

جذائیت در سخنوری

مؤلف: انجنیر رسول خان امین

سال: ۱۳۹۷ هـ ش



شناسنامه کتاب

نام کتاب: جذابیت در سخنوری

مؤلف: انجنیر رسول خان امین

ناشر: نشر پاپيروس

صفحه آرا: محمد جواد مبارز

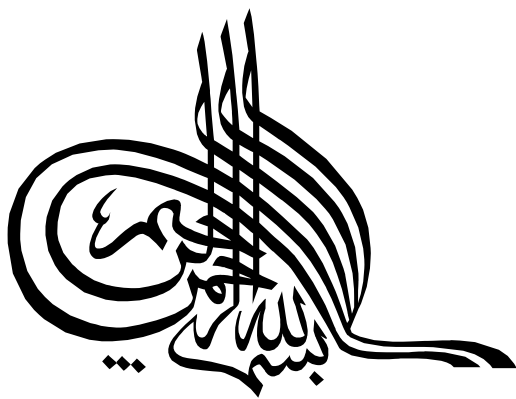
نوبت چاپ: اول

سال: ثور ۱۳۹۷ هـ ش

تعداد: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: () افغانی

همه حقوق چاپ و نشر محفوظ به ناشر است.



تقدیم:

به پاس عاطفه سرشار و گرمای
امیدبخش وجودشان که در این
سردترین روزگاران بهترین پشتیبان
است.

و به پاس محبت‌های بی دریغ‌شان
که هرگز فروکش نمی‌کند.
این کتاب را به جناب آقای
رحمت‌الله بیگانه تقدیم می‌کنم.
با عرض حرمت رسول خان امین
حمل سال ۱۳۹۷

سپاسگزاری

دوستان عزیز، همیشه عادت دارم، در کتاب‌هایم از عزیزانی که در نگارش، تصحیح و جمع‌آوری مواد برای اثرهایم به من کمک کرده‌اند، تشکر و سپاسگزاری کنم تا خوانندگان از اهمیت نقش آن‌ها آگاه شوند. بنابراین، جا دارد تقدیر کنم از:

پدر 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.

ممتاز خان امین

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

محمد ذکی احمدی مدیر مسؤول انتشارات پاپیروس

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

تقریظ

افراد کاریزماتیک بر خلاف عقاید و بینش اولیه افراد بیش از آنکه دارای بهره هوشی بالایی باشند از هوش هیجانی بالایی برخوردارند و با تیکه بر هوش هیجانی قدرت تصمیم‌گیری و آزمون خطا در آنان تقویت می‌شود، از دیگر ویژگی‌های بارز این دسته از افراد قدرت رهبری بالای آن‌هاست که در طول تاریخ نیز افراد بسیاری ثابت‌کننده این ادعا بوده‌اند، افرادی چون مهاتما گاندی، وینستون چرچیل، نلسون ماندلا و امثالهم... همین کاریزماها بوده‌اند که گاهی از اوج فقر و در اوج نابه سامانی‌ها به شکست نه‌گفته، در بحران نماندند و در انتخاب افراد برای کمک رسانی هرگز گزینشی عمل نکردند. افرادی که خنده از لبان‌شان محو نشد، در تشکر و ابراز سپاس زبان‌شان قاصر نبود و قدرت ریسک‌پذیری آن‌ها همیشه آن‌ها را تبدیل به مدیران، سخنورانی قاطع و موفق کرد. همه ما افراد باید از خود توقع‌های مثبت و بالایی داشته باشیم در تبدیل شدن به یک کاریزما، و در این راه کتاب‌ها باید خوانده شود، تمرین‌ها باید انجام شود و جاده‌ها باید پیموده شود. «جذابیت در سخنوری» نوشته برادر دوست و جوان پُر تلاش و جذاب افغانستانی، «انجنیر، رسول خان امین» کتابی است توام با مفاهیم ارزشی در بابت ایجاد یک شخصیت کاریزما با سخنانی تاثیرگذار و دلنشین که با هر زبان و هر ملیتی به خواندن آن نیازمندیم.

با احترام

فرزانه معصومیان

سخن ناشر

خداوند بزرگ (ج) را بی نهایت سپاسگزار و شکر گزاریم که انتشارات پایپروس را توفیق داد که کتاب "جذابیت در سخنوری" اثر محترم استاد رسول خان امین را چاپ کند.

انتشارات پایپروس از آغاز تاسیس (۱۳۹۷) 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 و همت و همکاری دانشمندان و استادان متهد و دلسوز، به مطالعات و تحقیقات لازم پردازد و در هر کدام از رشته‌های علوم انسانی به تألیف و ترجمه منابع درسی اصلی و فرعی اقدام کند.

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

از استادان و صاحب نظران ارجمند تقاضا می شود 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 پایروس در خدمت فرهنگیان کشور قرار دارد.

با احترام

محمد ذکی احمدی

مدیر مسوؤل انتشارات پایروس

پیشگفتار

خداوند(ج) را سپاسگزارم که برایم توفیق عنایت فرمود تا نگارش کتاب "جذابیت در سخنوری" را به اتمام برسانم. درود بر شما دوستان گرامی و ارجمند، به شما تبریک می‌گویم به خاطر قدمی که برای رشد و پیشرفت خودتان برداشتید. شما جزو 20 درصد از افراد موفق جامعه هستید که برای رشد و پیشرفت خودشان حاضراند، دست به کارهای کوچک یا بزرگی بزنند.

در این کتاب قرار است، ابتدا در مورد جذابیت، ظاهر و پوشش نکته‌هایی گفته شود و سپس سخنرانی را که یک مهارت برای جذابیت است را با هم مورد بررسی قرار بدهیم و بعد بررسی کنیم، در ادامه، ویژگی‌های افراد جذاب و دوست‌داشتنی را با هم بررسی کرده و راهکارهایی را برای برطرف کردن صدای دلخراش بیان می‌کنیم و برای اینکه جذاب‌تر و خواستنی‌تر شویم تکنیک‌ها و راهکارهایی به‌صورت کامل عملی را خدمت‌تان عرض می‌کنم. بعضی از این راهکارها آنقدر ساده هستند که شاید به خودتان بگویید شاید پاسخ ندهد، حالا به‌طور مثال اگر این تمرین را انجام ندهیم چی می‌شود؟ اما واقعیت این است: تا زمانی که تمرینی را انجام ندادید نمی‌توانید پی ببرید که چی می‌شود، پس

برای تان پیشنهاد می‌کنم هر تمرینی را، هر چه قدر هم که ساده است انجام بدهید و بعد نتیجه‌اش را ببینید. به قول جیم رآن: کاری که انجام دادنش ساده است انجام ندادنش نیز همان اندازه ساده است! خواننده عزیز، در هر جای این کتاب پرسش یا ابهامی داشتید می‌توانید با ایمیل مستقیم بنده به نشانی Rasoolkhan.amin@gmail.com در ارتباط باشید و یا با شماره تلفون دفتر بنده 0749102375 تماس حاصل فرمایید. به امید اینکه به قله‌های رفیع ترفیع یابید.

با احترام

رسول خان امین

فهرست عناوین

پیشگفتار ج

بخش اول

جذابیت

- جذبہ چیست؟ ۳
- چگونه جذاب باشیم؟ ۳
- ظاهر و لباس ۱۳
- ظاهر انسان ۱۶
- جوړکردن یک لباس مناسب و جذاب ۱۶
- تمیزی و آراسته شدن ۱۷
- نکته‌های در مورد پوشش و آراستگی خانم‌ها ۱۷
- نکته‌هایی در مورد پوشش و آراستگی آقایان ۱۹

بخش دوم

جذابیت در سخنرانی

- سخنرانی، مهارتی برای جذابیت و حرفه‌ای شدن ۲۳
- در منزل ۲۵
- مهارت رانندگی ۲۵
- قبل از سخنرانی ۲۶

- ۲۷ آماده بودن
- ۲۸ چند نکته خوب در سخنرانی
- ۲۹ دام میکروفن
- ۳۰ هفت راه خوب برای داشتن شروع خوب
- ۳۴ چی بگوییم؟ چی نگوییم؟
- ۳۵ چگونه متن سخنرانی را فراموش نکنیم؟
- ۴۱ چگونه تمرین کنیم؟
- ۴۴ پایان سخنرانی
- ۴۵ چهار راه خوب برای داشتن پایانی خوب در سخنرانی
- ۴۶ تماس چشمی
- ۴۸ کارهایی که نباید موقع ارتباط چشمی انجام بدهیم:
- ۴۹ تکیه کلام
- ۵۰ گوش دادن
- ۵۱ پرسش اول: چرا گوش نمی دهیم؟
- ۵۴ پرسش دوم: برای گوش دادن مؤثر چه بکنیم؟
- ۵۵ مراحل گوش دادن
- ۵۸ تعریف کردن از دیگران
- ۶۰ انتقاد و انتقاد کردن
- ۶۵ چگونه انتقاد بشنویم؟
- ۶۷ نجسب بودن

بخش سوم

صدای جذاب

- ۷۱ صداسازی
- ۷۶ مشکلات صدا

- ۷۷ تمرین ۱: رفع صدای دماغی
- ۷۸ تمرین ۲: رفع صدای تودماغی
- ۸۰ حافظه صدایی به چه معنی است؟
- ۸۲ چه صدایی خوب است؟ صدای بم یا صدای زیر و نازک؟
- ۸۳ تقویت حنجره و تارهای صوتی
- ۸۵ صدای خشن چگونه به وجود می‌آید؟
- ۸۶ تمرین - رفع صدای خشن
- ۸۷ میزان بلندی صدا در زمان صحبت کردن
- ۸۸ صدای برتر
- ۸۹ داشتن صدای برتر
- ۹۰ لارنژیت چیست؟
- ۹۱ درمان لارنژیت
- ۹۱ علایم لارنژیت چیست؟
- ۹۲ تنفس صحیح
- ۹۳ نحوه صحیح تنفس دیافراگمی
- ۹۵ نحوه صحیح تنفس دیافراگمی (شکمی)
- ۹۶ سرگیجه در هنگام تنفس دیافراگمی
- ۹۷ مقدار زمان تنفس عمیق دیافراگمی چقدر باشد؟
- ۹۸ لرزش صدا
- ۱۰۱ حالت مناسب بدن
- ۱۰۲ وضعیت‌های نامناسب بدن برای صحبت کردن
- ۱۰۴ تقویت گوش موسیقیایی
- ۱۰۴ موقعیت زبان

- ۱۰۶ درمان گرفتگی صدا
- ۱۰۷ راه‌های درمان گرفتگی صدا
- ۱۰۹ تغذیه مناسب برای داشتن صدایی عالی
- ۱۱۲ مواد غذایی ممنوعه برای صدا
- ۱۱۷ منابع و مآخذ:

بخش اول جذابیت

جذابیت

بعضی از انسان‌ها از بدو تولد ژن محبوبیت دارند و بدون اینکه کار خاصی انجام دهند، خودبه‌خود دوست‌داشتنی هستند؛ اما بقیه هم می‌توانند برای خودشان جذبه داشته باشند. فارغ از اینکه افراد از نظر کلی چه قسم شخصیتی دارند، روش‌هایی وجود دارد که هر کس با به کارگیری آن‌ها می‌تواند به فردی دلچسپ‌تر، قابل اطمینان‌تر و بانفوذتری تبدیل شوند. بنابراین جذبه و جذابیت چیزی نیست که فرد هنگام تولد از مادرش به ارث ببرد؛ بلکه اکتسابی است یعنی همان‌طور که گفته شد؛ فرد با بهره‌گیری و کاربست راهکارهای به‌طور عملی می‌تواند به فردی جذاب تبدیل شود.

جذبه چیست؟

"توانایی و قابلیت است که بعضی از افراد برای ایجاد رابطه‌ی دوستانه‌تر برخوردارند و باعث می‌شود دیگران در حضور آن‌ها احساس بی‌نظیری داشته باشند". جذبه یک خصوصیت و مهارت شخصیتی است که می‌توانید با انجام تکنیک‌های آرایه شده، به آن دست یابید.

چگونه جذاب باشیم؟

فریبندگی یعنی اینکه بتوانید دیگران را به‌سوی خود جذب کنید. این خصلت اخلاقی به مرور زمان به‌دست می‌آید، از آنجایی که هر یک از افراد در زمان تولد با میزان مختلفی جذابیت پا به این دنیا می‌گذارند

می‌توان گفت که درصد بسیار زیادی از جذابیت اکتسابی است و با کمی تمرین به راحتی قابل دسترسی خواهد بود. هر چه بیشتر تلاش کنید، موفق‌تر خواهید بود. تلاش و توجه تمام و کمال به نیازها و خواست‌های دیگران می‌تواند به شما این اطمینان را بدهد که به یک فرد جذاب تبدیل شده‌اید.

در این قسمت شما را با راهکارهایی به قسم کامل عملی آشنا می‌کنم که با انجام و کار بست هر کدام از آنها، بتوانید بر جذابیت خود بیفزایید.

۱. **با اعتماد به نفس باشید:** این مهم‌ترین راز جذابیت در تمام دنیاست. برای اینکه با اعتماد به نفس باشید، باید خودتان را قبول داشته باشید و برای اینکه خودتان را قبول داشته باشید، باید آدم قابل قبولی باشید. اگر احساس می‌کنید که زیاد خودتان را قبول ندارید، نگاهی بیندازید و ببینید که چرا این حس را دارید؟ اگر اخلاق خوبی ندارید، تغییر خصوصیات اخلاقی نیز ممکن است (اگرچه کار سختی است)؛ اما زمان می‌برد ولی ارزشش را دارد چون یکی از عوامل تأثیرگذار در جذابیت است. اخلاق بدتان را با کمک دیگران پیدا کنید و آنها را تغییر دهید. یک تغییر کوچک، مساوی است با یک تحول بزرگ در رابطه‌ی شما. هم‌چنین می‌توانید تمام دستاوردهایی را که در زندگی‌تان به دست آوردید، بر روی کاغذ نوشته و آنها را بر روی دیوار اتاق‌تان بچسبانید تا با دیدن آنها انرژی مضاعفی بگیرید. از واژه‌های تأکیدی نیز استفاده کنید. با این کار با ناخودآگاه‌تان حرف می‌زنید و به تدریج می‌توانید ذهنیت و رفتار خود را تغییر دهید.

۲. **راحت باشید:** سختگیری‌ها، رسمی بازی‌ها، تعارفات و پنهان‌کاری‌ها به تدریج جذابیت شما را کاهش می‌دهند و در درازمدت نیز

باعث قطع رابطه می‌شود. کسانی‌که تازه ازدواج می‌کنند، در ابتدا هرگز راحت نیستند، به‌طوریکه از لفظ «شما» استفاده می‌کنند [البته استفاده از این لفظ در جمع و برای احترام گذاشتن به همسر، بسیار رفتار پسندیده‌ای می‌باشد] که البته زمان کار خود را خواهد کرد و رفته رفته راحتی بین شما برقرار می‌شود. البته شما نیز باید در این امر، فعالانه تلاش کنید و راه‌حلهایی را موبه‌موا اجرا کنید تا بر این امر هر چه زودتر فایز آید.

۳. خیال‌پرداز باشید: هیچ‌چیز به اندازه‌ی همراهی با یک آدم خیال‌پرداز و امیدوار به آینده، به آدم روحیه نمی‌دهد. زیاد واقع‌گرا بودن در اصل جذاب نیست؛ زیرا در این صورت، چنین فردی این‌طور به نظر می‌رسد که زندگی خشک و بی‌هیجانی داشته باشد. البته منظورم این نیست که خیال‌بافی کنید که در این صورت نه تنها به خواسته‌ی خود نزدیک‌تر نمی‌شوید؛ بلکه باعث می‌شود که اطرافیان‌تان از شما دوری گزینند. منظورم این است که خیال‌پردازی‌هایی کنید که به واقعیت نزدیک و با آن رابطه داشته باشد. در واقع خیال‌پردازی‌ای منطقی داشته باشید. این قسم هم جذاب‌تر می‌شوید و هم زندگی بهتری خواهید داشت و هم رابطه‌ی دوستانه‌ی با دوام‌تری با همسرتان خواهید داشت.

۴. خوش‌تیپ باشید: همه‌ی ما از افراد خوش‌تیپ بیشتر خوش‌مان می‌آید بنابراین برای اینکه جذاب شوید، باید شیک باشید و لباس‌های شیک هم بپوشید. پوشیدن لباس شیک هرگز به این معنی نیست که لباس‌های گران‌قیمت بخرید و یا لباس‌های مُد شده را بپوشید؛ بلکه منظور من این است که به‌دنبال لباس‌هایی باشید که به تن شما می‌آید و هم‌چنین براننده‌ی شخصیت شماست. همان‌طور که اشاره کردم؛ شیک بودن به هیچ‌وجه به معنای زیاد خرج کردن نیست؛ بلکه به این معنی است که

لباس‌هایی را انتخاب کنیم که به ما می‌آید نه مُد است و یا گران‌قیمت و یا برند بخصوصی.

۵. **تناسب اندام:** تناسب اندام هم عامل بسیار مؤثر در جذابیت می‌باشد. اگر نگاهی به اطراف داشته باشید، خواهید دید که افراد زیادی بر روی این عامل سرمایه‌گذاری زیادی می‌کنند؛ زیرا به این نتیجه رسیدند که تناسب اندام رابطه‌ی مستقیمی با جذابیت دارد. ذکر این نکته نیز ضروری است که علاوه بر وجود رابطه‌ی مستقیم بین تناسب اندام و جذابیت، رابطه‌ی غیرمستقیم نیز بین آن‌ها حاکم است. چگونه؟ تناسب اندام یکی از گام‌های مهم و اصلی رسیدن به اعتماد به نفس می‌باشد و از طرفی اعتماد به نفس نیز رابطه‌ی مستقیمی با جذابیت دارد بنابراین تناسب اندام با تأثیر گذاشتن بر روی اعتماد به نفس، به‌طور غیرمستقیم نیز (علاوه بر اینکه به‌طور مستقیم نیز بر آن تأثیر می‌گذارد) بر جذابیت تأثیر دارد. پس بیجا نیست که افراد بر روی تناسب اندام خود سرمایه‌گذاری کرده و به طرق مختلف در پی ایجاد و حفظ آن هستند.

۶. **سکوت کنید:** "سکوت" مهم‌ترین وجه جذبه است. معنی سکوت این است که در جمع به صحبت‌های دیگران گوش بسپارید و کلام‌شان را قطع نکنید. لازمه‌ی کاریزماتیک بودن این است که به سایر افراد نشان بدهیم تمام حواس مان به آن‌هاست؛ اما اگر موقعی که دیگران صحبت می‌کنند وسط حرف‌شان حرف بزنید، معنی‌اش این است که قصد خودنمایی دارید. مثل همیشه، بهترین حالت برقراری تعادل است. در واقع خصلتی که هنر سکوت آن‌را بزرگ‌نمایی می‌کند این است که به یاد داشته باشید اگر می‌خواهید درحقیقت جذبه داشته باشید اول باید این را یاد بگیرید که شما همیشه مرکز توجهات نیستید. معنی جذبه یا کاریزما این

نیست که خودتان را با حال‌تر از بقیه جلوه دهید.

۷. **خوش صحبت باشید:** افراد با جذبه بلد اند که چگونه با مردم صحبت کنند. آن‌ها می‌دانند که چطور یک بحث را شروع کنند، به آن مسیر بدهند و طوری صحبت کنند که به سایرین احساس آرامش بدهند. اگر این چیزها را بلد نیستید، باید تمرین کنید. کسی هم نمی‌گوید کسب مهارت در این زمینه کار آسانی است؛ اما اگر شجاعتش را داشته باشید که از دیوار ذهنی خود عبور کنید و خود را در این زمینه ارتقاء دهید، بعداً پاداشش را خواهید گرفت. اوایلش کمی به شما سخت خواهد گذشت، اما بهتر شدن همیشه از طریق سخت‌گذراندن حاصل می‌شود. اگر نمی‌دانید که چطور یک گفت‌وگو را آغاز کنید، خلاقیت به خرج دهید. اول به این بیندیشید که دوست دارید درباره چه چیزهایی صحبت کنید و از صحبت کردن درباره چه مسائلی بدتان می‌آید. اگر چیزی باشد که شما از صحبت کردن درباره آن معذب شوید، شاید این مطلب آن‌های دیگر را هم معذب می‌کند. نکته‌ی دیگری که باعث می‌شود شما آدم خوش‌صحبتی به‌نظر برسید این است که به‌جای اینکه زور بزنید خود را فرد باهوشی نشان دهید، سعی کنید آدم مهربانی باشید. اگر در گفت‌وگوهای روزمره‌تان با مردم مهربان باشید به فرد با جذبه‌ای تبدیل می‌شوید. افراد خوش‌صحبت بلد اند که چطور خود و هم‌صحبت‌های‌شان را داخل یک قایق بنشانند. این‌قسم افراد وسط گفت‌وگو از تجربه‌های‌شان می‌گویند و لای صحبت‌های‌شان داستان می‌گویند و با تعریف کردن فکاهی در جای مناسب، رنگ و لعابی به حرف‌های‌شان می‌دهند تا به شما گوش‌زد کنند خوش‌صحبتی فراتر از اطلاع‌رسانی خشک و خالی است. به‌کارگیری جوک و شوخ‌طبعی درحین صحبت کردن مهارت خاصی را می‌طلبد. اگر

قصد دارید ماجرای خنده داری را برای کسی تعریف کنید بهتر است، علاوه بر اینکه آن را بدون مین کردن بیان می‌کنید، ربطی هم به سر و پای بحث داشته باشد. در کل برخورداری از حس شوخ طبعی می‌تواند شما را به فرد محبوبی در جمع تبدیل کند به شرط آنکه ظرافت‌های استفاده از آن را رعایت کنید.

۸. **ارتباط چشمی را تقویت کنید:** بعضی وقت‌ها یک چشم در چشم شدن کوتاه بهتر از یک ساعت حرف زدن است. برقراری ارتباط چشمی مناسب به این معنی است که شما به حرف طرف مقابل گوش می‌دهید و برای او اهمیت قایل هستید و او را فرد محترمی می‌دانید. از بالا به پایین نگاه کردن یا چرخاندن مداوم سر در هنگام صحبت کردن طرف مقابل نشانگر این است که ما علاقه‌ای به صحبت کردن با آن فرد نداریم و هوش و حواس ما به‌جای دیگری است.

۹. **طرز ایستادن خود را تصحیح کنید:** اگر شرایط بدنی شما در حد مطلوب قرار داشته باشد، گویای این مطلب است که یک فرد با اعتماد به نفس بالا هستید، حتی اگر از درون‌تان هم یک چنین احساسی نداشته باشید. در زمان راه رفتن باید محکم و ثابت قدم بردارید. کمرتان به‌طور کامل صاف باشد، و شانه‌ها به‌سمت عقب گرایش داشته باشند. شاید در ابتدا زمانیکه یک چنین وضعیتی را تمرین می‌کنید برای‌تان قدری عجیب و دشوار باشد؛ اما پس از سپری شدن چند روز به آن عادت پیدا می‌کنید. اگر احساس می‌کنید که به یک‌باره نمی‌توانید عضلات صورت خود را رها کنید، می‌توانید این کار را از شانه‌های خود شروع کنید، اگر از جای اصلی خود بالاتر آمده باشند، نشان‌دهنده این مطلب هستند که شما قدری عصبی هستید. آن‌ها را به سر جای خودشان بازگردانید، ژست عمومی بدن خود

را تصحیح کنید، نفس عمیقی بکشید و لبخند بزنید.

۱۰. **ارتباط برقرار کنید:** هنگامیکه با فرد دیگری روبه‌رو می‌شوید، با چشم‌های خود با او ارتباط برقرار کنید، سرتان را به نشانه تأیید تکان دهید، لبخند بزنید و شادی خود را به او انتقال دهید. هرگز نگران واکنش فرد مقابل نباشید و البته درعین حال باید به یاد داشته باشید که دراین کار زیاده روی نکنید.

۱۱. **نام افراد را به خاطر بسپارید:** زمانیکه برای اولین بار کسی را ملاقات می‌کنید سعی کنید که نام او را به خاطر بسپارید. این کار برای خیلی از افراد دشوار است. زمانیکه نام‌شان را می‌گویید، آن‌را چندین مرتبه با خود تکرار کنید تا نام‌شان در ذهن‌تان باقی بماند و سپس نام خود را نیز به آن‌ها بگویید؛ به عنوان مثال: سلام کامران من مریم هستم. زمانی هم که با آن‌ها خداحافظی می‌کنید، باز هم سعی کنید چند مرتبه دیگر نام آن‌ها را تکرار کنید تا به‌طور کامل در ذهن‌تان باقی بماند. هر چقدر بیشتر نام آن‌ها را تکرار کنید، بیشتر به یادتان می‌ماند و طرف مقابل هم احساس می‌کند که او را بیشتر دوست می‌دارید و احتمال این امر که با شما بیشتر ارتباط بگیرد افزایش پیدا می‌کند.

۱۲. **به دیگران علاقه‌مند باشید:** اگر شما یکی از دوست‌های قدیمی‌تان را ملاقات کردید، به عنوان مثال: یک همکار، هم‌صنفی، دوست یکی از دوستان و ... در مورد خانواده و علاقه‌مندی‌های جدید آن‌ها پرسش‌هایی مطرح کنید. نام افراد نزدیک به آن‌ها را بپرسید و نام آن‌ها را به خاطر بسپارید. مطرح کردن یک چنین مسائلی، موضوعات جدیدی برای صحبت کردن در اختیار شما قرار می‌دهد و آن‌وقت مجبور نیستید که تنها در مورد کار و صنف‌های درسی با هم صحبت کنید. می‌توانید تا

حدودی در مورد خودتان نیز صحبت کنید. در تمام طول بحث خودتان را علاقه‌مند نشان دهید و نشان دهید که تمایل دارید به گفت‌وگوی خود با او ادامه دهید.

۱۳. به جای غیبت کردن دیگران را تکریم کنید: اگر در جمعی در حال صحبت کردن هستید که همه افراد به نحوی در مورد یک شخص به‌خصوص در حال غیبت کردن هستند، بد نیست شما چیزی در مورد آن بگویید که دوست می‌دارید. گفتن چیزهایی که در دیگران دوست می‌دارید می‌تواند ۱۰۰٪ شما را تبدیل به یک فرد جذاب کند. درعین حال با این کار می‌توانید حس اعتماد دیگران را نیز به خود جلب کنید. همه اطرافیان به این نتیجه می‌رسند که شما هیچ وقت ایده‌ی بدی نسبت به دیگران ندارید. همه به این نتیجه می‌رسند که آبروی‌شان در دست شما محفوظ خواهد بود.

۱۴. دروغ نگویید: شاید به دلایلی دروغ بگویید؛ اما مدارک و شواهدی وجود دارد که بر خلاف گفته‌های شماست. اگر به مریم بگویید که عاطفه را دوست دارید و به نسیم بگویید که عاطفه را دوست ندارید، مطمئن باشید که مریم و نسیم با هم صحبت می‌کنند، حرف‌های شما را با هم در میان می‌گذارند، و با این کار اعتبارتان را نزد آن‌ها از دست خواهید داد، و از آن به بعد هم دیگر هیچ‌کس حرف‌های شما را باور نخواهد کرد.

۱۵. همیشه خون سرد باقی بمانید: قصد شما خوشحال کردن دیگران است و نباید به این موضوع فکر کنید که ممکن است آن‌ها در قبال شما چه واکنشی نشان داده و چه خیال بافی‌هایی در ذهن خود انجام دهند. اگر این کار را انجام دهید، آن وقت تمام تأثیر این کار بر روی صورت شما

نمایان خواهد شد، و تبدیل به فردی می‌شوید که فقط در پی راضی کردن اطرافیانش است. کسی که نیازهای شخصی‌اش را زیر پا می‌گذارد تا دیگران دوستش بدارند. باید همیشه به‌خاطر داشته باشید که مردم آن‌قدر کارهای متنوع دارند که نمی‌توانند همواره به شما فکر کنند. بیشتر اوقات در مورد خودشان و کارهایی که باید انجام دهند، فکر می‌کنند.

۱۶. همدلی یکی از ملزومات بی‌چون و چرای جذابیت است: باید بدانید که چه چیزهای اطرافیان‌تان را خوشحال می‌کنند و چه مواردی موجبات ناراحتی آن‌ها را فراهم می‌آورند، آن‌وقت می‌توانید بهترین انتخاب را در مورد آن‌ها داشته باشید.

