

فن بیان و آئین سخنوری

اهمیت نفوذ کلام و فن بیان در زندگی

فن بیان یعنی استفاده درست و بجا از تمامی ارکان ارتباط برای اینکه منظورمان را درست به مخاطب برسانیم. فن بیان و سخنرانی چیزهایی نیستند که این روزها مد شده باشد! برخلاف تصور بعضی‌ها که فکر می‌کنند چند سالی بیشتر نیست که آدم‌ها برای به کرسی نشاندن حرفشان خوب صحبت کردن را آموخته‌اند، اهمیت نفوذ کلام از همان روزهای اول که بشر به توانایی حرف زدن دست یافت، احساس شد.

هرچند سخنرانی به همان سرعت به مفهومی که امروز می‌شناسیم تبدیل نشد. اولین کتابی که با جزئیات درمورد سخنرانی و آموزش آن پرداخته است به ۴۵۰۰ سال پیش برمی‌گردد. البته بیشتر تکنیک‌هایی که امروزه درمورد هنر نفوذ کلام و قانع کردن دیگران می‌دانیم به ارسطو، فیلسوف یونانی قرن سوم پیش از میلاد برمی‌گردد. نکته‌ی جالب در آموزش‌های ارسطو این است که تاریخ انقضای آنها گذشته است و سخنرانان معروفی مانند جان اف کندی و مارتین لوتر کینگ هم از تکنیک‌های مشابهی برای افزایش نفوذ کلام خود استفاده می‌کرده‌اند و این نکات هنوز هم این روزها کاربرد دارند و قدیمی نشده‌اند.

اما اصلاً چرا باید نفوذ کلام بیاموزیم؟ حداقل به این ۳ دلیل هرکسی باید تا حدی با فنون سخنرانی و نفوذ کلام آشنایی داشته باشد:

تقریباً هر کسی در زندگی‌اش در شرایطی قرار می‌گیرد که باید برای جمعی صحبت کند، بخواهد از عقایدش دفاع کند یا لازم باشد کسی را متقاعد کند. پس بهتر است خودمان را برای آن روز آماده کنیم.

کارمندان با هر سمتی که داشته باشند، بر اساس توانایی سخنرانی در جمع و مهارت‌های ارتباطی به عنوان یکی از مهمترین مهارت‌هایی که باید کسب کنند رتبه بندی می‌شوند و پیشرفت می‌کنند.

نفوذ کلام و توانایی متقاعد کردن دیگران با هر موقعیت اجتماعی که داشته باشید می‌تواند در کار شما، در زندگی‌تان یا حتی در دنیا تغییرات بزرگی ایجاد کند.

همه‌ی ما تا به حال با افرادی سر و کار داشته‌ایم که صدای شان خیلی گوش خراش، نازک یا مصنوعی بوده است. صحبت کردن بعضی افراد آنقدر ناخوشایند است که پیام گفته شده را کاملاً خراب می‌کند. شما در چند قدم می‌توانید کیفیت، لحن، حالت بیان و صدای تان را بهتر کنید. فقط به دانستن چند فوت و فن ساده و تمرین آنها نیاز دارید. از فرصت استفاده کنید تا صدای تان، توانایی متقاعد کردن افراد و تعهدتان به متنی که می‌خوانید را تقویت کنید. این یعنی کسب و کار و میزان رضایت مشتری های تان ارتقا می‌یابد و خدمات شما را بیشتر به دیگران توصیه می‌کنند. حتی با اینکار می‌توانید سخنرانی حیرت‌انگیزی داشته باشید.

اصول سخنوری و تعاریف آن

سخنوری چیست؟

سخنوری بالاترین حد از کلام هست که یک فرد می تواند داشته باشد. سخنوری در فرهنگ لغت فارسی به معنی شاعر و گویندگی و فصاحت و بلاغت آمده است و در زبان انگلیسی سخنوری (eloquence) نامیده میشود و به معنی فصاحت، علم بیان و شیوایی آمده است. شاید فردی که یک سخنران خوب است نتواند سخنور خوبی هم باشد و برعکسش هم صادق است، یعنی اگر شخص سخنور خوبی باشد نتواند سخنرانی در جمع انجام بدهد. سخنوری یعنی اینکه شخص در هر شرایطی و در هر زمانی بتواند به خوبی صحبت کند و روی افراد تأثیر بگذارد مثلاً فردی جُکی را تعریف می کند و همه از خنده روده بُر میشوند، اما یک نفر دیگه همان جُک رو تعریف می کند اما هیچکس نمی خندد و آن جُک هم خیلی بی مزه به نظر میرسد. فردی که سخنور خوبی است می تواند روی افراد تأثیر بگذارد و به قولی می تواند آن افراد را متقاعد کند.

به عقیده صاحب نظران آنچه را که بدان مقاصد خود را بیان کنند، کلام یا سخن می نامند. بر این اساس از سخنوری نیز تعاریف مختلفی ارایه شده است که برخی از آنها عبارتند از:

- سخنوری... فن اقناع و ترغیب است به وسیله سخن و غرض از آن بدست آمدن این دو نتیجه است. پس باید گفت موضوع علم سخنوری چیزی است که به وسیله آن، غرض از سخنوری حاصل می شود یعنی شنونده، سخن گوینده را باور می کند و بر منظور او برانگیخته می شود...

- در تعریف سخنوری علمای فن متفقند که به وسیله این فن گوینده، شنونده را از مطالب خود آگاه کند یا وی را به سخنان فصیح و بلیغ خود قانع سازد یا به کاری راغب نماید.

- گوینده ای که با قدرت سنجش واژه ها و به کاربردن آیین و فن تکلم بتواند شنونده را به درک مقصود خویش برانگیزد و او را به پذیرش سخنان خود وادار سازد، سخنور، سخنگوی، خطیب، ناطق نامند و آن سخن را نطق و خطابه خوانند...

- گزارش شفاهی یا سخنرانی عبارت است از انتقال عقاید و آرا از طریق بیان و صحبت کردن.

از آنجا که در تعریف پایانی، سخنوری را با سخن گفتن عادی و محاوره متمایز نمی‌نماید، نمی‌توان قابل قبول دانست.

با توجه به تعریف‌های ارائه شده و نقاط قوت یا ضعف آن باید گفت در سخنوری دو اصل باید مورد توجه قرار گیرد: یکی تاثیر نهادن در ذهن شنونده برای برآوردن مقصود خاص و دیگری آگاهی از تکنیک‌هایی که برای تاثیر نهادن لازم است. بر این اساس می‌توان سخنوری را چنین تعریف کرد:

- فن سخنوری به مجموعه اصول و قواعدی گفته می‌شود که سخنور با استفاده از آن، در ذهن مستمعان (شنوندگان) خود تاثیر لازم را به جا گذارد و به مقصودی که دارد، برسد.

