



آکادمی آموزشی میلاد پرنده

خلاصه کتاب هنر حاضر جوابی و شوخ طبعی از پاتریک کینگ

این خلاصه کتاب توسط [آکادمی آموزشی میلاد پرنده](#) تهیه شده است. در این خلاصه کتاب تلاش کردیم تا نکات اصلی کتاب و میکرو تکنیک‌های موجود در این کتاب را استخراج کنیم و در این pdf جمع‌آوری کنیم.

طبیعتاً خواندن کامل کتاب نیر می‌تواند مفید باشد اما برای آن دسته از عزیزانی که وقت کافی ندارند یا به هر دلیلی تمایل به خواندن کامل کتاب هنر حاضر جوابی و شوخ طبعی ندارند، خلاصه کتاب می‌تواند پیشنهاد خوبی باشد.

اگر شما جزو آن دسته از افراد هستید که به مهارت حاضر جوابی و شوخ طبعی علاقه دارید، و دوست دارید در این مورد به صورت جامع و کامل آموزش ببینید، ما در آکادمی آموزشی میلاد پرنده یک دوره آموزشی جامع تحت عنوان **آهنربا پلاس** آماده کرده‌ایم که می‌توانید اطلاعات بیشتر این دوره را در انتهای کتاب ببینید. راستی یک کد تخفیف هم برایتان در نظر گرفتیم. همین الان صفحه آخر کتاب را نگاه کن.



09359159142



www.miladparandeh.com



[miladparandeh](https://www.instagram.com/miladparandeh)



آکادمی آموزشی میلاد پرنده

در ادامه این pdf با خلاصه کتاب هنر حاضر جوابی و طنازی در خدمت شما هستیم.

شما اگر هیچوقت حرفی برای گفتن نداشته باشید، آیا چیز بامزه و هوشمندانه‌ای پیدا می‌کنید که برای دیگران تعریف کنید؟

بذله‌گویی و بامزه حرف زدن در نگاه نخست شامل خیلی چیزها می‌شوند: خلع سلاح دیگران، ملیح بودن، حضور ذهن داشتن و سرعت عمل. تقریباً هیچوقت نمی‌شود فهمید که اثرات این کار بر روی دیگران چگونه است. اما شوخی‌های کنایه‌دار و خوشمزگی، صرفاً مهارتی است شبیه پرتاب توپ در بیس‌بال یا سبدبافی.

زمانی که الگوها را یاد بگیرید و قالب‌ریزی را فراگیرید، می‌توانید شروع به کارکرده و در آن پیشرفت کنید.



09359159142



www.miladparandeh.com



[miladparandeh](https://www.instagram.com/miladparandeh)



آکادمی آموزشی میلاد پرنده

پرسش‌های مطلق و نامحدود معمولاً بسیار معصومانه جلوه می‌کنند.

مثلاً ((بهترین فیلمی که در عمرت دوست داری، کدام است؟)) در ظاهر این پرسش خیلی بی‌ضرر است اما یک پرسش مطلق است. چنین پرسشی افراد در وضع خاصی قرار می‌دهد و معمولاً منجر به این پاسخ می‌شود که ((راستش مطمئن نیستم بزار درباره‌اش فکر کنم))

اما هیچ‌وقت نمی‌شود بهشان فکر کرد و البته گفت‌وگوی شمارا از خط اصلی‌اش منحرف می‌کنند. شما هم ممکن است از این پرسش‌ها بپرسید.

مثلاً گروه موسیقی موردعلاقه‌ات کدام است؟

نمی‌دونم اجازه بده درباره‌اش فکر کنم

-اوم...مطمئن نیستم گروه موردعلاقه خودت کدام است؟

-بعدا بهت میگم. الان چیزی به ذهنم نمی‌رسد!



