

سخنرانی انگیزشی

مؤلفان: رسول خان امین و ذبیح الله اسیر

سال: ۱۳۹۸ ه ش

شناسنامه‌ای کتاب



سخنرانی انگیزشی

مؤلفان: رسول خان امین و ذبیح‌الله اسیر

ناشر: انتشارات زرگام

ویراستار: ته‌مینہ حمید

طراح جلد: ابوالفضل کریمی

تایپ: مختار ابراهیمی

صفحه‌آرا: محمدجواد مبارز

نوبت چاپ: اول

سال: بهار ۱۳۹۸ هـ ش

تعداد: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: (۸۰) افغانی

نشانی: کابل - جوی شیر - انتشارات زرگام

شماره‌های تماس: ۰۷۸۶۷۷۰۴۵۴ / ۰۷۹۰۷۷۰۴۵۴

همه حقوق چاپ و نشر به ناشر محفوظ است.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تقدیم:

به تمام جوانان مسلمان به‌ویژه به
خواهران و برادران افغانستانی که
برای یک افغانستان مترقی و سربلند
زحمت می‌کشند.

سپاسگزاری

بی‌شک این کتاب بدون حمایت‌ها و هدایت‌های استادان و دوستان عزیزمان به رشته‌ی تحریر در نمی‌آمد؛ بنابراین از تمام عزیزانی که ما را در نگارش این کتاب یاری کرده‌اند، صمیمانه سپاس‌گزاریم و برای تک‌تک این عزیزان آرزوی موفقیت و سربلندی داریم. در ادامه نام برخی از این بزرگواران را جهت تقدیر و ارج نهادن به زحمات‌های‌شان یادآور می‌شویم.

پدر و مادر بزرگوارمان

همکاران مهربان‌مان که تا توانستند مشغله‌های کاری و فکری ما را کم کردند تا بتوانیم با خیالی آسوده این کتاب را بنویسیم و اگر لطف آن‌ها نبود، شاید نوشتن این کتاب مدت‌ها به طول می‌انجامید.

محمدجواد مبارز

که در قسمت صفحه‌آرایی کتاب با ما همکاری کردند.

مختار ابراهیمی

که در قسمت نوشتن کتاب با ما همکاری کردند.

تهمینه حمید

خواهر گرامی ما در قسمت ویرایش کتاب با ما همکاری کرده و هم‌چنان مشوره‌های خوب در قسمت تدوین کتاب برای ما دادند.

ابوالفضل کریمی

که در قسمت تهیه‌ی جلد کتاب با ما همکاری کردند.

دکتر میلاد امیری

دوست عزیز و همکار خستگی‌ناپذیر ما که در تمام مراحل این کتاب همراه ما بود؛ و البته غلط‌های نوشتاری ما را تصحیح کرد.

شیر ولی نوری مدیرمسئول انتشارات زرگام

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

سخن ناشر

خداوند بزرگ (ج) را بی‌نهایت سپاس‌گزار و شکرگزاریم که انتشارات زرگام را توفیق داد که کتاب «سخنرانی انگیزشی» اثر محترم استاد حاجی رسول خان امین و ذبیح‌الله اسیر را چاپ کند. انتشارات زرگام از آغاز تأسیس (۱۳۹۵) کتاب‌های روان‌شناسی، ادبی، حقوقی و اقتصادی را به خواستاران علم و فرهنگ کشور پیشکش کرده است و اینک با تصحیح و ویرایش دقیق کتاب حاضر را به نشر می‌رساند. هدف ما این است که با استمداد از عنایت خداوند (ج) و همت و همکاری دانشمندان و استادان متعهد و دلسوز، به مطالعه‌ها و تحقیق‌های لازم بپردازد و در هرکدام از رشته‌های علوم انسانی به تألیف و ترجمه‌ای منبع‌های درسی اصلی، فرعی و جنبی اقدام کند.

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

از استادان و صاحب‌نظران ارجمند تقاضا می‌شود با همکاری، راهنمایی و پیشنهادهای اصلاحی خود این موسسه نشراتی را در جهت اصلاح کتاب حاضر و تدوین اثرهای موردنیاز جامعه‌ای دانشگاهی جمهوری اسلامی افغانستان یاری دهند و آرزو داریم که



ب سخنرانی انگیزشی

همچنان توفیق خدمت دوامدار و شایسته را در عرصه‌ی چاپ و نشر داشته باشیم. انتشارات زرگام در خدمت فرهنگیان کشور قرار دارد.

با احترام

شیر ولی نوری

مدیرمسئول انتشارات زرگام

پیشگفتار

خداوند (ج) را شکرگزاریم که برای ما توفیق عنایت فرمود تا این کتاب «سخنرانی انگیزشی» را به رشته‌ی تحریر درآوریم. همه‌ی ما می‌دانیم که سخنرانی ابزاری بسیار قدرتمند و ارزشمند است که اگر به‌خوبی استفاده شود، ما را شخصی قدرتمند نشان می‌دهد.

این کتاب برای تمام کسانی که می‌خواهند در انجمن‌ها بدرخشند و با سخنرانی فوق‌العاده‌ای خود دیگران را تحت تأثیر قرار دهند نوشته‌شده است.

انگیزش چیزی است که از درون انرژی می‌گیرد و نیاز به تحریک قوای درونی دارد که نیروی بیرونی را به حرکت درآورد. سخنرانی انگیزشی بر روی احساس بسیار تأثیر می‌گذارد و این تأثیر احساس در همه‌ی سخنرانی‌ها مؤثر است، پس با احساسات بازی نکنید و در انگیزش واقعی با احساس بپردازید.

در این کتاب می‌خواهیم تا سبک سخنرانی انگیزشی و یک سخنران انگیزشی را به شما معرفی کرده و در مورد ویژگی‌ها و نوع سخنرانی‌اش معلومات بدهیم تا شما هم این سبک را بشناسید.

ادعا نمی‌شود که این کتاب در حد کمال نوشته‌شده، ما نیازمند مشوره‌ها و آرایه‌ی نظریه‌ها از جانب شما دوستان گرامی و بزرگواران

هستیم. از حضور تمام دوستان و صاحب نظران معزز صمیمانه تقاضا می‌شود تا به نکته نظرهای اصلاحی خود درباره‌ی این کتاب از طریق تماس مستقیم یا ایمیل به نشانی ما تشریک مساعی کرده و در غنامندی این اثر کمک کنید.

با عرض حرمت

حاجی رسول خان امین و ذبیح‌الله اسیر

فهرست

پیشگفتار.....	ج
مقدمه.....	۱
فصل اول.....	۳
چکیده.....	۳
به نام خدایی که بهترین سرآغازها و سخنران‌هاست.....	۳
تعریف سخنرانی.....	۴
تعریف فن بیان.....	۴
اهمیت سخنرانی.....	۵
فصل دوم.....	۷
هدف سخنرانی.....	۷
هسته سخنرانی انگیزشی.....	۱۰
فصل سوم.....	۱۵
آماده کردن متن سخنرانی انگیزشی.....	۱۵
اول: روش‌های جمع‌آوری اطلاعات از منابع‌های درونی:.....	۱۶
دوم: روش‌های جمع‌آوری اطلاعات از منابع‌های خارجی: ...	۱۷

فصل چهارم.....	۲۱
نوشتن متن سخنرانی انگیزشی.....	۲۱
بایدها و نبایدها در نوشتن متن سخنرانی.....	۲۳
فصل پنجم.....	۲۷
شروع سخنرانی انگیزشی.....	۲۷
۱. ارتباط برقرار کنید:.....	۲۸
۲. خودکار طلایی.....	۲۹
۳. داستان یا حکایت:.....	۳۰
۴. طنز:.....	۳۱
۵. شوخ طبعی:.....	۳۲
۶. ضرب المثل:.....	۳۳
۷. یک ادعای جسورانه:.....	۳۵
۸. استفاده از عبارت «تصور کنید»:.....	۳۵
۹. وجه اشتراک:.....	۳۶
۱۰. آرایه ارقام یا آمار حیرت انگیز:.....	۳۶
۱۱. انجام یک کار خیره کننده:.....	۳۸
۱۲. پرسش پرسیدن:.....	۳۸
۱۳. مثال جذاب:.....	۳۹
۱۴. نقل قول:.....	۴۰

۱۵. رسانه‌های صوتی یا تصویری:.....	۴۰
۱۶. با مطرح کردن یک مشکل و بیان راه‌حل آن شروع کنید:	
.....	۴۱
۱۷. سخنرانی‌تان را با یک تشبیه یا استعاره شروع کنید: ...	۴۱
۱۸. یک نمای کلی ارائه کنید:.....	۴۲
۱۹. سخنرانی‌تان را رازآلود کنید:.....	۴۳
۲۰. ذکر موفقیت‌ها:.....	۴۳
فصل ششم.....	۴۵
نیاز مخاطب در سخنرانی انگیزشی.....	۴۵
چهارده عنوان از نیازهای تحریک‌پذیر مخاطب.....	۴۵
فصل هفتم.....	۴۷
خصوصیت‌های واقعی یک سخنران انگیزشی.....	۴۷
فصل هشتم.....	۵۱
آنتونی رابینز سخنران انگیزشی.....	۵۱
زندگی‌نامه‌ی آنتونی رابینز.....	۵۲
شرایط ویژه آنتونی رابینز.....	۵۴
فصل نهم.....	۵۵
نکته‌های مثبت سخنرانی رابینز.....	۵۵
ویژگی منحصر به فرد رابینز.....	۵۷

جمع‌بندی.....	۶۰
فصل دهم.....	۶۱
جمله‌های تأکیدی مثبت و انگیزشی.....	۶۱
سخن پایانی.....	۷۵
منابع و مآخذ:.....	۷۷



مقدمه

ثنا و ستایش بنام پدیدآورنده‌ای پدیده‌ها، آن‌که آدمی را از خاک پدید آورد، آفریننده‌ای جسم و جان پرورنده‌ای عقل و روان، خالق زمین و آسمان، ذاتی که ازل و ابد در احاطه‌ی قدرت اوست، خداوندی که لایق و سزاوار توصیف است.

درود بی‌پایان بر روان پاک رهبر عالم انسانیت، رهنمای امت، خاتم نبوت، حامی دین خدا و شریعت و درهم کوبنده‌ای جمله ستمگران و عدالت ستیزان حضرت محمد (ص).

خدا را شکر که لطف و احسان بی‌کرانش را شامل حال بنده‌ای خودکرده و توانایی نوشتن کتاب «سخنرانی انگیزشی» را برایم عنایت داشت. امیدوارم گزیده‌های را که در این مورد تهیه کرده‌ام موردپسند شما قرار گرفته و برای علاقه‌مندان و دانشجویان رشته‌های خبرنگاری و ادبیات فارسی یا رشته‌های دیگر مفید باشد. در این کتاب سبک مشهور سخنرانی انگیزشی با معرفی سخنران آن گفته‌شده است و تنها روشی که می‌توانیم به سبک خودمان که همان سبک انگیزشی و منحصر به فرد هر سخنران در سخنرانی است برسیم باید سبک گفته‌شده در این کتاب را به‌طور دقیق مطالعه کنیم.

این کتاب برای تمام افرادی که می‌خواهند در حضور دیگران

بدرخشند و با سخنرانی فوق‌العاده و زیبایی خود دیگران را تحت تأثیر قرار دهند نوشته‌شده است. پس اگر احساس می‌کنید شما هم به این کتاب نیاز دارید، با دقت آن را مطالعه کنید.

ادعا نمی‌شود که این کتاب در حد کمال نوشته‌شده، ما نیازمند ارایه انتقادات و پیشنهادهای شما دوستان گرامی و بزرگواران هستیم. از حضور تمام دوستان و صاحب‌نظران معزز صمیمانه تقاضا می‌شود تا با نکته‌نظریهای اصلاحی خود درباره این کتاب از طریق تماس تلفنی یا ایمیل به نشانی ما، با ما تشریک‌مساعی نموده و در غنای این اثر کمک نمایید.

با عرض حرمت

رسول خان امین

فصل اول

چکیده

به نام خدایی که بهترین سرآغازها و سخنران‌هاست.

در این کتاب شما با نحوه‌ای اجرای سخنرانی و ایجاد انگیزش آشنا می‌شوید تا بتوانید در ارتباطات خود بهتر عمل کنید و با استفاده از آن بتوانید به‌صورت انگیزشی درک و یادگیری را چند برابر کنید.

خوب صحبت کردن و فهماندن آن به دیگران کاری بسیار مهم و ضروری است؛ مهارت خوب صحبت کردن را باید به‌خوبی یاد بگیرید تا بسیار راحت بتوانید خوب صحبت کنید و بتوانید آنچه را که در ذهن دارید به‌خوبی انتقال دهید. این مسئله‌ای است که بسیاری از افراد جامعه با آن روبه‌رو هستند و نمی‌توانند به‌خوبی صحبت کنند

و پیام خود را انتقال دهند و در تعاملات خود دچار مشکل می‌شوند. پس با دانستن این موضوع قصد داریم مهارت خوب صحبت کردن را به شما آموزش دهیم تا بهتر از قبل خوب ارتباط برقرار کنید و در خانواده مؤثر واقع شوید، نسبت به دیگران متفاوت سخن بگویید، در کسب و کار و زندگی خود پیشرفت چشم‌گیری داشته باشید و تجربه‌های خوبی را پشت سر بگذارید.

تعریف سخنرانی

هر تعاملی یک سخنرانی است؛ و اگر شما با دوستان‌تان و یا در خانه صحبت می‌کنید درواقع یک سخنرانی ارایه می‌دهید و صرف آن نیست که در یک جمع دو صد نفره و میکروفون به دست صحبت کنید که البته این موضوع جزئی از کل است. پس این یک تعریف کلی از یک سخنرانی است؛ نکته‌ای بعدی و قابل توجه نحوه‌ی گفتن شما است که چگونه در سخنرانی حرف بزنید تا مؤثر و متمایزتر نسبت به دیگران واقع شوید؟ در اینجا فن بیان، معرفی می‌شود.

تعریف فن بیان

مهارت خوب صحبت کردن را فن بیان گویند، به نحوی که در شنونده تأثیر مثبت به جای بگذارد و هم‌چنان حرف‌های مثبت گفته شود و حس خوبی، در مخاطب ما ایجاد کند.

کلام ما قدرتمند است، پس از آن‌ها به‌خوبی استفاده کنیم و بهتر از دیگران در تعامل‌های خود، از واژه‌ها بهره‌جوییم.

اهمیت سخنرانی

یادگرفتن مهارت سخنرانی در زندگی بسیار مهم است؛ زیرا شما به‌طور دایمی در حال صحبت هستید و دیگران را متقاعد می‌کنید و یا مورد تحسین قرار می‌دهید، این امر بسیار مهم است که سخنرانی به چه نحوی ارایه شود و دانستن و اثربخش بودن آن، یک ضرورت و مهارت مهم زندگی است.

