

## ۱۰ قانون ساده برای ارائه مطلوب مقاله شفاهی

غلامحسین حق نیا

ارائه روشن و منطقی ایده ها و نتایج، جزء مهمی از فعالیت علمی فرد بشمار می رود. ارائه شفاهی موجب انتشار گسترده تر پژوهش شما می گردد و کارتان را به گونه ای برجسته می کند که ممکن است در شکل نوشته به آن اندازه مورد توجه قرار نگیرد.

### قانون ۱: هنگام ارائه مقاله با حاضرین صحبت کنید.

منظور این نیست که تنها در مقابل آنها قرار بگیرید. اگر چه داشتن تماس چشمی با تعداد بیشتری از افراد حاضر هنگام سخنرانی دارای اهمیت است زیرا به سطح نزدیکی و راحتی ارائه می افزایش دهد. هدف این است مقاله ای تهیه شود که حاضرین هدف را مورد خطاب قرار دهد. مطمئن شوید که از جمعیت حاضر شناخت دارید. از سابقه و سطح آگاهی آنان در باره مطالبی که ارائه می دهید آگاهید و انتظار آنان از ارائه مقاله شما چیست. از گفتن مطالب خارج از موضوع که معمولاً خستگی حاضرین را در پی دارد و ارتباط شما را با آنها قطع می کند دوری کنید. آنچه را ارائه کنید که حاضرین می خواهند بشنوند.

### قانون ۲: اختصار مطلوبتر است.

اشتباه متداولی که میان سخنرانان کم تجربه دیده می شود این است که تلاش می کنند مطالب زیادی را عنوان کنند. تا به حاضرین ثابت کنند مطالب زیادی می دانند. در نتیجه، پیام اصلی آنها اغلب گم می شود و زمان ارزشمند پرسش معمولاً

به هدر می رود. ارائه موضوع پژوهش باید برانگیزاننده باشد، به گونه ای که در بخش پرسش و پاسخ به گفتگوهایی بیانجامد که حاضرین در آن به صورت مشارکت کننده فعال درآیند. در آن موقع است که آگاهی و تسلط شما به موضوع مشخص می شود. اگر پس از اتمام سخنرانی پرسشی دریافت نکردید مطمئن باشید که دیگر قانونها را رعایت نکرده اید. به احتمال زیاد سخنرانی شما یا دور از فهم یا بسیار ضعیف بوده است. تأثیر جنبی ارائه مطالب زیاد آن است که شما ناگزیر می شوید به سرعت صحبت کنید که خود جزء دیگری است از یک پیام گمشده.

### **قانون ۳: تنها زمانی صحبت کنید که چیزی برای گفتن داشته باشید.**

بر ارائه همه مطالبی که گردآوری کرده اید اصرار نوزید. پژوهش هرگز به سرعتی که شما می خواهید پیش نمی رود. بخاطر داشته باشید که وقت حاضرین گرانهاست و نباید با ارائه مطالب اولیه و پیش پا افتاده آن را به هدر داد.

### **قانون ۴: ثبت پیام نهایی در ذهن شنونده.**

قانون کلی آن است که اگر یک هفته پس از سخنرانی از شخصی که در سخنرانی حضور داشته در باره ارائه مقاله خود پرسش نمایید، باید سه نکته را بخاطر داشته باشد. اگر چنانچه اینها نکته های کلیدی باشند که شما می خواستید انتقال دهید، کار خود را خوب انجام داده اید. اگر هر سه نکته را در ذهن خود داشته باشد لیکن نکته های کلیدی نباشند، بدانید که تأکید شما اشتباه بوده است. و اگر هیچ سه نکته ای را بخاطر نیاورد مفهومی روشن است!

### قانون ۵: منطقی باشید.

ارائه مقاله خود را به صورت یک داستان تصور کنید که از یک جریان منطقی پیروی می کند. به این مفهوم که دارای سرآغازی روشن، بدنه ای در میان و پایان است. با مقدمه آغاز می کنید، داستان را بازگو می نمایید، و آنرا به خوبی به پایان می برید تا پیام نهایی به روشنی درک شود.

### قانون ۶: سالن سخنرانی را همسان سالن تئاتر فرض کنید.

سخنرانی باید سرگرم کننده باشد لیکن با رعایت حدود که زیاده روی نشود. اگر شما ذاتا خوش مشرب و شوخ طبع نیستید، سعی نکنید که خود را اینگونه جلوه دهید. اگر در گفتن ضرب المثل مهارت ندارید تلاش برای گفتن آن نکنید. شخصی که در سرگرم کردن حاضرین توانایی دارد آنها را به خود جلب کرده و آنها را با خود همراه می کند.