09359159142



www.miladparandeh.com



miladparandeh



برای پرسش‌ها مرز بگذارید و آن‌ها را محدود کنید

دیگران راحت‌تر به چنین پرسش‌هایی پاسخ خواهند داد. یک پرسش مطلق و نامحدود که خیلی عمومیت دارد این است که:

فیلم موردعلاقه‌ات چیست؟ چنین پرسشی را به این شکل تغییر بدهید

- چند تا از فیلم‌های موردعلاقه‌ات را نام می‌بری؟
- اخیراً چه فیلم‌های خوبی تماشا کرده‌ای؟
- یا فیلمی هست که تماشای آن را توصیه می‌کنی؟
- آیا ترجیح می‌دهی تلویزیون تماشا کنی یا به سینما بروی؟

همان‌طور که می‌بینید ایجاد محدوده در حول‌وحوش یک پرسش کمک می‌کند تا از فشار ((بهترین)) پاسخ کاسته شود

اگر بگویم که فارست گامپ بزرگ‌ترین فیلمی است که تا به حال تماشا کرده‌ام تصور می‌کنم کسی مرا به خاطر سلیقه‌ام قضاوت خواهد کرد





یک نکته: نقش اعظمی از احساسات و عواطفی که مردم نسبت به دیگران ابراز می‌کنند و انتظار دارند که معادل همان‌ها را دریافت کنند این‌ها هستند: **شادی، دلخوری، خشم، اندوه و شوخ‌طبعی**

بنابراین در واکنش نشان دادن به حرف فردی که می‌گوید توی ترافیک معطل شده مطمئن شوید که نه‌تنها از بیان کلامی استفاده می‌کنید تا دلخوری خودتان را نشان بدهید بلکه این را در چین انداختن به ابروها یا کج کردن دهانتان نیز نشان می‌دهید. (از میمیک صورت **هنگام سوال پرسیدن یا صحبت کردن استفاده کنید.**)

روش دیگر برای نشان دادن یک واکنش خوب آن است که **اندکی آهسته‌تر از آنچه در ذهن دارید واکنش نشان بدهید**

گفت‌وگو مجموعه‌ای از چند عبارت روایت و پرسش است که زمانی که فرد یکی از این عناصر را انتخاب می‌کند فرد دیگر عیناً واکنش نشان می‌دهد یا دقیقاً بر اساس همان سرفصل و موضوع یا چیزی است که به‌نوعی به بحث اصلی ربط پیدا می‌کند.





اینجا است که **تداعی آزاد** وارد می‌شود

تداعی آزاد تکنیکی است که با استفاده از آن چیزی گفته‌اید که بی‌درنگ و بعد از شنیدن حرف‌های طرف مقابل به ذهنتان رسیده و اصلاً سعی ندارید که حرف‌ها را از صافی ذهن عبور دهید.

مثلاً اگر کسی حرفی بزند تا بگویید من دیوانه‌وار عاشق گربه‌ها هستم و شما هم هیچ‌چیز درباره گربه‌ها نمی‌دانید به راحتی سهمی در این مکالمه نخواهید داشت. (مکالمه و گفتگو را از دست می‌دهید و تبدیل به یک فرد کم‌حرف می‌شوید.)

ممکن است چیزی نداشته باشید که درباره گربه‌ها بگویید اما اگر از موضوع بحث و چارچوب آن خارج شده و بر روی کلمه و تصور کلی از گربه‌ها تمرکز کنید چه پیش خواهد آمد؟ با یک تداعی آزاد ساده می‌توانید مسیری را بیابید تا به سرعت و شکلی کارآمد روح تازه‌ای به گفت‌وگو دمیده و اصلاً توجه نکنید که ممکن است موضوع گفت‌وگو چه حسی در شما ایجاد کرده است.





به شکل تداعی آزاد صرفاً به پنج نکته درباره گربه‌ها بپردازید. به عبارت دیگر پنج چیز را از ذهن بیرون کنید (نام‌ها، مکان‌ها، مفاهیم، اظهارات، احساسات، کلمات) این‌ها وقتی که کلمه گربه را می‌شنوید از ذهن شما عبور می‌کنند.

حالا فرض کنید فردی اعلان می‌کند که عاشق مسابقات اتومبیلرانی است و شما هم هیچ‌چیز از آن نمی‌دانید

پنج یا شش تداعی آزادی که درباره مسابقه اتومبیلرانی به ذهنتان مارسد کدامند؟ از نظر من ترکیبی از این‌ها است

- 1- انجمن مسابقات اتومبیلرانی 2- بنزین 3- لاستیک 4- مجموعه فیلم‌های سریع و چابک دست 5- ژاپن 6- اتومبیل فورد موستانگ.

نکته سحرآمیز این شش تا آن است که کاملاً نمونه‌های عادی‌اند که در جریان یک مکالمه می‌شود آن‌ها را باهم تعویض کرد (حالا می‌توانید راجع به هرکدام از این 6 مورد حداقل 2 جمله صحبت کنید).