وقتی که سخنرانی شما قابل توجه و اثربخش باشد بسیار انگیزه ایجاد و شنونده را مجذوب می‌کند تا بتواند در کاری اقدام کند و در زندگی‌اش مؤثر واقع شود نه این‌که به نفع گوینده باشد، پس این تعامل باید بُرد بُرد باشد که دو طرف سود کنند و برنده شوند، حس مثبت آرامش در کلام ایجاد و حس خوب مؤثر بودن در شما تقویت شود و عزت نفس تان بیشتر شود.

پس با ایجاد انگیزه، اقدام و نتیجه‌ای بُرد بُرد دوطرفه سخنرانی انگیزشی تعریف می‌شود. برای این‌که سخنرانی شما انگیزشی شود، باید هدف از انگیزش را بدانید، باید هدف داشته باشید و بعد از دانستن هدف یک ساختار را برای سخنرانی خود ایجاد و برای آن برنامه‌ریزی کنید، برای شروع باید بنویسید، طبق ساختار اطلاعات خود را جمع‌آوری و برای آن شروع به پژوهش کنید؛ در پژوهش

خود طبق ساختاری که تعریف خواهیم کرد بیشتر آشنا می‌شوید،
طبقه‌بندی و سپس متن سخنرانی خود را آماده کنید.
هم‌چنان در سخنرانی مسئله‌ای بسیار مهم این است که بدانید
چگونه تغییر در نگرش را ایجاد کنید؟

فصل دوم

هدف سخنرانی

در سخنرانی باید هدف داشته باشید و قبل از اجرای سخنرانی باید هدف خود را بدانید؛ بدانید که در چه چیزی قرار است مخاطب شما انگیزه پیدا کند و باهدف تعیین شده به پیش بروید و محتوا را آماده کنید.

سخنرانی بدون هدف کاری بیهوده است و هدف در بعضی مواقع ممکن است فروش کالا و معرفی آن باشد و یا هم شرکت در دوره‌ی آموزشی و یا ایجاد انگیزه‌ای برای پیشرفت و تغییر... در ابتدای سخنرانی بهتر است، یک نمای کلی از موضوع سخنرانی را برای مخاطب خود بگویید تا موضوع برایش مبهم نباشد؛ وقتی که یک نمای کلی در ذهنش ایجاد می‌شود، سپس

برای دانستن موضوع و کامل کردن آن به جزییات اهمیت می‌دهد و به دنبال کامل کردن موضوع است.

درواقع هدف سخنرانی مقصودی است که سخنران امیدوار است با سخنرانی خود به آن برسد. پیش‌ازاین که به جمع‌آوری مطالب‌ها پردازید و نخستین واژه را بنویسید و یا بگویید، می‌خواهید شنونده‌های‌تان چه برداشتی کنند؟ چه منفعتی به مخاطب شما می‌رسد؟ مخاطبان شما چه می‌خواهند یا چه چیزی می‌خواهید به آن‌ها بیاموزید؟ آن‌ها چرا شما را دعوت کرده‌اند؟ هدف شما چیست؟ هدف، همان دلیلی است که شما به خاطر آن به سخن گفتن می‌پردازید. هدف اغلب سخنرانی‌ها می‌تواند؛ راضی و ترغیب کردن مخاطب به انجام کاری، انتقال دانش یا طرز فکری جدید، آموزش دادن، یادآوری یا روشن کردن موضوعی اشتباه، علاقه‌مند کردن و خوشحال کردن حضار باشد. هدف ممکن است:

- ا. آن چیزی باشد که شما به‌عنوان یک سخنران می‌خواهید مخاطبان‌تان بفهمند، تفکر کرده و احساس کنند یا آن را به خاطر بسپارند.
 - ب. آن چیزی باشد که مخاطبان می‌خواهند از شما یاد بگیرند.
 - ج. هدف می‌تواند ترکیبی از بندهای الف و ب باشد.
- لازم نیست هدف سخنرانی خود را به‌صورت واضح بگویید. آن را در یک جمله خلاصه کنید.

هدف شما می‌تواند آگاهی دادن، ترغیب یا سرگرم کردن باشد.

می تواند درخواست اعانه از مخاطب یا قصد شما فروش محصولی باشد که به تازگی تولید کرده اید.

زمان که هدفی برای خود در سخنرانی مشخص نکرده اید، مثل این است که با موتر خود حرکت کنید و بعد از آن، تصمیم بگیرید که می خواهید به کجا بروید. هدف شما مقصد شماست، اگر نمی دانید که به کجا می روید قطعاً به ناکجا آباد خواهید رسید و مخاطبان شما هم اگر با شما باشند سرنوشتی مشابه خواهند داشت.

هدف به صحبت، مسیر و سمت و سو می دهد و به شما کمک می کند که در ارائه مطلب های خود، موردهای اضافی را حذف و سخنان خود را متمرکز کنید. زمانی که هدف روشن و مشخصی داشته باشید، تک تک جمله ها و پاراگراف ها باید به نحوی با هدف تان همخوانی داشته باشد. این تنها راهی است که مخاطبان می توانند موضوع را تعقیب و پیام تان را دریافت کنند.

هدف هر سخنرانی انگیزشی در نهایت این است که مخاطبان و شنوندگان از آن الهام گرفته و آن ها را وادار به تفکر در مورد موضوعی کند، دست به عملی بزنند، تجربه ای را بدون هزینه کردن به دست بیاورند یا احساس یک تغییر در آن ها به وجود بیاید و تکلیف خود را بدانند؛ بنابراین در ابتدا به جای شروع باید به فکر طرحی برای پایان سخنرانی بود.

هسته سخنرانی انگیزشی

سخنرانی شما باید یک هسته داشته باشد. بیشتر فردها فقط یک جمله از سخنرانی شما را به یاد می‌آورند که آن، همان شعار و هسته سخنرانی شما است. راز خلق لحظه‌ای به یادماندنی، شناسایی مورد یا موضوعی است که شما می‌خواهید حضار پس از ترک سالون، آن را به یاد بیاورند. مخاطبان شما نباید به دوره کردن یادداشت‌ها، سلايدها یا رونوشت‌ها نیازی داشته باشند تا یک مورد را به خاطر بیاورند. آن‌ها بسیاری از جزییات را فراموش خواهند کرد؛ اما صد در صد چیزی را که حس می‌کنند، به یاد می‌آورند.

شاید با خود بگویید که تمام موضوع‌ها در جهان هستی مطرح شده است، مفهوم‌های همچون خلاقیت، شادی، انگیزه، موفقیت و ارزش قایل شدن برای خود، بیماری‌های روانی یا سلامت، آموزش یا موضوع‌هایی کلی مانند عشق، خواسته‌ها، توسعه و رشد فردی و اجتماعی یا بیم و امید.

مهم نیست که درباره‌ای همه این‌ها پژوهش انجام و صحبت شده است، مهم آن است که این‌ها نخستین و آخرین روایت‌ها نیستند که به این مبحث‌ها می‌پردازند و نیز آنچه شما بیان و روایت می‌کنید جدید، تجربه و داستانی است که فقط متعلق به شما بوده و از زبان شما، با لحن و بیان شما بازگو می‌شود. کسی از آن خبر ندارد و در نهایت این شما هستید که پیروز می‌شوید.

هدف‌ها در سخنرانی به‌منزله‌ای تابلوی راهنما هنگام رانندگی هست. اگر این تابلوهای راهنما در جاده وجود نداشته باشد ممکن است مسیر را گم کنیم و یا دیرتر از حالت عادی به مقصد برسیم. مشخص کردن هدف در سخنرانی به ما کمک می‌کند که با اطمینان خاطر و تسلط بالا در مسیر سخنرانی قرار بگیریم و مخاطب را نیز با خود همراه کنیم. علاوه بر این به ما کمک می‌کند که از مسیر اصلی منحرف نشویم و به منزل و مقصد اصلی سخنرانی برسیم. هدف‌ها در سخنرانی به دودسته‌ای کلی تقسیم می‌شوند: ۱- **هدف کلی**

۲- **هدف خاص**

۱. **هدف کلی:** هدف کلی یک سخنرانی می‌تواند متفاوت باشد و این بستگی به موضوع و مخاطب ما دارد؛ که قرار است چه نوع اطلاعاتی در اختیار او قرار دهیم.

۱) **سخنرانی باهدف انتقال اطلاعات:** در سخنرانی باهدف

اطلاع‌رسانی یا انتقال اطلاعات، سخنران فقط تلاش می‌کند میزان آگاهی مخاطبان خود را بالا ببرد. در این نوع سخنرانی می‌توان از آمار و اخبار استفاده یا این‌که یک مطلب علمی را باهدف افزایش دانش مخاطب بیان کرد. کاری که بیشتر استادان دانشگاه یا معلمان مکتب‌ها انجام می‌دهند. ایشان بر اساس منابع‌های علمی و کتاب‌های آموزشی، اطلاعاتی را

باهدف بالا بردن دانش و درک دانش‌آموزان یا دانشجویان
ارایه می‌دهند.

۲) سخنرانی باهدف متقاعد کردن: وقتی هدف سخنرانی

متقاعد کردن است، کاری بیش از انتقال اطلاعات باید انجام
دهیم. در اینجا سخنران باهدف ترغیب و متقاعد کردن
مخاطب، دلیل‌ها و سندهایی برای ثابت کردن ادعای خود
ارایه می‌دهد و از طرح یا پیشنهاد ارایه‌شده دفاع می‌کند.
روش کار در سخنرانی باهدف متقاعدسازی این است که
بتوانیم در مخاطب تغییر نگرش ایجاد و او را برای پذیرش
پیشنهاد یا راهکار خودمان متقاعد کنیم؛ به‌عنوان مثال:
می‌خواهیم افرادی را متقاعد کنیم تا از دوره‌ای آموزشی ما
استفاده کنند. در این شرایط باید با ارایه دلیل‌های منطقی،
به افراد ثابت کنیم که شرکت در دوره آموزشی ما چه مزایایی
برای آن‌ها دارد.

۳) سخنرانی باهدف ایجاد انگیزه: برای ارایه‌ای سخنرانی

باهدف ایجاد انگیزه باید به مخاطب شور و اشتیاق سرشار از
احساسات مثبت منتقل کنیم. در این سخنرانی عواطف
مخاطب را تحریک کرده و می‌توانیم انگیزه‌ای جهت انجام و
یا ترک یک کار ایجاد کنیم؛ طور مثال: در موسسه‌های ترک

اعتیاد از این روش زیاد استفاده می‌شود. با این روش، نتیجه‌ای مثبت و آینده‌ای روشن در قبال ترک مواد مخدر برای حاضران ترسیم می‌شود و انگیزه‌ای قوی برای ترک مواد مخدر در آن‌ها ایجاد می‌کند. از طرفی هم بایان عواقب و نتایج منفی و نابودکننده و انتقال حس انزجار، آن‌ها را مشتاق به ترک اعتیاد می‌کنند.

۲. هدف خاص: پس از انتخاب موضوع و تعیین هدف کلی، نوبت به تعیین هدف‌هایی خاص می‌رسد. همان‌گونه که از نام این هدف مشخص است، باید یک هدف خاص انتخاب کرده و روی یک زمینه خاص تمرکز کنیم. باید دقیق مشخص کنیم که می‌خواهیم راجع به چه چیزی اطلاع‌رسانی کنیم؟

یا این‌که مخاطبان را نسبت به چه کاری ترغیب و متقاعد کنیم و یا در چه رابطه‌ای به ایشان انگیزه دهیم. به‌عنوان مثال: در یکی از سخنرانی‌هایم با موضوع حسن جوئی (روش‌های درست تعریف کردن افراد در ارتباطات)، برای مخاطبان از اهمیت حسن جوئی و روش درست آن مطلب‌هایی را ارائه کردم. حال اگر بخواهیم برای این سخنرانی موضوع و اهداف را مشخص کنیم به‌صورت زیر خواهد شد.

موضوع: حسن جویی

هدف کلی: متقاعد کردن

هدف خاص: متقاعد کردن مخاطبان برای به کارگیری فن حسن

جویی در ارتباطات کاری و خانوادگی خود.

فصل سوم

آماده کردن متن سخنرانی انگیزشی

بعد از انتخاب موضوع سخنرانی انگیزشی باید دوسیه‌ای را برای سخنرانی باز کنیم و این کار را برای روزهای آخر و نزدیک به سخنرانی نگذاریم و هر مطلب مربوط به سخنرانی را جمع‌آوری کرده و در آن دوسیه بگذاریم. وقتی موضوع برای ضمیر ناخودآگاه مشخص شد سیستم تجهیز خودکار ذهن مطلب‌های مربوط با موضوع را برای پُررنگ می‌کند و ایده‌های ناب به‌طور ناخودآگاه به ذهن ما می‌رسد، مثل کبوتری که به‌طور اتفاقی روی پشت‌بام خانه ما می‌نشیند، بنابراین سریعاً باید ایده را شکار کرد؛ چون کبوتر ایده خیلی زود می‌پرد و از دستمان خارج می‌شود. ایده‌ها اگر همان لحظه یادداشت نشود به‌زودی فراموش می‌شود؛ بنابراین باید همیشه قلم و کاغذ

همراه‌مان باشد تا ایده و نکته‌ای که به ذهن‌مان رسید را سریع بنویسیم یا در موبایل‌مان یادداشت کنیم.

به همین دلیل بهترین منبع برای آماده کردن متن سخنرانی انگیزشی منبع‌هایی هست که از ذهن و تجربه‌های شخصی درون ما می‌جوشد. در زیر دو منبع درونی و بیرونی برای آماده کردن سخنرانی ارائه شده است.

اول: روش‌های جمع‌آوری اطلاعات از منبع‌های درونی:

۱. موضوعاتی که بر تجربه شما استوار است: در سخنرانی انگیزشی از تجربه‌های شخصی‌تان برای مخاطبان تعریف کنید؛ زیرا خیلی انگیزه دهنده است. یادتان باشد اگر یک سخنران متخصص شوید یعنی فردی که در یک حوزه‌ی کاری متخصص و موفق است و مهارت‌های سخنرانی را هم برای ارائه خوب می‌داند، آن وقت درآمد بسیار خوبی خواهید داشت و اغلب وقت‌ها، وقت شما پُر خواهد بود.

۲. بیان تجربه‌های موفقیت و شکست‌های شغلی: انسان‌ها همیشه دوست دارند که بدانند دیگران چگونه موفق شده‌اند و چگونه مشکل‌ها و سختی‌ها را پشت سر گذاشته‌اند تا بتوانند الگوبرداری کنند. بیان این تجربه‌ها علاوه بر این‌که باعث انتقال تجربه می‌شود؛ چون حالت داستانی و قصه‌گویی دارد برای مخاطب شیرین و دل‌پذیر است.

