتی یخ شکنی کنیم. آن گاه مخاطب با ما همزاد پنداری می کند و در نتیجه آن ترس ما هم تقلیل پیدا می کند.

۶. حضور با دوستان: یکی از اقدامات بسیار مفید برای مهار

ترس از سخنرانی، این است که با دوستان، آشنایان و یا همکاران خود در سالن سخنرانی حاضر شوید و خودتان را مشغول کنید. صحبت با دوستان و ارتباط با آنها می تواند قوت قلبی برای شما باشد. البته دقت کنید که چه کسانی را با خود همراه می کنید. دوستانی که نه تنها به شما انگیزه نمی دهند؛ بلکه باعث اضطراب شما می شوند، اصلاً گزینه مناسبی برای حضور در سالن سخنرانی، در کنار شما نیستند.

۷. مشغول کردن خود: یکی از بهترین راهکارها مخصوصاً

برای دقایقی پیش از شروع سخنرانی، این است که خود را به طریقی

مشغول کنید و حواس‌تان را از سخنرانی به جایی دیگر معطوف کنید. بازی‌های موبایل یا فکر کردن به خاطرات خوب می‌تواند بسیار مفید باشد؛ اما دقت کنید در حالی که غرق در بازی با موبایل خود هستید مجری نام شما را صدا نکند، تا به‌صورت سراسیمه خود را آماده کنید!

۸. مخاطبان نمی‌فهمند که شما ترسیده‌اید: این یک خبر

فوق‌العاده است. تقریباً همه نگران هستند که مخاطبان متوجه شوند که صدای آن‌ها می‌لرزد، قلب‌شان تند می‌تپد و... اما حقیقت این است که تقریباً هیچ یک از مخاطبان متوجه این موضوع نخواهد شد؛ زیرا اولاً این علایم بیشتر درونی هستند و دوم این که فاصله شما با مخاطبان معمولاً بیشتر از آن است که چنین علایمی مشخص شوند.

۹. بخش عمده ترس مربوط به اول بحث هست: به جرئت

می‌توانم بگویم که پیش از شروع هر سخنرانی تا دقایقی پس از شروع آن هر سخنرانی استرس دارد و این موضوع امری پذیرفته شده و طبیعی است. پس از مدت کوتاهی ترس فروکش خواهد کرد و شما با اعتماد به نفس بیش‌تری سخن خواهید گفت. فقط مهم است که ابتدای سخنرانی خود را به دقت مهندسی و تنظیم کنید که کمترین میزان استرس را تحمل کنید.

۱۰. همه موفقیت شما را می‌خواهند: شاید دانستن این

موضوع برای شما واقعاً آرامش‌بخش باشد که همه مخاطبان دوست دارند شما بهترین صحبت را ارائه کنید و آن‌ها طرفدار شما هستند.

یافتن کسی که در یک سخنرانی حضور پیدا کند که شاهد شکست سخنران باشد، واقعاً دشوار است و باید بدانید که مخاطبان شما بی صبرانه منتظر ارایه‌ای فوق‌العاده از شما هستند.

دوستان عزیز، سخنرانی کردن در جمع کاری دشوار است و برای مخاطبان، کسی که بالای سن رفته تا سخنرانی کند، یک فرد شجاع و با اعتمادبه نفس به شمار می‌آید. بنابراین یادتان باشد، وقتی سخنرانی اصلی خود را شروع کردید، مخاطبان خواستار موفقیت شما هستند. آن‌ها می‌خواهند که شما خوب عمل کنید. در حقیقت آن‌ها خوشحال هستند که یک نفر دیگر به جای آن‌ها سخنرانی می‌کند و آن‌ها می‌توانند بنشینند و از شنیدن سخنرانی لذت ببرند. موضوع خود را دوست داشته باشید و بر آن تمرکز نمایید. بدانید که مخاطبان در جبهه شما هستند. مقدمه‌ی سخنرانی خود را حفظ کنید تا بتوانید با قدرت شروع کرده و اعتمادبه نفس لازم را به دست بیاورید. برای افزایش سطح اعتمادبه نفس تان بهتر است، هر چند وقت یک‌بار در جمع سخنرانی کنید. حداقل یک سخنرانی بزرگ را در ماه هدف قرار دهید.

۱۱. حساسیت‌زدایی نظام مند: بهترین روش برای مدیریت

ترس از سخنرانی استفاده از روش حساسیت‌زدایی نظام‌مند است، این‌که شما بار بار در مقابل جمع صحبت کنید و هر بار که این کار را انجام دهید، از میزان ترس شما کاسته و به اعتماد به نفس و تسلط شما افزوده خواهد شد.

۱۲. **پایین آوردن سرعت صحبت:** سرعت صحبت خود را پایین بیاورید و تا جایی که ممکن است، مکث کنید. مکث باعث می‌شود که شنونده آنچه را که گفتید، تحلیل کند و به شما هم، زمان می‌دهد تا نفسی آرام و آگاهانه بکشید. سخنرانانی که اضطراب دارند، تمایل دارند که خیلی سریع حرف بزنند.

۱۳. **آماده کردن خود:** یکی از عوامل مهم در مدیریت و مهار کردن ترس هنگام سخنرانی تمرین کردن و آمادگی پیش از سخنرانی است. یکی از اقدامات و تمرین‌های مهمی که باید پیش از روز سخنرانی ما انجام دهیم که موجب آمادگی بیشتر ما می‌شود، ضبط کردن صدا و یا ویدیو گرفتن از خود ما می‌باشد. در مرحله‌ی بعد باید صدای خود را گوش کنیم و یا ویدیوی ضبط شده خود را به دقت ببینیم. باید با دید منتقدانه به بررسی آن‌ها پردازیم و نکته‌های که باعث بهبود سخنرانی ما می‌شود، مدنظر قرار دهیم.

البته شاید شما هم مثل من در اوایل کار چندان تمایلی به گوش کردن صدای خود و یا دیدن تصویر خودتان نداشته باشید که در ابتدای کار این کاملاً عادی است، برای این که شما عادت به شنیدن صدای خودتان یا دیدن ویدیوی خود ندارید؛ ولی در ابتدای راه بسیار مهم است که شما با جدیت این تمرین ضبط کردن صدای‌تان را انجام دهید، تا در صورت داشتن کمبودی و عیب آن را رفع کنید و از همه مهم‌تر این که به شنیدن صدای خود عادت کنیم؛ به عنوان مثال: من با شنیدن صدای خودم در ابتدا متوجه شدم که

تند صحبت می‌کردم و در ادامه سعی کردم سرعت بیان کلمه‌هایم را کاهش دهم. وقتی صدای خود را گوش می‌کنیم، ممکن است، متوجه نکته‌های شویم که با رعایت آن می‌توانیم نحوه‌ی بیان مان را بهبود بخشیم.

یادداشت: وقتی بدون وقفه چندین جمله را پشت سر هم بیان می‌کنیم، مخاطب در نهایت سه جمله پشت سرهم از گفته‌های ما را دنبال می‌کند، بنابراین باید به سرعت مناسب در بیان خود و همچنین مکث‌های به موقع توجه کنیم. که تمام موارد بیان شده با گوش کردن به فایل صوتی خودمان قابل شناسایی است. برای اطمینان در هنگام سخنرانی باید نکته‌های کلیدی و مهم را در یک ورق با خود همراه داشته باشیم تا در مواقع ضروری از آن استفاده کنیم؛ اما نباید کلمه کلمه مطلب‌ها را از روی ورق بگوییم. به عنوان نمونه: سرفصل‌های کلی و نکته‌های اصلی را یادداشت‌برداری می‌کنیم. در ادامه سعی کنیم یک نظم خاصی را در سخنرانی‌های خود در نظر بگیریم؛ به عنوان مثال: از جمله‌های کوتاه استفاده کنیم و نکته‌های مهم و کلیدی را در طی سخنرانی خود تکرار کنیم. مکث‌های کوتاه بعد از هر مطلب باعث می‌شود که مخاطب با آمادگی بیش‌تر به نکته‌های بعدی توجه کند.

۱۴. **نادیده گرفتن افکار منفی:** یک حسی که هر کدام از ما ممکن است در سخنرانی‌ها و آرایه‌های مان مخصوصاً ابتدای کارمان، تجربه کنیم این است که با خودمان وارد گفت‌وگوی درونی منفی

می‌شویم. شاید جمله‌های زیر برای شما هم آشنا باشد:

- ارایه یک سخنرانی برای من وحشتناک است.
- اگر مخاطبان از ارایه من و محتوای من خوششان نیاید؟
- اگر آن‌ها مرا هنگام سخنرانی مسخره کنند؟
- اگر در میان سخنرانی جلسه را ترک کنند؟
- اگر شروع خوبی نداشته باشم؟
- اگر سخنرانی من کسل‌کننده باشد؟

جمله‌های بالا جمله‌هایی هستند که شما با خودتان روزهای متوالی تکرار می‌کنید؛ باید بدانید که جای تعجب ندارد که شما استرس و نگرانی دارید؛ ولی به این نکته توجه کنید که شما نمی‌توانید اظهار نظر و فکر اطرافیان‌تان را درباره نحوه ارایه‌تان مهار نمایید.

ذهن انسان به‌طور ناخودآگاه تمایل به افکار منفی دارد. باید سعی کنیم، تمامی این ترس‌های رد شدن توسط مخاطب را از خود دور کنیم و تمام افکار منفی را به افکار مثبت تبدیل کنیم. به این فکر کنید که آیا شما دوست دارید که در سیمیناری که شرکت کردید، سخنران به هر دلیلی سخنرانی خود را خراب کند؟ مسلماً نه باید به این نکته توجه کنید که مخاطب بیش‌تر از ما علاقه دارد که ما یک سخنرانی عالی و بدون نقص ارایه بدهیم.

از این‌رو باید بر روی ارایه و محتوای خود متمرکز شویم و نگران واکنش مخاطب نباشیم. هر قدر روی تک تک واکنش‌های مخاطبان

تمرکز کنیم، در این صورت ترس و استرس ما هنگام آرایه بیش‌تر خواهد شد. یک تمرین عملی برای دور کردن افکار منفی از خود، استفاده از مدیتیشن برای حداقل پنج دقیقه در طول روز می‌باشد، مدیتیشن یک تمرین بسیار مؤثر برای کنترل فکرها و زمینه‌ساز برای بهبود سخنرانی می‌باشد.

۱۵. تمرین کردن: می‌دانیم شما هم مثل خیلی از آدم‌های دیگر که در شهرها زندگی می‌کنند، مصروف هستید، وقت ندارید و بیش‌تر وقت‌تان در ترافیک تلف می‌شود. بعضی وقت‌ها حوصله‌تان نمی‌شود که بخواهید تمرین کنید و فقط دانستن یکسری مطالب را کافی می‌دانید، بدون این‌که تمرینی داشته باشید، توهم دارید که می‌توانید از پس این کار بر بیایید. خیلی وقت‌ها انتظار داریم وقتی به یک صنف سخنرانی می‌رویم، معجزه پیش بیاید و بعد از گذراندن؛ مثلاً چند جلسه، یک سخنران حرفه‌ای از آب در بیاییم. خیلی از ما فکر می‌کنیم که تمرین کردن یک کار بیهوده و وقت‌گیر است، غافل از این‌که تمرین سخنرانی یکی از ارکان اصلی برای سخنران شدن هست. مثل این می‌ماند که تیوری تمام کارهایی که برای شنا کردن لازم است آشنا باشیم؛ اما در عرصه‌ی عمل وقتی شیرجه می‌زنیم در حوض، شروع می‌کنیم به دست و پا زدن و تلاش برای جلوگیری از غرق شدن. اگر بخواهیم شناگر توانا شویم، باید قبلش تمرین کنیم، تمرین کنیم و تمرین کنیم.

چند راه برای تمرین کردن

- ا. تمرین به صورتِ ذهنی؛
- ب. تمرین انفرادی؛
- ج. تمرین پیش آینه؛
- د. تمرین همراه با ضبط صدا؛
- ه. تمرین همراه با کمره فلم برداری؛
- و. تمرین در مقابل چند نفر.

ا. تمرین به صورتِ ذهنی: در این تمرین می‌توانیم در ذهنِ خودمان تمام کارهایی که قرار است، انجام بدهیم تصور کنیم، آن‌هم با کوچک‌ترین جزئیات، تک تک حرف‌هایی که قرار است، بگوییم، مخاطبانی که آمده را تصور کرده و از اول تا آخر صحبت‌های‌مان را به صورتِ کاملاً ذهنی برای خودمان تصویرسازی کنیم.

این کار را می‌توانیم قبل از تمرین‌هایی دیگر انجام بدهیم تا هر زمانی که خواستیم به صورت واقعی تمرین را انجام بدهیم، یک تعداد پیش فرض‌هایی از سخنرانی خودمان داشته باشیم.

ب. تمرین انفرادی: در این تمرین به صورت واقعی و عملی تمام کارها و تمام حرف‌هایی که قرار است در یک سخنرانی انجام بدهیم، اجرا می‌کنیم. به عبارتی، یک سخنرانی را با تمام جزئیاتش از اول تا آخر بدونِ حاضران به مرحله اجرا در می‌آوریم.

ج. تمرین پیش آینه: تمرین ایستادن مقابل آینه و تمرین کردن متن سخنرانی یکی از تمرین‌های مهم در سخنرانی می‌باشد.

وقتی مقابل آینه می ایستیم و تمرین می کنیم، در واقع می توانیم نقاط ضعف خود ما را ببینیم و اصلاح کنیم؛ به عنوان مثال: زبان بدن که یکی از فکتورهای اصلی در یک سخنرانی خوب است، مدنظر قرار می دهیم، هم چنین به طرز بیان و حرکتهای چهره و بدن خود توجه می کنیم. به عنوان مثال: گاهی هنگام این تمرین متوجه می شویم که سرعت بیان ما خیلی کم یا خیلی زیاد است و تلاش می کنیم، این مسئله را حل کنیم. نحوه بیان آرام همراه با مکتهای به موقع به همراه رفتار آگاهانه یکی از طرق مهم برای جذب مخاطب می باشد. ما هر قدر بر رفتار و بیان خود ما هنگام سخنرانی، آگاهی بیشتری داشته باشیم ترس و استرس ما نیز در هنگام سخنرانی کاهش پیدا می کند.

د. تمرین همراه با ضبط صدا: این تمرین یک پله از تمرین قبلی پیشرفته تر است، یعنی تمام کارهایی را که در مرحله قبل انجام دادیم را در این مرحله هم انجام می دهیم، فقط صدای خودمان را ضبط می کنیم تا بعد از سخنرانی بشنویم و تجزیه و تحلیل کنیم و همین طور نقاط ضعف و قوت خودمان را بشناسیم و بهترش کنیم.

ه. تمرین همراه با کمره فیلم برداری: در این مرحله هم به جای ضبط کردن صدا از خودمان، فیلم برداری می کنیم تا علاوه بر صدایی که حاضران از ما می شنوند، تصویری هم که قرار است از ما ببینند، را هم مشاهده کنیم. در این مرحله می توانیم روی زبان بدن مان هم تمرکز داشته باشیم و باید و نبایدهای زبان بدن را به کار

بگیریم تا بتوانیم سخنرانی اثربخشی داشته باشیم.

و. تمرین در مقابل چند نفر: پیشنهاد می‌کنم این مرحله را و این تمرین را قبل از این‌که چند نفر از اعضای خانواده یا دوستان‌مان را دعوت کنیم که برای دیدن سخنرانی ما بیایند، به‌صورت انفرادی چندین مرتبه برای خودمان انجام داده باشیم، تا یک‌تعداد از نواقص خودمان را برطرف کنیم و بر آنچه که دیگران از ما می‌بینند اشراف داشته باشیم و بعد ازشان دعوت کنیم تا برای دیدن سخنرانی ما تشریف بیاورند. اگر بتوانیم از اشخاصی که قبلاً چندین سال سخنرانی داشته‌اند دعوت کنیم و بتوانیم نقطه نظرات‌شان را در مورد آرایه سخنرانی خودمان داشته باشیم خیلی بهتر است. در این مرحله هم یک سخنرانی را از اول تا آخر برای مخاطبان‌مان اجرا می‌کنیم.

یادداشت: شاید لازم باشد یک سخنرانی را ده تا بیست مرتبه تمرین کنیم. برای شروع پیشنهاد می‌کنم سخنرانی‌های 3 تا 5 دقیقه‌ای را تمرین کنید. پس اگر تمایل دارید جزو افراد موفق و تأثیرگذار باشید، کم‌کم سخنرانی را شروع کنید.

۱۶. بازخورد گرفتن: یکی دیگر از راه‌های بسیار مؤثر در تمرین سخنرانی بازخورد گرفتن از اطرافیان است. برای تمرین و کسب آمادگی بیشتر برای سخنرانی، سخنرانی ما را برای افرادی که با ما صادق هستند و انتقادهای لازم را به ما منتقل می‌کنند، آرایه می‌دهیم؛ برای مثال: خانواده ما، دوستان ما، همکاران ما و...

می‌توانند باز خورد دهنده‌های نزدیک ما باشند. وقتی ما برای اطرافیان قابل اعتماد ما تمرین سخنرانی می‌کنیم، در واقع علاوه بر باز خورد گرفتن ترس ما از سخنرانی کاهش پیدا می‌کند.

۱۷. ورزش سبک: یک ورزش سبک مثل یک پیاده روی قبل از سخنرانی به بهبود گردش خون ما کمک می‌کند و باعث می‌شود اکسیجن بیشتری به مغز ما برسد و قبل از سخنرانی ترس و استرس ما کاهش پیدا کند. باید تا جایی که می‌توانیم ریلکس و آرام باشیم تا از نگرانی ما کاسته شود.

