

دارلقرآن الزهرا (س) شهرستان گناباد

نکات طلایی در ارائه یک کنفرانس خوب

تقدیم به دانش آموزان و داوران رشته های نهج البلاغه و صحیفه سجادیه

در خلال سخنرانی به چهره شنوندگان خود نگاه کنید و به زمین، سقف، دیوار مقابل خیره نشوید! فقط به شنوندگانتان نگاه کنید! عبارات خود را شمرده ادا کنید و تا حدی سرعت و آهنگ کلامتان را تغییر دهید تا توجه حضار را به طور مستمر به خود جلب نمایید. از زبانی که با شنونده شما تناسب دارد، بهره گیرید. این امر، به ویژه آن هنگام که مطالب تخصصی را برای افراد غیرمتخصص بیان می کنید، اهمیت دارد.

قبل از آغاز سخنرانی، با توجه به محل ارائه کنفرانس و تعداد شنوندگان، تصمیم بگیرید که ایستاده یا نشسته سخن گوئید. اگر در حالت ایستاده سخنرانی می کنید، اندکی پیرامون محل استقرار خود حرکت کنید تا به دلیل یکنواخت نبودن، توجه شنوندگان در طول کنفرانس به شما باشد. باید درحین سخنرانی متناسب با محتوای سخن، حرکات دست و صورت خود را تنظیم نمایید، زیرا این عمل کمک می کند تا شنوندگان مطالب شما را بهتر بفهمند. در هر حال، تلاش کنید تا در نظر مخاطبان خود، آسوده حال و طبیعی جلوه کنید، هر چند فی الواقع چنین احساسی نداشته باشید.

به یاد داشته باشید که تقریباً همه مردم در حالت سخنرانی احساس نگرانی و ناآرامی دارند.

اگر در حین سخنرانی ناگهان دچار اشتباهات زیادی شدید و عنان سخن را از کف دادید (امری که نه تنها برای شما بلکه برای هر کس ممکن است اتفاق بیافتد)، سختتان را قطع کنید؛ نگاهی به نوشته هایتان بیافکنید؛ حالت اولیه خود (در چهره و ...) را دوباره به دست آورید؛ نفس عمیقی بکشید و سپس با حالتی که گویا هیچ اتفاق خاصی رخ نداده است، بحثتان را ادامه دهید.

به یاد داشته باشید که هیچ کس انتظار ندارد کنفرانس شما بی عیب و نقص باشد.

از رایجترین مشکلات در کنفرانس این است که زمان را رعایت نکرده و موجب میشوند چند بار به آنها تذکر داده شود. با این تذکرات هم دقت سخنران و هم توجه حضار کم میشود و در آخر، سخنران ممکن است مجبور شود سخنرانی را نیمه تمام رها کند. سعی کنید در تمرین سخنرانی، آنرا زودتر از زمان تعیین شده تمام کنید.

یک ارتباط چشمی خوب کمک می کند تا مخاطب احساس آرامش بیشتری نماید و در توانایی هایی کلامی شما نیز اعتماد به وجود می آورد. ارتباط چشمی خود را پیوسته حفظ کنید؛ برای اینکار باید آنقدر بر متن سخنرانی خود تسلط داشته باشید که فقط هرازگاهی نیاز به نگاه کردن به متن خود پیدا کنید.

صدای شما به اندازه چشمهایتان اثرگذار است،

موضوعی را انتخاب کنید که بتوانید به خوبی آنرا بفهمید و با تسلط کنفرانس دهید. اگر موضوعی را سنگین، گنگ و سخت دیدید یا جاذبه لازم را برایتان نداشت، به سراغ موضوع دیگری بروید.

توجه کنید که منظور از کنفرانس به هیچ وجه حفظ کردن یا روخوانی از یک متن نیست. (به هیچ وجه اجازه روخوانی به عنوان کنفرانس داده نخواهد شد.) البته همراه داشتن طرح و متن کنفرانس، نگاه کردن به کتاب و یادداشت یا خواندن برخی از بخش ها مانند آیات و احادیث از متن اشکال ندارد، اما به هر حال چیزی که در یک کنفرانس بسیار مهم است این است که بتوانید آنچه خودتان درک کرده و خوب فهمیده اید؛ مانند یک صحبت عادی و دوستانه به سایرین منتقل کنید.