۳. خاطره‌های دوران کودکی و نوجوانی: همه افراد نسبت به

گذشته یک حس نوستالژی (بازگشت به گذشته) دارند (البته به استثنا معدود افرادی که کودکی و گذشته پُر از رنجی داشته‌اند). لذا همه مخاطبان صحبت‌های مربوط به خاطره‌های کودکی را دوست دارند و برای‌شان جذاب است.

۴. تجربه‌های غیرعادی (مثل ملاقات با انسان‌های موفق،

شکست، بحران روانی و غیره): ذهن ما انسان‌ها طوری آفریده شده که به چیزهای غیرعادی و جدید خیلی توجه می‌کند؛ مثلاً وقتی در صنف از تجربه سفرهای خارجی، خاطره‌هایی آن کشورها و دیدن بعضی چهره‌های مشهور آن سفر تعریف می‌کنم برای دانشجویان بسیار جذاب است. علاوه بر منبع‌های بالا که منبع‌های درونی آماده‌سازی متن سخنرانی هست، می‌توانیم از منبع‌های خارجی (خارج از خودمان) نیز استفاده کنیم.

دوم: روش‌های جمع‌آوری اطلاعات از منبع‌های خارجی:

۱. استفاده از کتاب‌داران حرفه‌ای: کتاب‌داران همه‌چیز را

نمی‌دانند؛ ولی یک کتاب‌دار حرفه‌ای می‌تواند منبع‌های موردنیازتان را بیابد و شمارا در یافتن کتاب مناسب، راهنمایی و هم‌چنین در وقت شما صرفه‌جویی کند. البته یافتن چنین کتاب‌داران حرفه‌ای در کشور ما کمی سخت است؛ اما کسانی

را در بازار کتاب دیده‌ام که مثل یک کتاب‌دار فوق حرفه‌ای عمل می‌کنند و تقریباً هر منبعی را برای شما پیدا می‌کنند و اطلاعات خیلی خوبی به شما می‌دهند.

۲. **انترنت:** با جست‌وجو در اینترنت هر موضوعی را که بخواهیم می‌توانیم پیدا کنیم. اگر زبان انگلیسی ما هم کمی خوب باشد آن‌وقت دایره دسترسی به اطلاعات ما خیلی وسیع‌تر خواهد شد. فقط نکته مهم این است که؛ اگر می‌خواهیم اطلاعات دست‌اول، کامل و جامع‌تری به دست آوریم و از بقیه یک‌قدم پیش‌تر باشیم باید نحوه جست‌وجوی پیشرفته در اینترنت را یاد بگیریم که در گوگل این‌گونه آموزش‌ها موجود است. یادتان باشد همه مطلب‌های موجود در اینترنت معتبر و قابل استناد نیست؛ بلکه قبل از استفاده‌ای آن سایت باید مطلب‌های آن را اعتبار سنجی کرد که قطعاً سایت‌های مرکزهای مهم دولتی و یا تحقیقاتی و علمی دولتی معتبر قابل استناد هست. در این درجه‌بندی مرکزهای خصوصی و تجاری در جایگاه بعدی قرار می‌گیرند.

۳. **کتاب:** کتاب یکی از بهترین منابع برای جمع‌آوری مطلب‌ها است؛ اما چند نکته‌ی خاص در مورد آن وجود دارد نخست این‌که ممکن است کتاب‌ها مطابق سلیقه نویسنده‌ی کتاب نوشته‌شده باشد و در هیچ جایی درستی یا نادرستی آن‌ها ثابت نشده است؛ اما با توجه به نویسنده و انتشارات آن

می‌توان تا حد زیادی در مورد آن قضاوت کرد. بعضی از کتاب‌ها و نویسنده‌های آن‌ها آن قدر معتبر و قابل اعتماد هستند که به عنوان مرجع معرفی می‌شود. بیشتر کتاب‌های علمی و دانشگاهی در این دسته‌بندی قرار می‌گیرد. بعضی کتاب‌ها هم که به آن‌ها کتاب‌های بازاری گفته می‌شود از درجه اعتبار و استناد کمی برخوردار هست، لذا نباید به هر کتابی اعتماد کرد. دیگر این که کتابی ممکن است معتبر باشد؛ اما مطلب‌های آن قدیمی شده و به روز نباشد؛ لذا همیشه باید به دنبال جدیدترین کتاب‌ها بود.

یادداشت: برای اجرای سخنرانی نیاز به محتوای درک شده دارید تا بتوانید آن را به خوبی بیان کنید و در سخنرانی خود انگیزش ایجاد کنید؛ پس باید اطلاعات داشته باشید و از کتاب‌های خوب باید این اطلاعات را کسب کرد. در انتخاب کتاب باید دقت کنید و هر کتابی ارزش خواندن ندارد و کتاب‌های خوب را باید زیاد خواند نه این که کتاب‌های زیادی را خواند. کتاب‌ها را به چند نوع می‌توان خواند؟ به گفته فرانسویس بایگون بعضی کتاب‌ها را باید چشید، بعضی را باید قورت داد و آرام آرام باید هضم کنیم.

کتاب‌های چشیدنی به طور معمول با یک نگاه سطحی می‌توان فهمید و کتاب‌های بلعیدنی را باید با دقت خواند و هضم شدنی‌ها را باید مطالبش را تعقل کرده و از آن‌ها کاربردی استفاده کرد؛ به قول نیچه که می‌گوید هر کس می‌خواهد کتاب‌های مرا بفهمد باید مثل

گاو باشد یعنی کتاب را بخورد و به حالت نشخوار به عنوان یادآوری مطلبها و هضم آنها چندین بار دیگر آن را بخواند تا مطلبها را به صورت کلی هضم کند.

۴. مقاله‌ها: مقاله‌های علمی و دانشگاهی که قبلاً اعتبار سنجی شده‌اند قابل استناد هست؛ اما یادداشت‌ها، دست‌نوشته‌ها، دل‌نوشته‌ها، دیدگاه‌ها و غیره که در روزنامه‌ها و مجله‌ها و بعضی سایت‌ها به عنوان مقاله نام‌برده می‌شود در حقیقت مقاله نبوده و قابل استناد نیست و فقط در اصطلاح عامه آنها را مقاله می‌نامیم؛ اما در این گونه مقاله‌های عامیانه، مطلب‌های بسیار ارزشمند، عالی و فراوان وجود دارد که می‌توان پیدا و استفاده کرد.

فصل چهارم

نوشتن متن سخنرانی انگیزشی

شما می‌توانید سخنرانی برجسته، پُرتوان، پرشور و باانرژی باشید و با مخاطبان خود بانشاط، اشتیاق، متانت و بااعتبار خاص خود سخن بگویید؛ اما رسیدن به این مرحله نیازمند میل و اشتیاق شما به انجام کارهایی است که هر سخنران انجام می‌دهد، مانند بازبینی مراحل آماده‌سازی و ارایه، به‌کارگیری روش‌های جدید نوشتن و ارایه سخنرانی.

در این میان تهیه و آماده‌سازی متن سخنرانی انگیزشی نخستین گام است. برای بسیاری از سخنرانان تازه‌کار نوشتن متن سخنرانی سخت و دلهره‌آور است، به همین دلیل همیشه این کار را به تعویق می‌اندازند. همان‌طور که برای کسب مهارت کافی در هر کاری نمی‌توان از راه میان‌بر و تمرین نکردن به نتیجه دلخواه رسید و

مهارت کافی را به دست آورد، برای تبدیل شدن به یک سخنران حرفه‌ای نیز هیچ راه میان‌بری وجود ندارد. بزرگ شدن و بزرگ ماندن، به آماده شدن و آماده ماندن بستگی دارد.

به‌طور قطعی شروع و انجام هر کاری سخت و همراه با اشتباه است. بین کار نخست و کار پایانی فاصله زیادی خواهد بود. روند نوشتن متن سخنرانی یک سیر تکاملی دارد. در ابتدا اقدام به نوشتن پیکره سخنرانی کنید و بعد به سراغ دیگر بخش‌ها از جمله شروع و پایان و نتیجه‌گیری بروید. رعایت نکته‌های زیر می‌تواند به بهبود نگارش متن سخنرانی شما کمک زیادی کند:

- جمله‌ها، بیش از بیست واژه نباشد: باید مطمئن باشید که جمله‌ها، طولانی نباشد و همه‌چیز سر جای خودش قرار گرفته باشد.
- پاراگراف‌ها بیش از سه تا پنج جمله نباشد: اگر کوتاه‌تر هست، شاید به گسترش بیشتری نیاز دارد؛ اگر خیلی طولانی هست، ممکن که باعث فراموشی خودتان و سردرگمی مخاطب شود.
- به تمام نکته‌های مهم به ترتیب و پشت سرهم اشاره داشته باشید و متن سخنرانی آن قدر زیاد نباشد که از چارچوب زمانی معین فراتر رود.
- هنگام نوشتن متن سخنرانی از داستان‌ها، تمثیل‌ها، تصویرسازی و جزییات مختلف بهره بگیرید. در این بین مثال‌ها

- مهم‌تر از مطلب‌هایی است که قرار است توضیح دهید.
- تمام جمله‌های متن سخنرانی مرتبط با هدف‌تان باشد و نیز همه مخاطبان‌تان را به‌نوعی پوشش دهد. مطلب‌های اضافی که ربطی به هدف نداشته و نیازهای مخاطبان را برآورده نمی‌کند، باید از متن حذف شود.
- پاسخ دادن به این پرسش‌ها می‌تواند به بازخوانی، اصلاح جمله‌ها و تصحیح متن سخنرانی کمک کند:
 - ❖ آیا این جمله در جهت رسیدن به هدف سخنرانی است؟
 - ❖ آیا در مخاطبان هیجان ایجاد می‌کند؟
 - ❖ آیا به روشن شدن موضوع کمک می‌کند؟
 - ❖ آیا مخاطبان را سرگرم می‌کند؟
 - ❖ آیا حضار متوجه ارتباط متن سخنرانی با خودشان خواهند شد؟

بایدها و نبایدها در نوشتن متن سخنرانی

اگر در مسیر درست باشید، هدف‌تان مشخص باشد، تدوین و ترتیب مناسبی برای درک بهتر مخاطبان انتخاب کرده باشید و جمله‌ها و پاراگراف‌ها بیش‌ازحد طولانی نباشد، بازهم یک تعداد از بایدها و نبایدها هست که می‌تواند متن سخنرانی شما را پویاتر کند.

بایدها

۱. از جمله‌ها و نقل‌قول‌های فردهای معروف یا عامه‌پسند در نگارش متن سخنرانی‌تان استفاده کنید.
۲. خلاقیت داشته باشید و از سخنرانی‌های معروفی که توسط فردهای مشهور انجام‌شده است، ایده بگیرید و سخنان خود را در قالب آن بگنجانید.
۳. مطلب‌های غیرمنتظره اظهار کنید. از چیزهای کم‌اهمیت شروع کنید و ناگهان به مسئله‌هایی مهم بپردازید.
۴. از جمله‌های امری استفاده کنید. مثلاً هنگامی که در خصوص نقش رابطه‌ها در زندگی و پیشرفت افراد می‌نویسید، برای به عمل واداشتن افراد، مهم است که بگویید: «همین حالا بلند شوید با کناردستی خود دست بدهید و یک دوست جدید پیدا کنید.»
۵. از واژه‌ها و جمله‌های مثبت استفاده کنید. با این کار جمله‌هایی که بار منفی دارد و آزاردهنده هست را مثبت تعبیر می‌کنیم. به‌طور مثال، اگر سخنرانی خود را برای دانش‌آموزان لیسه تنظیم می‌کنید و تعدادی از آن‌ها نتایج قابل قبولی نگرفته‌اند، به‌جای اینکه بنویسید: «این دانش‌آموزان تنبل و بی‌مسئولیت هستند، بگویید: آن‌ها حداکثر تلاش خود را به کار نمی‌برند و چشم‌انداز بلندمدت ندارند.» یا به فرض اینکه قصد دارید در خصوص اخراج

احتمالی تعدادی از کارکنان مطلبی را تهیه کنید. در اینجا هم به جای این که بگویید: «شرکت قصد دارد که تعدادی از کارکنان را ظرف چند ماه آینده اخراج کند»، بگویید: «در اینجا اعلام می‌داریم که شرکت قصد دارد با درخواست خاتمه همکاری تعدادی از کارکنان موافقت کند.»

نبایدها

۱. از پرداختن به جزئیات زیاد و به کار بردن واژه‌های تکراری خودداری کنید.
۲. جمله‌های مثل: «امروز خیلی خوشحالم که در خدمت شما هستم» یا «باعث افتخار من است که در حضور شما هستم.» جمله‌های کلیشه‌ای، همیشگی و کهنه‌ای هست که توسط سخنرانان معمولی استفاده می‌شود و مخاطبان را خسته و آزرده‌خاطر می‌کند و باعث می‌شود که آن‌ها را از دست بدهید.
۳. حرفه‌ای و متفاوت عمل کنید.
۴. اگر برای مخاطبان غیرحرفه‌ای و مردم عام سخنرانی دارید، از به کار بردن کلمه‌ها و اصطلاح‌های فنی و تخصصی بیش‌ازحد خودداری کنید و اگر ممکن است هیچ این کار را انجام ندهید.
۵. کلمه‌های اختصاری یا سرواژه‌ها که از مخفف چندین کلمه درست شده است برای همه آشنا نیست. از به کار بردن آن‌ها

خودداری کنید، چون امکان دارد که در نخست افراد با آن‌ها آشنا نباشند و بعد به کار بردن آن‌ها در هر مکان و هر جایی معنی دیگری ایجاد می‌کند.

۶. اگر نمی‌خواهید که اعتبار خود را در معرض خطر بگذارید، از نوشتن متنی که خودتان هم قبول ندارید و قادر به پاسخ‌گویی پرسش‌های مخاطبان در آن زمینه نیستید خودداری کنید. مثلاً اگر خود را نویسنده کتابی معرفی کنید که هنوز ننوشته‌اید یا وب‌سایتی را معرفی کنید که وجود عینی ندارد، با یک جست‌وجوی اینترنتی ساده در همان محل برگزاری دروغ شما فاش می‌شود. همیشه چنین افرادی وجود دارند که بخواهند دروغ‌تان را فاش کنند.

۷. از به کار بردن کلمه‌ها و جمله‌هایی که کلام شما را دچار شک و تردید می‌سازد و عدم اعتماد به نفس شما را نشان می‌دهد خودداری کنید. مثلاً «به نظر من، من فکر می‌کنم، احتمالاً، شاید» یا «با کسب مهارت‌های ارتباطی احتمالاً می‌توانید در زندگی شخصی خود موفق شوید» به کار بردن این جمله‌ها و کلمه‌ها شما را ضعیف و نامطمئن جلوه می‌دهند.

