

## چطور مثل استیو جابز سخنرانی کنیم؟



محمد پیام بهرام پور  
bahrampoor.com

بسیاری افراد، استیو جابز، موسس شرکت اپل را به عنوان یک ایده پرداز خلاق یا یک مدیر موفق می‌شناسند، اما حقیقتاً به موضوع فن بیان و سخنرانی او کمتر پرداخته شده، موضوعی که در موفقیت وی سهم به‌سزایی داشته است. در این مقاله قصد دارم ویژگی‌های خاص او در سخنرانی را بیان کنم. روش‌هایی که شما نیز با به کار بستن آنها می‌توانید مهارت‌های سخنرانی خود را بهبود ببخشید.

در ابتدای کار پیشنهاد می‌کنم سخنرانی استیو جابز به مناسبت رونمایی از iPad را مشاهده کنید تا بتوانید با مطالب ارائه شده ارتباط بهتری برقرار کنید. (برای مشاهده آن می‌توانید به آدرس [www.bit.ly/sokhanrani](http://www.bit.ly/sokhanrani) رجوع کنید) استیو جابز همیشه در سخنرانی‌های اخیر خود خوش درخشیده و بسیاری از متخصصان بازاریابی، این مهارت و توان او را یکی از اصلی‌ترین رموز موفقیت وی می‌نامند.

### ۱- استفاده از کلمات ساده

این اصل ساده اما ضروری را باید سرلوحه کار خود قرار داد! بسیاری از سخنران تصور می‌کنند که استفاده از واژگان دشوار باعث می‌شود که مخاطبان تصور کنند که اطلاعات آنها زیاد است؛ اما حقیقت این است که اگر می‌خواهید یک سخنرانی گیرا داشته باشید، باید از کلمات ساده استفاده کنید. اگر به بزرگترین سخنرانی‌های طول تاریخ نگاه کنید خواهید دید که در اکثر موارد، واژگان به قدری ساده هستند که مخاطبان سنین پایین نیز به سادگی متوجه آن می‌شوند. یکی از تکنیک‌هایی که استیو جابز نیز در سخنرانی‌های خود به کار می‌برد استفاده از کلمات ساده بود. حتی اگر به زبان انگلیسی تسلط زیادی نداشته باشید، باز هم می‌توانید به راحتی از سخنرانی‌های جابز سر در آورید!

### ۲- دیداری کردن همه چیز

از آن جایی که قدرت بینایی اکثر انسان‌ها از قدرت شنوایی آنها قوی‌تر است، بهترین سخنرانان سعی می‌کنند همه چیز را به صورتی دیداری و

قابل مشاهده تبدیل کنند. استفاده از تصاویر یا جملاتی که بتوان آنها را تصور کرد یک ترفند فوق‌العاده برای سخنران‌های موفق است.

استیو جابز با کمک گرفتن از این اصل، تمام سخنرانی‌های خود را به گونه‌ای طراحی می‌کرد که اولاً تا حد ممکن از تصاویر استفاده بکند و در ثانی با بیان کردن جملاتی ساده که به سادگی بتوان آنها را در ذهن مجسم کرد، سخنرانی‌هایی متفاوت و موفق ارائه دهد.

### ۳- داستان گفتن

همان‌طور که هیچ کودکی از داستان بدش نمی‌آید، هیچ مخاطبی هم بدش نمی‌آید که سخنران برایش قصه‌ای بگوید! همه ما به صورت ناخواسسته از داستان شنیدن خوش‌مان می‌آید و این یک فرصتی است که سخنران حرفه‌ای از آن به خوبی استفاده می‌کند.

اگر داستان، زیبا، جذاب و مرتبط با موضوع اصلی باشد می‌تواند کاری کند که همه، سخنرانی شما

را به خوبی به خاطر بسپارند. اگر سخنرانی‌های استیو جابز را دنبال کرده باشید می‌بینید که او در هر سخنرانی خود حداقل چند داستان کوتاه یا حتی بلند را برای مخاطبان تعریف می‌کرد و در برخی از سخنرانی‌های خود مانند سخنرانی که در دانشگاه استنفورد داشت، تقریباً تمام آن به تعریف کردن داستان‌هایی از زندگی خود گذشت.

به دلیل این که ما در زمان مواجهه با داستان خود را جای کارا کتر اصلی داستان می‌گذاریم، ذهن ما همیشه با داستان‌ها درگیر می‌شود و باعث می‌شود که بیشتر و بهتر در خاطر ما باقی بماند.

### ۴- درگیر کردن احساس مخاطبان

این که بخواهیم همیشه با بیان دلایل منطقی



او برسید.

