



مغناطیس سخترانی

علیرضا قهرمان نیا

مغناطیس سخنرانی

به نام خدا

هدف از سخنرانی چیست؟

معمولاً افراد با اهداف زیر، وارد دوره‌های فن بیان می‌شوند و می‌خواهند بهتر صحبت کنند:

۱. انجام سخنرانی‌های مذهبی
۲. مشاوره
۳. تدریس و سخنرانی‌های آموزشی
۴. بازاریابی چهره به چهره یا تلفنی
۵. ارائه کنفرانس درسی یا دفاع از پایان نامه
۶. مصاحبه شغلی
۷. ارائه گزارش عملکرد سازمان و جلب نظر مدیران ارشد

در تمامی این انگیزه‌ها، یک چیز مشترک است و آن "تأثیر گذاری بر مخاطب" است. اگر ما نتوانیم بر مخاطب تأثیر مثبت بگذاریم، او دیگر به ما توجهی نخواهد کرد، دیگر از ما برای سخنرانی دعوت نمی‌کنند، دیگر آموزش‌های ما را تهیه نمی‌کنند و حتی ممکن است به مدرک تحصیلی، یا شغل مورد نظرمان نرسیم.

پس برای اینکه بتوانیم به اهداف خود برسیم، باید به مقدار زیادی در نحوه تأثیر گذاری مان بر روی دیگران کار کنیم و مهارت خود را در برقراری ارتباط با دیگران تقویت کنیم.

برای آنکه بتوانیم با افراد مختلف، در هر سطحی که هستند، به خوبی ارتباط برقرار کنیم، باید به خوبی آنها را بشناسیم و تا جایی که می‌توانیم، درباره آنها اطلاعات کسب کنیم.

ما می‌خواهیم آنها را مبهوت سخنان مان کنیم و با هر جمله‌ای که بیان می‌کنیم، آنها را به خود جذب کنیم، بنابراین باید بفهمیم که چه چیزی برای آنها مهم است.

مضمون یک داستان از کتاب "فروشنده یک دقیقه" اثر اسپنسر جانسون، را برایتان نقل می‌کنم:

یک بازاریاب لاستیک‌های کامیون، برای جلسه معرفی محصولات شرکتش، به یکی از شرکت‌های حمل و نقل می‌رود، اما پیش از شروع صحبت و معرفی محصولات، کمی با رئیس شرکت، گرم صحبت می‌شود تا او را به خوبی بشناسد، بازاریاب وقتی می‌بیند روی میز رئیس شرکت، تعداد زیادی عکس خانوادگی وجود دارد، متوجه می‌شود که او به خانواده خیلی اهمیت می‌دهد، به همین دلیل تمام مزایا و ویژگی‌هایی

مغناطیس سخنرانی

که لاستیک های شرکت شان داشت را کنار گذاشت و فقط روی جنبه ایمنی لاستیک ها و اینکه با استفاده از این لاستیک ها، راننده ها با خطر کمتری روبرو خواهند شد تکیه کرد. با این مدل صحبت کردن، رئیس شرکت حمل و نقل دریافت که استفاده از این لاستیک ها با عث حفظ جان راننده هایش می شود و آنها به سلامت به خانه هایشان برمی گردند.

به همین راحتی، شناخت مخاطب باعث شد او یک قرارداد فروش را امضاء کند؛ با کمترین میزان صحبت کردن و مجاب کردن مشتری.

اگر ما بتوانیم آنچه که برای مخاطبانمان مهم است را به خوبی شناسایی کنیم، می توانیم میزان اثرگذاری سخنرانی هایمان را بالا ببریم.

به همین دلیل باید به موارد زیر توجه کنیم تا بتوانیم شناخت بهتری نسبت به مخاطبانمان داشته باشیم:

۱. محدوده سنی
۲. جنسیت آنها
۳. تحصیلات
۴. شغل
۵. زمینه های فرهنگی، اجتماعی و سیاسی
۶. آیا آنها با میل و رغبت به سخنرانی شما گوش می دهند یا بالا جبار آنجا هستند؟ اگر مجبور هستند که در محل سخنرانی باشند، باید از طرح های انگیزشی در سخنرانی تان استفاده کنید.
۷. چه حال و هوایی دارند؟ تصور کنید برای جمعی می خواهید سخنرانی کنید، که به تازگی حقوق و پاداش هایشان را گرفته اند و کاملاً مسرور هستند، آیا آنها شما را خوب تحویل می گیرند؟ قطعاً بله! اما تصور کنید به آنها گفته شده که از هفته بعد اخراج می شوند، حالا چطور؟ یا تصور کنید یک سخنرانی را در ابتدای روز انجام می دهید، که افراد سرحال و پرانرژی هستند، در این صورت، به راحتی پای صحبت شما می نشینند، اما همین افراد، اگر قرار باشد در انتهای روز به صحبت های شما گوش دهند، می بینید که مدام به ساعتشان نگاه می کنند و منتظرند که صحبت های شما تمام شود و به خانه برگردند.
۸. رویای آنها چیست؟
۹. آنها چه موانعی را بر سر راهشان می بینند؟

مغناطیس سخنرانی

اگر بتوانید رویای مخاطبان را شناسایی کنید و راهکاری ارائه دهید که موانع برطرف شوند و آنها به هدف و رویایشان برسند، قطعاً آنها را جذب خود کرده اید. همواره به این فکر کنید که « چگونه می‌توانم به دیگران کمک کنم؟» زمانی که به دیگران کمک کنید به خواسته‌شان برسند، شما نیز به خواسته‌تان خواهید رسید. اگر در قبال کمکی که انجام می‌دهید، تقاضای پول کنید، آنها به شما پول می‌دهند، اگر در قبال کاری که انجام می‌دهید، توقع دارید برایتان کاری کنند، قطعاً آن کار را انجام می‌دهند، فقط کافیست به آنها کمک کنید تا مشکلات و موانع‌شان را برطرف کنند.

قرار نیست کار سختی انجام دهید، فقط کافیست مطالعه زیاد داشته باشید. هم مخاطب را بشناسید، هم مشکل را بشناسید و هم راهکار را. در این هنگام می‌توانید راهکارهایتان را در اختیار مخاطبان قرار دهید. گاهی مشکل مخاطب، با صحبت‌های شما برطرف می‌شود، مثلاً با آموزش‌ها و مشاوره‌های شما. و گاهی با محصولات شما این مشکل برطرف می‌شود، که در این صورت از مطالب این نوشتار، برای بازاریابی می‌توانید استفاده کنید.

موفق و پیروز باشید.

علیرضا قهرمان نیا | رویش نو [موفقیت در سخنرانی و تدریس]

برای مطالعه مقالات بیشتر، به سایت رویش نو مراجعه نمایید.



رویش نو
rooyeshno.info
موفقیت در سخنرانی و تدریس