## چگونه به سخنرانی اصیل تبدیل شوید؟

تا به حال برایتان پیش‌آمده که به‌دقت سخنرانی‌تان را تمرین کرده و بر کلیه‌ی نکات مهم زبان بدن تسلط دارید، اما موقع ارائه‌ی سخنرانی، با اشتیاق کمی از سوی شنوندگان مواجه می‌شوید؟

در اقتصادِ پر پیچ و خم امروزی، به ویژه پس از رسوایی‌های متعددی که مدیران اجرایی در آن‌ها دخیل بودند، کارکنان و سهام‌داران بیشتر از گذشته مردد اند. اصیل و واقعی بودن (ازجمله توانایی برقراری ارتباط با دیگران به‌صورت واقعی) به یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های رهبری سازمانی تبدیل شده است. اگر رهبران این اصالت را داشته باشند، می‌توانند الهام‌بخش رهبران خود باشند تا به نمایندگی از سازمانشان، تلاش خارق‌العاده‌ای به خرج دهند. اگر این اصالت را نداشته باشند، بدبینی در سازمان غالب می‌شود و فقط عده‌ی کمی از کارکنان برای تحقق اهداف فراتر از حداقل مقدار مورد انتظار عمل می‌کنند.

تجربیات نشان داده است که برای مدیران بسیار سخت است که حتی زمانی که واقعاً از صمیم قلب به پیامشان اعتقاد دارند، در ارتباطات خود در جلوی جمع، اصیل و واقعی باشند. چرا این‌گونه ارتباط این‌قدر سخت است؟ چرا مردم نمی‌توانند سینه‌شان را جلو بدهند و حقیقت را بگویند؟

### علم به ما چه می‌آموزد؟

جواب این سؤال را می‌توان در تحقیقاتی یافت که اخیراً روی روش‌های مغز برای درک و پردازش ارتباطات انجام شده اند. همه‌ی ما تا کنون درباره‌ی قدرت ارتباط غیرکلامی (که به آن «گفت‌وگوی ثانویه» می‌گوییم) چیزهایی شنیده و می‌دانیم. اگر پیام گفتاری شما با زبان بدنتان هم‌خوانی نداشته باشد، مخاطبان هر بار به پیام غیرکلامی شما واکنش نشان می‌دهند. ژست‌ها بیشتر از کلمات حرف برای گفتن دارند و این یعنی، نمی‌توانید همین‌طور بایستید و حقیقت را بگویید. شاید اغلب شنیده باشید فردی پیش از سخنرانی به شما بگوید: «نمی‌خواهم سخنرانی‌ام طوری باشد که به نظر برسد خیلی تمرین کرده‌ام، پس به‌صورت بداهه صحبت می‌کنم» ولی در خلال ارائه، زبان بدنش اعتبار حرف او را کمرنگ می‌کند. چراکه در وضعیتی استرس‌زا و بدون آمادگی قرار دارد و میزان به نظر نمی‌رسد. پیام صحبت‌هایش هرچه که باشد، این‌طور به نظر می‌رسد که خودش هم دارد همان‌طور که پیش می‌رود، مطالب را یاد می‌گیرد و قصد ندارد اعتماد رهبری را که در برابرش سخنرانی می‌کند جلب کند.

در نتیجه، آمادگی برای سخنرانی مهم است؛ اما روش سنتی، یعنی تمرین با دقت زیاد، معمولاً به درد نمی‌خورد. چون که معمولاً تمرین‌های خاصی را برای قسمت‌های غیرکلامی شامل می‌شود؛ ازجمله «ایجاد ارتباط چشمی»، «باز کردن دست‌ها» و «نحوه‌ی ترک جایگاه سخنرانی» که می‌توانند سخنران را مصنوعی جلوه دهند. شنوندگان با مشاهده‌ی این حرکات، متوجه مصنوعی بودن سخنرانی می‌شوند.

اکوموتیو

چرا زبان بدنی که این‌قدر حساب‌شده باشد، غیرواقعی به نظر می‌رسد؟ اینجاست که تحقیقات انجام‌شده روی مغز انسان جواب این سؤال را می‌دهد. می دانیم که در انسان، بلافاصله پس از اینکه جرقه‌ی احساس یا علاقه‌ای در مغز ما زده شود و قبل از اینکه آن‌ها را بر زبان بیاوریم، گفت‌وگوی غیرکلامی شروع می‌شود. در واقع تحقیقات حاکی از آن است که اشارات طبیعی و بدون آمادگی در ما انسان‌ها، اغلب نشانگر تفکرات و سخنانی است که بعد از آن اشارات به زبان می‌آوریم.