به محض احساس آمادگی برای ارائه کنفرانس، برای انجام آن داوطلب شوید

سرزنده و با روح باشید

بهترین سخنرانان کسانی هستند که چه در حرکاتشان و چه در سخن گفتنشان با روح و سرزنده هستند. خوب نیست که خود را پشت جایگاه پنهان کنید یا فقط در گوشه ای بایستید.

صدایی تاثیرگذار داشته باشید

روی چیزی که می خواهید تحویل دهید، زمان بگذارید. کسی توقع ندارد که مثل یک گوینده ی تلویزیون بیاید و بروید. باید بتوانید صدایی خوشایند و سرگرم کننده تحویل دهید: تن صدایتان را هر از گاهی تغییر دهید، درجه ی صدا را بالا و پایین ببرید، سرعت صحبت کردنتان را تغییر دهید، و گاه گاهی برای تاثیر گذاری بیشتر سکوت کنید

از کارهایی که باعث پرت کردن حواس شنوندگان می شود دوری کنید

یک سخنران واقعی از قبل برنامه ریزی می کند که چطور سخنرانی خود را شروع کند و چطور به پایان برساند.. می دانند که چه زمانی سکوت کرده و چه زمانی تن صدایشان را تغییر دهند. می دانند که به کجا نگاه کنند. با تمرین کردن مطمئناً سخنرانی بهتری ارائه خواهید داد.

سعی کنید در سخنرانیتان جایی هم برای وقایع روز باز کنید. حرف ها و مطالب تکراری شنوندگان را خسته و بی حوصله خواهد کرد. حرف های جدید برعکس آنها را راغب به گوش کردن و توجه بیشتر می کند دست ها یا پاهایتان را ضربدری قرار ندهید:

مطمئناً تا به حال شنیده اید که این قرار دادن دستهایتان به صورت ضربدری (همان دست به سینه) باعث می شود دیگران تصور کنند حالت دفاعی به خود گرفته اید. حال باید بدانید که قرار دادن پاها نیز در همین وضعیت چنین فکری را ایجاد می کند. پس سعی کنید همیشه دست ها و پاهایتان را باز قرار دهید .

ارتباط چشمی برقرار کنید، اما به دیگران زُل نزنید :

اگر با افراد مختلفی در حال صحبت هستید، برای ایجاد ارتباطی بهتر با همه ی آنها به یک میزان ارتباط چشمی برقرار کنید و ببینید به حرفهایتان گوش می دهند یا نه. اما برقرار کردن ارتباط چشمی بیش از اندازه به طرف

مقابل احساس خوبی منتقل نمی کند. نداشتن ارتباط چشمی هم باعث می شود خودتان احساس ناامنی کنید. اگر تابه حال عادت نداشته اید که موقع حرف زدن با طرف مقابلتان ارتباط چشمی برقرار کنید ممکن است در اول کار کمی برایتان دشوار باشد، اما با تمرین بیشتر به آن عادت می کنید .

مکان بیشتری را اشغال کنید:

مثلاً اگر موقع نشستن یا ایستادن پاهایتان را کمی فاصله بدهید و از هم باز نگاه دارید، نشان می دهد که اعتماد به نفس زیادی دارید و از خودتان کاملاً مطمئنید.

شانه هایتان را رها کنید:

وقتی احساس فشار می کنید، این احساس بیش از همه جا در شانه های شما جمع می شود. ممکن است کمی بالاتر از حد معمول قرار بگیرند. سعی کنید شانه هایتان را شل و آزاد کنید. آنها را کمی تکان داده و کمی عقب ببرید.

اگر می خواهید به دیگران نشان دهید که اعتماد به نفس دارید و از خودتان مطمئن هستید، کمی به عقب خم شوید. اما در این خم شدن ها اغراق نکنید. خم شدن بیش از اندازه به جلو شما را محتاج و نیازمند به طرف مقابل نشان می دهد و خم شدن بیش از اندازه به عقب باعث می شود فردی خودخواه و متکبر به نظر برسد

یادتان باشد، خیلی خودتان را جدی نگیرید. راحت بنشینید. اگر فرد مثبتی باشید، دیگران تمایل بیشتری برای حرف زدن و مراوده با شما خواهند داشت.