۱۸. پرداختن بهای پولی و زمانی سخنرانی: تنها راه برای صحبت کردن، صحبت کردن و صحبت کردن، و صحبت کردن و صحبت کردن است. بنابراین همین حالا با خود ما تصمیم می‌گیریم که خوب صحبت کردن را یاد بگیریم، و بهای پولی و زمانی که لازم است را در مسیر پیشرفت ما بپردازیم تا به هدف ما برسیم. من شخصاً مشاهده کردم افرادی را که با غلبه کردن بر ترس‌شان هنگام سخنرانی و تقویت این مهارت توانستند، در مسیر شغلی‌شان بسیار از سایرین پیش برند. باید به این نکته توجه کنیم که سخنرانی نیز مانند هر مهارت دیگر آموختنی است و هر قدر در این مسیر بیش‌تر تلاش کنیم بیش‌تر و بیش‌تر می‌توانیم بر ترس خود هنگام صحبت کردن غلبه کنیم و پیشرفت کنیم و به موفقیت‌های شغلی و اجتماعی برسیم.

۱۹. استفاده از پاورپاینت مناسب: استفاده از یک پاورپاینت مناسب علاوه بر این که به مخاطب این امکان را می‌دهد، که از مطلب‌های مهم نکته‌برداری کند، از جهاتی هم برای کنترل ترس ما هنگام سخنرانی مفید است. فرض کنید در اثر ترس و استرس فکر ما آشفته شده و قادر به، به‌خاطر آوردن مطلب‌ها نیستیم در این صورت می‌توانیم از سلایدها برای به‌خاطر آوردن مطلب‌ها استفاده کنیم؛ اما نباید در سلایدها زیاد از جمله‌ها یا متون استفاده کنیم.

۲۰. اهمیت انتخاب موضوع: صحبت کردن در رابطه با موضوعی که احساسات عمیقی در ما به‌وجود می‌آورد و عمیقاً به آن اعتقاد داریم، باعث می‌شود که اعتماد به نفس ما هنگام ارائه آن بیش‌تر شود و بسیار ریلکس‌تر عمل کنیم. موضوعاتی که شامل هر یک از موارد زیر است به کاهش ترس ما هنگام سخنرانی کمک خواهد کرد:

- موضوعی که تأثیر بسیار عمیقی در زندگی شخصی یا اجتماعی ما داشته است؛
- موضوعی که به دلیل اهمیت آن تمایل به اشتراک گذاشتن آن با دیگران داریم؛
- موضوعی مرتبط با تجربه یا دانش ما که تمایل به ارائه آن داریم؛
- موضوعی که نیازی از نیازهای مردم را رفع می‌کند و به ما بابت یاری رساندن به آن‌ها اعتماد به نفس می‌دهد؛

- موضوعی که مردم باید از آن اطلاع داشته باشند و به بهبود زندگی آن‌ها کمک می‌کند.

و البته موضوعی که من شخصاً بسیار به تأثیر آن اعتقاد دارم صحبت کردن درباره مبحثی که از صمیم قلب به آن اعتقاد داریم. علت اهمیت موضوع در بر طرف کردن ترس از سخنرانی اینست که ما وقتی در نظر داریم در رابطه با موضوعی که اعتقاد و علاقه شدیدی به آن داریم صحبت کنیم اعتماد به نفس ما افزایش پیدا می‌کند و در هنگام ارائه آن ریلکس‌تر خواهیم بود.

۲۱. تصویر سازی ذهنی: یکی از بهترین کارهایی که از

صحبت کردن در مقابل جمع ترس داریم و می‌توانیم با انجام دادن آن ذهن خود را آماده کنیم، تصویرسازی ذهنی است. این تمرین به این صورت است: تصور کنید که در سه روز آینده یک سخنرانی خیلی مهم در پیش دارید و می‌خواهید تصویرسازی ذهنی انجام دهید و خود را برای این شرایط آماده کنید. چشمان خود را ببندید و خودتان را در سالون یا جایی که می‌خواهید آنجا سخنرانی داشته باشید تصور کنید. شرایطی که خود را در آن می‌بینید باید به‌صورت کاملاً واقعی به‌نظر برسد؛ مثلاً لباسی که روز سخنرانی خود می‌خواهید بر تن کنید، مکانی از سالون که می‌خواهید در آن قسمت بنشینید، رنگ تجهیزات و چوکی‌های درون سالون، تعداد کسانی که در حال گوش دادن به صحبت‌های شما هستند، حتی اگر قبل از این که شما بخواهید سخنرانی خود را آغاز کنید کسانی قبل از شما این

کار را انجام می‌دهند را در ذهن خودتان مجسم کنید، قدم‌هایی که بر می‌دارید، طرز نگاه کردن به مخاطبان، دقیقاً مانند یک فلم خودتان را در این شرایط حس کنید.

تصور کنید که مخاطبان عاشقانه به صحبت‌های شما گوش می‌کنند و زمانی که سخنرانی‌تان به پایان می‌رسد، همه از جای‌شان بلند شده و با صدای بلند در حال تشویق کردن شما هستند. زمانی که به این صورت صحنه را تصویرسازی می‌کنید وقتی که در شرایط واقعی قرار گرفتید حس می‌کنید که قبلاً چندبار این کار را انجام داده‌اید. به شما قول می‌دهم اگر این صحنه را روزی یک مرتبه قبل از این که بخواهید در شرایط واقعی قرار بگیرید انجام دهید به آمادگی خوبی دست خواهید یافت و یک سخنرانی خوب ارائه خواهید کرد.

صحبت کردن در جمع می‌تواند یک فرصت برای شما باشد؛ ولی افرادی که از آن می‌ترسند با ذهنیت‌های غلط همیشه شکست خود را پیشاپیش تصور کرده و از قبل خود را بازنده فرض می‌کنند، آن‌ها خود را فرد بی‌مهارتی می‌بینند که توانایی نوشتن متن و ارائه سخنرانی خود را ندارد و یا فکر می‌کنند وقتی در جایگاه سخنرانی قرار گرفتند، دچار لُکنت می‌شوند، صورت‌شان سرخ شده و صدای‌شان به زور می‌برآید و حتا ممکن است نتوانند صحبت کنند تصور می‌کنند که مخاطبان‌شان را با رفتارهای ناشیانه خود به تمسخر و خنده وا داشته و از طرف آن‌ها رد می‌شوند، این‌گونه افراد

دایماً با خود این پیش داوری‌های منفی را تکرار می‌کنند. خلاصه این‌که قصاص قبل از جنایت انجام می‌دهند.

هر زمانی که با این تصورات منفی درگیر می‌شوید و ذهن شما دایماً در حال پیش‌داوری‌های منفی و مخرب است، به خود تکانی دهید و با صدای بلند بگویید: "بس است!"

و هر کاری انجام دهید که از شر آن‌ها خلاص شوید می‌توانید آواز بخوانید، یک متن زیبا را به حالت دکلمه و با صدای بلند بخوانید، کمی قدم بزنید و یا با یک دوست صحبت کنید می‌توانید به موسیقی گوش دهید و یا هر کار دیگری که حال‌تان را خوب می‌کند انجام دهید.

۲۲. خیال پردازی خلاق: در جایی ساکت و آرام قرار بگیرید.

خود را تجسم کنید که در حال سخنرانی هستید، تمام جزئیات را ببینید، از وضعیت بدن‌تان گرفته تا ارتباط چشمی که خواهید داشت. خود را در نظر بگیرید که چقدر مثبت و با اقتدار سخنرانی را پیش می‌برید. در حالی که صدای قوی و تأثیرگذار خود را می‌شنوید، از واکنش حضار متوجه می‌شوید که آن‌ها نیز با اشتیاق به صحبت‌های شما گوش می‌دهند، تشویق شنوندگان را می‌شنوید و احساس می‌کنید که بسیار با اعتماد به نفس صحبت می‌کنید. بر مطالب و بیان خود مسلط هستید. سلاید را به‌خوبی توضیح می‌دهید و آن‌ها را یکی یکی مطابق میل خود و در راستای هدف سخنرانی و متناسب با حضار به پیش می‌برید. از این‌که یک کار بزرگ را عالی

انجام می‌دهید بسیار خوشحال هستید. این رؤیا را تا حد امکان زنده و روشن کنید. این کار را چندین بار انجام دهید تا جایی که احساس کردید کاملاً بر سخنرانی خود احاطه دارید.

چون مغز انسان تفاوت بین واقعیت و تصور را تشخیص نمی‌دهد و این می‌تواند تمرینی بدون هزینه برای شما باشد. تصور ذهنی خودتان را کنترل کنید؛ تمام اعتماد به نفس تان را در درون تان نگه دارید. هر چند که ممکن است با زبان سحرآمیزتان جمعیت را مسحور نکنید؛ اما دلیلی وجود دارد که به جای یکی از مخاطبان از شما خواسته شده است، سخنرانی کنید. این دعا را نیز در شروع سخنرانی بخوانید؛ "خدایا من سخنرانی نمی‌کنم؛ بلکه تو از طریق زبان من صحبت می‌کنی و من ابزاری هستم در اختیارتو، پس خودت به من آرامشی عطا کن تا سخنانم را شیوا و رسا بیان کنم."

۲۳. شروع خوبی داشته باشید: یک راه خوب که باعث

می‌شود اوضاع را تا حد زیادی کنترل کرده و با ترس خود کنار بیایید، اینست که برای شروع سخنرانی خود بیشتر وقت بگذارید و چندین بار آن را تمرین کنید وقتی سخنان خود را با یک شروع جذاب آغاز می‌کنید توجه مخاطبان بیشتر به شما جلب شده و این امر باعث می‌شود اعتماد به نفس تان بالا رود و تسلط بیشتری بر جریان سخنرانی داشته باشید، احتمالاً مخاطبان تان هم با علاقه منتظر شنیدن ادامه صحبت‌های شما می‌شوند به این دلیل که "سالی که نکوست از بهارش پیداست."

۲۴. درباره موضوعاتی صحبت کنید که شنوندگان دوست

دارند: درباره مسایلی صحبت کنید که برای شنوندگان تان مهم است نه برای شما. به مخاطبان و نیازهای آنان فکر کنید و این که از شما چه می‌خواهند و شما چگونه قصد دارید آن را برآورده سازید. وقتی راجع به موضوعاتی گفت‌وگو کنید که به آن علاقه دارند شما خود را متعلق به آن‌ها خواهید دانست و از این که در بین آن‌ها هستید لذت خواهید برد. این باعث می‌شود اضطراب تان کمتر شده و احساس راحتی و صمیمیت با مخاطبان خود داشته باشید.

۲۵. خاطرات بد گذشته را پشت سر بگذارید: در بعضی

موارد ترس از سخنرانی و یا صحبت کردن در جمع، به دلیل اتفاقات ناگوار و یا تحقیرآمیزی است که در گذشته برای شخص به وجود آمده و مرور کردن این خاطرات بد و شکست‌های قبلی، باعث ایجاد تشویش و اضطراب در فرد می‌شود و دائماً به شخص گوش‌زد می‌کند که نه! تو نمی‌توانی! ولی شما قوی‌تر از آن هستید، که در مقابل این وسوسه‌های نگران‌کننده از پای دربیایید. قرار نیست شما گذشته را رها کنید و آن را از ذهن خود پاک نمایید به گذشته و تمام اتفاقات بدی که در این زمینه برای شما پیش آمده، به چشم تجربه‌ای بنگرید که باعث می‌شود هوشیارتر عمل کنید هیچ یک از سخنرانان خوب در ابتدا عالی و بدون ایراد نبوده‌اند آن‌ها پیشرفت کردند به این دلیل که تلاش نمودند هر دفعه بهتر از دفعه قبل باشند.

۲۶. پیش از سخنرانی استراحت کنید: اگر برای خوابیدن در شب قبل از سخنرانی دچار مشکل هستید، یک گیلان شیر گرم نوشیده، به یک موضوع دل‌پذیر فکر کنید و به افکار خود استراحت بدهید. گوش کردن به یک موسیقی ملایم و آرامش‌بخش و یک مطالعه سبک می‌تواند به شما کمک کند. در روزی که سخنرانی مهمی باید ارائه دهید بهتر است که قرار مصاحبه شغلی، وقت معاینه داکتر، نشست با وکیل خود و یاهر کاری دیگری که مانع تمرکز شما بر روی سخنرانی‌تان می‌شود را، به وقت دیگری موکول نمایید.

۲۷. آرام‌بخش‌های ناآرام‌کننده استفاده نکنید: مردم معمولاً برای این که بهتر فکر کرده و اضطراب خود را از بین ببرند، از نوشیدنی‌ها و تابلت آرام‌بخش استفاده می‌کنند، واقعیت اینست که به آن‌ها نیازی ندارید؛ شما از مقدار استفاده از آن‌ها اطلاع ندارید و نمی‌دانید که مصرف چه مقدار از آن‌ها کافی است استفاده بیش از حد از قهوه، سگرت کشیدن و مصرف نادرست تابلت‌های آرام‌بخش باعث اختلال در خواب، عصبانیت و سردرد شده و این برای یک سخنران اصلاً خوب نیست. پیش از سخنرانی یک وعده غذای سبک صرف کنید.

هرگز هنگامی که کاملاً سیر هستید سخنرانی نکنید چرا که بدن شما انرژی خود را صرف هضم غذا می‌کند و شما توان، انرژی و تمرکز کافی برای سخنرانی را نخواهید داشت. استرس و اضطراب ناشی از سخنرانی باعث اختلال در هضم غذا شده و احتمالاً دچار

حالت تهوع خواهید شد.

۲۸. خوش تیپ باشید: بوت‌های خود را رنگ کنید و موهای خود را شانه کنید. جذاب لباس بپوشید به گونه‌ای که شبیه یک متخصص به نظر بیاید. وقتی خوب لباس پوشیده‌اید احساس اطمینان خواهید کرد. اگر نمی‌دانید که چه تیپ و ظاهری برای شما مناسب است می‌توانید از اطرافیان و یا کسانی که تجربه کافی در این زمینه دارند مشوره بگیرید. حتماً برای آراستن ظاهر خود وقت بگذارید دوباره تأکید می‌کنم که مخاطبان به بسته‌بندی و ظاهر پیام که شما جزیی از آن به‌شمار می‌آیید، توجه فراوانی می‌کنند.

۲۹. نفس عمیق بکشید: احساس کنید که انرژی شما با تنفس تأمین می‌شود، پُرشدن و خالی شدن شش‌های شما از اکسیجن مانند موتوری است که به شما قدرت حرکت می‌دهد، پس قدر این سوخت مهم را بدانید. خیلی آرام چند تنفس شکمی داشته باشید این عمل به آرامش‌تان کمک بسیاری می‌کند که البته قبلاً راجع به مزایای آن توضیح داده شد. اگر نگران هستید که مخاطبان متوجه تنفس عمیق شما شوند و به این موضوع پی ببرند که در حال آرام کردن خود هستید، می‌توانید از زبان بدن خود کمک بگیرید و یا به آرامی کمی آب بنوشید.

۳۰. با بدن‌تان بیشتر دوست باشید: ببینید هیجان و انرژی و یا استرس روز اجرای‌تان بیشتر در کدام نقاط بدن‌تان خود را بروز می‌دهد. زانوهای‌تان قفل می‌شود یا دستان‌تان یخ‌کند؟ دهن‌تان

خشک شده و یا پیشانی‌تان با عرق تر می‌شود سعی کنید این انرژی و هیجان که در درون شماست را در اختیار خود درآورید؛ زیرا به شما قدرت داده و شما را به حرکت در می‌آورد از جادوی این انرژی غافل نباشید.

۳۱. بر روی چهره مخاطبان خود تمرکز کنید: در هنگام

سخنرانی سعی کنید ارتباط چشمی با مخاطبان خود را حفظ کنید در میان مخاطبان چهره‌های دوستانه را پیدا کرده و در هنگام سخنرانی به آن‌ها نگاه کنید لبخند، تأیید و تکان دادن سر به نشانه موافقت از سوی مخاطبان باعث دلگرمی شما در طول سخنرانی خواهد شد.

۳۲. انجام حرکتهای فیزیکی: سفت شدن عضلات و فکها و

لرزش زانوها و فشارهای جسمانی در دست‌ها، بازوها و سایر اعضای بدن در اثر اضطراب حادث می‌شود. حرکات بدنی شیوه‌ای آسان و مفید برای رفع اضطراب است. برای برطرف کردن این نقیصه می‌توان از حرکات ورزشی و نرمشی لازم بهره جست. می‌توانید سرتان را به طرفین بچرخانید. خمیازه کشیدن نیز می‌تواند مفید باشد. دهن‌تان را تا جایی که امکان دارد باز کنید و چند بار نفس عمیق بکشید. این کار را همان‌جا که روی چوکی نشسته‌اید، به صورت نامحسوس انجام دهید. در اتاقی که منتظر سخنرانی هستید نیز می‌توانید این کار را انجام دهید. عضلات بازو و ماهیچه‌های پا را فشرده و رها کنید. با فشردن انگشتان پا در کفش نیز می‌توانید باعث تخلیه فشارهای

جسمی شده و در نتیجه، باعث تخلیه فشارهای روحی و روانی از جسم شوید.

۳۳. حرکت کنید: شما باید بدانید که تنها به وسیله مغزتان فکر نمی‌کنید؛ بلکه قسمتی از تفکراتان توسط بدن‌تان انجام می‌شود همین لحظه به این موضوع فکر کنید و به یاد بیاورید که وقتی در گذشته در یک شرایط پُر استرس قرار گرفته‌اید چی واکنش‌هایی از خود بروز داده‌اید؛ مثلاً وقتی به پاسخ پرسشی سخت فکر می‌کنید و یا موضوع خاصی ذهن‌تان را به خود مشغول کرده، به سرعت راه می‌روید و یا قدم می‌زنید و یا حالت متفکرانه به خود گرفته و به جایی ضربه‌های پی در پی وارد می‌کنید گاهی هم با فشار به شقیقه‌های‌تان منتظر پاسخ مناسب می‌شوید، هنگام صحبت کردن و یا توضیح دادن در مورد مسئله‌ای، دستان خود را تکان می‌دهید و تصور می‌کنید که حرکت دادن دست‌های‌تان به تمرکز و یادآوری سخنان‌تان کمک می‌کند احساس می‌کنید که با حرکت‌های این چنین بهتر فکر کرده و به راه حل مناسب‌تری دست می‌یابید. شاید هم واقعاً این‌طور باشد مانند هنگامی که در حال رانندگی هستید و یا در حال شاور گرفتن و یا پیاده‌روی، ناگهان ایده‌ای به ذهن‌تان خطور می‌کند و یا پاسخ پرسش‌تان ظاهر می‌شود. اگر از بازی‌گران تئاتر بپرسید خواهند گفت هنگامی که بر روی صحنه در حال حرکت هستند، دیالوگ‌های خود را راحت‌تر به یاد می‌آورند.

