

از سری مقالات وبسایت امیرمصطفی دات کام

یک راه عالی برای جلب توجه افراد در سخنرانی



نویسنده: امیر مصطفی



www.AmirMostafa.com



info@amirmostafa.com

گروه آموزشی امیر مصطفی

آموزش سخنرانی، فن بیان و مذاکره



یک راه عالی برای جلب توجه افراد در سخنرانی

برای جلب توجه افراد در سخنرانی راه‌های زیادی وجود دارد.

اما راهی که قصد دارم در این مقاله به آن اشاره کنم واقعا فوق‌العاده است.

من امیر مصطفی، مدرس سخنرانی، فن بیان و مذاکره این راهکار عالی را با شما به اشتراک می‌گذارم.

با من همراه باشید.

جلب توجه مخاطب

احتمالا پای صحبت افرادی نشستید که همان ابتدا از صحبت‌هایشان خسته شدید و سر خودتان را با گوشی یا افکار شخصی خودتان گرم کردید.

شاید هم خودمان به عنوان سخنران وقتی شروع به صحبت می‌کنیم این واکنش را از دیگران می‌بینیم.

این نشانه‌ها یک زنگ خطر است.

زنگ خطر اینکه دیگران به صحبت‌های ما توجه نمی‌کنند.



زنگِ خطرِ اینکه هر چه رشته می‌کنیم پنبه می‌شود.

زنگِ خطرِ اینکه صحبت‌های ما تاثیری بر مخاطب ندارد.

و از همه بدتر زنگِ خطرِ اینکه ما نمی‌توانیم توجه مخاطبان را به خودمان جلب کنیم.

جلب کردن توجه دیگران به خود یک هنر و یک سرمایه است.

مثال‌های افرادی که در شبکه‌های مجازی مثل اینستاگرام فعالیت می‌کنند و یکسری کارهای عجیب و غریب انجام می‌دهند یا اینفلوئنسر هستند و خیلی کارهای دیگر، سرمایه‌شان داشتن جلب توجه دیگران که به عبارتی در اینجا می‌توان گفت که فالورها (دنبال کننده‌ها)ی زیادی پیدا کرده‌اند.

کاری به این ندارم که فعالیت‌هایی که انجام می‌دهند خوب است یا بد.

منظورم این نیست که ما هم برای جلب توجه افراد باید کارهای مشابه با آن‌ها انجام دهیم.

با این مثال خواستم ارزش توجه دیگران را بیان کنم که چقدر می‌تواند ارزشمند باشد.

یا اصلاً فرض کنید که کلی زحمت کشیده‌ایم، مطالب عالی برای سخنرانی



خودمان جمع‌آوری کرده‌ایم، برای پذیرایی تدارک دیده‌ایم بتوانیم سخنرانی خوبی ارائه دهیم و به هدف خودمان در سخنرانی برسیم.

حتما این نوشته را بخوانید: ۱۱ دلیل برای سخنرانی

اما نتوانستیم توجه مخاطب را به صحبت‌های خودمان جلب کنیم. و این یعنی فاجعه.

همه کارها عالی انجام شده است، اما آن بازخوردی که انتظار داشتیم صورت نگرفته است.

و اینجاست که تازه متوجه می‌شویم چقدر سطح توجه مخاطب اهمیت دارد.

جلب توجه مخاطب

پس تا اینجا متوجه شدیم که جلب توجه مخاطب چقدر می‌تواند برای سخنرانی مهم باشد.



حتما این رادیو بیان را گوش کنید: چگونه سخنرانی خود را

شروع کنیم

اگر ما ابتدای صحبتمان نتوانیم توجه مخاطب را به ادامه صحبت‌هایمان جلب کنیم، به جرأت می‌توانم بگویم که در ادامه هم به ما گوش نخواهند داد.