۱۷. از بحث و جدل پرهیزید: حتی اگر نیمی از افراد با شما موافق باشند، باز هم شما نمی‌توانید جذابیت ۱۰۰٪ پیدا کنید. چیزهایی که بر زبان می‌آورید باید برای تمام افراد خوش‌آیند باشند. زمانی که احساس کردید دل‌تان می‌خواهد در یک بحث شرکت کنید، از خودتان پرسید که: آیا در واقع لازم است که در همین لحظه، نظر خودم را مطرح کنم؟ اگر احساس می‌کنید که هیچ‌گونه الزامی در این کار وجود ندارد، بنابراین قدری بذله‌گویی کنید و مطرح کردن نظر خود را بگذارید برای یک وقت دیگر.

۱۸. هیچ‌گاه به فکاهی‌هایی که خودتان تعریف می‌کنید، نخندید: این کار سیمای قشنگی ندارد. می‌توانید لبخند بزنید؛ همین کفایت می‌کند، هرگز هم ناراحت نشوید اگر هیچ‌کس به آن نخندید. گاهی اوقات افراد متوجه فکاهی نمی‌شوند. این امر باید برای خود آن‌ها ناراحت‌کننده باشد که متوجه منظور شما نشده‌اند. هدف شما فقط خوشحال کردن آن‌ها بوده است.

۱۹. هیچ‌گاه در مورد مسایل مختلف توضیح بیش از اندازه ندهید:

چون فقط ارزش گفته‌های خود را از بین می‌برید. این کار نشان‌دهنده این مطلب است که شما از اعتماد به نفس پایینی برخوردار هستید و به سختی می‌توانید باور کنید که دیگران حرف‌های شما را متوجه شده‌اند. هم‌چنین ممکن است این سوء تفاهم را نیز ایجاد کند که شما به مخاطبان خود اعتماد ندارید و تصور می‌کنید که آن‌ها متوجه منظورتان نمی‌شوند و خودتان قصد دارید به جای آن‌ها تصمیم بگیرید. زمانیکه نکته‌های غیر ضروری را از گفته‌های خود حذف می‌کنید، مردم با اشتیاق بیشتر به حرف‌های شما گوش می‌دهند. با این کار ممکن است که برای کسب اطلاعات بیشتر نیز وارد بحث شده و پرسش‌هایی را مطرح کنند.

۲۰. تقلید جایز است: شنیده‌اید که می‌گویند مؤمن آینده‌ی مؤمن

است؟ در راستای تلاش برای با جذب شدن گاهی اوقات لازم است که بعضی از افراد را الگو قرار دهید. سعی کنید جذابیت‌های افراد مختلف را برای خودتان مصادره کنید. البته لازم نیست با تمام افکار و عقاید فرد مقابل موافق باشید. فقط از بخشی از حرکت‌ها و سکنات آن‌ها برای ارتقاء وجوه خارجی شخصیت خود استفاده کنید.

یادداشت: برخی از افراد هستند که مقوله تکبر و جذابیت را اشتباه

می‌گیرند. در حقیقت باید دانست که تکبر نقطه مقابل جذابیت است. جذابیت حس رضایت دیگران را بر می‌انگیزد، اما تکبر فقط می‌خواهد حس رضایت فردی را برانگیزاند. تکبر افرادی را جذب می‌کند که در وجود خود ناامنی‌هایی دارند؛ اما جذابیت توانایی جذب تمام افراد را دارد.

ظاهر و لباس

درست است که شیک‌پوشی و خوش‌لباسی نشان می‌دهد که ما به خودمان و دیگران احترام می‌گذاریم، اما فقط این چیزها به تنهایی موفقیت ما را تضمین نمی‌کند. علاوه بر این‌ها باید در طرز صحبت کردن‌مان و نوع رفتارمان با افراد هم حرفه‌ای باشیم.

جذابیت و دوست‌داشتنی بودن چیزی فراتر از زیباییِ ظاهر هست؛ شاید کسی صورت زیبایی نداشته باشد؛ اما بسیار جذاب و دوست‌داشتنی باشد یا می‌تواند بسیار زیبا و جذاب باشد؛ اما در اصل جذابیت بیانی، رفتاری و باطنی نداشته باشد. ما کوشش می‌کنیم تا لباس خوبی بخریم، تا خوب به نظر بیاییم. تمام موردهای ظاهری را رعایت می‌کنیم تا جذاب‌تر و دوست‌داشتنی‌تر به نظر برسیم؛ اما به‌طور معمول فراموش می‌کنیم که این نوع جذابیت‌ها به‌طور کامل ظاهری و گذرا هستند و همواره چیزی که باعث می‌شود، ما بیشتر و طولانی‌تر جذاب و دوست‌داشتنی بمانیم، آن چیزی هست که از ما به عنوان بیان و رفتار بروز داده می‌شود. نکته حایز اهمیت این است که این نوع ارتباط ما با دیگران هست که می‌تواند به ظاهر ما اعتبار ببخشد. حتماً خیلی‌ها را دیدیم که ظاهر بسیار زیبا و جذابی دارند و ما سریع جذب ظاهرشان می‌شویم و پیش خودمان می‌گوییم عجب آدم باحال و دوست‌داشتنی‌ای هست؛ اما وقتی که با آن‌ها ارتباط می‌گیریم، تازه متوجه می‌شویم، نه این آدم در اصل آن قسم که فکر می‌کردیم نیست و حتی این آدم را یک لحظه هم نمی‌شود تحمل کرد. به یاد داشته باشید که مؤدب بودن و داشتن رفتارهای شیک و حرفه‌ای فقط برای مهمانی‌های رسمی و با سویه یا ملاقات‌های کاری مهم نیست. لطف نموده به این پرسش‌ها در دل‌تان پاسخ بدهید: آیا دوست دارید کسی با

شما بی تفاوت و بی ادبانه رفتار کند؟

با اطرافیانمان همان طوری که دوست داریم با ما رفتار شود، رفتار کنیم. قطعاً، برای اینکه رفتارهای خوبی داشته باشیم باید هر روز و هر ساعت تمرین کنیم. به شما یک مژده می‌دهم، از آنجا که جذاب شدن و آرایه رفتارهای حرفه‌ای، یک مهارت محسوب می‌شود، اصلاً لازم نیست که سال‌های سال این مهارت‌ها را تمرین کنیم. برای تان قول می‌دهم تنها بعد از گذشت چند ماه چنانچه این مواردی که خدمت تان عرض می‌کنم را انجام بدهید و در کارهای روزانه خودتان عملی کنید، رفتار و بیان تان شیک و حرفه‌ای، می‌شود؛ یعنی دیگر لازم نیست که انرژی صرف کنیم و فکر کنیم که من حالا در این موقعیت باید چی کار کنم.

برای شروع انجام رفتارهای شیک و محترمانه، می‌توانیم از خانه و اطرافیان خودمان استفاده کنیم، مثل پدر، مادر، فرزند، خواهر و برادر و یا اگر هم فعلاً دور از خانه هستیم می‌توانیم این رفتارها را با اطرافیان خودمان تمرین کنیم. ممکن است فعلاً یک کمی نگران باشید چون قرار است که ما به فرد شیک و حرفه‌ای تبدیل شویم و احتمال دارد که اطرافیان از تغییر رفتار ما کمی شوکه شوند. حق را به شما می‌دهیم، در زندگی‌های روزمره‌ای که داریم، نسبت به افرادی که بیش‌تر با آن‌ها در ارتباط هستیم و احساس راحتی می‌کنیم آن قدر آن احترامات و رفتارهای خوب را از خودمان بروز نمی‌دهیم و یا شاید هم کمی برای شان بی احترامی کنیم. خود من هم زمانی با اطرافیانم همین‌طور بودم، پس نگران نباشید، با کمی تمرین و صرف وقت، همه چیز در مسیر مثبت قرار می‌گیرد و عالی می‌شود.

این کار علاوه بر رشد رفتارهای خوب ما، باعث می‌شود در خانواده

روابط بهتر، صمیمی تر و اثر بخش تری داشته باشیم، در نتیجه، آرامش و رضایتی هم از خودمان و خانواده خودمان خواهیم داشت. دوستی داشتم که برایم می گفت اگر می خواهی واقعاً ادب و نزاکت کسی را ببینی و پی ببری که چه قسم آدم است، بین آیا با زبردست هایش، با گارسون رستوران، با همسایه خود خوب رفتار می کند؟ اگر خوب رفتار می کند پس آدم خوب و با نزاکتی است، اگر نه، پس دارد پیش شما و یا بالادست هایش نقش بازی می کند.

شک نکنیم کسی که با افراد زیر دست خودش خیلی محترمانه صحبت می کند، این شخص دارای اعتماد به نفس و عزت نفس بسیار بالا است و گرنه همه می توانند بدون احترام با افراد زبردست خودشان صحبت کنند. رفتار ما نشانگر شخصیت ماست، درست است که ساختن یک شخصیت خوب و جذاب و قابل اعتماد کمی زمان می برد، اما رفتارهای کوچکی که آن ها را انجام می دهیم به تدریج باعث ساخته شدن این شخصیت می شود. رفتارهای خوب و زیبا هیچ چیز پیچیده ای ندارند. رفتارمان باید آن قدر خالص باشد که بدون اینکه بخوایم فکر کنیم و یا خیلی مصنوعی به نظر برسد رفتار کنیم. این کار هم جزء تمرین کردن و پشتکار چیز دیگری نیاز ندارد. برای اولین تأثیرگذاری روی افراد، فرصت دومی وجود ندارد مردم در اولین ثانیه ها و دقیق ملاقات با ما، ما را مورد قضاوت قرار می دهند و در واقع، ظاهر، بیان و رفتار ما، شکل دهنده تصویری کلی از شخصیت و توانایی های ما است.

ظاهر انسان

ذهن انسان‌ها، افراد را در 3 تا 7 ثانیه اول ملاقات، بر اساس ظاهر قضاوت می‌کند و برچسب می‌زند. ما حتی اگر هم نخواهیم اشخاصی را که (برای بار اول) می‌بینیم قضاوت کنیم و برای‌شان برچسب بزنیم، باز هم مغز ما به صورت کاملاً ناخودآگاه و خودکار، این کار را انجام می‌دهد و طرف مقابل را در همان اولین نگاه بر اساس ظاهری که دارد مورد قضاوت خودش قرار می‌دهد. همه ما آدم‌ها دوست داریم جذاب و دوست‌داشتنی باشیم. تمایل به دوست داشته شدن و مورد توجه قرار گرفتن در وجود همه ما هست و اگر کسی این ویژگی را نداشته باشد؛ باید کمی در مورد خودش شک کند. حتماً شما هم دوست دارید بدانید که چطور می‌شود ظاهری جذاب، زیبا و قابل اعتماد داشته باشیم و یا بهتر است چه نوع لباسی را به تن داشته باشیم تا در لحظه‌ای که (برای اولین بار) با کسی ملاقات می‌کنیم، اگر آن شخص ما را مورد قضاوت خودش قرار داد، بتوانیم قضاوت خوبی از خودمان در ذهنش حک کنیم.

جورکردن یک لباس مناسب و جذاب

هر نوع لباسی که به تن می‌کنیم، می‌تواند به همان وضوح کلمه‌هایی که صحبت می‌کنیم، با دیگران ارتباط برقرار کند و در مخاطب تأثیر بگذارد. قبل از هر چیز سعی کنیم لباسی که به تن می‌کنیم مناسب خودمان باشد، یعنی از بهترین جنس ممکن که توانایی خرید آن را داریم باشد. بنابراین اگر امکانش را داریم از کالاها و اجناس با کیفیت استفاده کنیم. بعد از کیفیت، چیزی که در خریدن و به تن داشتن لباس اهمیت دارد، زیبایی، خوش‌بوخت بودن، رنگ و طرح و به اصطلاح به تن نشستن آن لباس

است، و در این میان آنچه که اهمیت ندارد، مارک یا همان برند، و خریدن از فروشگاه فلان و ... یک همچون موارد است.

تمیزی و آراسته شدن

- سعی کنیم روزانه به حمام برویم و شاور بگیریم؛
- بعد از خوردن هر وعده غذا، دندان‌هایمان را مسواک بزنیم، یا اگر برایمان امکانش نیست، برای تازه کردن بوی دهن‌مان از ساجق‌های خوشبوکننده نعنائی استفاده کنیم؛
- نسبت به عطرهایی که استفاده می‌کنیم حساس و دقیق باشیم؛
- بوی عطر ما نباید قبل از ما وارد مکانی شود یا بعد از اینکه آنجا را ترک کردیم هنوز در آنجا باقی بماند؛
- موهای چرب و به هم چسبیده اصلاً ظاهر خوب و آراسته‌ای ندارند، بهتر است که موهایمان را با شامپوهای مناسب بشویم، تا طراوت و ظاهر طبیعی خودشان را حفظ کنند؛
- گرفتن ناخن یا آرایش کردن در محل‌های عمومی اصلاً خوب نیست. هیچ‌کس دوست ندارد ما را در این حالت‌ها ببیند. بهتر است قبل از اینکه از خانه خارج شویم این کارها را انجام بدهیم؛
- در یک کلام می‌شود گفت، درست لباس پوشیدن آراستگی و زیبایی، یعنی احترام گذاشتن به خود و دیگران.

نکته‌های در مورد پوشش و آراستگی خانم‌ها

- دقت کنیم لباس‌هایمان کاملاً مناسب و اندازه باشد: لباسی که خیلی بزرگ، خیلی کوچک، خیلی کوتاه یا خیلی بلند باشد زیبا نیست؛
- مناسب با نوع بدن‌مان لباس بپوشیم: حتماً تا حالا متوجه شدیم که چه

- سبک لباسی با بدن ما جور و هماهنگ است و بعضی از لباس‌ها اصلاً به ما نمی‌آید، بهتر است اگر برای این کار مشکل داریم حتماً از یک فروشنده با تجربه یا یکی از دوستان شیک پوش مان مشورت بگیریم؛
- رنگ‌هایی که به ما می‌آید را پیدا کنیم: با وجود اینکه قانون قطعی در این مورد وجود ندارد که چه رنگی به کی بیشتر می‌آید، اما باید بدانیم و کشف کنیم چه رنگ‌هایی بیشتر برازنده ماست؛
- کفش‌های ما حرف می‌زنند و با افراد ارتباط برقرار می‌کنند و از ما به دیگران چیزهای زیادی می‌گویند و حسی را به سایرین منتقل می‌کنند. کفشی را انتخاب کنیم که ساده باشد و درعین راحت بودن به انواع لباس‌های مان هم همخوانی داشته باشد. کوری بوت مان را در اندازه کوتاه یا متوسط نگه داریم. برای محل کار کفش‌هایی بپوشیم که انگشت‌های پای ما را می‌پوشانند. کفش‌های رسمی ساده کوری کوتاه یا بوت‌های بی‌بند بهترین آن‌ها هستند؛
- اگر برای مهمانی می‌خواهید بوتی را انتخاب کنید، بوت‌های کوری بلند هم گزینه خوبی است؛ اما، اگر قدمان خیلی بلند است، پوشیدن بوت‌های کوری بلند ده سانتی به جای جذاب‌تر نشان دادن ما، برعکس عمل می‌کنند؛
- از زیورآلات استفاده کنیم، اما در حد اعتدال. هر چقدر ظریف‌تر و شیک‌تر بهتر. از زیورآلات به گونه‌ای ساده و به دور از خودنمایی استفاده کنیم. گوشواره‌های زیبا و شاید یک گردن‌بند واقعاً یک لباس و صاحبش را زیباتر نشان می‌دهد؛
- لباسی که انتخاب می‌کنیم هر چقدر زنانه‌تر باشد بهتر است. (یعنی لباسی به سبک مردانه نباشد)؛

- بهتر است که آرایش غلیظی نداشته باشید؛
- ناخن‌های دست‌تان را در اندازه‌های معقول نگه دارید و آن‌ها را مرتب سوهان کنید.

نکته‌هایی در مورد پوشش و آراستگی آقایان

- مراقب باشیم، لباس پوشیدن ما به معنی سرمایه‌گذاری روی حرفه و زندگی مان هست؛
- لباس‌های جداگانه‌ای مانند یخن‌قاق و پتلون‌هایی که می‌توانیم آن‌ها را به آسانی با همدیگر جور کنیم، انتخاب کنیم. با این کار می‌توانیم، چند دست لباس متفاوت داشته باشیم؛
- رنگ‌هایی را انتخاب کنیم که بیشتر برای مان مناسب باشد؛
- لباس‌های خیلی گشاد به اندازه لباس‌های خیلی تنگ، زننده هستند؛
- برای خرید پیراهن، مطمئن شویم به اندازه کافی آستین‌هایش خیلی بلند یا کوتاه نباشد؛
- هیچ‌وقت با پیراهن آستین کوتاه، از نکتایی استفاده نکنیم، اما اگر لباس سازمانی شغلی ما به این شکل است، پوشیدن این لباس مشکلی ندارد؛ اما اگر می‌خواهیم یک تصویر حرفه‌ای از خودمان بجا بگذاریم، بهتر است از پوشیدن پیراهن آستین کوتاه خودداری کنیم؛
- آستین یخن‌قاق ما بهتر است به اندازه دو تا سه انگشت از کورتی مان بیرون باشد؛
- حتماً برای پیدا کردن لباس اندازه و مناسب خودمان وقت بگذاریم و سر فرصت و با نهایت حوصله این کار را بکنیم؛
- وقتی دریشی به تن داریم، هنگام ایستادن دکمه بالایی کورتی مان را

- ببندیم و زمانی که روی چوکی می‌نشینیم دکمه‌هایش را باز کنیم؛
- نکتایی باید تا خط کمر بند پایین بیاید. این موضوع واقعاً اجباری است و هیچ چیزی در موردش پذیرفته نیست. اگر نکتایی از اندازه معمول‌اش کوتاه‌تر باشد، ما را یک فرد ناآگاه و کودن نشان می‌دهد؛
- در لباس‌های رسمی، بلندی پتلون باید جراب‌های مان را بپوشاند و روی بوت بیاید؛
- جراب‌های مان هم باید آن‌قدر بلند باشند که وقتی پاهای مان را روی هم می‌اندازیم، ساق پاهای مان دیده نشود؛
- رنگ جراب هم باید هم‌رنگ پتلون باشد و به هیچ عنوان وقتی تیپ رسمی داریم؛ به‌طور مثال: اگر یک دریشی سیاه به تن داریم از جراب‌های سفید استفاده نکنیم؛
- کمر بند و بوت مان را با هم هماهنگ کنیم. بهتر است هنگام پوشیدن لباس‌های رسمی کمر بند و بوت مان یک‌رنگ باشند؛
- اگر دریشی می‌پوشیم بهتر است بوت‌های بنددار به پا کنیم؛
- یک ساعت خوب، چیزی بیشتر از زمان را نشان می‌دهد؛
- در کل، لباسی که می‌پوشیم باید به ما بیاید و کاملاً در آن راحت باشیم؛
- برای داشتن پوستی سالم، مرتب صورت خودمان را بشوییم و اگر پوست خشکی داریم از کریم‌های مرطوب‌کننده استفاده کنیم؛
- موهای مان را اصلاح شده و تمیز نگه داریم. بهتر است اندازه‌اش کوتاه باشد و یا در اندازه‌ای معقول موهای مان را بلند کنیم، مگر اینکه از عهده رسیدگی برایش بریباییم؛
- ناخن‌های تان را حتماً کوتاه نگه دارید، داشتن ناخن‌های بلند برای یک مرد بسیار زشت است.

بخش دوم
جذابیت در سخنرانی

سخنرانی، مهارتی برای جذابیت و حرفه‌ای شدن

عوامل و مهارت‌های زیادی هستند که برای بهبود یک کسب‌وکار و هم‌چنین رشد فردی لازم‌اند. مهارت سخنرانی کردن در جمع و تأثیرگذاری روی مخاطبان هم یکی از مهم‌ترین و ضروری‌ترین آن‌هاست. اگر بخواهیم یک ویژگی و یک مهارت مشترک را در بین قدرتمندترین و تأثیرگذارترین افراد جهان نام ببریم، سخنرانی کردن و تأثیرگذار بودن سخنرانی این افراد هست؛ به‌طور مثال: استیو جابز، هیتلر، مهاتما گاندی و... و همین‌طور اگر کمی روی افراد سطح بالای هر سازمان نگاهی بیندازیم، متوجه می‌شویم مدیران هر سازمان هم از این مهارت بی‌بهره نیستند. فرض کنیم ده نفر دارای تخصص عالی در یک رشته هستند و قرار باشد از این ده نفر، شخصی به عنوان مدیر انتخاب شود، بدون شک شخصی انتخاب می‌شود که توانایی سخنگویی و سخنرانی بهتری داشته باشد. وقتی نام "سخنرانی" به میان می‌آید ممکن است خیلی از ماها فکر کنیم که باید بریم پشت تریبون و به همراه سلاید برای 100 نفر یا بیشتر صحبت کنیم. یا شاید به خودمان بگوییم: من که هیچ‌وقت و هیچ‌جا سخنرانی ندارم و اگر هم یک هم‌چنین موردی برایم پیش بیاید یک قسمی حلش می‌کنم؛ اما چیزی که ما بیش‌تر با آن در طول روز سروکار داریم صحبت کردن‌های روزانه، کاری و حرفه‌ای هست. در واقع ما در این زمان‌ها هم در حال سخنرانی هستیم، در حال تأثیر گذاشتن روی مخاطب،

متقاعد کردنش و یا هر چیز دیگر که هدف ما از صحبت یا سخنرانی باشد. ما زمانی که سخنرانی می‌کنیم و سخنرانی حرفه‌ای ارایه می‌دهیم، بدون شک درهای جدیدی برای ما و پیشرفت ما باز خواهند شد. در واقع این روابط ما با دیگر افراد و همچنین اعتبار ما هست که می‌تواند ما را بالا بکشد. از یک فرد ثروتمند پرسیدند: اگر ما همین حالا تمام دارایی‌های شما را بگیریم و درجایی شما را حبس کنیم، آیا باز هم می‌توانید به این ثروت برسید؟ ایشان گفتند که بلی، فقط کافی است به من یک تلفون بدهید. برای شروع یک سخنرانی؛ بد نیست بدانیم که بیشتر سخنران‌های حرفه‌ای دنیا، اولش خوب نبودند، افتضاح بودند. اگر ترسی در مورد سخنرانی وجود دارد، بهتر است که کاری با آن نداشته باشیم، در واقع این ترس همیشه و در هر زمان و برای هر کس وجود دارد، چه سخنرانان تازه‌کار، چه سخنرانان حرفه‌ای. در یکی کم و در یکی زیاد. اگر این ترس را نداشته باشیم باید شک کنیم. وجود این ترس در ما الزامی است، اگر ترس در وجود ما نبود سخنرانی، سخنرانی نمی‌شد. (دوست عزیز، برای مدیریت ترس‌تان می‌توانید کتاب "ترس از سخنرانی" را که من نوشته‌ام مطالعه نمایید.) بنابراین برای ابتدا فقط باید شروع کنیم. یک جمله خیلی زیبا هست که می‌گوید: برای شروع کردن نباید عالی باشید، برای عالی بودن باید شروع کنید. از هر فرصتی برای سخنرانی استفاده کنیم، منظور این نیست که خیلی پُر حرف باشیم و هر جا می‌رویم بقیه از دست صحبت‌های ما عاصی شوند و بگویند باز این آمد. به قول هیتلر: سخن هر چه کوتاه‌تر به هدف نزدیک‌تر.

در منزل

به کار بردن عبارت‌های ساده و مؤدبانه در منزل، به داشتن خانه‌ای امن و بدون استرس و به دور از مشاجرات روزمره خیلی کمک می‌کند. وقتی از جمله‌های مؤدبانه استفاده می‌کنید حساست به خرج ندهید. یک تعداد از آدم‌ها هستند که گویی وقتی از کسی تعریف می‌کنند مثل اینکه از گوشت تن‌شان می‌کنند! یا دارن پول نقد را از جیب‌شان بر می‌دارند! رفتار مؤدبانه، مثل خمیازه و یا حتی مثل یک ویروس سرایت کننده است.

مهارت رانندگی

خوش‌بختانه سخنرانی هم یک مهارت است، مثل مهارت رانندگی است در کنار یک مربی و دانستن یک تعداد موردها و اصول سخنرانی فقط باید تمرین کنیم، تمرین کنیم و تمرین کنیم. این یک واقعیت است که سخنرانی کردن و یا داشتن فن بیان قوی یک شبه به وجود نمی‌آید و برای اینکه بتوانیم با دیگران ارتباط مؤثرتری برقرار کنیم باید پشتکار داشته باشیم و روزانه کارها و تمرین‌های زیادی را انجام بدهیم. آنقدر این تمرین‌ها را انجام بدهیم که جزیی از وجود ما شود و بتوانیم به راحتی در هر جا و هر موقعیتی که هستیم خوب صحبت کنیم.

برای یاد گرفتن هر مهارتی پنج مرحله وجود دارد:

۱. نمی‌دانیم که نمی‌دانیم؛
۲. می‌دانیم که نمی‌دانیم؛
۳. می‌دانیم اما نمی‌توانیم؛
۴. می‌توانیم اما ناشیانه؛
۵. با تمرین می‌توانیم و بعد حرفه‌ای انجامش می‌دهیم. خیلی پیچیده

شد نه، خودم هم یک لحظه گیج شدم.

۱- نمی دانیم که نمی دانیم: زمانی که ندانیم چیزی را نمی دانیم بنابراین هیچ چیز نمی دانیم؛ یعنی به آن ضعف مان پی نبردیم که بخواهیم برطرفش کنیم.

۲- می دانیم که نمی دانیم: در این مرحله متوجه شدیم که چیزی را باید بدانیم اما نمی دانیم.

۳- می دانیم اما نمی توانیم: در اینجا می دانیم باید چی کار کنیم و علمش را پیدا کردیم، اما هنوز نمی توانیم انجامش بدهیم.

۴- می توانیم اما ناشیانه: در این مرحله می توانیم انجامش بدهیم؛ اما خیلی ناشیانه.

۵- می توانیم و حرفه ای انجامش می دهیم: به خودمان و کسانی که توانستند تا این مرحله برسند تبریک می گویم، ما توانستیم با تمرین و پشتکار به مهارتی که می خواستیم برسیم.

قبل از سخنرانی

موردهای را که قبل از ارایه یک سخنرانی باید تمرین و آماده کنیم، می شود به بخش های زیر تقسیم بندی کرد:

۱. تعیین موضوع و هدف: از این سخنرانی که در آخر مخاطب باید چه حسی بگیرد یا چه کاری را انجام دهد. از این سخنرانی چه نتیجه ای انتظار داریم، آیا قرار است در این سخنرانی موضوعی را اطلاع رسانی کنیم، کالا یا خدماتی را بفروشیم، اشخاصی را متقاعد کنیم یا هر چیز دیگر؛
۲. آماده کردن محتویات ارایه برای مخاطبان: باید بدانیم که چه

- چیزی برای مخاطب ما مهم است؛
۳. آگاهی از این که مخاطبان من در زمان سخنرانی چه کسانی و با چه سطح اطلاعات هستند: چه سن و جنسیتی دارند، چه فرهنگی دارند و انتظاراتشان از این سخنرانی چیست؟
۴. کار کردن و فکر کردن در مورد محتوای سخنرانی که چطور ساده‌سازی شده باشد؛
۵. پیش‌بینی اینکه مخاطبان چه پرسش‌های احتمالی را از ما خواهند پرسید؛
۶. تمرین کردن روی زبان‌بدن، برای این کار می‌توانیم از خودمان ویدیو بگیریم یا اینکه پیش آینه بایستیم و شروع به سخنرانی کنیم؛
۷. تمرین و اجرای شبیه‌سازی شده برای سخنرانی و هم‌چنین ضبط صدای خودمان. گوش دادن به صدای خودمان و اصلاح موردهای که لازم است؛
۸. تمرین برای جاهایی که لازم است صدای مان را بالا و پایین ببریم؛
۹. تمرین طنز در سخنرانی.

آماده بودن

آماده نشدن برای چیزی، آماده شدن برای شکست است. (پروفسور مت مک گری تی) حتی سخنرانی‌های بداهه هم باید از قبل آماده شوند، چه برسد به سخنرانی‌های رسمی و برنامه‌ریزی شده. اگر برای آماده کردن سخنرانی خودمان از قبل وقت صرف نکرده باشیم، بدون شک سخنرانی خوبی ارایه نخواهیم داد، در وقت سخنرانی از این شاخه به آن شاخه می‌پریم، صحبت‌های تکراری و بی سر و سامان انجام می‌دهیم. امیدوارم

بعد از سخنرانی به خودمان نگوئیم که، کاشکی برای طراحی و تمرین سخنرانی ام وقت می گذاشتم. من به فرصت اعتقاد دارم: هر چه قدر بیشتر تلاش می کنم، فرصت برای من بیشتر می شود اگر ما برای سخنرانی خودمان از قبل وقت بگذاریم، اعتماد به نفس مان در هنگام سخنرانی خیلی بیشتر می شود. قبل از سخنرانی بذری را می کاریم و بعد از ارایه سخنرانی آن را برداشت می کنیم. وقتی از قبل روی سخنرانی مان کار کنیم و وقت بگذاریم و راجع به آن فکر کنیم، می توانیم خیلی از رفتارها یا پرسش های احتمالی مخاطبان را پیش بینی کنیم. صحبت های منسجم و یکپارچه ای داشته باشیم و درکل سخنرانی اثربخشی را ارایه بدهیم.

