به نام خدا

فن بیان و چگونگی معرفی دستاوردهای شرکت

وقتی حرف از فن بیان به میان می آید بسیاری از

افراد تصور میکنند که منظور ومخاطب این حرفها فقط
سخنرانها هستند و بس

اما حقیقت کاملا متفاوت است و باید با این موضوع

کنار آمد که اگر در اجتماع زندگی میکنید قطعا به فن بیان خوب نیاز دارید

فن بیان چیست؟

فن بیان یعنی اینکه بتوانید از تمام

اجزای ارتباطی خود بهترین پیام

را به مخاطبان ارسال کنید و دقیقا

آنچه مورد نیازتان است را دریافت

کنید

آقای کم حرف

آقای کم حرف صبح از خواب بیدار میشود همسر و فرزندش را میبند و در ابتدای صبح به آنها صبح بخیر میگوید و پس از صبحانه به محل کارش می رود

در محل کارش با همکارانش صحبت میکند و در ساعاتی از روز با مشتریان شرکت در حال گفت و گو است.

گاهی نیاز است که با مسئولین بالادست خود یا همتای خودش در سازمانی دیگر مذاکره کند و پس از پایان ساعت کاری به کلاس زبان برود و در کلاس فعالیت کند و سوالات خود را بپرسد و شاید باید کمی هم انگلیسی برای همکلاسی های خود صحبت کند.

آقای کم حرف بعد از کلاس برای خرید

به یک مغازه میرود و در آنجا برای

خرید با قیمت پایین تر کمی چانه میزند

و در نهایت به خانه برمیگردد.

اگر فن بیان خوبی داشته باشید میتوانید

یک فرصت فوق العاده را برای خود به ارمغان بیاورید...

بهترین بیان

۱-همه از هم صحبتی با شما لذت میبرند.

۲-میتوانید به مقاصد خود برسید.

جایگاه فن بیان در گفت گو،

سخنرانی،مذاکره،مجری گری و....

گفت و گو:

متداولترین کاربرد بیان است که در زندگی روزمره بسیار پرکاربرد است.

سخنرانی:

در زمان سخنرانی ما از توان کلامی خود در راستای صحبت برای یک جمع استفاده میکنیم.

سخنرانی نسبت به گفت و گو کمی رسمی تر است و تعامل و ارتباط کمتری بین مخاطبان و سخنرانی وجود دارد.

مذاکره:

به فرآیندی گفت و گو اطلاق میشود که روی یک موضوع مشخص به منظور حل یک اختلاف یا رسیدن به منافع مشترک بین دو یا چند نفر انجام میگیرد.

در مذاکره ای که شما تصمیم به

شرکت در آن گرفته اید یا باید

امتیاز بگیرید و یا باید امتیاز

بدهید.

مذاکره یکی از اصلی ترین

کاربردهای فن بیان است و هر

فردی در زندگی خود بارها

مجبور به مذاکره میشود.

مثالهایی در رابطه با کاربرد مذاکره:

۱-ممکن است از مدرسه،دانشگاه یا محل کار در شرف اخراج باشید وبخواهید خود را نجات دهید.

۲-در جلسه ی خواستگاری بخواهید نیازها و خواسته های خود را مطرح کنید.

۳-شرکتی که در آن کار میکنید از شما بخواهد با یک نهاد یا شرکت دیگر قرارداد ببندید.

۴-میخواهید جایی استخدام شوید و پیشنهادها و درخواست های خود را ارائه دهید.

مثالهایی در رابطه با کاربرد مذاکره:

۱-ممکن است از مدرسه،دانشگاه یا محل کار در شرف اخراج باشید وبخواهید خود را نجات دهید.

۲-در جلسه ی خواستگاری بخواهید نیازها و خواسته های خود را مطرح کنید.

۳-شرکتی که در آن شکار میکنید از شما بخواهد با یک نهاد یا شرکت دیگر قرارداد ببندید.

۴-میخواهید جایی استخدام شوید و پیشنهادها و درخواست های خود را ارائه دهید.

۵-قصد ارائه ی یک طرح به مجموعه ای را دارید.