ما همان ابتدا باید به مخاطب بگوییم که (به صورت غیرمستقیم):

- ◀ اگر به صحبت‌های من گوش ندهی ضرر خواهی کرد
- ◀ اگر به صحبت‌های من گوش نکنی چه چیزی را است دست خواهی داد
- ◀ اگر به صحبت‌های من گوش کنی چه چیزی به دست خواهی آورد
- ◀ اگر به صحبت‌های من گوش کنی چه سودی نصیب تو می‌شود
- ◀ به عبارت دیگر باید به مخاطب بگویم که با گوش دادن به صحبت‌های من تو سود خواهی برد.



حتما این مقاله را بخوانید: شناخت مخاطب در سخنرانی



با بیان این نکته مخاطب به صحبت‌های ما قلاب می‌شود.

دوست دارد بداند که مثلا:

◀ اگر قصد دارد در بورس سرمایه‌گذاری کند چطور می‌تواند سود بیشتری کسب کند

◀ اگر قصد دارد رابطه خوبی با همسرش داشته باشد چطور می‌تواند به آن برسد



◀ اگر قصد دارد سخنرانی خودش را تقویت کند چه کارهایی باید انجام دهد

پس به مخاطب خودمان بگوییم که چه چیزی با گوش دادن به صحبت‌هایمان به دست می‌آورد و چه سودی نصیبش می‌شود.

مثلا:

◀ الان می‌خام راهکارهایی رو بیان کنم تا بتوانید با قدرت و شهامت صحبت‌های خودتان را در جلسات بیان کنید

◀ با نکاتی که امروز می‌گم می‌تونید سود خودتون رو در بازار بورس ۵ برابر کنید

و با این راهکار ساده می‌تونیم توجه مخاطب را از همان ابتدا به خودمان معطوف نگه داریم.



جمع‌بندی

برای اینکه بتوانیم توجه مخاطب را در همان ابتدای صحبت به خودمان جلب کنیم می‌بایست به آن‌ها بگوییم که چه چیزی را به دست می‌آورند یا چه سودی می‌کنند.

همین الان مسئله یا چالشی که خودتان با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنید را به یاد بیاورید، آیا اگر همین الان در یک جلسه، کلاس یا سمینار نشسته بودید و شخصی راهکار مناسبی را برای حل مسئله شما بیان می‌کرد، سراپا گوش نمی‌شدید؟

چون مخاطب از همان ابتدا این سوال را از خودش می‌پرسد که:

چرا من باید به صحبت‌های این شخص گوش کنم؟

و این ما هستیم که در همان ابتدا باید چرایی‌اش را برای مخاطب روشن کنیم.

روزگارتان زیبا و در پناه خدا باشید

امیر مصطفی



جهت دریافت دوره رایگان به آدرس زیر مراجعه کنید:

www.AmirMostafa.com/fanebayan



هدیه ویژه

رایگان

دوره چگونه فن بیان خوبی داشته باشیم؟



اطلاعات بیشتر و دانلود <



راه‌های ارتباط با ما

گروه آموزشی امیر مصطفی

آموزش سخنرانی، فن بیان و مذاکره



تماس با ما

www.AmirMostafa.com

وبسایت

info@amirmostafa.com

ایمیل

۰۲۱-۸۸۸۸ ۶۹۶۹

تلفن

شبکه‌های اجتماعی ما

می‌توانید ما را در شبکه‌های اجتماعی زیر دنبال کنید.



/AmirMostafaCom

درباره نویسنده

امیر مصطفی هستم، مربی و مدرس سخنرانی، فن بیان و مهارت‌های ارتباطی. من قصد دارم در سایت امیرمصطفی‌دات‌کام به روزترین و کاربردی‌ترین مطالب روز دنیا را در این زمینه با شما به اشتراک بگذارم تا در هنگام تعامل با دوستان، آشنایان، مشتریان، همکاران و دیگر افراد بصورت کاملاً حرفه ای ظاهر شوید. من با برگزاری کارگاه‌های آموزشی، همایش‌ها، تالیف کتاب و محصولات آموزشی در کنارتان هستم تا مهارت‌های خودتان را افزایش دهید.



گروه آموزشی امیر مصطفی

آموزش سخنرانی، فن بیان و مذاکره



www.AmirMostafa.com