چند نکته خوب در سخنرانی

۱. راز یک سخنرانی خوب در آغاز و پایانی خوب است. شروع سخنرانی بهتر است که با یکی یخ شکنی انجام شود؛ چون زمانی که سخنرانی می خواهد شروع کند محیط سخنرانی فوق العاده سنگین است و در پایان سخنرانی هم می تواند با یک دعوت به عملی کردن مطالب سخنرانی یا هر چیز دیگر که هدف از سخنرانی بوده و با خلاقیت انجام شود که در ذهن مخاطب باقی بماند؛
۲. با استفاده از پرسش پرسیدن، داستان گویی و لطیفه گویی سطح هوشیاری و توجه مخاطب را در طول سخنرانی افزایش بدهیم؛
۳. حواس مان به زبان بدن خودمان باشد، به ویژه اینکه به خاطر هیجان و استرس بالایی که در ابتدای کار ممکن است وجود داشته باشد، بهتر است که یکجا ثابت بایستیم، از یک پا به دگرا کردن نشانه استرس و عدم اعتماد به نفس است؛

۴. تا آنجا که ممکن است در سخنرانی خودمان ساده‌سازی کنیم و از مسایل خیلی پیچیده فاصله بگیریم، مطمئن باشید که پیچیده‌ترین موردها هم قابل ساده‌سازی و تصویرسازی هستند؛
۵. برای تصویر سازی می‌توانیم از سلایدهایی که کمترین واژه‌ها و مرتبط‌ترین تصویرها را دارند استفاده کنیم؛
۶. در سلایده‌های مان از آمارها و نمودارهایی که ساده‌سازی شده باشند می‌توانیم استفاده کنیم. تا آنجا که ممکن است از اعداد استفاده نکنیم. با کمی خلاقیت می‌توانیم اعداد را به تصاویر تبدیل کنیم؛
۷. واضح، بلند و رسا صحبت کنیم. حواس مان به سرعت صحبت کردن و بالا و پایین بردن تن صدای مان باشد. متوجه باشیم که ما برای دیوار سخنرانی نمی‌کنیم، باید بتوانیم ارتباط چشمی خوبی با مخاطبان برقرار کنیم. قرار نیست در سخنرانی‌های مان کارهای عجیب و غریبی انجام بدهیم؛
۸. در سخنرانی در مورد موضوعی که قرار است صحبت شود یک تصویر کلی ارائه بدهیم و بعد وارد جزییات شویم و این کار را چندین مرتبه تکرار کنیم تا مخاطب با روند سخنرانی آشنا شود و از طرفی یکپارچگی صحبت‌های ما حفظ شود. در اصطلاح به این کار می‌گویند زوم این، زوم اوت.

دام میکروفن

نمی‌دانم تا حالا با میکروفن تجربه صحبت کردن را داشتید یا نه؛ اما، برای تان پیشنهاد می‌کنم اگر قرار است که جایی با میکروفن صحبت کنید، حتماً از قبل با میکروفن تمرین داشته باشید. من اولین بار که از میکروفن

استفاده کردم به دام میکروفن افتادم و کل سخنرانی‌ام را خراب کردم. فکر نمی‌کردم یک وسیله نیم و جیبی بتواند سخنرانی من را خراب کند. البته تا زمان من از میکروفن استفاده نکرده بودم و کسی هم برایم نگفته بود که مواظبش باشم تا به دامش نیفتم. وقتی شروع به صحبت کردم، صدای خودم در گوشم می‌پیچید، صدای خودم را دوبار می‌شنیدم، اصلاً متوجه نمی‌شدم که بر د صدایم چه قدر است. صدایم را باید بلندتر کنم، همین خوب است یا صدایم خیلی کم است! وقتی با کمی وقفه چند میلی ثانیه‌ای تکرار صدای خودم را می‌شنیدم یک قسمی متعجب شده بودم، نمی‌دانستم چی می‌گویم و چی باید بگویم. بعد از چند دقیقه که گذشت دیگر کلاً سخنرانی‌ام را خراب کرده بودم. مجبور شدم صحبت‌م را قطع کنم و از سخنران بعدی دعوت کنم تا ادامه برنامه را پیش ببرند. پس پیشنهاد می‌کنم قبل از اینکه دچار چنین بحرانی شوید، تمرین با میکروفن را شروع کنید و صدای با میکروفن را برای خودتان عادی کنید.

هفت راه خوب برای داشتن شروع خوب

راز یک سخنرانی خوب، در شروع و پایانی خوب است ما کمتر از چند دقیقه فرصت داریم که توجه حاضران را به خودمان جلب کنیم و آن‌ها را به صحبت‌های خودمان علاقه‌مند کنیم. خیلی از سخنران‌ها صحبت‌های اولیه و ثانیه‌های طلایی سخنرانی‌شان را با موردهای تکراری و خسته‌کننده شروع می‌کنند. خوب این خیلی قابل پیش‌بینی و کسب‌کننده است و بهتر است تا آن‌جا که می‌شود از این کار دوری کنیم؛ به گونه‌ای مثال: برای شروع سخنرانی می‌گویند: "من فلانی هستم و قصد دارم در این چند دقیقه در مورد فلان موضوع صحبت کنم امیدوارم بتوانم

موارد خوب، کامل و جامعی را به شما ارایه بدهم، همین طور از مسئولین محترم جناب آقای... و جناب آقای... تشکر و قدردانی می‌کنم و از شان ممنونم که ما را یاری کردند تا توانستیم فلان کار را انجام بدهیم و همان طور که مستحضر هستید... " و همین قسم به صحبت‌های مکرر و خسته‌کننده‌شان ادامه می‌دهند.

هفت راه خوب برای داشتن شروع خوب عبارتند از:

- ۱) داستان جالب تعریف کنیم؛
- ۲) فکاهی بگوییم؛
- ۳) یک فلم کوتاه تأثیرگذار پخش کنیم؛
- ۴) آمار یا واقعیت متحیرکننده‌ای بیان کنیم؛
- ۵) پرسش‌های چالش برانگیز بپرسیم؛
- ۶) از مخاطبان بخواهیم که چیزی را تصور کنند؛
- ۷) از نقل قول‌های تأثیرگذار استفاده کنیم.

۱) داستان جالب تعریف کنیم: بیشتر ما از همان طفلی دوست داشتیم داستان بشنویم، یا همین فعلاً هم خیلی از ما به فلم‌های سینمایی یا سریال‌ها علاقه داریم؛ چون داستان‌وار هستند و دوست داریم بدانیم که چه اتفاقاتی می‌افتد. حتماً تا حالا یک بار این تجربه را داشته‌اید که نشستید پای دیدن یک فلم و اصلاً متوجه گذر زمان نشده‌اید، یا در دوران کودکی مان هم همین طور، وقتی می‌نشستیم پای داستان‌هایی که برای مان تعریف می‌کردند کنجکاو بودیم که چی می‌شود و گذر زمان اصلاً برای مان معنی نداشت. داستان هم در زمان سخنرانی همین قسم است. وقتی شروع به گفتن یک داستان مهیج، رمزآلود یا خنده‌دار می‌کنیم مخاطب تمام

توجهش به داستان جلب شده و میخ کوب داستان می شود به طوری که خیلی ها گذر زمان را متوجه نمی شوند. البته داستان گویی یک مهارت فوق العاده است که هر سخنران باید به عنوان یکی از ابزارهای سخنرانی اش ازش بهره ببرد و این موضوع فقط با تمرین کردن و استفاده از تکنیک های داستان گویی میسر می شود.

۲) **فکاهی بگوئیم:** بیان فکاهی و لطیفه در سخنرانی باعث می شود که مخاطب شاداب تر و سر حال تر شود. البته حتماً قبل از اینکه در سخنرانی تان از شوخ طبعی و لطیفه استفاده کنید از این موضوع مطمئن باشید که ضایع نمی شوید؛ چون هیچ اطمینانی از این نیست که مخاطب بخواهد به لطیفه هایی که ما می گوئیم بخنده و ممکن است که نتیجه عکس داشته باشد. گفتن جُک هم مثل داستان گویی مهارت خاص خودش را لازم دارد. هر چه قدر طنزی که استفاده می کنیم به موضوع مربوط باشد بهتر مخاطب را جذب می کند. البته این نکته ای بدیهی است که استفاده از طنز در جلسات خیلی رسمی اصلاً جایز نیست؛ اما در سخنرانی های نیمه رسمی، به ویژه اگر مخاطبان ما قشر جوان باشند این کار فوق العاده مؤثر و جواب مثبت می دهد.

۳) **یک فلم کوتاه تأثیرگذار پخش کنیم:** اگر بتوانیم فلم کوتاه تأثیر گذاری مرتبط با موضوع سخنرانی مان پخش کنیم واقعاً برای شروع سخنرانی، خیلی مؤثر خواهد بود. زمانی که ما در حال تماشای فلم هستیم چندین حواس به طور هم زمان درگیر هستند؛ اما زمانی که داستانی را می شنویم فقط حس شنوایی ما درگیر هست. البته در بحث داستان گویی باید بتوانیم آن قدر داستان را قدرتمند تعریف کنیم که قابل تصویرسازی در ذهن مخاطب باشد.

۴) آمار یا واقعیت متحیر کننده‌ای بیان کنیم: این موضوع واضح است که آمار یا واقعیتی که داریم بیان می‌کنیم باید مرتبط با هدف سخنرانی ما باشد. استفاده از آمار و ارقام تکان‌دهنده، می‌تواند روی شروع صحبت‌های ما و جلب توجه حضار به صحبت‌های بعدی مان تأثیرگذار باشد.

۵) از مخاطب پرسش‌های چالش برانگیز پرسیم: پرسیدن پرسش هم یکی از قدرتمندترین و یک قسمی هم تکراری‌ترین تکنیک‌ها برای شروع یک سخنرانی خوب است. وقتی از مخاطب پرسشی را می‌پرسیم، ذهن مخاطب درگیر پاسخ پرسش می‌شود و ذهن تا زمانی که به پاسخ نرسد آرام نمی‌شیند. البته در انتخاب پرسش هم باید دقت کنیم که بحث و جدل بین افراد مختلف حاضر در سخنرانی پیش نیاید.

۶) از مخاطبان بخواهیم که چیزی را تصور کنند: وقتی سخنران از مخاطبان می‌خواهد که چیزی را "تصور کنند" همه توجه و حواس حضار به این موضوع جلب می‌شود. "تصور کنید" برای هر کس جمله بی‌انتهایی هست و مخاطبان می‌توانند هر چیزی را که می‌خواهند در مورد آن موضوعی که سخنران گفته برای خودشان تصور کنند؛ بدون اینکه هیچ مرز و محدودیتی داشته باشند. شاید در بعضی از مواقع از مخاطب بخواهیم که چشم‌هایش را ببندد و ازش بخواهیم در مورد چیزی که می‌گوییم فکر کرده و تصورش کند. این موضوع باعث می‌شود که مخاطبان فقط یک شنونده یا تماشاچی در سخنرانی نباشند و خودشان را مخاطبانی فعال در سخنرانی حس کنند.

۷) از نقل قول‌های تأثیرگذار استفاده کنیم: استفاده از نقل قول‌های افراد معروف و تأثیرگذار (البته نقل قولی که مرتبط با موضوع باشد).

می‌تواند برای شروع سخنرانی هم گزینه خوبی باشد. خیلی از این نقل قول‌ها به اندازه یک خط هستند؛ اما به اندازه یک کتاب معنی دارند. خیلی از این نقل قول‌ها واقعاً مو به تن آدم سیخ می‌کند و هر کسی را به تفکر فرو می‌برد.

چی بگوییم؟ چی نگوییم؟

موضوعی که خیلی از سخنرانان با آن درگیر هستند، این است که، چی بگویند یا چی نگویند، چه چیزی را باید نگه دارند و ارایه بدهند یا چه چیزی را باید حذف کنند. قطعاً زمان محدود سخنرانی به ما اجازه نمی‌دهد هر چیزی را که می‌دانیم بیان کنیم. حتی اگر هم شود همه چیزهایی را که می‌دانیم ارایه بدهیم اصلاً کار خوبی نیست که این کار را انجام بدهیم؛ چون مقدار اطلاعاتی که هر فرد می‌تواند به یاد بیارد محدود است و اگر سعی کنیم اطلاعات زیادی را یک‌باره به سر مخاطب بریزیم قطعاً از هدف سخنرانی خودمان دور می‌شویم و مخاطب را گیج می‌کنیم و در آخر، مخاطب هیچ چیزی را به یاد نخواهد آورد. در این قسم موردها ابتدا موضوع اصلی و یا هدف اصلی از سخنرانی را در جایی یادداشت می‌کنیم و سپس محور موضوعاتی که قرار هست ارایه بدهیم، را در یک برگه کوچک به اندازه فلش کارت می‌نویسیم تا یک آمادگی ذهنی و بارش فکری از موضوعات برای خودمان داشته باشیم. البته نوشتن در فلش کارت اجباری نیست و با هر روشی که راحت هستید می‌توانید ایده‌های موضوعات سخنرانی خودتان را یادداشت کنید؛ چون قرار نیست اتفاقی با این کار بیفتد. بنابراین هر چیزی را که به ذهن‌تان می‌رسد یادداشت کنید. بعد از اتمام این کار، فلش کارت‌ها را مرور می‌کنیم و موضوعاتی را که نیاز

به گفتن ندارد یا اهمیت کمتری دارد، حذف می‌کنیم. یعنی در این مرحله اولویت‌بندی می‌کنیم که چه موضوعاتی را ارایه بدهیم و به صورت یک فلتر عمل می‌کنیم.

سپس متن موضوعاتی را که قرار است ارایه بدهیم، می‌نویسیم و در این مرحله باز هم یک فلت‌رینگِ دیگر انجام می‌دهیم و شروع می‌کنیم به خلاصه کردن متن. چندین مرتبه این کار را انجام می‌دهیم تا به محتویات کوتاه، دلخواه و ساده‌سازی شده برسیم.

چگونه متن سخنرانی را فراموش نکنیم؟

تا چند سال قبل یکی از دغدغه‌های بزرگ من برای یک سخنرانی فراموش کردن متن سخنرانی‌ام بود. می‌ترسیدم به روی سن بروم و چیزهایی را که باید بگویم فراموش کنم و آبرو ریزی شود. البته یکی دو مرتبه هم این موضوع برایم پیش آمد. خیلی ناراحت‌کننده بود؛ اما تجربه خوبی بود. شاید یکی از اصلی‌ترین دلایل نگرانی شما هم برای اجرای یک سخنرانی فراموش کردن متن سخنرانی باشد؛ اما دیگر نگران این موضوع نباشید. در اینجا 6 ترفند کاربردی را با شما به اشتراک می‌گذارم تا زمانیکه برای اجرای یک سخنرانی آماده می‌شوید، با اعتماد به نفس کامل سخنرانی کنید.

۱- **روخوانی متن سخنرانی:** یکی از مرسوم‌ترین روش‌هایی که در زمان اجرای سخنرانی به کار می‌رود روخوانی از متن سخنرانی هست. روخوانی متن سخنرانی ایرادات و مزایایی دارند که باهم بررسی‌اش می‌کنیم. در رشته مدیریت مبحثی وجود دارد که می‌گوید: " بستگی داره به ... (It depends on) " در این جا هم روخوانی از متن بستگی دارد به اینکه

ما در کجا و برای چه کسانی درحال سخنرانی هستیم. به حیث مثال: در یک سخنرانی رسمی حقوقی بین الملل، قطعاً ما باید از روی متن سخنرانی ارایه کنیم تا به قولی یک "واو" جایجا نشود؛ اما در یک سخنرانی عادی می توانیم از یک دست نوشته یا حتی یک کاغذ یادداشت کوچک هم استفاده کنیم.

از معایب روخوانی از متن سخنرانی می شود به موردهای زیر اشاره کرد:

- به دلیل اینکه سرمان پایین هست، تن صدای مان پایین تر خواهد آمد؛
 - نمی توانیم با حاضران ارتباط چشمی برقرار کنیم؛
 - ممکن است خطی که درحال خواندنش هستیم را گم کنیم و به دردرس بیافتیم؛
 - اگر تجربه خواندن از روی متن را نداشته باشیم ممکن است که نتوانیم به درستی حسی را منتقل کنیم از آنجا که هدف از هر سخنرانی جلب توجه مخاطبان و علاقه مندی آن هاست، سخنرانی ما باید ساده و روان به زبان عامیانه و همه فهم باشد، اگر به این صورت نباشد قطعاً سخنرانی ما خیلی خسته کننده می شود.
- جارلیزاف کسترینگ (بانی رشد شرکت جنرال موتورز) می گوید: "به نظر من آنچه من می خواهم بگویم خیلی مهم تر از آن است که بتواند روی کاغذ بیاید. من ترجیح می دهم مطالب را روی فکر شنونده ها و روی احساس آن ها بنویسم. یک برگ کاغذ نمی تواند بین من و آن هایی که می خواهند تحت تأثیر سخنانم قرار بگیرد حایل شود." روخوانی این حس را به مخاطب می دهد که حرف مال ما نیست. بنابراین اگر قرار باشد

سخنرانی حساس و مهم به همراه جزییات زیادی ارائه شود، بهترین گزینه استفاده از متن سخنرانی و روخوانی آن است.

۲- **حفظ کردن متن سخنرانی:** برای حفظ کردن متن سخنرانی دیگر نمی‌شود از مبحث "بستگی دارد به..." استفاده کرد؛ چون واقعاً این کار یک اشتباه محض هست که سخنرانی خودمان را بنویسیم و با تمرین و تکرار حفظش کنیم. تفاوتی که در حفظ کردن متن سخنرانی نسبت به روش قبل وجود دارد این است که امکان دارد ارتباط چشمی بین سخنران و مخاطب برقرار شود؛ اما معایب زیادی دارد که استفاده از این روش به هیچ عنوان پیشنهاد نمی‌شود.

با هم این معایب را بررسی می‌کنیم:

- مصنوعی بودن صحبت؛
- فراموش کردن متن؛
- پاره شدن رشته افکار در زمانی که پرسشی پرسیده می‌شود؛
- وقت‌گیر بودن این روش.

از آن‌جا که ما متن سخنرانی را حفظ کردیم بنابراین هر آنچه که بر روی کاغذ نوشته شده، دقیقاً همان در هنگام سخنرانی گفته می‌شود و صحبت ما خیلی کتابی و مصنوعی به نظر می‌رسد و به احتمال خیلی زیاد هم حسی بین مخاطب و سخنران رد و بدل نمی‌شود. امکان اینکه متن فراموش شود بسیار زیاد هست و یا زمانیکه پرسشی پرسیده می‌شود رشته افکار سخنران پاره می‌شود و هیچ انعطاف‌پذیری در سخنرانی وجود نخواهد داشت. این روش بسیار وقت‌گیر هست، اگر یک هم‌چین زمانی را می‌خواهیم به حفظ کردن یک سخنرانی اختصاص بدهیم، همان زمان را می‌توانیم به یادگیری اصولی یک سخنرانی اختصاص بدهیم.

۳- استفاده از برگه دست نوشته: این روش هم یکی از روش‌های متداولی هست که در کشور ما انجام می‌شود، یعنی موردهای که باید ارایه شود، به صورت تیتروار بر روی یک برگه 4×4 نوشته می‌شود و برگه در دست یا روی میز سخنران قرار می‌گیرد و هر زمان که سخنران نیاز داشت به سراغ برگه می‌رود. من پیشنهاد می‌کنم اگر از این برگه‌ها استفاده می‌کنید به جای اینکه برگه را در دست بگیرید آن را روی میز بگذارید. استفاده از این روش نسبت به دو روش قبلی خیلی بهتر و حرفه‌ای‌تر هست. از مزایای این روش می‌شود به موردهای زیر اشاره کرد:

- در این روش سخنران ارتباط خوبی با مخاطبان‌ش می‌تواند برقرار کند؛

- سخنران می‌تواند ارتباط چشمی بهتری با حضار داشته باشد؛

- صحبت‌هایی که انجام می‌دهد مصنوعی نیست؛

- سخنران در این روش به احتمال خیلی زیاد می‌تواند به مخاطبان حس را منتقل کند.

البته در این روش باید و باید چندین مرتبه قبل از سخنرانی اصلی، به صورت تمرینی سخنرانی را از اول تا انتها اجرا کرد تا در زمان سخنرانی به مشکلی برنخورد.

۴- استفاده از فلش کارت: استفاده از فلش کارت‌ها یا همان کاغذ

یادداشت‌های کوچک هم روش خوبی برای ارایه یک سخنرانی خوب است. در این روش، واژه‌های کلیدی را در کاغذهای یادداشت کوچک که معمولاً اندازه‌اش 10×12 هست می‌نویسیم و در زمان سخنرانی هم می‌توانیم این کاغذها را در دستمان بگیریم و هر وقت که نیاز شد به این فلش کارت‌ها نگاهی بیندازیم. این روش هم دقیقاً مثل روش قبل است با

این تفاوت که در روش قبلی بر روی کاغذ A4 جمله‌بندی نوشته می‌شد؛ اما در این روش از کاغذهای کوچک استفاده می‌شود و به جای نوشتن جمله، از کلمه‌های کلیدی هر مطلب استفاده می‌شود. از مزایای این روش، می‌شود به‌قابل دسترس بودن و کلمه‌های کلیدی‌اش اشاره کرد که کار را برای سخنران راحت‌تر می‌کند. می‌توانیم به‌جای اینکه فلش‌کارت‌ها را در دست‌مان بگیریم در جیب‌مان بگذاریم و هر زمان نیاز بود به آن مراجعه کنیم.

۵- استفاده از سلایدها: یکی از جدیدترین روش‌هایی که برای ارائه،

در سخنرانی استفاده می‌شود، سلایدها هستند. سلایدها شبیه به دست‌نوشته‌های ما هم عمل می‌کنند؛ به قسم مثال: موضوعی که قرار است ارائه شود، تیتراژ یا زیر‌عنوان‌هایی که قرار است ارائه شود در همان سلاید وجود دارد که سخنران می‌تواند از آن برای یادآوری موضوعات استفاده کند. خوش‌بختانه در بیشتر سالن‌های کنفرانس دستگاه ویدیو پروژکتور نصب شده است که کار را برای بیشتر سخنران‌ها آسان کرده است. نرم‌افزارهای زیادی برای ساخت سلایدها وجود دارد که می‌شود از آن‌ها استفاده کرد، معروف‌ترین این نرم‌افزارها، نرم‌افزار پاورپوینت شرکت مایکروسافت هست که در پکیج آفیس ارائه شده است.

نرم‌افزارهای ساخت سلاید، به ما اجازه می‌دهند که از تصاویر، نوشته‌ها، فلم، صوت، حرکت‌ها، جلوه‌های تصویری و انیمیشن استفاده کنیم تا بتوانیم سخنرانی و ارائه مطلب بهتر و کامل‌تری را داشته باشیم، البته استفاده از سلایدها در سخنرانی به این منظور نیست که تمام کارها را به عهده سلایدها بگذاریم. خیلی زیاد این صحنه را دیدم که، افراد وقتی از سلاید استفاده می‌کنند نقش خودشان به‌عنوان سخنران، کم‌رنگ شده، در صورتی که استفاده از سلاید باید مکمل سخنران و وسیله‌ای کمکی

برای سخنران باشد نه اینکه جای سخنران را بگیرد. یکی از اشتباهات بسیار رایج که در استفاده از سلایدها به کار می‌رود این است که، متن کامل سخنرانی روی سلایدها نوشته می‌شود و سخنران پشت به مخاطب ایستاد می‌شود و شروع می‌کند به روخوانی از آن. این کار هم شخصیت حرفه‌ای سخنران را زیر سوال می‌برد و هم پشت کردن به مخاطب‌ها باعث بی‌احترامی به آن‌ها می‌شود. من به عنوان یک مدرس سخنرانی، اعتقاد دارم که یک سلاید غیر اصولی و اشتباه، تمام اعتبار یک سخنران را زیر سوال می‌برد و اگر اصول طراحی سلاید را به درستی نمی‌دانیم بهتر است که ازش استفاده نکنیم. (دوست عزیز، برای معلومات بیشتر در این مورد "کتاب مهارت ارائه سیمینار و کنفرانس" را که من تألیف نموده‌ام مطالعه کنید).

۶- استفاده از نقشه ذهنی: یکی از قدرتمندترین و حرفه‌ای‌ترین ابزارهایی که برای ارایه مطلب می‌توانیم ازش استفاده کنیم، نقشه ذهن (Mind Map) که چیزی شبیه به درختچه حافظه است؛ اما خیلی کامل‌تر و حرفه‌ای‌تر. نقشه ذهنی معمولاً در کاغذهای A4 یا حتی A3 رسم می‌شود، می‌توانیم نقشه ذهنی که رسم کردیم را بر روی پایه نت قرار بدهیم و مانند برگه دست‌نوشته ازش استفاده کنیم؛ اما استفاده از نقشه ذهنی فوق‌العاده راحت‌تر و دسترسی به مطالبش هم به‌خاطر اینکه از کلمه‌های کلیدی و به‌همراه عکس است فوق‌العاده سریع‌تر و قابل فهم‌تر خواهد بود. مزایای نقشه ذهنی بی‌شمار است؛ شاید به دلیل اینکه هر چیزی که مغز برای به یادآوری و سریع‌تر خواندن مطلب نیاز دارد، برآورده می‌کند. در یادداشت‌های خطی، فرد در یک لحظه فقط محدود به یک مفهوم است، زمانی که سخنران شروع به خواندن متنی که به صورت خطی نوشته می‌کند، تا پایان تمام شدن خط باید ادامه بدهد تا مفهوم جمله را به درستی متوجه شود؛ اما این کار واقعاً

برای سخنران خیلی سخت هست. در حقیقت نقشه ذهنی سازمان دهنده افکار ما است هست، و از چند بعد اطلاعات را وارد مغز می‌کند. نقشه ذهنی یک دایره در وسط دارد که موضوع اصلی صحبت ما یا همان هسته مرکزی سخنرانی ما در نوشته می‌شود و در اطراف این هسته موضوعاتی که قرار است ارائه شود به ترتیب نوشته می‌شوند. به عبارتی، ترسیم نقشه ذهنی، موضوع صحبت را از کل به جزء برای ما مشخص می‌کند و ترتیب را هم به صورت مرتب شده برای ما مشخص می‌کند. استفاده از نقشه ذهنی باعث می‌شود که خیلی راحت‌تر به موضوعاتی که قرار است در سخنرانی ارائه بدهیم دسترسی داشته باشیم. در تحقیقاتی که انجام شده، عکس‌ها و تصویرها خیلی راحت‌تر به یاد آورده می‌شوند و از همین تکنیک هم در نقشه ذهنی استفاده شده است که می‌توانیم با یک نگاه مفهوم مطلب را به یاد بیاوریم. بهتر است که برای ترسیم نقشه ذهنی، هر شاخه را به یک رنگ اختصاص بدهیم تا راحت‌تر شود موضوعات را از هم‌دیگر تشخیص داد و سریع‌تر به آن موضوعی که نیاز داریم برسیم. در ترسیم نقشه ذهنی باید از کلمه‌های کلیدی هر مبحث استفاده کنیم تا هم جای کمتری بگیرد و هم اینکه بتوانیم با قلم درشت‌تر و بزرگ‌تر بنویسیم تا زمانیکه نیاز به خواندنش پیدا کردیم راحت‌تر قابل خواندن باشد.

چگونه تمرین کنیم؟

می‌دانیم شما هم مثل خیلی از آدمای دیگر که در شهرها زندگی می‌کنند مصروف هستید، وقت ندارید و بیشتر از وقت‌تان در ترافیک تلف می‌شود. بعضی وقتا 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 ماها 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 را بلد باشیم؛ اما در عرصه عمل وقتی شیرجه می‌زنیم در حوض، شروع می‌کنیم به دست و پا زدن و تلاش برای جلوگیری از غرق شدن. اگر بخواهیم شناگر قابل شویم باید قبلش تمرین کنیم، تمرین کنیم و تمرین کنیم.

چند راه برای تمرین کردن

- ۱) تمرین به صورتِ ذهنی؛
- ۲) تمرین انفرادی؛
- ۳) تمرین پیش آینه؛
- ۴) تمرین همراه با ضبط صدا؛
- ۵) تمرین همراه با فلم برداری؛
- ۶) تمرین در مقابل چند نفر.