یادداشت: یکی از بهترین شیوه‌های یادگیری برای نوشتن متن یک سخنرانی خوب، خواندن متن سخنرانی‌های معروف است که در طول تاریخ توسط سخنرانان چیره‌دست ارایه شده است.

فصل پنجم

شروع سخنرانی انگیزشی

لحظه‌ی طلایی نخستین سی ثانیه سخنرانی که بسیار مهم است؛ تا جایی که امکان دارد در یک سخنرانی انگیزشی، در نخستین لحظه معرفی خود را، انجام ندهید؛ در همان لحظه اول با شور و نشاط بالا سخنرانی را آغاز کرده و بعد از آن خودتان را معرفی کنید، یا می‌توانید به صورت مخفی به معرفی خود بپردازید.

حالا باید بدانید که چطور آغاز کنید و برای اثربخشی در شروع و نوع محتوا باید نیاز مخاطب را بدانید که با توجه به شناخت مخاطب بتوانید نیازش را برطرف کرده و بر مخاطب نفوذ داشته باشید. سخنران موفق به نیاز مخاطب خودش فکر می‌کند و آن را برطرف می‌سازد.

بالاترین میزان توجه حاضران به سخنان شما در همان ۳۰ ثانیه یا حداکثر ۶۰ ثانیه‌ای ابتدایی سخنرانی است. از این‌رو شروع سخنرانی یکی از دغدغه‌های اصلی سخنرانان است که در عین حال می‌تواند به نقاط قوت آن‌ها تبدیل شود و اعتماد و اطمینان مخاطب را به دست آورد. یک شروع قدرتمند و جذاب باعث می‌شود که مخاطب تا پایان سخنرانی با شور و علاقه به مطلب‌های گفته‌شده توجه کند. اگر می‌خواهید یک شروع خوب و به‌یادماندنی داشته باشید باید برای آن از پیش برنامه‌ریزی و چندین بار آن را تمرین کنید، در ابتدایی سخنرانی باید یخ‌شکنی کنید و فضای موجود را با یکی از روش‌های زیر تغییر و پس از آن سخنرانی را ادامه دهید. در ادامه به روش‌های مختلفی برای یک شروع عالی می‌پردازیم.

۱. **ارتباط برقرار کنید:** اگر بتوانید از همان ابتدایی شروع سخنرانی ارتباط صمیمانه‌ای با مخاطب برقرار کنید، خیلی بهتر می‌توانید ایده و اطلاعات خود را به مخاطب منتقل کنید. با این کار، به شنونده این امکان را می‌دهید که شمارا علاوه بر یک سخنران، به‌عنوان یک میزبان و متخصص در یک زمینه‌ی خاص نیز بپذیرد و بدین ترتیب می‌توانید به ارتباط گوینده- شنونده یک عنصر باارزش اضافه کرده و این رابطه را بهبود بخشید.

پس به‌جای این‌که لحظه‌های ارزشمند آغازین سخنرانی را به من‌من کردن یا نشان دادن بی‌هدف سلایدها بگذرانید، به سپاسگزاری از مخاطبان به خاطر توجهشان بپردازید و هم‌چنین

میزان علاقه خود به موضوع سخنرانی را توضیح دهید. می‌توانید با برقراری تماس چشمی و یک لبخند کاملاً طبیعی به تشریح رابطه موضوع با مخاطبان و هم‌چنین نقش آن در ایجاد آسایش یا پیشرفت برای آن‌ها بپردازید. در این صورت آن‌ها خیلی زود به این نتیجه خواهند رسید که شما و موضوع مورد بحث‌تان ارزش توجه کردن را دارد.

۲. **خودکار طلایی** من خودم دریکی از صنف‌های آموزش سخنرانی، یک خودکار پلاستیکی را به دست گرفتم و به مخاطبان گفتم این مثل یک سخنران است که خوب حرف می‌زند؛ ولی تمرینی برای اجرای خود انجام نداده است و بعد، آن را در لای انگشتان خود گذاشتم و ناگهان با یک ضربه بر روی زانوی پایم زدم و آن خودکار از وسط شکست. به مخاطبان گفتم چه شد، همه گفتند شکست و من گفتم شکست! این سخنرانی است که تمرین ندارد. در همان هنگام یک خودکار فلزی به رنگ طلایی از جیبم بیرون آوردم و مجدد آن را در بین انگشتانم گذاشتم و بر زانویم زدم خودکار نشکست، بازهم به مخاطبان گفتم دیدید چه شد چند بار زدم و نشکست چرا؟ چون فلزی بود و محکم؛ این همان سخنرانی است که با تمرین به یک سخنران طلایی تبدیل می‌شود و محکم و با قاطعیت سخنرانی خود را انجام می‌دهد و موفق می‌شود.

این است راز تمرین کردن و بعدازآن گفتم من رسول خان امین هستم، مربی و طراح آموزش سخنرانی، فن بیان و مهارت‌های

ارتباطی، بعدازآن به سراغ تمرین‌ها و ادامه درس آموزش سخنرانی رفتیم و این‌گونه شروع کردم و اهمیت تمرین را به مخاطبان آموزش دادم و موفق شدم.

بعد از اجرا مخاطبان به من گفتند کاری که شما کردید باعث شد تمرین‌های سخنرانی را جدی بگیریم و نقش تمرین در موفقیت در سخنرانی به شکل بسیار خوبی در ذهن ما حک شد. با تمرین‌های پی‌درپی به طلا تبدیل شوید.

۳. **داستان یا حکایت:** آمارها نشان می‌دهد که در بین کتاب‌های منتشرشده بیشترین میزان فروش و استقبال مربوط به کتاب‌های رمان و داستان است. این مطلب به علاقه‌مندی مردم به داستان اشاره می‌کند و بیانگر قدرت بالای داستان در جذب مخاطب است.

همان‌طور که در بالا عنوان شد، بیان داستان یکی از بهترین و قوی‌ترین روش‌های شروع موفق در سخنرانی است. بیان داستان یکی از کم‌ریسک‌ترین روش‌ها برای داشتن یک شروع قوی و جذاب در سخنرانی است. داستان‌ها اگر به نحو مطلوبی بیان شود، برای مخاطب جذاب بوده و باعث جلب توجه شنوندگان به صحبت‌های شما می‌شود. در هریک از قسمت‌های سخنرانی می‌توانید از داستان استفاده کنید و مخاطب را با خود به فضاهای متفاوت برده و او را فعال و درگیر نگه‌دارید.

۴. **طنز:** پژوهش‌ها نشان می‌دهد که در ۹۱ درصد سخنرانی‌ها، ذهن مخاطبان سخنرانی از موضوع، سخنران و ارایه، دور و منحرف می‌شود و به سمت اندیشه‌هایی دیگر می‌رود. از طرفی در ۳۹ درصد سخنرانی‌ها، تعدادی از مخاطبان به خواب می‌روند.

بیاپید در سخنرانی‌ها و صحبت‌های مان، جهان را از شر محتوی‌های کسالت‌بار خلاص کنیم! مردم بی‌صبرانه منتظر شنیدن داستان‌ها و گفتارهای جذاب و طنزآمیز شما هستند. تنها خود شما شایسته تعریف کردن آن‌ها هستید و هرگز نمی‌دانید وقتی آن‌ها را تعریف کنید چه اتفاقی خواهد افتاد.

هر جا که می‌توانید، از طنز و جذابیت بیان استفاده کنید. همه‌ی ما نیازمند این دو هستیم. بچه‌ها به‌طور میانگین سیصد بار در روز می‌خندند؛ افراد بالای سی‌وپنج سال، تنها پانزده بار می‌توان به جرئت گفت که هر کس بتواند بخشی از این احساسات خوشایند از دست رفته را بازگرداند، به سرعت خود را به‌عنوان یک قهرمان مطرح می‌کند.

طنز یکی از عنصرهای بسیار تأثیرگذار و کاربردی برای جذب مخاطب است. نحوه استفاده از طنز نیاز به مهارت و تمرین دارد و باید در جای مناسب و به روش مناسب استفاده شود. طنز اگر به‌درستی به‌کاربرده نشود یا از حدود مرزهای اخلاقی خارج شود، نه تنها جذاب نخواهد بود؛ بلکه باعث دل‌زدگی و ناراحتی مخاطبان هم خواهد شد.

طنز در سخنرانی را می‌توان به یک شمشیر دو لبه تشبیه کرد که اگر از آن در زمان، مکان و شرایط مناسب استفاده کنیم می‌تواند کیفیت سخنرانی را تا حد بسیار زیادی بالا ببرد و در نقطه مقابل اگر در شرایط نامناسب و با در نظر نگرفتن اصول استفاده شود می‌تواند باعث شکست مسلم یک سخنران شود.

۵. **شوخ طبعی:** در صورت امکان با شوخ طبعی شروع کنید کاری که اکثر سخنرانان انگیزشی انجام می‌دهند. همیشه مخاطبان، سخنرانی را دوست دارند که آن‌ها را به لیخند زدن دعوت می‌کند؛ اما اینجا نکته مهمی وجود دارد و آن این است که نباید شوخ طبعی و طنز را با لطیفه تعریف کردن یکی دانست. منظور از شوخ طبعی فکاهی تعریف کردن نیست، شوخ طبعی یعنی شاد بودن، شیطنت کردن، یعنی بعضی چیزها را جدی نگرفتن، یعنی دیدن بُعد خنده‌دار و سرگرم‌کننده رویدادها است.

دیل کارنگی در کتاب آیین سخنرانی خود می‌نویسد: «حتماً دیده‌اید بعضی از سخنران‌ها حرف‌های‌شان را با داستان‌های مضحک شروع می‌کنند که ابتدا این روش را توصیه نمی‌کنیم، لطفاً شما در چنین دامی نیفتید؛ چون خیلی زود در دستپاچی خودتان این حقیقت تلخ را کشف می‌کنید که داستان مضحک غالباً به جای خنده، حس لودگی را در شنونده ایجاد کرده است». گاهی هم امکان دارد مخاطب از سر تا آخر داستان را می‌داند، در این حالت سخنران مثل احمق‌ها به نظر می‌رسد. داشتن روحیه طنز، نعمت

گران‌بهایی است که اگر سخنران از آن بهره‌مند باشد، برنده‌ای واقعی است. یک سخنرانی متعادل نه با لودگی و پیش‌پاافتادگی شروع می‌شود و نه بامتانت و وقار اغراق‌شده، هیچ‌کدام صحیح نیست.

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

۶. ضرب‌المثل: یکی دیگر از روش‌های شروع سخنرانی انگیزشی این است که از ضرب‌المثل‌هایی زیبا و مرتبط به بحث استفاده کنیم، بهتر است این ضرب‌المثل‌ها مربوط به ادبیات خودمان باشد؛ یعنی ما به‌عنوان یک شهروند افغانستان بهتر است که از ضرب‌المثل‌های زیبای فارسی استفاده کنیم. در این قسمت ضرب‌المثل‌هایی که به‌صورت شعر و دارای آهنگی موزون باشد آورده شده است. گاهی وقت‌ها در بعضی از سخنرانی‌ها جهت زیبایی کلام و جلب نظر مخاطب احتیاج به کلمه‌های موزون است.

این ضرب‌المثل‌ها باید به بحث ربط داشته باشد تا بتوان از آن برای ادامه آرایه خود استفاده کرد. به‌عنوان نمونه: اگر بخواهیم درباره سخنرانی در جمع صحبت کنیم می‌توانیم از این ضرب‌المثل

بهره ببریم که می‌گوید:

تا مرد سخن نگفته باشد

عیب و هنرش نهفته باشد

در اینجا چند نمونه از ضرب‌المثل‌هایی زبان زیبای فارسی را در

نظر می‌گیریم.

به هر کس هر چه لایق بود دادند

گندم از گندم بروید جو ز جو

هرگز نخورد آب، زمینی که بلند است

مردی از نامرد و نامردی ز مرد

دو صد گفته چون نیم کردار نیست

دیدي که چگونه گور بهرام گرفت

که فردا جز او نیست فریادرس

دل شکستن هنر نمی‌باشد

که خلق از وجودش در آسایش است

ز رحمت گشاید در دیگری

اگر باشد بنی‌آدم نباشد

رهرو آن است که آهسته و پیوسته رود

که ناکس کس نمی‌گردد از این بالاشینی‌ها

مرده آن است که نامش به نکویی نبرند

از آن روزی که عالم را نهادند

از مکافات عمل غافل مشو

افتادگی آموز اگر طالب فیضی

برنیاید این دو کار از هیچ مرد

بزرگی سراسر به گفتار نیست

بهرام که گور می‌گرفتی همه عمر

پناهت جهان‌آفرین باد و بس

تا توانی دلی به دست آور

خدا را بر آن بنده بخشایش است

خدا گر ز حکمت ببندد دری

در این دنیا کسی بی‌غم نباشد

رهرو آن نیست که گه تند و گهی خسته رود

ز بالا بودن خار لب دیوار دانستم

سعدیا! مرد نکونام نمیرد هرگز

۷. **یک ادعای جسورانه:** شروع سخنرانی انگیزشی را می‌توانیم با یک ادعای تحریک‌کننده و بزرگ، جذاب‌تر و توجه مخاطبان را به خود جلب کنیم.

هرچه این ادعا جسورانه‌تر و غافلگیرکننده‌تر باشد، حضاران نیز تمایل بیش‌تری به گوش دادن به سخنان ما خواهند داشت. برای نمونه تعدادی از این ادعاها را بیان می‌کنیم:

- در پایان این سیمینار شما کاملاً می‌توانید بر ترس خود از سخنرانی غلبه و آن را مدیریت کنید.

- در پنج سال آینده تمام کسب‌وکارهای کوچک تعطیل خواهد شد.

- شما تا یک ماه آینده قادر خواهید بود یک کتاب صدصفحه‌ای را به‌تنهایی بنویسید.

باید توجه داشته باشید که ادعا نباید غیرواقعی و بی‌پایه باشد؛ بلکه باید بر اساس مطالعه و بررسی دقیق ارایه شود.

۸. **استفاده از عبارت «تصور کنید»:** یکی از شروع‌های خوب در سخنرانی، استفاده از عبارت «تصور کنید» در ابتدای کار است. زمانی که شما سخنان و جمله‌های خود را با این عبارت آغاز می‌کنید در حقیقت مخاطب را دعوت به تصور یک موضوع یا یک موقعیت کرده‌اید. به‌عنوان مثال: اگر بخواهید درباره اهمیت ورزش کردن مطالبی را ارایه کنید، می‌شود که با این عبارت‌ها سخنان‌تان شروع شود «تصور کنید چند سال از عمر شما گذشته و سن‌تان به

حدود 60 سال رسیده است. دیگر نه توانی در بدن دارید و نه از پس کارهای روزمره خود برمی آیی... اگر ورزش نکنید».

