

# سخنرانی انگیزشی

آنچه که برای اجرای سخنرانی حرفه ای  
با ایجاد انگیزش و جذابیت نیاز دارید

نویسنده: احمد معین

مدرس سخنرانی، فن بیان و مهارت‌های ارتباطی

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## فهرست مطالب

- ۴..... سرآغاز.....
- ۵..... فصل اول:.....
- ۵..... سخنرانی چیست؟.....
- ۵..... فن بیان چیست؟.....
- ۵..... اهمیت سخنرانی :.....
- ۷..... فصل دوم:.....
- ۷..... نگرش چیست ؟.....
- ۷..... برای شناخت مخاطب چه چیزهایی لازم است و چه اطلاعاتی به درد ما میخورد؟.....
- ۸..... آواتار چیست ؟.....
- ۸..... ساختار سخنرانی :.....
- ۹..... زمانبندی.....
- ۹..... بیان نکات به ترتیب اهمیت محتوا.....
- ۹..... داشتن چشم انداز با گذشته و حال و آینده.....
- ۹..... مسئله و حل مسئله ذهن مخاطب.....
- ۱۰..... طبقه بندی موثر.....
- ۱۰..... بیان تقابل ها :.....
- ۱۰..... تعریف نظریه عمل برای مخاطب.....
- ۱۰..... اثر بخشی سخنرانی با گفتن داستان یا ماجرا.....
- ۱۱..... اهمیت ترتیب در اجرا.....
- ۱۱..... حالا با دانستن این نکات می خواهیم یک ساختار را نام ببریم.....
- ۱۳..... فصل سوم:.....
- ۱۳..... چطور سخنرانی انگیزشی را شروع کنیم؟.....
- ۱۳..... لحظه طلایی.....
- ۱۴..... حالا این نیاز های مخاطب چیست؟.....
- ۱۴..... چهارده عنوان از نیازهای تحریک پذیرمخاطب.....
- ۱۵..... در ارائه یک نکته بسیار مهم است.....
- ۱۵..... خصوصیات واقعی یک سخنران انگیزشی.....
- ۲۰..... فصل چهارم.....
- ۲۰..... ترس و توهم ترس.....
- ۲۰..... چگونه کلید طلا را در جیب خودتان بگذارید؟.....
- ۲۰..... ۰۱ اعتماد به نفس:.....
- ۲۱..... ترس هایی از آینده:.....
- ۲۲..... اول تمرین، دوم تمرین، سوم تمرین.....
- ۲۲..... چگونه تمرین کنیم ؟.....



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

- ۲۳..... نکاتی برای اجرا
- ۲۵..... فصل پنجم.....
- ۲۵..... هدف سخنرانی:
- ۲۵..... سخنران و کتاب:
- ۲۵..... کتاب ها را به چند نوع میتوان خواند.....
- ۲۶..... تهیه دست نوشته:
- ۲۶..... مزایای دست نوشته.....
- ۲۷..... فصل ششم.....
- ۲۷..... جذابیت سخنران و سخنران انگیزشی.....
- ۲۷..... یک نکته جهت خانم های محترم.....
- ۲۸..... در سخنرانی و ایجاد انگیزش باید مغز را روشن کنید.....
- ۲۹..... فصل هفتم.....
- ۲۹..... مراحل اجرایی سخنرانی:
- ۲۹..... قدردان مخاطب باشید.....
- ۲۹..... فعال کردن دو نیم کره مغز.....
- ۲۹..... ارتباط چشمی.....
- ۳۰..... زبان بدن.....
- ۳۰..... تمرین و تمرین و تمرین شما نشانه اعتماد به نفس و موفقیت شماست.....
- ۳۰..... حق کپی رایت : کپی کردن ممنوع.....
- ۳۰..... پس کپی ممنوع.....
- ۳۱..... صدای شما دلنشین است.....
- ۳۱..... به صدای خود اهمیت بدهید.....
- ۳۱..... صدای زیبای شما.....
- ۳۲..... نکته طلایی:
- ۳۲..... سخنرانی خوب شما با آتش بازی ایجاد انگیزش و توجه میکند.....
- ۳۲..... گلوله آتش اول را شلیک کنید.....
- ۳۳..... گلوله آتش دوم را شلیک کنید.....
- ۳۳..... این فشفسه ها چیزهایی نیستند جز.....
- ۳۷..... فصل هشتم.....
- ۳۷..... ایجاد حس:
- ۳۷..... نکته های ارزشمند.....
- ۳۷..... خلاقیت:
- ۳۷..... صداقت:
- ۳۸..... سخن آخر:



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## سر آغاز

شروع می کنم با نام خدایی که بهترین سر آغازهاست و بهترین سخنران هاست.

قرآن کریم سوره ی طه آیات ۲۵ تا ۲۸ :

« رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي وَاحْلُلْ عُقْدَةً مِّن لِّسَانِي يَفْقَهُوا قَوْلِي »

« پروردگارا سینه ی مرا گشاده دار. کار مرا بر من آسان گردان. و گره از زبانم بگشا. تا سخنان مرا بفهمند.»

در این کتاب شما با نحوه اجرای سخنرانی و ایجاد انگیزش آشنا میشوید تا بتوانید در ارتباطات خود بهتر عمل کنید و با استفاده از آن بتوانید به صورت انگیزشی درک و یادگیری را چند برابر کنید و در پایان میتوانید در دوره آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در سایت: ([www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)) ثبت نام کرده و شرکت کنید و موفقیت خود را در سخنرانی های خود چند برابر کنید.

خوب صحبت کردن و فهماندن آن به دیگران کاری بسیار مهم و ضروری است؛ مهارت خوب صحبت کردن را باید به خوبی یاد بگیرید تا بسیار راحت بتوانید خوب صحبت کنید و بتوانید آنچه را که در ذهن دارید به خوبی انتقال دهید. این مسئله ای است که بسیاری از افراد جامعه با این مسئله روبه رو هستند و نمی توانند به خوبی صحبت کنند و پیام خود را انتقال دهند و در تعاملات خود دچار مشکل می شوند.

پس با دانستن این موضوع قصد داریم مهارت خوب صحبت کردن را به شما آموزش دهیم تا بهتر از قبل خوب ارتباط برقرار کنید تا در خانواده موثر باشید، متمایز نسبت به دیگر افراد سخن بگویید، در کسب و کار خود پیشرفت چشم گیری داشته باشید و تجربه های خوبی را پشت سر بگذارید.



## فصل اول:

پس با این وجود باید بدانید که:

### سخنرانی چیست؟

خیلی کوتاه معنی میشود: هر تعاملی یک سخنرانی است.

و اگر شما با دوستانتان و یا در خانه صحبت می کنید در واقع یک سخنرانی ارائه می دهید و صرفن آن نیست که در یک جمع دوپست نفره صحبت کنید و میکروفون به دست یا به یقه صحبت کنید که البته این موضوع جزئی از کل است.

پس این یک تعریف کلی از یک سخنرانی است؛ نکته بعدی که بسیار مهم و قابل توجه است، نحوه گفتن شما است که چگونه در سخنرانی حرف بزنید تا موثرتر عمل کنید و متمایز نسبت به دیگران عمل کنید که در اینجا صحبتی از فن بیان، معرفی می شود.

### فن بیان چیست؟

ما در اینجا به این صورت تعریف می کنیم که: مهارت خوب صحبت کردن را فن بیان گویند، به نحوی که در شنونده تاثیر مثبت به جای بگذارد و علاوه بر آن هم مثبت گفته شود و حس خوبی، در مخاطب ما ایجاد کند.

کلام ما قدرت دارند، پس از آنها به خوبی استفاده کنید و بهتر از دیگران در تعاملات خود، از کلمات بهره جویید.

### اهمیت سخنرانی:

یاد گرفتن مهارت سخنرانی در زندگی بسیار مهم است؛ زیرا شما دائما در حال صحبت هستید و دیگران را متقاعد می کنید و یا مورد تحسین قرار می دهید که این امر بسیار مهم است، که به چه نحوی ارائه شود و دانستن و اثر بخش بودن آن، یک ضرورت و مهارت مهم زندگی است.

وقتی که سخنرانی شما قابل توجه و اثر بخش باشد بسیار انگیزه ایجاد می کند و شنونده را مجذوب می کند تا بتواند در کاری اقدام کند و در زندگیش موثر باشد نه اینکه به نفع گوینده باشد، پس این تعامل باید برد



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

برد باشد که دو طرف سود کنند و برنده باشند، تا حس مثبت آرامش در کلام ایجاد شود و حس خوب موثر بودن در شما تقویت شود و عزت نفس تان بیشتر شود.

پس با ایجاد انگیزه و اقدام و نتیجه برد برد دو طرفه سخنرانی انگیزشی تعریف می شود.

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 می کنید، برای آن برنامه ریزی می کنید، برای شروع باید بنویسید، یعنی فقط بنویسید، طبق ساختار اطلاعات خود را جمع آوری می کنید و برای آن شروع به تحقیقات می کنید؛ در تحقیقات خود طبق ساختاری که تعریف خواهیم کرد بیشتر آشنا می شوید و طبقه بندی می کنید سپس متن سخنرانی خود را آماده می کنید و در سخنرانی مسئله ای که بسیار مهم است این است که بدانید چگونه تغییر در نگرش را ایجاد کنید.