۱. **تمرین به صورتِ ذهنی:** در این سبک از تمرین می‌توانیم در ذهن خودمان تمام کارهایی که قرار است انجام بدهیم را تصور کنیم، آن‌هم با کوچک‌ترین جزییات، تک تک حرف‌هایی که قرار است بگوییم، مخاطبانی که آمدند را تصور کرده و از اول تا آخر صحبت‌های مان 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.

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

۳. **تمرین پیش آئینه:** در این تمرین می‌توانیم پیش آئینه بایستیم و شروع به سخنرانی کنیم و در آئینه زبان بدن و استایل خودمان را موقع سخنرانی ببینیم.

۴. **تمرین همراه با ضبط صدا:** این تمرین یک پله از تمرین قبلی پیشرفته‌تر هست، یعنی تمام کارهایی را که در مرحله قبل انجام دادیم را در این مرحله هم انجام می‌دهیم، فقط صدای خودمان را ضبط می‌کنیم تا بعد از سخنرانی بشنویم و تجزیه و تحلیل کنیم و همین‌طور نقاط ضعف و قوت خودمان را بشناسیم و بهترش کنیم.

۵. **تمرین همراه با فلم برداری:** در این مرحله هم به جای ضبط کردن صدا از خودمان فلم برداری می‌کنیم تا علاوه بر صدایی که حاضران از ما می‌شنوند، تصویری هم که قرار است از ما ببینند، را هم مشاهده کنیم. در این مرحله می‌توانیم روی زبان بدنمان هم تمرکز داشته باشیم و باید و نبایدهای زبان بدن را به کار بگیریم تا بتوانیم سخنرانی اثربخشی داشته باشیم.

۶. **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، به صورت انفرادی چندین مرتبه

برای خودمان انجام داده باشیم تا یک تعداد از نواقص خودمان را برطرف کنیم و بر آنچه که دیگران از ما می‌بینند اشراف داشته باشیم و بعد از شان 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 ارایه سخنرانی خودمان داشته باشیم خیلی بهتر است. در این مرحله هم یک سخنرانی را از اول تا آخر برای مخاطبان مان 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. در کل این قسمت را بیان کردم تا این نکته را مدنظر داشته باشید، که اگر بخواهید یک شخص حرفه‌ای و تأثیرگذار باشید یکی از مهم‌ترین ابزارها، سخنرانی در جمع است. پس اگر تمایل دارید جزو افراد موفق و تأثیرگذار باشید، کم‌کم سخنرانی را شروع کنید.

پایان سخنرانی

این پایانی سخنرانی ما هست که صحبت‌های ما را تکمیل می‌کند و مخاطب بیشترین جزییاتی که در یک سخنرانی به یاد می‌آورد همین پایان سخنرانی است. پایان سخنرانی هم به اندازه شروع یک سخنرانی اهمیت دارد. زمانی که داریم سخنرانی خودمان را انجام می‌دهیم باید حواس مان به پایان سخنرانی باشد که وقت کم نیاریم. حتماً فلم‌هایی را دیدید که وقتی تمام شدند اصلاً متوجه نشدیم که آخر فلم چی شد و می‌گوییم عجب فلم بی سروپا. سخنرانی هم به همین شکل است، مخاطب نباید یک چنین حسی برایش پیش بیاید و بگوید که خوب آخرش چی شد.

چهار راه خوب برای داشتن پایانی خوب در سخنرانی

- ۱) جمع‌بندی و ارایه خلاصه‌ای از مطالبی که ارایه شد؛
- ۲) دعوت به اقدام؛
- ۳) بیان یک پیام به یادماندنی؛
- ۴) پرسش و پاسخ.

۱. جمع‌بندی و ارایه خلاصه‌ای از مطالبی که ارایه شد: با این کار می‌توانیم خیلی خیلی خلاصه و یا به صورت تیتروار نکته‌های مهم و کلیدی را که در طی سخنرانی ارایه دادیم به مخاطب بیان کنیم. با این کار مخاطب می‌تواند یک جمع‌بندی از صحبت‌های ما داشته باشد و برای خودش تجزیه و تحلیل کند.

۲. دعوت به اقدام: هدف ما برای سخنرانی چی بوده؟ به احتمال خیلی زیاد هدف ما از سخنرانی می‌تواند این باشد که حضار را تشویق به اقدام عملی کرده و یا با خودمان همراه کنیم. هر چیزی که هست در آخر سخنرانی باید یک دعوت به اقدام واضح را از هدفی که داریم بیان کنیم تا مخاطب در آخر سخنرانی روی هوا رها نشود و خودمان هم به هدفی که از سخنرانی قصد داشتیم، برسیم.

۳. بیان یک پیام به یادماندنی: می‌توانیم برای پایان سخنرانی یک پیام خوب و به یادماندنی به حضاران بدهیم که مرتبط با موضوع هست. این پیام به یادماندنی می‌تواند هسته اصلی سخنرانی ما و موضوع اصلی سخنرانی مان باشد.

۴. پرسش و پاسخ: بعد از جمع‌بندی و ارایه خلاصه‌ای از سخنرانی یا دعوت به اقدام، وقتی را به پرسش و پاسخ اختصاص بدهید. البته ممکن

است که این موضوع برای افراد تازه‌کار زیاد جالب نباشد و مخاطب، سخنران را با پرسشی که می‌پرسد به چالش بکشد. بنابراین اگر از این موضوع اطمینان دارید که می‌توانید به پرسش‌ها پاسخ بدهید این کار را انجام بدهید، اگر خیر تا زمانی که تازه‌کار هستید این کار را انجام ندهید. چرا که وقتی ما سخنرانی را با پایانی خوش تمام می‌کنیم چیزی که مخاطب از ما در ذهنش دارد همان پایان خوش است؛ اما اگر پایان سخنرانی ما به چالش کشیده شود قطعاً یادآور موردهایی خوبی از ما نخواهد بود.

تماس چشمی

چشم شما یک دنیاست، تمام وجودت، احساسات، غم و خوشحالی‌ات، خشم و حسرت، دروغ و راستت در آن به وضوح پیداست، چشمان ما به وضوح کلمه‌هایی که صحبت می‌کنیم با مخاطب ارتباط می‌گیرند. مطمئن باشید چشم‌های تان به صحبت‌های شما اعتبار می‌بخشد، انرژی‌ای که از چشم‌های شما به سمت شنونده ساطع می‌شود واقعاً باور نکردنی است. اینکه آیا شنونده حرف‌های شما را باور کند یا نه! برای تان اعتماد کند یا نه! دوست تان داشته باشد یا نه! بیشترش مربوط می‌شود به ارتباط چشمی و حسی که از چشم‌های مان منتقل می‌کنیم و همین‌طور طرز نگاه ما به شنونده یا شنونده‌ها. بنابراین چشم‌های مان را کاملاً باز کرده و به موردهای که در زیر اشاره شده توجه کنیم.

کارهای اشتباهی که اکثرمان موقع صحبت کردن انجام می‌دهیم این‌ها هستند:

- به زمین نگاه می‌کنیم؛
- به آسمان نگاه می‌کنیم؛

- به موبایل مان نگاه می‌کنیم؛
 - به اطراف یا پشت سر مخاطب نگاه می‌کنیم.
- برای اینکه تأثیرگذاری خوب و بیشتری روی مخاطب داشته باشید بهتر است از این شیوه‌هایی که معرفی می‌کنم، استفاده کنید:
- نگاهی صادقانه و لبخندی کوچک و دلنشین داشته باشیم؛ شک نکنید وقتی لبخند به لب‌های تان بیاید، صداقت هم در چشمان تان موج می‌زند. اگر باور ندارید همین حالا یک لبخند کوچک بزنید؛
 - ارتباط چشمی مداوم برقرار کنیم؛ حتماً زمانی که در حال صحبت کردن هستیم ارتباط چشمی مستمری با فرد مقابل مان بگیریم، شک نکنید که برقراری ارتباط چشمی مداوم، رمز مؤثر بودن ماست، البته به این معنی نیست که به چشم طرف ژل بزنیم و نگاه مان را ازش بر نداریم. گه‌گاه به اطراف نگاه کردن و پلک زدن هم کاملاً طبیعی است. جالب است که بدانیم زمانی که با افراد ارتباط چشمی پیوسته برقرار می‌کنیم، شنونده‌ها بیشتر به ما و صحبت‌های ما جذب می‌شوند و همین موضوع باعث می‌شود تا با دقت بیشتری به پیام ما گوش بدهند؛
 - ارتباط چشمی خودمان را چه‌قدر ادامه بدهیم؟ زندگی و تعاملاتش هیچ فورمول از پیش تعیین شده مشخصی ندارد و همین‌طور زمان مشخصی برای برقراری یک ارتباط چشمی وجود ندارد. بنابر این هرچی رابطه ما با فرد مقابل مان راحت‌تر و صمیمی‌تر هست، می‌توانیم ارتباط چشمی مان را طولانی‌تر کنیم (البته دقت کنیم که هیچ‌کدام از طرفین احساس ناراحتی نداشته باشند)؛
 - دقیقاً کجا را نگاه کنیم؟ دقیقاً به چشم‌های مخاطب یا مخاطبان نگاه

کنیم و گه‌گاهی هم به چشم مخالفِ مخاطب‌تان نگاه کنید. (مثلاً همیشه به چشم سمتِ راستش نگاه نکنید).

کارهایی که نباید موقع ارتباط چشمی انجام بدهیم:

- خیره شدن و تهدیدآمیز نگاه کردن: این نوع ارتباط چشمی واقعاً تأثیر منفی و مخربی را ایجاد می‌کند و باعث معذب شدن مخاطب می‌شود.
- دزدیدن نگاه: یکی از رایج‌ترین اشتباهات ارتباط چشمی که انجام می‌شود و به احتمال خیلی زیاد باعث می‌شود که مخاطب ما اصلاً حواسش به ما نباشد و در خیلی از موارد هم موجب ناراحتی مخاطب می‌شود. البته در بعضی از موارد هم به‌خاطر پوشانیدن و حیاست که نگاه‌ها دزدیده می‌شود (اگر مخاطب ما یک نفر باشد و صحبت ما رودررو هست، قطعاً این مورد دو طرفه هست؛ اما اگر ما در یک سمینار یا صنف در حال سخنرانی باشیم و نگاه‌مان را از مخاطب بدزدیم به احتمال خیلی زیاد باعث ناراحتی‌شان می‌شود).
- پلک‌زدن سریع: مطمئناً حرکت پلک ما به‌صورت طبیعی جلب توجه نمی‌کند و کاملاً عادی هست؛ اما اگر سرعت پلک‌زدن ما بیش از اندازه معمول باشد، باعث جلب توجه مخاطب می‌شود و ممکن است که احساس کند ما به‌خاطر چیزی که می‌خواهیم بگوییم عصبی شدیم.
- ارتباط با یک نفر: اگر در جمع، جلسه یا سمیناری هستیم و داریم صحبت می‌کنیم به‌هیچ‌عنوان فقط با یک نفر ارتباط چشمی نگیریم، حتماً به بقیه افراد هم توجه کنیم و با سایرین هم ارتباط بگیریم، در غیر این صورت از چشم مخاطبان دیگر می‌افتیم.

تکیه کلام

یک نکته بیانی بسیار مهم، مربوط می‌شود به اِگفتن، یا تکیه کلام‌هایی که داریم. اِممممم، در واقع اگر که، اِ اِممممم، در واقع بخواهم خدمت‌تان عرض کنم که، ما در واقع می‌خواهیم... این "اِ اِممممم در واقع‌ها" بعد از مدتی ممکن است باعث خنده مخاطب ما شود و همین‌طور باعث می‌شود که اصلاً ما را جدی نگیرند، مخصوصاً اگر برای یک جمع در حال صحبت کردن باشیم واقعاً فاجعه‌بار است.

در زبان انگلیسی به "اِ اِممممم"، "در واقع" یا کلاً تکیه کلام‌هایی که داریم جایگزین‌ها (Filler) می‌گویند. در حقیقت مغز ما این جایگزین‌ها را می‌سازد تا وقتی کلمه‌ای کم می‌آرد جایش را پر کند تا کلمه و جمله بعدی را بسازد و به عبارتی مغز برای خودش زمان می‌خرد تا کلمه یا جمله بعدی را جفت و جور کند؛ اما خوب تعداد خیلی کمش در صحبت‌های مان اجتناب‌ناپذیر است؛ اما اگر زیاد تکرار شوند واقعاً مخاطب را ناراحت می‌کند. یکی از راهکاری علمی و کاربردی که برای رفع تکیه کلام‌هایی مانند اِ... در واقع، اصطلاحاً و... وجود دارد، روشی است که از شیوه "روانشناسی شرطی سازی" استفاده می‌کنند. اجازه بدهید یک مثال ساده بزنم، فقط کافی است که من بگویم؛ لیموی ترش! همین فعلاً ذهنم خودم هم آب‌پر شد!

این نوعی از شرطی سازی هست که ما وقتی این کلمه ترش و خوشمزه را می‌شنویم، ذهن ما ناخودآگاه دستور می‌دهد که بزاق دهن ترشح شود و آب دهن مان راه می‌افتد. ما باید به ذهن مان یاد بدهیم، وقتیکه اِ... بگویی جریمه می‌شوی!

همین فعلاً یک کش پول دور مچ دست‌تان بندازید و هر زمان که

...گفتید، این کِش را کمی بکشید و رها کنید تا یک ضربه کوچک به دست‌تان بخورد، بعد از ۱۰ تا 20 بار، متوجه می‌شوید که ... از جمله‌های ما به شدت کم شده و بعد از یک مدت هم تقریباً به صفر می‌رسد. حالا چرا دیگر ... نمی‌گیم؟ چون ذهن ما می‌بیند اگر ... بگویید، تنبیه می‌شود و ناخودآگاه این مشکل حل می‌شود. بنابراین اصلاً نیازی نیست سراغ تمرین‌های عجیب و غریب برویم و یا کارهای خاصی انجام بدهیم. این روش فوق‌العاده را امتحان کنید و نتایج را هم با ما در میان بگذارید.

گوش دادن

«گوش دادن پیش نیاز ارتباط کلامی مؤثر است»، «گوش دادن یکی از دشوارترین رفتارهایی است که انسان بدان احتیاج دارد» و... این‌ها جمله‌های است که در بیشتر کتاب‌های روان‌شناسی، مشاوره و راهنمایی، و ارتباطات می‌توان یافت. آیا تا به حال به این مطلب توجه داشته‌اید که گوش دادن یک مهارت است و در ارتباطات نقش مهمی دارد؟ از روی مهربانی به این پژوهش توجه کنید: رانکین، یکی از پژوهشگران پیشگام علم ارتباطات، در مطالعه‌ای به این نتیجه رسیده است، که حدود 70 درصد از زمان بیداری نمونه‌های آماری او در ارتباطات می‌گذرد. از این زمان، بخش‌هایی به گوش دادن، سخن گفتن، خواندن و نوشتن می‌گذرد که نسبت هر یک از آن‌ها، به درصد، به قرار ذیل است:

۱. گوش دادن 45 درصد؛
۲. سخن گفتن 32 درصد؛
۳. خواندن 15 درصد؛
۴. نوشتن 11 درصد.

با توجه به این ارقام می‌توان دریافت که بخش عمده‌ای از زمان ارتباطی انسان‌ها به «گوش دادن» می‌گذرد. با این وجود، هنوز بسیاری از انسان‌ها «گوش دادن مؤثر» را یک مهارت نمی‌دانند؛ بلکه آن را مساوی با «شنیدن» می‌پندارند. درحالی که «گوش دادن» عملی ارادی است که نیاز به دقت و توجه دارد؛ اما «شنیدن» عملی غیرارادی است که به دقت نیاز ندارد. اگر شما در یک پژوهش ساده از اطرافیان خود پرسید که "آیا خوب گوش می‌دهید؟" بیشتر قریب به اتفاق قاطعانه پاسخ می‌دهند: "بلی" و حتی قایل‌اند همه آنچه را که طرف مقابل می‌گوید، می‌گیرند؛ اما متأسفانه پژوهش‌های متعددی عکس این را نشان می‌دهند. این پژوهش‌ها بر این واقعیت تلخ استوارند که بیشتر ما گوش دهندگان خوبی نیستیم؛ بلکه در اصل گوش شنوایی نداریم.

به‌همین دلیل در این فصل درصددیم به‌صورت کوتاه به این دو پرسش

پاسخ دهیم:

- ۱) چرا گوش نمی‌دهیم؟
- ۲) برای گوش دادن مؤثر چه بکنیم؟

پرسش اول: چرا گوش نمی‌دهیم؟

بی‌شک در زندگی برای تان اتفاق افتاده و یا با این گلایه همسر تان مواجه شده‌اید که: «تو هیچ‌گاه به حرف من گوش نمی‌کنی»، «اگر گوش کرده بودی متوجه خواسته من شده بودی و...»، «یا آیا تا به حال به این سخنان توجه کرده‌اید، یا حتی به این گلایه‌ها هم گوش نمی‌دهید؟ برای پاسخ به این پرسش برآنیم به برخی از عوامل که موجب می‌شود شما به سخن دیگران گوش ندهید اشاره‌ای کوتاه نماییم:

۱. **مشغله ذهنی:** داشتن مشغله ذهنی، یکی از عوامل گوش ندادن به سخن شخص مقابل است. بارها برای مان پیش آمده که ذهن، درگیر یک مطلب علمی یا مشکلی است، دراین زمان اگر ما مورد خطاب کسی واقع شویم، بیشتر یا متوجه نمی‌شویم، و یا اینکه درصد دقت و گوش کردن ما بسیار پایین می‌آید.

۲. **بی رغبتی:** بی رغبتی نیز موجب گوش نکردن می‌شود. البته این بی رغبتی نیز عوامل متفاوتی دارد از جمله:

۱. تنفر از ظاهر و قیافه شخص گوینده؛
۲. تنفر از صدای فرد؛
۳. دایمی بودن محرک؛
۴. یک‌نواختی صدای سخنران؛
۵. استفاده از کلمه‌ها و واژه‌های نامأنوس؛
۶. بی‌علاقگی به موضوع بحث یا گوینده آن.

این عوامل موجب می‌شود انسان رغبتی به گوینده و سخنان او نداشته باشد و در نتیجه، فرایند گوش دهی به پایین‌ترین حد خود برسد.

۳. **عدم تمرکز:** از جمله دلایل گوش ندادن، عدم توانایی در ایجاد تمرکز است. یکی از امتیازات صنف‌ها و استادان موفق این است که درس را به گونه‌ای ارائه دهند که تمام حواس پنج‌گانه انسان درگیر درس شود. این روش امتیازات فراوانی دارد که از جمله آن‌ها ایجاد تمرکز در شاگردان است و اگر شاگرد نتواند هنگام درس، حواس پنج‌گانه خود را متوجه صنف کند و از تمام این عوامل برای یادگیری استفاده کند، تمرکز در صنف به شدت پایین آمده و بالتبع میزان گوش دهی شاگردان هم افت پیدا

می‌کند.

۴. **توجه به آینده:** گاهی اتفاق افتاده که شما پس از گوینده قرار است سخنرانی کنید یا نیمه پایانی صنف، نوبت کنفرانس شماست و... در تمام این مدت چون شما قرار است بحث‌تان را تا لحظاتی دیگر ارایه دهید، مدام به سخنان خود و نحوهٔ مباحث‌تان می‌اندیشید و دیگر توجهی به سخنان دیگران ندارید. که این عدم توجه باعث می‌شود فرایند گوش دهی شما بسیار پایین آمده و یا حتی به صفر برسد.

۵. **پیش‌داوری‌های غلط:** بعضی مواقع ما نسبت به اشخاص پیش‌داوری‌هایی داریم. این پیش‌داوری‌ها، گاهی منجر به عدم توجه به سخنان آن‌ها می‌شود؛ به گونه‌ای مثال: وقتی ما با سخنرانی شخصی مواجه می‌شویم، به این دلیل که او بیشتر حرف سیاسی می‌زند یا سخنان او تکراری است و یا اینکه این حرف‌ها از خودش نیست، به سخنان او گوش نمی‌دهیم، درحالی که تمام این‌ها پیش‌داوری است. شاید این شخص در این جلسه، سخن غیرسیاسی و جدید بزند. این پیش‌داوری علاوه بر اشخاص، ممکن است در موضوعات هم اتفاق بیفتد.

۶. **عدم ارزیابی در حین گوش‌دادن:** گاهی اتفاق می‌افتد پیش از آنکه طرف مقابل حرف‌هایش را تمام کند، هم‌زمان به بررسی و ارزیابی سخنان گوینده پرداخته و یا پاسخ‌های مان را طرح‌ریزی و طرح‌های مان را مرور می‌کنیم و سپس تصمیم می‌گیریم. این عمل، باعث وارد آمدن خلل در فرایند گوش دهی می‌شود.

پرسش دوم: برای گوش دادن مؤثر چه بکنیم؟

گوش دادن فرایندی فعال محسوب می‌شود که نیازمند تلاشی متمرکز است. روان‌شناسان روش‌هایی برای اصلاح گوش کردن متمرکز پیشنهاد کرده‌اند. برخی از آن‌ها عبارتند از:

۱- **هدف را مشخص کنید:** در هر کاری تا هدف‌تان مشخص نباشد فعالیت‌ها بیشتر مطلوب نیست و انسان دچار نوعی سرخوردگی می‌شود. در فرایند گوش دادن هم باید مشخص کنید که در میان سخن‌گوینده به دنبال چه هستید و چه مطلبی را می‌خواهید بفهمید. در این صورت است که هدف، مشعل راه می‌شود، و شما برای رسیدن به هدف‌تان نسبت به مطالب‌گوینده دقیق می‌شوید.

۲- **از بین بردن عوامل مزاحم:** گاهی بعضی عوامل مانند: محیط، سر و صدا، تهویه و درجه حرارت، و نوع نشستن باعث می‌شود که حواس انسان پرت شده، تمرکز از بین برود. ما باید با شناسایی این عوامل و از بین بردن آن‌ها باعث ایجاد تمرکز شویم. البته گاهی اتفاق می‌افتد که نمی‌توان این عوامل را از بین برد، در این صورت باید با یک تعداد فعالیت‌ها باعث کم شدن این گونه مزاحمت‌ها شویم.

۳- **عدم پیش‌داوری:** ما نباید هیچ‌گونه قضاوتی نسبت به سخن‌گوینده، پیش از ارایه مطالبش داشته باشیم؛ زیرا بسیاری از مواقع، فرض‌ها و احتمالات ما اشتباه است. گاهی گوینده در آغاز ضعیف نمایان می‌شود؛ اما در ادامه به مباحث مهمی اشاره می‌کند.

۴- **نوشتن:** نوشتن مطالب‌گوینده، باعث می‌شود که انسان به تمام جوانب سخن‌گوینده توجه کند؛ اما باید توجه داشت که برای بعضی،

یادداشت‌برداری مزاحم گوش دادن است، که این‌گونه افراد باید از یادداشت‌برداری بپرهیزند.

۵- **نگاه مستقیم:** گوش‌دهنده هنگام گوش دادن باید به گوینده نگاه کند. حرکت لب‌ها و تماس چشم و نحوه تغییر وضع صورت و دست‌های گوینده در ایجاد ارتباط با گوش‌دهنده تأثیر به‌سزایی دارد.

۶- **سوال کردن:** گوش‌دهنده در مواقع ضروری از گوینده سوال کند؛ بدین معنا که اگر گوش‌دهنده متوجه گفتار گوینده نمی‌شود و نکته‌های مبهمی در شنیده‌ها وجود دارد، به زودی با سوال کردن، آن‌ها را رفع کند. با برطرف کردن ابهام، فرایند گوش کردن ادامه مباحث تسهیل می‌شود. پس سعی کنید آنچه را که گفته می‌شود بفهمید.

مراحل گوش دادن

۱. **دریافت:** در این مرحله، پیام فرد سخنگو را از طریق حس شنوایی و بینایی دریافت می‌کنیم. همان‌قدر که حس شنوایی در دریافت پیام مهم است، بینایی هم مهم است. به عبارت دیگر، ما با چشم‌های خودمان می‌شنویم و چشم‌های ما در دریافت جنبه‌های غیر کلامی پیام به ما کمک می‌کنند. به همین خاطر بهتر است که صحبت‌های حساس و مهم به صورت حضوری انجام شود.

۲. **پردازش:** وقتی که پیام طرف مقابل را دریافت کردیم، ذهن ما به تفکر، تحلیل و ارزیابی پیام می‌پردازد تا به آن معنا ببخشد.

۳. **پاسخ‌گویی:** در این مرحله شنونده به شیوه‌های مختلف کلامی و غیر کلامی به گوینده اعلام می‌کند که پیام را دریافت و درک کرده است. به احتمال خیلی زیاد ما هم در صحبت‌های مان با افرادی روبه‌رو شدیم که

فقط حرف خودشان را می‌زنند و بدون اینکه بخواهند حرف‌های طرف مقابل‌شان را به درستی گوش بدهند و تجزیه و تحلیل کنند، فقط و فقط عقاید خودشان را بازگو می‌کنند و در آخر هم حرف‌های شان به جروب‌بحث‌های بدون نتیجه ختم می‌شود؛ اما در گفت‌وگوهای موفق، هر شخص درگیر در گفت‌وگو به نوبت در نقش سخنگو و شنونده قرار می‌گیرد. در اینجا به جای اینکه هر فرد بدون فکر کردن به حرف‌های طرف مقابل، فقط حرف خودش را بزند، طرفین بیشتر سعی می‌کنند تا با دیدگاه‌های یک‌دیگر آشنا شوند و بعد از تجزیه و تحلیل صحبت‌های هم، به یک نتیجه خوب و تفاهم دو طرفه برسند.

افرادی که فعالانه گوش نمی‌دهند، بدین شکل عمل می‌کنند:

- با بی میلی و بی علاقه‌گی نگاه می‌کنند؛
- موقع شنیدن، بی حس و حال هستند؛
- وقتی از شان پرسشی می‌پرسیم بی علاقه و بدون انرژی پاسخ می‌دهند؛
- در طول صحبت ساکت هستند؛
- موضوع صحبت را عوض می‌کنند؛
- حالت تدافعی به خودشان می‌گیرند؛
- واکنش‌های شدید احساسی نشان می‌دهند.

افرادی که فعالانه گوش می‌دهند، بدین شکل عمل می‌کنند:

- ارتباط چشمی مداوم با گوینده؛
- بدون قضاوت کردن و با دقت به پیام گوینده گوش بدهیم و سپس در صورت لزوم با طرح پرسش‌هایی، از درستی دریافت پیام

مطمین شویم تا به دام تصورات و فرضیه پردازی‌های نادرست نیفتیم؛

- برقراری نگاه‌های پرشور و علاقه‌مند و صادقانه با گوینده؛
- تکان دادن سر به نشانه دریافت و درک صحیح پیام (همان کاری که در دوران مکتب وقتی معلم به ما نگاه می‌کرد انجام می‌دادیم)؛
- پرهیز از توصیه و نصیحت: تا زمانی که کسی از ما نظری نخواست و خواستار مشورت نشده، نصیحت کردن ممنوع؛
- پرسیدن پرسش‌های مرتبط با صحبت‌های طرف مقابل؛
- نگاهی نگران هنگام شنیدن پیام‌های جدی؛
- صبورانه گوش بدهیم: خیلی قشنگ‌تر و حرفه‌ای‌تر است که وسط حرف کسی حرف نزنیم. صبوری را تمرین کنیم؛
- اگر قسمتی از حرف‌های سخنگو را متوجه نشدیم، ازش پرسش بپرسیم؛

• احترام طرف مقابل را حفظ کنیم. فعالانه گوش دادن بدون تلاش برای برقراری روابطی احترام‌آمیز، بی نتیجه است.

در آخر، جمع‌بندی و تکرار موردهای که درک کرده‌ایم. در گوش دادن، ما تصور می‌کنیم که منظور گوینده را درک کرده‌ایم، اما در گوش دادن فعالانه ما یقین داریم که منظور گوینده را درک کرده‌ایم.

هنگامی که در حال شنیدن صحبت‌های طرف مقابل هستیم علاوه بر رفتارهای غیرکلامی بهتر است رفتارهای کلامی نیز داشته باشیم تا به فرد مقابل بگوییم: "من مشتاق شنیدن صحبت‌های شما هستم، به حرف‌هایت گوش می‌دهم، ادامه بدهید."

برخی از رفتارهای کلامی مناسب عبارتند از:

- بلی
- درست است
- بسیار عالی
- می فهمم
- همین طور است
- صحیح می فرمایید
- دقیقاً
- واقعاً؟!
- چه خوب
- چه جالب
- عالی است
- بسیار عالی
- و...