۹. **وجه اشتراک:** در مخاطب‌شناسی می‌توانید وجه‌های مشترک خود را با مخاطبان پیدا و برای شروع سخنرانی از این وجه‌های مشترک استفاده کنید. به عنوان مثال: ممکن است همه‌ای شما استاد دانشگاه یا شما و مخاطبان‌تان در یک شرکت مشغول به کار باشید. با کمک وجه اشتراک می‌توانید ارتباط خوبی با مخاطبان برقرار و این ارتباط را تا پایان حفظ کنید.

۱۰. **ارایه ارقام یا آمار حیرت‌انگیز:** یک روش ساده و قدرتمند برای جلب توجه مخاطبان این است که آمار و واقعیت‌های تکان‌دهنده‌ای را ارایه کنیم این موضوع به خصوص زمانی بیشترین اثربخشی را دارد که غافل‌گیر کننده یا برخلاف انتظار باشد نکته مهم این است که این آمار باید به موضوع سخنرانی مرتبط باشد و صرفاً جهت جلب توجه و تفریح نباشد مطمئناً باید از اعداد معتبر و منبع‌های معتبر استفاده کرد. این شیوه آغاز سخن در ایجاد ارتباط با مخاطب، بسیار مؤثر است و ذهن را تکان می‌دهد و درواقع نوعی شوک است.

وقتی که انسان مسئله‌های غیرمترقبه‌ای را مطرح می‌کند توجه مخاطب به حرف‌های دیگرش هم جلب می‌شود. شروع قدرتمندی داشته باشید و با ارایه یک سخنرانی بی‌نظیر، پله‌ای پرش خود را ساخته و درنتیجه زمینه ارتقا شغلی خود را فراهم کنید.

در آغاز تا می‌توانیم غیرقابل پیش‌بینی و غافل‌گیر کننده باشیم. سعی کنید آمار و سندهایی که ارایه می‌کنید معتبر و از منبع موثق باشد. برای مثال چند نمونه از این آمار خیره‌کننده در اینجا آورده شده است.

- بر اساس یک پژوهش در آمریکا، نخستین عامل ترس در بین مردم، ترس از صحبت کردن در جمع است، درحالی‌که ترس از مرگ در رتبه‌ی ششم قرار دارد.
- معتادان افغانستانی سالانه دو میلیارد و ۶۸ میلیون و ۹۲۲ هزار افغانی را در شرایط عادی صرف مواد مخدر می‌کنند.
- سرعت آهو ۹۰ کیلومتر در ساعت است درحالی‌که سرعت شیر ۵۷ کیلومتر در ساعت است پس چطور آهو طعمه‌ی شیر می‌شود؟ ترس آهو از شکار شدن باعث می‌شود که او برای سنجش فاصله‌اش با شیر مدام به پشت سر نگاه کند؛ یعنی اگر آهو به پشت سرش نگاه نکند طعمه‌ی شیر نمی‌شود. اگر آهو به سرعت خود ایمان داشته باشد همان‌گونه که شیر به نیرویش ایمان دارد هیچ‌گاه طعمه‌ی شیر نمی‌شود.

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

۱۱. **انجام یک کار خیره‌کننده:** یکی از سخنرانان انگیزشی در ابتدای یکی از سخنرانی‌های خود، یک سگرت را روشن کرد. همه غافل‌گیر و متعجب شده بودند که قرار است چه اتفاقی بیفتد. او این‌گونه ادامه داد که هرکدام از شما یک جمله بگویید تا من توجیه شوم و سگرتم را خاموش کنم.

او از این طریق می‌خواست درباره ضرر مواد مخدر صحبت کند؛ که به‌خوبی از این روش برای شروع سخنرانی خود استفاده کرد. این روش یکی از روش‌های عالی برای جذب مخاطب در همان ابتدای کار است. باید یک کار خارق‌العاده و خیره‌کننده انجام دهیم طوری که مخاطب به‌شدت غافل‌گیر شود و خیره بماند.

۱۲. **پرسش پرسیدن:** پرسیدن پرسش از مخاطبان یکی از قدرتمندترین روش‌ها برای جلب توجه و مشارکت آن‌ها از همان شروع سخنرانی است. با پرسیدن یک پرسش مخاطبان به‌طور غیرارادی به پاسخ فکر می‌کنند و ذهن آن‌ها درگیر موضوع سخنرانی می‌شود؛ به‌عنوان مثال: «چه کسانی می‌خواهند سخنرانی خوبی داشته باشند». البته باید توجه کرد که گاهی هدف، پرسش و پاسخ نیست؛ بلکه جلب توجه مخاطبان به موضوع سخنرانی است.

می‌توانید با پرسیدن یک پرسش ذهن مخاطبان را در همان ابتدای کار با موضوع درگیر کنید. پرسش شما باید مخاطب را در مسیر بحث قرار دهد، طوری که با شما تا پایان سخنرانی همراهی کند؛ به‌عنوان مثال؛ اگر موضوع سخنرانی شما درباره روش‌های نوین

بازاریابی است، می‌توانید از حضاران بپرسید: «به نظر شما امروزه بهترین نوع بازاریابی چه روشی است؟» این روش در موقع‌های که مخاطبان شما کمتر هستند مثل صنف‌های درس یا کارگاه‌های آموزشی آسان‌تر است و بازدهی بیشتری دارد؛ زیرا همه افراد صدای یکدیگر را به‌خوبی می‌شنوند. ولی در سیمینارها یا همایش‌های بزرگ که تعداد مخاطبان آن‌ها زیاد هستند، بهتر است تعدادی میکروفن در اختیار حضاران قرار دهید تا صدای کسانی که می‌خواهند به پرسش‌ها پاسخ دهند به سایر افراد حاضر در سالون برسد. روش دیگر این است که پرسش عمومی و کلی بپرسید که مخاطبان با بلند کردن یا نکردن دستان خود به آن پرسش پاسخ دهند.

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

۱۳. مثال جذاب: مثال‌ها برای درک بهتر مطلب‌ها بسیار مؤثر هست. در ابتدای سخنرانی خود می‌توانید با توجه به موضوعی که

دارید از مثال‌های مرتبط استفاده کنید. مثلاً: اگر موضوع سخنرانی شما غلبه بر خجولی است می‌توانید یک نفر که پیش‌ترها این مشکل را داشته به روی سن دعوت و در برابر جمعیت از تغییرهای شگرف او صحبت کنید.

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

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

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

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

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

«کودکان مثل گل‌های یک باغ هستند اگر استعدادهای آن‌ها را پرورش دهید رشد می‌کنند و اگر پرورش ندهید، استعدادهای آن‌ها می‌خشکند». تشبیه و استعاره و قیاس شیوه‌ای فخر کننده و شیوایی برای بیان ایده‌ها و گفته‌های ما است. ما با گفتن یک تشبیه یا استعاره می‌توانیم مفهوم‌های انتزاعی و دشوار را به راحتی ساده‌سازی کرده و تصویرهای روشنی را ترسیم کنیم و این شیوه بیان برای ذهن جذاب است. مغز انسان مقایسه را دوست دارد و می‌خواهد زحمت فکر کردن را به خودش ندهد؛ چون می‌خواهد کمترین میزان مصرف انرژی را داشته باشد. استعاره زبان ضمیر ناخودآگاه است و با استفاده از استعاره می‌توانیم مفهوم‌ها را به ذهن ناخودآگاه مخاطب گره بزنیم و در یک لایه عمیق‌تر با افراد ارتباط برقرار کنیم. برای بیان استعاره با توجه به شرایط و موقعیت بهتر است از خلاقیت خودمان استفاده بکنیم؛ ولی با وجود این فن‌هایی

هم وجود دارد مثل فن:

«...من مثل... است، چون...»

سخنرانی من مثل دریاست؛ چون هم وسعت دارد و هم عمق.

سخنرانی من مثل یک آبشار است؛ چون زیبا و پُرسر و صداست.

۱۸. یک نمای کلی ارایه کنید: حقیقت این است که اوج توجه

شنونده در لحظه‌های ابتدایی و پایانی سخنرانی قرار دارد؛ بنابراین باید از دقیقه‌های اول سخنرانی استفاده کرده و این اطمینان را به مخاطب بدهید که در صورت توجه به سخنان شما بهره‌ای خواهد برد و به نتیجه مطلوبی خواهد رسید. بدین منظور چند دقیقه اول را به تشریح دقیق موضوع موردنظر و اهمیت پرداختن به آن اختصاص دهید. به آن‌ها این اطمینان را بدهید که مباحث‌های که قرار است مطرح کنید تأثیر فراوانی در زندگی روزمره آن‌ها خواهد داشت و با برنامه‌ریزی و زمان‌بندی دقیق سخنرانی را پیش برده و به پایان برسانید.

معمولاً شنیدن سخنرانی کاری پُرانرژی است و شما به‌مرور زمان خواهید فهمید که اگر شنونده از ابتدا بداند که سخنرانی چقدر طول می‌کشد بهتر می‌تواند انرژی خود را تا پایان سخنرانی تنظیم کرده و سر حال باقی بماند؛ و برعکس اگر شما از زمان خود عبور کنید اثر خیلی بدی روی اکثر مخاطبان دارد و کمتر کسی دلیل آن را

می‌داند. شما نیز حتماً تجربه این مسئله و حالت ناخوشی که به شما دست داده است را دارید.

۱۹. سخنرانی تان را رازآلود کنید: وقتی کنجکاو مخاطبان را برمی‌انگیزید آن‌ها به راحتی در تور شما می‌افتند. زمانی که سخنرانی تان را رازآلود شروع می‌کنید و چند سرخ میبهم به مخاطبان می‌دهید درواقع ذهن آن‌ها را با صحبت‌های تان درگیر خواهید کرد، درعین حال میزان توجه آن‌ها به شدت افزایش می‌یابد؛ اما باید مواظب باشیم که بیش از اندازه کش ندهیم تا مخاطب خسته شود.

۲۰. ذکر موفقیت‌ها: اگر از همان ابتدای سخنرانی به موفقیت‌های شخصی یا تجاری خود اشاره کنید هم به میزان گستردگی دانش خود و هم به اطلاعات بالارزشی که قرار است در ادامه سخنرانی به آن‌ها بپردازید اشاره کرده‌اید. برای تأثیرگذاری بیشتر باید اطلاعات کاملی از موفقیت‌های کسب‌شده ارائه کنید. مثلاً اگر قرار است در زمینه‌ای موفقیت موسسه خود در فروش یک کالای خاص صحبت کنید، باید به میزان فروش کلی آن محصول در سطح کشور و میزان فروش خود در مقایسه با سایر رقیب‌ها (بدون نام بردن از آن‌ها) اشاره داشته باشید. با این شیوه، شنونده به میزان موفقیت شما پی خواهد برد و هدف‌های آینده‌ای شما را خواهد ستود.

توجه داشته باشید سخن گفتن از موفقیت‌های خود به نحوی باشد که باورپذیر و قابل اندازه‌گیری باشد تا مخاطب در جبهه مخالف قرار نگیرد؛ و نکته آخر این که تنها از موفقیت‌های قبلی خود صحبت نکنید از برنامه‌های پیش رونیز با اطمینان صحبت کنید. به‌طور مثال من هدفم ارتقاء سخن و سخنوری در افغانستان است.

فصل ششم

نیاز مخاطب در سخنرانی انگیزشی

لازم است بدانید مخاطب، وقتی به مرتبه‌ی رضایت می‌رسد که به خواسته و یا به چیزی که به او گفته‌اید، برسد و در اینجا به چهارده مورد تحریک‌پذیر که بسیار در انگیزش مؤثر است را عنوان می‌کنیم و می‌گوییم که با دانستن این عنوان‌ها می‌توانید بهتر محتوا را آماده کنید تا حس بهتری در مخاطب ایجاد شود.

چهارده عنوان از نیازهای تحریک‌پذیر مخاطب

۱. حس توانایی فردی و سلطه‌جویی
۲. آرزوی اهمیت یافتن و بزرگ شمرده شدن
۳. موفقیت مالی، پول و تمام چیزهایی که با پول قابل‌تبادل است
۴. مورد قدردانی قرار گرفتن
۵. تائید و پذیرش در جایگاه اجتماعی

۶. آرزوی موفق شدن، نیاز به برتری و متمایز نسبت به دیگران
۷. عضویت در گروهی شاخص و معروف
۸. قدرت خلق سخن و جذابیت در کلام
۹. دانستن و استفاده از تجربه‌های موفق دیگران
۱۰. داشتن هدف ارزشمند و رسیدن به آن
۱۱. آزادی و آرامش ذهنی
۱۲. داشتن حس بزرگ بودن و عزت نفس
۱۳. عشق و محبت به صورت دریافت و انتقال
۱۴. امنیت عاطفی

پس حالا با توجه به این نیازها شما می‌توانید با ذهنیت بیشتری، محتوای انگیزشی خودتان را آماده‌تر کنید و باید بدانید که نیاز عمده‌ای مخاطب موردنظر شما کدام است و ارایه می‌کنید.

در ارایه یک نکته بسیار مهم است. شما تا می‌توانید محتوا را ساده و قابل فهم بگویید، هرچه ساده‌تر و قابل فهم‌تر باشد، تأثیر آن چندین برابر شده، بیشتر در ذهن می‌ماند و قابل اجرا می‌شود.

حالا به نظر شما آیا با دانستن این مطلب‌ها، شما می‌توانید یک سخنرانی انگیزشی انجام دهید، آیا می‌توانید انگیزش ایجاد کنید؟ به نظر من نه؛ بلکه باید خود سخنران انگیزشی، خصوصیت‌هایی داشته باشد که حرفش به جان دل بنشیند و انگیزش ایجاد کند.

فصل هفتم

خصوصیت‌های واقعی یک سخنران انگیزشی

۱. به آنچه می‌گوید خودش عمل کند و باور داشته باشد، همین مورد باعث می‌شود که سخنران نتواند دروغ بگوید، به آنچه ایمان دارد بیان می‌کند و تأثیر زیادی از خود به جای می‌گذارد.
۲. سخنران انگیزشی، قصدش باید ایجاد شوق و پیشرفت در وجود مردم باشد، اگر قصدش خودنمایی و یا شهرت باشد نمی‌تواند در دل مردم انگیزه ایجاد کند.
۳. یک سخنران انگیزشی، وقتی در میان مردم شهرت و اعتماد پیدا می‌کند، مردم از او مشاوره می‌گیرند پس باید، رازدار و امانت دار باشد.
۴. سخنران انگیزشی، نباید جو گیر شود و هر آنچه را که دلش می‌خواهد بگوید، بلکه باید در گفتارش ادب داشته باشد و

رعایت ادب را به جا آورد.