عنصر اصلی در هر یک از حالت‌ها و شرایط ذکر شده، حرکت است و

شما می‌توانید با استفاده از حرکت به بهتر فکر کردن و بهتر اندیشیدن خود کمک کنید. اگر در شرایط پُرفشار سخنرانی قرار گرفتید و نگران این هستید که صحبت‌های‌تان را فراموش کنید، یک راه حل خوب این است حرکت کنید. قبل از سخنرانی به حرکات‌تان فکر کرده و آن‌ها را طراحی کنید. برای این‌که به سلایدهای پاورپاینت اشاره کنید در عرض صحنه یا سن حرکت کنید. از جایگاه سخنرانی (تریبون) فاصله گرفته و در موقعیت‌های مختلف قرار بگیرید، به‌گونه‌ای که مخاطبان نتوانند حرکت بعدی شما را پیش‌بینی کنند؛ به عنوان مثال: وقتی با نظم خاصی به سمت چپ و راست حرکت می‌کنید ریتم راه رفتن شما برای مخاطب تکراری می‌شود و هنگامی‌که به سمت راست می‌روید مخاطب منتظر است که چند دقیقه بعد به چپ باز گردید، و این برای حاضران در تالار تکراری و خسته‌کننده می‌شود.

حرکت‌های مناسب را طراحی کرده و اجرا کنید. حرکت کردن به شما در کنترل استرس کمک بزرگی خواهد نمود و می‌توانید خیلی بهتر فکر کرده و تمرکز لازم را به‌دست آورید هم‌چنین انقباض عصبی پاهای‌تان که به علت ترشح آدرنالین در ماهیچه‌ها به‌وجود آمده، با حرکت برطرف خواهد شد. با حرکت کردن می‌توانید تا حد زیادی از شر استرس خلاص شوید.

۳۴. فرصت طلب باشید: از هر فرصتی برای حرف‌زدن در جمع

استفاده کنید البته نه هر حرفی! اگر قرار است یک نفر از گروه‌تان به

نمایندگی صحبت کند شما دواطلب شوید در سلام دادن و احوال‌پرسی پیش قدم بوده و شروع کننده مکالمه شما باشید. پرسشی که از شما پرسیده می‌شود را خیلی کوتاه پاسخ ندهید. اگر در سیمینار و یا در جمع از افراد متخصص و یا حتی سخنران پرسش دارید بدون خجالت بپرسید. آدرس پرسیدن از افرادی که نمی‌شناسید هم می‌تواند تمرینی برای رفع خجالت شما باشد. از موقعیت جدیدی که در آن قرار می‌گیرید فرار نکنید.

۳۵. شیک صحبت کنید: به کار بردن واژه‌های وزین و زیبا باعث می‌شود شنونده با رغبت بیشتری به شما توجه کند و از لحن و آهنگ صدای شما لذت ببرد. البته این به معنای استفاده از لغت‌های دشوار و پُرتکلف و یا لفاظی کردن با استفاده از کلمه‌ها نیست، برخی از واژگان درعین سادگی زیبا بوده و بیشتر بر دل نشسته و مسلماً تأثیرشان هم بیش‌تر است می‌توانید از فرهنگ لغات کمک بگیرید و بیش‌تر به صحبت‌های دیگران دقت کنید.

کلمه یا عبارت زیبایی که می‌شنوید را یادداشت کنید، تا به‌خاطر بسپارید. از امروز حتی به صحبت‌های معمولی خود هم کمی رنگ و لعاب دهید؛ به‌طور مثال: به‌جای گفتن این جمله که "ببخشید مزاحم شدم" می‌توانید بگویید: "عذرخواهی می‌کنم از این‌که مصدع اوقات شریف‌تان شدم" یا به‌جای این‌که منظورتان را با کلمه‌های پیش‌پا افتاده و معمولی بیان کنید، سعی کنید از واژگان شیک ولی درعین حال ساده استفاده نمایید؛ مثلاً عبارت "امتحانات سخت زندگی" که

به جای آن می‌توانید بگویید: "آزمون‌های دشوار زندگی." این بار که خواستید از همسر و یا دوست‌تان قدردانی کنید، بیش‌تر روی جمله‌های‌تان فکر کنید و این‌که چطور با انتخاب واژگان مناسب این کار را مؤثرتر انجام دهید.

این کار شاید در ابتدا کمی سخت باشد؛ ولی بعد از این‌که چندین بار تمرین کرده و آگاهانه آن‌ها را در مکالمه‌های خود به کار ببرید، در ناخودآگاه شما ثبت شده و به دایره لغات‌تان اضافه می‌شود.

۳۶. از حرفه‌ای‌ها یاد بگیرید: یکی از بهترین روش‌هایی که به شما کمک می‌کند اعتماد به نفس‌تان افزایش یابد و بتوانید شرایط اضطراب خود را کنترل کنید این است که از افراد موفق و سخنرانان بزرگ الگو بگیرید در سخنرانی‌های افراد بزرگ شرکت کنید و یا ویدیوی آن‌ها را تهیه کرده و با دقت نگاه کنید؛ حالت‌ها، رفتار، زبان‌بدن، نوع شروع سخنرانی و نحوه تعامل با مخاطبان‌شان را بررسی کنید و ببینید چطور به پرسش‌های مخاطبان پاسخ داده و آن‌ها را به چالش می‌کشند البته حتماً به‌صورت مکتوب این کار را انجام دهید؛ زیرا این منبع عظیم یادگیری واقعاً کمک بزرگی به شما می‌کند و بهترین رهنمای شما در مسیرتان خواهد بود.

۳۷. عالم بی عمل نباشید: اگر صد کتاب دیگر هم راجع به مدیریت ترس از سخنرانی بخوانید و تکنیک‌ها و نکته‌های با ارزشی را هم بیاموزید، هنگامی‌که نتوانید در عمل از آن‌ها استفاده کنید، فایده ندارد البته دارا بودن دانش در خصوص مقابله با آن لازم است؛

ولی همان طور که در خشکی نمی شود شنا آموخت، بدون قرار گرفتن در موقعیت سخنرانی و شرایط صحبت در جمع های عمومی نیز نمی توان به با اضطراب و چالش های احتمالی آن مقابله کرد. پس موقعیت های که دست می دهد را غنیمت شمرده و به آن به عنوان فرصتی برای تمرین و تجربه نگاه کنید.

۳۸. کمال گرا نباشید: بیش تر مردم از این جهت از صحبت کردن در جمع وحشت دارند که می ترسند اشتباهی کنند و در مقابل دیگران خجالت زده شده و احساس شرمندگی کنند. داشتن اضطراب و نگرانی نسبت به این که ممکن است دچار اشتباه شوید، نه تنها به شما کمکی نمی کند؛ بلکه احتمال بروز اشتباه ها را هم بالا می برد در حقیقت خود حالت ترس و اضطراب، زمینه ساز وقوع خطا و اشتباه می شود شما از خود ترس، می ترسید با این که این نوع ترس اشتباه است؛ ولی شما تنها نیستید حتا سخنرانان حرفه ای هم برخی مواقع این اشتباه را مرتکب می شوند تفاوت در این است که آن ها این اشتباه ها را موانع بزرگی بر سر راه موفقیت خود نمی دانند، اضطراب ناشی از اشتباه ها فقط باعث می شود خطاها و اشتباه ها شما بیش تر به چشم بیاید؛ به عنوان مثال: وقتی کلمه ای را فراموش می کنید یا قسمتی از متن سخنرانی یادتان می رود، خون سرد باشید و اعتماد به نفس خود را از دست ندهید؛ زیرا کسی جز خودتان نخواهد فهمید دقیقاً چه اتفاقی در حال وقوع است.

۳۹. دانستن ۱۰۰ کلمه به ازای هر ۱ کلمه: این نکته‌ای است که "ارنست همینگ وی" مطرح می‌کند: "که در جهت نوشتن برای هر یک واژه شما باید ۱۰ واژه درباره موضوع بدانید که بتوانید مطلبی را بنویسید، در غیر این صورت خواننده متوجه سطحی بودن مطلب و دانش نویسنده می‌شود."

در جهت صحبت کردن و یا سخنرانی کردن در جمع برای هر یک واژه شما باید ۱۰۰ واژه درباره موضوع بدانید که بتوانید مطلبی را بیان کنید، در غیر این صورت مخاطب گمان می‌کند شما اطلاعات و دانش کافی نسبت به موضوعی که در حال صحبت درباره آن هستید، ندارید. در واقع وقتی با تسلط کامل نسبت به موضوع سخنرانی می‌کنیم استرس و ترس ما به‌طور چشم‌گیری کاهش پیدا می‌کند.

۴۰. اصلاح کردن و بهتر شدن: تمرین، تمرین، تمرین تا حرفه‌ای شدن... یکی از تجربیات شخصی خودم که بسیار در بهبود سخنرانی‌تان کمک می‌کند: ویدیوی اجرای خودتان را ببینید و مو به مو نکته‌برداری کنید، نقاط قوت و نقاط ضعف خودتان را در اجرای‌تان یادداشت‌برداری کنید. به این مسئله توجه کنید که چطور می‌توانید حالت صورت‌تان را هنگام سخنرانی بهتر و بهتر کنید. آیا از الفاظ و کلمه‌های اضافی مانند: "ام" یا "عه" در بیان‌تان زیاد استفاده می‌کنید؟ آیا سرعت بیان‌تان کند یا تند است؟ آیا حرکات منظم و اصولی را هنگام سخنرانی‌تان انجام می‌دهید؟ آیا از زبان‌بدن به خوبی

برای انتقال بهتر مفاهیم استفاده می‌کنید؟ چه روش‌هایی به نظر تان برای بهبود اجرای تان می‌رسد؟ اگر می‌توانید ویدیوی اجرای تان را به اطرافیان تان هم نشان دهید تا از آن‌ها بازخورد بگیرید و نکته‌های منفی یا مثبت سخنرانی تان را به شما عنوان کنند. توجه به هر یک از موارد بالا باعث بهبود بیش‌تر شما در سخنرانی می‌شود و این تغییرات مثبت سبب بالا رفتن اعتماد به نفس تان و در نتیجه کاهش اضطراب و استرس تان هنگام سخنرانی می‌شود.

۴۱. چک‌لست‌های سخنرانی: همیشه پیش از سخنرانی‌ها یکی از نگرانی‌های بسیار جدی من، ترس از فراموش کردن یکی از وسایل بود. این موضوع واقعاً استرس زیادی به من وارد می‌کرد تا این‌که تصمیم گرفتم یک‌بار برای همیشه خیال خود را راحت کنم و با تهیه یک چک‌لست یا فهرست لوازم ضروری برای سخنرانی احتمال فراموشی را به صفر برسانم و دیگر هیچ نگرانی نداشته باشم. این چک‌لست سه فایده اصلی دارد:

نخست: باعث می‌شود که به کار خود نظم و ترتیبی ارزشمند بدهید.

دوم: باعث از بین رفتن نگرانی در مورد فراموش کردن یک وسیله یا موضوع می‌شود.

سوم: باعث می‌شود که اصلاً چیزی را فراموش نکنید! فهرست کاملی از لوازم ضروری را مطرح کردم و در ادامه قصد دارم چک‌لست پیشنهادی خود را با شما مطرح کنم.



a. اطلاعات تماس:

- به همراه داشتن آدرس دقیق محل سخنرانی؛
- مطمئن شدن از زمان دقیق محل سخنرانی؛
- همراه داشتن اطلاعات تماس برگزارکنندگان در موبایل و روی کاغذ.

b. تجهیزات کمپیوتری:

- لپ تاب و شارژر لپ تاب؛
- موس؛
- فایل اصلی پاورپاینت؛
- نسخه پشتیبان پاورپاینت (در ایمیل، موبایل، سی دی و یک نسخه چاپ شده)؛
- فونت‌های استفاده شده در پاورپاینت؛
- دستگاه ریموت کنترل.

c. ملزومات سخنرانی:

- دست نوشته‌های سخنرانی خودتان؛
- چکیده‌ای از مطالب که قرار است به مخاطبان ارائه کنید؛
- تایمر.

d. پوشش و ظاهر:

- اتو کردن و یا تحویل به موقع لباس از خشک شویی؛
- انتخاب لباس مناسب؛
- بکسک پول؛

- رنگ کردن بوت‌ها؛
- ساعت مچی؛
- اصلاح کردن سر و صورت.

e. سایر ملزومات:

- موبایل و شارژر؛
- مدارک شناسایی؛
- کارت دعوت به سالون؛
- گیلان آب؛
- دوربین، سه پایه و شارژر آن؛
- کارت ویزیت.

البته گفتنی است که چک لست بسته به شرایط هر فردی می‌تواند موارد کمتر یا بیش‌تری را پوشش دهد و این شما هستید که باید چک لست متناسب خود را پیدا کنید و بر اساس آن اقدام کنید.

۴۲. تکان دادن انگشتان پا: همان‌طور که کودکان هنگامی که

هیجان دارند با تکان دادن انگشتان پای‌شان هیجان خود را تخلیه می‌کنند، شما نیز می‌توانید از این ترفند استفاده کنید، تا مقداری از هیجان خود را تخلیه کنید. بنابراین انگشتان پای خود را در کفش تکان دهید. مطمئن باشید که این موضوع تا حد زیادی به شما آرامش خواهد داد. البته مطمئنم که چنین تصویری ندارید که با تکان دادن انگشتان پای‌تان به‌صورت کلی ترس شما از بین خواهد رفت.

۴۳. تکنیک پایان فیلم: تصور کنید که به سینما رفته‌اید تا فلمی را ببیند؛ اما زود می‌رسید و نمایش قبلی فلمی که می‌خواهید تماشا کنید تمام نشده است، با این وجود وارد می‌شوید و ده دقیقه آخر فلم را تماشا می‌کنید می‌بینید که نمایش به خوبی پیش می‌رود و در پایان فلم همه چیز به خیر و خوشی تمام می‌شود؛ وقتی فلم تمام می‌شود سپس دوباره وارد سالون نمایش می‌شوید و فلم را از اول تماشا می‌کنید؛ اما این دفعه از پایان فلم مطلع هستید وقتی داستان پیش می‌رود احساس آرامش بیشتری دارید بدون این‌که احساساتی شوید، از صحنه‌های مختلف لذت می‌برید؛ چون می‌دانید که فلم به خوبی تمام می‌شود و تمام پیچ و خم‌های داستان با موفقیت برطرف می‌شوند به همین نحو، برای تمام ارایه‌هایی که انجام می‌دهید از تکنیک (پایان فلم) اسفاده کنید تصور کنید که به آخر ارایه‌تان رسیده‌اید و همه در حال لبخند زدن و تشویق کردن شما هستند شما کارتان را فوق‌العاده انجام داده‌اید و حالا خوشحال و هیجان زده هستید دوستان‌تان که در میان مخاطبان هستند با چهره‌هایی حاکی از قدرشناسی و شادی در حال لبخند زدن هستند قبل از این‌که ارایه‌تان را شروع کنید شایسته است آن را تصور کنید می‌توانید قبل از شروع ارایه بارها این روش را امتحان کنید، از این‌که ارایه‌تان دقیقاً همان‌طور که تصور کرده‌اید پیش رفته است بسیار شگفت‌زده خواهید شد.

۴۴. **تکاندن استرس:** آماندا ویکرز در کتاب خود آموز ارایه می‌گوید: (اضطراب خود را در بدن ابراز و نمایان می‌کند. مثلاً دلشوره پیدا می‌کنیم.) فک‌مان سفت می‌شود، زانوهای‌مان می‌لرزد، شانه‌های‌مان سفت می‌شود و غیره یک راه برای این‌که از فشارهای جسمانی رها شوید این است که آن را بتکانید از بازوها و دست‌های‌تان شروع کنید آن‌ها را شُل و سست کنید و سپس تکان دهید تصور کنید اضطراب از نوک انگشت‌های‌تان می‌افتد بازوهای‌تان را بچرخانید شانه‌های‌تان را چندبار به سمت پیش بچرخانید سپس این حرکت را به سمت عقب انجام دهید پاهای‌تان را بتکانید و باسن‌تان را تکان دهید، باسن‌ها می‌توانند فشار زیادی را نگه دارند باسن‌های‌تان را سفت کنید و به هم بچسبانید و سپس شُل کنید این کار را تکرار کنید تا عضلات‌تان از فشار آزاد شوند یکی از مناطقی که تحت تأثیر فشار قرار می‌گیرد گردن است سرتان را به سمت راست، عقب، چپ و پیش بچرخانید و سپس عکس آن را انجام دهید وقتی این حرکت را دوبار، بیش‌تر تکرار می‌کنید جهت آن را عوض کنید دهن و چشم‌های‌تان را کاملاً باز کنید خمیازه کشیدن نیز می‌تواند مفید باشد گردن، گلو و دهن‌تان را آرام و شل کنید وقتی خمیازه می‌کشید دهن‌تان را تا جایی که می‌توانید باز کنید و سپس اجازه دهید همه آن فشار تخلیه شود در پایان دندان‌های‌تان را با زبان تمیز کنید این کار فک‌تان را واقعاً شل می‌کند.

۴۵. تکنیک «گویی که»: پروفیسور ویلیام جیمز، پدر روان‌شناسی جدید می‌گوید: (به‌نظر می‌رسد که عمل به‌دنبال احساس می‌آید؛ اما واقعیت این است که عمل و احساس با هم پیش می‌روند. بنابراین با تنظیم ارادی اعمال، می‌توان به‌طور غیر مستقیم احساس را در خود کنترل کنیم.) یعنی برای دستیابی به احساس شجاعت و اعتماد به نفس طوری رفتار و عمل کنیم که گویی واقعاً از خودمان مطمئن هستیم؛ به عبارت دیگر، در روبه‌رو شدن با جمع، طوری رفتار و عمل کنیم که گویا از شهامت و اطمینان کافی برخوردار هستیم و به این طریق می‌توان ترس را از خود دور ساخته و به تدریج شجاعت را جایگزین آن سازیم.