آیا سخنوری ذاتی است؟

بله سخنوری ذاتی است، خیلی از افراد هستند که بصورت ذاتی سخنور خوبی هستند و با افراد می‌توانند خیلی خوب صحبت کنند، اما سخنوری همونطور که ذاتی است می‌تواند اکتسابی هم باشد، یعنی می‌توانیم با تمرین کردن و آموزش به یک فرد سخنور تبدیل بشویم.

فرق بین سخنرانی، فن بیان و سخنوری چیست؟

سخنرانی توانایی سخن گفتن در جمع است، به طوری که بتوانیم یک ارائه عالی و منسجمی داشته باشیم.

فن بیان قدرت انتقال بیان است و کاری می‌کند که، افرادی که با ما معاشرت دارند از هم نشنی با ما لذت ببرند.

و سخنوری هم توانایی سخن گفتن در هر جایی و هر زمانی هست بصورتی که بتوانیم با سخن خودمان روی افراد تاثیر بگذاریم و از طرفی هم شخص حاضر جوابی باشیم.

تاریخچه سخنوری:

سخنوری منشأ تحولات بسیاری در تاریخ بشر بوده است، بسیاری از تمدن ها، انقلاب ها، بسیج نیروی انسانی در هر زمینه ای از جمله دفاع در برابر جنگ ها، ترویج ارزش ها و باورها، نقش بسیار مؤثر و جدی داشته است. بررسی تاریخ تمدن بشر نشان می دهد که انسانها به فن سخنوری آگاه بوده اند و از آن برای اقناع و تأثیرگذاری استفاده می کردند، اما به درستی مشخص نیست که چه کسی برای اولین بار از فن سخنوری استفاده کرده است.

تاریخچه سخنوری در ایران:

منابع بسیار معتبری وجود دارد که ایرانیان از زمان ایران باستان سخنرانان متبحری بوده اند از آن جمله:

1. اشاره اعراب صدر اسلام به تبحر ایرانیان در سخنوری در کتب تاریخی نظم و نثر خود.
2. اشاره شرق شناسان به این مسأله که خطیبان یونانی از ایرانیان فن سخنوری می آموختند.
3. کتاب مقدس زرتشتیان (اوستا) که در آن طبقه زبان آوران که همان سخنوران هستند، اشاره شده است.

تاریخچه سخنوری در سایر ممالک:

1. یونانیان که نخستین بار برای دفاع از حق مالکیت از این فن استفاده کرده اند.
2. رومی ها، بعد از یونان باستان در این فن شهره هستند.
3. در قرون وسطی سخنوری رو به انحطاط گذاشت و تنها به سخنوری مذهبی منحصر و محدود گردید.
4. از زمان رنسانس تاکنون با پیشرفت علم و تکنولوژی سخنوری نیز در تمامی ابعاد و حیطه ها پیشرفت کرده و اکنون بهترین سخنوران در سه کشور انگلیس، فرانسه و آمریکا وجود دارند.

10 تکنیک برای سخنرانی

چگونه یک سخنرانی خوب ارائه کنیم

چه در حضور یک نفر و چه در حضور یک جمعیت پنجاه نفره، می توان بر ترس و

خجالت ناشی از سخنرانی غلبه کرد 75 درصد افراد از ترس صحبت کردن در مقابل جمع رنج می برند. سخنرانی مهارتی است که همه می توانند با تمرین، آن را بیاموزند. با استفاده از ابزار ارتباطی زیر، یاد بگیرید که چگونه با اعتماد به نفس صحبت کنید و اجرایی جالب توجه داشته باشید.

1. ارتباط چشمی

یک ارتباط چشمی خوب کمک می کند تا مخاطب احساس آرامش بیشتری نماید و در توانایی هایی کلامی شما نیز اعتماد به وجود می آورد. برقراری ارتباط چشمی سخنران در حین سخنرانی با مخاطبان نشان اعتماد به نفس و تسلط و تبحر وی است. ارتباط چشمی خود را پیوسته حفظ کنید؛ برای اینکار باید آنقدر بر متن سخنرانی خود تسلط داشته باشید که فقط هرازگاهی نیاز به نگاه کردن به متن خود پیدا کنید. چند چهره صمیمی را که به مضمون سخنان شما واکنش نشان می دهند در بین حضار پیدا کنید و سخنرانی خود را با تمرکز بر روی آنان انجام دهید. در هر نوبت، ارتباط چشمی خود را چهار تا پنج ثانیه حفظ کنید و سپس به سراغ نفر بعدی بروید.

2. طرز ایستادن و حرکات بدن

صحیح ایستادن نشان دهنده اعتماد به نفس است. محکم بایستید. حرکات بیش از حد ممکن است حواس شنوندگان را پرت کند. طبیعتاً در هنگام ایستادن خود را در کنار بدن قرار می دهید. برای تاکید بر روی نکات مهم، از حرکاتی استفاده کنید که آهسته و دقیق و در عین حال طبیعی باشند. به عاداتی که ممکن است داشته باشید، توجه کنید؛ عاداتی مثل دست روی دست انداختن، تکیه دادن به دیوار یا با خودکار به جایی زدن، این کارها نیز می تواند حواس مخاطبان شما را پرت کند یا به

آنها بگویند که شما نسبت به موضوع بی علاقه و یا اینکه دستپاچه اید. اگر حین سخنرانی با مخاطبان دستها را در داخل جیب قرار دهید نشان دهنده بی علاقه و ناآرامی شماست. سخنرانی خود را در مقابل آینه تمرین کنید تا نحوه اجرا و حرکات بدن خود را بررسی کرده و در صورت لزوم آنها را تغییر دهید. شیوه های متفاوتی را مورد آزمایش قرار دهید تا در مجموعه حرکات و ژست های خود به آن هماهنگی که با آن احساس راحتی می کنید، برسید و همان را در برابر حضار به کار ببرید.

3. حالت چهره

وجود صمیمیت در حالت و حرکات چهره کمک می کند تا رابطه ای گرم و مثبت با مخاطبان خود بوجود آورید. خنده ای که شما به چهره دارید به مخاطب می فهماند که شما هم یک انسان و در نتیجه قابل اعتمادید، و بدین ترتیب به آنان این فرصت را می دهد که نظرات شما را بپذیرند. حالت چهره شما در حقیقت بیانگر حال و هوای سخنان شماست و مخاطبتان را در سخنرانی درگیر می کند.

4. لباس مناسب

انتخاب خوب لباس کمک می کند تا برای مخاطب خود احترام قایل شوید. قبل از حضور در محل سخنرانی، نظر دیگران را در رابطه با نحوه انتخاب لباس و نیز تناسب آن با مناسبت مربوطه جویا شوید.