لحن صدای ما باید صادقانه و مهربان و به دور از قضاوت باشد. باید دقت داشته باشیم که لحن ما طعنه آمیز، خشونت آمیز یا تمسخرآمیز نباشد.

تعریف کردن از دیگران

اگر زیاد از حد از کسی تعریف کنیم، چاپلوس خواهیم بود و اگر کم این کار را انجام دهیم آدم قدرشناسی شناخته می شویم؛ اما افرادی که حرفه ای هستند، اصول و آداب تعریف کردن را به خوبی می دانند و درست و بجا از شان بهره می برند و قسمی از دیگران تعریف نمی کنند که آن تعریف به عنوان تحقیر یا مسخره کردن دیگران تلقی شود.

اگر بخواهیم یک فورمول برای تعریف کردن بنویسیم به صورت زیر خواهد شد:

۱. بیان نام شخص؛
۲. بیان تعریف؛
۳. بیان دلیل تعریف؛
۴. تشکر کردن؛

۱. **بیان نام شخص:** نام هر شخص یکی از اولین چیزهایی هست که هر کسی دریافت می کند و در زندگی شخصیش با آن مواجه می شود. نام هر شخص برای خودش مهم ترین چیزی هست که دارد و برای خیلی از ماها حتی طرز تلفظ و یا املاء صحیح نام ما هم مهم است. زمانی که نام شخصی را بیان می کنیم تمام توجه آن شخص به ما جلب می شود و احساس نمی کند، کلمه های که می خواهیم بیان کنیم، جمله های کلیشه ای و ضبط شده ای هست که به همه می گوئیم. بنابراین آوردن نام شخص برای بیان تعریف ضروریست.

۲. **بیان تعریف:** در این مرحله ویژگی یا خصلت خوبی که در طرف مقابل وجود دارد را می گوئیم. نکته ای که در این مرحله وجود دارد این هست که تعریف ما باید عاری از دروغ و چاپلوسی باشد و چیزی را بیان کنیم که واقعاً وجود داشته باشد و آن را کاملاً صادقانه بیان کنیم. اگر غیر از این باشد به احتمال زیاد، طرف مقابل، دروغ گویی و چاپلوسی ما را متوجه می شود.

۳. **بیان دلیل تعریف:** و در آخر دلیل تعریفی که از شان کردیم را برای شخص مقابل مان بیان می کنیم. اگر دلیل و چرایی تعریف مان را بیان نکنیم، تعریف ما مثل آن شخص غیرحرفه ای می شود که دارد از کسی تعریف

می‌کند. بنابراین دلیل و چرایی تعریفِ خودمان را هم بیان می‌کنیم که سوء تفاهم احتمالی به وجود نیاید و هم‌چنین با این کار شخصِ مقابل متوجه می‌شود که چرا ما یک هم‌چین تعریفی را از شما کردیم و به قول فریدریش نیچه: اگر چرایی یک چیز را بدانید، با چگونگی آن کنار خواهید آمد.

۴. **تشکر کردن:** تشکر کردن باعث می‌شود که ما آدمِ قدردانی شناخته شویم و همین قدردان بودن موجب می‌شود که ما را بیشتر دوست بدارند.

یک مثال با این فرمول:

مثلاً: ما می‌خواهیم از دریشی خوش تویی یک آقا تعریف کنیم.

تعریفِ یک شخص غیر حرفه‌ای:

لالا خوش تیب!، مردانه این دریشی‌ها هم هست؟

تعریفِ یک شخص حرفه‌ای:

آقای امین عزیز این دریشی خیلی برای تان می‌زیبد. چون خیلی خوش‌دوخت است و خیلی قشنگ در تان نشسته است.

انتقاد و انتقاد کردن

چطور انتقاد کنیم؟ انتقاد و انتقاد کردن یکی از موضوعاتی هست که وجودش در دنیای امروز ما ضروری است. البته انتقاد کردن هم مثل خیلی از موضوعات دیگر باید در حد اعتدال انجام شود. تصور کنید اگر هیچ انتقادی وجود نداشت، چی می‌شد؟ یا اگر انتقادها خیلی بیش از حد می‌شد. اگر انتقاد وجود نداشته باشد هیچ پیشرفتی هم در هیچ حوزه‌ای به وجود نمی‌آید، و از طرفی هم اگر انتقاد زیادی وجود داشته باشد ممکن است باعث پسرفت آن کار شود، و اگر هم انتقاد و نحوه انتقاد کردن ما

صحیح نباشد باز هم ممکن است به آن کار یا طرفِ مقابلِ ما لطمه بزنند. یک موردِ جالب که فکر می‌کنم بیشتر ماها به آن برخوردیم این هست که: خیلی از اطرافیان مان می‌گویند: "من خیلی جنبه انتقاد دارم"، "من خیلی انتقادپذیرم"؛ اما همین افراد زمانی که از شان کوچک‌ترین انتقادی می‌شود خشمگین و عصبانی شده و رفتارهای عجیب و غیرقابل پیش‌بینی را از خودشان نشان می‌دهند. به احتمال خیلی زیاد دلیل این موضوع این باشد که نحوه انتقاد کردن‌ها حرفه‌ای نیست و از طرفِ مقابل به شکل صحیح و اصولی انتقاد نمی‌شود. متأسفانه بیشتر انتقادهایی که انجام می‌شود جنبه تخریب و ترور شخصیتی انتقادشونده را دارد و به کلی، معنی واقعی نقد را از دست می‌دهد و این به خاطر این است که غالباً افراد، تفاوت بین انتقاد درست و تخریب را نمی‌فهمند و تشخیص نمی‌دهند. همین موضوع باعث شده، انتقاد را چیزی بینیم که باعث تخریب جایگاه ما می‌شود و در بیش‌تر مواقع هم باعث پرخاش‌گری و بروز رفتارهای عجیب و غیرقابل پیش‌بینی شود؛ اما اگر به صورت صحیح و حرفه‌ای انتقاد انجام شود، واقعاً منجر به نتایج خوب و فوق‌العاده‌ای، هم برای شخص انتقادشونده و هم برای انتقادکننده می‌شود.

مورد اول: بهتر است که قبل از انتقاد کردن، این پرسش‌ها را از خودمان بپرسیم تا متوجه شویم چرا ما می‌خواهیم انتقاد کنیم:

- آیا می‌خواهم با انتقاد کردن، توجه جمع را به خودم جلب کنم؟
- آیا قصد من از انتقاد کردن تخریب شخص مقابل هست؟
- آیا از شخص مقابل خود ناراحت‌ام که می‌خواهم از ش انتقاد کنم؟
- آیا می‌خواهم یک پیشنهاد یا انتقاد سازنده‌ای را ارائه بدهم؟

اگر هدف ما از انتقاد کردن جلب توجه باشد، راه‌های بهتری هم برای جلب توجه در جمع وجود دارد که انجام بدهیم. چون شخصی که در جمع مشغول انتقاد کردن است، به احتمال خیلی زیاد توجه‌ها را به خودش جلب می‌کند، اما به چه قیمتی؟ به شخصی که انتقاد می‌کند به عنوان یک آدم منفی‌نگر نگاه می‌کنند و برایش برچسب بی‌نزاکت بودن، غیرحرفه‌ای بودن، غرغری بودن و... می‌زنند. اگر قصد من از انتقاد کردن تخریب شخص مقابل باشد یا اگر از این شخص ناراحت استم، بهتر است که انتقادی انجام ندهم، چون در این صورت انتقاد من تبدیل به یک پرخاش‌گری و جروبحث بی نتیجه‌ای می‌شود. اگر هدف ما از انتقاد کردن هیچ‌کدام از موردهای بالا نبود و می‌خواستیم که یک پیشنهاد یا انتقاد سازنده‌ای را ارایه بدهیم، مجاز هستیم که انتقاد کنیم، اما نه در جمع.

مورد دوم: که باید قبل از انتقاد کردن از خودمان بپرسیم این هست

که:

- آیا انتقادی که می‌خواهیم انجام بدهیم اثرگذار هست یا خیر؟
 - اگر انتقادی که قرار است انجام شود اثرگذار نباشد بهتر است که اصلاً بیان نشود. مخصوصاً اگر این انتقاد اثر منفی داشته باشد.
- بنابراین قبل از اینکه از کسی انتقاد کنیم حواسمان به اثراتی که بعد از انتقاد کردن ما به وجود خواهد آمد هم باشد.

مورد سوم: قبل از اینکه انتقاد کنم از خودم بپرسم:

- بعد از اینکه انتقاد کردم دیگران نسبت به من چه حسی دارند؟
- آیا من را به عنوان یک شخص غرغری می‌شناسند که همیشه غر

می‌زند و هیچ‌کاری هم انجام نمی‌دهد.

- یا یک فرد سازنده و پویا که اگر انتقادی می‌کند قطعاً می‌تواند برای ما سازنده باشد و سکویی برای رشد ما شود.

اگر این سه پرسش را قبل از انتقاد کردن از خودمان بررسییم قطعاً انتقادهایی که انجام می‌دهیم می‌تواند خیلی مؤثرتر باشد. تا این‌جا در مورد فلترنگ انتقاد کردن صحبت کردیم، اما فعلاً در مورد اینکه چگونه انتقاد کنیم؟ مطالبی ارائه می‌شود.

اگر بخواهیم برای انتقاد کردن یک فرمول کلی بنویسیم به شکل زیر خواهد بود:

۱. از شخصی که می‌خواهیم انتقاد کنیم اجازه بگیریم؛

۲. اعلام کنیم که این موضوع نظر شخصی من هست؛

۳. بیان دلیل انتقاد؛

۴. بیان نکته‌های مثبت شخص انتقادشونده.

یادداشت: ما با این فرمول می‌توانیم یک انتقادسازنده و حرفه‌ای انجام بدهیم.

۱- از شخصی که می‌خواهیم انتقاد کنیم اجازه بگیریم: آقای X عذر

می‌خواهم، من یک نظری راجع به شما دارم، اجازه می‌فرمایید نظرم را خدمت‌تان عرض کنم؟

در این‌جا دو حالت پیش می‌آید: یا شخص می‌گوید: "نه اجازه

نمی‌دهم فکر می‌کنم فعلاً زمان مناسبی نباشد." یا اجازه می‌دهد که ما

نظرمان را بیان کنیم. اگر اجازه بدهد ما نظرمان را بیان کنیم: یعنی یک گام

مثبت برای بیان انتقادمان برداشتیم و به احتمال زیاد طرف مقابل متوجه

شده که انتقاد ما سازنده است.

اما اگر اجازه ندهد نظرم را بیان کنیم: معنی اش این است که من لیاقت ندارم توسط شما مورد انتقاد قرار بگیرم. در این حالت اگر ما نظرم را بدون اجازه مطرح می کردیم، بدون شک آن شخص پیش ما گارد می گرفت و شاید برخورد پرخاشگرانه ای با ما انجام می داد. پس چه بهتر که ما خودمان را کوچک نکردیم و قبلش اجازه گرفتیم.

۲- اعلام کنیم که این موضوع نظر شخصی من هست: این نقد، نظر شخصی من هست، البته آقای X من جای شما نبودم که بدانم آن لحظه چرا این کار را انجام دادید؛ اما در حالت عادی از شما انتظار عملکرد خیلی بهتری را داشتم.

۳- بیان دلیل انتقاد: متأسفانه بیشتر ما فکر می کنیم که باید کامل و بدون نقص باشیم؛ اما این واقعاً یک اشتباه خیلی بزرگ است. ما سال به سال، ماه به ماه و روزه روز در حال تغییر کردن و کامل شدن هستیم، بنابراین ما نباید از خودمان و یا هر شخص دیگر توقع داشته باشیم که کامل و بدون نقص باشد و از طرفی هم زمانی که داریم انتقاد می کنیم نباید این حس را در طرف مقابل مان به وجود بیاوریم که: "من آدم بی نقصی هستم، تو نقص داری و باید این نقصت را برطرف کنی". ما باید به صورت ناخودآگاه این حس را در طرف مقابل مان ایجاد کنیم که: "آقای X، نه من آدم بی نقصی هستم نه شما"، و این حس را فقط به صورت منطقی و با بیان دلیل می توانیم در طرف مقابل ایجاد کنیم. به طور مثال: می توانیم بگوییم: فقط این موضوع را بیان می کنم که...

به خاطر اینکه...

اتفاقاً من خودم هم دچار این مشکل بودم، گفتم خدمت شما هم عرض کنم شاید برای تان جالب باشد.

وقتی که دلیل چیزی را بیان می‌کنیم و اگر بگوییم ما خودمان هم یک چنین تجربه یا مشکلی را داشتیم، طرف مقابل انتقاد ما را راحت‌تر قبول می‌کند و کمتر موضع مخالف می‌گیرد و از طرفی هم متوجه می‌شود که ما انتقاد سازنده‌ای داریم و چه بسا می‌تواند این انتقاد را برای خودش پله ترقی کند.

۴- بیان نکته‌های مثبتِ شخصِ انتقادشونده: زمانی که ما نقاط قوت و مثبتِ شخصِ مقابل‌مان را برایش یادآوری می‌کنیم، متوجه می‌شود: ما آدمی نیستیم که همیشه غر بزنییم و منفی‌نگر باشیم و در کنار نکته‌های مثبتِ خوبی که دارد اگر این نکته و نقد کوچک را ازش استفاده کند و به کار ببرد می‌تواند خیلی عملکرد بهتری داشته باشد.

یادداشت: اگر می‌خواهیم از کسی نقد کنیم بهتر است که این نقد در جمع انجام نشود و به‌صورت خصوصی و انفرادی به شخص مقابل ارایه شود. چون اگر نقد ما در جمع گفته شود طبیعتاً شخص مقابل ما می‌خواهد در جمع از خودش دفاع کند و امکان دارد که صحبت‌ها به بحث و جدل کشیده شود.

چطور انتقاد بشنویم؟

اگر ما بتوانیم برخورد خیلی خوبی با نقد شدن داشته باشیم قطعاً می‌توانیم جایگاه خودمان را از لحاظ اجتماعی رشد بدهیم و از طرفی هم وقتی نقدی می‌شنویم برخورد خوبی داشته باشیم طرف مقابل از گفتنِ نقدش لذت می‌برد و هم خودمان بدون اینکه ناراحت شویم و اوقات تلخی کنیم آن نقد را می‌شنویم و اگر نقد بجایی بود ازش برای پیشرفتِ خودمان استفاده می‌کنیم.

اگر بخواهیم برای نقد شنیدن فورمولی بنویسیم به صورت زیر می شود:

۱. بعد از شنیدن نقد تشکر کنیم؛
 ۲. دلیل این نقد را در ذهن خودمان تحلیل کنیم؛
 ۳. اگر دلیل نقد را نتوانستیم حدس بزنیم از خود شخص انتقادکننده می پرسیم؛
 ۴. پاسخ مناسب یا اقدام مناسب انجام می دهیم.
- یک مثال: فرض کنید یکی می آید به من می گوید: "آقای امین شما خیلی در صنف های تان شوخی می کنید و این شوخی های شما خیلی من را ناراحت می کند."

پاسخ پرخاشگرانه من:

- اگر خوشیت نمی آید دیگر در صنف من نیا.
- به شما ربطی ندارد که شوخی می کنم یا نه.
- کسی از شما نظر خواست؟

وقتی من با این لحن شروع به صحبت کردن می کنم قطعاً نباید انتظار احترام داشته باشم و طبیعتاً، ایشان هم لحنش عوض می شود و از خودش واکنش نشان می دهد.

پاسخ من با استفاده از فورمول بالا:

دوست عزیز! ممنونم از اینکه این نکته را برای من گفتید و تشکر که برای من وقت گذاشتید و نظرتان را ابراز کردید و به من کمک می کنید تا جایگاه ام ارتقاء پیدا کند، خدمت تان عرض کنم که شوخی کردن باعث بالا رفتن راندمان یادگیری می شود و مطالعات علمی هم کاملاً این موضوع را اثبات کرده که هر چقدر ما در صنف با نشاط تر باشیم می توانیم نتیجه

خیلی بهتری بگیریم؛ اما اگر احساس می‌کنید که نوع شوخی‌های خاصی هست که شما را ناراحت می‌کند اگر به من بگویید حتماً سعی می‌کنم که آن‌ها را از لست شوخی‌هایم حذف کنم و باز هم ممنونم از شما دوست عزیز که وقت‌تان را برای من گذاشتید و نظرتان را گفتید.

انتقاد کردن دو دلیل می‌تواند داشته باشد:

۱. یکی اینکه طرف از سر دلسوزی و به قصد بهبود شرایط از ما انتقاد می‌کند.
۲. یا اینکه می‌خواهد خودش را کانون توجه دیگران قرار بدهد، مثل یک بچه وقتی که می‌رویم مهمانی و کسی به او توجه نمی‌کند می‌زند زیر گریه و با زبان بی‌زبانی به ما می‌گوید که به او توجه کنیم. در این شرایط انتقاد کردن هم مثل گریه همان بچه می‌ماند. شنیدن انتقاد و درست پاسخ‌دادن به آن، یک هنر است که افراد خیلی کمی این هنر را دارند.

نچسب بودن

در کل، آدمی که جذاب نباشد و هیچ‌چیزی نداشته باشد که دیگران را به خودش جذب کند به آن می‌گویند نچسب و به اصطلاح می‌گویند آدم دلچسبی نیست. این دلچسب بودن بیشتر از اینکه به ظاهر بستگی داشته به رفتارها و حرف‌هایی که از خودش بروز می‌دهد بر می‌گردد.

چندتا از ویژگی‌های مهم آدم‌های نچسب عبارتند از:

- رفتارهای خیلی خشک و رسمی؛
- بی‌تفاوت بودن نسبت به دیگران؛

- خودخواهیِ بیش از حد؛
- نداشتن شوخ طبعی؛
- شوخی کردن‌های بی مزه؛
- و

برای اینکه احیاناً خودِ ما هم نجسب نباشیم بهتر است موردهای که در این کتاب ذکر شده را تمرین کنیم و به کار بگیریم.

بخش سوم
صدای جذاب

صدا سازی

احتمالاً برای شما هم پیش آمده است با شخصی پشت تلفون صحبت کرده‌اید که صدایی فوق‌العاده داشته، صدایی که هر شخصی را مجذوب خودش می‌کند، صدایی پُرطنین و سرشار از انرژی و این صدای مسخ‌کننده باعث شده تا یک تصویر عالی از شخص مقابل در ذهن خود بسازیم و به خود بگوییم که صاحب این صدا شخصی است خوش سیما، قد بلند، ظاهری آراسته و انسانی بسیار جذاب؛ اما زمانی که آن شخص را به صورت حضوری ملاقات می‌کنیم متوجه می‌شویم هیچ‌کدام از موارد ظاهری که ما تصور می‌کردیم را ندارد و فقط این صدایش بوده است که بسیار جذاب است. و یا برعکس هم امکان‌پذیر است، احتمالاً با شخصی که از قبل نمی‌شناختیم صحبت کردیم و به دلیل اینکه صدای جفجغه‌ای و زنده‌ای داشت به اشتباه تصور کردیم شخصی که پشت تلفون است، شخصی است که در اصل انسان جذاب و دوست‌داشتنی نیست و از لحاظ ظاهری و یا حتی از لحاظ مالی هم شخصی دسته پایین است. و یا به‌طور معمول وقتی صدای گوینده‌های رادیو را می‌شنویم یک تصویر فوق‌العاده از صورت و ظاهر این افراد در ذهن خودمان تصور می‌کنیم و اما زمانی که آن‌ها را می‌بینیم، متوجه می‌شویم تصویری که از این افراد ساخته‌ایم بسیار اشتباه بوده است. این موردها را بیان کردم تا اهمیت صدا را در قضاوت دیگران نسبت به صدای افراد نشان دهم. اگر ما

صدای خیلی خوب، قدرتمند و پُرانرژی داشته باشیم، به صورت ناخودآگاه از ما برداشت می‌شود که ما:

- اعتماد به نفس بالایی داریم؛
- فرد جذاب و دوست‌داشتنی هستیم؛
- شخصی محترم و قابل احترام هستیم؛
- فردی هستیم که می‌توانیم به خوبی در هر جمعی صحبت کنیم؛
- انسان موفقی در کسب‌وکار و زندگی شخصی هستیم؛
- و خیلی موارد مثبت دیگر.

اگر شخصی با صدای بسیار بد و زنده به روی سین برای سخنرانی برود، احتمال اینکه اصلاً حضار آن شخص را جدی نگیرند بسیار زیاد است. اصلاً آیا تا به حال شده است که یک سخنران معروف و مشهور را با صدایی دماغی و جفجغه دیده یا صدایش را شنیده باشید؟ حتی ما هم تصویری که از صدای یک سخنران یا یک شخص موفق در ذهن داریم، شخصی است که صدایی پُرطنین و گوش‌نواز داشته باشد و اگر اینطور نباشد این شخص با ساخته ذهن ما بسیار دور است و به احتمال زیاد آن شخص را جدی نخواهیم گرفت و اصلاً آن شخص را قبول نخواهیم داشت. به هر حال داشتن یک صدای خوب و گوش‌نواز می‌تواند در بهبود کسب‌وکار، موفقیت در پرزنتیشن‌ها و یا برای بهتر شدن زندگی شخصی ما به صورت مستقیم یا غیرمستقیم نقشی اساسی داشته باشد.

احتمالاً شده است که شما از زمانی که فلم ضبط شده و یا صوت خود را در موبایل می‌شنوید از صدای خودتان خوش‌تان نمی‌آید و معمولاً هم وقتی برنامه خود را در تلویزیون یا موبایل می‌بینید و صدای خود را می‌شنوید، به سرعت آن قسمت را رد می‌کنید تا صدای‌تان باعث آزارتان

نشود. معمولاً خیلی از افراد، از صدای خود در فلم و ضبط صوت‌ها خوش‌شان نمی‌آید و تصور می‌کنند که دوربین‌های فلمبرداری و یا موبایل‌ها صدای واقعی آن‌ها را ضبط نمی‌کند. در صورتیکه، من به شما تضمین می‌دهم که این دستگاه‌ها هیچ‌وقت به شما دروغ نمی‌گویند و صدایی که از طریق ضبط صوت یا فلم‌ها می‌شنوید کاملاً واقعی و طبیعی است و دقیقاً صدای شخص شما است. خیلی مشتاق هستم به شما بزرگواران بگویم که چگونه می‌توانید با راهکارهایی که در این کتاب بیان می‌کنم، می‌توانید به صدای واقعی خودتان دست پیدا کنید. صدایی که آهنگ زیبای درون و افکار شما را برای همه بازگو می‌کند، صدایی که مثل خودتان و افکارتان جذاب، مهیج، دلنشین و فوق‌العاده است.

شاید نکته‌ای که لازم است همین ابتدا بیان کنیم این است که برای داشتن صدایی پُرطنین و فوق‌العاده داشتن تمرین، ممارست و پشتکار بسیار ضروری است. اگر تمرین‌هایی که در این کتاب بیان می‌کنیم فقط به اندازه یکی دو مرتبه آن را انجام دهید به شما قول می‌دهیم که هیچ معجزه‌ای رُخ نخواهد داد.

اما اگر به‌صورت منظم این تمرین‌ها را انجام دهید و کم‌کم آن را جزئی از زندگی خود قرار دهید می‌توانید آن معجزه را کم‌کم در صدای خود متوجه شوید. شما باید بهترین صدای خودتان را پیدا کنید نه اینکه بهترین صدای جهان را داشته باشید.

اگر فروشنده باشید، مردم تمایلی ندارند که از یک فروشنده با صدای زمخت یا صدای خشن خرید انجام بدهند.

اگر مدرس یا سخنران باشید، مردم دوست ندارند به شخصی که صدای خوبی ندارد گوش بدهند.

اگر مهندس، دکتر یا حسابدار هستید، کارفرمایان و صاحبان کسب و کار تمایلی ندارند با شخصی که صدایش مثل زنگ می ماند و در گوش صدا می دهد همکاری کنند. همان طور که ظاهری آراسته، داشتن تخصص و اخلاق می تواند در پیشرفت ما موثر باشد، داشتن یک صدای خوب و پُرانرژی هم می تواند در این امر نقش اساسی داشته باشد. در خیلی از موارد به صورت غیرمستقیم و در خیلی از موارد هم به صورت مستقیم. برای مثال: اگر ما خواننده، مدرس یا سخنران هستیم، صدای ما مستقیماً با پیشرفت و موفقیت ما در ارتباط است و اگر مشاغل دیگری مثل مهندسی داریم، صدای ما به صورت غیرمستقیم بر روی ناخودآگاه افراد و قضاوت خوب یا بد آن ها تأثیرگذار است.

بسیاری از افراد بر این باور هستند که صدا را نمی توان تغییر داد و اگر من صدای بد، زمخت و خیلی نازکی دارم این تقدیر است و دیگر نمی توان آن را تغییر داد. در صورتیکه این طرز فکر به طور کامل اشتباه است. ما می توانیم تارهای صوتی و حنجره خودمان را پرورش دهیم و با پشتکار و انجام دادن یک تعداد تمرین ها به یک صدای خوش و پُرطنین دست پیدا کنیم. حنجره و تارهای صوتی ما دقیقاً مثل عضلات بدن ما می ماند. برای تقویت و ورزیده تر شدنش باید آن را روزانه تمرین دهیم تا بتوانیم از امکانات آن به نحو احسن استفاده نماییم. شاید به خودتان بگویید که من بارها و بارها امتحان کردم، جیغ زدم، بلند آواز خواندم و سعی کردم که صدای خوبی داشته باشم؛ اما نتوانستم و این کار شدنی نیست.

احتمالاً به باشگاه بدن سازی رفته باشید، در آنجا اقسام وسایل ورزشی وجود دارد که هر کدام برای ورزیده کردن قسمتی از عضلات بدن ما هستند. ما می توانیم بر روی هر کدام از آن دستگاه ها شروع به ورزش و

تمرین کنیم؛ اما به احتمال زیاد ما نحوه صحیح کار با آن دستگاه و انجام دادن صحیح آن تمرین را به درستی ندانیم و همین موضوع باعث می‌شود به‌جای اینکه عضلات بدن ما قوی شود به قسمت‌های دیگری از بدن ما مثل کمر یا زانوهای مان هم آسیب برسد. انجام دادن هر کار و تمرینی اگر ندانیم که دقیقاً آن را چگونه انجام دهیم دقیقاً مثل تمرین کردن با این وسایل ورزشی است و احتمال دارد که با انجام ناصحیح یک‌تعداد از کارها و تمرین‌ها برای بهبود صدا، تارهای صوتی و حنجره ما آسیب ببیند. بنابراین انجام دادن هر تمرینی به‌صورت خودسر و یا توصیه آن از طرف افرادی که تخصص لازم را در این زمینه ندارند به احتمال زیاد باعث آسیب رسیدن به صدای ما می‌شود و همین‌طور اگر ندانیم که چگونه آن تمرین را انجام دهیم و یا تمرینی را اشتباه انجام دهیم شاید ایجاد آسیب‌هایی در تارهای صوتی و حنجره ما بکند. وینس لومباردی می‌گوید: تمرین باعث فوق‌العاده شدن نمی‌شود، ولی تمرین فوق‌العاده باعث فوق‌العاده شدن می‌شود.

این یک واقعیت است که صدای ما انسان‌ها طوری طراحی شده که بتوانیم ۲۴ ساعت و بدون وقفه بدون اینکه آسیبی به صدای ما برسد و یا خستگی به حنجره ما وارد شود صحبت کنیم یا حتی آواز بخوانیم. اگر صدای ما بعد از مدتی خسته می‌شود و یا به حنجره ما فشار زیادی وارد می‌شود به احتمال زیاد نحوه به‌کارگیری تارهای صوتی و حنجره ما صحیح نیست. برای مثال: شاید برای تان جالب باشد که بدانید، ۸۰ درصد خواننده‌هایی که در خواندن‌شان دچار مشکل می‌شوند به‌خاطر نحوه به‌کارگیری ناصحیح حنجره خود در هنگام صحبت کردن‌های معمولی است. بسیاری از آوازخوان‌ها تصور می‌کنند که اگر در هنگام صحبت

کردن با صدای آرام صحبت کنند، از صدای خود مراقبت کرده‌اند. در صورتی که این تصور کاملاً اشتباه است و همین کار باعث می‌شود که به صدای‌شان آسیب جدی وارد شود، چون پیچ‌پیچ کردن و صحبت با صدای آهسته توأم با نفس برای تارهای صوتی کشنده است.