۴۶. بیش از اندازه به سخنرانی‌تان فکر نکنید: اگر روی موضوعی بیش از اندازه تمرکز داشته باشید، شما را به اشتباه می‌اندازد. مکانیزم مغز ما به شکلی است که هر قسمت از مغز کار خاصی انجام می‌دهد. بخشی از مغز مسئول یادآوری سریع اطلاعات در هنگام صحبت کردن است؛ اما این اطلاعات بدون تمرین به شکل قابل اعتمادی فراخوانی نمی‌شوند. پس برای این که بازیابی اطلاعات به‌شکل درست و اصولی انجام پذیرد، باید به‌طور مرتب تمرین کنید و به توانایی خودتان اعتماد کامل داشته باشید و زمانی که این تمرین‌ها به‌شکل صحیح صورت گیرد، خواهید دید که چه تحولی در نحوه سخنرانی شما رخ خواهد داد.

این دسترسی آگاهانه با تمرکز معقول و منطقی به‌دست می‌آید. اگر برای تمرکز کردن بیش از اندازه انرژی بگذارید و مدام در حال

ارزیابی خود و ذهن‌تان باشید، قدرت تحلیل درست و بازیابی اطلاعات را از دست خواهید داد؛ بنابراین به اندازه تفکر و تحلیل کنید.

تمرکز متناسب داشته باشید و بدون ترس شروع به صحبت کنید. ما از خیلی چیزها می‌ترسیم. بعضی از این ترس‌ها منطقی است، که با کمک احتیاط و عقل در مسیر منطق و شجاعت قرار می‌گیرند؛ اما برخی از ترس‌ها مثل ترس از سخنرانی واقعاً بیهوده هستند و وقت و انرژی ما را می‌گیرند. برای فرار از ترس‌های این چنینی، فقط و فقط تمرین و تلقین مثبت لازم است.

خلاصه فصل

با رعایت همه نکته‌ها و عوامل و کسب آمادگی لازم برای سخنرانی، باز هم ممکن است مشکلی پیش آمده و سخنرانی شما را تحت تأثیر قرار دهد و باعث تشویش و نگرانی شما شود؛ اما این‌که شما این موضوع را بپذیرید و به سرعت بتوانید اعتماد به نفس خود را به دست آورید و ادامه سخنرانی‌تان را کنترل کنید، یک راز است و وقت آن رسیده که این راز بزرگ را برملا کنیم:

- یکی از روش‌هایی که تا حدودی اشتباه شما را می‌پوشاند این است که با خون‌سردی رفتار کنید و هر اقدام اصلاحی که قصد انجام آن را دارید با اعتماد به نفس انجام دهید و بر روی آنچه قرار است در ادامه بگویید، تمرکز کنید خودتان را به آن راه بزنید و ادامه دهید. باقی ماندن در اشتباهی که رُخ داده و بروز احساس بد و واکنش نسبت به آن، فقط به سردرگمی شما می‌افزاید در این مواقع عذرخواهی نکنید شاید مخاطبان اصلاً متوجه آن اشتباه نشده باشند، پس عذرخواهی کردن شما و احساس شرمندگی از اشتباهی که رُخ داده باعث جلب توجه نسبت به آن می‌شود اگر دستپاچه شدید کمی حرکت کنید و جنب و جوش داشته باشید و از موضوع رد شوید.
- شما نمی‌توانید همه مخاطبان را راضی نگه دارید شاید برخی از شنوندگان متوجه اوضاع شوند و به این موضوع پی ببرند که شما ناشیانه قصد دارید اشتباه خود را انکار کنید و آن را به

نحوی بیوشانید. برخی هم به آن توجه نخواهند کرد بعضی از مخاطبان هم شما را تحسین می‌کنند که چقدر راحت توانستید اشتباه پیش آمده را مدیریت کنید و طرز فکر گروه دیگری هم این‌گونه است که این اشتباه ممکن است برای هر شخص دیگری هم رُخ دهد و امری طبیعی است برای بعضی از شنوندگان هم اصلاً مهم نیست که چه پیش آمده.

- اشتباهات می‌توانند بازخورد عالی برای شما فراهم کنند تا بتوانید مهارت‌های خود را بهبود بخشید و راهی فراهم می‌کنند که بهتر شوید و بهتر عمل کنید. اشتباه‌ها، خود به تنهایی سهم به‌سزایی در موفقیت شما خواهند داشت.

فصل چهارم

افزایش اعتماد به نفس در سخنرانی

پیش از هر چیز اجازه بدهید باهم مروری بکنیم که اصلاً اعتماد به نفس چیست؟ ما معمولاً می‌دانیم که اعتماد به نفس چیست؛ اما شاید نتوانیم آن را خیلی واضح تعریف کنیم. یعنی یک نفر را می‌بینید و می‌گویید که مثلاً امین اعتماد به نفس ندارد و کافیتست که آن لحظه از شما بپرسند که: «اعتماد به نفس یعنی چه؟» شاید خیلی سخت بتوانید به این پرسش پاسخ بدهید؛ اما می‌دانید که فردی اعتماد به نفس دارد یا خیر. به‌طور کلی آرایه تعریفی واضح از اعتماد به نفس مشکل است.

اگر ما اعتماد به نفس داشته باشیم، واقعاً زندگی ما لذت‌بخش می‌شود و فرصت‌های زیادی را به دست می‌آوریم و خیلی از فرصت‌ها را به سادگی از دست نخواهیم داد و مطمئناً موفقیت‌های ما نیز زیاد خواهند بود.

حتماً این جمله را شنیده‌اید که: موفقیت، موفقیت می‌آورد؛ و یا

زمانی که یک نفر وارد چرخه موفقیت می‌شود، خارج شدن از آن خیلی ساده نیست و شخص اصطلاحاً روی غلتک می‌افتد و شخص موفقیت‌ها را پشت سرهم درو می‌کند. امیدوارم همیشه در این موقعیت قرار بگیرید!

اگر بخواهیم اعتماد به نفس را خیلی ساده تعریف بکنیم، می‌توانیم بگوییم که: "اعتماد به نفس، اطمینان از این است که بتوانیم یک کار را در حد استندرد مشخص انجام دهیم."

این یک تعریف خیلی ساده است؛ یعنی وقتی من می‌خواهم یک کار را انجام بدهم، می‌دانم که می‌توانم این کار را طبق آن استندردهای مشخصی که در ذهن خودم دارم، انجام دهم. مثلاً: من در حال حاضر در حال نوشتن این کتاب هستم و به توانمندی‌های خودم اعتماد و اعتقاد دارم که در حد استندردی می‌توانم این کار را انجام دهم؛ بنابراین اعتماد به نفس کافی را در این زمینه دارم؛ اما کافیست که از من بخواهید که مثلاً روی یک طناب راه بروم (هر چند ارتفاع خیلی زیادی هم نداشته باشد و فقط یک متر بالای زمین باشد!) مطمئناً من اعتماد به نفس این کار را ندارم و آن وقت من یک فرد بی اعتماد به نفس خواهم بود. در حقیقت می‌شود اعتماد به نفس را توانایی اقدام به جا بدون توجه به شرایط بیان کرد؛ یعنی شاید من در حالت کلی خوب صحبت کنم؛ اما در زمان سخنرانی به خوبی این کار را انجام ندهم. خوب! پس من اعتماد به نفس کافی را در این مورد ندارم.

توجه کنید که اعتماد به نفس یک چیز ثابت نیست؛ یعنی ما

نمی‌توانیم بگوییم که فردی تماماً اعتماد به نفس دارد یا تماماً اعتماد به نفس ندارد. در حقیقت این موضوع بسته‌گی به زمان، مکان و اشخاص دارد.

اجازه دهید؛ مثال بزنم تا منظور من را دقیقاً متوجه شوید. یکی از دانشجویان من می‌گفت: من خیلی راحت می‌توانم سخنرانی بکنم؛ اما زمانی که خانمی که از او خواستگاری کرده بودم و پاسخ رد شنیده بودم، در سخنرانی من حضور پیدا می‌کند، سخنرانی من خراب می‌شود. درحقیقت این دانشجو، توانمندی را نداشت که در شرایط خاص بسته به افراد مختلف اعتماد به نفس خود را بروز بدهد و زمانی که آن شخص در سخنرانی حاضر می‌شد، شروع می‌کرد به تپق زدن و خراب کردن سخنرانی!

این یک تعریف کلی بود از این که اعتماد به نفس اصلاً چیست؟ اما می‌خواهیم گام‌های کوچکی را برداریم که اعتماد به نفس خودمان را تقویت کنیم. لازم است که چند نکته را مورد توجه قرار دهیم:

۱. اول این که برای تقویت اعتماد به نفس ما باید گام‌های کوچکی را برداریم. قرار نیست مثل یک غول ناگهان اعتماد به نفسم زیاد شود و اصلاً یک آدم متفاوت شویم! نه!
۲. ما قرار است که گام‌های خیلی کوچکی را برداریم و اعتماد به نفس مان آهسته و به مرور ارتقا پیدا بکند و این موضوع خیلی مهم است که اعتماد به نفس ما دوام داشته باشد؛ نه این که

مقطعی اعتماد به نفس ما زیاد شود و بعد دوباره برگردیم به گذشته.

۳. مورد دیگر این که واژه اعتماد به نفس، مقداری در کشور ما با بار منفی هم استفاده می‌شود، مانند خیلی واژه‌های دیگر. مثلاً متأسفانه دیده می‌شود که وقتی می‌خواهند به یک نفر توهین کنند، می‌گویند: داکتر، انجنیر! خوب این معنای منفی دارد و اعتماد به نفس هم همین‌طور است. وقتی یک نفر کاری را خراب کند، می‌گویند که: این شخص آخر اعتماد به نفس است! و مثلاً با اعتماد به نفس تمام، کار را خراب می‌کند!

منظور ما مطمئناً، این اعتماد به نفس نیست و منظور واقعی ما همان تعریفی است که از اعتماد به نفس داشتیم. اطمینان از این که می‌توانیم کار را در حد استندرد مشخصی انجام دهیم.

یک سخنران باید اعتماد به نفس و عزت نفس داشته باشد تا بتواند در کارهایش بهتر عمل کند. شما مجموعه‌ای از تفکرات، احساسات، حالات روحی مختلف، خواسته‌های گوناگون، تصاویر، ترس‌ها، امیدها و آرزوها، تردیدها، عقاید و جاه طلبی‌ها هستید که همواره در حال تغییر و یا حتی تغییرات لحظه‌ای لحظه به لحظه هستند. هر یک از این عناصر شخصیتی بر دیگر عناصر تأثیر می‌گذارد که معمولاً گاهی نمی‌توان این تأثیرات را پیش بینی کرد. کل زندگی شما نتیجه‌ی همین تبادل و تعامل و روابط بین این عوامل است. افکار، تصاویر و احساساتی را می‌سازند. این تصاویر و احساسات، به نوبه‌ی خود حالات و اعمالی را موجب می‌شوند و

اعمال شما نیز نتایج و پیامدهایی را به وجود می آورد. در ادامه قصد دارم چند نکته برای افزایش اعتماد به نفس را در سخنرانی با شما مطرح کنم:

۱. **قدرت برتری:** اگر به موفقیت و اطمینان خاطر فکر کنید، احساس قدرت و برتری و شایستگی می کنید و در تمام کارهای تان عملکرد بهتری خواهید داشت. اگر به تجربیات بد و اشتباهات گذشته خود فکر کنید، یا حالت شرمندگی به خود بگیرید ضعیف عمل می کنید، نمی توانید از توانایی ها و استعداد های خود به خوبی استفاده کنید و سخنرانی خوبی را نخواهید داشت. تصاویر، از تخیلات شما و یا تأثیرات خارجی ناشی شده و ایده ها، احساسات و حالاتی را ایجاد می کند که به آن ها واکنش نشان می دهند. سپس اعمالی را انجام می دهید که نتایج خاصی را در ادامه دارند. فکر کردن به یک شخص یا موقعیت می تواند شما را ناگهان شاد و یا ناراحت کند.

۲. **حال شما:** حالات شما، مثبت یا منفی، سازنده یا مخرب، موجب احساسات و اعمالی می شود که بر زندگی و روابطتان تأثیر می گذارد. حالات شما به نوبه ی خود بر تجربیات گذشته و فرضیات شما در خصوص اتفاقات و رخداد های آینده استوار است. اعمال شما، احساسات و حالاتی را بر می انگیزد که با آن ها هماهنگ باشید.

جنبه های خارجی زندگی، خنثی هستند، شما به آن ها معنا می دهید و حالات و عقاید، احساسات، واکنش ها را مشخص می کنید. اگر تفکر خود را در خصوص هر بخش از زندگی خود تغییر دهید،

نوع احساس و رفتار خود را نیز تغییر خواهید داد و از آنجاییکه فقط می‌توانید تصمیم بگیرید چگونه فکر کنید، توانایی کنترل کردن زندگی‌تان را نیز خواهید داشت.

۳. قانون باور: به هر آنچه از درون عمق وجودت را قبول داشته باشی، به واقعیت تبدیل می‌شود. همیشه رفتاری هماهنگ با باورهای عمیق خود دارید، بر خلاف اینکه آن باورها درست هستند یا خیر. باورهای شما در تعیین واقعیت نقش شما بسیار تأثیرگذار است. آنچه را که می‌بینید و باور ندارید، بلکه چیزی را می‌بینید که باور دارید. باورهای شما می‌توانند زندگی شما را تغییر دهند و در شاد بودن و پیشرفت شما مؤثر باشند و خوش بینی را به همراه داشته باشید. اگر باورهای منفی نسبت به خودتان داشته باشید و توانایی‌های خودتان را قبول نمی‌کنید، شما مانع به حقیقت پیوستن رویدادهایی می‌شوید که احتمال وقوع‌شان بسیار بالاست.

۴. آهن‌ربا: شما مثل آهنربایی هستید که به هر آنچه فکر می‌کنید، جذب می‌کنید، حال می‌خواهد خوب باشد یا بد. شما باید به آنچه دوست دارید، توجه متمرکزی داشته باشید و نگذارید چیزهای ناخوشایند به ذهن شما خطور کند؛ وقتی شما روی خواسته‌های‌تان متمرکز می‌شوید؛ دقیقاً زمانی است که شما آماده‌اید، چیزی را که می‌خواهید به دست آورید.

۵. پرورش ذهن: اگر در دوران کودکی والدین شما و یا اطرافیان به شما دائماً گفته باشند، تو می‌توانی و یا برعکس سیلی‌های به شما زده باشند، در ذهن شما باورهایی را شکل داده

است و از فعلاً که شما به عنوان سخنران در حال خواندن این کتاب هستید، نباید دیگر باورهای منفی را که باعث می‌شود، توانایی شما را ضعیف جلوه دهد، در ذهن خود پرورش دهید. شروع کنید باورهایی را که به شما قوت نفس می‌دهد، برای خود تأکید کنید و به کار ببرید و باورهای مثبت را جایگزین کنید.

۶. بدون ترس: ما بدون ترس به دنیا می‌آییم و با انتقادهای فریادهایی که در کودکی و یا نوجوانی بر سر ما زدند، ترس بر دل ما راه پیدا می‌کند و ناتوانی‌های خود را با این باورها، باور می‌کنیم و در همان حال می‌مانید و از موفقیت و قدم گذاشتن در این راه با تردید این کار را انجام می‌دهید و اما شما به عنوان سخنران حرفه‌ای با من همراه باشید تا در مسیر موفقیت با اعتماد به نفس بالا در حرکت باشید و پیشرفت را قدم به قدم با چشمان خودتان ببینید و موفق باشید.

۷. موانع: شما در ذهن‌تان الگوهایی تشکیل شده است که مانع از پیشرفت شما می‌شود و اگر می‌خواهید نتیجه کارهای‌تان را در هر بخشی از زندگی‌تان را تغییر دهید، باید این الگوهای ذهنی را نسبت به خودتان تغییر دهید و این باورهای ذهنی به شدت درونی‌اند و همیشه بر پایه واقعیت خوشبختانه استوار نیستند، بلکه بیشتر بر اساس تجربیاتی را که در زندگی به آن‌ها برخورد کرده‌اید این الگوهای ذهنی تشکیل شده‌اند.

برای آغاز و قدم در دنیای پر از موفقیت رهاسازی توانایی‌ها و انجام کار بیشتر و بهتر است که باورهای ضعیف‌کننده نسبت خود را به چالش بکشید و نتیجه‌ی عملکردهای جدید را که با پیروزی‌های

بیشتری در دست گرفته‌اید، آرام آرام این تصویرهای ذهنی را جایگزین ضعف‌های قبلی کنید و خودتان را محدود نکنید و عملکرد خودتان را روز به روز به بالا بیاورید.

۸. تصور هدف: شما باید تصور کنید که این توانایی را دارید که یکی از برترین افراد در حوزه سخنرانی و حوزه کاری خود شده‌اید. اینکه یکی از محبوب‌ترین، قدرتمندترین و بانفوذترین افراد در دنیا هستید؛ و از هیچ چیزی نمی‌ترسید و هیچ تردیدی را در دل خود راه ندهید. تصور کنید شما می‌توانید هر هدفی را در ذهن خود مشخص کنید و به آن برسید و این‌گونه با الگوسازی ذهن خودتان را تقویت کنید و با تغییر تفکر در زندگی به آنچه را که می‌خواهید، برسید و لذت ببرید.

شاید برای بعضی‌ها باور این موضوع سخت باشد؛ اما این‌ها چیزی نیست؛ جز اینکه من خودم تجربه کردم و در زندگی‌ام با همین تغییر باورها و جایگزینی الگوهای ذهنی جدید و قدرتمند توانستم به موفقیت‌های خوبی دست پیدا کنم و یکی از همین موفقیت‌ها این است که فعلاً این توانایی را در خودم تقویت کردم که می‌توانم کتاب بنویسم و آنچه را که در ذهن دارم به نحو احسن و تأثیرگذاری برای شما بنویسم و شما هم بهترین موفقیت‌ها را در دست بگیرید و در زندگی‌تان موفق‌تر عمل کنید و بهترین سخنرانی‌ها را به نفع مخاطبان خود انجام دهید.

