

کد مطلب : ۲۳۵ ۱۰۰۰

ارتباط کلامی



شما هر روز که از خواب بیدار می شوید، در حال ارتباط برقرار کردن با دیگران هستید تا وقتی که شب به رختخواب می روید، در محیط کاری خود به طور مداوم در حال صحبت کردن با همکاران و مشتریان خود هستید، در جامعه برای رفع نیازهای خود، با دیگران صحبت می کنید، برای ارتباط خوب

با خانواده و رفع نیازهای روحی و عاطفی آنها، باید مستمر صحبت و ارتباط برقرار کنید. یعنی درصد قابل توجهی از ارتباطات ما در طول روز، با ارتباطات کلامی همراه است.

طبق تحقیقات انجام شده، به طور میانگین، ۴۳ درصد از ارتباطات ما، صرف شنیدن و ۳۲ درصد صرف صحبت کردن می شود! یعنی ۷۵ درصد ارتباطات ما، ارتباطات کلامی است، اما بسیاری از ما نمی دانیم در هر موقعیت و جایگاهی، چطور سر صحبت را باز کنیم.

فن بیان کجا به دردمان می خورد؟

اگر می خواهید با دوستان خود ارتباط خوبی برقرار کنید، روابط عمومی خوبی داشته باشید، منظور خود را به خوبی به مخاطبان منتقل کنید و آنها از همنشینی و صحبت با شما لذت ببرند، باید « فن بیان » خوبی



داشته باشید. تقریباً ۸۵ درصد از موفقیت در زندگی، مستقیماً به مهارت‌های ارتباطی و قدرت بیان ما مربوط می شود. یعنی فرقی نمی کند چقدر بلندپرواز، اهل پشتکار و یا تحصیل کرده باشید، اگر مهارت‌های ارتباطی و قدرت بیان را در خود ایجاد و تقویت نکنید، احتمال موفقیت شما کاهش پیدا می کند.

موفقیت در زندگی با مهارت‌های کلامی



بنابراین آموزش و تمرین در این زمینه را سرلوحه فعالیت‌های خود قرار دهید. آیا بدون تمرین‌های در رانندگی مهارت پیدا کرد؟ مهارت صحبت کردن مثل رانندگی، فوتبال و یا فروشنده‌گی است. هر چقدر بیشتر آموزش و تمرین کنیم، مهارت بیشتری پیدا می‌کنیم و اعتماد به نفس بیشتری هم بدست خواهیم آورد. بهبود فن بیان کار یک روز و یک هفته نیست، اما می‌توان آنرا روز به روز بهتر کرد.

عوامل موثر در ارتباط کلامی

گفتگو یک فعالیت سرگرم‌کننده است و شامل تعامل شخصی دو نفر یا بیشتر، درباره‌ی موضوع‌های مورد علاقه‌شان می‌شود. نخستین و مهمترین قانون گفتگو این است که موضوع فقط درباره‌ی شما نیست، بلکه درباره‌ی هر دو یا چند نفری است که با هم گفتگو می‌کنند، پس میان شنیدن و صحبت کردن، تعادل برقرار کنید. از واژه‌هایی مانند «ما، برای ما، خود ما...» استفاده کنید تا فوراً با مخاطب ارتباط برقرار کنید. در نخستین آشنایی، به بیان موضوعات مشترک اکتفا کنید.

برای آغاز گفتگو، پرسشی را مطرح کنید، مثلاً «مشغول چه کاری هستی؟» یا «هوا خوب نیست؟» برای ادامه صحبت پاسخ‌های متفاوت را، به جای پاسخ‌های کوتاه به کار ببرید. پاسخ‌های متفاوت باعث جلب توجه مخاطب می‌شود. مثلاً وقتی کسی از شما می‌پرسد شغل‌تان چیست؟ احتمالاً در جواب می‌گویید: معلم هستیم! به جای آن می‌توانید بگویید: من به نوجوانان کلاس پنجم درس می‌دهم و از روش‌های چند



رسانه‌ای در آموزش استفاده می‌کنم. من در بخش فروش یک شرکت تولیدی کار می‌کنم و در جستجوی بازارهای جدید، برای عرضه محصولاتم هستیم.