5. رسا بودن صدا

گاهی آهنگ و لحن کلام اثری به مراتب قویتر از محتوای آن دارد. با تمرین کردن، احساس و انرژی را به صدای خود بیفزایید. شما می توانید با رعایت موارد زیر، گفتار خود را تنوع ببخشید:

- ✓ بالا بردن و پایین آوردن صدا تغییر دادن سرعت کلام به منظور تهییج مخاطب
- ✓ استفاده از مکث و سکوت بجای گفتن آه، اووم، راستش
- ✓ کم و زیاد کردن دایره صدا برای تاکید بر روی نکات مهم و درگیر نمودن مخاطب

✓ انرژی بخشیدن به صدا به این منظور که صدا خسته کننده و بی روح نباشد، و تمرین روزانه و ضبط صدا برای پی بردن به نکات نیازمند تغییر

✓ نوشیدن آب گرم قبل از شروع سخنرانی برای گرم کردن صدا و سپس تلاش برای صحبت کردن معمولی با اطرافیان

6. درگیر کردن مخاطب

با پرسیدن سوال، صحبت مستقیم و علاقه مند کردن مخاطبان، آنان را در سخنرانی خود درگیر کنید . این کار باعث می شود با مخاطب خود یک ارتباط راحت برقرار کنید. با استفاده از جملاتی جذاب در ابتدای کار، عکس، نقشه یا بخش هایی از یک فیلم، و یا درخواست کمک از خود حضار، آنها را در بحث خود درگیر کنید شرکت بدهید.

7. شوخ طبعی

غرض از شوخی این نیست که نقش یک کمدین را بازی کنید بلکه به این وسیله باید فضای آرام را بوجود بیاورید و با مخاطب خود مزاح کنید . شوخی می تواند وجه تمایز یک سخنرانی معمولی و یک سخنرانی عالی به حساب آید. اگر در گفتار خود کمی شوخی به خرج دهید، مخاطب پی می برد که شما نیز انسانید و در عمل نیز یادگیری انسان هنگام انبساط خاطر بیشتر است . سعی کنید در سخنان خود داستان های شخصی و وقایع جاری را بگنجانید تا سخنرانی تان خشک نباشد.

8. کنترل اضطراب

اکثر افراد از سخنرانی در جمع هراس دارند، حتی بیشتر از مرگ . همه هنگام صحبت در برابر جمع به میزان معینی اضطراب دچار می شوند، اما نکته اینجاست که نباید به این اضطراب پایان داد بلکه باید آن را کنترل کرد.

درست قبل از ایراد سخنرانی چند نرمش تنفسی عمقی انجام بدهید تا کمی آرامش پیدا کنید. از اضطراب خود برای هیجان بخشیدن به سخنرانی خود استفاده نمایید. به خاطر داشته باشید که از شما برای ایراد سخنرانی دعوت شده است چرا که شما حرف مهمی برای زدن داشته اید. همه خواستار موفقیت شما هستند.

صحبت کردن در جمع مهارتی است که شما می توانید آن را با تمرین و ممارست بیاموزید. مهار کردن اضطراب و نیز تمرین و تکرار فنون فوق در سخنرانی می تواند برایتان موفقیت به همراه آورد.

آموزش فن بیان | هنر گویندگی و گفتگو و انواع آن

تصور ما از گفت‌وگو، یک تجربه‌ی سرگرم‌کننده است. گفت‌وگو، شامل تعامل شخصی دو نفر یا بیشتر، درباره‌ی موضوعات مورد علاقه‌شان می‌شود. اما برای بسیاری از مردم، گفت‌وگو سبب نگرانی می‌شود. آنها دلواپس هستند که حرفی برای گفتن نداشته باشند یا نتوانند به گفت‌وگو ادامه دهند. چرا سخن گفتن کار دشواری به نظر می‌رسد؟ قطعاً تقصیر اجداد ما نیست. برخی مفسران، مشکل را به رشد رسانه‌های اجتماعی، نسبت داده‌اند که بر ارسال پیام تأکید می‌کنند و این تأکید خودمحورانه کار را سخت می‌کند.

شادروان ملک الشعرای بهار - در کتاب سبک شناسی - ضعف نحوه سخن گویی ما را امری کلی دانست و از ضایع شدن آهنگ صدای ما وجود الحان عاجزانه، صوت‌های نازک و شکسته و بسته، حروف جویده جویده مظلومانه و حیل‌گرانه در آن سخن گفت و از قول مردی فاضل نقل کرد که: "مردم ما به جای سخن گفتن، ناله می‌کنند."

بهار در ضمن، کودکان و نوجوانان و نیز بانوان و دوشیزگان را دعوت کرد تا به ورزش صدا بپردازند و طریق سخن گفتن درست و فصیح را با آهنگی استوار، متین و جذاب بیاموزند. بهار به این نکته نیز اشاره می‌کند که برای هنرمندان فارسی زبان دو نکته از اهمیت خاص برخوردارند:

1. تاریخ زبان فارسی

2. وزن شعر در زبان فارسی

فن بیان فقط به پرورش صدا و بیان و کار فنی و فیزیکی ختم نمی‌شود. بیان خوب، با دانش ما از زبان و نیز با آگاهی ما نسبت به آنچه که بیانش می‌کنیم ارتباطی تنگاتنگ دارد. صدا و بیان انسان محصول عوامل مختلف فیزیولوژیک (مانند چگونگی اندام‌های تنفسی و گفتاری)، روانشناختی (مانند شخصیت) و اجتماعی (مانند آموزش و پرورش و پایگاه اجتماعی) است.

از شاعر و اندیشمند بزرگ ما سعدی شیرازی:

تا مرد سخن نگفته باشد | عیب و هنرش نهفته باشد.

صدای انسان پدیده‌های بسیار پیچیده است و چهار عامل "غلظت صدا"، "انرژی صدا"، "انرژی کلمه" و "برد یا حجم صدا" در آن دخالت بسیار دارند. بنابراین شرایط و محیط مناسب برای توسعه قدرت تکلم و پرورش بیان، یکی از مهمترین وظایف مربیان در تمام سطوح آموزشی است. این امر به ویژه در تأثر و آواز اهمیت خاصی دارد زیرا که ارتباط فکری و انتقال اندیشه‌ها از صحنه به تماشاگر مهمترین رکن در این هنرها است، چرا که مقدار بسیار زیادی از این ارتباط و انتقال، توسط کلام انجام می‌گیرد.