۶-این ترم در دانشگاه اگر مشروط شوید

کارتان تمام است و معدل شما تنها به یک درس

وابسته است و لازم است با استاد مذاکره کنید.

۷-در دادگاه از شما شکایتی شده یا شکایتی را

مطرح کرده اید و میخواهید حقوق خود را بیان

کنید.

۸-برای شرکت یا خودتان نیاز به وام دارید و لازم است که با رئیس شعبه وارد مذاکره شوید.

۹-در شرکتتان مشتریان ناراضی دارید که میخواهند با شرکت رقیبتان کار را ادامه دهند و مجبورید با مذاکره و گاها دادن امتیاز آنها را راضی نگه دارید.

ضرورت داشتن بیانی قاطع و روشن:

۱-کسب اعتماد بنفس
۲-مقاوم و مسلط بودن در بحث و مجادله
۳-جذب مخاطبان
۴-تاثیر خوب گذاشتن
۵-نفوذ کردن در دیگران
۶-سخنرانی در حضور جمع
۷-توانایی معرفی دستاوردهای خود در دنیای تجارت

چگونه فن بیان موثری داشته باشیم؟

برای اینکه فن بیان موثری داشته

باشیم و صحبت های ما فوق العاده

باشد نیاز است که دو شرط مهم را

بررسی کنیم:

۱-ویژگیهای شخصی شما

۲-شناخت مخاطب

بهبود ویژگی های شخصی

۱-برخود جوشی کلامتان تسلط یابید.

خردمندانه بکوشید اختیار آنچه را به زبان می آورید بدست گیرید

۲-از زیاده گویی های ناشی از هیجان پرهیز کنید.

۳-پرهیز از گفتن حرف هایی که ناشی از احساسات و انگیزش ها هستند.

۴-پرهیز از گفتن اصطلاح های روز

۵-هنگامی که نیازی به حرف زدن نیست خود را ملزم به صحبت کردن ندانید. فقط نکات مهم را بازگو کنید.

۶-با متانت و آرامش صحبت کنید.

۲-قاطعانه برخورد کنید. یکی از شاخه های اعتماد به نفس محکم بودن است

البته منظور از محکم بودن اصرار داشتن و انتقاد نپذیرفتن نیست

بلکه منظور راسخ بودن و با اعتقاد کاری را انجام دادن است.

هیچگاه در مقابل مقاومت حریف ابراز

خشم نکنید و به او نشان دهید که مطمئن هستید تغییر عقیده خواهید داد.

دو مسئله ی موثر بر برخورد قاطعانه:

۱-خود تلقینی

۲-نگاه شما

خود تلقینی: هیچکس از توانایی های بالقوه و نیروی روانی بی بهره نیست با خود تلقینی این نیروها را فعال و به خصوصیتی پویا تبدیل کنیم.

یک شیوه ی خود تلقینی موثر:

دادن دستورهای مثبت به خود با صدای بلند.

به عنوان مثال :

۱-من در همه جا به راحتی صحبت می کنم.

۲-من کاملا به احساساتم مسلط هستم.

نگاه شما:

۱-به نگاه خود حالتی آرام قاطع و مصمم بدهید به طوری که چشمها حالت روحی فردی مطمئن و البته عاری از دشمنی و تهاجم را نشان دهد.

بدون شک و تردید به صورت کسی که با او در حال صحبت هستید بنگرید .

۳-تا حد امکان کمتر پلک بزنید و حالت چهره تان خونسرد و آرام باشد.

ظاهر شما:

مجموعه شخصیت شما باید چنان آراسته باشد که در همان گام نخست احساس اعتماد به نفستان را القا کند.

پوشش:

لباس شما باید کاملا مرتب و مناسب جمع باشد

ظاهر صورت:

چهره ی یک فرد اطلاعات بسیار زیادی درباره ی خودش به ما میدهد.

منظور از ظاهر زیبایی چهره نیست بلکه آراسته بودن آن است.

زبان بدن:

همیشه یک علامت خاص در بدن وجود دارد که سریع تر و راستگوتر از زبان است و آن بدن شماست.

سعی کنید حرکات اضافی سر و دست و پا و حرکات عصبی ناخواسته را حذف کنید.