## فصل دوم:

### نگرش چیست؟

آنچه را که در ذهن ما می گذرد و در هر چیزی یک دیدگاهی داریم نگرش تعریف می شود و تغییر نگرش یعنی تغییر دیدگاه و عمل به اینکه دیدگاه دیگران را بخواهید تغییر دهید، کاری سهل و آسان نیست ولی خیلی پیچیده هم نیست.

برای تغییر نگرش باید در سخنرانی خود یک تغییر دیدگاه را ایجاد کنید.

برای تغییر دیدگاه باید در متن سخنرانی خود بسیار دقت کنید و با توجه به تغییر نگرش باید یک شناخت کلی از مخاطب خود داشته باشید؛ که این امر بسیار مهم و ضروری است. این کار را باید به صورت کاملاً بی رحمانه انجام دهید. این تنها موردی در سخنرانی است که باید بی رحمانه باشد؛ زیرا هرچه مخاطبان خود را بیشتر بشناسید، بهتر و موثرتر میتوانید مراحل سخنرانی خود را طراحی کنید و اثر بخش تر عمل کنید.

### برای شناخت مخاطب چه چیزهایی لازم است و چه اطلاعاتی به درد ما میخورد؟

همان طور که گفتیم برای شناخت مخاطب باید بی رحمانه عمل کنید؛ باید از سطح فرهنگی و سیاسی مخاطب بدانید، مقدار سن آنها، سطح سواد آنها و حتی از چند شهر آمده اند را، باید بدانید و بدانید که به چه چیزهایی اعتقاد دارند.

این مسئله برای تغییر نگرش بسیار ضروری است؛ این نکته لازم است که دانسته شود تا در سخنرانی های خود به اعتقادات آنها بی احترامی نکنید، تا حساسیت ایجاد نشود و مخاطب خود را از دست ندهید.

برای تغییر اعتقادات که بسیار ریشه ای است باید ریشه ای هم عمل کنید. در متن سخنرانی خود بسیار حتمن دقت کنید که، به چه نحوی دقیق ارائه کنید.

در اینجا شخصیت آواتار به شما معرفی می شود؛ که این شخصیت در تهیه و تولید محتوا به شما بسیار کمک می کند و سر نخ است جامع تا همه جا با شما باشد و مسیر سخنرانی را برای شما روشن کند.





# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## آواتار چیست؟

آواتار شخصیتی خیالی هست، که با توجه به شناخت مخاطب آن را می سازید، تا بدانید این آواتار ما به چه چیزهایی نیاز دارد و به چه چیزهایی حساس است و چگونه می توان در آن تغییر نگرش ایجاد کرد.

این آواتار ما می تواند چند شخصیت داشته باشد؛ یعنی ممکن است سه نفر باشد که شما آن را با سخنرانی خود سازگار میکنید.

این آواتار را میتوان یک کودک ده یا دوازده ساله فرض کرد، که تقریباً چیزی نمی داند و باید به آن آموزش دهیم؛ که در این آموزش ها باید به بهترین شکل سعی شود تا اثر بخش باشد و در نتیجه ی خود بسیار عالی عمل کند.

آواتار ما می تواند از کل مخاطب ما به سه نفر، با دیدگاه متفاوت ساخته شود، تا تقریباً تمام مخاطب ما را در نظر بگیرد؛ اما در بعضی از سخنرانی ها شاید شما بخواهید فقط بر روی یک نفر تاثیر بگذارید، که باز هم با توجه به شناختی که از طرف مخاطب خاص خودتان دارید، سخنرانی خودتان را شکل میدهید.

آن طرف ممکن است یک مدیر باشد تا با تغییر نگرش و ایجاد انگیزش بتوانید کاری کنید، که حقوق کارکنان را افزایش دهد؛ که هدف اصلی باید در سخنرانی نا محسوس باشد و اثر بخش؛ چون که اگر واضح باشد ممکن است اثر بخشی آن به صورت معکوس رخ دهد و باعث شکست سخنران می شود که برای یک سخنران تجربه ی خوبی نیست پس در ارائه محتوا باید بسیار عالی عمل کنید و وسواس به خرج دهید؛ تا با توجه به هدف مشخص، محتوای خود را به بهترین شکل آماده می کنید و با چندین بار تمرین و اصلاحات اجرای خودتان را عملی می کنید.

حالا باید در سخنرانی خود یک محتوای خوبی آماده کنید.

پس با متناسب به موضوع خود و دانستن هدف اصلی پرونده، سخنرانی را باز می کنید و ساختار سخنرانی را به خوبی می سازید.

## ساختار سخنرانی:

در ساختار سخنرانی نکات مهمی است که، با رعایت آنها می توانید یک اجرای خوبی را با نوشتن و آماده کردن محتوا ارائه کنید پس به این نکات توجه می کنید و سخنرانی خوبی را اجرا می کنید.





# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## زمانبندی

در آماده کردن محتوا باید زمان خودتان را بدانید که چقدر فرصت برای ارائه دارید و یا اگر زمان دست خودتان است که چه بهتر ولی در اصل با دانستن زمان ساختار را شکل می دهید، که از کجا به کجا بروید و برای مخاطب چه تغییری باید روی دهد و آماده سازی را شروع می کنید؛ که مثلن ابتدا این موضوع بعد آن موضوع و تا انتها تا پایان را برنامه ریزی می کنید.

لازم است که باز هم گوش زد کنم که، سخنرانی شما بسیار مهم است و باید به نحوه اجرا بسیار دقت کرد و مخصوصا اگر سخنرانی ما قرار است انگیزشی باشد.

## بیان نکات به ترتیب اهمیت محتوا

پس نکات را با دقت آماده می کنید و ترتیب آنها را مشخص می کنید و با دانستن ترتیب، اثر بخشی بیشتری را خواهید داشت و موفقیت شما را چندین برابر می کند و بعد از آن در ساختار خود، گذشته و حال را معلوم می کنید.

## داشتن چشم انداز با گذشته و حال و آینده

این نکته را باید بدانید که، با چشم انداز خود می توانید اثر تغییر را ملموس کنید که، با ساختن یک زمان بندی از نگرش مخاطب میسازید با عنوان گذشته و حال و آینده که با فرض مثال: در گذشته چگونه بوده است، در حال چطور باشد و در آینده به چه چیزی خواهد رسید که با توجه به این حتمن به مسائلی مخاطب برخورد می کند.

## مسئله و حل مسئله ذهن مخاطب

در ارائه محتوا مخاطب شما در ذهنش سوال پیش می آید، که تا حل نشود نمی تواند بیشتر گوش دهد؛ باید ذهنش از درگیری خارج شود.

پس وقتی که در آماده کردن محتوا خودتان را جای مخاطب قرار می دهید و آواتار شما سوالی برایش ایجاد می شود که، با پاسخ به آن مسئله در حین اجرای سخنرانی به جواب می رسد و مشتاقانه به ادامه مباحث با جذابیت بالا گوش می دهد.

پس به این موضوع هم بسیار باید اهمیت داد؛ چون که برای تغییر نگرش، مخاطب باید ذهنش آماده شود، تا موفقیت چشم گیری در آینده نصیبش شود.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

پس شما به عنوان یک سخنران انگیزشی باید بسیار به سخنرانی خود در محتوا و اجرای آن دقت کنید و تلاش کنید؛ زیرا که برنده بودن و موفق شدن مخاطب، در زندگی هدف شماست تا جهانی زیبا، با موفقیت بالا و بکارگیری قدرت نیروی ماورایی، کاری فوق العاده و اثر بخش است؛ پس این دقت را دارید، تا زیبا زندگی کنیم و جهان را جایی زیباتر برای زندگی دیگران کنیم.

## طبقه بندی موثر

با توجه به نکات بالا و ایجاد انگیزش اطلاعات خودتان را طبقه بندی می کنید و تصمیم می گیرید که آنها را با توجه به نگرش، تغییر نگرش، ایجاد مسئله و حل مسئله و... اطلاعات را می چینید و طبقه بندی خاص خودتان را ایجاد می کنید.

## بیان تقابل ها :

در بیان تقابل ها دو چیز را با هم مقایسه کنید؛ مثلا یک اسب را با سوارکار مقایسه می کنید. تا یک ساختار ذهنی ایجاد شود و به صورت تصویری در ذهن مخاطب، تا برایش ملموس شود و مقایسه کند که در زندگی سوار کار است یا سوار کاری بر او مسلط است؛ که نقش یک اسب را در زندگی دارد؛ با دانستن این موضوع می تواند مقایسه کند و تغییر نگرش را آسان تر کند. که بعد از آن باید چه کند و چگونه باشد که نظریه عمل تعریف می شود.