به طور کلی می‌توان اهم اهداف پرورش بیان را چنین بر شمرد:

1. درست اندیشیدن و افکار خود را در خور فهم خود و دیگران بیان کردن

2. عقاید خود را آزادانه، با اعتماد صریح و طبیعی بر زبان آوردن

3. قدرت تنظیم افکار را توسعه بخشیدن

"زیباترین سخن آن است که با نظم و ترتیبی زیبا آراسته شده و برای خاص و عام قابل فهم باشد." امام علی (ع)

برای داشتن بیان خوب باید دارای "گوش خوب" بود. مفهوم داشتن گوش خوب آن است که باید به شنیدن - و درست شنیدن - صدای خود و دیگران و صداهای اطرافمان که ما اصطلاحاً آن را "صدای طبیعت" می‌نامیم، عادت نمود. ما در زندگی روزمره بسیاری از صداها را - اگر چه این صداها وجود دارند - نمی‌شنویم، ما حتی دقت نمی‌کنیم که صدای دوستان که مدتها با او برخورد و مصاحبت داشته ایم چگونه است. بلکه از صدای افرادی که می‌شناسیم تنها یک خصوصیت کلی در ذهنمان داریم در حالیکه اگر به صدای وی با دقت گوش کنیم ویژگی‌هایی را در صدایش خواهیم شناخت که تا به حال متوجه آن نبوده ایم. جالب است بدانیم که ما حتی به چگونگی صدای خود نیز وقوف کامل نداریم و به همین دلیل، به میزان تأثیرگذاری بیان خود بر روی دیگران آگاه نیستیم. معمول است که

برای آگاهی هنرپیشه و خواننده به چگونگی بیان خود، ضبط کردن صدا را پیشنهاد می‌کنند. البته این در صورتی خوب است که دستگاه ضبط صدا دستگاه کاملی باشد، چرا که ضبط صوتهای معمولی بخشی از ویژگی های صدا را حفظ نمیکند. به هر حال دقت و توجه نسبت به صدای خود و صدای طبیعت به هنرمندان امکان داشتن یک گوش خوب را می‌دهد به شرط آنکه این توجه و دقت به صورت یک تمرین مستمر و همیشگی درآید تا نتیجه مطلوبی به دست دهد.

داشتن بیان خوب مستلزم شناخت فرد از ساختمان دستگاه صوتی و چگونگی تولید صوت نوع هوا، مقدار هوا، عواملی که در تولید صدا دخیل هستند و ... نیز هست.

انواع سخن:

1. دو نفره

گفت و گوی دو نفره به معنای متعارف که در آغاز به ذهن متبادر می شود، همان محاوره مردم کوچه و بازار است و ناشی از یک تفاهم است و اساسا گفت و گو برای تفاهم است، چه در امور زندگی، چه عقلی. تفاهم هم قائم به گفت و گو است . مسئله تا اینجا بدیهی است و همه ی افراد با هم گفت و گو می کنند. اما با دقت در مساله در می یابیم که «گفت و گو»، «گفت» و «شنود» هم هست و هر گفتنی شنونده می خواهد و هر شنونده ای، گوینده. شنونده هم گاهی می خواهد بگوید.

2. خصوصی

3. رسمی

4. مناظره

مناظره یا مناظره کردن، روش رسمی استدلال تعاملی و نمایش یافتنی است. نام علمی که در آن قوانین مباحثه مندرج است.

مناظره در لغت به معنی با هم نظر کردن، یعنی فکر کردن در حقیقت و ماهیت چیزی است. در واقع به مجادله و نزاع با همدیگر و بحث با یکدیگر در حقیقت و ماهیت چیزی مناظره گویند.

5. میز گرد

میزگرد تخصصی یا پانل بحث یا به صورت ساده میزگرد رویدادی است که در آن افرادی متخصص پیرامون یک موضوع علمی، اقتصادی یا اجتماعی در برابر بیننده ها و شنونده ها مباحثه می کنند. میزگرد تخصصی به صورت سنتی در یک سالن همایش و بر روی سن در برابر ناظرین برگزار می شود اما همچنین می تواند در یک برنامه تلویزیونی یا در فضای مجازی اجرا شود .

6. انجمن

انجمن به دسته‌ای از مردم گویند که در جایی گرد آمده باشند یا مکان این گرد آمدن که برای کنکاش یا امر دیگر صورت گیرد. گاهی نام‌های گروه، فوج، مجمع، مجلس هم همین معنی را می‌دهد. مهم‌ترین عاملی که باعث اختلاف معنای انجمن با یک گروه یا دسته از مردم می‌شود داشتن هدف مشترک است.

تشکیل انجمن از امور اصولی و اساسی هر صنفی است. انجمن‌ها توسعه برنامه‌ها و تداوم طرحهایی را تسهیل می‌کنند که برای بهبود وضع رفاهی و حقوقی اعضایشان طراحی شده‌است. آنها موجب پیشبرد طرحها و فعالیت‌ها و جلب حمایت نهادها از حوزه تخصصی انجمن می‌شوند. انجمن‌ها برای اعضای خود مقررات و آیین‌نامه رفتاری وضع می‌کنند. آنها جبهه متحدی در مقابل جهان گسترده می‌سازند و تداوم رشد و توسعه حرفه خود را از طریق آموزش منظم و جذب اعضای جدیدی که از مهارت بالایی برخوردارند، تضمین می‌کنند.

6 گام موثر در تقویت فن بیان، اصول سخنرانی و هنر گویندگی و گفتگو

صدای شما به اندازه چشم هایتان اثرگذار است، به ثروت بیان بیاندیشید.

ممکن است برای شما هم پیش آمده باشد تا برای گروهی از مخاطبان درباره موضوعی سخنرانی کنید. صحبت کردن در چنین جلساتی خود یک هنر و توانایی است و نیازمند یادگیری و تجربه آموزی می باشد. اگر فکر می کنید که با انتقال حجم انبوهی از اطلاعات می توانید سخنران موفقی باشید، اشتباه می کنید. مناسب ترین گزینه برای سخنران موفق فردی است که مخاطبین پیام او را بدرستی دریافت کرده و بخاطر بسپارند.

1. هیجان و شور و اشتیاق سوزان داشته باشید

تظاهر نکنید. شنوندگان هوشمند هستند. اگر مطلبی را دوست ندارید اصلاً درباره آن سخنرانی نکنید. وقتی شور و اشتیاق دارید فقط لب و دهانتان حرکت نمی کند، دست و مایه‌چه های صورتتان به کمک شما می آیند تا مطلب را تاثیرگذارتر مطرح کنید.

2. کمتر از کلمات استفاده کنید

در یک جلسه سخنرانی، نیل به یک هدف تاثیرگذار بهتر از بدست آوردن ده هدف کم عمق و بی تاثیر است. سعی کنید یک مطلب را تاثیرگذار مطرح کنید. برای این منظور ویدئوهای سایت Ted نمونه های گرانبهایی برای ارائه مفاهیم بزرگ در کمترین زمان می باشند.

3. پر بار باشید

مطلب را از زاویه دید مخاطبان مورد بررسی قرار دهید و بسنجید. سعی کنید آن چیزی را بگو یید که مخاطب هم اکنون به آن می اندیشد. شیوه هایی را پیدا کنید که مخاطب مطلب شما را بهتر درک کند. مثال، داستان، ارائه های تصویری و یا ویدئویی و ... در درک بیشتر مطلب موثر است.