شاید یک‌تعداد از تمرین‌ها کمی مسخره به نظر برسند؛ اما واقعاً نتایج فوق‌العاده‌ای به بار خواهند داشت، البته پیشنهاد می‌کنم که این تمرین‌ها را در تنهایی انجام دهید، چرا که وقتی در جمع این کارها را انجام دهید ممکن است که دیگران شما را مسخره کنند. همینجا از شما درخواست می‌کنم که وقتی در زمان انجام دادن تمرین‌ها سعی کنید که انجام دادنش را برای خودتان به‌صورت تفریح بدانید و از انجام دادن آن لذت ببرید.

مشکلات صدا

در صدای ما ممکن است نواقصی وجود داشته باشد که شاید ما به آن آگاه باشیم؛ اما ندانیم که چگونه باید آن را رفع کنیم. و یا حتی ممکن است که ندانیم صدایی که داریم دارای نواقصی است. بیشتر نواقصی که در صدای افراد وجود دارد می‌تواند این موارد باشد که برای هر شخصی متفاوت است:

۱. صدای دماغی
۲. صدای زنانه مردان
۳. صدای خشن و خش‌دار
۴. صدای آرام و لطیف

۱. صدای دماغی و برطرف کردن آن: صدای دماغی زمانی به‌وجود می‌آید که هوای بیش از اندازه یا حتی هوای خیلی کمی وارد

بینی ما شود. ما اگر صحیح صحبت کنیم و هوای اندازه به بینی خود هدایت کنیم صدای ما دماغی نمی‌شود.

تمرین ۱: رفع صدای دماغی

از شما می‌خواهم که همین حالا این تمرین انجام دهید:

- ۱- نوک زبان خود را پشت دندان فک بالای خود قرار دهید.
- ۲- حالا نوک زبان خود را روی کام دهن خود به سمت عقب بکشید و کمی فشار دهید.

خوب این کار را برای پیدا کردن کام نرم و کام سخت دهن خود انجام دادیم. اگر کام دهن خود را به دو قسمت کام نرم و کام سخت تقسیم کنیم، کام سخت نزدیک به دندان‌های پیش است و کام نرم در عقب قرار گرفته است. جالب است بدانید که کام نرم به بینی راه دارد. در بیشتر موارد وقتی که کام نرم سخت می‌شود باعث به وجود آمدن صدای دماغی می‌شود.

حالا این تمرین را انجام دهید:

از شما می‌خواهم که حرف E را به صورت کشیده بیان کنید:

- ۱- حرف E را به صورت کشیده با دهنی تقریباً باز شده و لب‌خند مانند بیان کنید (فکر می‌کنم به صورت پیش فرض این کار را انجام می‌دهید).
- ۲- حالا حرف E را به صورت کشیده با دهنی گرد و O مانده بیان کنید.

در زمانی که حرف E را با دهنی باز شده از بغل و لب‌خند مانند بیان می‌کنیم صدای ما دماغی می‌شود و اینجاست که روی کام نرم ما هوا

فشار می‌آورد و باعث به‌وجود آمدن صدای E می‌شود و از آنجا که کام نرم به بینی راه دارد، هوای بیش از حد وارد بینی ما می‌شود و صدای ما دماغی می‌شود؛ اما در زمانی که واژه E را با دهنی O مانند بیان می‌کنیم فشار هوا روی کام سخت است و باعث می‌شود که صدای ما از حالت دماغی خارج شود.

خیلی از هنرجویانم که صدای دماغی داشتند، وقتی این تمرین را انجام می‌دهند و متوجه می‌شوند که با این سرعت توانستند صدای دماغی خودشان را رفع کنند واقعاً هیجان زده می‌شدند. در صحبت‌های عادی و یا در هنگام آواز خواندن باز گردن دهن از گوشه‌ها کار اشتباهی است و به‌جای آن باید سعی کنیم که لب‌های خود را به‌صورت دایره‌ای باز کنیم. البته منظورم این نیست که موقع صحبت کردن دهن‌تان کلاً غنچه باشد، فقط همین که سعی کنید دهن‌تان زیاد باز نباشد کافی است. از شما می‌خواهم این تمرین را روزانه حداقل سه مرتبه (به مدت یک ماه) انجام دهید و در هر مرحله هم اذقیقه انجام دادنش کافی است. کم کم و به مرور زمان فرم دهن شما در هنگام صحبت کردن شکل می‌گیرد و حالا که دلیل به‌وجود آمدن صدای دماغی را متوجه شدید امکان اینکه صدای‌تان تودماغی شود هم کم می‌شود.

تمرین ۲: رفع صدای تودماغی

تمرین بعدی که می‌خواهم انجام دهید این است که: از شماره ۱ تا ۱۰ بشمارید با این شرایط که از شماره ۵ تا ۱۰ را بشمارید و برای شماره ۶ تا ۱۰ دماغ خود را با دو انگشت خود بگیرید و شمارش را انجام دهید.

۱- اگر زمانی که بینی خود را می‌گیرید صدای شما دماغی شود به

این معنی است که هوای بیش از اندازه وارد بینی شما می‌شود.
 ۲- اگر زمانی که بینی خود را می‌گیرید صدای شما دماغی نمی‌شود به این معنی است که هوایی که به بینی خود هدایت می‌کنید متناسب است، البته فقط روی شماره ۹ کمی صدا دماغی می‌شود که این عادی است و باید به همین صورت هم باشد.

این تمرین را هم روزانه سه مرتبه (به مدت یک ماه) انجام دهید و سعی کنید که هوای متناسبی را وارد بینی خود کنید و از ورود هوای اضافی جلوگیری کنید. بنابراین برای برطرف کردن صدای دماغی این دو روشی که خدمت‌تان بیان کردم را انجام دهید:

۱- در زمان صحبت کردن به جای اینکه دهن‌تان از کناره‌ها باز شود و صحبت کنید بهتر است که برای رفع صدای دماغی لب و دهن‌مان به صورت O مانند باز شود.

۲- شمارش ۱ تا ۱۰ را به صورتی انجام دهید که وقتی بینی خود را می‌گیرید دیگر صدای شما دماغی نشود و فقط کمی روی عدد ۹ تودماغی شود که این امری طبیعی است.

البته صدای تودماغی فقط بر اثر زیاد بودن هوا پدید نمی‌آید، در بعضی از مواقع هم ممکن است که به خاطر عدم هوای کافی در بینی این صدا به وجود بیاید، دقیقاً مثل زمانی ما سرما خورده‌ایم. وقتی سرما خورده باشیم هوای بسیار بسیار کمی در بینی ما جریان پیدا می‌کند و همین موضوع سبب می‌شود که صدای ما دماغی شود؛ اما چیز جالبی که اینجا وجود دارد این است که وقتی بعد از دو هفته سرما خوردگی ما خوب می‌شود باز هم صدای مان دماغی است، در صورتی که ما در این زمان می‌توانیم هوای مناسبی را در بینی خود جریان دهیم و مثل قبل عمل

کنیم؛ اما مشکل کجاست که این صدای تو دماغی برای ما باقی می‌ماند؟ پاسخ این است که به دلیل حافظه صدایی این مورد شکل می‌گیرد.

حافظه صدایی به چه معنی است؟

به احتمال زیاد شما هم بعد از دو سه هفته سرماخوردگی شدید که بهبود یافتید صدای تان به صورت دماغی باقی مانده است. این دقیقاً به خاطر وجود حافظه صدایی ما است. حافظه صدایی مدام در حال پردازش صدای ما است، صدای ما را آنالیز می‌کند و در حافظه خود قرار می‌دهد و زمانی که می‌خواهیم صحبت کنیم، این حافظه صدایی ما است که به حنجره و تارهای صوتی ما دستور می‌دهد که صدای شما چه صدایی را تولید کند. و زمانی هم که بعد از دو سه هفته سرماخوردگی صدای ما دماغی باقی می‌ماند، این دقیقاً به خاطر حافظه صدایی ما است. در واقع حافظه صدایی به حنجره و تارهای صوتی ما دستور می‌دهد که: صدای تو دو سه هفته این صدا بوده، بنابراین اجازه ندارید که صدای دیگری داشته باشید و چیزی که در حافظه صدایی ثبت شده است این صدا است.

پس نقش حافظه صدایی در صدای ما می‌تواند بسیار موثر باشد. هم در خراب کردن صدا و هم در بهبود صدا. بلی در بهبود صدا! ما اگر مدام با یک صدای خاصی صحبت کنیم، آن صدا دیگر جزیی از وجود ما خواهد شد. برای مثال افرادی که صدای خود را تغییر می‌دهند و در روز با این صدا صحبت می‌کنند (مثل بچه‌گانه صحبت کردن) در طول روز هم صدای شان به صدایی که ساعت‌ها تقلید می‌کنند تغییر می‌یابد و صدای شان بچه‌گانه و (زیر) می‌شود.

۲. **رفع صدای زنانه مردان:** دوسال پیش در یک کنفرانس در کابل به عنوان سخنران دعوت شده بودم، همین‌طور که در حال صحبت بودم آقای دستش را بالا برد که یک سوال بپرسد، وقتی ایشان از روی چوکی بلند شدند قد و قامت بسیار درشتی داشتند، افرادی که ایشان را دیدن واقعاً از هیبت هیکل ایشان حیرت زده شدند؛ اما تا اولین جمله را گفت همه به این آقا خندیدند. این صحنه اصلاً برای آن شخص جالب نبود، چرا که مورد تمسخر واقع شدن واقعاً خیلی سخت است. چون ایشان علی‌رغم هیکل مردانه‌ای که داشتند، صدایشان فوق‌العاده نازک و زنانه بود و از ایشان توقع می‌رفت که صدای خیلی مردانه و بمی داشته باشند. همان‌طور که می‌دانید داشتن صدای نازک و زنانه برای مردان اصلاً خوشایند نیست، چرا که وقتی یک آقا، صدای زنانه داشته باشد، ممکن است که مشکلات زیادی برایش به‌وجود بیاید.

بد نیست مسایلی که برای مردانی که صدای نازک، زیر و زنانه دارند را با هم بررسی کنیم:

۱. **مورد تمسخر واقع شدن:** در خاطره‌ای که برای‌تان تعریف کردم، داشتن صدای زنانه برای یک مرد باعث می‌شود که یک‌تعداد از افراد مورد تمسخر قرارشان بدهند، درست است که تمسخر کردن افراد اصلاً خوب نیست؛ اما به هر حال باید این را قبول کنیم که متأسفانه افرادی هستند که به راحتی هر شخصی را مورد تمسخر قرار می‌دهند.

۲. **جدی گرفته نشدن:** به احتمال خیلی زیاد در جمع‌های غریبه افرادی که صدای زیر و زنانه دارند، جدی گرفته نخواهند شد و همین موضوع باعث می‌شود که این افراد از حضور در اجتماع خودداری کنند و افرادی منظوری و یا خجالتی شوند.

۳. **اشتباه گرفتن در زمان صحبت با تلفون:** مردانی که صدای نازک و زنانه دارند، معمولاً سعی می‌کنند با افراد غریبه به صورت تلفونی صحبت نکنند، چونکه افراد غریبه به احتمال زیاد فکر می‌کنند که یک خانم پشت تلفون در حال صحبت است.

۴. **کم شدن اعتماد به نفس:** کم شدن اعتماد به نفس برای مردانی که صدای زیر و زنانه دارند یکی از مسایل مهم این افراد هست. دوستی را می‌شناسم که به خاطر داشتن صدای زنانه و زیر، اعتماد به نفسش را به کلی از دست داده بود و نمی‌توانست که هیچ‌کاری را درست انجام دهد. اما به هر حال این مسایل برای مردانی که صدای زیر و زنانه داشته باشند به صورت کم یا زیاد وجود دارد. ولی خبر خوب این است که ما می‌توانیم با یک تعداد از تمرین‌ها صدایی بم و کلفت داشته باشیم.

چه صدایی خوب است؟ صدای بم یا صدای زیر و نازک؟

پاسخ دادن به این پرسش که صدای خوب، صدایی بم و کلفت هست یا صدای زیر و نازک، اصلاً درست نیست، من در پاسخ به این پرسش خدمت‌تان بیان می‌کنم که اصلاً صدای خوب یا صدای بد وجود ندارد، این صدای مناسب هر شخص است که مهم است و اهمیت دارد. دقیقاً مثل خاطره‌ای که ابتدای این موضوع خدمت‌تان بیان کردم. صدای زیر و نازک اصلاً مناسب یک آقا با آن هیبت و هیکل نیست و یا برعکس، داشتن یک صدای کلفت و مردانه برای یک خانم ظریف اصلاً مناسب نیست. بنابراین صدایی خوب است که متناسب با آن فرد باشد و خوب است که هر شخصی بهترین صدای متناسب با خودش را داشته باشد. در ادامه راهکارها و تکنیک‌هایی را خدمت‌تان بیان می‌کنم که می‌توانید با

تمرین کردن، صدای نازک و زیر خودتان را به صدایی کلفت و بم تبدیل کنید، البته بدیهی هست که این تمرین‌ها مختص به آقایان است؛ اما اگر خانمی صدایی خیلی زیر و نازکی دارد هم می‌تواند این تمرین‌ها را انجام دهد تا صدایش از حد خیلی نازک به یک صدای متعادل زنانه‌ای برسد.

تقویت حنجره و تارهای صوتی

یک دلیل عمده برای نداشتن صدای بم و کلفت در آقایان این است که حنجره‌شان تقویت نشده است. چون این افراد به‌خاطر اینکه صدای نازک و زنانه‌ای دارند ترجیح می‌دهند که کمتر با افراد دیگر معاشرت و صحبت کنند و به همین خاطر حنجره و تارهای صوتی این اشخاص تنبل شده و آن قدرتی که باید داشته باشند را ندارند.

۱- **تمرین اول - رفع صدای زنانه مردان:** یک تمرین فوق‌العاده برای تقویت حنجره و تارهای صوتی این است که "تمرین بلند خوانی" را انجام دهیم. این تمرین دقیقاً مثل روخوانی از کتاب در دوران مکتب است. اگر خاطرتان باشد در دوران مکتب معمولاً افرادی که صدای بلندی داشتند برای این کار انتخاب می‌شدند.

البته زمانی که این تمرین را انجام می‌دهید باید دقت داشته باشید که زیاد از حد به حنجره خودتان فشار وارد نکنید تا آسیب ببیند. مراقب باشید که به‌جای بلند خوانی فریاد نزنید. نکته‌ای که باید برای این تمرین‌ها دقت کنید این است که هیچ‌کدام از این تمرین‌ها با چند بار انجام دادن اثر بخش نخواهند بود. زمانی این تمرین‌ها اثر بخش هستند که به‌صورت مستمر انجام شوند. سعی کنید که برای انجام دادن این تمرین‌ها برنامه‌ریزی کنید، مثلاً دو بار در روز این تمرینات را سر ساعت

۳ و سر ساعت ۶ شام انجام دهید، برای این کار می‌توانید ساعت موبایل‌تان را تنظیم کنید تا به شما یادآوری کند.

۲- **تمرین دوم- رفع صدای زنانه مردان:** تمرین دوم که برای رفع صدای زنانه مردان بسیار مهم است، تمرینات صداسازی است. این تمرینات به صورت کاملاً علمی و عملی بوده و برای اینکه صدای بم و کلفت داشته باشیم و صدای زنانه و نازک خود را از بین ببریم بسیار موثر خواهند بود. انجام این تمرین اصلاً چیز دشوار و پیچیده‌ای نیست و برای انجامش هر آهنگی را که می‌شنوید با دهن بسته آن را بخوانید. این تمرین برای گرم کردن صدا هم در ابتدای صبح انجام می‌شود که در ادامه به‌طور مفصل در موردش مطالب مهمی را بیان خواهیم کرد. لطفاً این تمرین را به‌صورت روزانه و به مدت ۵۰ روز مداوم انجام دهید. همان‌طور که خدمت‌تان بیان کردم، منظم انجام دادن و داشتن پشتکار در انجام این تمرینات بسیار مهم و ضروری است.

۳- **تمرین سوم- رفع صدای زنانه مردان:** تمرین سومی که می‌توانید برای رفع صدای زنانه انجام دهید بسیار ساده است. در این تمرین از شما می‌خواهم صدای افرادی را که صدایی بم دارند تقلید کنید. در طول روز هر زمان که فرصت کردید از این تمرین لذت ببرید.

۳. **صدای خشن و رفع آن:** ناصافی صدا، خش‌دار بودن و خشن بودن آن در صدای خیلی از افراد شنیده می‌شود. و زمانی که به صدای خودمان گوش می‌دهیم متوجه می‌شویم که صدای مان در جایی صاف است و در جای دیگر مثل صدای درهای روغن نخورده قدیمی است که غرغر می‌کند. در اینجا نمی‌خواهم بگویم که داشتن صدای خش‌دار و

خشن خوب است یا بد و در این کتاب قرار نیست به کامل شدن و به بی عیب و نقص شدن صدا پردازیم، در اصل هدف از نگارش این کتاب یافتن صدایی است که ما و شخصیت ما را به دیگران به طور موثر معرفی کند.

بنابراین قرار نیست که تمام مواردی که در صدای ما هست اصلاح شود و تمام عیوب برطرف گردد. مواردی که برای مان خوب است را نگه می‌داریم و مواردی که نیاز به اصلاح دارد را تصحیح می‌کنیم. حالا اگر شما هم صدای خشن و خش‌دار اذیت‌تان می‌کند می‌توانید آن را با راه‌های حل‌هایی که خدمت‌تان بیان می‌کنم رفع کنید.

صدای خشن چگونه به وجود می‌آید؟

دلیل به وجود آمدن صدای خشن این است که تارهای صوتی هوای کافی برای شان نمی‌رسد. اگر دقت کرده باشید در زمان صحبت کردن صدای ما در ابتدا واضح و رسا است؛ اما زمانی که به انتهای جمله می‌رسیم صدای مان کم و خش‌دار می‌شود که دلیل آن به خاطر برخورد کم هوا به تارهای صوتی است. به عبارت دیگر، بدن ما در انتهای جمله هوا کم می‌آورد. و اشخاصی هم که صدای‌شان کلاً خش‌دار است دقیقاً به خاطر این است که هوای مناسبی را به حنجره و تارهای صوتی خودشان نمی‌رسانند. در این زمان است که صدای صحبت کردن خشن می‌شود و تارهای صوتی ارتعاش بیشتری پیدا می‌کنند که باعث بروز صدای خش‌دار می‌شود. خودتان همین حالا امتحان کنید و سعی کنید که هوای کمی به حنجره خودتان بدهید تا متوجه شوید که صدای خشن چگونه به وجود می‌آید. وقتی هوای کمی وارد حنجره شما می‌شود

تارهای صوتی به لرزش می‌افتند و مثل یک موتر یا موترسایکل که پترول تمام کرده است ریپ می‌زند.

تمرین- رفع صدای خشن

حالا با توجه به این توضیحات، دلیل خشن بودن صدا، هوا است و راه حل رفع آن هم هوا است. رسیدن صحیح هوا به تارهای صوتی می‌تواند صدای خشن و تکه تکه ما را به یک صدای صاف تبدیل کند. پیشنهاد می‌کنم تمرین‌های تنفس دیافراگمی را جدی بگیرید و سعی کنید که آن را جزیی از بدن خود نمایید و بدون اینکه به آن فکر کنید انجامش دهید، البته این کار نیاز به زمان و تمرین دارد. از شما می‌خواهم حالا ایستاد شوید و وضعیت بدن خود را در بهترین حالت برای صحبت کردن قرار دهید. یکی از دستان‌تان را بگذارید روی ناف خود و حالا تنفس دیافراگمی را انجام دهید، شکم خود را از طریق بینی پُر از هوا کنید و شروع به صحبت کردن کنید، در زمان صحبت کردن وقتی دستان‌تان روی شکم‌تان است، به دلیل داخل رفتن شکم، دست‌تان هم باید کمی حرکت به داخل داشته باشد. (دست را روی شکم می‌گذاریم تا حرکت شکم را به خوبی متوجه شویم و در زمان صحبت کردن هوای درون شکم و شش‌های شما باید بدون هیچ فشاری و منقبض کردن شکم‌تان بیرون بیاید).

لطفاً حواس‌تان به بلندی صدای‌تان باشد و سعی کنید صدای نسبتاً بلندی در زمان این تمرین داشته باشید، حالا بعد از یکی دو جمله از شما می‌خواهم که صدای خود را کمی آرام‌تر کنید. زمانی که صدای شما آرام‌تر و بیشتر شبیه به پیچ پیچ هست، صدای‌تان خش‌دار می‌شود. اگر این تمرین را به خوبی انجام دهید و هوای مناسبی را به تارهای صوتی خود

برسانید صدای شما، صدایی صاف و بدون خش خواهد بود. پس نقش تنفس دیافگرافی در داشتن یک صدای صاف و بدون خط و خش بسیار حیاتی است.

میزان بلندی صدا در زمان صحبت کردن

شاید بعد از انجام این تمرین برای تان سوال ایجاد شود که میزان بلندی صدای من هنگام صحبت کردن باید چگونه باشد؟

صدای شما در هنگام صحبت کردن باید طوری باشد که طرف مقابل صدای تان را کامل بشنود و مجبور نباشد برای شنیدن صدای شما خم شود و یا چندین بار سوال کند که "چی گفتی؟" صحبتی که انجام می‌دهید یا مهم است و یا مهم نیست. اگر مهم است پس باید آن را با صدایی واضح و رسا بیانش کنید؛ اما اگر مهم نیست پس چه دلیلی دارد که آن را بیان می‌کنید؟ از شما می‌خواهم بلندی صدای خود را طوری تنظیم کنید که نه زیاد بلند باشد که دیگران را اذیت کند و نه آنقدر کم باشد که به سختی صدای شما شنیده شود و از طرفی هم در تمرین قبلی متوجه شدیم که اگر صدای ما کم باشد باعث خش‌دار شدنش می‌شود. بلندی صدای ما در هر موقعیت و مکانی باید تغییر کند، برای مثال اگر در حال صحبت با شخص که روبه‌روی ما نشسته است و در یک مکان آرام هستیم باید قسمی باشد که طرف مقابل صدای ما را واضح بشنود و از طرفی هم بلندی صدای ما آزارش ندهد.

و یا اگر در یک سالن ۷۰ نفری بدون میکروفون در حال صحبت هستیم، بُرد صدا و بلندی آن هم باید طوری باشد که شخصی که در انتهای سالن نشسته است به راحتی صدای ما را بشنود.

آیا در زمان بلند شدن صدا لحن صحبت ما عوض می‌شود؟ این سوال را هم به‌طور معمول در صنف‌ها و کارگاه‌هایی که برگزار می‌کنم از من سوال می‌کنند که اگر ما صدای مان را بلند کنیم دیگر نمی‌توانیم لحن صحیح مناسب را به کار ببریم. حقیقت این است که قرار نیست ما جیغ بزنینم، زمانی که ما جیغ می‌زنیم و بدون هیچ کنترلی در صدای مان، صدای مان را در سرمان می‌گیریم واضح است که لحن صحبت ما از بین می‌رود و نمی‌توانیم یک صحبت با لحن مناسب داشته باشیم. بنابراین قرار نیست که در صحبت‌ها و سخنرانی‌هایی که نیاز است لحن صدای ما بالا برود جیغ بزنینم و منظور از اینکه می‌گویم صدای مان را افزایش بدهیم این نیست که جیغ بزنینم. از شما می‌خواهم که همین حالا این کار را انجام دهید تا متوجه بین جیغ زدن و داشتن یک صدای بلند شوید. در قسمت بُرد صدا تمرینی را که بیان کردم می‌توانید انجام دهید تا بُرد صدای شما افزایش پیدا کند و بدون اینکه لحن شما عوض شود بتوانید در یک سالن ۷۰ نفری بدون نیاز به میکروفون شروع به صحبت کنید و یک صدای واضح و رسا داشته باشید.

صدای برتر

صدای برتر صدایی است که بسیار جذاب و رسا است در بین سروصداها به راحتی شنیده می‌شود. احتمالاً برای شما هم پیش آمده است که در حال صحبت کردن در جمعی باشید و یکی وسط حرف‌های شما شروع به صحبت کردن می‌کند و دیگران هم جذب صدا و صحبت این شخص می‌شوند و دیگر صدای شما شنیده نمی‌شود. به نظر می‌رسد که صدای این افراد جذابیت و رسایی خاصی دارد که دیگران صدای ما را

نمی‌شنوند. این واقعاً عذاب‌آور است. دلیل این موضوع چیست که صدای ما دیگر شنیده نمی‌شود؟ دلیلش دقیقاً همان بلندی صدا و بُرد صدا است. اگر صدای شما قدرتمند نباشد قطعاً شنیده نخواهد شد.

داشتن صدای برتر

برای داشتن صدای برتر باید تلاش کنید تا صدای خود را با استفاده از تکنیک‌هایی که در این کتاب بیان شده است قوی و رسا کنید تا صدای شما هم به خوبی در زمان سروصداها شنیده شود و جذاب باشد. اگر صدای برتری نداشته باشید احتمالاً مردم برای شنیدن صدا شما مجبور باشند که گوش‌شان را تیز کنند یا شاید هم لب خوانی کنند تا متوجه شوند که شما چه چیزی بیان می‌کنید؛ اما زمانی که بتوانید صدای خود را پرورش دهید و آن را قدرتمند کنید بدون شک اعتماد به نفس شما افزایش پیدا خواهد کرد و بدون هیچ نگرانی و ضعف شروع به صحبت کردن می‌کنید. شاید برای اوایل مردمی که به صدای آهسته و آرام شما عادت کرده‌اند باعث تعجب‌شان شود تا صدای رسا و قدرتمند شما را بشنوند؛ اما کم‌کم به این صدا عادت می‌کنند. از این موضوع نگران نباشید که اگر من با صدای جدیدم در بین دوستان و فامیل صحبت کنم چه خواهد شد. و یا بگویید که خجالت می‌کشم صدای جدیدی که تازه به آن دست یافتم را استفاده کنم. به این سوال پاسخ دهید و با خودتان رو راست باشید: آیا دوست دارید مثل قبل صدای ضعیفی داشته باشید و هیچ‌کس صدای شما را نشنود یا اینکه شما را در میان دوستان، آشنایان و مردم، شخصی با اعتماد به نفس و قوی بشناسند؟ انتخاب با شماست.

۴. **صدای آرام و لطیف:** صدای آرام و لطیف هم جزو آن دسته از

صداهاى جذاب محسوب مى‌شود؛ اما این جذابیت بسیار خطرناک برای تارهای صوتی ما است. صدای آرام و لطیف به‌خاطر اینکه دارای آرامش است خیلی از افراد مجذوب آن می‌شوند. در زمانی که این صدا تولید می‌شود، حجم هوای بسیار زیادی از تارهای صوتی ما عبور می‌کنند و همین هوای زیاد باعث می‌شود که تارهای صوتی ما دچار خشکی شود و آسیب شود. تصور کنید که یک تکه از پوست دستمان کنده شود و مدام در معرض هوا باشد، چه پیش خواهد آمد؟ هوای زیاد باعث خشکی پوست و از بین رفتن بافت‌های آن می‌شود، همین موضوع هم دقیقاً در زمانی که از این صدا برای صحبت کردن استفاده می‌کنیم برای حنجره ما پیش می‌آید. اگر زیاد از حد با این صدا صحبت کنیم در بلندمدت باعث می‌شود که دچار لارنژیت شویم.

لارنژیت چیست؟

لارنژیت هنگامی رخ می‌دهد که حنجره و تارهای صوتی متورم و تحریک شود. این وضعیت اغلب باعث گرفتگی صدا یا از دست دادن صدا می‌شود. موارد زیاد است که می‌تواند باعث بروز لارنژیت شود؛ اما مهم‌ترین آن‌ها عبارتند از:

- ۱- سگرت کشیدن طولانی مدت؛
- ۲- برگشت اسید معده؛
- ۳- استفاده بیش از حد و نادرست از صدا؛
- ۴- عفونت‌های ویروسی مانند ویروس‌های سرماخوردگی و آنفلوآنزا.

درمان لارنژیت

در بیشتر موارد که لارنژیت حاد نشده است می‌توان با یک‌تعداد از درمان‌های خانگی آن را بر طرف نمود؛ اما اگر لارنژیت بسیار حاد شده باشد با تشخیص پزشک (داکتر) باید دارو مصرف کرد و یا تن به عمل‌های جراحی داد. در بیشتر موارد لارنژیت به‌سرعت ایجاد می‌شود و بیشتر از دو هفته طول نمی‌کشد؛ اما اگر بیشتر از دو هفته طول بکشد، این بیماری مزمن و حاد است که باید حتماً به پزشک (داکتر) مراجعه کرد.