## تعریف نظریه عمل برای مخاطب

با توضیح نظریه عمل به مخاطب خود می گوئید که : چگونه در زندگی کاربردی عمل کند ، چگونه کار کند و با مثال هایی ملموس او را به ادامه شنیدن سخنرانی جذب می کنید و می توان با گفتن داستان هدایتش کنید.

## اثر بخشی سخنرانی با گفتن داستان یا ماجرا

در ادامه مبحث می توان با گفتن داستان یا ماجرا موضوع خود را دنبال کنید و بسیار این نکته داستان گویی قابل اهمیت است و اثر بخش؛

چرا؟ چون که بهترین سخنران ما خدای متعال که در کتاب قرآن کریم برای ما سخنرانی می کند، بسیار از داستان های پیامبران برای ما می گوید، از ماجرای سرگذشت آنها و قبایل گوناگون را برای ما خیلی واضح و روشن بیان می کند و موضوع را برای ما ملموس می سازد.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## اهمیت ترتیب در اجرا

خواه یا ناخواه ممکن است، نکات را فراموش کنید، که باید به ترتیب نکات اهمیت دهید. می توانید نکات را با شمارش به خاطر آورید، حتی در اول، میانه و پایان سخنرانی می توان با شمارش نکات گفته شده را به مخاطب خود گوش زد کنید تا برایش یادآوری شود و در ذهنش جای گیرد.

## حالا با دانستن این نکات می خواهیم یک ساختار را نام ببریم

با توجه با اینکه در اول مطالب گفتیم بهترین سخنران خداست و با کتاب قرآن با ما سخن می گوید به یک سوره اشاره می کنیم و موضوع اصلا تفسیر و تحلیل آیات نیست بلکه یک نگاه کاربردی از ساختار سخنرانی است که سوره ی (الطور) را به عنوان نمونه در نحوه گفتن آیات با تمثیل و ترتیب ارائه شده است را برای یادگیری بیشتر نگاه می کنیم که چه زیبا از این ساختار استفاده شده است و سوره با ترجمه را می توانید در لینک زیر مشاهده کنید.

<http://www.parsquran.com/data/show.php?sura=52&ayat=33>

با یک نگاه ساده و کاربردی در مورد سخنرانی انگیزشی به این سوره نگاه می کنیم.

در ساختار آن به ترتیبی که به کار برده شده نگاه می کنیم و در ترتیب ها دیگر نکات ساختار سخنرانی را گوشزد می کنیم.

الف. آیات ۱ تا ۱۶ که در نخستین آیات سوره که با سوگندهای پی در پی شروع می شود، بحث از عذاب الهی و نشانه های قیامت، آتش دوزخ و کیفر کافران می کند. که در اینجا به ترتیب چشم اندازی از اعمال بد گذشته می گوید و با اشاره به کیفر از آینده می گوید.

ب. آیات ۱۷ تا ۲۸ بخش دیگری از این سوره نعمت های بهشتی و مواهب الهی را که در قیامت در انتظار پرهیزکاران است، به صورت مشروح برمی شمرد، و یکی را پس از دیگری مورد توجه قرار می دهد که در حقیقت به بیشتر نعمت های بهشتی در این بخش از سوره اشاره شده است. و در اینجا هم باز هم با توجه به چشم انداز از اعمال خوب و خیر از آینده ای روشن می دهد و با بیان تقابل ها از اعمال کسانی که قرآن را تکذیب می کنند و آنان که به قرآن عمل می کنند را مقایسه می کند و سرانجام گذشته و آینده را با هم مقایسه می کند.

ج. در بخش دیگری از آیات ۲۹ تا ۳۴ این سوره، از نبوت پیامبر اسلام (ص) سخن می گوید، و اتهاماتی را که دشمنان برای او ذکر می کردند بیان می کند، و به طور فشرده به آن پاسخ می دهد. و باز هم در اینجا می



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

بینیم که با استفاده از یک ماجرا و اتهاماتی را که به پیامبر اسلام(ص) می زنند، داستان پیامبر را بازگو می کند.

د. آیات ۳۵ تا ۴۳ در بخش چهارم به مسئله توحید پرداخته و با استدلالی روشن این مسئله را تبیین کرده است. در اینجا هم با روشن کردن مسئله جواب می دهد و بعد از آن نتیجه گیری می کند.

ه. آیات ۴۴ تا ۴۷ در بخش دیگر سوره، باز به مسئله معاد و پاره‌ای از مشخصات روز قیامت می پردازد. و باز در اینجا از آینده می گوید و با به تصویر کشیدن آینده و شمردن مشخصات وضوح را برای ما روشن می کند.

ی. سرانجام در آیات ۴۸ تا ۴۹ آخرین بخش سوره که دو آیه بیشتر نیست با دستوراتی به پیامبر گرامی اسلام (ص) در زمینه‌ی صبر و استقامت، تسبیح و حمد پروردگار و وعده حمایت او از سوی خداوند، بحث‌هایش به پایان می‌رسد. و در آخر هم به نتیجه گیری کلی می پردازد و دعوت به اقدام می کند و می گوید که در حال برای داشتن آینده ای روشن باید چه اقداماتی انجام داد و سوره در اینجا، خیلی زیبا به پایان میرسد.



## فصل سوم:

و حالا به شروع سخنرانی می‌رسیم و حتمن برایتان جذاب تر شده است و می‌خواهید بدانید که، چگونه یک سخنرانی انگیزشی را شروع کنید؟

### چطور سخنرانی انگیزشی را شروع کنیم؟

#### لحظه طلایی

گلد تایم یعنی لحظه طلایی اولین سی ثانیه سخنرانی است، که بسیار مهم است؛ تا جایی که امکان دارد در یک سخنرانی انگیزشی، در اولین 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.

به طور مثال با یک داستان واقعی از خودم شروع می‌کنم؛ که در آن می‌توانم معرفی خود را به صورت مخفی جای دهم. به طور مثال که در یکی از سخنرانی‌های خودم من اینگونه آغاز کردم و گفتم:

در حال تقسیم بندی دفترچه‌های سربازی بودند که، بچه‌ها خیلی استرس داشتند، من هم همین طور تا اینکه گفتم: (به نام رب العالمین، به نام کسی که هست غفور و رحیم).

تا کمی بر استرس خودم غلبه کردم و آرام تر شدم. در همین حال بود که ناگهان یک دفترچه به بالا گرفتند و گفتند:

احمد معین، احمد معین کیه بیاد و دفترچه‌اش را بگیره و تا سه روز دیگه خودشو به یگان مربوطه معرفی کنه؛ در همین ماجرا من از داستان سربازی خودم گفتم که خدا همیشه و در همه جا پشتیبان منه و سخنرانی خودمو به این صورت آغاز کردم و خودم را به صورت مخفی در داستان معرفی کردم.

حالا باید بدانید که چطور آغاز کنید و برای اثر بخشی در شروع و نوع محتوا باید نیاز مخاطب را بدانید که با توجه به شناخت مخاطب بتوانید نیازش را بر طرف کنید و بتوانید بر مخاطب نفوذ داشته باشید.

سخنران موفق به نیاز مخاطب خودش فکر می‌کند و آن را بر طرف می‌سازد.

# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## حالا این نیازهای مخاطب چیست؟

ولازم است که بدانید که مخاطب، وقتی به مرتبه ی رضایت می رسد، که چیزی را که خواسته و یا به او گفته اید، برسد و در اینجا به چهارده مورد تحریک پذیر که بسیار در انگیزش موثر است را عنوان می کنیم و می گوئیم که با دانستن این عناوین می توانید بهتر محتوا را آماده کنید، تا حس بهتری در مخاطب ایجاد شود.

## چهارده عنوان از نیازهای تحریک پذیرمخاطب

۰۱ حس توانایی فردی و سلطه جویی

۰۲ آرزوی اهمیت یافتن و بزرگ شمرده شدن

۰۳ موفقیت مالی ، پول و تمام چیزهایی که با پول قابل تبادل است

۰۴ مورد قدردانی قرار گرفتن

۰۵ تایید و پذیرش در جایگاه اجتماعی

۰۶ آرزوی موفق شدن ، نیاز به برتری و متمایز نسبت به دیگران

۰۷ عضویت در گروهی شاخص و معروف

۰۸ قدرت خلق سخن و جذابیت در کلام

۰۹ دانستن و استفاده از تجربیات 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 می توانید با ذهنیت بیشتری، محتوای انگیزشی خودتان را آماده تر کنید و باید بدانید که عمده نیاز مخاطب مورد نظر شما کدام است و ارائه می کنید.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## در ارائه یک نکته بسیار مهم است

شما تا می توانید محتوا را ساده و قابل فهم بگویید، هرچه ساده تر و قابل فهم تر باشد، تاثیر آن چندین برابر می شود، بیشتر در ذهن می ماند و قابل اجرا می شود.

حالا به نظر شما آیا با دانستن این مطالب، شما می توانید یک سخنرانی انگیزشی انجام دهید، آیا می توانید انگیزش ایجاد کنید؟

به نظر من نه؛ بلکه باید خود سخنران انگیزشی، خصوصیات داشته باشد، تا حرفش به جان دل بنشیند و انگیزش ایجاد کند.