4. مخاطبان را به مشارکت دعوت کنید

منتظر زمان پرسش و پاسخ در انتهای جلسه نشوید. از همان ابتدا مخاطبان را در بحث شرکت دهید. از آنها بخواهید بجای دست بالا بر دن از جایشان بلند شوند. از برخی بخواهید که درباره مشکلات و راه حل هایشان صحبت کنند. برای این منظور ویدئوهای توماج فریدونی (سخنران و نویسنده در زمینه بازاریابی) آموزنده اند.

5. محل سخنرانی را تجربه کنید

یک روز قبل در محل سخنرانی آماده شوید و همه چیز را تست و تجربه کنید. روی صندلی بنشینید و در Stage حرکت کنید، صدا را چک کنید. حتی اگر محل سخنرانی در جایی خارج از محل زندگی شما می باشد سعی کنید یک شب زودتر در آنجا حاضر شوید تا از لحاظ فیز کی و روحی با محیط آشنا تر باشید.

6. از دلهره و اضطراب برای ارائه بهتر استفاده کنید

در ابتدای سخنرانی (البته اگر حرفه ای نباشید) نفس شما بالا نمی آید، دهانتان خشک می شود و ... از همه بدتر آن است که خودتان متوجه می شوید که خدای من، من مضطرب هستم و دارم خراب می کنم!

Nan Crawford مربی خانم ها برای ارائه سخنرانی های بزرگ و حرفه ای به شاگردان خود توصیه می کند که در زمان دلهره به این فکر کنند که "این اضطرابی که هم اکنون در من است بعد از اتمام سخنرانی در دل تمام شنوندگان من برای تغییر بوجود خواهد آمد". همچنین سعی کنید زمانی که به مخاطبان خود نگاه می کنید، مقداری عمیق تر نگاه کنید. بدین معنا که پیاپی زاویه نگاه خود را تغییر ندهید. هنگامی که به آن گروه از مخاطب نگاه می کنید وضعیت چهره و پوشش آنها را بررسی کنید و

چیزی برای خندیدن پیدا کنید. مطمئناً اضطراب شما کاهش می یابد. همچنین اگر از سخنرانی شما فیلم برداری شود، این نگاه های عمیق خیلی جذاب می باشند.

اما چرا باید مهارت های صدایی شما در تجارت و کار مهم باشد؟ اگر دلیل سخنرانی های کاری فقط ارائه اطلاعات است، به جز اینکه فقط صدایتان باید به قدری رسا باشد که به گوش شنوندگان برسد، صدایتان دیگر چه اهمیتی می تواند داشته باشد؟ این تله ای است که خیلی از سخنوران تجاری در آن می افتند. گفتگوی غیرکلامی، از جمله صدا، تاثیر شگرفی بر رفتار و میزان پذیرش شنوندگان نسبت به پیام شما دارد. بنابراین برای اینکه بتوانید تاثیر لازم را بر مخاطب خود داشته باشید، می بایست بتوانید برای گفتگوهای کاری تان صدایی تاثیرگذار داشته و از آن برای کیفیت و قدرت دادن به توانایی های حرف زدن خود استفاده کنید.

توانایی شما برای ترغیب کردن دیگران با صدای شما در ارتباط است.

هر فرد به طرق ابتدایی نسبت به صدای یک نفر پاسخ می دهد. اگر در بخش فروش یا بازاریابی باشید، برای کاری مصاحبه میکنید و یا در جلسه ای می خواهید نظرتان را به دیگران بقبولانید- به عبارت دیگر اگر کارتان طوری است که لازم است شنونده های خود را برای کاری متقاعد کنید- باید به این جنبه اساسی طبیعت انسان توجه خاص داشته باشید.

اما صدای شما واقعاً تا چه حد بر اعتبار، قدرت و قابل باور بودن اثر دارد؟ صدا از طریق ترکیبی از احساس و زیرکی اثربخشی خود را نشان می دهد. صفحات پاورپوینت هیچوقت نمی توانند گویای احساس باشند. و هرچه پیامتان پیچیده تر و سطح بالاتر بوده و مخاطبینتان باسوادتر باشند، صدای شما درجه بندی های دقیق تری به دست می آورد.

صدا به طور تحسین آمیزی می تواند از پس این چالش برآید. صدای شما، صرفنظر از مغزتان، قابل انعطاف ترین ابزاری است که برای قانع کردن و تحت تاثیر قرار دادن دیگران می توانی د از آن استفاده کنید. ازاینرو ابزاری ایده آل است که کمکتان میکند دقیقاً همان تاثیری که می خواهید را بر

شنوندگانتان ایجاد کنید. برای موفق شدن در این راستا، هیچ تکنیکی خوب عمل نمی‌کند. درواقع اینکه یاد بگیرید گرم تر حرف بزنید، قوی ترین ابزار دنیا برای متقاعد کردن مخاطبین را در اختیارتان قرار می دهد.

تکنیک‌هایی برای سخنگوی پویا:

به دست آوردن حضور صدایی مناسب برای صحبت کردن در جمع نه تنها به کارتان و موفقیت شرکتتان کمک میکند بلکه به شما این امکان را می‌دهد که دقیقاً همان پیامی که در ذهن دارید را به مخاطبینتان برسانید: البته کاملاً موثر و سریع. در زیر به ۴ عنصری اشاره میکنیم که کمکتان میکند به سطح بالاتری از تاثیرگذاری صدا در کار دست یابید.

1. حمایت تنفس

تنفس در حرف زدن با نفس کشیدن عادی فرق دارد و موقع حرف زدن نیاز به تنفس عمیق تری است. همچنین این نفس کشیدن باید بسیار کنترل شده تر باشد زیرا حرفی که از دهانتان بیرون می‌آید، نتیجه برخورد هوا به تارهای صوتی تان است. تنفس درست پایه و اساس خوب حرف زدن است زیرا مخالف تنفس بد به دلیل عصبی بودن و استرس داشتن است. تمرین اصلی آن تمرین تنفس دیافراگمی است. نام دیگر آن تنفس از شکم است و بسیار کار ساده ای است: اجازه بدهید شکمتان موقع داخل و بیرون دادن هوا بالا و پایین شود نه سینه و شانه هایتان. با تنفس از شکم شما ذخیره هوایی ایجاد میکنید که به خوبی از صدایتان حمایت کرده و باعث قوی تر شدن آن می‌شود.

۲. عطف صوتی

این دقیقاً متضاد حرف زدن " یکنواخت " است. شما هم احتمالاً مثل بقیه آدم‌ها وقتی درمورد موضوعی که خیلی به آن علاقه دارید صحبت میکنید، صدایتان بالا - پایین‌هایی پیدا میکند. از طرف دیگر حرف زدن در موقعیت‌های پرفشار باعث صاف و یکنواخت شدن تن صدای شما خواهد شد. این باعث می‌شود که شنونده‌ها توجه خود را از دست بدهند زیرا گوش‌های ما به تغییر جواب می‌دهد نه به یکنواختی. سخنرانان در عرصه تجارت معمولاً افت و خیزهای زیادی به صدای خود نمی‌دهند اما اینکه صدایتان محدوده بالا و پایین شدن دارد، یک دلیل داشته است! اگر صدایتان چندان رسا نیست،

وقت آن رسیده که کمی رنگ و بوی آن را تغییر دهید. با این روش شنونده هایتان خیلی راحت تر خام حرف هایتان خواهند شد.