آکادمی آموزشی میلاد پرنده

یادتان باشد این تمرین مانند رانندگی است هرچه بیشتر آن را به کار ببرید بهتر نتیجه خواهید گرفت.

این‌گونه آن را تمرین کنید روی یک‌تکه کاغذ پنج کلمه را به‌طور تصادفی بنویسید این کلمات هر چیزی می‌توانند باشند یک اسم فعل، خاطره یا حتی احساس یا عواطف

فرض کنید اولین کلمه‌ای که نوشته‌اید **دستمال** است به‌سرعت و تا حد ممکن سه تداعی آزاد برای این کلمه بنویسید

این کار را سه مرتبه تکرار کنید و سپس سراغ مجموعه بعدی بروید
دستمال—>میز، قاشق، یک شام عالی.

یک شام عالی—>فرانسه، ستاره میشلن، سرپیشخدمت.

سرپیشخدمت—>شخصیت جسور، دستکش‌های سفید، مایکل جکسون و غیره و غیره



09359159142



www.miladparandeh.com



[miladparandeh](https://www.instagram.com/miladparandeh)



یک گفت‌وگو معمولاً این‌طور پیش می‌رود حالت چطوره؟ تعطیلات آخر هفته خوش گذشت؟ اهل کجایی؟ کدام مدرسه می‌روی؟ برادر یا خواهر داری؟ شغلت چی هست؟ در چه رشته‌ای تحصیل کرده‌ای؟ خیلی مهم است که در برابر چنین پرسش‌های همگانی با پاسخ‌های کاملاً از پیش آماده‌ای وارد هر گفت‌وگویی بشویم

اگر کاری کنید که این فرصت‌ها از دست بروند مجبور به ارائه پاسخ‌های کسل‌کننده‌ای خواهید شد که توجه طرف مقابل را جلب نخواهند کرد

گام اول آن است که در برابر پرسش‌هایی که می‌دانید دیگران خواهند پرسید **پاسخ‌های جذابی** در آستین داشته باشید

مثلاً وقتی کسی می‌پرسد که **شغل‌تان چیست** یک پاسخ خشک و خالی این است که من وکیل هستم در عوض می‌توانیم جمله کوتاه و پرمغزی بگویید مثل:

- دیکته زندگی مردم را تصحیح می‌کنم





• یا به من پول می‌دهند تا برای مردم استدلال کنم

زمانی که فردی چیزهای مثبتی به شما می‌گوید مغز شما انتقال‌دهنده‌های عصبی می‌سازد که با حس خوب بودن و خوشبختی پیوند دارند

مثلاً اگر یکی از دوستان دائماً از شما تعریف کند و همیشه حرف‌هایش حالتان را خوب کرده باشد احتمالاً کم‌کم به این نتیجه می‌رسید که آدم بهتری شده‌اید

ممکن است نتوانید دقیقاً به مورد خاصی اشاره کنید اما فقط می‌دانید که دلتان می‌خواهد دوروبر او باشید

آنچه عملاً رخ می‌دهد آن است که مغز شما این دوست را با حس مثبت و تعریف شدن از سوی او تطبیق داده و به همین دلیل هر بار که با این دوست هستید واکنش خودانگیخته احساسات خوب ایجاد می‌شود

درنهایت این وضعیت مثبت گاهی شکل اعتیاد پیدا می‌کند





شما باید از چیزهایی تعریف و تمجید کنید که دیگران بر روی آنها کنترل دارند مانند لباس، مدل مو، فضای زندگی و سروشکل خودشان

درعین حال که اینها مسائلی سطحی به نظر می‌رسند و عناصر مادی زندگی هستند اما شخصی بوده و دیگران خود را ملزم به رعایت آنها می‌دانند. چرا؟ چون همینها منعکس‌کننده وجود یک فرد و کارهایی هستند که انجام می‌دهد

در حقیقت به جای تعریف و تمجید از چیزهایی که فرد کنترلی بر روی آنها ندارد مثلاً رنگ چشمانش باید از چیزهایی تعریف کرد که وی توان کنترل آنها را دارد

اینها انتخابهای شخصی افراد و نشان‌دهنده سبک زندگی، مدل مو و روش تزئین خانه‌های آنها است. اینها منعکس‌کننده علایق و ارزش‌هایی است که افراد به آنها اعتقاد دارند.

