

خلاصه : بیشتر مواقع مستمعین از طریق چشم هایشان به سخنان شما گوش می سپارند. ایما و اشاره های شما بیانگر چیست؟ آیا به هنگام سخنرانی یا یک جلسه مهم و معتبر، مطمئن و موثق ظاهر می شوید و یا اینکه فاقد اعتماد به نفس و عصبی و دستپاچه هستید؟

شماره : 46

تاریخ : 1393/05/05

موضوع : 7 اشتباه در هنگام سخنرانی

متن : بیشتر مواقع مستمعین از طریق چشم هایشان به سخنان شما گوش می سپارند. ایما و اشاره های شما بیانگر چیست؟ آیا به هنگام سخنرانی یا یک جلسه مهم و معتبر، مطمئن و موثق ظاهر می شوید و یا اینکه فاقد اعتماد به نفس و عصبی و دستپاچه هستید؟ مشکل از طرز ایستادن، حرکات صورت و ژست هایی که به خود می گیرید، آغاز می شود. آقای" جو الن دیمیتریوس" عضو مشاوران مشهور هیئت منصفه دادگاه می گوید: "زمانی که از هیئت منصفه، دلیل قبول شهادت افراد را جویا می شویم، آنها اظهار می دارند که حرکات و ایما اشاره دو برابر چیزهای دیگر تاثیر گذار هستند." اما چگونه می توانید مهارت های غیر کلامی خود را افزایش دهید؟... از انجام حرکات نامناسب پرهیز کنید و در عوض حرکات جایگزینی که مناسب شرایط موجود هستند را انجام دهید. با این کار شما متوجه تفاوت شگرفی که در زندگی شما به وجود می آید، خواهید شد. من بعد از سالیان دراز کار در این زمینه و آموزش تعداد بسیاری بازرگان کارآمد، به 7 حرکت کشنده دست پیدا کردم که انجام آن باعث می شود مستمعین نسبت به گفته های شما بی اهمیت شده و تحت تاثیر قرار نگیرند. سعی کنید از انجام آنها اجتناب کنید، آنگاه با یک چنین کار کوچکی تغییرات چشمگیری در زندگی شما به وجود خواهد آمد. اشتباه 1- اجتناب از برقراری ارتباط چشمی گویای چه مطلبی است: شما دچار کمبود اعتماد به نفس هستید، برای سخنرانی آماده نیستید و به همین دلیل عصبی و دستپاچه شده اید. حرکت جایگزین: در طول سخنرانی در حدود 90 درصد از کل زمان را به چشم های حضار نگاه کنید. بسیاری از افراد بیشتر وقت خود را صرف نگاه کردن به زمین، پرده اسلاید، و یا میزی که پیش روی آنها قرار دارد می کنند. رهبران و مدیران موفق در حین صحبت کردن مستقیماً به چشم های شنوندگان خود نگاه می کنند. "جان رابرتز" نامزد ریاست دادگستری آمریکا مورد تقدیر بسیاری از روزنامه ها قرار گرفت. از او به این خاطر که "مطمئن به نظر می رسد" تشکر شد. اما او به راستی چه کاری انجام داد که باعث شد در ذهن افراد یک چنین تصویری را از خود بر جای بگذارد؟ او در حین تمام سخنرانی هایش، به جای اینکه بر روی نوشته هایش خم شود و نگاهش به یادداشت هایش باشد، مستقیماً به چشم های مستمعین نگاه می کرد. اشتباه 2- خمیدگی گویای چه مطلبی است: شما فاقد قدرت هستید و اعتماد به نفس خود را از دست داده اید. حرکت جایگزین: اگر قرار است در طول مدت سخنرانی در جایی ثابت بایستید، بهتر است پاهای خود را به عرض شانه باز کنید و اندکی به سمت جلو گرایش داشته باشید. در این حالت شانه ها نیز می بایست اندکی به سمت جلو متمایل شوند. در این وضعیت شما اندکی مردانه تر جلوه می کنید. توجه داشته باشید که سر و ستون فقرات باید راست باشد. سعی کنید از تریبون و یا سکویی که در جلوی شما قرار دارد به عنوان دستاویزی برای تکیه دادن استفاده نکنید. اشتباه 3- تکان خوردن، جنبیدن و پیچ و تاب خوردن گویای چه مطلبی است: شما عصبی، دستپاچه و نا آرام بوده و از آمادگی لازم برخوردار نیستید. حرکت جایگزین: از تکان خوردن دست بکشید. تکان های بی جا و جنبش های بی مورد هیچ هدفی را در بر ندارند. من اخیراً با رئیس یک شرکت کامپیوتری جلسه ای داشتم. مشکل از این قرار بود که او می بایست جریان تاخیر در حمل یکی از محصولات را به اطلاع یکی از سرمایه گذاران بزرگ شرکت می رساند. او و تیمش تقریباً توانسته بودند که شرایط را تحت کنترل خود در آورند و از شکست خود درس های خوبی بگیرند، اما متأسفانه حرکات غیر کلامی آنها گویای امر دیگری بود. بزرگترین مشکل این فرد عقب و جلو رفتن در هنگام ایراد سخنرانی بود. این امر کمبود صلاحیت و شایستگی و عدم توانایی کنترل امور را بیان می کند. با آموختن این مطلب که باید در حین سخنرانی حرکات هدفمند انجام دهد، او توانست زندگی شغلی خود را از خطر نابودی نجات دهد. سرمایه گذار نیز جلسه را با این دید که تمام امور تحت کنترل است، ترک کرد. اشتباه 4- بی حرکت ایستادن گویای چه مطلبی است: شما انعطاف پذیر نبوده و فرد کسبل کننده، بی انرژی و خسته کننده ای هستید حرکات جایگزین: راه بروید، حرکت کنید و ... بیشتر افرادی که برای آموزش آداب سخنرانی به نزد من مراجعه می کنند، دارای این تصور غلط هستند که یک سخنران خوب باید سفت و سخت بر سر جای خود میخکوب شود. چیزی که من به آنها می گویم این است که نه تنها راه رفتن قابل قبول است، بلکه خوشایند نیز هست. بسیاری از تجار بزرگ به میان مردم می روند و دائماً در حال حرکت هستند... البته حرکت هدفمند! شاید یک سخنران پویا و پر انرژی برای هدف خاصی از یک سمت اتاق به طرف دیگر آن حرکت کند، اما اگر هیچ کسی در آن قسمت از اتاق حضور نداشته باشد، خوب بالطبع این حرکت او بی مورد است و جزء موارد هدفمند به شمار نمی آید. علت اینکه من به متقاضیان خود پیشنهاد می کنم که قسمت کوتاهی از سخنرانی هایشان را ضبط کنند نیز این است که می خواهم بدانم که آیا حرکات خارج از محدوده انجام می دهند و یا خیر. اشتباه 5- قرار دادن دستها در داخل جیب گویای چه مطلبی است: شما علاقه خاصی به مطلب مورد بحث ندارید، و غیر متعهد و نا آرام هستید. حرکات جایگزین: در این قسمت راه حل ساده ای برای شما داریم: دست های خود را از جیبتان در آورید. تجار بزرگ هیچ گاه در حین سخنرانی هر دو دست خود را درون جیب هایشان قرار نمی دهند. قرار دادن یکی از دست ها در داخل جیب، در زمانی که با دست دیگر در حال انجام دادن ژست و فیگور هستید قابل قبول می باشد. اشتباه 6- استفاده از ژست های ساختگی حرکت جایگزین: خیلی خوب است که بتوانید ژست های متفاوتی به خود بگیرید، فقط باید توجه داشته باشید که این کار را به حد افراطی انجام ندهید. پژوهش ها ثابت کرده اند که ژست هایی که افراد به خود می گیرند منعکس کننده افکار بسیار پیچیده ای است و همین ژست ها هستند که به شنوندگان صلاحیت و شایستگی شما را نشان می دهند. اما زمانیکه از ایما و اشاره های ساختگی استفاده می کنید، درست مثل انسان های متزور و ریا کار جلوه خواهید کرد. به عنوان مثال آقای بوش همیشه در سخنرانی هایی خود از ژست هایی استفاده می کند که هیچ ارتباطی با گفته های او ندارند. شاید او بیش از اندازه تحت آموزش قرار گرفته باشد. درست مثل زمانی که صدا یک چیز باشد و تصویر یک چیز دیگر. "دانا کاروی" نیز از این موقعیت به نفع خود استفاده کرد و با تقلید از رفتار و گفته های بوش برای خود یک شغل پر در