۳. طرح ریزی برای قدرت

چرا سخنرانان تجاری اعتقاد دارند که محتوای حرف هایشان اهمیت بسیار زیادی دارد اما توجهی به مهارت های صدایی خود ندارند؟ برای اینکه شنونده هایتان را به همان جایی که خودتان می خواهید هدایت کنید، به قدرت ماکسیمم نیاز دارید. صدای شما یکی از راه هایی است که با کمک آن می توانید به این دست پیدا کنید. قدرت صدا با تنفس دیافراگمی شروع می شود زیرا باعث می شود صدا انعکاس قوی تری داشته باشد. هیچوقت سعی نکنید برای رسیدن به چنین نوع قدرتی بلندتر حرف بزنید زیرا باعث می شود صدایتان به شکل ناخوشایندی تغییر کند. در عوض، سعی کنید انرژی تان را بیشتر کنید.

۴. همدردی

هر سخنگویی باید نسبت به شنونده های خود همدردی نشان دهد. البته، همدردی چیزی نیست که در آن لحظه بسازید. برای اینکار باید درمورد موضوع بحثتان کاملاً با احساس حرف بزنید. اگر صدایتان طوری به نظر برسد که انگار نسبت به موضوع بی تفاوت هستید، شنونده ها هم همین طور خواهند بود و برای به کار بردن زبان احساسی برای متقاعد کردن و الهام بخشیدن به آنها تردید نکنید.

همچنین باید راهی برای "شنیدن" شنونده هایتان پیدا کنید. چه گفتگوی غیرکلامی دریافت میکنید؟ شنونده هایتان هستند که با شما حرف می زنند، صدایشان را می شنوید؟ به آنها نشان دهید که احساسشان را نسبت به طریقه حرف زدنشان با آنها می فهمید و به سوالاتشان پاسخ دهید. صدای شما قدرت بینظیری برای تحت تاثیر قرار دادن شنونده هایتان نسبت به پیامتان دارد. پس چرا از این به بعد "هوشمندانه تر" صحبت نکنید و از این ابزار لازم کاری بهره کافی نبرید؟

5. رعایت نظم

حتی در حرف زدن های روزانه و معمولی تان هم سعی کنید حرف هایتان نظم داشته باشد. یعنی از جایی شروع و به جایی ختم شود و نقطه اوج و فرودی هم داشته باشد. مدل های زیادی برای نظم دادن به حرف ها هست:

مدل سه نکته ای: یعنی همه حرف هایتان را در سه نکته جمع کنید. (مدل مشکل، علت، راه حل) اول مشکلی را بیان کنید، بعد علتش را بگویید و سپس راه حلش را تقدیم نمایید.

مدل گذشته، حال، آینده : موضوعی را در گذشته، حال و آینده بررسی کنید.

مدل زمانی: موضوعی را، به همان ترتیب تاریخی ای که اتفاق افتاده، بیان کنید. **مدل تضاد و تقابل:** شباهت ها و تفاوت های دو موضوع نزدیک به هم را بررسی کنید.

6. حافظه ی خوب

اسم ها و تاریخ ها و باقی چیزها را خوب به ذهن بسپارید. آدم های عادی، در حالت های عادی، فقط از 10 درصد ذهن شان استفاده می کنند. فکرش را بکنید که اگر از 90 درصد باقیمانده اش استفاده کنند، چه ها که نمی شود! می توانید از روش اثر، تکرار و تداعی معانی استفاده کنید. یعنی یک چیزی را وارد ذهن خودتان بکنید تا اثری بگذارد، بعد تکرارش کنید، بعد آن را با چیزهای قدیمی ای که توی ذهن تان هست، ارتباطش بدهید.

7. اهمیت شخصیت

شخصیت شما تاثیر عجیبی روی حرف های شما می گذارد. زیباترین حرف هایی که از شلخته ترین آدم صادر می شود، زیاد به دل نمی نشیند. سعی کنید شخصیت جالبی داشته باشد. زیاد تبسم کنید. خوب لباس بپوشید. سر و صورت تان را مرتب کنید. زبان بدن و ادا و اطوار هایتان را منظم و خاص کنید. الفاظ بد و رکیک اکیدا ممنوع! کمتر احساساتی شوید. مودب و قابل احترام باشید.

8. شروع طلایی

شما می‌خواهید برای یک یا چند نفر حرف بزنید و حرف‌تان را هم باید از جایی شروع کنید. چرا از یک جای خوب و به یاد ماندنی شروع نکنید؟ برای این کار، با معذرت‌خواهی و شوخی شروع نکنید؛ بهتر است محکم شروع کنید. برانگیختن حس کنجکاوی شنونده‌ها، نقل قصه‌های جالب، مثال‌های زنده و دم دست خودتان، استفاده از نمایش و تصویر و اشیای مجسم، نقل قول از بزرگان، پرسیدن یک سوال، جواب‌دادن به نیازهای حیاتی شنونده‌ها، آغاز کردن با حقایق تکان‌دهنده و... هم راه‌های دیگری برای یک شروع خوب هستند.

9. دوری از مخالف خوانی

از همان اول، مخاطب را وادار به موضع‌گیری نکنید. از همان اول دیگران را وادار به گفتن «نه» نکنید؛ چون که وقتی یک نفر «نه» گفت، دیگر کشیدن «بله» از زیر زبانش کار حضرت فیل خواهد بود. خیلی دوستانه حرف بزنید. خودتان را با طرف‌تان هم‌عقیده و هم‌مسیر نشان بدهید و دوستانه به هدف‌تان برسید. اگر با «های» شروع کنید، جواب‌تان «هوی» خواهد بود. کارهایی کنید و حرف‌هایی بزنید که طرف‌تان نظر مثبت به آن‌ها داشته باشد، بعد بروید و به هدف‌تان برسید. اگر با گرز جلو بروید، با سپر به پیشوازتان خواهند آمد.

10. پایان طلایی

احتمالا آخر حرف‌هایتان، بیشتر به یاد شنونده‌هایتان می‌ماند. پس لطف کرده و برنامه‌ریزی خاصی برایش بکنید. خلاصه و نکته‌های حرف‌هایتان را گفتن، تعارف همراه با صمیمیتی که به چاپلوسی منجر نشود، شعر زیبایی را به زیبایی خواندن، نقل قول از متون مقدس، پایان دادن در اوج حرف‌ها و... را امتحان کنید.