از دیگر ویژگی‌هایی که می‌توانید در دیگران تعریف کنید رفتارهای آنها و روش‌هایی است که برای ارائه افکار خاص، عقایدشان، دیدگاهها و جنبه‌های فکری‌شان دارند.





آکادمی آموزشی میلاد پرنده

تکنیک ما در مقابل دنیا

مردم دلشان می‌خواهد حس کنند به چیزی یا کسی تعلق دارند. این یک تمایل همگانی است. بدون توجه به فرهنگ و جغرافیایی که به آن تعلق داریم همه ماها دوست داریم که بخشی از یک گروه و جمعیت بزرگتری باشیم چنین گفتگویی می‌تواند این‌گونه پیش برود.

- متوجه شده‌اید که میزهای دوروبر ما را پر از سبزیجات کرده‌اند درحالی‌که هردوی ما گوشت‌خوار هستیم؟
- اره من گوشت دوست دارم منم همین‌طور. هرچند که چند سال پیش، برای مدتی گیاهخوار شده بودم
- واقعا؟ چطور بود؟ فقط بگویم که روحیه‌ام خراب‌شده بود.

(منظور این موضوع این است که یک وجه اشتراک با دیگران پیدا کنید)



09359159142



www.miladparandeh.com



[miladparandeh](https://www.instagram.com/miladparandeh)



از داستان‌های ذخیره‌شده استفاده کنید

داستان‌های ذخیره‌شده که میل دارم آن‌ها را این‌گونه بنامم زمانی که حرف‌هایتان به اتمام رسیده باشند می‌توانند به‌عنوان ذخیره به کار گرفته شوند.

اما برای درگیر کردن طرف گفت‌وگو، تقویت روحی یک مکالمه با سرحال آوردن و خنداندن کسانی نیز استفاده می‌شود که خیلی خشک و اتوکشیده‌اند.

همان‌طور که اشاره کردم داستان‌های ذخیره‌شده چهار خصوصیت دارند:

1. جمله‌ها را به هم مرتبط می‌کنند
2. داستانی را که تعریف می‌کنید در گفت‌وگو جا می‌اندازند
3. عقیده و نظرتان پیرامون آن داستان را نشان می‌دهند
4. باعث می‌شوند تا طرف مقابل به شکل متفاوتی درباره این داستان اظهارنظر کرده و چیزی بگوید.

داستانی که تعریف می‌کنید حواستان باشد که این داستان طولانی نشود و جزئیاتش نیز در اینجا اصلاً اهمیتی ندارند داستان یکی دو





نکته اصلی را مطرح می‌کند و قرار نیست که وارد مهم‌ترین جزئیات آن بشویم، چون چیزهایی نیستند که یک گفت‌وگو را پیش ببرند.

حاضر جوابی

به‌عنوان یک بچه چاق مجبور بودم همیشه انواع و اقسام حاضر جوابی‌های طنزانه را کنار دستم داشته باشم تا جواب آدم‌های ملیحی را بدهم که دوست داشتند به چاق بودنم که واقعاً بودم اشاره کنند

به آن‌ها می‌گفتم که میدانید آدم‌های چاق از کدام قصابی گوش می‌خرند؟ از همان قصابی که شما لاغرها استخوان می‌خرید!

حاضر جوابی‌های طنزانه می‌توانند ضرر داشته باشند جدی بوده یا کاملاً سبک و بی‌آزار باشند همه‌اش به شما بستگی دارد می‌توانید شوخ و سرگرم‌کننده باشید یا شمشیر را از رو ببندید

اول: خیلی به شکل کلی و مبسوط به یک حاضر جوابی طنزانه فکر نکنید. از این نمونه استفاده نکنید **کور خوانده‌ای یا هنوز دهانت بوی شیر می‌دهد**





از حاضر جوابی‌هایی نیز استفاده نکنید که وقتی ۱۰ سالتان بوده بامزه و خنده‌دار به نظر می‌رسیده‌اند

دوم: طوری رفتار نکنید که گویی شوخی کردن را بلد نیستید

اگر نشان بدهید که از شوخی کردن طرف مقابل عصبانی یا دلخور شده‌اید لحن شوخ و بازیگوشانه گفت‌وگو از بین می‌رود در غیر این صورت حاضر جوابی طنزانه طرف مقابل به ثمر می‌نشیند

اگر به قصد و غرض طرف مقابل توجه کنید متوجه می‌شوید که او احتمالاً منظورش رنجاندن شما نبوده حتی اگر دست بر قضا چنین کاری کرده باشد

سوم: از لحن مناسب استفاده کنید

بهترین حاضر جوابی‌های طنزانه آن‌هایی‌اند که با ۵۰ درصد خونسردی اجرا می‌شوند حاضر جوابی طنزانه معادل جودوی کلامی است یعنی استفاده از کلمات طرف مقابل علیه خودش.

