**کارگاه تربیت تحلیلگر سیاسی (هادیان سیاسی)**

**با موضوع:فن بیان قوی و اثر گذار**

افکار ما قبل از سخنرانی در ما اثر می گذارد و مارا دگرکون می کندراهکارها دودسته کلی هستند

1.توصیه های مربوط به قبل از شروع

2.توصیه های مربوط به حین سخنرانی

محرک محیطی اگر ثابت باشد توجه را کم میکند قبل از سخنرانی تا بدو تولد و شروع سخنرانی ما بیشتر در مرحله قبل از سخنرانی هستیم

قبل از شروع

اصل اساسی رکن پی بیان فن بیان:

1.داشتن اعتماد به نفس و خود باوری

2.داشتن اشتیاق برای گفتن

3.داشتن مطالب دسته بندی شده برای ارایه

این سه یکدیگر را تغذیه میکند.

مخاطب در ابتدای بحث پی به میزان این سه میبرد.این سه اصل چیست چطور ایجاد می بابد و چگونه رشد میکند؟

اعتماد به نفس هسته اصلی شخصیت افراد است# خود باخته

سقف بهره برداری از توانمندیهای خدادادی بستگی به میزان خودباوری فرد دارد

برای رشد هرچیزی یا هرکسی باید به او اعتماد کنی کسانی که اعتماد به نفس بالایی دارند با کسانی که اعتماد به نفس پایینی دارند نگرش متفاوتی دارند

اعتماد به نفس پایین یعنی شکست

اعتماد به نفس بالا مقاومت میکند و به دنبال تاثیر گرفتن از دیگران نیست .

فورمول اعتماد به نفس/خودباوری

1.اصل توکل

2.تجربه (عین/ذهن)+خوش بینی (حسن ظن)

حد یقین یعنی توکل با وجود خدا از چیزی نترس.

میل دوری غایب بر دیگران بیان است.اشتیاق مقدر پیش برنده است بالا برنده سطح استانه تحمل است.هرچقدر در سخنرانی اشتیاق بیشتری داشته باشی مخاطب بیشتر مشتاق شنیدن حرفهایت می شود.

دو راهکار برای ایجاد یا افزایش:1.معلوم کردن ضرورت و نیاز به بحث2.معروفیت در انسان گرایش ایجاد میکند.

قدم اول در بندگی معرفت است (امام علی علیه السلام)

برای گفتن یک ساعت سخنرانی باید به اندازه چهار ساعت سخنرانی به همراه داشته باشی.

1.مطلب بیششتر به سخنران قوت ملکی میدهد و اعتماد به نفس سخنران را بالا میبرد.

2.شاید سوال ایجاد شود.

3.شاید سخنران قسمتی از سخنرانی را فراموش کند.

4.تناسب با مخاطب مطلب بگوید.

متن را از کجا تهیه کنیم؟مطالب، گوش دادن، تجربیات،مشاهده، الهام

درخصوصیت متن :1.مستند2.مستدل

وقتی مستدل میگوییم مستند را در خودش دارد.

مخاطب شناسی :تا آنجا که میتوان از علایق و سلایق، گرایش ،تجربیات، سن،جنس

حسن سخنران این است که به متن تسط کامل را داشته باشد و با تسلط کامل سخن بگوید.

متن آماده شده برای گفتن باید مسیری برای ارایه داشته باشد.

بعد از مدتی نخاطب کل متن را فراموش میکند و فقط حس وحال سخنرانی در او می ماند.

از این مطالب کجا و چقدر استفاده کنیم:1.سخنران کیست2.مخاطب کیست3.فضای حاکم بر جامعه(این را کسی که بر جامعه مسلط است می سازد.

اگر میخواهید مطالب مهمی بگویید قبل و بعدش مثلث کنید مخاطب ناخودآگاه میفهمد مطالب مهم است (مکث کوتاه) اگر مخاطب سکوت کند در آن لحظه در چشم مخاطب نگاه کنید این قدرت سخنران است.

سه نوع پرسش:

سخنران منتظر پاسخ از سوی مخاطب است.

سخنران منتظر پاسخ نمیاند یا خودش پاسخ میدهد یا پاسخ نمیدهد.

نخند گفتن ،جهت شرکت کردن مخاطب در بحث و خود را شریک میکند.

سخنران حرفه ای از پرسش استفاده میکند.

سوال باعث میشود ذهن مخاطب جهت بگیرد و درگیر شود.

انتظار سازی کنجکاوی مخاطب

داستان گفتن یک نوع انتظار سازی است وتماس چشمی بین مخاطب و سخنران باید باشد.

تماس چشمی بین مخاطبان تقسیم کن مخاطب باید مثل برف پاک کن عمل کنه یدونه به چپ یدونه به راست.

دوقسمت وجود مخاطب اقتضاع و ترغیب 1.دل :احساسات و عواطف2.عقل:برهان ودلیل و استدلال سخنران باید بین این دو حال در حال حرکت باشد نیاز نیست ساده حرکت کند اصل حرکت میباشد وگر ن سخنرانی خسته کننده میشود.دل سریع و زیاد اختناع و ترغیب میشود حروف و کلمات را به طور صحیح ادا کردن+مکث کامل

وقار سخنرانی را بالا میبرد مکث بین سخنرانی طوری حرف بزن که انگار در حال دیکته گفتن به شاگردان ابتدایی هستی ، در مفاهیمی که میگویید از شعر –حدیث-روایت-داستان استفاده کنید.

انتقال مفاهیم(عاطفی و....) از چه بعدی انتقال یا از چه کانالی منتقل میشود؟

از کانال یا حرف واژه ها و کلمات 7درصد الی 8درصد

لحن و گویش 37درصد الی 38درصد

حرکات و تغییرات 55درصد چشمی

سهم هر کدام از تغییرات چقدر است 55درصد

مخاطب از حرکات و تغییرات استفاده نمیکند نیمی از زبان بدن است.