11. جذب مخاطب

شما می‌خواهید توجه عده‌ای یا یک نفر از شنونده‌ها را به خودتان جلب کنید تا با اشتیاق، حرف‌هایتان را گوش کند. پس این کارها را بکنید: حقایق غیرعادی درباره چیزهای عادی بگویید، به حس خودخواهی شنونده‌تان جواب بدهید، دیگران را وادار کنید از علاقه‌مندی‌هایشان حرف بزنند، داستان‌های مربوط به مردم را تعریف کنید، از کلمات تصویرساز که ما را به معلومات‌مان وصل می‌کنند، استفاده کنید

12. سخن زیبا

شما قاعدتا برای حرف زدن، از کلمه‌ها و جمله‌ها و ترکیب‌ها استفاده می‌کنید. ادبیات بخوانید و سعی کنید به ادبیات برگزیده ایران و جهان مسلط بشوید. جمله‌های ساده و مبتذل و پیش پا افتاده را از دایره معلومات ادبی و زبانی‌تان پاک کنید: شعر حفظ کنید. سعدی و حافظ و فردوسی و مولوی و... و خلاصه این‌که آثار خوب را مطالعه کنید و آنها را وارد حرف‌هایتان بکنید.

فن متقاعد کردن دیگران

فکرش را بکنید که نیرویی داشتید که می توانستید هر کسی را که میخواستید متقاعد به انجام کارهای دلخواهتان می کردید. غیرممکن به نظر می آید؟ باید بگوییم آنقدرها هم که فکر می کنید سخت نیست. افراد زیادی مثل رهبران یا فروشندگان با همین نیرو اموراتشان را می گذرانند. متدهایشان بسیار سراسر است .

متقاعد کردن دیگران معمولا کار دشواری است، به خصوص اگر شما دلیل مخالفت آنها را ندانید. پس قدم اول این است که دیدگاهها و نقطه نظرات خود را با مخاطب در میان بگذارید. باید به گونه ای در مورد برنامه های خود با آنها صحبت کنید که چاره ای جز موافقت نداشته باشند. متقاعد کردن، از مهارت هایی است که همه ی افراد باید آن را یاد بگیرند . برای رسیدن به اهدافمان در محل کار، خانه و در زندگی اجتماعی باید یاد بگیریم چگونه، دیگران را با خود همراه کنیم.

1. تلافی محبت

این به معنای آن است که اگر می خواهید دیگران را با خود همراه بکنید حتما در انجام یک رفتار مثبت پیش دستی بکنید . به علاوه زمینه این محبت کردن هم مهم است . در یک رستوران وقتی یک آب نبات نعنایی توسط گارسون برای مشتریان برده می شد انعام ۳ درصد افزایش می یافت . وقتی دو تا آب نبات برده می شد ۱۶ درصد می شد . اما وقتی گفته می شد که برای شما مشتریان عزیز این هم دو آب نبات، ۲۴ درصد افزایش مشاهده می شد . پس، پیش زمینه رفتار محبت آمیز شما مهم است و شانس اینکه تلافی ببیند افزایش پیدا می کند.

2. اصل کم یابی

این اصل می گوید که برای اینکه دیگران را متقاعد بکنید که از سرویسی استفاده بکنند می بایست آن را کم یاب نشان بدهید . مثلا وقتی " بریتیش ایرویز "(British Airways) اعلام کرد پرواز کنکور را

متوقف خواهد کرد، فردایش فروش بلیط افزایش یافت چون به ناگهان این سرویس، کم یاب شده بود . شما بایستی بتوانید مزایا و معایب را به خوبی در اصل کم یابی تبیین کنید.

3. اصل اتوریته

این اصل می گوید که ما در بیشتر اوقات به نظر متخصصین رجوع می کنیم. اما این متخصصین می بایست پیش از اینکه شما بخواهید متقاعد بشوید، به شما معرفی شده باشند. مثلاً مراجعین به متخصصین تغذیه ای که مدرک پزشکی در مطب فرد قابل رویت باشد، وزن بیشتری کم می کنند. البته شما نمی توانید خودتان جلو بروید و بگو یید چقدر آدم محشری هستید ولی می توانید یک کسی را اجیر بکنید که چنین بکند. جالب این است که مردم، حتی از اینکه فردی که معرفی تان می کند از شما نفع مالی ببرد یا با شما آشنا هم باشد چندان ناراحت نمی شوند.

4. ثابت قدمی

افراد دوست دارند که در اعمال و گفتارشان ثابت باشند. برای کسی که می خواهد افراد را متقاعد بکند بهتر است که اینگونه افراد را پیدا کند و در عین حال از ایشان یک جور تعهد کوچک اولیه بگیرد. این باعث می شود که فرد مستعد تر باشد برای ادامه دادن کاری که برایش خیلی دشوار نباشد. یک مطب پزشکی، تنها با درخواست اینکه مریض ها خودشان تاریخ بعدی که قرار هست بیایند را بروی کارت بنویسند، نرخ بدقولی و حاضر نشدن سر وقت را ۱۸ درصد کاهش داد.

5. 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. پیش از اینکه در یک گروه برای رسیدن به یک نظر متحد وارد شور بشوند درخواست بکنید که قبلش با همدیگر آشنا بشوند و درباره خودشان به همدیگر بگویند. همین کار ساده باعث افزایش شانس موفقیت می شود.

6. اصل اجماع

خصوصاً در اوقاتی که اوضاع مبهم است، ما به رای عمومی گردن می‌گذاریم. در هتل‌ها می‌نویسند که لطفاً حوله‌هایتان را برای کاهش ریختن شوینده به طبیعت، بیش از یک بار استفاده نکنید. این باعث می‌شود ۳۵ درصد افراد چنین بکنند. اما اگر (بدون دروغ گفتن) بنویسیم که ۷۵ درصد افرادی که ۴ شب می‌مانند حوله‌شان را دوباره استفاده می‌کنند، ۲۴ درصد بالاتر می‌روند و اگر پیام را طوری بنویسند که بگویند "۷۵ درصد افرادی که در این اتاق بوده‌اند حوله‌شان را دوباره استفاده کرده‌اند" اثر گذارترین کار است که باعث ۳۳ درصد افزایش می‌شود.

راههایی برای قوی شدن قدرت بیان و صحبت

- زیاد مطالعه کنید تا با واژه ها و کلمات و جمله بندی های مختلف بیشتر آشنا شده و هنگام نیاز از آن استفاده کنید و سطح قدرت و توان خود را بالا ببرید.

- با دوستان و نزدیکان سر سخن را باز کنید و درباره یکی از موضوعات روز و عمومی صحبت کنید و یا درباره نقطه نظرات دیگران فعال برخورد کنید و اظهار نظر نمایید تا با روش و روحیه مواجهه با دیگران آشنا شوید و توان روانی و روحی شما بالا برود.

- سعی کنید در کلاس درس درباره یکی از موضوعات رشته تحصیلی و مواد درسی خود، مطالعه بیشتری انجام داده و در قالب کنفرانس و یا سوال و جواب، مطالب گردآوری شده را به دیگر دانشجویان منتقل کنید.