اگر حتی یک‌هزارم ثانیه، ژست‌های ما بر تفکر و تفکر ما بر حرف‌هایمان تقدم داشته باشند، دیدگاه ما در مورد آمادگی برای سخنرانی عوض می‌شود. اگر به روش سنتی عمل کنیم، یعنی تک‌تک ژست‌های خاص را تمرین نماییم، ممکن است هنگام سخنرانی، آن‌ها را هم‌زمان با گفتن کلمات مربوطه یا حتی مقداری دیرتر به کار ببریم. شنوندگان از این توالی غیرعادی به شکل آگاهانه مطلع نیستند، ولی توانایی فطری آن‌ها برای درک زبان بدن سبب می‌شود که احساس کنند یک جای کار می‌لنگد و رفتار گوینده غیرواقعی است.

**تمرین «واقعی و اصیل بودن»**

پس اگر هم آمادگی خودبه‌خودی و هم تمرین‌های سنتی سبب خراب شدن گفت‌وگو می‌شوند، چگونه می‌توان برای یک سخنرانی مهم آماده شد؟ فقط باید از انگیزه‌های پنهان در پس سخنرانی‌تان استفاده کنید. این امر باید چهار هدف قدرتمند را در بر بگیرد: صاف و ساده بودن، ارتباط برقرار کردن، اشتیاق داشتن و گوش دادن. تک‌تک این اهداف در ارائه‌ی یک سخنرانی موفق نقش به سزا دارند.

سخنرانی‌تان را با داشتن این اهداف در ذهن تمرین کنید. این کار را به چهار روش انجام دهید و هر دفعه، مدل ذهنی خاص آن هدف را به خود بگیرید و به‌جای فکر کردن، بیشتر آن را احساس کنید. تمرین ژست‌های خاص را فراموش کنید. اگر بتوانید این حس‌ها را به‌درستی درک کنید، زبان بدنتان خودبه‌خود فعال‌شده و به‌صورت طبیعی و در زمان مناسب پدیدار می‌شود (روشی که بیان شد، ممکن است ایجاب کند که برخی پیام‌های کلامی خود را به تناسب پیام‌های غیرکلامی‌تان تنظیم کنید). هنگامی‌که سخنرانی اصلی را ارائه می‌دهید، سعی کنید روی این چهار هدف اصلی تمرکز داشته باشید.

به تناقض موجود دقت کنید. این روش باهدف دستیابی به اصالت از طریق تسلط در یک فرآیند حساب‌شده، طراحی می‌شود. ولی اصالت، از چهار هدف مذکور که به آن‌ها «مقاصد» می‌گوییم، نشئت می‌گیرد. اگر قادر باشید از نظر جسمی و روحی، این چهار اصل را در خود نهادینه کنید، به اصالت واقعی و درک شده‌ای دست خواهید یافت که پیوند عمیقی با شنونده‌ها شکل می‌دهد.

اکوموتیو

**چه چیزی اساس یک سخنرانی واقعی و اصیل را تشکیل می‌دهد؟**

تشکیل این پیوند کار راحتی نیست. اجازه دهید چند توصیه را برای بهره‌گیری از این چهار هدف برای شما بیان کنیم.

- **هدف صاف و ساده بودن در برابر شنوندگان**

این اولین و به‌نوعی مهم‌ترین مسئله‌ای است که در تمرین سخنرانی باید روی آن تمرکز کنید؛ چون اگر صاف و ساده به نظر نرسید، شنوندگان رفتار شما را دفاعی تلقی خواهند نمود، گویی شما را به طریقی تهدید کرده‌اند. بدین‌صورت فرصت چندانی برای برقراری ارتباط نخواهید داشت.

چگونه می‌توانید صاف و ساده‌تر باشید؟ تصور کنید که سخنرانی شما برای شخصی است که با او کاملاً احساس راحتی می‌کنید؛ مانند همسر، دوست صمیمی یا فرزندتان. ببینید در آن لحظه چه حالت روحی و چه حسی خواهید داشت. اگر بخواهید با شنوندگان ارتباط واقعی برقرار کنید، باید چنین حسی داشته باشید.

اگر ایجاد چنین تصویر ذهنی برایتان دشوار است، واقعاً آن را امتحان کنید. دوست صبوری پیدا کرده و سعی کنید با او راحت باشید. به این توجه کنید که چنین صحنه‌ای چه شکلی است و چه حسی به شما می‌دهد؟ برخی جاها لازم است از کارهایتان یادداشت‌برداری کنید، ولی نباید به صورتی باشد که یک حس را بخواهید دوباره بازسازی کنید.