استیو جابز در سخنرانی که به مناسبت رونمایی از iPad داشت، سخنرانی خود را با این نکته شروع کرد که بین تلفن‌های هوشمند و کامپیوترها یک فضای خالی وجود دارد و بین این دو چه چیزی می‌تواند وجود داشته باشد؟ و در نهایت پس از ایجاد سوال‌های بسیار زیادی در ذهن مخاطب محصول جدید شرکت خود را معرفی می‌کند. اگر سخنران سوالی مناسب و به موقع انتخاب کند، می‌تواند مطمئن باشد که همه تا رسیدن به پاسخ سوال روی صندلی‌های خود میخکوب خواهند بود.

#### ۶- شوخی در سخنرانی

شوخی یا به بیانی صحیح‌تر «طنز» یک چاشنی عالی برای سخنرانی است. اگر شما بتوانید لبخندی بر لبان مخاطبان تان جاری کنید، آن‌ها بهتر شما را قبول خواهند کرد. البته استفاده از طنز در سخنرانی ظرافت‌های بسیار زیادی دارد و من توصیه می‌کنم که هرگز اگر به صورت کامل به اینگونه ظرافت‌ها تسلط ندارید از آن استفاده نکنید.

اما استیو جابز می‌توانست از طنز به نفع سخنرانی خود استفاده کند. شوخی‌های او در بسیاری از موارد با مقایسه کردن محصولات ضعیف با محصولات شرکت خود بود و به گونه‌ای هنرمندانه این موضوعات بیان می‌شد که تمام جمعیت به خنده می‌افتادند. این که بتوانید حال و هوای محل سخنرانی را با یک شوخی عوض کنید، کاری فوق‌العاده مفید است!

#### ۷- استفاده حرفه‌ای از پاورپوینت

پاورپوینت نرم‌افزاری است که تقریباً هر سخنرانی چه حرفه‌ای و چه تازه‌کار - از آن استفاده می‌کند و به دلیل این که امروزه تقریباً در هر سالن سخنرانی می‌توان یک ویدئو پروژکتور و یک کامپیوتر یافت، بسیاری ترجیح می‌دهند به جای استفاده از تصاویر در دست‌شان یا دستگاه‌های پر زحمتی مانند آورده، از پاورپوینت استفاده کنند اما بسیاری از افراد به دلیل داشتن اطلاعات کم در ساخت پاورپوینت، اشتباهات بزرگی را در استفاده از آن مرتکب می‌شوند.

اسلایدها و پاورپوینت‌های استیو جابز واقعاً جذاب و حرفه‌ای ساخته می‌شدند. او هیچگاه از روی اسلایدهای پاورپوینت خود نمی‌خواند و البته مطالب زیادی هم در آنها قرار نمی‌داد؛ به همین دلیل تصاویر نقش پررنگی در پاورپوینت‌های او داشتند.

در پاورپوینت‌های او جلوه‌های بصری و افکت‌ها به هیچ عنوان زیاد نبود و یک اسلاید ساده اما حرفه‌ای به بهترین نحو سخنرانی جابز را تکمیل می‌کرد.

ویژگی‌های منطقی نگاه ویژه‌ای هم به ویژگی‌های احساسی محصولات خود دارد.

اشاره به زیبایی، این که محصولی به شما آرامش می‌دهد، کارها بهتر انجام می‌شوند و... تنها بخشی از عباراتی است که استیو جابز بارها و بارها از آن‌ها استفاده می‌کرد.

#### ۵- ایجاد یک سوال

ذهن انسان به گونه‌ای طراحی شده که تا وقتی سوالی در ذهن باشد، نتواند به سادگی ذهن خود را درگیر نکته‌های دیگر بکند. این موضوع را بارها در کلاس درس دیده‌اید که وقتی یک سوال در ذهن شما ایجاد می‌شود، تا به جواب آن نرسید تمرکز خود را به مقدار زیادی از دست خواهید داد.

اما اگر یک سخنران زیرک، خود این سوال را در ذهن شما ایجاد کند و سوال نیز هدفمند طراحی شود، مطمئناً هیچ چیزی حواس شما را از سخنرانی او پرت نخواهد کرد تا به پاسخ سوال

توجه مخاطبان را به موضوع جلب کنیم یا آنها را متقاعد کنیم، کاری ناصحیح است! هر انسانی هم دارای شخصیتی احساسی است و هم دارای شخصیتی منطقی، به همین دلیل اگر فقط به مباحث منطقی توجه کنیم، افرادی که جنبه احساسی شخصیت‌شان پررنگ‌تر است کمتر با مطالب ما ارتباط برقرار می‌کنند و البته جالب است بدانید که در تحقیقاتی که در چند دهه اخیر انجام شده، نقش احساس در برخی از مواقع از منطق نیز پررنگ‌تر است!

جابز این اصل را نه تنها در سخنرانی‌های خود استفاده می‌کرد بلکه در طراحی محصولات و همچنین تبلیغات اپل نیز این موضوع کاملاً به چشم می‌خورد که اپل علاوه بر توجه به