

هدفی که یک سخنرانی برتر را شکل می‌دهد

از نگاه میشل میزر

با سخنوران



من محمد پیام بهرام‌پور هستم، مدیر باشگاه سخنرانی و فن بیان برج میلاد تهران و در پروژه «با سخنوران» از بهترین و مطرح‌ترین مربیان سخنرانی و فن بیان و همچنین مشهورترین سخنرانان حال حاضر دنیا این سوال را پرسیدم که:

اگر فقط به اندازه یک ۱۴۰ کاراکتر فرصت داشتید تا مهم‌ترین اصل در سخنرانی را که به تجربه به دست آورده‌اید، بگویید، چه چیزی را با مردم ایران به اشتراک می‌گذاشتید؟

در این پروژه قصد دارم با دریافت پیام‌هایی اختصاصی از بهترین‌های حیطه سخنرانی و فن بیان، مردم کشور عزیزم ایران را با مهم‌ترین ایده‌های سخنرانی و فن بیان از نظر بهترین‌های سخنوری آشنا کنم و تحلیل کاملی بر جملات این افراد بنویسم و هدف از پروژه با سخنوران این است که دایره‌المعارف کاملی از مهم‌ترین ایده‌های سخنرانی و فن بیان از بهترین سخنوران دنیا به صورت متحد و منسجم جمع آوری کنیم. در این شماره قصد داریم به پاسخ خانم میشل میزر در مورد این سوال بپردازیم.

شماره دوم: میشل میزر (Michelle Mazur)



دکتر میشل میزر یکی از مربیان قدرتمند سخنرانی است که مهارت‌های سخنرانی را با دیدگاه‌های بیزینسی و ارائه مطالب در زمینه کسب و کار تلفیق کرده است و بسیاری از کسب و کارهای بزرگ از مشاوره‌های او استفاده می‌کنند.

یکی از ویژگی‌های جالب خانم میزر این است که برخلاف بسیاری از مدرسان سخنرانی، فقط به تکنیک‌های سخنرانی بسنده نمی‌کند و با توجه به تحصیلات خود و تخصص آکادمیک خود مباحث روانشناسی را نیز به صورت بسیار ملموسی در اختیار دیگران قرار می‌دهد و با نگاهی به وبسایت او (www.drmichellemazur.com) این موضوع را به صورت کاملاً واضح مشاهده می‌کنیم.

شاید برای شما جالب باشد که بدانید رشته تحصیلی دکتر میزر در زمینه «روانشناسی متقاعد سازی در سخنرانی» است و از همین رو صحبت‌های او ایده‌آل خواهد بود برای کسانی که تمایل دارند در فضای کسب و کار صحبت کنند، افرادی مانند کارآفرینان، مسوولین فروش و مدیران ارشد در جلسات رونمایی. کتاب معروف دکتر میزر، **Speak Up For Your Business** است. اگر بخواهم راستش را بگویم، تا به حال این کتاب را نخوانده بودم اما از آن جایی که دوست ندارم از چیزی بنویسم که در موردش نمی‌دانم، فوراً نسخه الکترونیکی این کتاب را (که فقط ۵ دلار بود) از سایت آمازون خریدم تا اطلاعات خوبی در مورد آن داشته باشم و وقتی فصل اول آن را خواندم متوجه شدم که گنجینه‌ای را از دست داده بودم و این کتاب در صدر لیست مطالعاتی این هفته من قرار گرفت.

اولین جمله این کتاب، این است:

سخنرانی که باعث ایجاد تغییر نشود، عملاً اتلاف وقت و انرژی‌ست...



دکتر میشل میزر همیشه به من لطف زیادی داشته و سال گذشته در یکی از برنامه‌های او شرکت کرده بودم و متوجه شدم که دیدگاه تحسین‌آمیزی به ایران دارد و چند مرتبه نیز در کلاس از این بابت خوشحال بود که از ایران نیز مخاطبانی دارد. وقتی از دکتر میزر خواستم که در پروژه «با سخنوران» در کمتر از ۱۴۰ کاراکتر نظر خود را بگوید، جمله‌ای فوق‌العاده کاربردی مطرح کرد:

هر نتیجه‌ای که می‌خواهید در مخاطب ببینید به صورت بسیار واضح به آن‌ها بگویید، بسیار واضح!