- **هدف برقراری ارتباط با شنوندگان**

پس از اینکه احساس صافی و سادگی کردید و چگونگی حس پیشین خود را از خاطر بردید، آمادگی این را دارید که سخنرانی‌تان را دوباره و این بار با تمرکز روی شنوندگان انجام دهید. به این فکر کنید که قرار است یا باید شنوندگان را درگیر سخنرانی کنید. تصور کنید یکی از بچه‌های شما که شناخت خوبی از او دارید به حرفتان گوش نمی‌کند و قصد دارید هر طور که شده توجه آن بچه را جلب کنید. در چنین شرایطی، برنامه‌ریزی نمی‌کنید؛ فقط کاری را انجام می‌دهید که طبیعی و متناسب است. برای مثال، شدت یا بلندی صدای خود را افزایش می‌دهید یا به او نزدیک می‌شوید.

شما نیز می‌خواهید توجه شنوندگان را به خود جلب کنید. اجازه ندهید شنوندگان به‌جای دنبال کردن بحث شما، در تفکرات خود غرق شوند. حال بچه‌ی مذکور را نوجوانی فرض کنید که باید به او محبت کنید تا حواسش (که به‌راحتی پرت می‌شود) روی سخنان شما متمرکز باشد.

اکوموتیو

### ❖ هدف اشتیاق داشتن در مورد موضوع سخنرانی

از خودتان بپرسید که چه چیزی عمیقاً فکر شما را درگیر کرده است. مسئله چیست؟ می‌خواهید سخنرانی شما چه نتایجی به دنبال داشته باشد؟ آیا در مورد آینده شرکت خود هیجان‌زده اید؟ نگران این هستید که اوضاع شرکت ناامیدکننده به نظر برسد؟ قصد دارید که در راستای بهبود آن قدم بردارید؟

تمرکزتان روی چرایی حرف‌ها و احساستان راجع به آن حرف‌ها باشد، نه حرفی که می‌خواهید بزنید. در این قسمت از تمرین، اجازه دهید با هر حرفی که به زبان می‌آورید، احساس پنهانتان پدیدار شود (همین‌که این مسئله را تشخیص دادید، دیگر نیازی نیست زور بزنید). سپس پیازداغ موضوع را برای خود زیاد کنید: تصور کنید یکی از شنوندگان این‌قدرت را دارد که همه‌چیز را از شما بگیرد، مگر اینکه با بحث مشتاقانه‌ی خود، بر او پیروز شوید.

### ❖ هدف گوش دادن به شنوندگان

حال به این فکر کنید که وقتی می‌خواهید ارائه‌تان را شروع کنید، شنوندگان ممکن است چه حسی داشته باشند؟ آیا برای آینده هیجان دارند؟ نگران این هستند که راجع به فروش خبری بدی بدهید؟ امیدوارند که پس از ادغام شرکت به کار خود ادامه دهند؟ در حین تمرین، تصور کنید که دارید از نزدیک آن‌ها را می‌بینید و به دنبال علائم پاسخشان به خودتان می‌گردید.

البته قصدتان برای کشف حالت احساسی شنوندگان مهم‌ترین کار شما به هنگام ارائه‌ی سخنرانی اصلی است. معمولاً شنوندگان با شما صحبت نخواهند کرد، اما پیام‌های غیرکلامی برایتان خواهند فرستاد که باید آن‌ها را دریافت کرده و به آن‌ها پاسخ دهید.

آن‌قدر که به نظر می‌رسد سخت نیست. شما نیز به عنوان آدمی از نسل بشر، به اندازه‌ی شنوندگان در خواندن زبان بدن مهارت دارید؛ کافی است خودتان بخواهید. با دریافت پیام‌های شنوندگان که با زبان بدن به شما انتقال می‌دهند، ممکن است لازم باشد سرعتتان را بالا ببرید، زبانتان را تغییر دهید و حتی قسمت‌هایی از سخنرانی را حذف یا عوض کنید. اگر بدین طریق بتوانید توجه شنوندگان را، مثلاً با پرسیدن سؤالی فی‌البداهه جلب کنید، خیلی بهتر است.

اگر در پایان سخنرانی‌تان، زمانی برای پرسش‌های جمع اختصاص داده شد، باید با تمام وجود به آن‌ها گوش کرده و از لحاظ فیزیکی و روانی آماده‌باشید، انگار که کسی قرار است چیز خیلی مهمی به شما بگوید و نمی‌خواهید یک کلمه را از دست بدهید. بدون اینکه در موردش فکر کنید، خواهید دید که به سمت جلو خم می‌شوید یا سرتان را به نشانه تائید تکان می‌دهید، اگر کسی شما را مجبور به این کار می‌ساخت، احتمالاً تمام این ژست‌ها غیرطبیعی به نظر می‌آمدند.

اکوموتیو