۵. یک سخنران موفق باید با مخاطب خودش، نرم و با لحنی گرم صحبت کند. تأثیر کلام در نرمی و ملایمت است و این از ادب‌های یک سخنران موفق است که بتواند با مخاطبان خود به نرمی صحبت و تأثیر کلامش را چند برابر کند و در یک سخنرانی انگیزشی با ملایمت صحبت کردن هم تأثیر بیشتری دارد تا این که بخواهید به حالت خشم و بلند سخن بگویید.

شاید فرض بر این باشد که حالت خشم و بلند تأثیر داشته باشد؛ اما تأثیر آن زودگذر است و زمانی تأثیر بیشتری پیدا می‌کند که بر دل و جان بنشیند و با آرامش کلام می‌توان این کار را انجام داد. حضرت علی (رض) می‌فرماید: زبان خود را عادت بده تا گفتار تو پیوسته نرم و ملایم باشد.

۶. زمانی یک سخنرانی انگیزشی تأثیر زیادی دارد که سخنران مخاطب خودش را بشناسد و بداند برای چه کسانی صحبت می‌کند و به آن‌ها با احترام صحبت کند؛ احترام به فردا باعث می‌شود که آن‌ها استعدادها و درونی خویش را به بیرون بریزند، در شناخت خودش برای ایجاد انگیزه و یادگیری تأثیر چندانی ایجاد می‌شود و مخاطب برای خودش ارزش بیشتری پیدا می‌کند و موفقیت سخنرانی انگیزشی، بیشتر می‌شود.

۷. یک سخنران باید بداند و درک مهمی از زمان موقعیت خویش داشته باشد و خودش را برای هر موقعیتی آماده کند.

آن موقعیت را درک کند. هرگاه موقعیت خودش را نتوانست به خوبی درک کند مجاز به سخن گفتن نیست و نمی‌تواند موفق عمل کند و سخنرانی خوبی را برای ایجاد انگیزه اجرا کند. در مثال اگر یک سخنران در موقعیت و روز خاصی دعوت شد و به آن موقعیت و یا آن روز خاص یا مناسبتی اشاره‌ای نکرد و بسیار ناچیز دانست و یا حتا فراموش کرد به حکم بی‌ادبی برداشت می‌شود و ارزش خود را در بین مخاطبان خودش از دست می‌دهد.

۸. سطح سنجی مخاطبان برای یک سخنرانی و یا حتا یک سخنرانی انگیزشی بسیار مهم و ضروری است. اگر سخنران نداند مخاطبانش چه کسانی هستند نمی‌تواند تأثیر خود را به جای گذارد و واقعاً در تمام و اکثر نکته‌های که دقت کنید می‌بینید که شناخت مخاطب چقدر اهمیت دارد و مؤثر است تا اجرای موفق‌تری داشته باشید و به همین علت است که باید در شناخت مخاطب خود واقعاً بی‌رحمانه عمل کنید تا موفقیت چشم‌گیری برای‌تان ایجاد شود.

۹. ساده گفتن با شناخت مخاطب و تعیین سطح مخاطب، نباید بیش از اندازه علمی و اجتماعی سخن گفت؛ در شناختی که از سطح مخاطب دارید کمی پایین‌تر از سطح صحبت کنید تا برای همه قابل درک و گیرا باشد و یا حتا بیش از اندازه هم نسبت به سطح نباید ساده گفت و مخاطب را از خودتان برنجانید.

۱۰. در سخنرانی انگیزشی برای مخاطب خود تصویرسازی کنید تا بتواند آنچه را که هست و آنچه را که خواهد شد را، مقایسه

کند و بیشتر و سریع تر بتواند تصمیم بگیرد تا در درونش انگیزش ایجاد شود.

باید تلاش کنید که با تصویرسازی، مخاطبان را آگاه تر کنید که مسیر رشد و پیشرفتشان را مجسم کنند، از خواب ناآگاهی بیرون آیند. در سخنرانی با شجاعت و شهامت صحبت کنید و آنچه به صلاح مخاطبان است را به شیوه‌های گوناگون با توجه به مخاطب شناسی بگویید. بابیانی شیوا عملکرد و سخنرانی خودتان را جذاب تر و انگیزشی تر کنید و سعی کنید که سخنرانی را با ساختار منظم طراحی کنید تا طولانی نشود و مخاطب هم کم حوصله نشود تا با جذابیت بالا توجهش به شما جلب شود.

حالا تا اینجا رسیدیم که تقریباً چه مرحله‌هایی را باید بگذرانید که بتوانید با یک محتوای خوب به اجرای سخنرانی خود بپردازید و یک ارایه‌ی خوبی داشته باشید. حالا آماده‌باشید که می‌خواهید با داشتن این اطلاعات روی صحنه بروید و اجرای خود را از تصویرسازی ذهنی به واقعیت تبدیل کنید. اکنون شاید در بعضی از شماها ترس غلبه کند و با داشتن این همه اطلاعات نتوانید اجرا داشته باشید؛ اما تا این جای کتاب را که خواندید یا شما یک سخنران هستید و راحت اجرای خود را عملی می‌کنید یا نخستین تجربه‌ی خود را می‌خواهید پشت سر بگذارید؛ اما با این تفاوت که شما حتماً تحت هر شرایطی اقدام می‌کنید، بر روی صحنه می‌روید و به آنچه تابه‌حال یاد گرفتید اجرا می‌کنید.

فصل هشتم

آنتونی رابینز سخنران انگیزشی

انگیزش چیزی که از درون انرژی می‌گیرد و نیاز به تحریک قوای درونی دارد تا نیروی بیرونی را به حرکت درآورد. سخنرانی انگیزشی بر روی احساس بسیار تأثیر می‌گذارد و این تأثیر احساس در همه‌ی سخنرانی‌ها مؤثر است، پس با احساسات بازی نکنید و در انگیزش واقعی با احساس بپردازید.

در اینجا می‌خواهم تا یک سخنران انگیزشی را به شما معرفی کرده و در مورد ویژگی‌ها و نوع سخنرانی‌اش معلومات بدهم که شما این سبک را و هم این نوع سخنرانان بشناسید. مطمئناً شما آنتونی رابینز را می‌شناسید! زیرا او مشهورترین سخنران انگیزشی جهان است، سخنران معروفی که در این کتاب ما قصد داریم ویژگی‌های

سخنرانی او را بررسی کنیم.
احتمالاً شما بازندگی این سخنران انگیزشی یک اندازه آشنا هستید؛ اما پیشنهاد می‌کنم یک‌بار دیگر نگاهی به زندگی او داشته باشیم:

زندگی‌نامه‌ی آنتونی رابینز

آنتونی رابینز در ۲۹ فیبروری سال ۱۹۶۰ در شمال هالیوود، در خانواده‌ای فقیر به دنیا آمد. او در منطقه «آزوسا» منطقه‌ای در لس‌آنجلس، کودکی خود را پشت سر گذاشته و در مکتب «گلندورا» به تحصیل پرداخت. زمانی که او ۷ ساله بود والدینش از هم جدا شدند. پس از گرفتن سند دوره متوسطه مکتب به کارهای گوناگونی، شبیه ظرف‌شویی، کارگری و... رو آورد.

در سن‌های بین ۱۸ تا ۲۲ سالگی در دفتر کار «جیم رون» به‌عنوان بازاریاب و مبلغ سیمینارهای وی شروع به کار کرد. تونی به‌عنوان بخشی از شرایط این شغل، تمام آثار مکتوب و صوتی جیم رون را خواند و گوش کرد. در این سال‌ها او در یک آپارتمان چهل متری در محله‌ای فقیرنشین زندگی می‌کرد.

به گفته خودش ناچار بود ظرف‌های غذای خود را در تپ حمام بشوید. گذشته از فقر مالی، بر اثر پرخوری و خوردن غذاهای چرب وزنش به ۱۲۰ کیلو رسید. آنتونی رابینز در عین چاقی، تنبلی و فقر، آرزوهای جاه‌طلبانه‌ای داشت و در عالم خیال خود قصر زیبایی را

کنار جنگلی بزرگ تصور می‌کرد، او سرانجام تصمیم گرفت برای رسیدن به آرزوهایش کمر همت بندد و با چاقی‌اش مبارزه کند. به همین خاطر برای رسیدن به این هدف به مطالعه چند کتاب پرداخت؛ اما مطلب‌های کتاب‌ها ضدونقیض بود و خودش به این نتیجه رسید که با فکر سالم می‌توان بدنی سالم داشت. او توانست ۱۵ کیلوگرم وزن را در مدت دو ماه کم کند.

با وجود قدبلندش، می‌خواست تناسب‌اندام داشته باشد. او معتقد بود برای نظم بخشیدن به تفکرها باید به حفظ تناسب‌اندام اقدام کند. او به صنف‌های روان‌شناسی رفت و با این علم آشنا شد. در سال ۱۹۸۴ شیوه‌های تازه روان‌شناسی را برای تعدادی از قهرمانان ورزشی مورد آزمایش قرارداد و دستمزدی دریافت کرد و به وضعیت زندگی فقیرانه‌اش سروسامانی داد. آنتونی رابینز موفق‌ترین، مشهورترین و پُرطرفدارترین نویسنده و سخنان انگیزشی در جهان است. هرچند که خود اصرار دارد به جای «سخنان انگیزشی»، «مربی منتهای کار آیی» نامیده شود. او در مدت کوتاهی به بیش‌ترین آرزوها و رؤیاهای جوانی خود جامه عمل پوشانید و توانست درآمد سالانه خود را از ۳۸ هزار دالر به بیش از یک‌میلیون دالر افزایش دهد.

رابینز با همسر و دو فرزندش در «دلمای» کالیفرنیا در همان قصری که در رؤیاهایش می‌پروراند زندگی می‌کند؛ اما از کمک کردن به دیگران دریغ ندارد و چندین بنیاد خیریه و مؤسسه مشاوره رایگان تأسیس کرده است.

شرایط ویژه آنتونی رابینز

همان گونه که در زندگی نامه رابینز خواندید، او در ابتدای زندگی در شرایط بسیار ناگواری بوده و به نوعی از ضعیف ترین انسان ها به لحاظ مالی و اجتماعی در جامعه خود به شمار می رفت؛ اما با توجه به تصمیم های صحیح ای که در زندگی گرفت توانست به موفقیت های چشم گیری دست پیدا کند که کمتر کسی توانسته به چنین جایگاهی برسد، اشاره به موقعیت پیشین و کنونی وی به این دلیل است که بتوانیم شرایط ویژه او را توضیح دهیم. سخنان رابینز در بیش تر موردها متکی به تجربه های مفید خویش و تلفیقی با بحث های روان شناسی است؛ اما شاید اگر فرد دیگری که خودش این چنین موفقیت هایی کسب نکرده باشد، تصمیم بگیرد چنین روشی را انتخاب کند؛ یعنی بیش تر از تجربه های خویش استفاده کند، مطمئناً با مخالفت ها و انتقادهای زیادی روبه رو می شود؛ بنابراین باید توجه کنیم که بسیاری از سخنان وی (که حتماً ممکن است با بسیاری از نظریه های دیگر در تضاد باشد) به دلیل تجربه های موفقیت آمیز وی پذیرفته می شود و از همین رو هر کسی نمی تواند به شیوه ای وی عمل کند.

موضوع بعدی در رابطه با شرایط ویژه رابینز این است که سخنرانی های او همواره انگیزشی هستند و یک سخنرانی انگیزشی غالباً ویژگی های خاص خود را دارد و به گونه ای مثال سخنرانان علمی به طور عموم نمی توانند از بیش تر ترفندهای رابینز استفاده کنند.

فصل نهم

نکته‌های مثبت سخنرانی رایبیز

۱. **تماس چشمی فوق‌العاده:** رایبیز به گونه‌ای کامل حرفه‌ای و با یکنواختی هرچه تمام، به مخاطبان نگاه می‌کند و هر منطقه را به طریقی خطاب قرار می‌دهد که هر فردی در سالون این احساس را می‌کند که رایبیز مستقیماً با او صحبت می‌کند. این موضوع آن قدر حرفه‌ای توسط رایبیز انجام می‌شود که بسیاری از شرکت‌کنندگان همایش‌های رایبیز در مصاحبه‌های‌شان می‌گویند: «گویی رایبیز شخصاً با من صحبت می‌کرد و ارتباط خوبی با او داشتم» و رایبیز هم در خاطره‌های خود می‌گوید: «وقتی برخی مردم من را می‌بینند آن قدر گرم با من سلام‌علیکی می‌کنند که گویی سال‌هاست یکدیگر را می‌شناسیم و وقتی از آن‌ها می‌پرسم که آیا آن‌ها را می‌شناسم معمولاً با این پاسخ روبه‌رو می‌شوم که در آن همایش ۱۰۰۰ نفری من سمت

چپ سالون نشسته بودم و شما خیلی به من توجه می کردید...»

۲. زبان بدن و چهره: ویژگی قابل توجه و ارزشمند دیگر رابینز، زبان بدن و حرکتهای چهره خوب اوست. البته این ویژگی یک ویژگی عمومی برای هر سخنران موفق است؛ اما رابینز به صورت ویژه از صورت خود استفاده می کند و احساسات به خصوص خنده و شادی را به مخاطبان مرتبط می کند.

او با استفاده از حرکتهای سریع دست و بدنش، کلمه های خود را به سادگی به مخاطبان منتقل می کند و باعث می شود که پیام به بهترین نحو منتقل شود.

۳. سرعت صحبت کردن: همان طور که احتمالاً متوجه شده اید، رابینز بسیار سریع صحبت می کند به طوری که برای کسانی که زیاد به انگلیسی مسلط نباشند، کلمه های وی به سختی قابل تشخیص است و شاید در نگاه اول این موضوع اصلاً خوب به نظر نرسد؛ ولی وقتی تند صحبت کردن او را در کنار محتوای آرایه شده قرار می دهیم و می بینیم که رابینز درست سر موقع و زمانی که ذهن ما در حال اشباع شدن است، یک توقف به جا می کند، آنگاه شاید از این موضوع به عنوان یک برگ برنده نام ببریم.

یادداشت: این نوع سریع صحبت کردن البته در انگلیسی بسیار متداول تر از فارسی است و برای سخنرانان فارسی زبان اصلاً توصیه نمی شود که چنین ویژگی داشته باشند.

۴. اشاره به جمله های تأمل برانگیز: اگر به جمله های رابینز دقت کنید، خواهید دید که تقریباً در هر ۱۰ جمله، یک جمله را

بیان می‌کند تا مخاطبان لحظه‌ای به آن فکر کنند. پرسش‌های مکرر اما به اندازه‌ای رابینز باعث می‌شود که مخاطبان سراپا گوش باشند و هیچ‌گاه از صحبت اصلی دور نشوند.