آمد درست کرد. او به طور زنده این برنامه را اجرا کرد، البته شاید به اندازه جرج بوش مستمع نداشت که بتواند به آنها حکم کند و دستور دهد اما... واقعا هیچ یک از ما نمی خواهیم که بعد از اتمام یک جلسه مورد تمسخر هم قطارانمان قرار بگیریم. اشتباه 7- جرنج جرنج سکه، ضربه زدن به زمین و سایر حرکات آزاردهنده گویای چه مطلبی است: شما بی نزاکت و عصبی بوده و بر جزئیات مطلب احاطه کامل ندارید. حرکات جایگزین: یک دوربین بردارید و در هنگام سخنرانی از خود فیلم برداری کنید، سپس سعی کنید آنرا با یک دید منتقدانه بررسی کنید. آیا ژست هایی پیدا می کنید که خودتان هم متوجه انجام دادن آنها نبودید؟ چندی پیش با نویسنده ای برخورد کردم که کتابی در مورد پروژه های مدیریتی نوشته بود. او در طی جلسه معرفی کتاب هیچ کاری به غیر از به صدا در آوردن تک تک سکه هایی که در جیبش بود نداشت و متاسفانه در آن روز نتوانست کتاب های زیادی را به فروش برساند و علاوه بر این امتیازی از نظر مهارت های مدیریتی نیز کسب نکرد. انرژی منفی و عصبانیت شما در ضربه های پا، دست زدن به صورت، و تکان دادن پاها به سمت بالا و پایین نمودار شود. هنگامیکه متوجه شدید در حال انجام دادن یک چنین کاری هستید، بهتر است خیلی سریع آنرا متوقف کنید! از حرکات بدن خود به عنوان نوعی وسیله ارتباطی استفاده کنید حرکات بدنی که بویا، قدرتمند و پر انرژی است به شما کمک می کند حال چه در جلسه مصاحبه شغلی، چه در زمان بالا رفتن از پله های نردبان شغلی یا در راه رسیدن به پست مدیریت. نسبت به این حرکات نابود کننده توجه ویژه مبذول نمایید و سعی کنید آنها را با جایگزین های مناسب از بین ببرید. راه بروید، صحبت کنید و خود را مانند یک رهبر قدرتمند جلوه دهید. در چنین شرایطی شنونده ها به طور حتم در پی شما خواهند آمد

نویسندگان: محمد رامندی