اگر چنین قیاسی را قبول داشته باشید به حد مشخصی از خونسردی نیاز دارید تا به شکل مؤثری به حریف بدل بزنید.





آکادمی آموزشی میلاد پرنده

حاضر جوابی طنزانه سه نوع مهم دارد

نوع اول: جدا ساختن کلمات

به سرعت حرف‌هایی را که طرف مقابل میزند تجزیه و تحلیل کرده و ببینید آیا در این کلمات معنا یا زاویه دیگری قابل تشخیص هست یا نه به مثال زیر توجه کنید.

- باب: تو مثل یک کوه یخ کم‌حرکی، زود باش!
- شما: (با تمرکز بر کلمه‌ی کوه یخ) منظورت این است که قوی‌ام و اگر تحت فشار قرار بگیرم، خونسردی‌ام را از دست نمی‌دهم؟ حق با توست

نوع دوم: توافق و تقویت

در این نوع حاضر جوابی نکته آن است که با آنچه توهین‌آمیز است موافقت کنید و سپس به شکلی مضحک چیزی به آن اضافه کنید.

- از کدام قصابی گوشت می‌خری؟
- از همان جایی که شما استخوان می‌خرید

یک نمونه دیگر



09359159142



www.miladparandeh.com



miladparandeh



- باب: غذایی که دیشب پخته بودی افتضاح بود
- شما: پس چرا دیشب نزدیک بود انگشتانت را هم با غذا بخوری؟

نوع سوم: از مقایسه‌های عجیب و غریب استفاده کنید

آنچه باعث می‌شود که این حاضر جوابی به خوبی عمل کند همان مقایسه‌ای است که اگرچه افراطی است اما همچنان به نوعی واقع‌گرا است برای استفاده از چنین چهارچوبی، با مقایسه‌ای که انجام می‌دهید، گفته‌ای را (برای خودتان یا برای دیگری) تقویت می‌کنید

- باب: غذایی که دیشب پخته بودی افتضاح بود
- شما: حق با توست، باید از تخم مرغ‌هایی به اندازه یک توپ فوتبال استفاده می‌کردم.

هنر بدفهمی

شاهد برخی از بامزه‌ترین موقعیت‌ها در فیلم‌ها و در زندگی واقعی بوده‌ام که ناشی از بدفهمی‌های ساده‌اند اگر به جای آسپیرین بگویید





آسپیران این کلمه موقعیت بامزه‌ای ایجاد می‌کند (مثال ایرانی: به‌جای سلام علی هستم یه پرس کباب می خوام بگویییم سلام کباب هستم یه پرس علی می خوام) حال اگر این کار عمدی باشد فضای مفرحی ایجاد خواهد کرد به این ترتیب به‌جای اینکه منتظر فرصتی برای شوخی بمانید خودتان این فرصت را فراهم می‌کنید

گاهی برای مقدمه‌چینی بدفهمی و سوء برداشتی که مورد نظر ماست باید عمداً حرف طرف مقابل را متوجه نشویم که به آن هنر بدفهمی می‌گویند یعنی برداشت غلط از حرف دیگران برای ایجاد موقعیت کمیک.

به عبارت دیگر خودمان را به خنگی بزنیم و وانمود کنیم گیج شده‌ایم و معنای صد در صد متفاوتی از حرف دیگری برداشت کرده‌ایم این یکی از ساده‌ترین و راحت‌ترین راه‌ها برای آب‌کردن یخ گفت‌وگویی خشک و جدی و ایجاد فضایی سرخوشانه است

یک نمونه ساده‌شده از بدفهمی: زمانی که فردی می‌گوید من گربه‌ها را دوست دارم ممکن است پاسخ بدهید برای اینکه آن‌ها را بخوری؟ این حرف را با چشم‌هایی گشاد شده و چهره‌ای شوکه شده همراه





کنید این همان شخصیتی است که سعی دارید به دیگری انتقال دهید.