به صورتتان دست نزنید:

اینکار باعث می شود عصبی جلوه کنید و حواس شنونده ها و مخاطبینتان را نیز منحرف می کند .

سرتان را بالا نگاه دارید:

چشماتان را به زمین ندوزید، با اینکار خجالتی و نامطمئن به نظر خواهید رسید. سرتان را مستقیم و بالا نگاه دارید و چشم هایتان را به افق روبرویتان بیندازید .

بی قرار نباشید:

از حرکات تیک دار و عصبی مثل تکان دادن پا یا زدن روی میز با انگشت ها اجتناب کنید. این حرکات موقع صحبت کردن حواس طرف مقابلتان را پرت می کند و شما را فردی بی قرار و ناآرام نشان می دهد. روی حرکاتتان تمرکز داشته باشید .

از دست هایتان با اطمینان بیشتری استفاده کنید:

سعی کنید از دستان برای کمک به رساندن مطلبی که در موردش صحبت می کنید استفاده کنید. از دست ها برای توصیف چیزهای مختلف یا تاکید در حرفی که می زنید می توانید استفاده کنید. اما زیاد از آنها استفاده نکنید چون باعث پرت کردن حواس شنونده می شود. کنترل دست هایتان باید در دستتان باشد .!

رفتاری خوب و مناسب داشته باشید:

رفتاری مثبت، آرام، و باز داشته باشید. احساس و زبان بدن شما تأثیری متقابل بر هم دارند. فکر کنید تا حرکاتی مثبت داشته باشید!

شما می توانید زبان بدن خود را تغییر دهید، اما این هم مثل یاد گرفتن هر چیز جدید دیگر زمان می برد. مخصوصاً چیزهایی مثل بالا نگاه داشتن سر وقتی چندین و چند سال عادت کرده اید که سرتان را پایین بیندازید و کفش هایتان را نگاه کنید. و اگر بخواهید چندین حرکت را توأمان تغییر دهید، مطمئناً گیج و سردرگم می شوید. سعی کنید چند نمونه از این حرکات را اتخاذ کرده و سه الی چهار هفته آنها را تمرین کنید. پس از عادت کردن کامل به این چند حرکت، چند رفتار دیگر را برداشته و تمرینات خود را به همین شیوه ادامه دهید. در آخر خواهید دید آنچه که فکر نمی کردید بتوانید یاد بگیرید را طی مدت زمان کمی یاد گرفته اید.

منحصر به فرد باشید

این یک قانون است، هر چیزی که تک تر و منحصر به فرد تر است، قیمت بالاتری هم دارد. خودتان و ایده ها و نظراتتان را منحصر به فرد و تک نشان دهید. با این کار شنونده هایتان بیشتر خواهند شد. این کار را می توانید با نشان دادن اینکه اطلاعات و معلومات زیادی در مورد مسئله دارید انجام دهید.

بی پروا باشید و اعتماد به نفس داشته باشید

ممکن است همه جا برای انجام هر کاری این توصیه را شنیده باشید. بله، چون واقعاً مسئله ی مهمی است. شما خود باید به عقاید و نظراتتان ایمان داشته باشید تا بتوانید دیگران را هم متقاعد به قبول آنها کنید. وقتی با یکنواختی صحبت کنید، کم کم شنونده هایتان را از دست خواهید داد. **باید با انرژی و جالب صحبت کنید،**

نشان دهید که خودتان هم از نظراتتان به هیجان آمده اید.

با شنندگان همان طوری باید رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار شود. با تُن مناسب صحبت کنید و سر آنها داد نکشید و صدایتان را هرگز بالا نبرید

از موضوع خارج نشوید. سعی کنید به هنگام به وجود آمدن مشکل به طرح اصل مسئله بپردازید و از پرداختن به مسائل حاشیه ای خودداری فرمائید،