## خصوصیات واقعی یک سخنران انگیزشی

۰۱ به آنچه که می گوید خودش عمل کند و باور داشته باشد، همین مورد باعث می شود که سخنران نتواند دروغ بگوید، به آنچه که ایمان دارد بیان می کند و تاثیر زیادی از خود به جای می گذارد.

۰۲ سخنران انگیزشی، قصدش باید ایجاد شوق و پیشرفت در وجود مردم باشد، اگر قصدش خودنمایی و یا شهرت باشد نمی تواند در دل مردم انگیزه ایجاد کند.

۰۳ یک سخنران انگیزشی، وقتی در میان مردم شهرت و اعتماد پیدا می کند، مردم از او مشاوره می گیرند پس باید، رازدار و امانت دار باشد.

۰۴ سخنران انگیزشی، نباید جوگیر شود و هر آنچه را که دلش می خواهد بگوید، بلکه باید در گفتارش ادب داشته باشد، رعایت ادب را به جا آورد؛ واقعاً اگر به سخنرانی امام خمینی زمانی که در حسینیه جماران ارائه شد گوش دهیم می بینیم که:

همه مخاطبین را تحت تاثیر قرار دادند، چیزی جز سخن حق نگفتند، یک انقلاب کردند، شاه را از ایران بیرون کرد و در کلامش هیچ گونه حرفی که بی ادبی باشد، استفاده نکردند.

چقدر در گفتار و کلام شان انگیزه ایجاد کردند و با ارائه همین، سخنرانی های انگیزشی و پی در پی کولاک کردند؛ در تاریخ پر افتخار ایران موثر بودند.

هنوز هم از سخنان ایشان در بسیاری از جاها استفاده می شود و بسیار موثر عمل میکند.

در این قسمت باز هم جای دارد تا از قرآن کریم الگو برداری کنیم:





# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

\*\* در مجموعه آثار، ج ۱۷، استاد شهید مرتضی مطهری چنین بیان می کند که:

## قرآن دارای دو خصوصیت است:

یکی خصوصیت محتوای مطالب که از آن تعبیر به حقانیت می کند، و دیگر زیبایی. قرآن نیمی از موفقیت خودش را از این راه دارد که از مقوله زیبایی و هنر است.

قرآن فصاحتی دارد فوق حد بشر، و نفوذ خود را مرهون زیبایی اش است. (فصاحت و زیبایی سخن، خودش بهترین وسیله است برای اینکه سخن بتواند محتوای خودش را به دیگران برساند.) و خود قرآن کریم به این زیبایی و فصاحت خودش چقدر می نازد و چقدر در این زمینه ها بحث می کند، و اصلاً راجع به تاثیر آیات قرآن در خود قرآن چقدر بحث شده است!

این تاثیر، مربوط به اسلوب قرآن یعنی فصاحت و زیبایی آن است.

قرآن از نظر بیان و فصاحت، روانی و جاذبه و قدرت تاثیر به گونه ای ساخته شده است که روی دلها این چنین اثر می گذارد.

## فصاحت امیر المؤمنین علیه السلام

موفقیت امیر المؤمنین در میان مردم، یکی مرهون فصاحت اوست. نهج البلاغه که از تالیف آن هزار سال می گذرد، یعنی از هنگام به صورت کتاب در آمدنش هزار سال می گذارد و از انشاء خطبه ها حدود هزار و سیصد و پنجاه سال قمری می گذرد، چه در قدیم و چه در زمان معاصر مقام عالی خود را حفظ کرده است.

یک وقت استقصا کردم از قدیم و جدید، از همان زمان امیر المؤمنین تا عصر جدید و امروز، دیدم همه ادبا و فصحا عرب در مقابل کلمات امیر المؤمنین از نظر فصاحت و بلاغت خضوع دارند.

## فصاحت و زیبایی کلام امام حسین علیه السلام

خود ابا عبد الله علیه السلام در همان گرما گرم کارها از هر وسیله ای که ممکن بود برای ابلاغ پیام خودش و برای رساندن پیام اسلام استفاده می کرد.

خطابه های ابا عبد الله از مکه تا کربلا و از ابتدای ورود به کربلا تا شهادت، خطبه های فوق العاده پر موج و مهیج و احساسی و فوق العاده زیبا و فصیح و بلیغ بوده است.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

تنها کسی که خطبه های او توانسته است با خطبه های امیر المؤمنین رقابت کند، امام حسین است. حتی بعضی گفته اند خطبه های امام حسین در روز عاشورا برتر از خطبه های حضرت امیر است.

وقتی که می خواهد از مکه بیرون بیاید، ببینید با چه تعبیرات عالی و با چه زیبایی و فصاحتی هدف و مقصود خودش را بیان می کند. \*\*

پس در انتخاب کلمات دقت کنیم، تاثیر آن را می بینیم که کلمات چقدر موثر و زیبا عمل می کنند؛ زیرا کلمات بسیار قدرت دارند و فراتر از زمان عمل می کنند.

و به گفته خانم فلورانس اسکاول شین: کلام تو عصای معجزه گر توست.

۰۵ یک سخنران موفق باید با مخاطب خودش، نرم و با لحنی گرم صحبت کند.

تاثیر کلام در نرمی و ملایمت می باشد و این از آداب یک سخنران موفق است، که بتواند با مخاطبان خود به نرمی صحبت کند و تاثیر کلامش را چند برابر کند و در یک سخنرانی انگیزشی هم با ملایمت صحبت کردن هم تاثیر بیشتری دارد تا اینکه بخواهید به حالت خشم و بلند سخن بگویید.

شاید فرض بر این باشد که حالت خشم و بلند تاثیر داشته باشد اما تاثیر آن زود گذر است و زمانی تاثیر بیشتری پیدا می کند که بر دل و جان بنشیند و با آرامش کلام می توان این کار را انجام داد.

امام علی علیه السلام می فرماید: زبان خود را عادت بده تا گفتار تو پیوسته نرم و ملایم باشد.

۰۶ زمانی یک سخنرانی انگیزشی تاثیر زیادی دارد که که سخنران مخاطب خودش را بشناسد و بداند برای چه کسانی صحبت می کند و به آنها با احترام صحبت کند؛

احترام به اشخاص باعث می شود که فرد یا افراد استعدادهای درونی خویش را به بیرون بریزند، در شناخت خودش برای ایجاد انگیزه و یادگیری تاثیر چندانی ایجاد می شود و مخاطب برای خودش ارزش بیشتری پیدا می کند و موفقیت سخنرانی انگیزشی، بیشتر می شود.

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

آن موقعیت را درک کند. هرگاه موقعیت خودش را نتوانست به خوبی درک کند مجاز به سخن گفتن نیست و نمی تواند موفق عمل کند و سخنرانی خوبی را برای ایجاد انگیزه اجرا کند؛

امام علی علیه السلام می فرماید:



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

هرگاه برای سخن گفتن مجال و موقعیتی نمی یابی، هرگز لب به سخن مگشای و سکوت و خاموشی را انتخاب کن.

در مثال اگر یک سخنران در موقعیت و ایام خاصی دعوت شد و به آن موقعیت و یا آن روز خاص یا مناسبتی اشاره ای نکرد و بسیار ناچیز دانست و یا حتی فراموش کرد به حکم بی ادبی برداشت می شود و ارزش خود را در بین مخاطبان خودش از دست می دهد.

۰۸ سطح سنجی مخاطبان برای یک سخنرانی و یا حتی یک سخنرانی انگیزشی بسیار مهم و ضروری است.

اگر سخنران نداند مخاطبانش چه کسانی هستند نمی تواند تاثیر خود را به جای گذارد و واقعا در تمام و اکثر نکات که دقت کنید می بینید که شناخت مخاطب چقدر اهمیت دارد و موثر است، تا اجرای موفق داشته باشید و به همین علت است که باید در شناخت مخاطب خود واقعا بی رحمانه عمل کنید تا موفقیت چشم گیری برای تان ایجاد شود.

۰۹ 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 پایین تر از سطح صحبت کنید تا برای همه قابل درک و گیرا باشد و یا حتی بیش از اندازه هم نسبت به سطح نباید ساده گفت و مخاطب را از خودتان برنجانید.

۱۰ در سخنرانی و یا سخنرانی انگیزشی برای مخاطب خود تصویر سازی 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 تصویر سازی، مخاطبان را آگاه تر کنید تا مسیر رشد و پیشرفتشان را مجسم کنند، از خواب ناآگاهی بیرون آیند.

در سخنرانی با شجاعت و شهامت صحبت کنید و آنچه که به صلاح مخاطبین است را، به شیوه های گوناگون با توجه به مخاطب شناسی بگویید.

با بیانی 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 تقریبا چه مراحل را باید بگذرانید تا بتوانید با یک محتوای خوب به اجرای سخنرانی خود پردازید و یک ارائه ی خوبی داشته باشید.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

الان آماده باشید که می خواهید با داشتن این اطلاعات روی صحنه بروید و اجرای خود را از تصویرسازی ذهنی به واقعیت تبدیل کنید.