۵. **استفاده از طنز:** همان‌طور که متوجه شده‌اید، رابینز در بسیاری از موردها از طنز استفاده می‌کند و به محض این‌که متوجه می‌شود جمع قابلیت یک شوخی را دارد، با یک شوخی جالب، جو سالون را عوض می‌کند.

اما توانمندی اصلی او در دامن زدن به طنزهای خودش است. شاید در بسیاری از موردها اگر شخص دیگری از جمله‌های طنز رابینز استفاده بکند، هیچ فردی در سالون به آن نخندد؛ اما رابینز با هنرمندی تمام خود نیز به طنزهایش دامن می‌زند، با حرکت‌های بدن، حالت‌های چهره و یا خندیدن با صدای بلند کاری می‌کند که همه مخاطبان شروع به خندیدن کنند.

ویژگی منحصربه‌فرد رابینز

۱. **درگیر کردن مخاطبان و شامل کردن آن‌ها:** یکی از ویژگی‌های منحصربه‌فرد رابینز این است که او در تمام صحبت خود در مورد موضوع‌های صحبت می‌کند که کاملاً مربوط به مخاطبان است و حتا اگر از خود نیز مثالی می‌زند، تمام تلاش خود را می‌کند تا آن را به مخاطبان مرتبط کند. این ترفند رابینز باعث می‌شود که همه مخاطبان احساس

بکنند که رابینز فقط درباره آن‌ها و مشکل‌های‌شان حرف می‌زند. رابینز سعی می‌کند هر چیزی که درباره آن سخن می‌گوید را به طریقی به مخاطبان مرتبط بکند و از همین رو همیشه سخنان وی موردتوجه مخاطبان قرار می‌گیرد.

۲. **رسالت رابینز:** از ویژگی‌های خاص رابینز این است که او همواره برای خودش، زندگی‌اش و در نتیجه تک تک سخنرانی‌هایش یک رسالت قایل است. او دقیق می‌داند که در یک سخنرانی قرار است که چه کاری را انجام بدهد و چگونه باید رفتار بکند و به چه دلیلی هر کاری را انجام می‌دهد. داشتن رسالت باعث می‌شود که او با انرژی و صف‌ناپذیری سخنرانی خود را انجام بدهد و مخاطبان نیز بدانند که وی قصد کمک به آن‌ها را دارد و از همین رو حس همدلی بین مخاطبان و رابینز شکل می‌گیرد و این هم‌افزایی در نهایت باعث به وجود آمدن یک سخنرانی به یادماندنی می‌شود.

۳. **پیام طراحی شده در ۲۰ کلمه:** اگر به هر سخنرانی رابینز گوش کنید، می‌بینید که می‌توان پیام اصلی تمامی سخنرانی‌های او را در ۲۰ کلمه خلاصه کرد؛ و این یک شرایط ایدئال است؛ زیرا او می‌داند که دقیق در چه موردی صحبت می‌کند و چگونه باید برای رسیدن به پیام اصلی خود در سخنرانی‌اش، طرح‌ریزی کند. این پیام از پیش طراحی شده، باعث می‌شود که سخنرانی رابینز از انسجام و سازمان‌دهی خوبی برخوردار باشد.

۴. **دعوت به انجام کار:** رایبیز در بخش‌های مختلفی از سخنرانی خود مخاطبان را به انجام کارهای مختلف دعوت می‌کند یا اگر بخواهیم کمی دقیق‌تر بنگریم می‌بینیم که او سعی می‌کند در ابتدا انگیزه و انگیزش کافی را در مخاطبان ایجاد کند و زمانی که ضربان قلب همه مخاطبان از انگیزه زیاد به شدت بالا رفت از آن‌ها دعوت به انجام کاری می‌کند. به این ترفند رایبیز (Motivate To Action) گفته می‌شود.

۵. **جمله‌های الهام‌بخش:** به احتمال فراوان بارها و بارها دیده‌اید هر جایی که نقل قول‌هایی الهام‌بخش وجود داشته باشد، حداقل یک جمله از رایبیز وجود دارد، رایبیز سرتاسر سخنرانی خود را با جمله‌های الهام‌بخش خود تزئین می‌کند و این سبب می‌شود که مخاطبان علاوه بر استفاده از تمام سخنرانی او، از هر جمله‌ای او نیز استفاده کنند و در نتیجه دقت مخاطبان به این موضوع بیش‌تر خواهد شد.

۶. **موقعیت‌شناسی:** در یک سخنرانی رایبیز، یکی از مخاطبان که یک سیاستمدار است، یک شوخی می‌کند و رایبیز به قدری به آن دامن می‌زند که تمام سالون از خنده منفجر می‌شود، بعد از شوخی جالب مخاطب، رایبیز از صحنه پایین می‌آید و نزد مخاطب می‌رود و به نشانه تشویق با او دست می‌دهد و سپس از این فرصت به دست‌آمده نهایت استفاده را می‌کند و بارها به آن اشاره می‌کند و درست پس از این فرصت،

رایبیز همه چیز را به نفع خود به کار می گیرد و از این قاعده نانوشته استفاده می کند: «کافی است مخاطبان بار اول از ته دل به شوخی شما بخندند، بعد از آن دیگر کار سختی پیشرو ندارید و آن ها حتما ممکن است به حرف جدی شما نیز بخندند». رایبیز پس از این فرصت بارها و بارها شوخی هایی می کند و به اصطلاح فضای سالون را در دست می گیرد و پس از چند دقیقه که به شوخی می گذراند، شوخی ها را کم کم حذف می کند و در انتها سخنان خود را با مخاطبانی که با او همدل شده اند در میان می گذارد.

جمع بندی

آنچه در جمع بندی باید گفت این که رایبیز به عنوان یک سخنران، به کلی از همه امکان ها به سود خود استفاده می کند و به قدری حرفه ای این کار را انجام می دهد که در اصل برخی نقاط ضعف او به چشم نمی آید.

در ارتباط چشمی رایبیز، همه مخاطبان درگیرند و لذا حواس هیچ کس پرت نمی شود و نگاه به گونه ای تنظیم شده که گویی به تک تک افراد نگاه می کند.

و در انتها باید بگوییم که رایبیز به عنوان یک سخنران انگیزشی با طراحی پیامی به کلی مشخص، سخنرانی خود را تنظیم می کند و هر سخنرانی را به منزله ای یک هدیه به مخاطبان می داند و با ایجاد همدلی سعی می کند نظر همه مخاطبان را به خود جلب کند.

فصل دهم

جمله‌های تأکیدی مثبت و انگیزشی

۱. در وجود من عظمت و بزرگی نهفته است.
۲. من یک نابغه هستم و از نبوغ خود استفاده می‌کنم.
۳. من ایده‌های بزرگی در سردارم و آن‌ها را به واقعیت تبدیل می‌کنم.
۴. من هرروز سالم‌تر و تندرست‌تر می‌شوم.
۵. من یک برنده بزرگ هستم.
۶. من واقعاً انسان بی‌نظیری هستم.
۷. چقدر دنیای من قشنگ و زیبا شده است.
۸. چقدر من هرروز خوشبخت‌تر و سعادتمندتر می‌شوم.
۹. من همواره در هر کاری موفق و پیروز می‌شوم.

۱۰. خدای رحمان مرا بسیار دوست دارد و در همه امور زندگی‌ام مرا کمک می‌کند.
۱۱. ثروت و معنویت به‌سوی من همواره روان است و من هر چه بخواهم خلق می‌کنم.
۱۲. سراسر وجودم غرق در انرژی و شادی است.
۱۳. من همواره منتظر اتفاق‌های خوب در زندگی‌ام هستم.
۱۴. من به خود افتخار می‌کنم.
۱۵. همواره از وجود و چهره من شادی، انرژی و عشق آشکار می‌شود.
۱۶. من تا آخر عمر به‌سلامت زندگی می‌کنم.
۱۷. هر چه بیشتر می‌بخشم بیشتر به دست می‌آورم و احساس شادمانی می‌کنم.
۱۸. من بااقتدار زندگی‌ام را آن‌گونه که می‌خواهم طراحی می‌کنم.
۱۹. من انسان مقتدر، خلاق و دوست‌داشتنی هستم.
۲۰. من سزاوار بهترین‌ها هستم.
۲۱. در هر لحظه به خاطر همه نعمت‌ها و موهبت‌هایی که خداوند (ج) به من داده او را شکر می‌گویم.
۲۲. من در کمال آرامش به سر می‌برم و همواره روحیه‌ای شاد و چهره‌ای خندان دارم.
۲۳. من بااقتداری خدا گونه بر روحیه، عواطف و احساسات

- خودکنترل دارم و آن‌ها را مدیریت می‌کنم.
۲۴. خداوند (ج) مرا آزاد آفریده و من محکوم به هیچ سرنوشت از پیش تعیین‌شده‌ای نیستم.
۲۵. من انسان موفق و شادابی هستم.
۲۶. خدای رحمان مرا بسیار دوست دارد و در همه امور به من کمک می‌کند.
۲۷. من هرروز سالم‌تر و زیباتر می‌شوم.
۲۸. در دنیای من همه چیز به گونه‌ای دیگر است.
۲۹. برای من از آسمان همواره خیر می‌بارد.
۳۰. هر آنچه را که از جانب خدای رحمان به من برسد خیر مطلق است.
۳۱. مال و ثروت هرروز به سمت من جذب می‌شود.
۳۲. من در دنیایی از معنویت و عشق الهی زندگی می‌کنم.
۳۳. خدا پیشاپیش من حرکت می‌کند.
۳۴. من انسان ثروتمند و توانمندی هستم.
۳۵. ثروت، سلامت، معنویت و آرامش سرمایه‌های زندگی من است.
۳۶. من انسان خوشبختی هستم.
۳۷. من شاهکار خلقت خداوند (ج) هستم.
۳۸. هرروز خداوند (ج) دری از درهای رحمت خودش را برایم می‌گشاید.

۳۹. من همیشه شاد و خندان هستم.
۴۰. من در هر مکانی که باشم در جست‌وجوی زیبایی‌ها هستم.
۴۱. زندگی‌ام سراسر به‌سوی عالی‌تر شدن است.
۴۲. همه مسئله‌های کتاب زندگی من حل‌شدنی هستند.
۴۳. من به توانایی خود در رسیدن به هدف‌هایم ایمان دارم.
۴۴. من جذب‌کننده‌ای ثروت و مغناطیس موفقیت و خوشبختی هستم.
۴۵. هرروز بیشتر از روز قبل شاهد بارش رحمت الهی به‌سوی خودم هستم.
۴۶. من گنجی در نهان دارم و تا جایی که بتوانم از آن برمی‌دارم.
۴۷. پروردگار در هر لحظه برای کمک به من آماده است و حمایت‌کننده‌ی من است و در هر وضعیتی به کمکم می‌آید و مرا از بدبختی و بیچارگی رها می‌کند.
۴۸. من نعمت‌های پروردگار را سپاس می‌گویم و به خاطر چیزهایی که به من داده از او متشکرم.
۴۹. پروردگار همه‌ی نیازهای مرا برطرف می‌کند.
۵۰. پروردگار احتیاج‌های مرا تأمین می‌کند.
۵۱. ثروت خدا در زندگی من است و همیشه بر آن افزوده می‌شود.

۵۲. ثروت خدا در زندگی من در جریان است و می‌دانم که به‌صورت سیلی از آسایش و ثروت مرا در خود غرق می‌کند و من سپاسگزار نعمت‌های اویم.
۵۳. ثروت مال من است و به آن می‌رسم.
۵۴. هوش بی‌حد ضمیر باطنم تمامی موفقیت‌های دلخواهم را به طرفم جذب می‌کند و من سپاسگزار پروردگاری خواهم بود که حاضر و ناظر بر کارها و اعمال ماست.
۵۵. درایت و قدرت خدا و نیروهای شکوفا که در باطن من وجود دارد شکوفا شده و درست مثل شاخه‌ی درختی است که رو به رشد نهاده است. من با پروردگار یکتا هستم و وارث حقوق و سرمایه‌ی خدا هستم. ذهنم را متوجه پروردگار می‌کنم و با او یکی می‌شوم. حالا یقین دارم که الطاف آسمانی شامل حال من می‌شود و مرا مورد توجهش قرار می‌دهد و از ذکاوت و دانایی و توان او استفاده خواهم کرد و این هوش نامنتها در همه‌ی موردها هدایت‌گر من می‌شود و مرا از آرامش و آسایش و راحتی و سرمایه بهره‌مند می‌کند و سرافرازی و بهروزی برای من به ارمغان می‌آورد.
۵۶. پروردگار، منبع بی‌حدواندازه‌ی ثروت‌هاست و اوست که همه‌ی احتیاج‌های مرا رفع می‌کند و هر موقع که او را بخواهم کمکم می‌کند.

۵۷. پروردگار مرا تنها نمی‌گذارد. نیازهایم را برطرف می‌کند و او وسیله‌ساز است.
۵۸. پروردگار را سپاس که بدهی‌هایم به همین اندازه کم است و زیاده‌تر نیست.
۵۹. من به پروردگار یقین دارم که در سخت‌ترین شرایط یاریم می‌کند و راه صحیح را به من نشان می‌دهد. وُفور نعمت‌ها و نیروهای الهی آزادانه در زندگی من ادامه دارد و من با سپردن این ایده به ذهن از آن مستفید خواهم شد.
۶۰. من آدمی پیروز و یک انسان موفق و خوشبخت هستم.
۶۱. پروردگار یار و مددکار من است و سرانجام پیروز می‌شوم.
۶۲. می‌دانم که پول نشانه‌ی ثروت‌های روی زمین است و در ضمن وسیله‌ی مبادله است و ساخته‌ی پروردگار و هر چه از اوست خوب است و من آن را با خردمندی و سازندگی و به طرز صحیح استفاده می‌کنم و از سیر آن در زندگی‌ام بهره می‌برم. خدا روزی‌رسان من است و به همین خاطر چرخ زندگی‌ام هرگز از گردش نمی‌ایستد؛ چون ارتباطم با پول دوستانه است و آن را در راه برکت و خیر به راه می‌اندازم و سپاسگزار خدا هستم.
۶۳. پروردگار مرا از دارایی و ثروت بهره‌مند خواهد کرد.
۶۴. من از عمق وجود خویش، ایده‌ها و نظریه‌های شگفت‌آوری بیرون می‌آورم و اطمینان دارم که از استعداد و نبوغی

ذاتی برخوردارم که تاکنون از آن بهره نبرده‌ام و آگاهم که با دسترسی به این انبار پُر از قدرت و درایت، هوش بیکران آن‌ها را به من نشان خواهد داد.