توضیحات تکمیلی

همه ما در کلاس‌ها، سمینارها و سخنرانی‌هایی شرکت کرده‌ایم که مطالب جالبی شنیده‌ایم اما وقتی برنامه به پایان رسید و در راه برگشت به خانه بودیم احساس کردیم که:

خب این همه مطالب را یاد گرفتیم، اما الان «دقیقا» باید چه کار کنیم؟

دکتر میزر دقیقاً به همین موضوع اشاره می‌کند و اعتقاد دارد که همه سخنرانان باید دقیقاً تمام نتایجی

را که می‌خواهند صحبت آنها داشته باشد، به گام‌هایی اجرایی ترجمه کنند تا مخاطبان آن را اجرا کنند. در حقیقت ما جملاتی را که شامل مفاهیم کلی هستند، بسیار شنیده‌ایم، مثلاً هزاران سخنران می‌گویند که باید شکرگزار باشیم! و البته همه ما دوست داریم که واقعا شکرگزار باشیم اما حقیقت این است که ما خیلی دقیق نمی‌دانیم چطور باید این‌طور باشیم!

بنابراین یک سخنران اگر می‌خواهد سخنانش نتیجه‌ای در بر داشته باشد (و اتلاف انرژی و وقت نباشد) باید از الگویی کلامی استفاده کند که مفاهیم را به دستورالعمل‌هایی اجرایی تبدیل کند.

چند نمونه

شاید برای بیان بهتر این موضوع خوب باشد که چند مثال را با هم مرور کنیم.

بررسی فعالیت‌های روزانه

مثلاً فرض کنید که سخنرانی می‌خواهد از اهمیت جزئیات فعالیت‌های روزانه و عادات روزانه بگوید. اگر ما از راهکار دکتر میزر استفاده نکنیم احتمالاً چنین جمله‌ای را خواهیم داشت:

برای مدتی فعالیت‌های روزانه خود را بررسی کنید و... اما اگر بخواهیم آن را به اقدامی دقیق تبدیل کنیم

خواهیم دید که باید دعوت به اقدام ما بسیار دقیق و کاربردی باشد و مثلاً جمله‌ای مانند زیر خواهد بود: هر روز به مدت ۷ روز تک تک فعالیت‌های روزانه خود را از ابتدای درخواستن صبح تا لحظه خواب در دفترچه‌ای بنویسید و هر شب قبل خواب آن‌ها را مرور کنید.

از دیگران حسن جویی کنید

من در کارگاه‌های انبساط موثری که برگزار می‌کنم همیشه آموزشی در مورد حسن جویی یا همان تعریف کردن از دیگران ارائه می‌کنم و برای این که موضوع کاملاً کاربردی شود، به جای این که بگویم همیشه از دیگران تعریف کنید از یک دعوت به اقدام واضح استفاده می‌کنم و می‌گویم:

لطفاً همه همین الان موبایل‌های تان را به دست بگیرید و شماره عزیزترین فرد زندگیتان را باز کنید و به او یک پیامک بفرستید و با فرمولی که برای حسن جویی آموزش داده‌ام از او حسن‌جویی و تعریف کنید و سپس ۳ دقیقه به آنان فرصت می‌دهم و نکته جالب این است که بسیاری از افراد ظرف چند دقیقه نتیجه این پیامک را مشاهده می‌کنند. (پیشنهاد می‌کنم شما خواننده گرامی نیز همین الان این کار را انجام دهید)

داشتن هدف

در اکثر همایش‌های موفقیت گفته می‌شود که حتماً باید هدف داشته باشیم و این گزاره نیز یک گزاره کلی‌ست و از همین رو اگر بخواهیم از فرمول دکتر میزر استفاده می‌کنیم می‌توانیم بگوییم که:

همین الان روی صفحه سفیدی که در انتهای جزوه شما قرار دارد ۵ هدف بزرگ زندگی خود را با رعایت موارد گفته شده بنویسید...

همان‌طور که می‌بینید با این روش‌ها می‌توانیم مباحث را بسیار کاربردی‌تر ارائه کنیم. کار مهم این است که در صحبت‌مان به این اشاره کنیم، که چه زمانی، چطور و برای چه مدتی چه کاری انجام شود؟

امیدوارم با رعایت این نکته بسیار ساده سخنرانی‌های فوق‌العاده‌ای ارائه کنید و مخاطبان شما دقیقاً بدانند که انتهای صحبت باید چه کاری انجام دهند...

شما می‌توانید برای مشاهده آرشیو تمام نوشته‌های پروژه با سخنوران و همچنین پیشنهاد سخنرانانی که این سوال از آنها پرسیده شده به کد تصویری زیر و یا آدرس www.bahrapoor.com/speakers مراجعه کنید.