بدفهمی یکی از معمولترین روشها برای ایجاد موقعیتی طنزانه است

نتیجه‌گیری مبالغه‌آمیز

این روش زمانی به کار گرفته می‌شود که حرف طرف مقابل را بد می‌فهمید و نتیجه‌گیری شما هیچ ربطی به حرفش نداشته باشد

- مثلاً یکی می‌گوید من عاشق تلویزیون هستم ممکن است پاسخ بدهید که حالا چه زمانی قصد دارید باهم ازدواج کنید؟
- فردی می‌گوید طعم قهوه من افتضاح است ممکن است جواب بدهید که موافقم آب‌باتری اتومبیلم خوش‌طعم‌تر از این قهوه است





زمانی که فردی می‌نالد که دستخط من وحشتناک است می‌توانید با شوخی کردن داغ دلش را تازه کنید و پاسخ دهید که خواندن الواح مصری‌های قدیم از خواندن دستخط تو راحت‌تر است

آنچه این بدفهمی‌ها را قدرتمند می‌سازد عجیب و غریب بودن اغراق‌ها است مثلاً: من خیلی گرسنم حتماً خیلی از این غذا

خواهم خورد اگر پاسخ بدهید که بله اگر دستت برسد همه‌اش را می‌خوری نگران ماها نباش بالاخره یک‌چیزی برای خوردن پیدا می‌کنیم در این صورت آن‌چنان‌که باید و شاید مبالغه نکرده و کنایه‌تان خنده‌دار نخواهد بود

سه‌گانه کمیک

سه‌گانه کمیک از ساده‌ترین و آشناترین شوخی‌هایی است که در دنیا به رسمیت شناخته شده‌اند

ممکن است ندانید اما بارها و بارها در زندگی آن را شنیده اید به یک نمونه سریع از آن توجه کنید میدانید چه چیزی را در قهوه خیلی دوست دارم؟ بالا بردن انرژی، رایحه‌اش و تأثیری که روی زرد شدن دندان‌ها دارد





آکادمی آموزشی میلاد پرنده

به الگوهای سه‌تایی فکر کنید که در تمام شئون زندگی ما جریان دارد این الگوها همه‌جا هستند سه قانون نیوتون داستان سه موطلایی و سه خرس، سه خوک کوچولو

یک نمونه دیگر از سه‌گانه کمیک این گفته کریس راک بازیگر و استندآپ کمدین آمریکایی است: زنها صرفاً به سه چیز در زندگی نیاز دارند غذا آب و تعریف و تمجید

داستان‌های جذاب

کسی منکر این نیست که تعریف کردن داستان و حکایت عنصر مهمی در مکالمه‌های ماندگاری است که دلمان می‌خواهد در آن‌ها شرکت داشته باشیم موضوع این است که آیا همیشه باید این مهارت اغفال‌کننده را تحت تصرف داشته باشیم و آن را از آن خود کنیم؟

برای روایت داستان‌های بهتر لازم است در زندگی‌های روزمره خودمان آن‌ها را تشخیص دهیم این موضوعی جدی است که ما فکر می‌کنیم که زندگی روزمره چیز چندان جالبی برای تعریف کردن



09359159142



www.miladparandeh.com



[miladparandeh](https://www.instagram.com/miladparandeh)



نداشته باشد اما بیش از آنکه تصورش را بکنیم چیزهای بسیار جالبی در آنها یافت می‌شود.

با تجزیه و تحلیل چهارچوب یک داستان ارکان آن ساده‌تر می‌شود می‌توانید در مورد موارد زیر داستان بگویید.

1. شغل شما (اگر شغل نامتعارف یا نامشخصی دارید مطمئن شوید که توصیف عامیانه‌ای از شغل‌تان ارائه می‌کنید تا دیگران بتوانند با آن ارتباط برقرار کنند)
2. هفته‌ای که پشت سر گذاشتید
3. تعطیلات آخر هفته‌ای که پیش روی دارید
4. اهل کجا هستید
5. سرگرمی‌های شما و غیره

ستون فقرات یک داستان ۸ عنصر دارد که این‌ها هستند:

1- یکی بود یکی نبود...