### قانون ۷: سخنرانی خود را تمرین و زمان بندی کنید.

این موضوع به ویژه برای سخنرانان کم تجربه دارای اهمیت است. حتی مهمتر از آن این است که هنگام سخنرانی تکیه به همان چیزی داشته باشد که تمرین کرده اید. انحراف از موضوع اصلی امری رایج است و حتی بدتر از آن ارائه مطالبی است که شما در باره آن کمتر از شنونده های خود آگاهی داشته باشید. هر چه بیشتر تمرین کنید احتمال اینکه به حاشیه بروید کمتر خواهد بود. هر چه بیشتر سخنرانی کنید مهارت بیشتری پیدا خواهید کرد. یک سخنرانی مهم را نباید برای نخستین بار در برابر حاضران سطح بالاتر ارائه کرد. شما می بایست سخنرانی خود را قبلا در برابر همکاران پژوهشی ارائه کنید که با شما راحت تر و مهربان

ترند لیکن اشکالها و اشتباه های آشکار را گوشزد می کنند. نشست های آزمایشگاهی مکان مناسبی برای این موضوع به شمار می روند.

### **قانون ۸: ابزارهای دیداری را به صورت کم لیکن مؤثر بکار برید.**

ارائه دهنده های سمینار از شیوه های گوناگونی برای سخنرانی سود می برند. برخی سخنرانان (که تعدادشان هم زیاد نیست) بدون استفاده از وسایل دیداری می توانند توجه حاضرین را به خوبی جلب کنند. دیگران به ابزارهای دیداری نیاز دارند و گذشته از آن، بسته به موضوع قادر نیستند بدون ابزارهای دیداری مناسب مانند منحنی و نمودار موضوع خود را به خوبی ارائه کنند. تهیه اسلایدهای مطلوب خود می تواند یک موضوع ۱۰ قانونی باشد.

قانون ۷ به شما کمک می کند تا تعداد مناسب اسلایدهای خود را برای یک سخنرانی معین تعریف کنید. قاعده کلی این است که در نظر گرفتن بیش از یک اسلاید برای هر دقیقه از سخنرانی خود، زیاد است و بیش از حد معین زمان خواهد گرفت. روشن است که برخی اسلایدها وقت کمتری می گیرند و برخی دیگر برای انتقال پیام به زمان بیشتری نیاز دارند. دوباره یادآور می شویم که قانون ۷ می تواند در این مورد کمک کند. از روخوانی اسلایدها دوری کنید مگر آنکه روی نکته ای بخواهید تأکید ویژه داشته باشید. حاضرین هم می توانند اسلایدهای شما را بخوانند. اسلاید برای آن است که از آنچه شما می گوئید یا به منظور تأکید و یا با نشان دادن داده ها برای ثابت کردن نکات گفته شده پشتیبانی کند. در پایان اینکه اسلایدها را از مطالب مختلف پرنکنید. منظور خود را مختصر و روشن نشان دهید.

**قانون ۹: روی بخشهای دیداری و شنیداری ارائه خود مرور کنید.**

کارآیی هیچ چیز بیشتر از گوش دادن، یا گوش دادن و نگاه کردن به مطالبی که تهیه کرده اید نیست. در اینجاست که سرپیچی از دیگر قوانین آشکار می شود. دیدن اشتباهات ساده است تصحیح آن در دفعه های بعد اینگونه نیست. به احتمال ضرورت دارد تا عاداتهای بدی را که به زیر پا گذاشتن دیگر قانونها می انجامد بشکنیم. این موضوع اهمیت دارد که سخت تلاش کنید تا عاداتهای بد را بشکنید.

**قانون ۱۰: قدردانی مناسب به عمل آورید.**

افراد علاقه دارند بخاطر مشارکتی که انجام داده اند مورد تحسین و سپاس قرار گیرند. قدردانی بی مورد از افراد زیاد، ارزش کار آنها را که مشارکت واقعی داشته اند کاهش می دهد. اگر قانون ۷ را رعایت نکنید نمی توانید به گونه مطلوب از افراد یا سازمانها قدردانی کنید زیرا وقت کافی نخواهید داشت. مطلوب آن است که از افراد در آغاز سخنرانی یا در نقطه ای که مشارکت داشته اند تشکر کنید. بدین سان مشارکت آنها بسیار روشن خواهد شد. به صورت آخرین کلام برای احتیاط، مشخص شده که با رعایت ۱۰ قانون یاد شده (یا حتی فکر اینکه از آنها پیروی شده) ارائه مطلوب یک سخنرانی همیشه تضمین شده نیست. گاهی شما مطمئن هستید که ارائه خوبی خواهید داشت، و بعد از آن احساس می کنید که آنگونه نبوده است. زمانی دیگر شما در مورد آنچه که حاضرین فکر می کنند دلهره دارید در صورتیکه به راحتی و با رضایت آن را به پایان می برید. داستان زندگی خود این گونه است.