- برای سخنرانی کردن و روان صحبت کردن با دیگران، سعی کنید اعتماد به نفس خود را بالا ببرید که لازمه آن تسلط داشتن بر موضوع سخن است. که باید این اهرم را در اختیار داشته باشید و بعد از آن در برابر هر ذهنیتی که به شما ناتوانی را القا می کند ایستادگی کرده و بلکه خود را کاملاً مسلط و توانا بشمارید و همین اوصاف را به خود تلقین کنید و با خود بگوئید من توانا، قادر، مسلط بر خود، سخنرانی ماهر و زبر دست هستم و تحت تأثیر جو و محیط و ایرادات دیگران و حتی مزاحمت های شنوندگان قرار نمی گیرم و... .

- کارهای نخستین را از اقدامات کوچک تر آغاز کنید و سنگ بزرگ بر ندارید پر واضح است که هر فعالیت را باید از کارهای کوچک شروع کرد تا جرات و توانایی شما بالا برود.

- به هنگام ارائه سخن به فعالیت های دیگران (چه پسندیده چه ناپسندیده) توجه نکنید و تمام اهتمام خود را متوجه انجام سخنرانی خود نمائید و در همین حال که خونسردی خود را حفظ می کنید به دیگران توجه نداشته و توجه خود را به عمل خود معطوف دارید.

- سخنرانی خود را از موضوعات کوچک، کاملاً در دسترس، آسان، مورد علاقه و رغبت خود و با سابقه علمی قبلی انتخاب کنید تا از ادامه آن احساس غربت و بیگانگی نکنید. علاقمندی سخنران به موضوع سخنرانی باعث جذابیت بیشتر سخنرانی می شود.

-قبل از پرداختن به سخنرانی مدتی با خود تمرین کنید و همان سخنان را در ذهن مرور کنید.

-همیشه از راهنمایی علمی افراد آشنا با مطلب بهره بگیرید و قبلاً از آنها مشورت بگیرید.

محواره های عامیانه ای که نباید از آن استفاده کرد:

1.محواره های از جان گذشتگی

حتما شما هم از جمله کسانی هستید که یا خود از اینگونه اصطلاحات در محاوره های روزمره تان استفاده میکنید یا دیگران شما را با آنها خطاب میکنند .جملاتی از قبیل: "فدات شم" ، "قربونت برم" ، "دورت بگردم" و ... بسیار دیده میشود که این اصطلاحات حتی در بین کسانی که هیچ رابطه خاصی با هم ندارند، مانند مشتری و مغازه دار، دو همسایه و افرادی که هیچ آشنایی قبلی با هم ندارند رد و بدل میشود. این نوع جملات بسیار به ندرت حس واقعی گوینده را منتقل میکند و مخاطب به وضوح می داند که تعارفی بیش نیست و هرگز به مرحله عمل در نخواهد آمد .به عبارت دیگر وقتی کسی به دیگری میگوید "قربانت شوم"، حتی اگر رابطه بسیار نزدیکی بین آن دو باشد، اینکه واقعاً آن شخص حاضر باشد جانش را قربانی نفرديگر کند بسیار اندک و بعید است.

2.محواره های آتشین عشقی

این روزها افراد به سرعت باور نکردنی عاشق میشوند و با همان سرعت نیز فارغ!!! در این میان اصطلاحاتی که بین افراد در بدو ارتباط رد و بدل میشود بسیار شگفت آور و بدور از واقعیت است. در نظر بگیرید آقا و خانمی که تازه یک روز است وارد رابطه عاشقانه شده اند، همدیگر را با اصطلاحاتی از قبیل : "عشقم"، "نفسم"، "عمرم"، "عاشقتم"، "زندگیمی" و ...مورد خطاب قرار میدهند .بدیهی

است که واژگان اینچنینی دارای بار معنایی سنگینی است که نباید بسادگی از آنها استفاده کرد لااقل تا زمانی که رابطه احساسی بین دو طرف ایجاد نشده باشد.

3. محاوره های ارادتی

اینگونه محاوره ها بسیار متداول و در عین حال بسیار غیر واقعی و تعارف گونه هستند و معمولاً برای نشان دادن ارادت و محبت افراط گونه افراد به همدیگر مورد استفاده قرار میگیرند. اصطلاحاتی مانند: "نوکرتم"، "چاکرتم"، "مخلصتم"، "غلامتم" و... طبیعی است که فرد گوینده این اصطلاحات هیچگاه در مقام عمل در این سطح از ارادت قرار نخواهد گرفت که مثلاً نوکری یا غلامی طرف مقابل را انجام دهد و اگر به آن فکر کنیم اینگونه محاوره حالتی مزاح گونه دارد تا ابزاری برای انتقال خلوص نیت افراد

4. محاوره های قَسَمی

چه برای اثبات وفاداری در یک رابطه عاشقانه باشد، چه اثبات اینکه فروشنده دارد جنسی را به قیمت واقعی به خریدار می فروشد، قسم خوردن، یکی از ارکان محاوره ای در فرهنگ ما تبدیل شده است. قسم یاد کردن از گذشته همیشه دارای تقدس فراوان بوده و در موارد بسیار جدی مورد استفاده قرار میگرفته است. اما امروزه میبینیم مثلاً شخصی برای فروختن یک لباس ساده حاضر است به همه گونه قسم به مقدسات متوسل شود تا خریدار را قانع کند. قسم خوردن در موارد کم ارزش و سطح پایین لازم است که از محاورات روزمره حذف شود.

5. محاوره های باکلاسی

این نوع محاورات بیشتر میان قشری عمومیت دارد که مدتی در خارج از کشور زندگی کرده اند و یا افرادی که با برخی از اصطلاحات انگلیسی آشنا شده اند و سعی میکنند ما بین صحبت های خود از واژه های غیر فارسی استفاده کنند در حالی که معادل فارسی آنها کاملاً رایج است. انگیزه های بکار بردن کلمات انگلیسی و یا گفتن بخشی از یک جمله به زبان انگلیسی میتواند این باشد که شخص گوینده

مایل است به مخاطب برساند که او زندگی خارج از کشور را تجربه کرده و یا احساس میکند که با اینکار نوعی باکلاس بودن به محاوره خود می بخشد.

6. محاوره های تعارفی

تعارف های افراط گونه در فرهنگ ایرانی امری متداول است. وقتی به میهمانی دعوت می شوید، میزبان با تعارف های مکرر هنگام صرف غذا، میوه و شیرینی و غیره شروع به پذیرایی از مهمانان میکند و گاهی این کار را آنقدر افراط گونه انجام میدهد که موجب رنجش و ناراحتی دیگران میشود. تعارفات افراط گونه در محیط کار و اماکن عمومی هم به وفور دیده میشود و زمانی به نامطلوب ترین سطح خود میرسد که با قسم دادن طرف مقابل همراه میگردد: "مرگه من اول تو برو،" "جانه من این غذا رو نخوری نمیشه،..."