شروع یک داستان. در اینجا باید چهارچوب داستان را شکل داده و جهانی را طراحی کنید که درباره‌اش حرف می‌زنید به شخصیت‌هایی بپردازید که بر روی آن‌ها متمرکز هستید





2- هرروز...

طبیعی‌تر شدن امور جاری داستان. اغلب یک شخصیت دچار اندوه و خستگی شده یا کنجکاو می‌شود و این مرحله بعدی داستان را شکل می‌دهد. در این مرحله تنش ایجاد می‌کند و جایی است که به شخصیت داستان هویت می‌بخشید و انگیزه‌های حوادث بعدی را به وجود می‌آورید.

3- اما یک روز...

در اینجا همان اتفاق بزرگی رخ می‌دهد که همه‌چیز را دگرگون می‌کند یک روزی چیز متفاوتی روی می‌دهد که دنیای پیرامون شخصیت شما را به کلی به هم می‌ریزد غریبه‌ای وارد شهر می‌شود یا نشانه اسرارآمیزی خود را نشان می‌دهد

4- به همین دلیل...

این‌ها نتایج و برآیندها هستند. شخصیت اصلی داستان واکنش نشان می‌دهد و این باعث می‌شود تا بدنه اصلی داستان شکل بگیرد که همان بخش ((چه پیش آمد)) است.





مانند مهارت‌های عالی در یک گفت‌وگو مهارت در داستان‌گویی به ریتم و ایجاد تدریجی تنش نیاز دارد.

5- از این‌رو...

موضوع‌ها جذاب‌تر و ترسناک‌تر شده‌اند خطرات به وجود آمده و طرح داستانی مفصل‌تر شده و شخصیت‌های دیگری وارد می‌شوند و جهانی سرشار از پیچیدگی‌ها، کمدی و درام شکل می‌گیرد

6- به همین جهت...

داستان‌های خوب به عشق ما نسبت به سه بخش بودن داستانی که تعریف می‌کنیم متوسل می‌شوند زمان صرف کنید تا به‌راستی بتوانید سه معضلی را کشف کنید که قهرمان با آن‌ها روبرو می‌شود و راه‌حلی را ایجاد کنید که بسیار مطبوع باشد

7- تا این‌که سرانجام...

آیا آن پسر به وصال آن دختر می‌رسد؟ آیا جهان نجات داده می‌شود یا کارآگاه متوجه می‌شود که چه کسی گناهکار است؟ این





آکادمی آموزشی میلاد پرنده

مرحله همانجایی است که همهچیز آشکار می‌شود تضاد حل‌شده و داستان خاتمه می‌یابد

8- و از آن به بعد...

شما داستان خود را همان‌طور که با یک چهارچوب آغاز کردید با یک چهارچوب به پایان می‌برید باید در اینجا معنی داستان را در نظر داشته باشید یا اندکی طنز به کار ببرید و یا شوخی پایانی را فراموش نکنید. در یک گفت‌وگو چنین حرکتی باعث می‌شود که مخاطب شما متوجه شود که داستان به اتمام رسیده و با این کار سیگنالی برایش ارسال می‌کنید تا واکنش نشان دهد.

ممنون از شما که تا انتهای این خلاصه کتاب همراه من بودید. اکنون وقت پیشنهاد ویژه‌ای است که در ابتدای کتاب قولش را داده بودم



09359159142



www.miladparandeh.com



[miladparandeh](https://www.instagram.com/miladparandeh)



آکادمی آموزشی میلاد پرنده

برای اطلاعات بیشتر در مورد دوره آهنگری پلاس (حاضر جوابی و شوخ طبعی- 8 ساعت آموزش ویدئویی و هدایا) روی پوستر زیر کلیک کنید
یک کد تخفیف 100 هزارتومانی هم برایتان فراهم کردیم تا بتوانید با مبلغ کمتری این دوره را تهیه کنید.
کد تخفیف: hhh

برای ثبت نام این دوره و شروع آموزش روی پوستر زیر کلیک کنید.

آهنگری پلاس

حاضر جوابی ، هیپوتیزم کلامی ، شوخ طبعی
بازکردن سر صحبت ، اتیکت و آداب معاشرت

همچون آهنگری، آدم ربا باشید و دیگران را به خودتان جذب کنید

کلیک کنید



09359159142



www.miladparandeh.com



[miladparandeh](https://www.instagram.com/miladparandeh)