

اصول و مبانی سخنوری و فن بیان به روش تد

نویسنده: کریس اندرسون

هرچیزی که برای یک سخنران حرفه ای شدن احتیاج دارین...

تهیه شده در وب سایت الفبای رشد:

www.alefbayeroshd.com



درباره نویسنده:

کریس اندرسون، مدیرعامل و برگزارکننده‌ی مجموعه برنامه‌های تد در سال ۲۰۱۶ کتاب اصول و مبانی سخنوری و فن بیان به روش تد را به مخاطبان مشتاق این برنامه عرضه کرد. چیزی نگذشت که این کتاب به یکی از پرفروش‌ترین‌های فهرست نیویورک تایمز تبدیل شد و توانست به‌اندازه‌ی سخنرانی‌های تد توجه مخاطبان را به خود جلب کند.

کریس اندرسون در کتابش رازهای پشت‌پرده‌ی بهترین اجراها و سخنرانی‌های تد را با ما در میان می‌گذارد. او معتقد است که تکنیک‌های لازم برای یک سخنرانی طوفانی را می‌توان به هرکسی آموزش داد. خوانندگان می‌توانند در هر سخنرانی و جمعی از تکنیک‌های آموزش‌داده‌شده در کتاب اصول و مبانی سخنوری و فن بیان به روش تد استفاده کنند.

کلید ۱: اشتیاق خود را بیان کنید. اگر واقعاً به آنچه در مورد آن صحبت می‌کنید ایمان دارید، واقعاً در سخنرانی به شما کمک می‌کند. اشتیاق را قلب ارائه خود قرار دهید. اطمینان حاصل کنید که مخاطبان انگیزه اصلی شما را می‌دانند. اشتیاق وزنی از اعتقاد و انسانیت را به همراه دارد که می‌تواند به قلب مخاطبان شما بسیار بیشتر از عنوان شغلی یا حوزه تخصصی حرفه‌ای شما نفوذ کند. برنه براون نمونه خوبی از صحبت از صمیم قلب در سخنرانی‌های جذاب خود، «قدرت آسیب‌پذیری» و «گوش دادن به شرم» است.

کلید ۲: داستان بگویید. انسان‌ها علاقه زیادی به روایت دارند. در واقع، حتی خود زندگی نیز بسیارداستان به دنبال دارد. داستان‌ها شروع، میانه و پایان دارند. بنابراین وقتی در جمع صحبت می‌کنید داستان بگویید. شاید شما یک ارائه‌کسل‌کننده برای ارائه‌تدارکات مربوط به یک پروژه بهداشت آب داشته باشید.

شما با گفتن این داستان که چگونه فردی در انتهای پروژه تغییری را برای بهتر شدن در نتیجه پروژه شما تجربه خواهد کرد، میتوانید سخنرانی خود را زنده کنید. این به آن یک پل ارتباطی می دهد که توجه را حفظ می کند و برای مدت طولانی تر از یک سری آمار در حافظه مخاطبان شما باقی می ماند. این کار شنوندگان شما را با "پایان کاری" آنچه که واقعاً باید ارائه شود درگیر می کند. «پرتره های زرق و برق دار مردم ناپدید شده جهان» جیمی نلسون پر از داستان های عالی است.

کلید ۳: سخنرانی خود را احساسی کنید. این تا حدودی ادامه ی مطلب قبل است. انسان ها موجوداتی عاطفی هستند و اگر بتوانید احساسات را در سخنرانی خود وارد کنید، موفقیت بسیار بیشتری در جلب توجه مردم خواهید داشت. تحقق رویای خود، رسیدن به یک هدف شغلی و دستیابی به یک رقم درآمد مشخص که این مورد ممکن است برای بقیه هم یکسان باشد، اما اولی ویژگی عاشقانه و آرزویی دارد که سخنرانی شما را بسیار جذاب تر و نفوذ پذیرتر می کند.

هیجان را از قلم نندازید. برای ادامه قیاس با نکته قبلی در مورد بهداشت آب، داستان ضرب المثلی را در مورد مری، مادربویه ای که چهار فرزند دارد که مجبور است هر روز هشت مایل زیر آفتاب سوزان راه برود تا یک سطل آب آلوده بیاورد، بگویید و سپس نشان دهید که چگونه پروژه آب شیرین در کنار خانه او چقدر به مری کمک میکند. اگر این کار را انجام دهید، به احساسات مخاطبان خود خواهید رسید و ناگهان سخنان شما بسیار جالب تر می شود. سم برنز در سخنرانی خود "فلسفه من برای یک زندگی شاد" به خوبی از احساسات مخاطبانش استفاده می کند.

کلید ۴: سخنرانی خود را تا ۱۸ دقیقه بیشتر نکنید. تحقیقات نشان می دهد که برگزاری یک سخنرانی عمومی برای بیش از ۱۸ دقیقه ایده بدی است زیرا مردم علاقه خود را از دست می دهند.

کلید ۵: خیلی تمرین کنید. روی دوستان تمرین کنید، روی خانواده تمرین کنید. سخنرانی خود را روی یک مخاطب ناآشنا تمرین کنید. شما میتوانید به کالج محل خود بروید و پرسید که آیا می توانید با ارائه به تعدادی از دانشجویان تمرین کنید؟ با بازخورد صادقانه و مشاهدات خود می توانید هر موضوعی را از قبل از روز سخنرانی شناسایی و حل کنید نه اینکه قربانی آن روز شوید.