۹. اعتماد به خود: شما باید به خودتان بیشتر اعتماد کنید و با زیر رو کردن خودتان به قدرت درونی خود پی ببرید و نقاط قوت

خود را تقویت کنید و در آنچه ضعف دارید، به نقطه قوت شما تبدیل شود؛ مثل همینکه من خودم را در گذشته باور نداشتم که می‌توانم خوب حرف بزنم و با تمرین‌های پی در پی و تقویت باورهای خودم موفق به این امر شدم و احساس خوبی را برای خودم ایجاد کردم و حس خوبی به خوددارم.

برای اعتماد به نفس، شما باید نسبت به خود حس خوبی داشته باشید تا بتوانید در اجرای سخنرانی به نحو احسن اجرا داشته باشید. این امر در تعیین چگونگی تفکر و احساس و رفتار تان بسیار تأثیرگذار است و هر چه حس خوب و بیشتری نسبت به خودتان داشته باشید، در عملکردهای شما تأثیر زیادی دارد و میزان عزت نفس شما را تا حد زیادی به بالا می‌برد.

۱۰. خودت را دوست بدار: شما هرچه خودتان را دوست

داشته باشید و نسبت به خودتان علاقه‌ی زیادی داشته باشید، در تلاش‌های تان فوق‌العاده بهتر عمل می‌کنید و میزان رضایت از خودتان را به بالا می‌برید و وقتی که روی صحنه پا می‌گذارید؛ احساس بهتری به خود دارید و بیشترین تأثیر را می‌توانید در سخنرانی خود برای مخاطب داشته باشید و اجراهای موفق تری را برگزار کنید.

۱۱. انرژی شخصیت: عزت نفس شما انرژی دهنده‌ی شخصیت

شماست. شما هرچه بیشتر خودتان را دوست داشته باشید، شاخص‌های بیشتری را برای خودتان مشخص می‌کنید و اهداف بزرگ تری را برای خود مکتوب می‌کنید و به آن‌ها دست پیدا می‌کنید و شما از پیشرفت‌ها و موفقیت‌های بیشتری بالا می‌روید و از

حرکت نمی‌ایستید.

وقتی که شما از خود رضایت دارید و بیشتر موفق می‌شوید، دیگران هم شما را دوست دارند و حس خوبی نسبت به شما دارند و به شما احترام می‌گذارند که این احترام اطرافیان هم به میزان بالایی عزت نفس شما را به بالا می‌برد؛ اما گاهی ممکن است شکست بخورید و نباید خودتان را ببازید.

۱۲. حس موفقیت: وقتی که حرف از شکست به وجود می‌آید؛

چه حسی در ما به وجود می‌آید؟! مسلماً یک حس ناخوشایندی در وجودمان شکل می‌گیرد و باعث عکس‌العمل‌هایی چون تقویت ترس و اراده می‌شود و متأسفانه این حالت در موفقیت ما تأثیر زیادی می‌گذارد؛ اگر که به آن پُروبال دهیم و اهمیت دهیم و خودمان شکست‌هایی را در ذهن خود بسازیم و این سنگ‌ها را با دست‌هایمان در مسیر زیبای حرکت و موفقیت می‌اندازیم. اما اصل مطلب ما این است که چه کاری را انجام دهیم که این حس ناخوشایند در وجود ما باعث پیشرفت ما شود؟ جواب من به این نکته‌ی قابل توجه این است که مفهوم این واژه را در لغت‌نامه‌ی زندگی خودمان تغییر دهیم تا باعث انگیزه بیشتر ما شود.

۱۳. تجربه‌ای برای موفقیت: و در اینجا از تجربه‌ی خود

می‌گویم که من با این واژه "شکست" مشکل داشتم و زمانی که این کلمه در ذهنم ظاهر شد؛ با افکارم درگیر شد و چون من هم خواسته‌های زیادی داشتم و دارم. به دنبال راهکارهای متفاوت می‌گشتم و جوینده یابنده بود و پیدا کردم و آن راهکار این است که:

در مسیر موفقیت نیاز به همراهی ذهنی داریم و این ذهن باید همیار و دوست ما باشد پس او را دوست خود کردم و در مقابل پذیرفتن، به آن راهکار دادم و به جای واژه‌ی "شکست" به او فهماندم که چیزی به نام "شکست" وجود ندارد و آن چیزی جز تجربه‌ای برای موفقیت‌های دیگر نیست.

پس اصلاح می‌کنیم که واژه شکست را از لغت‌نامه‌ی زندگی حذف کرده و تجربه‌ای برای موفقیت را جایگزین می‌کنیم تا حس خوبی به ما دهد و باعث ایجاد انگیزه در ادامه مسیر موفقیت شود و خیلی خوشحالم که این تغییر ذهنیت باعث بسیاری از موفقیت‌های من شد و هم‌چنان انگیزه‌ام را بیشتر می‌کند و امیدوارم که با تمرین بر روی ذهنیت شما هم در این مسیر با آگاهی در راه پیشرفت خودتان مؤثر باشید.

۱۴. عزت نفس: حالا خبر خوبی برای تان دارم که رابطه‌ای

برعکس بین میزان عزت نفس و ترس از شکست و طرد شدن وجود دارد. شما هر چه خودتان را بیشتر دوست بدانید کمتر از شکست خوردن می‌ترسید. هرچه بیشتر خودتان را دوست بدانید؛ کمتر از قبل نگران عقاید و نظرات دیگران می‌شوید و از انتقاد کردن هم نمی‌ترسید. بلکه از انتقادات هم نکته‌ای پیدا می‌کنی که در خودت پیشرفت ایجاد کنی. هر چه بیشتر خودت را دوست داشته باشی در تصمیم‌های خودت بیشتر متمرکز می‌شوی و بر اساس هدف‌ها و معیارهای تان به پیش گام بر می‌دارید و کمتر به گفته‌های دیگران و تفکر منفی آن‌ها اهمیت می‌دهی و حتا هیچ اهمیتی نمی‌دهی و با

قاطعیت بیشتر به نفع خودت و جامعه گام بر می‌دارید و مطمئن‌تر عمل می‌کنی. تا اینجا شاید در ذهن‌تان کمی سوال باشد! و یک سوال: آیا با سخنان خود می‌توانید زندگی افراد زیادی را تغییر دهید و آن‌ها را به سوی موفقیت تشویق کنید و چون شما احساس خوبی ندارید، آیا از این کار منصرف می‌شوید؟ اگر پاسخ شما مثبت است؛ قطعاً شما باید مطالب گذشته را بازهم مرور کنید و دوباره به اینجا برسید و ادامه متن را بخوانید. در حالیکه شما این کتاب را در دست دارید، مطمئن هستیم که می‌توانید اگر که بخواهید و به شما قول می‌دهم؛ وقتی که شما با قاطعیت و محکم گام بردارید به هر آنچه بخواهید با تلاش و تمرین‌ها خواهید رسید و جزء بهترین سخنرانان خواهید شد و هستید.

۱۵. حس خوب اتفاق خوب: شما با خود مثبت حرف بزنید و

قدرتمندترین کلمه‌ها را به کار ببرید، کلمه‌های که به شما قدرت می‌دهند و شما به خود می‌گویید و باور دارید، باور می‌کنید و آن قدر تکرار کنید تا باور کنید، وقتی باور می‌کنید در درون شما احساسات خوب را بر می‌گزینید و اتفاقات خوب را برای خود رقم می‌زنید و این قانون را فراموش نکنید: احساسات خوب، اتفاقات خوب.

۱۶. تأثیر جمله‌های مثبت بر شما: رالف والدو امرسون

می‌گوید: قهرمانان و پیامبران، از سخنان کوتاه و مثبت استفاده می‌کردند. آن‌ها هیچ‌گاه از هدف‌شان دور نمی‌شدند. از این پس فقط درباره آنچه را که می‌خواهید با خود حرف بزنید و از گفتن چیزهایی که دوست ندارید و یا در مورد شما درست نیست، خودداری کنید.

جمله‌های مثبت و قدرتمندی را به کار ببرید و تکرار کنید، مثل: من می‌توانم، من بهترینم، من خودم را دوست دارم، من موفقم و... بارها و بارها با خود این جمله‌ها و یا مشابه این‌ها را با خود تکرار کنید و باور کنید و باور داشته باشید و محکم گام بردارید و کارهای‌تان را عالی پیش ببرید و این کار مثل فعلاً خود من، برای‌تان عادت می‌شود و موفقیت‌های چشم‌گیری را برای خودتان رقم می‌زنید.

۱۷. لایق هستی: شما باید خودتان را لایق بهترین‌ها بدانید تا بتوانید با این حس خوب بهتر به پیش بروید و اگر به موفقیت‌هایی دست پیدا می‌کنید و خودتان را لایق نمی‌دانید، بدانید که این یک احساس درونی است که ممکن در زندگی سختی‌هایی کشیده‌اید و یا اینکه چون اطرافیان شما هم موفق نشده‌اند، در درون‌تان احساس گناه می‌کنید، باید به شما بگویم که وقتی کسی که تلاش می‌کند نتیجه می‌گیرد و منتظر دیگران نمی‌ماند، پس موقعیتی را که به دست می‌آورد: موفقیت شما حاصل تلاش‌های شماست، این الگوی ذهنی را با باورهای خوب لایق بودن جایگزین کنید.

۱۸. سرویس بوفه: جهان ما مثل یک رستوران سرویس بوفه است؛ وقتی که وارد رستوران می‌شوید، هر آنچه را که می‌خواهید انتخاب می‌کنید و بر می‌دارید؛ اگر خودت را لایق بهترین چیزها ندانی به کمترین و ساده‌ترین غذاها راضی می‌شوید و بهترین غذاها را انتخاب نمی‌کنید و با توجه به هر آنچه خودتان را لایق می‌دانید؛ برای خودت انتخاب برتری دارید و بعد از آن یک میز را انتخاب می‌کنید و

می‌نشینید و شروع به خوردن غذا می‌کنید و ناگهان متوجه می‌شوید که یک نفر کنار میز دیگر نشسته و منتظر است تا برایش غذا بیآورند و هیچ اقدامی برای خودش نمی‌کند و این افراد همان افرادی هستند که تو در درون خودت به خاطر آن‌ها احساس گناه می‌کنید در صورتی که آن‌ها خودشان برای خودشان تلاش نمی‌کنند؛ پس احساس گناه شما بی‌مورد است و نباید با این احساس خودتان را ضعیف کنید.

شما شایسته تمام چیزهایی هستید که می‌توانید در نتیجه‌ی انجام یک کار خوب، سخنرانی اثربخش و یا فعالیتی دیگر به‌دست آورید که به بهبود زندگی و کار مردم کمک می‌کند؛ و در سخنرانی‌ها مردم به چیزی گوش می‌دهند که باعث بهتر شدن زندگی‌شان می‌شود؛ بنابراین فقط با ارائه آنچه مردم برای بهتر شدن زندگی‌شان نیاز دارند، شما موفقیت خود را بیشتر و بهتر می‌کنید و برتری بیشتری هم پیدا می‌کنید.

برای اینکه الگوهای ذهنی خود را پرورش دهید، می‌توانید زندگینامه‌ی افراد موفق را مطالعه کنید و یا با خود آن‌ها یک مصاحبه‌ای انجام دهید و ببینید باورهای اصلی آن‌ها چه چیزی هستند و شما همان باورها را برای خود در ذهن‌تان به عنوان الگو قرار دهید و با توجه به همان باورهای قدرتمند افکارتان را در مسیر پیشرفت هدایت کنید و محدودیتی برای خود قرار ندهید.

۱۹. دنیای انگیزه باش: خوشبختانه بر اساس چندین سمینار مختلف که با افراد موفق افغانستانی تاکنون داشته‌ایم و با مصاحبه‌ای در حدود دو ساعته با آن‌ها داشته‌ایم، مهم‌ترین باورهایی که داشته‌اند

این بوده است که خودشان دنیایی از انگیزه بوده‌اند و منتظر انگیزه دادن از طرف دیگران نبوده‌اند. موفقیت‌های خودشان را مکتوب کردند، به قدرت خود ایمان داشته‌اند، بر روی کارشان متمرکز شده‌اند، تلاش کردند، به خود می‌گفتند: من انسان خوبی هستم و می‌خواهم به موفقیت‌های بزرگی در زندگی‌ام برسم. هر اتفاقی که برایم می‌افتد چه خوب یا بد بخشی از مسیر جاده موفقیت است و خوشبختی است که دائماً برای من بیشتر می‌شود و به سمت من می‌آید و هر چه به چالش‌های بیشتری کشیده شوم به دنبال آن‌ها موفقیت‌های بیشتری را تجربه خواهم کرد.

۲۰. پاندول موفقیت: یک مثال زیبایی که در مصاحبه با یک کارآفرین افغانستانی در یک سمینار داشتیم و آن این بود که گفتند موفقیت ما انسان‌ها مثل پاندول ساعت است و هر چه قدر پاندول بیشتر بالا برود، چالش‌های ما بیشتر می‌شود و در مقابل آن موفقیت‌های بیشتری داریم و هر چه قدر پاندول ما حرکت آن کمتر باشد چالش کمتری داریم و موفقیت‌های خیلی کوچک و معمولی‌ای را خواهیم داشت.

نتیجه می‌گیریم که باید با تلاش‌های فراوان چالش‌های بیشتری را پشت سر بگذاریم و پاندول خودمان را بیشتر به حرکت درآوریم و خدا را بیشتر شکر بگوییم که ما را در این مسیر قرار داده است. باورهای خود را قوی کنید و بعد از آن موفقیت و خوشبختی شما تضمین می‌شود و هر چالش، درسی است برای موفقیت‌های بزرگ‌تر که برای رسیدن به هدف‌های تان نیاز دارید. باورهای تان سرانجام به واقعیت می‌رسد، مثبت

اندیش و خوش‌بین باشید و با ایمان بیشتری گام بردارید.

سه نکته مهم:

۱. هیچ‌وقت دست از تلاش برندارید.
۲. زمانی که تمام تلاش‌تان را کرده باشید و دیگر هیچ کاری از دست‌تان برنیاید، خداوند به کمک‌تان می‌شتابد و جهان هستی به خدمت شما در می‌آید.
۳. زندگی و همه حوادث آن یک ماجراجویی بزرگ است و شما مرکز این ماجرا هستید. تمام حوادث را کنترل می‌کنید و تصمیم می‌گیرید که چه اتفاقی برای‌تان رخ می‌دهد.

۲۱. جایگزینی الگوهای ذهنی: با توجه به مطالبی که گفته

شد الگوهای ذهنی که باعث تضعیف شما می‌شود را در جدول زیر بنویسید و در مقابل آن الگوی ذهنی مثبت را جایگزین کنید و در زیر آن یک جمله‌ی تأکیدی مثبت را یادداشت کنید و آن جمله‌ها را بارها و بارها تکرار کنید و در دید خود در اتاق و یا روی آئینه بگذارید و هر روز ببینید و تأثیر آن را آرام آرام در زندگی خود احساس می‌کنید. البته به شرطی که با تکرار جمله‌های تأکیدی، تمرین و اقدام هم داشته باشید.

- سخنران خوبی نیستم.
- من بهترین سخنرانم.
- من بهترین سخنران هستم.

بخش سوم

ساختار یک سخنرانی موفق

فصل اول

شروع سخنرانی

بالاترین میزان توجه حضار در همان ۳۰ ثانیه یا حداکثر ۶۰ ثانیه ابتدایی سخنرانی است. از این رو شروع سخنرانی یکی از دغدغه‌های اصلی سخنرانان است که در عین حال می‌تواند به نقاط قوت آن‌ها تبدیل شود و اعتماد و اطمینان مخاطب را به دست آورد. یک شروع قدرت‌مند و جذاب باعث می‌شود که مخاطب تا پایان سخنرانی با شور و علاقه به مطلب‌های گفته شده توجه کند. اگر می‌خواهید یک شروع خوب و به یادماندنی داشته باشید؛ باید برای آن از قبل برنامه‌ریزی کنید و چندین بار آن را تمرین نمایید. در ابتدای سخنرانی باید یخ‌شکنی کنید و فضای موجود را با یکی از روش‌های زیر تغییر دهید و پس از آن سخنرانی را ادامه دهید. در ادامه به روش‌های مختلفی برای یک شروع عالی می‌پردازیم.

۱. **داستان یا حکایت:** آمارها نشان می‌دهد که در بین کتب منتشر شده بیشترین میزان فروش و استقبال مربوط به کتاب‌های

رُمان و داستان است. این مطلب به علاقه‌مندی مردم به داستان اشاره می‌کند و بیانگر قدرت بالای داستان در جذب مخاطب است. حال این پرسش مطرح است که پس چرا ما از این امکان استفاده نکنیم؟ اکثر سخنرانان معروف جهان از داستان برای جذابیت بخشیدن به مباحث‌شان استفاده می‌کنند. یکی از بهترین بخش‌هایی که می‌توان از داستان استفاده نمود، شروع سخنرانی است. این کار باعث می‌شود، در همان ابتدای سخنان‌تان مخاطب را با خود همراه کنید و توجه او را به خود جلب نمایید.

وقتی با داستان شروع می‌کنیم توجه افراد را فوراً جلب می‌کنیم چون ذهن را خسته نمی‌کند و ذهن آدمی آن را دوست دارد؛ چون کمترین میزان مصرف انرژی را برای مغز دارد، به‌قول دیل کارنگی که می‌گوید: "من برای شروع یک سخنرانی روشی بهتر از شروع با یک داستان نمی‌شناسم."

بهترین نوع داستان برای سخنرانی، بیان داستان‌ها و خاطره‌های شخصی خودتان است. مخاطب برای شنیدن داستان‌های شخصی شما بسیار علاقه‌مند است و دوست دارد، بیشتر از شما بداند. البته ممکن است، شما هم به‌عنوان یک مخاطب همین حس را تجربه کرده باشید.

