



## اصلی‌ترین سؤال در سخنرانی چیست؟

سلام دارم به شما کاربران الماسی وبسایت آموزش سخنرانی و فن بیان من محمد پیام بهرام پور هستم و قصد دارم در این برنامه از برنامه‌های بخش الماسی وبسایت راجع به یک موضوع بسیار مهم صحبت بکنم و اون موضوع هم، بحث شروع سخنرانی هست.

همه ما برای سخنرانیمون، زمانی که می‌خوایم سخنرانی رو شروع بکنیم باید حداقل یک سؤال رو حتماً از خودمون بپرسیم

و اون هم این هست چرا؟

چرا ما داریم سخنرانیمون رو انجام می‌دیم؟

دوستان شاید این موضوع رو چند بار توی سایت شنیده باشین اما به جهت اینکه من احساس می‌کنم، این موضوع بسیار مهم هست.

یکبار دیگه هم در بخش الماسی به اون اشاره می‌کنم و البته به مقدار بیشتر راجع به این موضوع توضیح ارائه می‌کنم.

**ماقبل از هر سخنرانیمون، قبل از اینکه اصلاً کوچکترین نکته‌ای رو راجع به بهش بنویسیم، قبل از اینکه نرم‌افزار پاورپوینت رو باز بکنیم، یا قبل از اینکه سرفصل‌های صحبت‌مون رو مشخص بکنیم، باید و باید و باید به این سؤال پاسخ بدیم که چرا ما سخنرانی می‌کنیم؟ و چرا ما به‌عنوان سخنران انتخاب شدیم.**

این دو سؤال هست که خیلی خیلی به ما کمک می‌کنه و در حقیقت به ما راهکاری رو ارائه می‌کنه که بتونیم برنامه خودمون رو تنظیم بکنیم، برنامه‌ریزی بکنیم و بدونیم که از چه مسیری باید حرکت بکنیم.

ببینید مثلاً فرض بکنید که توی یک جمع ده نفره، از شما خواسته میشه که راجع به یک موضوعی صحبت کنید، مثلاً فرض بکنید: یک جمع ده نفره هستند همه متخصص قطعات اتومبیل اما اینکه از شما خواسته میشه راجع به این موضوع صحبت بکنید حتماً یک دلیلی داشته باید ببینیم دلیل این موضوع چی بوده آیا مثلاً شما حس شوخ‌طبعی خوبی داشتین؟ پس باید روی این موضوع مانور بدین

روی این موضوع تکیه داشته باشین، که اون توقع رو برآورده بکنین

آیا بیان خوبی داریم؟ آیا به خاطر این هستش؟ که سطح دانش تون از بقیه بالاتره؟ آیا به خاطر این هستش که معمولاً شیکپوشتر هستین؟ و وجهه سازمان خودتون رو بالاتر نگه می داریم؟

همه اینا ممکنه پاسخ این چرا باشن و اما چرای اصلی تر اینکه اصلاً چرا شما قراره که سخنرانی رو انجام بدین؟

ببینید گاهی اوقات برای یک سخنرانی هدف این هستش که ما فقط فروش بیشتری داشته باشیم گاهی اوقات جذب اعتبار برای مجموعه هست، گاهی اوقات نیاز هستش که مثلاً برای مثال شما با این سخنرانی مجموعه رو آشنا بکنید با مجموعه خودتون یه جورایی میشه گفت: برندسازی بکنید و این اهداف می تونه بسیار متنوع باشه و ما به عنوان سخنران باید بدونیم که چرا داریم سخنرانی می کنیم؟

گاهی اوقات سخنرانی اصلاً هدفش یاد دادن به مخاطبان نیست گاهی اوقات فقط هدف اینه که به مخاطبان بگیم شما بلد نیستین یا شما مسیری که دارید میرید اشتباه است.

گاهی اوقات اصلاً هیچ کدوم از این موضوعات نیست، قرار هست شما به عنوان سخنران شخص مقابل رو بمبارون اطلاعاتی بکنید

و مجاب بکنید که مجموعه شما این کار و خیلی بهتر انجام میده و اصلاً بحث یادگیری مطرح نباشه.

صحبت کلی من این هست باید خیلی خیلی دقیق بشیم روی این موضوع خیلی خوب ما باید بدونیم که چرا ما سخنرانی می کنیم؟ و چرا ما به عنوان سخنران انتخاب شدیم؟

بعد از اینکه به این سؤالات ما جواب دادیم، تازه باید دست به قلم بشیم و محوریت اصلی سخنرانی رو مشخص بکنیم و مراحل اصلی سخنرانی رو انجام بدیم.

این مقدمه ای بود که خدمت شما عرض کردم و قصد دارم به زودی یک برنامه ای رو آماده بکنم.

برای همه کاربران عزیز که اصلاً ما یک سخنرانی رو چه طور باید طراحی بکنیم؟ چه طور بخش بندی بکنیم؟ چه طور دسته بندی بکنیم؟

و در انتها چه طور ارائه بکنیم؟

که فکر می کنم موضوع بسیار پرمخاطبی باشه ممنون میشم از طریق ایمیل هم با من در تماس باشین و نظرتون رو در مورد این موضوع بگین.



از توجه شما کاربران الماسی وبسایت آموزش سخنرانی و فن بیان  
بی‌نهایت سپاسگزارم.

امیدوارم همیشه شاد و سربلند و پیروز و موفق باشید  
خدانگهدار