کلید ۶: پاورپوینت همه چیز نیست. در حالی که وسایل کمکی بصری مهم هستند، بدانید که داشتن اسلاید پشت سرتان یک الزام مطلق نیست. در واقع، اسلایدهای مملو از متن احتمالاً بیشتر از اینکه مفید باشند به ارائه شما آسیب می رسانند.

یک مورد قانع‌کننده برای ارائه‌هایی که به خوبی گفته شده و ارائه شده‌اند وجود دارد که در آن محتوا عالی است و به خودی خود کافی است و نیازی به اسلاید برای کاهش آن ندارد. اگر می‌خواهید از ارائه پاورپوینت استفاده کنید، Talk Like TED پیشنهاد می‌کند که در ۱۰ اسلاید اول بیش از ۴۰ کلمه استفاده نکنید.

نکته ۷: مهم‌ترین چیزی که می‌خواهید مخاطبانتان از آن حذف کنند چیست؟ به این موضوع فکر کنید و ارائه خود را خلاصه کنید، نکته ای که می‌خواهید بیان کنید، در یک جمله با اندازه توییت قدیمی - ۱۴۰ کاراکتر یا کمتر.

نکته ۸: از قانون سه استفاده کنید. سه چیز را به مخاطب خود بدهید تا به خاطر بسپارد. ارائه خود را به سه نقطه تقسیم کنید که می‌خواهید مردم همیشه آن را در ذهنشون داشته باشند.

نکته ۹: یک لحظه غافلگیرکننده ایجاد کنید. گفتنش راحت‌تر از انجام دادنش است. اما اگر بتوانید در نقطه ای از ارائه خود کاری غیرعادی یا غافلگیرکننده انجام دهید، به احتمال زیاد در حافظه مخاطبان شما حک می‌شود. یک مثال عالی از این موضوع سخنرانی بیل گیتس در TED درباره مالاریا است که در آن او شیشه ای پر از پشه را با خود به صحنه آورد و سپس آنها را به سمت تماشاگران رها کرد. پشه‌ها حامل ویروس مالاریا نبودند اما این کار نه تنها برای مخاطبان شکه آور بود، بلکه سخنرانی او به صورت آنلاین در فضای مجازی حسابی وایرال شد.

نکته ۱۰: به مخاطبان خود چیز جدیدی بگویید. سعی کنید یک حکایت، واقعیت یا آمار جالب یا مرتبط را که مطمئن هستید مخاطبان شما قبلاً از آن آگاه نیستند، را بگویید.

نکته ۱۱: از طنز استفاده کنید. طنز ابزار فوق‌العاده ای است، اما باید به خوبی از آن استفاده کرد. این می‌تواند تنش را به ویژه در اوایل ارائه از بین ببرد و فوراً بین شما و مخاطبان شما پیوند ایجاد کند و باعث شود به جای یک حرفه ای از راه دور، یک دوست به نظر برسید. اما فقط به خاطر آن جوک‌های تصادفی را رها نکنید. مطمئن شوید که جوک شما مرتبط است، در غیر این صورت تأثیر معکوس خواهد داشت و احتمالاً بهتر است شوخی نداشته باشید تا شوخی که فوراً باعث بی‌علاقگی مخاطبانتان شود.

TED

نکته ۱۲: از آمار استفاده کنید. در حالی که داستان ها قوی تر از آمار هستند، متقاعدسازی زمانی اتفاق می افتد که به قلب و ذهن کسی برسید. شما به آماری نیاز دارید که تکان دهنده باشد که از استدلال شما حمایت کند. "هرگز داده ها را در حالت آویزان رها نکنید" - یک آمار لازم نیست کسل کننده باشد، آن را در یک داستان قرار دهید، به آن زمینه بدهید تا معنی دار شود.

نکته ۱۳: یک تجربه چند حسی ایجاد کنید. اگر می‌خواهید صحبت‌هایتان جذاب و خاطره‌انگیز باشد، تا آنجا که ممکن است به حواس بیشتر متوسل شوید. تا جایی که ممکن است از تصاویر، ویدئو، صدا، لمس، بو و مزه استفاده کنید تا مخاطبان خود را جذب کنید.

نکته ۱۴: در لاین خود بمانید. تماشای حضور افرادی مانند استیو جابز یا تونی رابینز چیز بدی نیست. اما سعی نکنید هنگام ارائه آنها باشید. در مسیر خود بمانید و خود واقعی و واقعی خود باشید. این تنها چیزی است که شما می‌توانید ارائه دهید که هیچ کس دیگر نمی‌تواند. اشتیاقاتان را بیان کنید و خودتان آن را انجام دهید.

پایان خلاصه کتاب...

برای شناخت **بیشتر خودت**...

برای افزایش **سواد مالی**...

برای پیشرفت در مسیر **شغل**...

و برای هر چیزی که برای رسیدن به آینده درخشان و تضمینی بهش
احتیاج داری وارد وب سایت الفبای رشد شو...

www.alefbayeroshd.com