سخنرانی که صحبت‌اش را با داستانی از تجربه‌های خود شروع می‌کند، قطعاً خوب هم ادامه می‌دهد و خوب هم نتیجه می‌گیرد و مخاطبان حرف‌های او را دنبال می‌کنند؛ چون دل‌شان می‌خواهند

بدانند که بعدش چه می‌شود. برای آن که داستان شما جذاب و گیرا باشد، بهتر است، موردهای زیر را رعایت کنید:

- (۱) ذکر جزئیات؛
- (۲) تقلید صدا و حرکت‌های نمایشی؛
- (۳) نام واقعی افراد را بردن و مطالبی در مورد آن‌ها گفتن؛
- (۴) با موضوع سخنرانی مرتبط باشد؛
- (۵) استفاده از واژه‌های تصویرساز؛
- (۶) درگیر کردن همه پنج حس بینایی، شنوایی، لامسه، بویایی و چشایی افراد به اجزاء داستان.

(۱) **ذکر جزئیات:** با ذکر جزئیات داستان را رنگ‌آمیزی نمایید برای این کار باید به ۵ پرسش چه کسی، چه وقت، کجا، چگونه و چرا در طول سخنرانی پاسخ داد، البته باید دانست که جزئیات نامربوط و بی‌اهمیت و بیش از حد، نیز کسل‌کننده و خسته‌کننده است. یعنی همان‌طور که جزئیات داستان نمک آن است باید مواظب باشیم که شور هم نشود.

(۲) **تقلید صدا و حرکت‌های نمایشی:** با تغییر لحن و تقلید صدای شخصیت‌های داستان می‌توان آن را جذاب‌تر کرد و جالب‌تر وقتی خواهد شد که بتوانیم با حرکت‌های زبان بدن و نمایش آن را بازی کنیم.

(۳) **نام واقعی افراد را بردن و مطالبی در مورد آن‌ها گفتن:** هم‌چنین وقتی از نام افراد واقعی می‌برید داستان‌تان زنده می‌شود با

استفاده از نام‌های شخصیت‌ها و بیان مطالبی راجع به آن‌ها، واقعی‌شان کنید. به عنوان مثال: «احمد یک مرد کوچک، لاغر اندام با پوست گندمی و چشمان سیاه است او با افراد مافوق خود به راحتی گفت‌وگو می‌کند و نظر خود را بیان می‌کند.»

۴) **با موضوع سخنرانی مرتبط باشد:** داستان باید با موضوع سخنرانی نیز مرتبط باشد، ضمناً اگر در سخنرانی اشتباه کردیم؛ می‌توانیم با یک داستان خوب و اجرای قوی جبران کنیم.

۵) **استفاده از واژه‌های تصویرساز:** سعی کنیم در داستان‌های ما از به‌کاربردن کلمه‌های انتزاعی خودداری کنیم و به‌جای آن از کلمه‌های که با حواس پنجگانه حس می‌شوند استفاده کنیم، کلمه‌های که تصویر سازند و می‌توانیم آن‌ها را تجسم کنیم؛ به عنوان مثال: سیب یک کلمه تصویرساز است؛ چون می‌توانیم آن را تصور کنیم؛ ولی بهینه‌سازی یک کلمه انتزاعی است و یک تصویر مشترک بین همه انسان‌ها ندارد.

۶) **درگیر کردن همه پنج حس (بینایی، شنوایی، لامسه، بویایی و چشایی افراد) به اجزاء داستان:** همه افراد یکی از حواس پنجگانه آن‌ها از بقیه حواس آن‌ها قوی‌تر است و جهان پیرامون خود را با آن بیشتر و بهتر درک می‌کند، به عنوان مثال: بعضی افراد به لحاظ دیداری، قوی‌تراند و جهان را با دیدن بیشتر درک می‌کنند که به آن‌ها دیداری‌ها می‌گویند این افراد وقتی یک چیزی را ببینند، بهتر درکش می‌کنند؛ بعضی افراد به لحاظ

شنیداری، قوی تراند؛ یعنی وقتی چیزی را بشنوند، بهتر درک می کنند و بعضی افراد حسی اند و وقتی چیزی را حس کنند بهتر آن را درک می کنند؛ بنابراین در سخنرانی و تعریف داستان باید طوری داستان را تعریف کرد که هر سه گروه بتوانند داستان را از دریچه درک خودشان درک نمایند؛ یعنی فرد دیداری بتواند داستان را تصویرسازی نماید، فرد شنیداری بتواند صدای افراد داستان را بشنود و فرد حسی بتواند داستان را حس کند.

۲. اخبار و وقایع روز: یکی از روش های شروع سخنرانی

استفاده از اخبار و اتفاقات روز است؛ به عنوان مثال: در این ایامی که مشغول نوشتن این کتاب هستم، خبر داغ این روزها اظهار نظر ترامپ رییس جمهور آمریکا درباره افغانستان است. یک سخنران بسته به موضوع سخنرانی خود می تواند از همین مسئله استفاده کند و سخنانش را آغاز نماید.

۳. طنز: طنز یکی از عناصر بسیار تأثیرگذار و کاربردی برای

جذب مخاطب می باشد. نحوه استفاده از طنز نیاز به مهارت و تمرین دارد و باید در جای مناسب و به روش مناسب استفاده شود. طنز اگر به درستی به کار برده نشود یا از حد و مرزهای اخلاقی خارج شود، نه تنها جذاب نخواهد بود؛ بلکه باعث دل زدگی و ناراحتی مخاطبان هم می شود.

در جلسه سخنرانی یکی از سخنرانان در کابل حضور داشتم، ایشان بسیار تلاش می کردند که از طنز در صحبت های شان استفاده

کنند؛ ولی متأسفانه عبارت‌ها و شوخی‌هایی که استفاده می‌کردند؛ به حدی زننده و خارج از عرف بود که اکثر حاضران در جلسه بسیار ناراحت و معذب شده بودند. استفاده از طنز و لطیفه به مخاطب شما بستگی دارد و این اهمیت مخاطب شناسی را دو چندان می‌کند. اگر مخاطب شما اهل شوخی و طنز نیست؛ پس اصراری نداشته باشید که از این گزینه زیاد استفاده نمایید.

در استفاده از طنز و بیان لطیفه، چهارچوب‌هایی وجود دارد که رعایت آن‌ها بسیار ضروری است و بی‌توجهی به آن‌ها ممکن است، مشکلات زیادی را به بار بیاورد. به برخی از این موارد که باید به آن‌ها توجه نماییم، اشاره می‌شود:

(۱) عدم شوخی با اقوام، لهجه‌ها و فرهنگ‌های مختلف افغانستان و نام بردن از آن‌ها؛

(۲) اجتناب از شوخی کردن با اعتقادات دینی و مذهبی؛

(۳) عدم ورود به مباحث سیاسی و به مسخره گرفتن احزاب مختلف سیاسی؛

(۴) عدم خروج از حدود مرزهای اخلاقی و انسانی؛

(۵) رعایت ادبیات و فرهنگ رایج در کشور و احترام به آن.

به این نکته مهم توجه کنید. که استفاده از طنز در ابتدای سخنرانی از ریسک بسیار بالایی برخوردار است و ممکن است هم تمرکز و تسلط مخاطب را از بین ببرد و هم کنترل جلسه را از دست‌تان خارج کند. پس اگر قصد دارید از این روش برای شروع

سخنرانی خود استفاده کنید. باید از تبحر و مهارت بالایی برخوردار باشید و در غیر این صورت اصلاً توصیه نمی‌شود. در ابتدا از این تکنیک استفاده کنید. می‌توانید در میان سخنرانی یا برای موارد دیگری از یخ‌شکنی از آن استفاده نمایید.

۴. در صورت امکان با شوخ طبعی شروع کنید: همیشه

مخاطبان، سخنرانی را دوست دارند که آن‌ها را به لبخند زدن وا می‌دارد؛ اما این جا نکته مهمی وجود دارد و آن این است که نباید شوخ طبعی و طنز را با لطیفه تعریف کردن یکی دانست منظور از شوخ طبعی فکاهی تعریف کردن نیست شوخ طبعی یعنی شاد بودن، شیطنت کردن، یعنی چیزها را جدی نگرفتن، یعنی دیدن بُعد خنده دار و سرگرم‌کننده. دلیل کارنگی در کتاب آیین سخنرانی خود می‌نویسد: «حتماً دیده‌اید بعضی از سخنران‌ها حرف‌های‌شان را با داستان‌های مضحک شروع می‌کنند که ابتدا این روش را توصیه نمی‌کنیم لطفاً شما در چنین دامی نیفتید؛ چون خیلی زود در دستپاچگی خودتان این حقیقت تلخ را کشف می‌کنید، که داستان مضحک غالباً به جای خنده، حس لودگی را در شنونده ایجاد کرده است.» گاهی هم هست که مخاطب از سر تا آخر داستان را می‌فهمد و در این حالت سخنران مثل احمق‌ها به نظر می‌رسد داشتن روحیه طنز، نعمت گرانبهایی است که اگر سخنرانی از آن بهره‌مند باشد، برنده واقعی است. یک سخنرانی متعادل نه با لودگی و پیش پا افتادگی شروع می‌شود و نه با متانت و وقار اغراق شده، هیچ‌کدام

صحیح نیستند.

اگر چنان درایت و بصیرتی دارید که می‌توانید لطیفه‌ای از یک ماجرای غیرمعمول و یا صحبت‌های سخنران قبلی بیرون بکشید و به کسی هم اهانت نشود این کار را بکنید. آسان‌ترین راه برای ایجاد شادمانی این باشد که قصه‌ای درباره خودتان تعریف کنید وضع خودتان را در یک موقعیت پیچیده به شکلی طنزآلود بیان کنید چنین داستانی واقعاً جوهر طنز را در خود خواهد داشت و اثرگذار خواهد بود.

وقتی از شوخ‌طبعی استفاده می‌کنید از موردهای زیر دوری کنید:

اول: نگویید قصد دارید یک داستان خنده‌دار تعریف کنم؛ اگر انتظار مخاطبان را بالا ببرید آن‌ها ناامید خواهند شد.

دوم: از نیش و کنایه استفاده نکنید این چیزها شوخ‌طبعی نیست و می‌تواند آزاردهنده باشد.

سوم: سر به سر هیچ یک از مخاطبان نگذارید؛ مگر این‌که مطمئن باشید، مشکلی ندارد و قبلاً با او هماهنگ کرده باشید.

پنجم: وقتی با افرادی از فرهنگی دیگر سخن می‌گویید، دقت خاصی داشته باشید؛ شوخ‌طبعی، که در یک فرهنگ خوب است؛ ممکن است در جاهای دیگر پذیرفته و حتی فهمیده نشود.

یادداشت: به یاد داشته باشید. اندکی قبل از این‌که بلند شوید تا سخنرانی کنید؛ وقتی چیزی جدی اعلام می‌شود، باید با مخاطبان همگام شوید و شوخی را به تدریج و زمانی که حال حضار تغییر کرد بیان کنید.

۵. شعر: یکی از شروع‌های خوب برای سخنرانی استفاده از شعر است. می‌توانید سخنرانی خود را با یک یا چند بیت شعر آغاز کنید؛ اما باید دقت کنید که شعر نباید بیش از اندازه طولانی باشد که تمرکز مخاطبان را از بین ببرد یا آن‌ها را در همان ابتدای کار خسته کند؛ به‌عنوان مثال: من همیشه در سخنرانی‌هایم از این بیت‌ها برای شروع استفاده می‌کنم:

به‌نام مناسب‌ترین واژه‌ها	به‌نام محبت، به‌نام خدا
سر آغاز هر نامه نام خداست	که بی نام او نامه یکسر خطاست
به‌نام خالق پیدا و پنهان	که پیدا و نهان داند به یکسان
به‌نام خداوند دادار پاک	پدید آور آدم از آب و خاک
به‌نام خداوند جان و خرد	کزین برتر اندیشه برنگذرد
به‌نام خدایی که برذات وی	محال است هرگز برد عقل، پی
به‌نام خدایی که خاک آفرید	کز آن خاک انسان پاک آفرید
ای نام تو بهترین سرآغاز	بی نام تو نامه کی کنم باز
بسم الله الرحمن الرحيم	هست کلید در گنج حکیم
به بسم الله می خوانم خدا را	ز مثنی خاک آدم ساخت ما را
به‌نام خداوند جان آفرین	حکیم سخن در زبان آفرین
به‌نام خداوند خورشید و ماه	که دل را به نامش خرد داد راه
به‌نام آن که در جان و روان است	توانایی ده هر ناتوان است
به‌نام آن که جان را فکرت آموخت	چراغ دل به نور جان برافروخت
به‌نام آن خدای پاک سبحان	که از خاک آفرید این‌گونه انسان

سرآغاز گفتار نام خداست
 بنیاد سخن به نام حق، نه
 به نام آنکه در ماگفتن آموخت
 ای همه هستی ز تو پیدا شده
 به نام آنکه هستی، نام از او یافت
 خدایا جهان پادشاهی تو راست
 ستایش کنم اینزد پاک را
 جهان را به پستی بلندی تویی
 خداوند مایی و مابنده ایم
 ای خدای بی نهایت جز تو کیست
 به نام آنکه ما را زندگی داد
 به نام خداوند رنگین کمان
 بده مفتاحی از سطر کلامم
 به ذکر خود بلند آوازه ام کن
 شکر و سپاس و منت و عزت خدای را
 دادار غیب دان و نگهدار آسمان
 ستایش خداوند بخشنده را
 به نام آن که گل را خنده آموخت
 ثنا و حمد بی پایان، خدا را
 خرد هر کجا گنجی آرد پدید
 به نام خداوند لوح و قلم
 که رحمت گر و مهربان، خلق راست
 کز هر چه به است نام حق به
 به انسان، در معنی سفتن آموخت
 خاک ضعیف از تو توانا شده
 فلک جنبش، زمین آرام از او یافت
 ز ما خدمت آید، خدایی تو راست
 که گویا و بینا کند خاک را
 ندانم که ای، هر چه هستی تویی
 به نیروی تو یک به یک زنده ایم
 چون تویی بی حد و غایت جز تو کیست
 و زان پس مژده پابندگی داد
 خداوند بخشنده مهربان
 وزان بگشای قفل از گنج کامم
 رفیق لطف بی اندازه ام کن
 پروردگار خلق و خداوند کبریا
 رزاق بنده پرور و خلاق رهنما
 که موجود کرد، از عدم، بنده را
 و برجان شقایق آتش افروخت
 که صنعرش در وجود آورد ما را
 ز نام خدا سازد آن را کلید
 حقیقت نگار وجود و عدم

خدایی که داننده رازهاست
 به نام خداوند شمشیر و تیغ
 به نام خداوند نیکوسرشت
 بزرگی هست در دنیا، خدانام
 آغاز هر کلامی، نام خدای یکتا
 به نام گشاینده کارها
 تا که سخن از دل و از دلبر است
 به نام خداوندی که کار ساز است
 ای که با نامت جهان آغاز شد
 به نام خدا، هر چه داریم از او

نخستین سرآغاز آغازهاست
 که باران آتش درآرد ز میغ
 که او در جهان بذر نیکی بکشت
 که بایادی کند، دل‌ها، چه آرام
 همواره می برم من، نام مقدسش را
 ز نامش شود سهل، دشوارها
 نام خدا، زینت هر دفتر است
 زما و طاعت ما بی نیاز است
 دفتر ما هم، به نامت باز شد
 خداوند احمد خدای سببو

۶. **ضرب‌المثل:** یکی دیگر از روش‌های شروع سخنرانی این است که از ضرب‌المثل‌هایی زیبا و مرتبط به بحث استفاده نماییم. بهتر است این ضرب‌المثل‌ها مربوط به ادبیات خودمان باشد، یعنی مابه‌عنوان یک افغانستانی بهتر است که از ضرب‌المثل‌های زیبای فارسی استفاده کنیم. این ضرب‌المثل‌ها باید به بحث ربط داشته باشد تا بتوان از آن برای ادامه ارائه خود استفاده کرد. به‌عنوان نمونه: اگر بخواهیم درباره سخنرانی در جمع صحبت کنیم، می‌توانیم از این ضرب‌المثل بهره ببریم که می‌گوید:

تا مرد سخن نگفته باشد***عیب و هنرش نهفته باشد
 در اینجا چند نمونه از ضرب‌المثل‌هایی زبان زیبای فارسی را در

نظر می‌گیریم.