برای درمان لارنژیت سه توصیه می‌توانم بیان کنم:

- ۱- استراحت دادن صدا و حنجره (سکوت کردن)؛
- ۲- نوشیدن آب به میزان مناسب (در مورد نوشیدن آب در بخش‌های بعدی اطلاعات کامل‌تری را خدمت شما بیان می‌کنم)؛
- ۳- استفاده از دستگاه بخار برای مرطوب نگه داشتن هوای محیط. همان‌طور که در موارد یک و دو اشاره شد، تأمین نشدن رطوبت و خشکی حنجره باعث بروز لارنژیت می‌شود و می‌توان آن را با استفاده از تأمین رطوبت حنجره و محیط درمان کرد. توجه داشته باشید که بدن ما به‌صورت طبیعی حنجره ما را روغنکاری می‌کند تا از آسیب دور بماند.

علائم لارنژیت چیست؟

مهم‌ترین علامت لارنژیت عبارتند از:

- ۱- خشونت و گرفتگی صدا؛
- ۲- گوش خراش شدن صدا؛
- ۳- بریده بریده شدن صدا؛
- ۴- خشکی و درد گلو؛
- ۵- سرفه‌های شدید و خشک؛

۶- قورت دادن به سختی غذا.

دیدیم که استفاده از یک صدای به ظاهر جذاب می‌تواند چه بلایی سر حنجره ما بیاورد. پیچ کردن زیاد در گوشی، یا آهسته صحبت کردن در جاهایی مثل کتابخانه به صورت طولانی (مخصوصاً افرادی که در کتابخانه کار می‌کنند) و یا کارهای مشابه دیگری که ما را به صحبت کردن آرام و لطیف اجبار می‌کند باعث بروز این عارضه می‌شود.

تنفس صحیح

داشتن تنفس صحیح برای ما بدن ما بسیار مفید است. اگر ما تنفس صحیحی داشته باشیم می‌توانیم این موارد را برای خودمان داشته باشیم:

۱- اکسیژن بیشتری به مغز خود می‌رسانیم که باعث می‌شود مغز ما بهتر و سریع‌تر کار کند.

۲- اکسیژن بیشتری به بافت‌ها و عضلات بدن خود می‌رسانیم که باعث می‌شود ما سر حال‌تر و شاداب‌تر باشیم.

۳- کمتر افسرده و ناراحت می‌شویم.

۴- دیرتر خسته شویم.

۵- تمرکز بیشتری در کارهای روزمره داشته باشیم.

۶- داشتن تنفس صحیح باعث می‌شود که حجم ریه ما افزایش پیدا کند و در نهایت در هنگام صحبت کردن نفس کم نیاوریم و صدای ما نلرزد و یک صدای خوب داشته باشیم.

در مطلب‌های قبلی خدمت‌تان بیان کردم که کیفیت صدای ما بستگی به دو مورد دارد:

۱- نحوه به کارگیری حنجره؛

۲- برخورد مقدار صحیح هوا به مقدار صحیح تارهای صوتی. احتمالاً اگر ما نتوانیم مقدار صحیحی هوا به تارهای صوتی خود وارد کنیم، صدای ما کیفیت خودش را از دست خواهد داد. برای مثال بیان کردم که اگر تارهای صوتی ما هوا کم بیاورند صدای ما صدایی خشن و گرفته خواهد داشت. بنابراین ما با داشتن یک تنفس صحیح می‌توانیم این موضوع را مرتفع کنیم و هوای مناسب تارهای صوتی را مهیا نماییم.

نحوه صحیح تنفس دیافراگمی

قبل از اینکه بخواهم در مورد نحوه صحیح تنفس دیافراگمی صحبت کنم، از شما دوست بزرگوaram می‌خواهم این کار را انجام دهید و نتیجه‌اش را برای خودتان به دست بیاورید: بروید پیش آینه و چند نفس عمیق بکشید. دقت کنید که کدام قسمت از بدن شما تکان می‌خورد، شانه‌های‌تان بالا و پایین می‌رود یا شکم‌تان؟ اگر شانه‌های‌تان بالا و پایین می‌رود نحوه تنفس کشیدن شما و هواگیری‌تان اشتباه است و بهتر است که اصلاح شود.

احتمالاً نفس کشیدن نوزادها را دیده‌اید، این دقیقاً همان تنفس صحیح دیافراگمی است. نوزادها در زمان نفس کشیدن شکم‌شان بالا و پایین می‌رود. ما به مرور زمان این عادت را فراموش کرده‌ایم و به اشتباه با سینه نفس می‌کشیم که تنفسی بسیار سطحی است.

من چند سالی بود که در یک رشته رزمی ورزش می‌کردم، متأسفانه در آن رشته و رشته‌های ورزشی دیگر بیان می‌شد که از سینه نفس بگیرد و می‌گفتند که شکم خود را سفت کنید و سینه‌های‌تان را پیش بکشید. این واقعاً کار بسیار اشتباهی است که از سینه تنفس کنیم.

وقتی ما از طریق سینه تنفس می‌کنیم عملیات نفس کشیدن ما به‌صورت ناقص انجام می‌شود و فقط یک سوم هوا و اکسیژن به بدن ما می‌رسد. در ابتدای این بخش در مورد فواید صحیح نفس کشیدن موارد مهمی را خدمت‌تان بیان کردم، اگر تنفس ما به‌صورت صحیح و کامل انجام نشود به احتمال خیلی زیاد به سختی می‌توانیم آن موارد را برای خودمان مهیا کنیم.

اگر ما صحیح نفس نکشیم نمی‌توانیم اکسیژن مناسبی را برای فعالیت مغز و بافت‌های بدنمان مهیا کنیم، زود خسته و عصبی می‌شویم و همچنین در کارهایی که انجام می‌دهیم تمرکز کافی نداریم و همچنین در زمان صحبت کردن نفس کم می‌آوریم. خیلی از افراد هم که در رشته‌های رزمی فعالیت نمی‌کردند، عادت درست نفس کشیدن را فراموش کرده‌اند و به اشتباه از طریق سینه نفس می‌کشیدند، دلیلش این است که تنفس از طریق سینه بسیار راحت‌تر و دم‌دست‌تر است و به مرور زمان این برای مان عادت شده است.

متأسفانه در طول زمان کسی نبوده که به ما یادآوری کند که صحیح نفس بکشیم، احتمالاً زمانی که در حال راه رفتن یا نشستن بودیم، بزرگ‌ترها به ما یادآوری می‌کرده‌اند که صاف بنشینیم؛ اما کسی در نحوه صحیح نفس کشیدن به ما تذکری نمی‌داد. به هر حال نفس کشیدن از طریق سینه یک عادت اشتباه است که می‌توانیم به راحتی و با تمرین آن را از بین ببریم و نحوه صحیح تنفس دیافراگمی (شکمی) را جایگزین آن کنیم به‌صورتی که بدون فکر کردن به آن بتوانیم به‌صورت صحیح نفس بکشیم. اگر ما خواننده و یا سخنران باشیم و تنفس را به‌صورت صحیح و دیافراگمی انجام ندهیم قطعاً فشار بسیار زیادی بر روی بدن ما خواهد

آمد به طوری که سریع خسته می‌شویم. به قول یکی از دوستان اگر ما از طریق سینه تنفس کنیم و بخوایم آواز بخوانیم یا سخنرانی کنیم، گویی که ما در حال سخنرانی یا آواز خواندن در حال ریسمان زدن هستیم و این موضوع باعث می‌شود که انرژی بسیار زیادی را صرف حرف زدن و آواز خواندن کنیم.

نحوه صحیح تنفس دیافراگمی (شکمی)

مراحل انجام تنفس صحیح دیافراگمی به این صورت است:

- ۱- صاف ایستاد شوید یا به پشت روی کمر خود دراز بکشید (اگر دراز می‌کشید، یک بالش زیر زانوهای خودتان قرار دهید).
- ۲- از طریق بینی عمل دم را انجام دهید و هوا را به داخل بدن‌تان هدایت کنید.
- ۳- در زمان انجام دادن دم، هوا را به سمت شکم خود هدایت کنید به‌صورتی که شکم‌تان بالا بیاید (دقت داشته باشید که شانه‌های‌تان بالا نیاید).
- ۴- هوای داخل شکم را به آرامی و از طریق دهن تخلیه کنید. این مراحل دقیقاً همان مراحل است که در زمان صحبت کردن یا آواز خواندن باید انجام شود. یعنی ما از طریق بینی هوا را به داخل شکم خود هدایت می‌کنیم و بعد در زمان صحبت کردن هوا به آرامی از طریق دهن ما به بیرون می‌آید. نکته‌ای که اینجا وجود دارد این است که در زمان تخلیه هوا نباید روی شکم خود فشاری وارد آوریم، باید اجازه دهیم که بدون فکر کردن و وارد کردن فشاری اضافه بر روی شکم، هوا تخلیه شود. از شما می‌خواهم برای شروع، این تمرین را حداقل سه مرتبه در

روز به مدت یک دقیقه انجام دهید و بعد کم کم سعی کنید که این نحوه نفس کشیدن را به صورت عادت برای خودتان تبدیل کنید تا بدون اینکه نیاز باشد به این کار فکر کنید به صورت طبیعی و ناخودآگاه در بدن شما انجام شود.

سرگیجه در هنگام تنفس دیافگرامی

معمولاً خیلی از افراد در زمان انجام دادن این تمرین دچار سرگیجه می‌شوند. دلیلش این است که بدن ما به همان سطح از اکسیجینی که ما روزانه تنفس می‌کنیم عادت کرده است (یعنی همان یک سوم اکسیجن که به صورت نفس کشیدن ناقص از طریق سینه انجام می‌شد) و حالا که این حجم بسیار زیاد از اکسیجن را به بدن خود می‌رسانیم باعث می‌شود که بدن ما واکنش نشان دهد و باعث شود که سر ما گیج برود. اگر این اتفاق برای تان پیش آمد لطفاً از انجام دادن این تمرین دست نکشید و به تمرین‌های خود ادامه دهید.

آن را آنقدر انجام دهید که برای تان به صورت عادی تبدیل شود تا بتوانید موارد مثبتی را که تنفس صحیح دیافگرامی برای تان به وجود خواهد آورد داشته باشید، در غیر این صورت از تمام این مزایا بی بهره خواهید بود. اگر در انجام تنفس دیافراگمی اشتباه می‌کنید؛ اگر فکر می‌کنید که تنفس دیافراگمی را به درستی انجام نمی‌دهید از شما می‌خواهم که این کار را انجام دهید.

دقیقاً همان مراحل تنفس دیافگرامی را انجام دهید با این تفاوت که:

- ۱- صاف بایستید؛
- ۲- دست‌های خود را به کمر بزنید؛

۳- کمر خود را به سمت پیش تا اندازه ۹۰ درجه خم کنید؛

۴- و بعد تنفس دیافراگمی را انجام دهید.

با انجام دادن این کار تقریباً اشتباه انجام دادنش به صفر می‌رسد و اگر این کار را انجام دهید متوجه خواهید شد که به هیچ عنوان سینه شما بالا نخواهد آمد و فقط این شکم شما هست که بالا و پایین می‌آید. و یا اگر به پشت داز کشیده‌اید، یک بالشت را زیر زانوهای تان قرار دهید تا زانوهای شما به حالت ۴۵ درجه در بیایید و بعد تنفس دیافراگمی را انجام دهید. با انجام دادن این کارها، اشتباه انجام دادن تنفس دیافراگمی به صفر می‌رسد و شما می‌تواند با انجام دادن این تمرین و تبدیل کردنش به مهارت، آن را جزیی از بدن خودتان کنید.

مقدار زمان تنفس عمیق دیافراگمی چقدر باشد؟

معمولاً پرسشی که از من در هنگام انجام دادن تنفس عمیق دیافراگمی در هنگام تمرین می‌شود این است که مدت زمان این تنفس چه مقدار باید باشد؟

حجم شش‌های خانم‌ها و آقایان با هم متفاوت است، حجم شش‌های خانم‌ها کمتر از آقایان است، بنابراین مدت زمان اجرای آن هم برای خانم کاهش پیدا می‌کند.

اما به صورت میانگین می‌توانم بگوییم که وقتی این تمرین را انجام می‌دهید، عمل دم و بازدم شما می‌تواند بین ۵ تا ۷ ثانیه باشد. این عدد ممکن است برای هر شخصی متغیر باشد، هر چقدر که سن افراد کمتر باشد این عدد کمتر است، و هر چقدر که سن و جثه بالاتر و بزرگ‌تر باشد این عدد می‌تواند به خاطر حجم شش‌ها بیشتر شود.

لرزش صدا

برطرف کردن لرزش صدا در هنگام صحبت کردن؛ انجام دادن تنفس دیافگرامی باعث می‌شود که لرزش صدا در صحبت ما ایجاد نشود؛ اما برای اینکه حجم شش خودمان را افزایش دهیم یک تمرین فوق‌العاده قدرتمند خدمت‌تان بیان می‌کنم.

با انجام دادن مداوم این تمرین شما می‌توانید حجم هوایی که در شش‌های خود به جریان می‌دهید را بیشتر کنید و با این کار دیگر صدای شما نمی‌لرزد و در هنگام صحبت کردن نفس کم نمی‌آورید، از طرفی این تمرین برای افزایش بُرد صدا هم بسیار موثر است.

تمرین برطرف کردن لرزش صدا: نام این تمرین را گذاشته‌ام شمارش ۱ تا ۵۰ ما در این تمرین قرار است که به‌صورت یک نفس از شماره ۱ تا ۵۰ را بشماریم.

اما نه یکجا.

به‌صورت گام به گام این تمرین را انجام می‌دهیم و تا شماره ۵۰ می‌رویم.

برای انجام دادن این تمرین مراحل زیر را انجام دهید:

- ۱- عمل دم در تنفس دیافگرامی را انجام دهید یعنی از طریق بینی هوا را به داخل شکم‌تان هدایت کنید.
- ۲- اعداد را به‌صورت گام به گام بشمارید.

۱

۱،۲

۱،۲،۳

۱،۲،۳،۴

۱،۲،۳،۴،۵

۱،۲،۳،۴،۵،۶

۱،۲،۳،۴،۵،۶،۷

و به همین صورت تا عدد ۵۰ را پیش می‌رویم.

۳- دقت داشته باشید که در زمان شمارش اعداد هر کجا که عدد تمام شد، نفس ما هم باید تمام شود. قبل از تمام شدن اعداد نباید نفس بگیریم و می‌بایست تا انتهای تمرین با یک نفس بشماریم.

یادداشت: تنفس به روش دیافگرامی فراموش نشود و در زمان شمارش بدون اینکه فشاری برای تخلیه هوا به شکم‌تان وارد کنید، می‌بایست عمل شمارش و تخلیه هوا را از طریق دهن‌تان انجام دهید.

برای خانم‌ها پیشنهاد می‌کنم که نهایتاً تا عدد ۴۰ را بشمارند.

دقت داشته باشید که در این تمرین قرار نیست که در یک روز ما تا عدد آخر را بشماریم.

لطفاً از این دستورالعمل پیروی کنید:

روز اول) شمارش ۱ تا ۷

روز دوم) شمارش ۱ تا ۱۰

روز سوم) شمارش ۱ تا ۱۲

روز چهارم) شمارش ۱ تا ۱۵

روز پنجم) شمارش ۱ تا ۱۷

روز ششم) شمارش ۱ تا ۱۹

روز هفتم) شمارش ۱ تا ۲۰

روز هشتم) شمارش ۱ تا ۲۳

- روز نهم) شمارش ۱ تا ۲۵
- روز دهم) شمارش ۱ تا ۲۷
- روز یازدهم) شمارش ۱ تا ۲۹
- روز دوازدهم) شمارش ۱ تا ۳۰
- روز سیزدهم) شمارش ۱ تا ۳۲
- روز چهاردهم) شمارش ۱ تا ۳۳
- روز پانزدهم) شمارش ۱ تا ۳۵
- روز شانزدهم) شمارش ۱ تا ۳۶
- روز هفدهم) شمارش ۱ تا ۳۷
- روز هجدهم) شمارش ۱ تا ۳۸
- روز نوزدهم) شمارش ۱ تا ۳۹
- روز بیستم) شمارش ۱ تا ۴۰
- روز بیستم) شمارش ۱ تا ۴۱
- روز بیست و یکم) شمارش ۱ تا ۴۲
- روز بیست و دوم) شمارش ۱ تا ۴۳
- روز بیست و سوم) شمارش ۱ تا ۴۴
- روز بیست و چهارم) شمارش ۱ تا ۴۵
- روز بیست و پنجم) شمارش ۱ تا ۴۶
- روز بیست و ششم) شمارش ۱ تا ۴۷
- روز بیست و هفتم) شمارش ۱ تا ۴۸
- روز بیست و هشتم) شمارش ۱ تا ۴۹
- روز بیست و نهم) شمارش ۱ تا ۵۰
- روز سی ام) شمارش ۱ تا ۵۰

شما می‌توانید در هر روزی که این تمرین را انجام دادی یک تیک کنار روزها بزنی تا آمار انجام تمرین در دست‌تان باشد.

یادداشت: این تمرین قرار نیست که با صدای آهسته انجام شود، صدای خود را برای انجام دادن این تمرین چند برابر صدای معمولی خود بلندتر کنی. صدای‌تان آن‌قدر بلند نباشد که به تارهای صوتی و حنجره شما آسیب وارد کند.

حالت مناسب بدن

بهترین حالت بدن برای داشتن یک صدای رسا، حالتی است که هوا بدون هیچ مانعی بتواند به شش‌های ما برسد و از آن خارج شود.

- ۱- ابتدا ایستاد شوید و پاهای خود را به اندازه شانه‌های‌تان باز کنید؛
- ۲- شانه‌های‌تان را کمی به عقب ببرید و سینه‌تان را کمی به پیش بیاورید (با این کار سینه شما باز می‌شود و مسیر هوا بدون هیچ مانعی خواهد بود)؛
- ۳- سرتان را مستقیم نگه دارید طوری که زنج شما با زمین موازی باشد (سر پایین یا بالا نباشد).

در این حالت باید بدن شما کاملاً احساس راحتی کند و هیچ فشار اضافی به شما و مسیر ورود و خروج هوا وارد نکند. این روش بهترین وضعیت برای بدن در هنگام صحبت کردن، آواز خواندن و سخنرانی است. ما در حالت‌های دیگر بدن هم می‌توانیم به خوبی صحبت کنیم؛ اما ممکن است که فشار زیادی به بدن ما وارد شود و نیاز باشد که ما بیشتر از قبل برای صحبت کردن و داشتن یک صدای رسا تلاش کنیم.

وضعیت‌های نامناسب بدن برای صحبت کردن

در قسمت قبل در مورد بهترین و مناسب‌ترین وضعیت بدن در هنگام صحبت کردن، آواز خواندن و سخنرانی به صورت کامل توضیح دادم؛ اما یک تعداد از وضعیت‌های نامناسب برای بدن در هنگام صحبت کردن وجود دارد که وقتی در این وضعیت‌ها قرار می‌گیریم بدن ما فشار زیادی را متحمل می‌شود و ما هم باید تلاش زیادی برای صحبت کردن انجام دهیم، این موارد را باهم بررسی می‌کنیم.

۱. **نشستن و کُپ بودن کمر:** وقتی که در حالت نشسته قوز می‌کنیم، عضلات بین دنده‌ها منبسط شده، و دنده‌ها روی قفسه سینه و شش‌ها فشار وارد می‌کنند و ورود و خروج هوا به سختی انجام می‌پذیرد. ما زمانی که پشت میز نشسته‌ایم و کمرمان قوز (کُپ) پیدا کرده است این حالت را به وجود می‌آوریم و باید سعی کنیم به صورت صحیح روی چوکی بنشینیم تا بدن ما در بهترین وضعیت ممکن قرار گیرد. بهترین وضعیت ممکن برای بدن در هنگام نشستن پشت میز و روی چوکی به این صورت است که:

۱- پاهای ما باید به صورت ۹۰ درجه بر روی زمین باشد؛

۲- سرشانه‌های خودمان را باید کمی به عقب بدهیم و سینه‌مان را پیش دهیم؛

۳- سرمان را هم باید صاف نگه داریم (اگر سر و گردن ما زیاد از حد به پایین خم شود در طولانی مدت باعث آسیب‌های گردنی می‌شود).

پیشنهاد می‌کنم روی چوکی‌های که می‌خواهید به عنوان چوکی کاری

ساعت‌های زیادی را روی آن بنشینید کمی دقت و حساسیت به خرج دهید و چوکی را انتخاب کنید که مناسب باشد، معمولاً چوکی‌های طبی می‌توانند گزینه مناسبی برای نشستن‌های طولانی باشند.

۲. **خم شدن و پایین بودن سر:** ما زمانی که خم می‌شویم و همچنین سرمان را هم پایین نگه می‌داریم، در شرایط بسیار نامناسبی برای صحبت کردن هستیم؛ اما صحبت کردن در این وضعیت بسیار سخت و دشوار است و اگر ما بخواهیم به مدت طولانی این کار را انجام دهیم به احتمال زیاد بدن ما فشار بسیاری را متحمل خواهد شد. همین حالا خودتان امتحان کنید، خم شوید و سرتان راه هم پایین نگه دارید و شروع به صحبت کردن کنید، فشاری را که به شما وارد می‌شود را کامل درک می‌کنید.

۳. **کج بودن سر در هر وضعیتی:** وضعیت نامناسب دیگر بدن هم در هنگام صحبت کردن به این صورت است که بدن ما رو به پیش باشد؛ اما سرمان را ۹۰ درجه به سمت چپ یا راست بچرخانیم و صحبت کنیم. در این حالت یکی از شریان‌هایی که از گردن ما رد می‌شوند و وظیفه رساندن خود را به مغز دارند فشار زیادی را متحمل می‌شوند. از طرفی هم گردن ما عضلاتی دارد که اگر ما به مدت طولانی بخواهیم این کار را انجام دهیم باعث آسیب رسیدن و کش آمدن یکی از عضلات سمت چپ یا راست گردن ما خواهد شد. و همین‌طور وقتی وضعیت گردن ما به صورت ۹۰ درجه به چپ و راست یا حتی پایین و بالا در می‌آید مسیر ورود و خروج هوا برای راحت صحبت کردن تقریباً مسدود می‌شود و صحبت کردن در این حالت بسیار دشوار است.

بنابراین در این سه مورد که برای وضعیت‌های نامناسب بدن در هنگام صحبت کردن وجود دارد ما می‌توانیم صحبت کنیم؛ اما بدن ما در این

حالت‌ها فشار زیادی را متحمل می‌شود و اگر طولانی مدت باشد ممکن است باعث آسیب رسیدن به ما شود و از طرفی هم باید تلاش زیادی را برای صحبت کردن انجام دهیم.

تقویت گوش موسیقایی

داشتن یک گوش قوی، مخصوصاً گوش‌هایی که بتواند نُت‌های موسیقی را به خوبی بشنود بسیار مهم است. وقتی ما یک گوش قوی موسیقایی داشته باشیم می‌توانیم به راحتی نُت‌ها را متوجه شویم، بالا و پایین صدا را متوجه شویم. شخصی که گوش موسیقایی ندارد ریتم را هم درک نخواهد کرد و نمی‌تواند مانند آن ریتم را تقلید کند. تمرکز داشتن و عادت دادن گوش به شنیدن صداهای مختلفی که از اطراف ما می‌آید می‌تواند بسیار روی تقویت گوش ما و مخصوصاً گوش موسیقایی ما اثر مثبت بگذارد. حالا از شما دوست بزرگواری می‌خواهم که از این به بعد تمرکز خودتان را روی صداهای اطراف‌تان بیشتر کنید و زمانی که نُت‌های موسیقی و ریتم آن را می‌شنوید سعی کنید که مانند آن ریتم را با دهن یا میز به وجود آورید. کم‌کم و به مرور زمان گوش شما تقویت خواهد شد و علاوه بر این شما دارای یک گوش بسیار تیز هم خواهید شد که می‌توانید صداهای افراد را از دور یا در جمعیت به خوبی بشنوید و متوجه بشید.

موقعیت زبان

موقعیت زبان چیزی است که خیلی از افراد اصلاً به آن توجهی نمی‌کنند، در حالی که اگر زبان در موقعیت مناسبی نباشد ما نمی‌توانیم

یک تعداد از صداها را صحیح تلفظ کنیم و همین طور نمی‌توانیم صدای پُر قدرت و زیبا داشته باشیم. به‌طور طبیعی و در حال صحبت کردن معمولاً زبان ما در قسمت پایین قرار دارد و نوک زبان ما هم معمولاً نزدیک به دندان‌ها پیش پایین است. از شما می‌خواهم که این تمرین را انجام دهید:

۱- آب دهن خود را قورت دهید.

۲- به موقعیت زبان خود دقت کنید.

ما زمانی که آب دهن خود را قورت می‌دهیم موقعیت زبان ما طوری می‌شود که مسیر ورودی دهن ما را مسدود می‌کند و اجازه نمی‌دهد چیزی وارد آن شود. در این زمان قسمت پیش زبان باعث می‌شود که چیزی وارد دهن ما نشود و قسمت عقب زبان ما هم مسیر هوایی که از حنجره ما می‌آید را می‌بندد تا مواد غذایی یا هر چیزی که در زمان قورت دادن وارد دهن ما می‌شود به قسمت حنجره ما نفوذ نکند.

به عبارت دیگر، انتهای زبان ما در هنگام قورت دادن مانع ایجاد هر چیزی به قسمت حنجره و تارهای صوتی ما می‌شود. دلیل اینکه می‌گویند در زمان غذا خوردن صحبت نکنند همین است که غذا به گلوی مان نپرد. از شما می‌خواهم مجدداً آب دهن خود را قورت دهید و دوباره به موقعیت زبان خود توجه کنید. اگر در زمان صحبت کردن انتهای زبان شما بالا بیاید باعث می‌شود که مسیر خروج هوا در هنگام صحبت کردن مسدود شود و شما نتوانید صحبت کنید و آواهای مورد انتظارتان را بیان کنید.

حالا در زمانی که در حال صحبت کردن هستید لطفاً به موقعیت زبان خود دقت نمایید. زبان‌تان پایین است و پیش آن نزدیک به دندان‌های پیشروی است. این نحوه صحیح موقعیت زبان در دهن ما هنگام صحبت

کردن است. اگر به هر دلیلی این کار را صحیح انجام نمی‌دهید از شما می‌خواهم که در زمان صحبت کردن نوک زبان خود را به سمت پیش برده و نزدیک به دندان‌های تان کنید. در موارد نادری وجود دارد که زبان شخص کمی کوتاه یا بلندتر از حد معمول است و نمی‌تواند زبان خود را در موقعیت صحیح آن قرار دهد. در این قسم موارد پیشنهاد می‌کنم که به پزشک مراجعه شود، احتمالاً شاید با استفاده از عمل‌های جراحی اندازه زبان را به صورت طبیعی برگرداند.

درمان گرفتگی صدا

صدای ما یکی از قدرتمندترین و پُر استفاده‌ترین ابزارها برای ارتباط گرفتن با دیگران هست و مشخص است که اگر به‌خاطر مسایلی ما دچار گرفتگی صدا شویم، به احتمال زیاد مشکلات زیادی برای ما به‌وجود می‌آید. گرفتگی صدا می‌تواند عوامل زیادی داشته باشد که باهم مهم‌ترین آن‌ها را بررسی می‌کنیم:

- سرما خوردگی؛
- فشار آوردن بیش از حد به تارهای صوتی؛
- سرفه کردن‌های شدید؛
- اسید معده (برگشت اسید معده)؛
- عفونت گلو و سینوزیت؛
- کشیدن سگرت و قیلون؛
- حساسیت به برخی مواد غذایی یا دارویی؛
- استرس و اضطراب؛

راه‌های درمان گرفتگی صدا

در ادامه به کارآمدترین راه‌های درمان گرفتگی صدا می‌پردازم که به اثبات علم پزشکی نوین و سنتی رسیده است:

۱. سکوت کردن بهترین درمان برای گرفتگی صدا: یکی از بهترین و کارآمدترین روش‌ها برای بهبود و ترمیم تارهای صوتی سکوت کردن است. زمانی که تارهای صوتی به دلایلی مثل فشار آوردن بیش از حد به آن، سرفه‌های شدید (البته بعد از درمان و قطع سرفه) و یا مواردی از این قبیل آسیب دیده باشد، سکوت کردن بهترین روش برای درمان گرفتگی صدا محسوب می‌شود.

۲. مرطوب نگه داشتن تارهای صوتی برای درمان گرفتگی صدا: مورد بعدی برای درمان گرفتگی صدا این است که تارهای صوتی خودمان را مرطوب نگه داریم و مراقب باشیم که خشک نشوند. متأسفانه تارهای صوتی ما مثل پوست نیستند که به آن کریم مرطوب کننده بزنیم تا رطوبت خودشان را حفظ کنند، ما برای اینکه بتوانیم رطوبت تارهای صوتی خودمان را حفظ کنیم خوب است که روزانه بین ۸ تا ۱۲ گیلاس آب با دمای (نه سرد نه داغ) بنوشیم و نحوه نوشیدن آب هم دقیقاً مثل سیستم آبیاری قطره‌ای در مزارع کشاورزی باید باشد، یعنی گیلاس آب را یکباره سر نکشیم، برای مثال یک گیلاس آب را در حدود نیم ساعت بنوشیم.