حالا شاید بعضی از شما ها ترس بر شما 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 می کنید یا اولین تجربه ی خود را می خواهید پشت سر بگذارید.

اما با این تفاوت که شما حتمن تحت هر شرایطی اقدام می کنید، بر روی صحنه می روید و به آنچه که تا به حال یادگرفتید اجرا می کنید.



## فصل چهارم

### ترس و توهم ترس

شاید یک توهم ترس به سراغ شما بیاید، اما قوی دل باشید چون هیچ ترسی وجود ندارد، بلکه این یک کلید طلایی برای یک سخنران است که، برای مدیریت بهتر، کلید طلا را بر دست می گیرید و خیلی راحت در جیبتان می گذارید، کلید طلا را از آن خود می کنید و به نفع خودتان قدم بر می دارید و پای بر صحنه می گذارید.

### چگونه کلید طلا را در جیب خودتان بگذارید؟

اعتماد به نفس و خود باوری مهم ترین نقش را در مدیریت ترس دارد که، بتوانید کلید طلایی را خیلی راحت در جیب تان بگذارید و راحت اقدام به سخنرانی بپردازیم؛

البته این ترس را همه دارند و واقعا یک نعمت الهی است و نباید برای اجرای شما یک مانع باشد. این ترس را ترس مثبت بدانید و به کلید طلا تبدیلش کنید.

نباید ترس شما به ترس منفی شود و کلید طلای شما تبدیل به کلید یک زندان ذهنی شود؛ خودتان در زندان ذهنی را باز کنید و خودتان را از بهترین اجراها محروم نکنید؛ پس مدیریت کنید و کلید طلایی را بر دارید و وارد صحنه شوید.

با نام یاد خدا که آرامش دهنده ی دلهاست آغاز کنید.

حالا به نکاتی می پردازیم تا بهتر ترس را مدیریت کنید تا به کلید طلا تبدیل شود و بهترین سخنرانی ها را اجرا کنید و موفق تر از پیش عمل کنید.

### ۱- اعتماد به نفس:

اعتماد به نفس یعنی اعتماد به خود، خودی که خدا برای بهترین کارها به دنیا آورده و خودی که از وجود خداست؛

# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

پس اعتماد به نفس را با وجودمان که از آن خداست، یعنی اعتماد به خدا معنی می کنیم و چقدر زیبا و محکم و پر قدرت، با اعتماد به خدا می توانید گام بردارید؛ خدایی که در تمام لحظات زندگی محکم در کنار شما ایستاده و با تلاشی که می کنید از ما حمایت می کند.

**پس خودت را دوست بدار و دوست داشته باش؛ به خودت اعتماد کن که اعتماد تو، اعتماد به خداست.**

شاید یک سری عواملی وجود داشته باشد که شما، خودباوری خود را ضعیف ببینید، این عوامل ممکن است ریشه در خاطرات کودکی و یا دیگر اجراهای ناموفق بوده است، که باعث ترس می شود.

اما تا چه زمانی این روند را باید ادامه دهید، شمایی که این همه موفقیت ها را تا به حال داشته اید، پس این یک مورد هم حل می شود و یک راه حل هم برای این افراد این است که:

در جمع های کوچک شروع کنید، به صحبت کردن و در جمع تا می توانید شما شروع کننده ی مثبت صحبت ها در جمع باشید، مدیریت جمع را با صحبت های خود در دست بگیرید، ادامه دهید و به مرور شروع کنید؛

در جمع های بزرگتر، خودتان را نشان دهید و این موفقیت های خود را حتما در دفترچه ای یادداشت کنید، برای هر پیروزی برای خودتان یک جشن کوچک بگیرید، به خودتان پاداش و جایزه دهید و در سایت ما در قسمت [\(تماس با ما\)](#) تصاویر این خبر خوشحالی را برای ما به اشتراک بگذارید و هدیه ای از ما دریافت کنید.

## ترس هایی از آینده:

ممکن است در ناخودآگاه شما ترس هایی شکل بگیرد، که معمولا آنها توهمی بیش نیستند.

به طور مثال اینکه: نتوانید اجرای خوبی داشته باشید؛ اما وقتی که محتوای خوبی را آماده کرده باشید و روی آن تمرین مستمر داشته اید، هیچ گونه ترسی نیست و توهم است؛

پس با غلبه بر ترس به کلید طلایی فکر می کنید، با نام و یاد خدا که آرامش بخش دلهاست پا در عرصه ی موفقیت می گذارید؛

قبل از اجرا چند ثانیه ای تمرکز کرده و برای خودتان یک تصویر سازی ذهنی انجام می دهید و آنگونه که می خواهید اجرا کنید را، در ذهن تصور می کنید و یک تصویر سازی ذهنی مثبت انجام می دهید؛ که بسیار موثر است و در موفقیت شما نقش مهمی را دارد.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

ترس از اجرا یک عامل طبیعی هست و در چند ثانیه ی اول برای همه، حتی حرفه ای ترین سخنرانان هم وجود دارد ،

یک راه دیگر برای غلبه بر آن این است که به خود تلقین کنید ،حالت یک آدم شجاع را بر خود بگیرید و این حالت تلقین مثبت، در بدن شکل می گیرد و عملن شجاعانه در صحنه پای می گذارید و موفق می شوید.

حالا وقت آن رسیده است که شروع کنید ، ترس خود را مثبت کنید و از آن برای پیشرفت و موفقیت خودتان بهره بگیرید.

**با خودباوری و اعتماد به نفس و اعتماد به خدا محکم گام بردارید.**

موضوع خود را انتخاب کنید، محتوای خود را جمع آوری کنید و آن را با توجه به شناخت مخاطب خود آماده کنید ، به تمرین بپردازید و برای اجرای سخنرانی خود آماده شوید و حالا آن را عملی کنید.

امام علی علیه السلام می فرمایند :

هرگاه از چیزی ترسی داشتی خودت را در آن بینداز

هنگام ترس دست را روی قلبتان بگذارید و بگویید:

**خدا را شکر، که می خواهیم کار بزرگی را انجام بدهم.**

برای موفقیت سه راه را به شما پیشنهاد می کنم.

**اول تمرین، دوم تمرین، سوم تمرین**

تمرین مستمر و پایدار به شما اعتماد به نفس می دهد و موفقیت را برای شما به همراه می آورد.

پس وقتی می خواهید سخنرانی کنید تمرین می کنید.

**چگونه تمرین کنیم؟**

۰۱ ضبط صدای خودتان می تواند شما را به نحوه ی بیانتان آگاه تر کند؛ پس صدای خودتان را ضبط کنید.

بارها و بارها به آن گوش کنید و نکات دیده شده را برای بهتر شدن بیان خود بر طرف کنید.





# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

۰۲ برای مسلط شدن خود و حرکات بدن خودتان می توانید از تمرین آینه استفاده کنید و بهتر است که فیلم بگیرید، بارها و بارها فیلم را ببینید، تا بر نحوه بیان و حرکت دست ها و بدن خود آگاه تر شوید، نکات ریزتری را ببینید و آنها را برای اجرای بهتر در تمرین های بیشتر بر طرف کنید.

## نکاتی برای اجرا

در اجرای خود آنقدر باید تمرین کنید، تا تمام سلول های بدن شما تک تک کلمات را بشناسند و اتوماتیک و خودکار بیان شما را به حرکت وا دارند؛

آنقدر مسلط باشید که خودکار زبان شما فقط بگوید و شما بر روی مخاطب خودتان تمرکز کنید تا تمام حالات آنها را ببینید و با آنها ارتباط برقرار کنید، حتی گوش هایتان را باید تیز کنید که، اگر صحبتی می کنند شما بفهمید و عکس العمل آنها را در مقابل حرف های خودتان متوجه بشوید تا بتوانید خیلی خوب آنها را کنترل کنید؛ اگر کمی کسل و بی حال شدند با چاشنی های مناسب که جلوتر بیان می شود، آنها را از این حالت خستگی در آورید.

در اجرای سخنرانی از کلمات منفی استفاده نکنید، تا می توانید مثبت و انرژی بخش به سخنرانی خود ادامه دهید تا اثر مثبتی به همراه داشته باشد و جذابیت خود را چند برابر کنید.

از کلماتی که برای شنونده نا مفهوم است استفاده نکنید و همان ساده سازی را انجام دهید، خیلی راحت با بیانی ساده و شیوا به سخنرانی خودتان ادامه دهید، کلمات نا مفهومی را در ذهن مخاطب خود ایجاد نکنید، تا در ادامه نتواند همراه شما باشد؛

پس با ساده سازی جذابیت را شکل می دهید، او را به دنبال خود می کشید و انگیزه را در درونش ایجاد می کنید، تا تغییرات را در ذهن خودش تجسم کند و موفقیت خودش را با چشمانش در جلوی خودش ببیند و آن را حس کند.

خواهشی که از شما دارم این است که در اول سخنرانی خود حتمن با انگیزه و با نشاط بالا شروع کنید و در ابتدا به معرفی بلند مدت نپردازید، یا بابت یک سری مسائل بخواهید در دقایق اولیه عذر خواهی کنید و یک بار منفی را در مخاطب خود ایجاد کنید.