از آن روزی که عالم را نهادند
از مکافات عمل غافل مشو
افتادگی آموز اگر طالب فیضی
بر نیاید این دو کار از هیچ مرد
بزرگی سراسر به گفتار نیست
بهرام که گور می‌گرفتی همه عمر
پناهت جهان آفرین باد و بس
تا توانی دلی به‌دست آور
خد را بر آن بنده بخشایش است
خدا گر ز حکمت ببندد دری
در این دنیا کسی بی‌غم نباشد
رهرو آن نیست که گه تند و گهی خسته رود
ز بالا بودن خار لب دیوار دانستم
سعیدیا! مرد نکونام نمیرد هرگز

به هر کس هر چه لایق بود دادند
گندم از گندم بروید جو ز جو
هرگز نخورد آب، زمینی که بلند است
مردی از نامرد و نامردی ز مرد
دو صد گفته چون نیم کردار نیست
دیدمی که چگونه گور بهرام گرفت
که فردا جز او نیست فریادرس
دل شکستن هنر نمی‌باشد
که خلق از وجودش در آسایش است
به رحمت گشاید در دیگری
اگر باشد بنی آدم نباشد
رهرو آن است که آهسته و پیوسته رود
که ناکس کس نمی‌گردد از این بالا نشینی‌ها
مرده آن است که نامش به نکویی نبرند

۷. یک ادعای جسورانه: شروع سخنرانی را می‌توانیم با یک

ادعای تحریک‌کننده و بزرگ، جذاب‌تر کنیم و توجه مخاطبان را به خود جلب نماییم. هرچه این ادعا جسورانه‌تر و غافل‌گیرکننده‌تر باشد، حضار نیز تمایل بیش‌تری به گوش دادن به سخنان ما خواهند داشت. برای نمونه تعدادی از این ادعاها را بیان می‌کنیم:

- در پایان این دوره شما کاملاً می‌توانید بر ترس خود از سخنرانی غلبه کنید و آن را مدیریت نمایید.
 - در پنج سال آینده تمام کسب‌وکارهای کوچک تعطیل خواهند شد.
 - شما تا یک ماه آینده قادر خواهید بود یک کتاب صد صفحه‌ای را به تنهایی بنویسید.
- باید توجه داشته باشید که ادعا نباید غیرواقعی و بی‌پایه باشد بلکه باید بر اساس مطالعه و بررسی دقیق ارائه شود.
- ۸. استفاده از عبارت «تصور کنید»:** یکی از شروع‌های خوب در سخنرانی، استفاده از عبارت «تصور کنید» در ابتدای کار است. زمانی که شما سخنان و جمله‌های خود را با این عبارت آغاز می‌نمایید، مخاطب را دعوت به تصور یک موضوع یا یک موقعیت می‌کنید. به‌عنوان مثال: اگر بخواهید درباره اهمیت ورزش کردن مطالبی را ارائه کنید، می‌توانید با این عبارت‌ها سخنان خود را شروع نمایید: «تصور کنید چند سال از عمر شما گذشته و سن‌تان به حدود 60 سال رسیده است. دیگر نه توانی در بدن دارید و نه از پس کارهای روزمره خود بر می‌آیید... اگر ورزش نکنید.»
- ۹. وجه اشتراک:** در مخاطب‌شناسی می‌توانید وجوه مشترک خود را با مخاطبان پیدا کنید و برای شروع سخنرانی از این اشتراکات استفاده نمایید. به‌عنوان مثال: ممکن است همگی استاد دانشگاه باشید یا ممکن است شما و مخاطبان‌تان در یک شرکت

مشغول به کار باشید. با کمک وجه اشتراک می‌توانید ارتباط خوبی با مخاطبان برقرار کنید و این ارتباط را تا پایان حفظ نمایید.

۱۰. **ارایه ارقام یا آمار حیرت‌انگیز:** یک روش ساده و قدرتمند برای جلب توجه مخاطبان این است که آمار و واقعیت‌های تکان‌دهنده‌ای را ارایه کنیم، این موضوع به خصوص زمانی بیشترین اثر بخشی را دارد که غافل‌گیرکننده یا برخلاف انتظار باشد نکته مهم این است که این آمار باید به موضوع سخنرانی مرتبط باشد و صرفاً جهت جلب توجه و تفریح نباشد، مطمئناً باید از اعداد معتبر و منابع معتبر استفاده کرد. این شیوه آغاز سخن در ایجاد ارتباط با مخاطب، بسیار مؤثر است و ذهن را تکان می‌دهد و در واقع نوعی تکنیک شوک است. وقتی انسان مسایل غیر مترقبه‌ای را مطرح می‌کند؛ توجه مخاطب به حرف‌های دیگرش هم جلب می‌شود. شروع قدرتمندی داشته باشید و با ارایه یک سخنرانی بی‌نظیر، سکوی پرش خود را ساخته و در نتیجه زمینه ارتقا شغلی خود را فراهم کنید.

در آغاز تا می‌توانیم غیرقابل پیش‌بینی و غافل‌گیرکننده باشیم. سعی کنید آمار و اسنادی که ارایه می‌کنید، معتبر و از منبعی موثق باشد. برای مثال چند نمونه از این آمار خیره‌کننده در اینجا آورده شده است.

- بر اساس یک پژوهش در آمریکا، اولین عامل ترس در بین مردم، ترس از صحبت کردن در جمع می‌باشد و درحالی‌که ترس از مرگ در رتبه ششم قرار دارد.

- معتادان افغانستانی سالانه دومیلیارد و 68 میلیون و 922 هزار افغانی را در شرایط عادی را صرف مواد مخدر می کنند.
- سرعت آهو ۹۰ کیلومتر در ساعت است در حالی که سرعت شیر 57 کیلومتر در ساعت است پس چطور آهو طعمه‌ی شیر می‌شود؟ ترس آهو از شکار شدن باعث می‌شود که او برای سنجش فاصله‌اش با شیر مدام به پشت سر نگاه کند؛ یعنی اگر آهو به پشت سرش نگاه نکند طعمه‌ی شیر نمی‌شود! اگر آهو به سرعت خود ایمان داشته باشد همان گونه که شیر به نیرویش ایمان دارد هیچ گاه طعمه‌ی شیر نمی‌شود.

این قصه‌ی خیلی از ما آدم‌ها هم هست اگر به خودمان ایمان نداشته باشیم و در طول زندگی همیشه به پشت سر نگاه کنیم و به مرور خاطرات گذشته پردازیم، هم از زندگی مان عقب می‌مانیم و هم آینده را از دست می‌دهیم.

۱۱. انجام یک کار خیره‌کننده: یکی از مدرسان سخنرانی در

ابتدای یکی از سخنرانی‌های خود، یک سگرت را روشن کرد. همه غافل گیر و متعجب شده بودند که قرار است چه اتفاقی بیافتد. او این گونه ادامه داد که هر کدام از شما یک جمله بگویند تا من توجیه شوم و سگرتم را خاموش کنم.

او از این طریق می‌خواست درباره نطق لفتی صحبت کند؛ که به‌خوبی از این روش برای شروع سخنرانی خود استفاده کرد. این روش یکی از روش‌های عالی برای جذب مخاطب در همان ابتدای

کار است. باید یک کار خارق‌العاده و خیره‌کننده انجام دهیم، طوری که مخاطب به‌شدت غافل‌گیر شود و خیره بماند.

۱۲. پرسیدن پرسش: پرسیدن پرسش از مخاطبان یکی از قدرتمندترین روش‌ها برای جلب توجه و مشارکت آن‌ها از همان شروع سخنرانی است با پرسیدن یک پرسش مخاطبان به‌طور غیر ارادی به پاسخ فکر می‌کنند و ذهن آن‌ها درگیر موضوع سخنرانی می‌گردد؛ به عنوان مثال: «چند نفر از شما می‌خواهید سخنرانی خوبی ارایه کنید.» البته باید توجه کرد که گاهی هدف پرسش و پاسخ نیست؛ بلکه جلب توجه مخاطبان به موضوع سخنرانی است.

می‌توانید با پرسیدن یک پرسش ذهن مخاطبان را در همان ابتدای کار با موضوع درگیر کنید. پرسش شما باید مخاطب را در مسیر بحث قرار دهد، طوری که با شما تا پایان سخنرانی همراهی کند؛ به‌عنوان مثال: اگر موضوع سخنرانی شما درباره روش‌های نوین بازاریابی است، می‌توانید از حضار بپرسید: «به‌نظر شما امروزه بهترین نوع بازاریابی چه روشی است؟» این روش در مواقعی که مخاطبان شما کمتر هستند؛ مثل صنف‌های درس یا کارگاه‌های آموزشی آسان‌تر است و بازدهی بیشتری دارد؛ زیرا همه افراد صدای یک‌دیگر را به‌خوبی می‌شنوند. ولی در سمینارها یا همایش‌های بزرگ که تعداد مخاطبان آن‌ها زیاد هستند، بهتر است تعدادی میکروفن در اختیار حضار قرار دهید تا صدای کسانی که می‌خواهند به پرسش‌ها پاسخ دهند به سایر افراد حاضر در سالن برسد. روش

دیگر این است که پرسش عمومی و کلی بپرسید که مخاطبان با بلند کردن یا نکردن دستان خود به آن پرسش پاسخ دهند.

یادداشت: پرسش‌هایی که مطرح می‌شود باید بسیار ساده و آسان باشد که مخاطبان بتوانند به راحتی به آن پاسخ دهند؛ به گونه‌ای مثال: «چند نفر از شما امروز از اینترنت استفاده کرده است؟» اگر سخنران از مخاطبی پرسشی پرسید و مخاطب پاسخ را نمی‌دانست باید سریعاً از آن فرد بگذرد تا آن شخص حس بدی پیدا نکند و گر نه زمینه را برای شکست خود فراهم کرده است. پیشنهاد می‌شود به عنوان سخنران، پرسشی را که مطرح می‌کنید از مخاطبانی که داوطلب هستند آن پرسش را بپرسید تا نتیجه خوبی کسب نمایید.

یک روش دیگر برای سوال پرسیدن، سوال بلاغی است که خودتان به آن سوال، جواب می‌دهید. البته این سوال به اندازه یک سوال واقعی قدرت و جذابیت ندارد؛ اما این امتیاز را دارد که سریع‌تر است و از ریسک افتادن در یک بحث طولانی اجتناب می‌کند. نکته مهم در مورد سوال که می‌خواهم آن را برای تأکید تکرار کنم این است که وقتی سخنران سوال می‌پرسد مخاطب باید فکر کند تا بتواند به سوال پاسخ دهد و فکر کردن مخاطب یعنی درگیر کردن مخاطب با موضوع سخنرانی.

سوال پرسیدن یعنی سخنران تُور ماهیگیری را هموار کرده و ماهی ذهن مخاطبان را که خیلی شَر است را به دام بیندازد، همچنین می‌توان پرسش را به یک قلاب ماهیگیری نیز تشبیه کرد.

ضمناً وقتی سخنران از حضار سوالی می‌پرسد و از آن‌ها می‌خواهد که دست خود را بالا ببرند؛ به عنوان مثال: چند نفر از شماها روزانه از اینترنت استفاده می‌کنید؟ خود سخنران نیز باید دست خود را بالا ببرد. تا حضار را تشویق کند که آن‌ها هم دست خود را بالا ببرند.

۱۳. مثال یا نمونه جذاب: مثال‌ها برای درک بهتر مطالب بسیار مؤثر هستند. در ابتدای سخنرانی خود می‌توانید با توجه به موضوعی که دارید از مثال‌های مرتبط استفاده کنید. مثلاً: اگر موضوع سخنرانی شما غلبه بر خجولی است می‌توانید یک نفر که قبلاً این مشکل را داشته به روی سن دعوت کنید و در برابر جمعیت از تغییرات شگرف او صحبت کنید.

۱۴. نقل قول: در کشور ما افغانستان، نقل قول از بزرگان بسیار به صحبت گوینده اعتبار می‌بخشد به خصوص نقل قول از بزرگان دینی در حکم دلیل و برهان نیز به کار می‌رود و نقل قول از مفاخر سرزمین ما مثل مولانا، و... بسیار اعتبار بخش است سخنرانان موفق همیشه مثل نقل و نبات از این نقل قول‌ها در جیب دارند. این نقل قول‌ها بسیار سخنرانی را پُر برکت کرده و مزیت رقابتی بعضی از سخنرانان شده است.

در استفاده از نقل قول‌ها چند نکته را باید رعایت کنیم:

اول: اطمینان حاصل کنیم که نقل قول‌های ما معتبر، مربوط به موضوع و مناسب برای حضار است.

دوم: به حضار بگویید که نقل قول از چه کسی است اگر

نمی‌دانید این را هم بگویید.

سوم: حرفی که از خودتان نیست را از قول خودتان بیان نکنید چون ممکن است مخاطبان متوجه این موضوع شوند و در نتیجه سخنران همه اعتبار خود را از دست بدهد.

چارم: نقل قول‌ها هر چه کوتاه‌تر و بدیع‌تر باشند بهتر است.

پنجم: سعی شود نقل قول‌ها فقط از یک دسته از بزرگان نباشد، به گونه‌ای مثال: فقط شاعران گذشته مثل مولانا، نه بلکه از کلیه بزرگان نقل قول گردد، از بزرگان دینی خودمان تا فلاسفه غربی از اندیشمندان خودمان تا اندیشمندان غربی چه در گذشته و چه در زمان حال و غیره.

ششم: زیاد هم از نقل قول استفاده نکنید با توجه به موقعیت‌های مختلف تعداد نقل قول‌ها می‌تواند متفاوت باشد؛ اما برای یک سخنرانی معمولی حدود ۲۰ دقیقه‌ای گفتن ۲ تا ۳ نقل قول عادی و طبیعی است.

یادداشت: برای پیدا کردن نقل قول استفاده از اینترنت می‌تواند بیشترین کمک را به ما نماید؛ اما یاد ما باشد، اینترنت منبع صد درصد مطمئنی نیست و به عنوان آخرین توصیه نقل قول‌های ارزشمند را در کتابچه‌ای یادداشت و همراه خودتان داشته باشید و از آن‌ها در سخنرانی‌های تان استفاده نمایید.

۱۵. رسانه‌های صوتی یا تصویری: روش دیگری که می‌تواند

آغازگر خوبی برای سخنرانی باشد، استفاده از امکانات صوتی و

تصویری است. می‌توانید سخنرانی خود را با یک کلمه مرتبط یا یک فایل صوتی مناسب و یا حتی یک عکس جالب شروع کنید. این روشن نسبت به سایر روش‌هایی که گفته شد متفاوت است و بستگی به مخاطبان شما نیز دارد. مثلاً: اگر می‌خواهید برای افراد دارای سنین بالا سخن بگویید، این روش پیشنهاد نمی‌شود. ولی در مقابل آن، برای جوان‌ترها و کسانی که رابطه خوبی با فناوری دارند می‌تواند جذاب و تأثیرگذار باشد.

۱۶. با مطرح کردن یک مشکل و بیان راه حل آن شروع

کنید: وقتی به عنوان سخنران برای مدیران تولید صحبت می‌کنیم آن‌ها می‌خواهند بدانند که چگونه می‌توانند تولید را افزایش دهند. با مطرح کردن یک مشکل مشترک مخاطبان و این که چگونه می‌توان آن را حل کرد می‌توان توجه مخاطبان را جلب کرد.

۱۷. سخنرانی‌تان را با یک تشبیه یا استعاره شروع کنید:

«کودکان مثل گل‌های یک باغ هستند اگر استعدادهای آن‌ها را پرورش دهید رشد می‌کنند و اگر پرورش ندهید، استعدادهای آن‌ها می‌خشکند.» تشبیه و استعاره و قیاس شیوه فاخر و شیوایی برای بیان ایده‌ها و گفته‌های ماست ما با گفتن یک تشبیه یا استعاره می‌توانیم مفاهیم انتزاعی و دشوار را به راحتی ساده‌سازی کرده و تصاویر روشنی را ترسیم کنیم و این شیوه بیان برای ذهن جذاب است چون مغز انسان مقایسه را دوست دارد و می‌خواهد زحمت فکر کردن را به خودش ندهد چون می‌خواهد کمترین میزان مصرف

انرژی را داشته باشد. استعاره زبان ضمیر ناخودآگاه است و با استفاده از استعاره می‌توانیم مفاهیم را به ذهن ناخودآگاه مخاطب گره بزنیم و در یک لایه عمیق‌تر با افراد ارتباط برقرار کنیم. برای بیان استعاره با توجه به شرایط و موقعیت بهتر است از خلاقیت خود ما استفاده بکنیم ولی با این وجود تکنیک‌هایی هم وجود دارد مثل تکنیک:

«.....من مثل..... است، چون.....»

سخنرانی من مثل دریاست چون هم وسعت دارد و هم عمق.
سخنرانی من مثل یک آبشار است چون زیبا و پُرسروصداست.

۱۸. سخنرانی‌تان را راز آلود کنید: وقتی کنجکاو مخاطبان را

بر می‌انگیزید آن‌ها به راحتی در تور شما می‌افتند و وقتی سخنرانی‌تان را راز آلود شروع می‌کنید و ضمناً چند تا سرنخ مبهم به آن‌ها بدهیم ذهن مخاطبان بسیار درگیر صحبت‌هایی که سخنران می‌خواهد بگوید خواهد شد و میزان توجه او به شدت افزایش می‌یابد فقط باید مواظب باشیم که بیش از اندازه کش ندهیم تا مخاطب خسته شود.

۱۹. ساختن پُل بین سخنران و مخاطبان: وقتی چند دقیقه

صرف ساختن پُل مشترک بین خود و مخاطبان می‌کنید بلا فاصله آن‌ها را طرف‌دار خود می‌کنید آن‌ها شما را یکی از خودشان می‌دانند، در مقابل صحبت‌ها و نظرات شما پذیراتر می‌شوند، اشتباه شما را راحت‌تر می‌بخشند و احساس می‌کنند شما به دلیل پیش زمینه مشترک‌تان با آن‌ها، دارای معلومات بیشتر و خوش برخوردتر هستید.

۲۰. خودکار طلا: من خودم در یکی از صنفی‌های آموزش

سخنرانی، یک خودکار پلاستیکی را به دست گرفتم و به مخاطبان گفتم این مثل یک سخنران است که خوب حرف می‌زند؛ ولی تمرینی برای اجرای خود انجام نداده است و بعد، آن را در لای انگشتان خود گذاشتم و ناگهان با یک ضربه بر روی زانوی پایم زدم و آن خودکار از وسط شکست. به مخاطبان گفتم چه شد همه گفتند شکست و من گفتم شکست! این سخنرانی است که تمرین ندارد.

در همان هنگام یک خودکار فلزی به رنگ طلایی از جیبم بیرون آوردم و مجدد آن را در بین انگشتانم گذاشتم و بر زانویم زدم و نشکست و باز هم به مخاطبان گفتم دیدید چه شد چند بار زدم و نشکست چرا؟ چون فلزی بود و محکم؛ این همان سخنرانی است که با تمرین به یک سخنران طلایی تبدیل می‌شود و محکم با قاطعیت سخنرانی خود را انجام می‌دهد و موفق می‌شود.

این است راز تمرین کردن و بعد از آن گفتم من رسول خان امین هستم، مربی و طراح آموزش سخنرانی، فن بیان و مهارت‌های ارتباطی، بعد از آن به سراغ تمرین‌ها و ادامه درس آموزش سخنرانی رفتم و این‌گونه شروع کردم و اهمیت تمرین را به مخاطبان آموزش دادم و موفق شدم.

چون بعد از اجرا مخاطبان به من گفتند باکاری که شما کردید باعث شد تمرین‌های سخنرانی را جدی بگیریم و در سخنرانی‌های خود موفق عمل کنیم و بسیار خوب در ذهن ما اهمیت تمرین کردن درک شد، با تمرین‌های پی‌درپی به طلا تبدیل شوید.