اگر به صحبت کردن با دیگران علاقه نشان دهید، دیگران نیز به صحبت کردن با شما علاقه نشان خواهند داد و همین علاقه باعث

تداوم گفتگو می‌شود. پرنرنگ کردن و تمجید کردن از نقاط قوت مخاطب، به خصوص نقاط قوتی که خود



فرد از آن آگاه است و به آن می‌بالد، می‌تواند روش عالی برای ایجاد و استمرار یک رابطه دوستانه و موثر باشد. گوشزد کردن اشتباهات افراد درحین مکالمه، غیرضروری و اغلب موجب خاتمه یافتن یک مکالمه می‌شود.

دیل کارنگی می‌گوید: استفاده از نام فرد در مکالمه بسیار با اهمیت است. نام فرد در هر زبانی، زیباترین صدایی است که دوست دارد

بشنود. نام فرد بخشی از هویت اوست و شنیدن آن از زبان مخاطب، به معنای پذیرفته شدن حضور و اعتبار اوست و احساس مثبتی را در او ایجاد می‌کند. می‌توانید مخاطب را دوست من خطاب کنید و یا در محیط کاری رئیس صدا بزنید.

مطالعات نشان داده وقتی روانشناسان به طور موثر به حرف بیماران خود گوش می‌دهند، بیماران ارتباط بهتری برقرار کرده و تفسیر صادقانه و شفاف‌تری از شرایط خود ارائه می‌دهند. به طور کلی زمانی که افراد یک گوش شنوا برای حرف‌های خود پیدا می‌کنند، احساس امنیت بیشتری داشته و ارتباط بهتری شکل می‌گیرد و احتمال پذیرفته شدن نظرات و خواسته‌های شما بیشتر خواهد شد.

دانشمندان دریافته‌اند که تکان دادن سر در هنگام گوش دادن، به معنای موافقت با نظر و بحث مطرح شده، می‌تواند در برقراری ارتباط بهتر موثر باشد. همچنین زمانی که شما با حرکت سر مخاطب خود را مدام مورد تایید قرار می‌دهید، احتمال زیادی وجود دارد که به صورت ناخودآگاه و در هنگام صحبت شما،



او نیز با انجام حرکت مشابه، عقاید و نظرات شما را تایید کند. شما تا چه اندازه با موضوعات فن بیان آشنایی دارید و چگونه از آنها در سخنرانی‌های خود بهره می‌برید.

به هرحال، چه در حال صحبت با یک فرد باشید و چه در مقابل جمعی از مخاطبان، اگر این کار را خوب یا بد انجام دهید، روی برداشت و نگاه



مخاطب نسبت به شما اثر قطعی خواهد داشت. در اولین دیدار با ثبت یک تصویر مثبت از خودتان، می‌توانید گفتگوی کاری را خوب جلو ببرید.

اهمیت تمرین سخنرانی

کسب مهارت‌های سخنرانی باعث می‌شود تا در حرفه‌ی خود پیشرفت و فرصت‌های کاری

جدیدی به‌دست آورید. صحبت با مخاطبان شامل ارائه آنلاین یا گفتگوهای مجازی نیز می‌شود. مثلاً آموزش مجازی یک تیم، صحبت آنلاین با گروهی از مشتریان. سخنران خوب بودن شهرت شما را افزایش و اعتماد به نفس‌تان را بالا می‌برد و فرصت‌های زیادی برایتان به وجود می‌آورد.

سخنرانی خوب یک فرآیند بهبود مستمر است، بنابراین همیشه برای داشتن بهترین عملکرد در سبک سخنرانی خود، تلاش نمایید. با فیلم گرفتن از نحوه سخنرانی خود و تماشای دوباره آنها، می‌توانید حجمی از اطلاعات را در مورد شیوه سخنرانی، زبان بدن، آرایه، لحن و تن صدای خود بیاموزید. زمانی که شما در جمع‌های مختلف و در محضر آدم‌های متفاوت صحبت می‌کنید، دراصل خودتان را به یک چالش بسیار کاربردی دعوت می‌کنید که نتیجه آن می‌تواند برای شما بسیار مثمر ثمر باشد.

سخنرانی مهارتی است که همه می‌توانند با تمرین آنرا بیاموزند. بدون تمرین نمی‌توانید یک سخنران پرجاذبه و با اعتماد به نفس باشید. مهارت صحبت در جمع و سخنرانی یک کار عملی است و نه ذهنی و فلسفی. اگر فردی ساعتها در رابطه با شنا کردن مطالعه کند و تمام مطالب آنرا به خاطر بسپارد، تا موقعی که عملاً به آب نزده و آن مفاهیم نظری را اجرا نکند، هرگز شنا کردن را یاد نخواهد گرفت.