اعتماد به نفس خود را به بالا بیاورید و از کلماتی که مثال خودزنی است را استفاده نکنید. مثل من سرما خوردم، من صدا ندارم، ببخشید دیر شد و....



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

در حرکت های دست خود دقت کنید، تا برای رساندن مفهوم بیشتر و جذابیت بالا را ایجاد کنید، با چند قدم در چپ و راست گام بردارید، تا چشمان مخاطب شما را دنبال کند و از حالت ثابتی درآید و خواب آلود نشود.

کلمات خود را با بیانی متین و شیوا به زبان آورید، مهم تر از همه در چهره خود تبسم داشته باشید، لبخند بزنید تا جذابیت شما چندین برابر می شود.

در ظاهر خود بسیار دقت کنید و بسیار آراسته و مودب وارد صحنه بشوید، در اجرای خود همیشه خلاقیت را به خرج دهید و متفاوت باشید؛ اجرای متفاوت و تاثیرگذاری، از خودتان در ذهن مخاطب به جای گذارید.



## فصل پنجم

### 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 انگیزش پیدا کند و با هدف تعیین شده به پیش می‌روید و محتوا را آماده می‌کنید.

و سخنرانی بدون هدف کاری بیهوده است و هدف در بعضی مواقع ممکن است فروش کالا و معرفی آن باشد و یا شرکت در دوره‌ی آموزشی و یا ایجاد انگیزه‌ای برای پیشرفت و تغییر و یا ...

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 می‌باشد.

### سخنران و کتاب:

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 اینکه کتاب‌های زیادی را خواند.

امام علی علیه السلام میفرمایند :

هرکس به کار غیر مهم بپردازد کار مهم‌تر را ضایع و تباه ساخته است.

### 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.

# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

کتابهای چشیدنی معمولا با یک نگاه سطحی می توان فهمید و کتاب های بلعیدنی را باید با دقت خواند و هضم شدنی ها را باید مطالبش را تعقل کرده و از آنها کاربردی استفاده کرد؛

به قول نیچه که میگه هرکس می خواهد کتاب های مرا بفهمد باید مثل گاو باشد یعنی کتاب را بخورد و به حالت نشخوار به عنوان یادآوری مطالب و هضم آنها چندی بار دیگر آن را بخواند تا مطالب را به صورت کلی هضم کند.

## تهیه دست نوشته:

مزایای دست نوشته برای ارائه سخنرانی این است که: مطالب برایتان یادآوری می شود و فراموش اگه شد با یک نگاه متن خود را به یاد می آورید و از فراموشی جلوگیری می شود. در دست نوشته باید یکپارچگی خوبی داشته باشید و منظم طراحی شود. با دست نوشته استرس شما کمتر می شود و آسوده خاطر و مطمئن تر می شوید. با توجه به مزایای دست نوشته یک سری نکات را باید بدانید:

## مزایای دست نوشته

به دست نوشته وابسته نشوید، که دائما بخواهید از روی آن نگاه کنید، چون ریتم نگاه شما به مخاطب به هم می ریزد و در حرکت کردن، صحبت کردن دچار مشکل می شوید و اجرای خوبی را نخواهید داشت و از اعتماد به نفس شما کم می شود، پس دست نوشته یک یادآوری است، نه روخوانی، پس از کلمات کلیدی هم می توان استفاده کرد و خوب سخنرانی می کنید.

هدف از ایجاد دست نوشته فقط برای به خاطر سپاری است، که با یک نگاه مطالب یادآوری شود و در یک ساختاری ساده و مرتب تهیه می شود، تا با گوشه چشمی به آن توجه کنیم و از استرس تان کم شود.

دست نوشته معمولا روی کاغذ طراحی می شود و بهتر است که در چند جا این دست نوشته را به همراه داشته باشید، از آن پشتیبان داشته باشید بروی کاغذ و موبایل و ایمیل و لب تاپ و یا در فضای ابری تلگرام و دیگر فضاهای ابری که با از دست دادن کاغذ از دیگر پشتیبان ها استفاده کنید.



## فصل ششم

### جذابیت سخنران و سخنران انگیزشی

مخاطب معمولاً باید از سخنران خوشش بیاید تا بتواند به مطالب آن گوش دهد و دنبال کند؛ پس جذاب بودن ظاهری سخنران نکته ای است قابل توجه، که باید به آن اهمیت زیادی داد و در رفتار خودش هم باید نمونه و فروتن باشد، چون در زیر ذره بین مخاطب قرار می گیرد. در هنگام صحبت و دست دادن از کسی نباید روی برگردانید.

شل و بی حال دست ندهید.

به کسی پشت نکنید.

بوی سیگار ندهید و سیگار نکشید.

در ایستادن بیش از اندازه به کسی نزدیک نشوید.

بلند صحبت نکنید .

کت را همیشه به تن داشته باشید و خوب لباس بپوشید.

همیشه لبخند بر لب داشته باشید و هفت برابر تاثیر گذارتر باشید؛

### یک نکته جهت خانم های محترم

( خانم هایی که در زندگی تجاری خود به سرعت در پاسخ به مخاطبشان لبخند نمی زنند ، در چشم آن ها آدم های معتبرتری به چشم می آیند.)

اگر سخنران خانم هستید با وقار باشید.

مرتب بپوشید و چند رنگی نباشید و رنگ های تند استفاده نکنید.

لباس شما متناسب با کار شما باشد و زننده نباشد.

آرایش نکنید و پوشش خود را رعایت کنید.

لاک نزنید و از عطر ملایمی استفاده کنید.

# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## در سخنرانی و ایجاد انگیزش باید مغز را روشن کنید

این فرمولی است که باید برای هوش گفتاری خود در سخنرانی استفاده کنید، مطمئن باشید که موفق می شوید.

مغز ما از دو نیم کره راست و چپ تشکیل شده است، که در گرفتن اطلاعات و پردازش هر کدام به نحوی عمل می کنند، که با آنها آشنا می شوید.

مغز ما از دو نیم کره چپ و نیم کره راست تشکیل شده است که هر کدام ویژگی هایی دارند؛

نیم کره راست به سمت چپ بدن دستور می دهد و به صورت احساسی کار می کند و تصویر، فیلم، داستان، نمونه، و فعالیت ها را به خوبی درک میکند و جذب آن برایش بسیار راحت تر است؛

واقعیت ها و خلاقیت ها را بیشتر برای این نیم کره راست باید انجام بدهید و در سخنرانی بیشتر با این افراد نیم کره راست کار می کنید چون راحت تر و قابل فهم است.

نیم کره چپ بدن به سمت راست بدن دستور می دهد و به صورت منطقی کار می کند و حقایق، واقعیت ها، اعداد، آمارها را به خوبی درک می کند و به راحتی بدون منطق چیزی را قبول و درک نمی کند و طبق منطق برایش جذاب است و منطقی قبول می کند.

پس در طراحی ساختار و محتوای سخنرانی جهت جذابیت بالا و ایجاد انگیزش بهترین استفاده را باید از این دو نیم کره مغز بکنید و سخنرانی خودمان را مطلوب تر ادامه دهید.

روشی را که به شما یادآوری می کنم این است که در یک صفحه ورد و یا یک صفحه آچار را، به دو قسمت تقسیم می کنید و تمام محتوایی را که دارید، در این دو قسمت برای نیم کره راست و نیم کره چپ به صورت جداگانه بنویسید؛

به این صورت که مطالب نیم کره راست را در ستون سمت راست، نیم کره چپ را سمت چپ می نویسید و نحوه استفاده آن در سخنرانی به این نحو باشد، که در ساختار سخنرانی مطالب را طوری قرار دهید و بیان کنید که :

هر دو نیم کره را به صورت مطلوب دریابد و به گفته ی برایان تریسی: (شیوه ی برف پاکن ماشین)، کار می کنید یعنی یکی به چپ می زنید و یکی به راست، که سخنرانی شما را برای این دو مخاطب بسیار جذاب می کند و تاثیر گذاری آن برای ایجاد انگیزش بیشتر و حتی چند برابر می کند؛ پس شیوه برف پاک کن را فراموش نکنید و حتمن استفاده کنید و موفقیت خود را حتمی کنید.



## فصل هفتم

### مراحل اجرایی سخنرانی:

اطمینان به خدا و توکل به خدا را باید در تمام مراحل زندگی مد نظر خود قرار دهیم و یاد خدا آرامش بخش دلهاست پس خدا را شکر می کنیم که کار بزرگی را میخواهیم انجام دهیم و از خدا تشکر می کنیم که ما را در این جایگاه قرار داده است و هستیم.

### قدردان مخاطب باشید

از مخاطبین خود قدردانی می کنید ، آنها را باید دوست داشته باشیم و خدا را شکر می کنید که به ما چنین توفیقی داده است تا در خدمت مخاطبان قرار گرفته ایم ، این اولین قدم ارتباط با مخاطبان است که آغاز راه صمیمیت را نشان می دهد و فروتنی ما را روشن تر می کند.