۶۵. من با تمام وجود عقیده دارم که پیروز می‌شوم و هر مانعی را پشت سر می‌گذارم. می‌دانم که این فکرها پرورش خواهد یافت و در کشتزار روحم بارور می‌شود. من کشاورزی هستم که حاصل کاشته‌هایم را برداشت می‌کنم. از این زمان به بعد اندیشه‌هایی را که دارای بار مثبت، تعادل، خوشبختی و آسایش است در کشتزار ضمیر درونم می‌کارم و به آن‌ها یقین دارم. می‌دانم که نور، تاریکی را محو می‌کند و این اندیشه‌ها زمینه‌ساز قدرت و توانگری و باعث ثروتمندی من خواهند شد. پروردگار متعال مرا در تمام زمینه‌ها راهنمایی می‌کند و من به‌زودی به نتایج اندیشه‌ها و تفکرهای خوب و عالی خود دست پیدا می‌کنم.

۶۶. عشق الهی درونم را سرشار از محبت می‌کند و نور عشق و محبت را به‌طرف اطرافیان و خویشانم می‌تاباند. عشق الهی در من به‌صورت تعادل و آرامش و مهر و محبت و توانگری سرازیر می‌شود. پروردگار مهربان راهنمایی کننده‌ی من است.

۶۷. من صدقه‌ها و هدیه‌ها و بخشش‌هایم را آزادانه می‌دهم و پروردگار آن را چند برابر پس می‌دهد.

۶۸. من متولدشده‌ام تا رشد کنم و می‌دانم که در همه جای این زمین ثروت‌های فراوان دست‌نخورده‌ای وجود دارد که هنوز فردی آن‌ها را کشف نکرده است.

۶۹. ثروت بی‌حد پروردگار در زندگی‌ام وجود دارد و من از آن استفاده می‌کنم. این روحیه‌ی تازه معجزه‌های در زندگی من به وجود می‌آورد و درآمد و حقوقم بسیار زیاد می‌شود.

۷۰. من قبول می‌کنم که ثروت‌های دنیا را پایانی نیست. در همه‌ی زمینه‌های زندگی از طرف خداوند (ج) هدایت می‌شوم و خودم را با نظرهای تازه سازگار می‌کنم. هوش سرشاری که در من وجود دارد مرا دایم به‌طرف همکاری می‌کشد تا عالی‌ترین آن‌ها را برگزینم. من راهنمایی می‌شوم تا کالا و جنسی را تولید کنم که برای انسان‌ها منفعتی داشته باشد. مردان و زنانی را انتخاب می‌کنم که صادق و راست‌گو و خلاق باشند و باعث پیشرفت شرکت شوند. من مثل آهن‌ربایی هستم که با بهترین خدمات‌ها وارد بازار می‌شوم و نظر مردم را به‌طرف خودم جلب می‌کنم. یقین دارم که خداوند (ج) از ایده‌ها و نقشه‌های من باخبر است و در همه‌ی مرحله‌های زندگی پشتیبان و نگهدارنده‌ام است و هدایت و راهنمایی می‌کند. من بسیار آرام و آسوده هستم و انسانی موفق و پیروز هستم چون با خدا هستم. پیروزی از آن خداست، پس من هم پیروز هستم.

من عشق و محبت را نثار دیگران و همه‌ی اشخاصی که با من کار می‌کنند می‌کنم.

روحم را پُر از عشق پروردگار و مخلوق‌های او می‌کنم. تمام فردهای که با من ارتباط دارند به‌صورت پُلی برای پیروزی و رشد من درمی‌آیند و من خود را مدیون خدا می‌دانم.

۷۱. من ایمان دارم که قانون الهی مبادله‌ی فکر بر جهان حاکم است. من هر چه بخواهم بفروشم ایده‌ای است الهی و آگاهم که هر خرید و فروشی که در شغل وزندگی‌ام پیش می‌آید با خواست خداست. من از حقیقت آگاهم و می‌دانم که تمام کارها بر پایه‌ی نظم هستی است. ایده‌هایی که به آن‌ها احتیاج دارم در من شکوفا می‌شود تا آن‌ها را در خدمت بندگان خدا قرار دهم و مورد لطف الهی قرار گیرم. اینک در آرامش کامل هستم و می‌دانم که هر چه پیش می‌آید خیر و خوبی و نیکی خواهد بود.

۷۲. من می‌دانم که همه باهم برادر هستیم و پروردگار پشتیبان و وکیل ما است.

۷۳. من برای تمام مردم سعادت و تندرستی و خوشی آرزو می‌کنم و متوجه هستم که هر چه برای دیگران بخواهم در اصل برای خودخواسته‌ام. نیکی به دیگران نیکی به خودم هم است.

۷۴. عشق پروردگار را از درونم به دیگران هدیه می‌کنم و حتا

- برای فردهای که علیه من صحبت می کنند و از من عیب می گیرند، آرزوی سعادت و خوشبختی دارم.
۷۵. از پیروزی و رشد رفیق ها و همکارانم از ته دل شادمان می شوم و پنجره های قلبم را می گشایم تا ثروت و نیرو و برکت الهی در آن وارد شود.
۷۶. تمام مردم را دوست دارم. محبت و برکت الهی تمام دلم را پُر می کند و از نعمتی که به من داده است سپاسگزار هستم.
۷۷. واژه های جادویی و معجزه آسای زندگی من، شادی، ثروت، موفقیت هست.
۷۸. ای پروردگار بزرگ به خاطر نعمت هایی که به من عطا کرده ای از تو سپاسگزار هستم.
۷۹. من می دانم و ایمان دارم که کارم یک کار الهی است و پروردگار در همه حال با من است و این برای من به این مفهوم است که او نور، محبت، راستی و الهامی است که روح و روانم را در برمی گیرد. من خودم را به او می سپارم تا مشکل هایم را حل کند و مرا به خواسته هایم برساند؛ زیرا قدرت خدا حامی من است. هم اکنون من در راحتی و آسایش هستم. می دانم که ارتباط کاری من با قانون الهی هماهنگی دارد. من با همه در دوستی و تفاهم و صمیمیت هستم. رفتار دوستانه و بسیار خوبی با مشتریان و

مردم دارم و مناسبت‌های ما طبق راستی و اطمینان و صداقت قرار دارد.

۸۰. می‌دانم که کارم الهی است و به این خاطر همیشه با موفقیت و پیروزی همراه است. هرروز به خرد و فهم من افزوده می‌شود. من می‌دانم و ایمان دارم که قانون الهی نعمت، در زندگی و کارم وجود دارد و به من برکت و آسایش می‌بخشد. من در کارم راستی و درستی را در پیش می‌گیرم و هر چه احتیاج داشته باشم از پول تا نظرهای شکوفا و حتا رابطه‌های کاری در اختیارم است و خدای مهربان که مرا راهنمایی می‌کند و به من الهام می‌بخشد. هرروزه فرصت‌های طلایی و جالبی نصیبم می‌شود تا در حرفه‌ام رشد کنم و کسبی پررونق داشته باشم. من خوبی و سعادت دیگران را می‌خواهم و در این زمینه تلاش می‌کنم. من انسانی موفق هستم چون با دیگران همان‌طور رفتار می‌کنم که خودم دوست دارم آن‌ها با من رفتار کنند.

۸۱. پروردگار حامی من است و خیروبرکتش را نثار همه‌ی بندگان می‌کند.

۸۲. پروردگار برکت می‌دهد. کار من خیر است و بابرکت همراه خواهد بود. خدا پشتیبان من است و یاریم می‌کند.

۸۳. هر چه برای خود می‌خواهم برای دیگران هم می‌خواهم.

۸۴. قانون برکت و فراوانی نعمت، اصلی تردیدناپذیر است و فکر و ضمیرم پذیرای برکت الهی است. کارم روزبه‌روز پیشرفت می‌کند و بر شهرتم می‌افزاید. من از گنجینه‌ای که در نهان دارم برمی‌دارم و باطنم را به روی زیادی نعمت که در دستم قرار دارد باز می‌کنم و از نظر اقتصادی و معنوی بسیار ثروتمند می‌شوم.
۸۵. من کاملاً سالم هستم، پروردگار، سلامتی من است.
۸۶. سرمایه‌های جهان برای من است و من فعلاً فرد ثروتمند و توانگری هستم.
۸۷. من زندگی موفق و شادمانی دارم.
۸۸. هوش و عقل الهی هدایتگر من است و در کارم راهنمایم می‌کند و راه صحیح را به من نشان می‌دهد و درآمد لازم را نصیبم می‌کند.
۸۹. من یقین دارم که نیروی الهی باطنم ترتیب مسئله‌ها و کارهایم را می‌دهد. اگر مشکلی هست پروردگار هم هست و او موفقیت و پیروزی بر این مشکل را نصیبم می‌کند.
۹۰. از همین حالا تصمیم گرفته‌ام تا هر سخنی را که به زبان می‌آورم به من امید و برکت و تندرستی ببخشد و مرا قوی‌تر و استوارتر کند و برای من سرچشمه‌ی الهام و نشاط و آرامش باشد و بر روی دیگران نیز همین اثر را بگذارد.

۹۱. من کاملاً سالم و تندرست هستم و پروردگار شفاعت‌بخش من است.
۹۲. من خواهان ثروت و موفقیت هستم و می‌دانم که این دو واژه در باطنم اثر می‌کنند چون آن‌ها را با یقین کامل می‌گویم. از نظر اقتصادی کاملاً تأمین و بی‌نیاز می‌شوم و دست‌هایم پُر می‌شوند و هراندازه نیاز داشته باشم پیدا می‌کنم و خدا را شاکر و سپاسگزارم.
۹۳. من خواسته‌ها و آرزوهایم را به پروردگارم می‌سپارم. او وکیل و حامی من است و من در عشق او غرق می‌شوم. او مرا در کارهایم کمک می‌کند و من همیشه شاکر و سپاسگزار نعمت‌های او هستم.
۹۴. در کاینات غنی و سرشار از محبت الهی من از پیروزی دیگران صادقانه شاد می‌شوم تا موهبت دلخواهم بی‌درنگ و به طرزی عالی در زندگی‌ام متجلی شود.
۹۵. من به قانون عدل الهی اعتماد می‌کنم و برای همه دعای خیر و روزی فراوان می‌طلبم تا با شادمانی نظاره‌گر تجلی خواسته‌هایم باشم.
۹۶. با نگرش مثبت و با یاری‌رساندن به دوستی نیازمند، خوش‌قلبی خود را نسبت به همه ابراز می‌کنم تا خدا که ناجی من است، دروازه‌های بی‌شماری را برایم بگشاید.
۹۷. صبر می‌کنم و ایمان دارم که قدرت خدا، یعنی عظیم‌ترین

نیروی هستی؛ حافظ منافع من است.

۹۸. سرشار از وحدت با عشق الهی می‌بینم که پیرامونم سرشار از آشتی، بخشش و ثروت الهی است و من نیز سهم خود را به‌وفور می‌ستانم.

۹۹. خدای مهربان از منفعت‌های من حمایت خواهد کرد و هم‌اکنون با تجلی برکت تازه‌ای، دلم را شاد و روزم را متبرک می‌کند.

۱۰۰. همه درها به رویم باز شده و ایمان دارم که در پناه خدای بخشنده، همواره امورم به صورتی خوشایند و نیکو به‌پیش خواهند رفت.

۱۰۱. امروز، روزی سرشار از شادمانی و فراوانی است و من با اطمینان به رحمت الهی صلاح خود را در زندگی‌ام تجربه خواهم کرد.

سخن پایانی

در این لحظه‌های که کلمه‌های پایانی کتاب را می‌نویسم، امید به آینده‌ای سرشار از پیروزی برای تک‌تک مردان و زنان افغانستان عزیز، بیش از هر تصویر دیگری در قلبم نقش بسته است. تمام فکر و تلاش من در این مدت بر آن بود تا تأثیرگذارترین اصل‌ها و فن‌های سخنرانی که تجربه و مطالعه‌ی آثار بزرگان به من آموخته بودند را با شما به حداقل یک‌مرتبه به اشتراک بگذارم. لطفاً یک‌بار دیگر مطالب این کتاب را زیرورو و نکته‌های مهم را یادداشت کنید. به توصیه‌های آن جامه‌ی عمل بپوشانید در یک‌کلام لطفاً برای دفعه‌های بعدی کتاب را با تمام وجودتان ببلعید!

درنهایت برای شما بزرگواران آرزومندم با مجهز شدن به این مهارت ارزشمند، گامی مؤثر جهت ارتقای کیفیت زندگی خود و دیگران بردارید و در صورتی که این کتاب را مؤثر یافتید، با معرفی آن به دیگر دوستان خود، آن‌ها را در این مسیر با خود همراه کنید.

دوست عزیز! از آنجایی که هیچ نوشته‌ای به‌غیراز کلام الهی بی‌نقص نیست و ساخته‌وپرداخته‌ی دست بشری قطعاً بدون اشتباه و نقص نخواهد بود؛ لذا از شما خواننده محترم خواهشمندم که اگر مشکل و نقصی در این کتاب دیدید خوشحال خواهیم شد که آن را

از طریق ایمیل ما، با ما در میان بگذارید. هم‌چنان لازم به ذکر است که دی‌وی‌دی این کتاب هم در انتشارات زرگام موجود است.

زنده‌باد امید، زنده‌باد پیروزی، زنده‌باد افغانستان

نشانی ایمیل: Rasoolkhan.amin@gmail.com

با عرض حرمت

رسول خان امین و ذبیح‌الله اسیر

دانشگاه کابل ۲۰ جوزای سال ۱۳۹۸

منابع و مأخذ:

۱. امین، رسول خان. (۱۳۹۷) "سبک‌های سخنوری"، انتشارات نویسا، چاپ اول؛ کابل.
۲. امین، رسول خان. (۱۳۹۷) "سخنرانی بداهه"، انتشارات زرگام، چاپ اول؛ کابل.
۳. امین، رسول خان. (۱۳۹۷) "مخاطب شناسی در سخنوری"، انتشارات زرگام، چاپ اول؛ کابل.
۴. امین، رسول خان. (۱۳۹۷) "نوشتن متن سخنرانی"، انتشارات زرگام، چاپ اول؛ کابل.
۵. امین، رسول خان. (۱۳۹۷) "هیولای تریبون"، انتشارات زرگام، چاپ اول؛ کابل.
۶. امین، رسول خان. (۱۳۹۸) "انواع سخنرانی"، انتشارات زرگام، چاپ اول؛ کابل.
۷. بهرام پور، محمد پیام. (۱۳۹۳) "جعبه‌ابزار سخنرانی"، انتشارات سپید، چاپ اول؛ تهران.
۸. پیشداد، حسین. (۱۳۹۳) "چطور سخنران شویم؟"، انتشارات سخنوران، چاپ اول {نسخه الکترونیک}؛ تهران.
۹. پیشدار، علی. (۱۳۹۵) "سخنرانی به سبک شما"، انتشارات تعالی {نسخه الکترونیک}؛ تهران.