بلندی صدا:

در زمان گفت و گو کسانی که آرام صحبت میکنند درست یا غلط افرادی با اعتماد به نفس پایین در نظر گرفته میشوند.

درست جمله سازی کنید.

افکارتان را مشخص و مرتب کنید تا وقتی آنها را بیان می

کنید بی درنگ برای همه قابل فهم باشد.

چنانچه به بیان جمله های درست و کوتاه عادت کرده باشید زمانی که گفت و گویی سرگیرد که درباره اش شناخت ندارید دیگر مشوش نخواهید شد.

برای نمونه شما اینطور جواب خواهید داد:

۱-این موضوع کاملا برای من تازگی دارد.

۲-چنین پیشنهادی را پیش بینی نمی کردم

شنونده ی خوبی باشید.به دنبال فرصت باشید تا حافظه

ی شنیداری خود را تقویت کنید

شرکت در همایش ها ، جلسه های سخنرانی و...

به معنای دقیق واژه ها دقت کنید.

برای آنکه بتوانید به درستی فکر خود را بیان کنید لازم

است از دو سرچشمه ی مهم برخوردار باشید:

۱-در اختیار داشتن دامنه ی وسیعی از واژگان

۲-دانستن معنای دقیق و درست هر واژه

سه ویژگی اخلاقی که باید حذف شوند:

۱-تاثیرپذیری

۲-زودرنجی

۳-تحریک پذیری

تاثیر پذیری:

تاثیرپذیری از رفتارهای طعنه آمیز، کنایه ها نگاه های متکبرانه، خشمناک یا تمسخرآمیز

زودرنجی:

با حفظ آرامش پذیرای داوری ها باشیم و بنا بر سازگاری و انطباقی که با واقعیت دارند یا سطحی و عجولانه بودنشان به آنها اهمیت دهیم.

زودرنجی بیش از حد مانع حرف زدن می شود و آرامش و خونسردی و حضور ذهنمان را برهم می زند.

تحریک پذیری:

هر گرایشی است به گنگ و مبهم سخن گفتن بی آنکه به اندازه ی کافی به معنی و مفهوم گفته هایمان فکر کرده باشیم.

نبود نظر و اندیشه:

نبود نظر و اندیشه عامل سکوت افرادی است که نمی توانند داوطلبانه در بحث و گفت و گو شرکت کنند.

رفع این مشکل:

۱-مطالعه

۲-مشاهده ی مستقیم

۳-دسته بندی اطلاعات

شناخت مخاطب:

دومین نکته ی کلیدی در برقرار ارتباط کلامی موثر شناخت مخاطبان است.

اصلی ترین ویژگی های مخاطبان

۱-جنسیت
۲-سن
۳-شغل
۴-دلیل حضور پیش شما
۵-تحصیلات
۶-زمان

جملات بزرگان

می توانید از نقل قول های قوی استفاده نمایید.

اگر اندیشه های خود را عرضه کنید معمولا آن را فراموش می کنند

اگر اندیشه ای را از زبان شخص دیگری بیان کنید خودبینانه به نظر

نمی رسد و قابل پذیرش تر می شود.

استفاده از شوخی مناسب، وجه تمایز سخنرانی معمولی و عالی:

۱-برای همه جالب باشد

۲-به هیچ انسانی توهین نشود

۳-تمرکز شما را برهم نریزد

۴-به موقع استفاده شود

ارتباط چشمی:

یک ارتباط چشمی خوب کمک می کند تا مخاطب احساس آرامش بیشتری نماید و در توانایی های کلامی شما نیز اعتماد به وجود می آورد.

طرز ایستادن و حرکات بدن

صحیح ایستادن نشان دهنده ی اعتماد به نفس است.

محکم بایستید.حرکات بیش از حد ممکن است حواس شنونده را پرت کند به عاداتی که ممکن است داشته باشید توجه کنید.

*گاهی آهنگ و لحن کلام اثری به مراتب قوی تر از محتوای آن دارد با تمرین کردن

احساس و انرژی را به صدای خود بیافزایید.