### فعال کردن دو نیم کره مغز

مرحله بعد طبق ساختار مغز، آغاز به فعال کردن دو نیم کره راست و نیم کره چپ می شویم و توضیحات خود را مثل برف پاک کن ماشین انجام می دهیم یعنی دقیقا یکی به چپ یکی به راست ، این یعنی جذب مخاطب و موفقیت ما.

### ارتباط چشمی

ارتباط چشمی را فراموش نکنید و ارتباط مستقیم خود را با تمام مخاطبان حفظ کنید تا آنها احساس کنند شما با تک تک آنها صحبت می کنید و حس صمیمیت را ایجاد کنید.

در این ارتباط چشمی شما می توانید به صورت حرف دبلو W به تمام مخاطبان خود نگاه کنید ، یا به صورت حرف V می توانید هر فردی را نگاه کنید ؛

به این صورت که فردی که نشسته است، به فرد پشت سر او نگاه می کنید و آن افراد احساس می کنند که شما مستقیم با آنها در حال صحبت کردن هستید ، توجه خودشان را به شما جلب می کنند و این ارتباط برقرار می شود.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

ارتباط چشمی از اهمیت بسیاری برخوردار است، تا آنجایی که با وقتی با مخاطبان آنتونی رابینز مصاحبه ای انجام شد آنها گفتند:

ما وقتی به آنتونی نگاه می کنیم احساس می کنیم که او به صورت فردی با من در حال صحبت است ، به صحبت های او کامل گوش می کنیم و بسیار حس صمیمیت می کنیم .

## زبان بدن

مهم ترین عامل دیگر، که برای جذب مخاطب و تفهیم محتوا بسیار موثر است، زبان گفتاری با به هم آمیختن زبان بدن است، که انتقال محتوا را به مخاطب با جذابیت بالا به چند برابر می رساند، که حرکت های دست و حالت بدن را وقتی در کنترل خود بگیریم به خوبی می توانیم، با زبان بدن خود، محتوا را انتقال دهیم؛

باید در این مورد، بسیار تمرین کرد و هیچ چیزی بدون تمرین کردن پایدار موثر و امکان پذیر نیست، پس تمرین های پی در پی خود را فراموش نکنید حتی در روز به مدت فقط پنج دقیقه تمرین سخنرانی را انجام دهید.

## تمرین و تمرین و تمرین شما نشانه اعتماد به نفس و موفقیت شماست

برای تقویت و درک بهتر زبان بدن، با گفتار خود و ایجاد انگیزه بیشتر می توانید، فیلم های انگیزشی بیشتری را که توسط اساتید موفقیت در ایران عزیز و دیگر کشورها تهیه شده است، را ببینید و از آنها الگو بگیرید.

## حق کپی رایت : کپی کردن ممنوع

حتمن تعجب کردید که حق کپی رایت به موضوع سخنرانی و انگیزش با سخنرانی چه ربطی دارد! توضیح این است، که شما باید در هر حالتی خودتان باشید، یعنی فقط خودتان و حالت های خودتان را از دیگران کپی نکنید ، این قصد را نکنید که شما نمی توانید و اگر می خواهید موفق باشید باید مثل فلانی باشید و حق و استعداد خودتان را کور کنید.

## پس کپی ممنوع

و با تجربه های مختلفی که کسب می کنید میتوانید با خلاقیت خود متفاوت باشید و حتی بهتر از دیگران می توانید اجرا کنید و موفقیت خود را چند برابر کنید.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## صدای شما دلنشین است

شما با کنترل کردن صدای خود در بلندی و آهستگی می توانید مثل ریتم موسیقی آرامش بخش صدای خودتان را بر جان مخاطب بنشانید.

صدای شما نباید خیلی بلند باشد یا خیلی آهسته، باید طوری باشد که گوش را اذیت نکند و یا برعکس اصلا به خوبی شنیده نشود و به صورت یکنواخت هم نباشد، که حالت خواب به مخاطب دست دهد و شما با سخنرانی خود لالایی بگویید.

لحن گفتار شما باید حالت یک جاده خاکی باشد، که مستقیم است ولی در بعضی جاها دست انداز دارد و یا شنی می شود، در بعضی جاها صاف و هموار است و این پستی بلندی های کوتاه همان تن صدای شما است که آگاهانه آن را با توجه به محتوا به پایین یا بالا می آورید و صدای خود را از حالت یکنواختی و خواب آور در می آورید، باعث جذابیت می شوید و سطح توجه مخاطبان را بیشتر می کنید و موفقیت را باز هم کسب می کنید.

## به صدای خود اهمیت بدهید

حجم صدای شما باید در کوتاهی و بلندی متناسب باشد، صدای خود را با توجه به محذور بالا یا پایین بیاورید و اگر در آغاز شعری خوانده می شود آن را با حالت ملایم و احساسی خوانده شود، اگر جمله ای تاکید می شود به صورت تاکید می و محکم تر گفته شود، صدای شما باید متین و دلنشین باشد.

کلمات را شمرده ادا کنید و از مکث ها برای جذابیت و ایجاد توجه به موقع استفاده کنید؛ مکث های شما نباید زیاد باشد و در و جمله های شما را ناقص کند که به صورت بریده بریده شنیده شود و در صدای خود آگاهانه مدیریت کنید.

## صدای زیبای شما

با تمرین صدای خود را آهنگ دهید تا دلچسب و دلنواز باشد.

تمرین برای صدای دلنواز و آهنگین کردن این است که شما با صدای یک خواننده شروع می کنید و زمانی که خواننده با آهنگ؛ صدای خود را پایین می آورد و یا در جایی بالا می برد شما با همان خواننده، همین کار را انجام می دهید؛



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

با صدای خواننده هماهنگ می شوید و شما هم آگاهانه با همان خواننده از موسیقی استفاده کرده و تن صدای خود را پایین و بالا می برید و این تمرین را می توانید خیلی راحت در هر جایی که خودتان هستید و باعث ناراحتی دیگران نمی شوید از این تمرین استفاده کنید.

## نکته طلایی:

اگر در ماشین تنها هستید و این تمرین را انجام می دهید شیشه ها را به پایین کشیده و با صدای خواننده هم خوانی کنید و وقتی که متوجه می شوید برای شما این کار سخت است و از نگاه دیگران، صدای خود را پایین می آورید و خجالت می کشید همین جاست که باید خجالت شما برطرف شود، از نگاه دیگران تمرین خود را متوقف نکنید و به نگاه ها توجه نکنید و برایتان عادی شود و اگر این کار را انجام ندهید در سخنرانی خود هم دچار مشکل می شوید.

## این نگاه های تیز باید برای شما عادی شود

پس تمرین را انجام دهید و بدانید که:

آن سخن کاز دل بر آید      لا جرم بر دل نشیند

## سخنرانی خوب شما با آتش بازی ایجاد انگیزش و توجه میکند

البته جای تعجب هم داره که آتش بازی و سخنرانی انگیزشی چه ربطی به هم داره که البته منظور ما این نیست که در سخنرانی آتش بازی کنید.

هدف ما از آوردن این مثال این است که در سخنرانی بهتر، مثل آتش بازی که جذاب است ما باید قهرمانه این محتوای خود را به صورت آتش بازی، ساختار آن را هماهنگ کنیم؛ که از اول تا آخر توجه مخاطب به ما باشد و خسته نشود و سخنرانی ما ایجاد یکنواختی نشود و باید جذابیت را ایجاد کنیم.

## گلوله آتش اول را شلیک کنید

آغاز سخن و جلب توجه باید بسیار جذاب باشد شروع خوبی داشته باشید.

این مرحله بسیار مهم است و باید بارها همین چند ثانیه ی اول تمرین شود و باید بسیار جذاب باشد؛ زیرا شما با شروع اولیه خواه یا نا خواه قضاوت می شوید و وظیفه ی شما در معرفی خوب است که رزومه طولانی نباشد و اعتماد به نفس شما را افزایش می دهد و دلیلی است برای گوش دادن و جذب مخاطب و اعتبار شما را افزایش می دهد.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

پس باز هم تکرار می کنم تمرین این قسمت را اهمیت دهید و انجام دهید.

## گلوه آتش دوم را شلیک کنید

بدنه سخنرانی شما باید از چاشنی هایی استفاده بکنید تا از حالت یکنواختی خارج شود، یعنی دقیقا اینجاست که در آتش بازی فشفشه هایی را روشن کنید تا از یکنواختی خارج شوید.

## این فشفشه ها چیزهایی نیستند جز

طنز:

برای گفتن طنز تا تجربه های زیادی ندارید توصیه نمی شود و وقتی دانستید که حرفه ای شدید از طنز استفاده کنید و لذت ببرید، در گفتن طنز به هیچ عنوان به شخص مستقیم اشاره نشود و یا مربوط به قوم یا فرهنگی خاص مورد توجه قرار نگیرد، زیرا می تواند باعث سقوط شما شود پس در این مورد دقت کافی داشته باشید.