فصل دوم

بدنه سخنرانی

بدنه سخنرانی آن قسمت از سخنرانی است که به وسیله آن پیام خود را به مخاطب ارائه می‌دهیم. در طی سخنرانی توجه مخاطب به شدت افت می‌کند؛ چون مغز می‌خواهد کمترین زحمت را به خود بدهد و کم‌ترین میزان انرژی را مصرف نماید، لذا باید سخنران با ترفندهایی که ما به آن‌ها راهکارهای کاربردی می‌گوییم مطالب را بپوشاند و توجه مخاطب را دوباره به خود جلب نماید. لذا بعد از این که محتویات سخنرانی را آماده کردید قدم بعدی اضافه کردن راهکارهای کاربردی به بدنه سخنرانی است این کار قطعاً ما را در میان 20 درصد سخنرانان عالی قرار می‌دهد.

اگر این کار را انجام دهیم دیگر نه تنها هرگز مخاطب کسل نخواهد شد؛ بلکه هوشیاری مخاطب نیز بالا می‌رود و سخنرانی جذاب‌تر و جالب‌تر و سرگرم‌کننده‌تر می‌شود.

در شکل‌های زیر که نمودار توجه - زمان نامیده می‌شوند در نمودار الف میزان توجه مخاطبان با گذشت زمان را در حالت عادی

ارایه نشان می‌دهد و در نمودار ب میزان توجه مخاطبان را با گذشت زمان در حالت استفاده از راهکارهای کاربردی ارایه نشان می‌دهد در

نمودار ب

می‌بینیم هر کجا

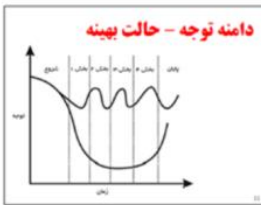
که توجه مخاطب

کاهش می‌یابد با

افزودن چاشنی‌ها

دوباره میزان

توجه مخاطب افزایش می‌یابد.



نمودار ب



نمودار الف

راهکارهای کاربردی برای یک ارایه عالی:

۱. نمایش تصویر خاص: چینیایی‌ها یک ضرب‌المثل دارند که می‌گوید: "ارزش یک عکس برابر با هزار کلمه است" و استفاده از تصاویر خاص باعث جلب توجه زیاد مخاطبان می‌گردد.

۲. نمایش فلم: این مورد بیشتر در کنفرانس‌های دانشجویی به کار می‌رود و در پایان‌نامه‌ها کمتر استفاده می‌شود. نمایش کلیپ‌های تصویری کوتاه جذابیت زیادی برای مخاطبان دارد فقط باید توجه کرد که آن کلیپ به موضوع مرتبط باشد قدرت فلم حداقل ده برابر عکس است.

۳. مثال: مثال‌ها مثل ابزاری هستند که خیلی از مواقع می‌توانید

از آن‌ها برای درک بهتر بهره بُرد. قبل از ارایه مثال‌هایی در ذهن داشته باشید و بدانید که کجا باید استفاده کرد، در بعضی از ارایه‌ها شاهد این بوده‌ام که شخص از مثال‌هایی استفاده می‌کند که نه تنها باعث فهم بهتر محتوا نمی‌شود؛ بلکه باعث گمراهی مخاطب و در پی آن برداشت‌های نادرست می‌شود و در پایان هم پرسش‌هایی مطرح می‌گردد که باعث می‌شود شما از عهده پاسخ‌گویی آن بر نیایید و این نتیجه همان مثال‌های نادرست و یا نابجاست. لذا از قبل بدانید از چه مثالی و در چه زمانی باید استفاده کرد

۴. **تغییر لحن:** با استفاده از تغییر زیر و بمی صدا، می‌توان لحن‌های مختلف داشت هر چه تنوع و تغییر لحن بیشتر باشد، مغز کمتر خسته می‌شود؛ چون یکنواختی مغز را خسته می‌کند با تمرین ضبط فایل صوتی می‌توان لحن را بهتر و زیباتر نمود.

۵. **قابل لمس کردن موضوع:** اگر برای پایان‌نامه‌مان یا پژوهش‌مان قطعه‌ای را طراحی یا ساخته‌ایم آن را در جلسه ارایه بیاوریم و عملاً در مورد آن توضیح دهیم که حس خوبی از پژوهش انجام شده به مخاطبان بدهد.

۶. **به حرف وادار کردن اعداد و ارقام:** محمد پیام بهرام‌پور در کتاب جعبه ابزار سخنرانی در این خصوص مثال زیبایی دارند ایشان می‌گوید: "به‌جای آنکه بگوییم فاصله زمین تا ماه

380000 کیلومتر است می‌توانیم بگوییم که اگر جاده‌ای فرضی از زمین تا ماه وجود داشت و ما با سرعت 120 کیلومتر در ساعت حرکت می‌کردیم و هیچ توقفی نداشتیم مسافتی را که بعد از حدود 4 ماه و نیم طی می‌کردیم برابر بافاصله زمین تا مهتاب است " یا یک در یک میلیون، برابر است با یک ثانیه در ۵/۱۱ روز.

پایان سخنرانی

پایان سخنرانی یکی از اصلی‌ترین قسمت‌های هر سخنرانی است. این پایان سخنرانی ما هست که صحبت‌های ما را تکمیل می‌کند و مخاطب بیشترین جزئیاتی که در یک سخنرانی به یاد می‌آورد، همین پایان سخنرانی هست. پایان سخنرانی هم به اندازه شروع یک سخنرانی اهمیت دارد. زمانی که سخنرانی خودمان را انجام می‌دهیم باید حواسمان به پایان سخنرانی باشد که وقت کم نیاریم، حتماً فیلم‌هایی را دیدید که وقتی تمام شدند اصلاً متوجه نشدیم که آخر فیلم چی شد و می‌گوییم که عجب فیلم بی‌سروپای.

سخنرانی هم به همین شکل است، مخاطب نباید همچین حسی برایش پیش بیاید و بگوید که خوب آخرش چی شد.

می‌توان به کمک بسیاری از روش‌هایی که برای شروع سخنرانی بیان شد، آن را به پایان رساند، برای نمونه می‌توانیم با چند بیت شعر یا به کمک داستانی انگیزه بخش سخنرانی خود را به پایان برسانیم؛ اما مهم‌ترین کار این است که مطلب‌های خود را باید

جمع‌بندی نموده و خلاصه‌ای از بحث را به مخاطب ارائه نماییم. مهم‌ترین نکته‌ها و اهداف سخنرانی خود را در پایان به‌صورت شفاف بیان کنیم تا اگر ابهامی برای مخاطب باقی‌مانده است، رفع شود. در ادامه به شش موردی که می‌توانیم از آن در پایان سخنرانی استفاده کنیم، اشاره می‌کنم و با هم مورد بررسی قرار می‌دهیم:

۱. جمع‌بندی و ارائه خلاصه‌ای از مطالبی که گفته شد: شاید

بتوان گفت نقطه اوج ارائه یک سخنران در جمع‌بندی و ارائه خلاصه مطالب است. بهتر است همیشه در دقایق پایانی سخنرانی خود، از مطالبی که گفته‌اید جمع‌بندی نمایید و خلاصه‌ای از مباحث را بار دیگر تکرار کنید تا اگر احیاناً افرادی از حضار متوجه نکته یا موردی از سخنان شما نشده باشد، دراین بخش متوجه شود. این کار باعث می‌شود مطلب‌تان به‌خوبی تفهیم شده و جایی برای ابهام باقی نماند.

ما با جمع‌بندی و ارائه خلاصه‌ای از مطالبی که در قسمت بدنه یک سخنرانی ارائه دادیم می‌توانیم یک خلاصه‌ای از آنچه که در صحبت‌های ما مطرح شد بیان کنیم.

نکته‌ای که دراین قسمت خیلی مهم است این است که ما زمانی که به پایان سخنرانی می‌رسیم بهتر که اگر مورد جدیدی به یادمان آمد دیگر بیان نکنیم، چرا که ما وقتی در حال جمع‌بندی و ارائه خلاصه‌ای از مطالبی که بیان کردیم هستیم، ذهن مخاطب برای یاد گرفتن نکته یا سرفصلی جدید آمادگی لازم را ندارد. مخاطب در زمانی که ما در حال جمع‌بندی و بیان خلاصه‌ای از مطالب هستیم، در ذهن خودش مطالبی که بیان شده را دسته‌بندی و جمع‌بندی

می‌کند و همین‌طور در ذهن خودش چیزهایی را که یاد گرفته تجزیه و تحلیل می‌کند. بنابراین یکی از راه‌های خوب و قدرتمند برای پایان دادن به یک سخنرانی این است که مطالب را به صورت خلاصه و یا شاید هم تیتروار یک‌بار برای مخاطب مرور کنیم.

۲. ارزیابی و نظرسنجی: ارزیابی و دریافت بازخورد از مخاطب می‌تواند در هر قسمت از سخنرانی شما قرار گیرد. به عبارتی، شما می‌توانید در طول سخنرانی خود با پرسش پرسیدن از مخاطبان و گرفتن بازخورد از آن‌ها به نوعی خود و نحوه‌ی بیان‌تان را ارزیابی کنید. هم‌چنین می‌توانید در پایان سخنرانی خود و در هنگام بیان خلاصه مطلب‌های از مخاطبان پرسش‌هایی را بپرسید و از این طریق میزان رضایت و یادگیری آن‌ها را بسنجید. یکی دیگر از راه‌های ارزیابی در پایان سخنرانی تهیه فرم نظرسنجی و توزیع آن در بین مخاطبان است. با این کار نظرات حاضران در جلسه را می‌توانید به صورت مکتوب دریافت نمایید و در سخنرانی‌های بعدی خود اعمال کنید.

۳. نتیجه‌گیری: در پایان سخنرانی حتماً از مباحث خود نتیجه‌گیری کنید. تمام سخنرانی شما باید به این سمت سوق داده شود و به عبارتی، نتیجه‌گیری همان هدف اصلی شماست که تلاش می‌کردید به آن برسید. بگذارید با یک مثال این مطلب را روشن‌تر کنیم. فرض کنید موضوع سخنرانی شما، انتقاد کردن است.

در ابتدا انتقاد را تعریف می‌کنید، معایب و شاید برخی از مزایای آن را بیان می‌کنید، روش درست انتقاد کردن را هم ارائه می‌دهید؛ اما در آخر بدون هر گونه نتیجه‌گیری که آیا انتقاد خوب است یا بد و

اصلاً باید انتقاد کنیم یا نه؟ هیچ اظهار نظر و نتیجه‌گیری نکنید. مخاطب شما چه برداشتی می‌تواند از بحث شما داشته باشد؟ مطمئناً سردرگم خواهد شد و تا حدی مطلب برایش مبهم خواهد ماند. با این فرض همیشه و برای تمام سخنرانی‌های خود از قبل نتیجه‌گیری آماده کنید و با هدف پیش روید.

۴. **دعوت به اقدام واضح:** به جرأت می‌توان گفت؛ مهم‌ترین بخش سخنرانی دعوت به اقدام آن است. تمام تلاش یک سخنران این است که تغییری در مخاطب خود ایجاد نماید. با این هدف، از روش‌های مختلف و از تکنیک‌های متفاوت برای جذب و مجاب کردن او استفاده می‌کند. حال با همه این تفاسیر اگر مخاطبان خود را به اقدامی واضح و عملی دعوت نکنیم، تمام تلاش خود را هدر داده و به‌قول معروف هر چه رشته بوده‌ایم را پنبه کرده‌ایم.

دعوت به اقدام باید واضح و عملی باشد و بهتر است در خود جلسه سخنرانی بیان و اجرایی شود. در یکی از سخنرانی‌هایم با موضوع احیاگران ارتباطات، به موضوع حسن‌جویی پرداختم و از اهمیت آن در بهبود ارتباطات مطالبی را بیان کردم. هم‌چنین روش درست حسن‌جویی را نیز به حضار آموزش دادم. در پایان سخنرانی، به‌عنوان دعوت به اقدام به مخاطبان گفتم همین فعلاً به یکی از عزیزان خود تماس بگیرید و از آن‌ها حسن‌جویی کنید.

شاید برای‌تان پرسش باشد که دعوت به اقدام اصلاً چیست؟ دعوت به اقدام یعنی این‌که از مخاطب بخواهیم که کاری را در جهت موضوع و هدف سخنرانی ما انجام بدهد و همان‌طور که در بالا عرض

کردم باید در راستای هدف از سخنرانی ما باشد. معمولاً این قسم دعوت به اقدام‌ها هستند که در خاطر مخاطبان باقی می‌مانند. هر قدر این دعوت به اقدام‌ها خلاقانه‌تر و عملی‌تر باشد می‌تواند تأثیر زیادی در مخاطب ایجاد کند.

اگر بخواهم یک مثال دیگر از دعوت به اقدام خوب بزنم، به این مورد اشاره می‌کنم: مثلاً در یک سخنرانی برای ضرر و ترک سگرت، در پایان سخنرانی به مخاطب می‌گوییم که، در پیش دروازه خروجی یک سطل آبی رنگ هست، اگر واقعاً تصمیم به ترک سگرت گرفته‌اید قوطی سگرت که در جیب‌تان هست را داخل آن سطل بندازید و ترک سگرت را از همین لحظه شروع کنید.

یادداشت: ما هم در سخنرانی‌های مان بهتر است که کمی خلاقیت داشته باشیم تا بتوانیم، دعوت به اقدام‌های خوب و مناسبی را در جهت هدف سخنرانی خودمان ایجاد کنیم.

۵. بیان یک پیام به یاد ماندنی برای پایان دادن به

سخنرانی: بیان یک پیام به یاد ماندنی هم می‌تواند تأثیر فوق‌العاده‌ای که در مخاطبان داشته باشد. هر قدر این پیام پُر معناتر باشد بهتر است. در یک پیام به یاد ماندنی می‌توانیم از سخنان بزرگان که مرتبط با موضوع ما هست استفاده کنیم. مثلاً ما می‌توانیم مواردی که برای پایان سخنرانی عرض کردم را با هم ترکیب کنیم و برای مثال بعد از این که جمع‌بندی و ارایه خلاصه‌ای از مطالب را بیان کردیم، بیان یک پیام به یاد ماندنی را نیز برای پایان سخنرانی خودمان بیان کنیم.

۶. پرسش و پاسخ: آخرین موردی که می‌توانیم برای پایان یک سخنرانی به‌کار ببریم، پرسش و پاسخ است. پرسش و پاسخ در آخر یک سخنرانی مثل یک تیغ دو لبه است. اگر ما سخنران تازه‌کاری هستیم این مورد اصلاً راه خوبی برای پایان سخنرانی ما نخواهد بود، چرا که ممکن است مخاطبان ما را با سوالاتِ خودشان به چالش بکشند و ما هم نتوانیم از پس سوالات بر بیاییم و همین موضوع باعث شود که کلاً وجهه ما به‌عنوان یک سخنران و یا یک فردِ کاردان به کلی زیر سوال برود و از آنجا هم آخر سخنرانی خیلی مهم هست و بیشتر افراد آخر سخنرانی را به یاد می‌سپارند، ما نباید کاری کنیم که این پایان، پایانِ تخیلی شود.

بنابراین اگر سخنران حرفه‌ای هستیم و می‌توانیم از پس سوالاتِ پُر چالشِ مخاطبان بر بیاییم، در پایان سخنرانی پرسش و پاسخ هم می‌تواند گزینه خیلی خوبی باشد، چرا که بیشتر مخاطبان سوالاتی در ذهن خودشان دارند و زمانی که برای مخاطبان خودمان وقت می‌گذاریم و به سوالاتشان جواب‌های درست می‌دهیم، می‌تواند یک پُل بین ما و مخاطب ما ایجاد کند.

جرج برنز می‌گوید: راز یک سخنرانی خوب، شروعی خوب و پایانی خوب است؛ و تا آنجا که می‌توانی این دو تا را به هم نزدیک نگه دار.

سخن پایانی:

دوست عزیز، از آن جایکه هیچ نوشته‌ای به جز کلام الهی بی نقص نیست و ساخته دست بشری قطعاً بدون مشکل و نقص نخواهد بود؛ لذا از شما خواننده محترم خواهشمندم که اگر مشکل و نقصی در این کتاب دیدید خوشحال خواهم شد که آن را از طریق ایمیل با ما در میان بگذارید. لازم به ذکر است که محتوای این کتاب بارها در کارگاه‌های آموزشی نویسنده تدریس شده و افراد بسیاری با به‌کارگیری دستورات کاربردی آن به نتایج بزرگی رسیده‌اند و به‌شما قول می‌دهم که اگر این کتاب "هیولای تربیون" را خواندید و به دستورات کاربردی آن عمل کردید مثل بسیاری دیگر از افراد ترس‌تان را کنترل نموده به نتایج چشم‌گیری خواهید رسید. هم‌چنان شایان ذکر است که دی‌وی‌دی این کتاب هم در انتشارات زرگام موجود است. در پایان برای شما خواننده محترم آرزوی موفقیت و سربلندی دارم.

Rasoolkhan.amin@gmail.com

با احترام

رسول خان امین

منابع و ماخذ:

۱. آشتی با غول سخنرانی - زهرا ممشلو
۲. بیابید دیگر از سخنرانی نترسیم - پردیس حمیدی
۳. ترس از سخنرانی - رسول خان امین
۴. جعبه ابزار سخنرانی - محمد پیام بهرام‌پور
۵. چطور سخنران شویم - حسین پیشداد
۶. چگونه بر ترس از سخنرانی غلبه نماییم؟ - مرتضی حسینی
۷. حرفه‌ای سخن بگویید - سید محمد امین قاسمی
۸. راهکار برای از بین بردن ترس از سخنرانی - فرزانه قهرمانی
۹. ساختار تفکر سخنرانی - احمد معین
۱۰. ساختار سخنرانی - رسول خان امین
۱۱. سخنرانی به زبان ساده - بهمن دهقانی
۱۲. سخنرانی به سبک شما - علی پیشدار
۱۳. شمای بدون ترس - اکبر بنائیان
۱۴. لنگرهای تان را بیندازید! - علی مشایخ