۳. خوردن سوپ‌های رقیق برای درمان گرفتگی صدا: خوردن سوپ‌های رقیق در زمانی که ما دچار سرماخوردگی شده‌ایم می‌تواند روی بهبود صدای ما بسیار موثر باشد و رطوبت مورد نیاز تارهای صوتی ما را تأمین کند و همین‌طور گرمای سوپ هم باعث التیام درد گلو می‌شود. پس خوردن سوپ را در زمان سرماخوردگی فراموش نکنید.

۴. **تابلیت اسپرین برای تارهای صوتی مضر است:** به گفته پزشکان زمانی که دچار سرما خوردگی شده‌ایم و صدای مان نیز گرفته است، بهتر است که از اسپرین استفاده نکنیم، چرا که استفاده از اسپرین باعث تشدید شدن التهاب تارهای صوتی ما می‌شوند. خیلی خوب است که ما، سر خود دارو مصرف نکنیم و زمانی که دچار بیماری شدیم به‌جای خود درمانی و استفاده از داروها، به پزشک مراجعه کنیم.

۵. **به دانه (تخم میوه به) در درمان گرفتگی صدا:** داخل میوه‌ی "به" دانه‌هایی به رنگ قهوه‌ای یا قهوه‌ای تیره وجود دارد. این دانه‌ها منبع بسیار خوبی از موسیلاژ (لعاب) هستند و حدود ۲۰ تا ۲۲ درصد وزن دانه را لعاب روی آن تشکیل می‌دهد. دانه‌های "به" به دلیل وجود لعاب، در رفع التهابات مخاط، سرفه و گرفتگی صدا نقش به‌سزایی دارند. لعاب موجود در به دانه به رفع گلو درد و سرفه‌های خشک کمک می‌کند.

طرز استفاده از "به دانه": برای مصرف "به دانه" می‌توانید یک قاشق چای‌خوری از دانه‌های آن را در یک گیلان آب تر کنید و بعد از چند دقیقه آب را بنوشید و "دانه‌های به" را بمکید. همچنین می‌توانید چند "دانه به" روی زبان خود قرار دهید و لعاب آن را در چند دقیقه بمکید. و نحوه استفاده بعدی آن هم به این صورت است که حدود ۳۰ گرم "به دانه" را در یک لیتر آب جوش ریخته و آن را به مدت ۱۵ دقیقه بجوشانید تا به‌صورت ژله در آید و سرپوش آن ظرف را بگذارید و اجازه دهید که آب ولرم شود، سپس آن آب و لعاب را کم بنوشید.

یادداشت: به توصیه پزشکان، "به دانه" را به هیچ عنوان نجوید، چرا که بعد از جویدن و خوردن آن در معده اسیدی به نام "سیانیوریک" تولید می‌شود که بسیار خطرناک است.

تغذیه مناسب برای داشتن صدایی عالی

اینکه چه بخوریم تا صدای خوبی داشته باشیم می‌تواند سوال خیلی از افراد باشد. چه بخوریم تا صدای خوبی داشته باشیم؟ خلاصه این که همه دنبال یک راه حل خوردنی برای رفع مسایلی که داریم هستیم. ولی خوب تغذیه مناسب برای داشتن یک صدای خوب یک امر حیاتی است که باید آن را بدانیم و رعایت کنیم. خیلی از خواننده‌ها را می‌شناسم که از خوردن خوراکی‌ها مختلف خودشان را منع می‌کنند و می‌گویند به خاطر صدایم فلان ماده غذایی را نمی‌خورم. یا در مقابل خیلی از افراد هستند که می‌گویند ما هر چیزی که باشد می‌خوریم. خیلی از متخصصان، خواننده‌ها و افرادی که با صدای خود زیاد سروکار دارند می‌گویند که نوشیدن آب یخ برای حنجره‌ها بسیار خطرناک است و باعث آسیب رسیدن به آن می‌شود.

۱. نوشیدن آب یک ضرورت است: همان‌طور که می‌دانید ۷۰ درصد بدن ما را آب تشکیل داده است. بدن ما روزانه مقداری آب از دست می‌دهد و باید آن را جایگزین کند. بدن ما در هنگام انجام هر نوع فعالیتی، آب از دست می‌دهد، مثلاً هنگام ورزش کردن عرق می‌کنیم و آب بدنمان را از دست می‌دهیم. شاید برای تان جالب باشد، ما اگر هم هیچ فعالیتی نداشته باشیم، روزانه حداقل نیم لیتر از آب بدن ما به دلیل تنفس از دست می‌رود. تنفس ما حاوی مقدار کمی بخار آب است و زمانیکه تنفس می‌کنیم از بدن ما خارج می‌شود. می‌توانید همین حالا یک آینه را پیش دهن و بینی خود نگه دارید و این بخار آب را مشاهده کنید. پس بدن ما نیاز اساسی به آب دارد.

۲. نوشیدن آب نقش عمده در حنجره ما دارد: حنجره ما به صورت طبیعی از طریق مایع مخاطی که بدن تولید می‌کند مانند روغن ماشین یک موتور از حنجره ما محافظت می‌کند. بدن ما آبی که می‌نوشیم را از طریق روده جذب می‌کند و مایع مخاطی را برای حنجره ما تأمین می‌کند. این را در نظر داشته باشید آبی که حالا می‌نوشیم درصد بسیار بسیار کمش جذب حنجره ما می‌شود.

همان‌طور که می‌دانید انتهای دهن ما دو مجرا وجود دارد، یکی برای بلعیدن آب و غذا و دیگری هم برای ورود و خروج هوا. در واقع آبی را که از شب قبل یا چند ساعت قبل نوشیده‌ایم جذب حنجره ما می‌شود، نه آبی که فعلاً می‌نوشیم. این آب فقط دهن ما را تر می‌کند. حنجره و تارهای صوتی ما در مجرایی که هوا در آن جریان دارد هستند و آبی که می‌نوشیم از طریق مجرای دیگری وارد بدن ما می‌شود و درصد بسیار کمی از آن به حنجره ما می‌رسد. همان‌طور که روغن ماشین باعث کاهش استحرکاک و محافظت از ماشین می‌شود، مایع مخاطی موجود در حنجره هم باعث می‌شود که حنجره ما به‌طور طبیعی روغنکاری شود تا حنجره و تارهای صوتی در اثر ارتعاشات و هوایی که به آن برخورد می‌کند سالم بماند.

۳. مقدار آب: از قدیم این را شنیده‌ایم که روزانه باید هفت تا هشت گیلان آب بنوشیم تا آب بدن ما تأمین شود؛ اما آیا این مقدار آب برای حنجره‌های ما کافی است؟ متخصصان علم تغذیه و صدا توصیه کرده‌اند اگر می‌خواهید حنجره شما رطوبت کافی داشته باشد باید در یک روز ۱۶ گیلان آب خالص بنوشیم. ۱۶ گیلان آب در یک روز. حقیقتش این است که من خودم این موضوع را امتحان کرده‌ام؛ اما نتوانستم بیشتر از ۱۲ گیلان آب در یک روز تابستانی بنوشم. احتمالاً می‌دانید که

نوشیدن زیاد آب در بدن مانند سم عمل می‌کند و ممکن است که به ما آسیب برساند و شاید نوشیدن این مقدار آب (۱۶ گلیلاس آب در روز) در بدن ما مانند سم عمل کند. از شما می‌خواهم که این موضوع را امتحان کنید و ببینید آیا می‌توانید ۱۶ گلیلاس آب را در یک روز به راحتی بنوشید یا خیر؟ شاید شما فعالیت بدنی‌تان بیشتر از من باشد و یا سیستم بدن‌تان با من فرق کند و بتوانید به راحتی این مقدار آب را بنوشید. فقط دقت داشته باشید که قرار نیست این مقدار آب را به زور بنوشید، اگر احساس کردید که نمی‌توانید و بدن‌تان دیگر اجازه نمی‌دهد که آب بنوشید لطفاً اصرار و پافشاری نکنید. اما یک شخص معمولی به‌صورت میانگین می‌تواند ۱۰ گلیلاس آب را به راحتی بنوشد.

۴. **آب خالص بنوشید:** به این نکته توجه داشته باشید که وقتی می‌گوییم ۱۲ گلیلاس آب بنوشید، منظور این است که در این شمارش آبمیوه، چای یا هر نوشیدنی دیگر به حساب نمی‌آید. این آب خالص است که از طریق روده جذب بدن ما می‌شود و از طرفی هم نوشیدنی‌هایی مثل چایی یا قهوه دارای کافئین هستند و کافئین باعث دفع مایعات از بدن ما می‌شود. خیلی از ما در روز ۶ گلیلاس چای می‌نوشیم و تصور می‌کنیم که دیگر بدن‌مان نیاز به آب ندارد، در صورتیکه جنس چای با جنس آب فرق دارد. درست است که هر دو مایع هستند؛ اما چای حاوی کافئین است و کافئین باعث دفع مایعات بدن می‌شود که این موضوع اصلاً برای تارهای صوتی ما خوب نیست. خوب است که یک‌تعداد از عادات تغذیه‌ای را که داریم به‌خاطر بهبود و کیفیت صدای‌مان تغییر دهیم. می‌دانم تغییر دادن عادت کار بسیار دشواری است؛ اما تغییر عادت برای بهتر شدن هر چیزی می‌تواند یک عامل هُل دهنده باشد.

۵. نحوه آب را نوشیدن: برای نوشیدن آب باید آب را به صورت آبیاری قطره‌ای و کم کم بنوشیم. به عبارت دیگر، قرار نیست که یک گلیلاس آب را یکبار بنوشیم. یک گلیلاس آب را می‌توانیم در طول نیم ساعت الی یک ساعت بنوشیم، فقط کافیست هر چند دقیقه یکبار کمی لب‌مان را تر کنیم. با این سبک نوشیدن آب، بدن ما می‌تواند به خوبی آب را جذب کند و از طرفی هم باعث نمی‌شود که ما میلی به نوشیدن آب نداشته باشیم و می‌توانیم به راحتی روزانه ۱۰ تا ۱۲ گلیلاس آب را بنوشیم.

مواد غذایی ممنوعه برای صدا

ما برای اینکه صدای خوبی داشته باشیم باید از خوردن یک‌تعداد از مواد غذایی پرهیز کنیم. خواننده‌ها و سخنران‌های حرفه‌ای به صورت خیلی سخت رژیم‌های غذایی خاصی را در برنامه روزانه خودشان دارند و از آن پیروی می‌کنند. اگر شما هم به صدای خود اهمیت می‌دهید دانستن این مواد غذایی و اطلاع از آن‌ها می‌تواند برای شما مفید باشد.

با هم این مواد غذایی را بررسی می‌کنیم.

۱. قهوه، چای و نوشابه‌های کافئین‌دار: قهوه، چای و نوشابه‌های کافئین‌دار به دلیل داشتن کافئین جزو مواد غذایی ممنوعه می‌باشند. دلیلش این است که این نوشیدنی‌ها دارای کافئین هستند. کافئین باعث می‌شود که آب بدن از طریق ادرار دفع شود و به این معنی است که بدن آب برای حنجره کم می‌آورد. همان‌طور که در قسمت‌های قبلی خدمت شما بیان کردم، آب یک عنصر حیاتی برای حنجره ما محسوب می‌شود و ما با خوردن نوشیدنی‌های کافئین‌دار باعث دفع آب می‌شویم. بدن ما زمانی که آب از دست می‌دهد و یا آب کم به آن می‌رسد به صورت اتوماتیک

آب موجود در بدن را به اندام‌های حیاتی مثل، قلب، کبد و مغز می‌رساند. حنجره در بدن ما به‌عنوان یک اندام حیاتی تعریف نشده است و آب مورد نیازش را در زمان کم آبی نمی‌تواند تأمین کند. ما زمانی که آب بدن مان را از دست می‌دهیم، مایع مخاطی در حنجره ما غلیظ شده و کم خشک می‌شود و این موضوع باعث می‌شود که حنجره و تارهای صوتی ما آسیب جدی ببینند. به هر حال اگر شما در روز چای یا قهوه زیاد می‌نوشید به شما پیشنهاد می‌کنم که آن را به حداقل برسانید، برای مثال روزی یک یا دو پیاله و نه بیشتر.

۲. **شکر و مواد قندی:** شکر و مواد قندی مثل انواع کیک و شیرینی، نقل و نبات و یا هر چیز شیرین دیگر باعث می‌شود که مایع مخاطی موجود در حنجره ما غلیظ شود. زمانی هم که این مایع غلیظ شود نمی‌تواند به‌صورت طبیعی حنجره ما را روغنکاری کند و در کارش خلل وارد می‌شود. از شما می‌خواهم که همین حالا کمی شیرینی میل کنید و بعد از مدتی نتیجه آن را ببینید که چطور می‌شود. به احتمال خیلی زیاد مایع مخاطی حنجره شما غلیظ شده و شما همیشه مجبور هستید که صدای خود را صاف کنید.

۳. **مرکبات و اسیدهای طبیعی:** مرکبات مثل لیمو ترش، نارنج و یا هر نوع میوه و ماده غذایی که دارای اسید می‌باشد برای تارهای صوتی ما بسیار مضر است. در اصل این اسیدها، مایع مخاطی حنجره ما را بسیار رقیق می‌کند و باعث می‌شود که حنجره ما به‌صورت طبیعی روغنکاری نشود. معمولاً توصیه می‌شود که اگر در زمان سخنرانی و یا آواز خواندن دهن تان خشک می‌شود می‌توانید کمی آب لیمو تازه بچکانیم در دهن تا بزاق ترشح شود و دیگر دهن مان خشک نشود. این راه حل خوبی برای

از خشکی در آوردن دهن است؛ اما این کار باعث آسیب دیدن حنجره و تارهای صوتی ما می‌شود. پیشنهاد من این است که از آب خالص برای رفع خشکی دهن استفاده کنید و همان‌طور که از قبل بیان کردم بهتر است که در روز بین ۸ تا ۱۲ گیلاس آب بنوشیم تا با یک همچنین مسئله‌ای روبه‌رو نشویم.

۴. **الکول و مشروبات الکولی:** معمولاً در کشورهای غیراسلامی، خواننده‌ها و سخنرانان قبل از اینکه به روی صحنه بروند کمی شراب، آبجو و یا از دیگر مشروبات الکولی می‌نوشند. دلیلش این است که می‌گویند به آن‌ها انرژی بیشتری می‌دهد و استرس را از آن‌ها دور می‌کند. اگر نوشیدن الکول ادامه دار باشد، باعث می‌شود تا یک‌تعداد از عضلات بدن ما که در هنگام صحبت کردن و آواز خواندن به کار می‌آیند تضعیف و شل شوند و به مرور زمان موجب می‌شود که بر روی خوانش و صحبت کردن تأثیرات منفی بگذارد و دیگر صدای پُر قدرت و پُرطنین نداشته باشند. از طرفی هم الکول باعث دفع آب بدن می‌شود و حنجره ما نمی‌تواند رطوبت و مایع مخاطی را برای خودش تأمین کند.

۵. **لبنیات:** اگر رژیم غذایی شما هم مثل دیگر افراد معمولی جامعه باشد به احتمال زیاد حداقل یکی از محصولات لبنی در برنامه غذایی شما وجود دارد. لبنیات مثل، شیر، پنیر، قیماق، ماست و ... به احتمال زیاد برای‌تان پیش آمده باشد زمانی که لبنیات می‌خورید همیشه مجبور هستید که گلوی خود را صاف کنید. این دقیقاً همان دلیلی است که خوردن لبنیات جزو مواد غذایی ممنوعه آمده است و توصیه می‌شود که از لبنیات استفاده نکنیم. خوردن محصولات لبنی باعث می‌شود که مخاط ما زیاد و غلیظ شود و همین مورد موجب می‌شود که حنجره ما کارکرد طبیعی‌اش

را انجام ندهد.

۶. نوشیدنی‌های خیلی سرد و خیلی داغ ممنوع: متخصصان می‌گویند که نوشیدن چای داغ یا هر نوع نوشیدنی داغ دیگر باعث بروز سرطان می‌شود و علاوه بر این نوشیدنی‌های داغ و یا خیلی سرد هم برای تارهای صوتی ما بسیار ضرر دارد. نوشیدن آب سرد یا هر نوع ماده سرد دیگر مثل آیس‌کریم به صورت موقتی باعث منقبض شدن عضلات حنجره ما می‌شود و یک شُک را به تارهای صوتی و حنجره ما وارد می‌کند که اصلاً خوب نیست.

می‌توانم بگویم که افراد استثنایی در هر جایی وجود دارند. اگر شخصی سال‌ها آب یخ می‌نوشد و می‌تواند به راحتی آواز بخواند دلیل نمی‌شود که ما هم بتوانیم این کار را انجام دهیم. بنده توصیه می‌کنم حتی اگر هم می‌توانید این کار را انجام دهید، (یعنی اگر می‌توانید آب یخ بنوشید و بعد به راحتی آواز بخوانید) این کار را انجام ندهید، چرا که احتمال دارد به مرور زمان این موضوع تأثیر منفی خودش را بر روی بدن و حنجره ما نشان دهد. از شما به‌عنوان یک دوست می‌خواهم که اگر عادت نوشیدن چای داغ یا آب یخ را دارید، لطفاً تلاش کنید این عادت بد را از بین ببرید.

۷. غذاهای گوشتی و سنگین: خوردن غذاهای گوشتی مخصوصاً گوشت سرخ و غذاهای سنگین ممنوع است. دلیلش این است که معده ما در زمان هضم این نوع غذاها به انرژی زیادی نیاز دارد و بدن برای هضم غذا خون زیادی را به سمت معده و روده پمپاژ می‌کند و اینجاست که مشکل‌ساز می‌شود. وقتی خون زیاد به سمت معده و روده می‌رود دیگر اندام‌های بدن ما با کمبود خون مواجه می‌شوند، برای مثال احتمالاً

برای تان پیش آمده است که بعد از خوردن غذایی سنگین دراز کشیده باشد و پاهای تان به خاطر اینکه خون کافی به آن نرسیده است یخ شده‌اند. این خون که به سمت معده و روده برای هضم غذا می‌رود باعث می‌شود که خون کافی به عضلاتی که برای آواز خواندن و صحبت کردن به کار می‌رود نرسد. من پیشنهاد می‌کنم که در روزهایی که با صدای خودتان زیاد کار دارید از خوردن غذای گوشتی و سنگین پرهیز کنید تا این مورد برای شما پیش نیاید.

سخن پایانی

از اینکه تا پایان این کتاب با من همراه بودید، از شما سپاسگزارم. لازم به ذکر است که سی دی این کتاب عملی و کاربردی غلبه بر کم حرفی در انتشارات متذکره موجود می‌باشد. بسیار خرسند خواهم شد که نظرات، و همچنین داستان‌های موفقیت خود را که به واسطه مطالعه این کتاب به دست آورده‌اید را از طریق پست الکترونیکی Rasoolkhan.amin@gmail.com با ما به اشتراک بگذارید. به امید موفقیت‌های بیشتر شما.

خدانگهدار

منابع و ماخذ:

۱. ۷ نکته برای کاریزماتیک بودن - الماسیان
۲. اعتماد به نفس - رسول خان امین
۳. آموزش صدا سازی و سلفژ - پارس بیت
۴. جادوی گفتار - آرش آبسالان
۵. جذابیت از طریق زیبایی و جذابیت - شهاب رزاقی
۶. جذابیت و تأثیرگذاری در ارتباطات - رسول خان امین
۷. چگونه جذاب، و دلربا باشیم؟ - سید جواد مرتضایی
۸. در یک قدمی جذابیت نیست - پریناس سارعی
۹. راه و روش بودن را بشناسید - جذاب شودات کام
۱۰. شیک - امیر مصطفی
۱۱. صدای خود را آزاد کنید - راجرلاو
۱۲. فن بیان و مهارت‌های سخنرانی - رسول خان امین
۱۳. قدرت جذب - برایان تریسی
۱۴. مهارت‌های برقراری روابط - رسول خان امین
۱۵. هنر سخنرانی حرفه‌ای - رسول خان امین

زندگی نامه رسول خان امین

رسول خان امین خراسانی در خزان سال ۱۳۷۳ خورشیدی در شمال



شرق کابل به دنیا آمد،
مکتب را در لیسه
حبیبیه کابل به پایان
رسانید. در سال ۱۳۹۱
وارد دانشگاه کابل
شدند، در سال ۱۳۹۲
شامل رشته زبان و

ادبیات پارسی دری در یکی از دانشگاه‌ها شده و دیپلوم در رشته ادبیات
را به دست آورد. در سال ۱۳۹۴ از دانشگاه کابل فارغ گردید.

موفقیتی که در زمینه اعتماد به نفس، سخنرانی و سخنوری نصیب او
شد، وی را به اندیشه و داشت که شاید این شیوه را بتوان در هر زمان، هر
جا و هر زمینه، در مورد هر کسی به کار گرفت. ابتدا معتقد شد که برای
به دست آوردن موفقیت، در مرحله اول باید افکار، تصورات، و رفتارهای
فردی را که از نظر موفقیت متناسب است دریابیم. بینیم آن فرد چه
می کند، چه اندازه ای مطالعه می کند و چگونه کار می کند. سپس او را
سرمشق قرار دهیم و به همان نتیجه برسیم.

پس از آن معتقد شد که ساختمان مغز و اعصاب افراد (بشر)، کم و بیش
به هم شبیه است، پس اگر کسی در نقطه ای از دنیا توانسته است کاری
بزرگ را به انجام برساند، من هم که دارای مغز و اعصاب مشابه او هستم
می توانم عیناً همان کار را انجام دهم و به همان نتیجه برسم، به شرط آن که
از همان راهی که او رفته است بروم و طرز تفکر و رفتارم شبیه او باشد. او

این طرز تلقی را مورد عمل قرار داد و به‌دیگران نیز توصیه نمود و نتایج را بررسی کرد و به درستی این عقیده ایمان یافت. در این هنگام سال ۱۳۹۳ به مطالعه عمیق، کتب روان‌شناسی و شرکت در صنف‌های استادان این علم پرداخت و با فنون تازه‌ای از قبیل «راه‌های افزایش اعتماد به نفس، مدیریت زمان و هدف‌گذاری در زندگی، برنامه‌ریزی عصبی - کلامی» و «روش‌های انجام بهینه کارها» آشنا گردید، و چون این شیوه‌ها را در مورد خود و دیگر دانشجویان در دانشگاه به‌کار گرفت و به‌نتایج چشمگیری نایل شد، تدریجاً توجه افراد بسیاری به‌سوی او جلب گردید. در سال ۱۳۹۳ شیوه‌های تازه روان‌شناسی (روش‌های درست مطالعه، تندخوانی، تقویت حافظه و تمرکز حواس و ...) را برای تعدادی از دانش‌آموزان مکتب‌های افغانستان هم حضوری و هم از طریق تلویزیون معارف مورد آزمایش قرار داد و آثار آن در آزمون کانکور ۱۳۹۳ نمایان گردید. پس از آن، مکتب‌ها و دانشگاه‌های خصوصی وی را برای تدریس روش‌های جدید یادگیری به دانشجویان و دانش‌آموزان دعوت کرد. ضمن اجرای این طرح متوجه نقایص آموزشی دانشجویان در زمینه درس خواندن گردید و مدعی شد که می‌تواند زمان برنامه‌های آموزشی مزبور را به نصف تقلیل دهد. مکتب‌ها با وی قرارداد بست تا چنانچه بتواند ادعاهای خود را عملاً به اثبات برساند، دستمزد قابل توجهی به او بدهد. او نه تنها توانست مدت این دوره را به‌کمتر از نصف برساند؛ بلکه درصد قبولی شرکت‌کنندگان در کانکور را که تا آن زمان به‌طور متوسط ۶۰٪ بود، به ۱۰۰٪ افزایش داد. به کمک دوستانش موسسه را تأسیس کرد که نامش را «زرگام»، گذاشتند که به‌منظور کمک به افراد برای رسیدن به موفقیت‌های فردی و حرفه‌ای تأسیس شده است و سالانه صدها نفر را

آموزش می‌دهد. امین، سمینارها و سخنرانی‌های متعددی را در شهرستان‌ها و استان‌های مختلف افغانستان عزیز اجراء کرد و برنامه‌های آموزشی فراوان را برای خردسالان، بزرگسالان، عقب افتادگان ذهنی ترتیب داد، و در سال ۱۳۹۵ بنیاد امین غیر انتفاعی را به وجود آورد که هدفش کمک به دانشجویان، شاگردان، کودکان بی بضاعت و عقب مانده و افراد بی خانمان افغانستان، است.

با شیوه‌های روان درمانی خاص خود، بسیاری از جوانان را از چنگال یأس‌ها، افسردگی‌ها و ترس‌های بی دلیل نجات داد و به شهرها و ولایت‌های متعدد مسافرت کرد و مورد مشورت افرادی از طبقات مختلف نظیر مدیران، صاحبان صنایع و بازرگانان واقع شد و در سمینارهای او گروه‌های بی شماری شرکت کردند. از طریق مطبوعات و برنامه‌های هفتگی تلویزیونی به اشاعه افکار و عقاید خود پرداخت. در ضمن، برنامه‌ی «رمز موفقیت در زندگی» او که بخش کوچکی از محتوای سمینارهای او را تشکیل می‌داد و به منظور ایجاد اعتماد به نفس در شرکت کنندگان طرح شده بود توجه مطبوعات و رسانه‌های گروهی را جلب کرد. اجرای سمینارها و برنامه‌های تلویزیونی نامبرده تا این زمان همچنان ادامه دارد و همه‌ی هفته، بینندگان مشتاق، برنامه‌های او را از تلویزیون مشاهده می‌کنند. علاقه‌ی خاص امین به این است تا با کمک به جوانان، افغانستان را جای بهتری برای زیستن بسازد، و به افراد جامعه کمک کند تا سرنوشت خود را به دست گیرند، روابط خود را با افراد جامعه بهتر سازند، به دنبال هدف‌های ارزشمند زندگی خود بروند، بر ناکامی‌های عاطفی یا مالی غلبه کنند و به سهم خود به جامعه و کشور خدمت نمایند. امین، در سال، ۱۳۹۴ در حالی که بیش از ۲۱ سال نداشت، حاصل اندیشه‌ها

و تجربه‌های عملی خود را در کتابش به نام «فن بیان و مهارت‌های سخنرانی» به رشته تحریر کشید و در آن رازهای موفقیت خود و بسیاری از افراد موفق را آشکار ساخت. این کتاب در، ۱۳۹۵ عنوان پرفروش‌ترین کتاب را به خود در کابل اختصاص داد. در سال ۱۳۹۵ کتاب دیگری به نام (رهبری) به رشته تحریر در آورد. این کتاب نیز مانند کتاب قبلی به عنوان پرفروش‌ترین کتاب سال انتخاب شد.

رسول خان امین معتقد است: "شما نیز مانند سایر افراد موفق، می‌توانید به‌سوی کامیابی گام بردارید می‌توانید به همه خواسته‌ها و آرزوهای خود در زندگی برسید. می‌توانید پدر یا مادری بهتر، دوستی صمیمی‌تر، همسری شایسته، بازرگانی موفق‌تر، مدیری کاردان‌تر یا قهرمانی نیرومندتر باشید. می‌توانید کلامی نافذ داشته باشید و با اشخاص، فوراً صمیمی شوید. می‌توانید جسمی سالم و اندامی متناسب داشته باشید. می‌توانید به‌کمک پنج کلید طلایی، به ثروت و خوشبختی برسید. می‌توانید ترس، نگرانی، افسردگی و یا هر نوع عادت نامطلوب را از خود دور کنید. می‌توانید با اراده و مصمم باشید و حتی از روی خرمی از آتش به سلامت عبور کنید".

امین از روش‌های گوناگونی برای بالا بردن سطح زندگی خود و دیگران استفاده می‌نماید. اعتقاد او بر این است که فرایند تفکر و ارزیابی چیزی جز پرسش و پاسخ درونی نمی‌باشد. می‌دانیم که نحوه تفکر و ارزیابی ما احساس ما را شکل می‌دهد و با توجه به اینکه یک شخص هر چه هم که عاقل و بالغ باشد بر اساس احساسات خود و نه بر اساس فکر خود عمل می‌کند، پس نوع احساس ما در هر لحظه، رفتار ما را شکل داده و این رفتارها و عادت‌هایی که شاید بسیاری از مواقع متوجه میزان بازدارندگی آن‌ها نیز نمی‌شویم، نهایتاً سرنوشت ما را شکل می‌دهند.