پرسش:

می توانید هنگام سخنرانی برای رساندن مفهوم و توجه بیشتر از مخاطبان سوالاتی پرسیده شود و البته شما این پرسش ها را باید مدیریت کنید که زمان از دست تان نرود و یا از موضوع خارج نشوید.

پس مدیریت پرسش و پاسخ را به خوبی مدیریت و اجرا کنید.

داستان:

داستان شما هم باید در راستای همان موضوع باشد و خارج از موضوع نباشد و به محتوای شما مربوط شود و یا ربط داده شود.

در گفتن داستان حتما موارد لحن و تن صدا توجه شود، داستان را تا میتوانید با جزییات بیان کنید تا مخاطب خودش را در دل داستان جای دهد و مجذوب شود.

مثال:

وقتی در تاریکی جنگل راه می رفتم از صدای شاخه درخت ها ترسیدم.

در این مثال حسی زیادی به مخاطب وارد نمی شود و برایش جذابیت بالایی ندارد.



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

مثال: شب بود ، تاریکی جنگل به حدی زیاد بود که هیچ چیزی به چشم دیده نمی شد و هیچ گونه روشنی هم نداشتیم ؛

فقط با تشخیص کمی و زیادی سیاهی شب می تونستیم موانع را تشخیص بدیم و آنقدر وحشت کرده بودم که تمام دست و پایم لز لز مثل یک موتور ویبره گوشی می لرزید انگار در وجودم ویبره کار گذاشتند به سختی جلوم را می دیدم و راه می رفتم آنقدر شب سیاه ساکت بود که از صدای پای خودم در شب که روی برگها پا می زاشتم از بازگشت فنریت آرام برگها لرزشم بیشتر می شد انگار کسی در پشت سر من قرار داشت و..

به همین نحو و مدیریت زمان باید داستان خود را جذاب کنید و به پایان برسانید.

## پس جزییات را در داستان گویی و گفتن یک ماجرا فراموش نکنید

### فعالیت:

با توجه به محتوای سخنرانی میتوانید با خلاقیت یک فعالیت یا بازی را طراحی کنید و مخاطب را به فعالیت وا دارید ، یا حتی می توانید یک نرمش کوچک بهش بدهید تا بدنش از حالتی به حالت دیگر جابه جا شود و از گرفتگی عضلاتش رنج نبرد و یک نیرویی باشد برای تنفس خودمان و مخاطب دوست داشتنی ما.

### اسلاید:

در اسلاید ها تا می توانید از تصاویر بهره جویید، کل سخنرانی را در اسلایدها جای ندهید و از کلمات کلیدی استفاده کنید و در اسلاید ها جمله نویسی نباشد زیرا حواس مخاطب را از شما کم می کند و میزان توجه به حد چشم گیری کم می شود.

مثال: با مثال ها مفهوم محتوا را قابل درک و دلنشین تر می کنید به شرطی که از آنها به خوبی استفاده شود و با خلاقیت هر دو نیم کره مغز را در بر گیرد و میزان توجه را تا حد چشم گیری به بالا آورد.

در مثال ها دقت کنید که می توانید اعداد را گفته و بعد از آن می توانید آن اعداد را به چیزی تبدیل کنید.

مثلا: مصرف میزان آب را می توانید تا ۱۰۰ لیتر کاهش دهید و این معادل یک بشکه است.

الآن وقت جمع بندی سخنرانی شما است که باید برای مخاطب انجام بدهید.

### جمع بندی:



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

در جمع بندی عناوین مختلف را که ارائه کردیم، با آرامش و کلمات شمرده یادآوری می کنیم و شمارش آنها را با دست نشان می دهیم ، با مخاطب تکرار می کنیم، البته به شرطی که تداخلی در اجرا ایجاد نشود و بعد از آن مجددا هدف یا هسته ی اصلی سخنرانی را تکرار می کنیم.

اشاره به داستان ها که هر کدام از آنها یا حکایات چه چیزی را بیان می کرد و چه نتیجه ای باید گرفت و نقل قول ها را تکرار می کنیم ،تا در ذهن مخاطب جهت یادآوری و انگیزش بیشتر در ذهنش جای گیرد.

## تذکرات لازم در جمع بندی :

از تکرار طولانی محتوا خودداری کنید و هیچ گونه مطلب جدیدی اضافه نکنید و آنها را درست و مرتب جمع بندی کنید و به صورت پراکنده گویی جمع بندی را انجام ندهید.

پس از پایان جمع بندی خودتان را برای پاسخ به سوالات آماده کنید و سوالات را اگر در زمان بندی دچار مشکل نمی شوید پاسخ دهید و زمان خود را باز هم به نحو احسن مدیریت کنید ؛

در پاسخ به سوالات هم تا می توانید به ترتیب عناوین گفته شده پاسخ دهید تا در پاسخگویی هم عناوین مجدد با پاسخ یادآوری شود.

بعد از انجام تمام این کارها و اجرا ها برای درک بیشتر محتوا برای مخاطب باید یک دعوت به اقدام واضح داشته باشید زیرا در ذهن مخاطب سوال ایجاد می شود که:

(خوب حالا این همه را گفتید و ما یاد گرفتیم و دانستیم حالا باید چکار کنیم؟)

که دقیقا همین جاست که شما با دعوت به اقدام انگیزش بیشتر در مخاطب ایجاد می کنید، او را هدایت می کنید که در چه مسیری قرار گیرد و سر درگم نشود تا در تصمیم گیری هم بهتر بتواند انجام دهد، سخنرانی برایش مفید باشد و در درونش انگیزه ای با شور و نشاط ایجاد شود، که مسیر را از آن خود بداند و در مسیر موفقیتش قرار گیرد.

دعوت به اقدام کاری است فوق العاده که باید مخاطب متوجه شود که دقیقا باید چه کاری را انجام دهد و به سوالاتش پاسخ داده شود که:

چه زمانی؟

چه کاری؟

چه مقداری؟



# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

به چه صورتی؟

با چه اولویتی؟

اینها سوالاتی است که می توان با توجه به محتوا و ایجاد انگیزش در ذهن مخاطب پاسخ داده شود.

## پس در سخنرانی:

به جلب توجه ، میانه یا بدنه ، جمع بندی و دعوت به عمل واضح را حتما توجه کنید و در محتوا جای دهید.





## فصل هشتم

### ایجاد حس:

سخنرانی شما باید هدیه ای باشد که به مخاطب خود می دهید.

شما بعد از دانستن هدف سخنرانی باید بدانید که با تمام شدن اجرا مخاطب شما چه حسی برایش ایجاد شود و اگر انگیزشی هست در چه چیزی برایش ایجاد انگیزه شود که بسیار مهم است تا اجرای شما فوق العاده شود و این حس می تواند:

حس خرید باشد مثل سخنرانی های استیو جابز.

حس تغییر باشد برای موفقیت ها و ایجاد انگیزش ها مثل سخنرانی های انگیزشی دکتر حلت.

حس اعتماد سازی باشد تا برای برگزاری دوره های آموزشی و...

پس به احساس و طراحی حس که از استاد بزرگوام آقای بهرام پور آموزش دیدم اهمیت دهید و نکته ای است ارزشمند و حتی ضروری.

### نکته های ارزشمند

#### خلاقیات:

از دل بدترین چیزها بهترین ها را استخراج کنید و هیچ وقت منتظر دیگران نباشید و شروع کنید.

آغاز شما مهمترین نکته ارزشمند شما هست که به چه نحوی آغاز کنید پس در سر آغاز بدرخشید تا به شما اعتماد کنند و شما را به دیگران معرفی کنند و از نکات مثبت استفاده کنید و از کلمات بیخشید دیر شد یا سرما خوردم و... استفاده نکنید.

#### صداقت:

صداقت شما اعتبار شماست پس با صداقت سخنرانی کنید و ایجاد انگیزش را در مخاطب خود برانگیزید.

# سخنرانی انگیزشی

آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان در:

[www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)

## سخن آخر:

در سخنرانی هیچ روش ثابتی نداریم پس همیشه متفاوت باشید و از درون خود به جوش آید و خلاقیت را ایجاد کنید و بهترین باشید ، بدانید که خدای رحمان در همه حال پشتوانه شماست و با بهترین سخنرانی ها بهترین حس ها را ایجاد کنید و متفاوت باشید.

یک سخنران هیچ وقت بدون تمرین سخنران نمی شود

پس

تمرین و تمرین و تمرین را آغاز کنید

باز هم برای اجرای بهتر تمرین و یادگیری بیشتر میتوانید به سایت ([www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com)) مراجعه کنید و در دوره آموزش رایگان سخنرانی و فن بیان شرکت کنید و ما را از موفقیت های سخنرانی خود در سایت ما [www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com) آگاه کنید.

دیگر دوره های آموزشی و کتاب های ما را از جمله کتاب "ساختار تفکر سخنران" کتابی جامع و مفید را میتوانید از سایت [www.AhmadMoein.com](http://www.AhmadMoein.com) تهیه کنید.

موفق و شاد و ثروتمند باشید.

احمد معین

بهمن ۱۳۹۵

و این یک پایان نیست

بلکه

آغاز یک راه است