**مواردی که می تواند به گفتار شما تنوع بخشد:

۱-بالا بردن و پایین آوردن صدا
۲-تغییر دادن سرعت کلام
۳-استفاده از مکث و سکوت بجای اووم و راستش

درگیر کردن مخاطب:

با پرسیدن سوال،صحبت مستقیم و علاقمند کردن مخاطبان

میزان دانش هر فرد را اندازه بگیرید.

شخصیت های متفاوت افراد:

۱-افرادی که فقط زبان صریح و مشخص را می توانند درک کنند.

۲-افرادی که بار عاطفی بیشتری دارند فقط چیزهایی را می بینند که متاثرشان می کند.

استدلالهای احساسی در مورد این افراد موثر واقع می شود در حالی که استدلال منطقی کارایی ندارد.

۳-نظریه پردازانی که توانایی های آنها حد و مرزی ندارد چرا که همه چیز را درک می کنند

این دسته افراد واقع گرایی،کلامی پرمعنی و گویا و رفتار و برخوردی مشخص را می پسندند.

افراد:

--احساساتی: به اجتماعی می پیوندند که رضایت خاطرشان را جلب کند.

--منطقی و کنجکاو: به جنبه های علمی گرایش دارند.

خلاصه:

عدم سهولت در بیان:

۱-ضعف اندیشه_کمبود واژه ها

۲-تاثیرپذیری از حضور دیگران _ عدم اعتماد به نفس

خجالت:

بسیاری از مردم مشکل دارند به عنوان مثال نمی توانند حقشان را بگیرند یا توانمندی خودشان را نشان بدهند.

تفاوت خجالت و درونگرایی

بحث خجالت و درون گرایی متفاوت است

درون گرایی یک صفت تقریبا ذاتی است همانند چپ دست یا راست دست بودن

نکته:اکثر افراد خجالتی درون گرا هستند ولی افراد درون گرا لزوما خجالتی نیستند.

تکنیک های کاربردی:

۱-شروع های کوچک:

از چیزهای کوچک شروع کنید همانند آدرس پرسیدن،از همکارمان درخواست کوچکی کردن

۲-الگوبرداری

۳-تمرین ذهنی:چشم ها را ببندیم و با خود فکر کنیم اگر در این شرایط فرضی بودیم چگونه رفتار می کردیم.

صدا و بیان انسان محصول عوامل مختلفی است:

۱-عوامل فیزیولوژیک: چگونگیه اندام های تنفسی و گفتاری

۲-روانشناختی:شخصیت

۳-عوامل اجتماعی: همانند آموزش و پرورش و پایگاه اجتماعی

چگونگی معرفی دستاوردهای شرکت

اصل کم یابی: این اصل می گوید که برای اینکه دیگران را متقاعد بکنید که از سرویسی استفاده بکند می بایست آن را کم یاب نشان دهید.

اصل اتوریته: این اصلا می گوید که ما در بیشتر اوقات به نظر متخصصین رجوع می کنیم. اما این متخصصین می بایست بیش از اینکه شما بخواهید متقاعد بشوید به شما معرفی شده باشند.

ثابت قدمی: افراد دوست دارند که در اعمال و گفتارشان ثابت باشند.

اصل دوست داشتنی: مردم به کسی که دوست دارند بیشتر بله می گویند.

کسانی که شبیه ما هستند و از ما تعریف می کنند و با ما اهداف مشترکی دارند.

اصل اجماع: در اوقاتی که اوضاع مبهم است ما به رای عمومی گردن می گذاریم.

مثال: در هتل ها می نویسند که لطفا حوله هایتان را برای کاهش ریختن شوینده به طبیعت بیش از یکبار استفاده بکنید.
این باعث می شود ۳۵ درصد افراد چنین بکنند.

اما اگر بنویسیم ۷۵ درصد افرادی که در این اتاق بوده اند حوله شان را دوبار استفاده کرده اند اثر گذارترین کار است.

محاوره های عامیانه ای که نباید از آنها استفاده کرد:

۱-محاوره های از جان گذشتگی

۲-محاوره های ارادتی

۳-محاوره های قسمی

۵-محاوره های باکلاس

۶-محاوره های تعارفی