خودتان را در موقعیت‌هایی سخنرانی قرار دهید. مثلاً آموزش گروهی از همکاران، اعلام آمادگی برای صحبت در جلسات تیمی و یا سخنرانی برای تعدادی از دوستان در خانه. از هر روشی برای تمرین سخنرانی استفاده کنید. اجرا جلوی آینه، خانواده، دوستان و... تمرین همیشه نمی‌تواند موفقیت شما را تضمین کند. اما تمرین همراه با کسب نظر دیگران می‌تواند.

سخنرانی خود را در مقابل آینه تمرین کنید تا نحوه‌ی اجرا و حرکات بدن خود را بررسی کرده و در صورت لزوم آنها را تغییر دهید. مدام به خودتان تلقین کنید که بهترین سخنرانی عمرتان را انجام خواهید داد.



متن سناریو سخنرانی را با صدای بلند بخوانید و نگران لغزش و لکنت زبان خود نباشید. خواندن با صدای بلند به شما کمک می‌کند تا به رسایی صدای خود عادت کنید. گاهی سرعت را زیاد و سپس آن را کم کنید، تا اشتیاق مخاطب برای گوش کردن حفظ شود. با کم و زیاد کردن بلندی صدا، بر کلمات تان تاکید کنید.

یک سخنرانی ۵ دقیقه‌ای خودتان را ضبط کنید. سپس به آن گوش دهید و نقاط ضعف خود را پیدا کنید. این تمرین را چند بار انجام دهید و فایل اول را با فایل آخری مقایسه کنید. وقتی ویدیوی تمرین سخنرانی تان را بازبینی می‌کنید، از نکاتی که در اجرایتان دوست دارید یا دوست ندارید، یادداشت برداری کنید.

ارزیابی و بررسی عملکرد خود در طول زمان باعث می‌شود به یک سخنران عالی تبدیل شوید. وقتی جلوی دوربین ظاهر می‌شوید، شما دارید همه امتحان‌ها را یکجا پس می‌دهید، مثل (تن صدا، حرکت دست‌ها، حرکت بدن، کنترل حالت چهره و صورت، تسلط بر متن و ...) بعد از اینکه جلوی دوربین ظاهر شدید، سعی کنید فیلم خود را چندین بار ببینید و اشتباهات و نقاط ضعف خود را یادداشت کنید و برای رفع آنها اقدام کنید.

یک موضوع را انتخاب کنید، سی ثانیه به خودتان برای حاضر کردن رئوس کلی مطلب زمان بدهید و بعد



دو سه دقیقه در مورد آن موضوع صحبت کنید. وقتی که عصبی هستید، ریتم کلام سریع و فهم صحبت سخنران مشکل می‌شود. پیش نیاز جذاب صحبت کردن، درست صحبت کردن است. به افرادی که لحن صحبت کردن آنها را دوست دارید توجه کنید. این افراد می‌توانند سخنران، گوینده، بازیگر، مجری و ... باشند.



موفقیت در زندگی با مهارت‌های کلامی

روزانه زمانی را در نظر بگیرید و تمرینات ذکر شده را انجام دهید. ترس از سخنرانی در جمع، یک ترس آموخته شده است. هیچ کس با آن متولد نمی شود. افراد این ترس را در طول زندگی و در نتیجه تجربیات منفی آموزش می بینند. فن بیان و صدای خوب داشتن، همگی مهارت‌هایی است که با آموزش و تکرار مستمر قابل یادگیری هستند. با تمرین سخنرانی در برابر گروه‌های کوچک و بزرگ، کم‌کم ترس ناپدید و اعتماد به نفس، شجاعت و هیجان جایگزین می شود. بسیاری از سخنرانان قبل از اجرا، شوخی‌های خود را برنامه ریزی می کنند اما به نحوی آنها اجرا می کنند که فلبدها به نظر برسد.

منبع: اینترنت

سایت تنور فکر
مروج اندیشه کسب و کار در ایران
www.tanourefekr.ir

شعار وب سایت تنور فکر:

کم گوی و گزیده گوی چون درُ تا زانک تو جهان شود پُر

(نظامی گنجوی)