

هنر بیان

(حرف بزین نا برنده شوی)

چگونه در موقعیتی قدرتمند ظاهر شویم؟

برایان نویسی



سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۲ م
عنوان و نام پدید آور: هنر بیان چگونه در هر موقعیتی قدرتمند ظاهر شویم / نویسنده برایان تریسی؛ مترجم زهرا نسیمی.

مشخصات نشر: قم: نسیم ظهور، ۱۳۹۱.

مشخصات ظاهری: ۳۲۲ ص.

شابک: ۶-۵۵-۶۱۴۵-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیا.

یادداشت: عنوان اصلی: speak to win: how to present with power in any situation, c2008.

یادداشت: کتاب حاضر برای اولین بار با عنوان «مهارت‌های سخنران: سخن بگویند تا برنده شوید» کلام قدرتمند در هر موقعیت» با ترجمه ابوتر کریمی توسط نسل نواندیش در سال ۱۳۸۷ منتشر شده است.

یادداشت: کتابنامه

موضوع: سخنرانی

شناسه افزوده: نسیمی، زهرا، مترجم.

شناسه افزوده: عابدی، فاطمه، ۱۳۶۶-، مترجم.

رده بندی کنگره: ۹۱۲۸۹ م ۴ ت / ۱۵ / ۳۱۲۹ PN

رده بندی دیویی: ۸۰۸ / ۵۱

شماره کتابشناسی ملی: ۲۰۲۱۵۰۳

بخش ستایش

هنر بیان

عنوان:

برایان تریسی

نویسنده:

زهرا نسیمی

مترجم:

انتشارات نسیم ظهور

ناشر:

اول / ۱۳۹۱

نوبت و تاریخ چاپ:

گنج معرفت

چاپخانه:

۳۰۰۰ نسخه

شمارگان:

۶۵۰۰ تومان

قیمت:

کلیه حقوق این اثر برای مرکز بخش کتاب کوثر (بابکی) محفوظ است

مراکز بخش:

قم - خیابان سمیه - کوچه ۱۴ - انتهای کوچه - پلاک ۶۲

تلفن: ۷۸۳۹۱۲۷ - ۰۲۵۱ - همراه ۰۹۱۲۸۵۴۰۱۰۴

کرج - میدان توحید - بلوار شریفی - سمت راست - مؤسسه خیریه نورالسادات

کرج - بلوار امامزاده حسن - سه راهی دانشکده - جنب شرکت تعاونی - دانشکده

کشاوری ۰۹۱۲۱۶۲۶۰۴۶ (نورداد)

فهرست

۹	درباره نویسنده.....
۱۳	مقدمه - هنر بیان.....
۲۳	فصل ۱. هنر سخنوری و بلاغت.....
۳۷	فصل ۲. برنامه‌ریزی و آمادگی آسان شده است.....
۶۷	فصل ۳. اعتماد به نفس و مهارت ذهنی.....
۸۵	فصل ۴. در حضور سخنونده‌ای مقتدرانه شروع کنید.....
۱۰۵	فصل ۵. تسلط بر جلسات سخنرانی در حضور تعداد کمی از افراد.....
۱۲۱	فصل ۶. مهارت عرضه و مذاکره در گروه‌های کوچک.....
۱۴۱	فصل ۷. سکوی مهارت: تحت تاثیر قرار دادن جمع کثیری از مخاطبان.....
۱۷۱	فصل ۸. مهارت صوتی: تکنیک‌های صوتی.....
۱۸۷	فصل ۹. ترفندهای تجارت: تکنیک‌های سخنرانان.....
۲۰۵	فصل ۱۰. کنترل مکان سخنرانی.....
۲۳۳	فصل ۱۱. با شور و شوق تمام به پایان برسانید.....
۲۴۷	فصل ۱۲. عرضه محصول یا خدمات به روشی متقاعدکننده.....

درباره نویسنده

برایان تریسی یکی از سخنوران برجسته آمریکا در امور تجاری، یکی از پر فروش ترین نویسندگان، و یکی از مشاوران و مربیان برجسته در زمینه رشد فردی و حرفه‌ای در جهان امروز است. وی سالانه در حضور ۲۵۰,۰۰۰ نفر از مردم در مورد مسائل مختلف، از موفقیت و مدیریت فردی گرفته تا مدیریت کارآمد، خلاقیت، و فروش به ایراد نطق می‌پردازد. وی بیش از ۴۰ کتاب به رشته تحریر آورده و بیش از ۳۵۰ برنامه آموزشی صوتی و تصویری تهیه نموده است. بیشتر آثار برایان به سایر زبانها ترجمه شده است و در ۵۲ کشور در سرتاسر جهان مورد استفاده قرار گرفته است. وی کتاب‌های برنامه مشاوره و مربیگری پیشرفته و برنامه مربیگری موفق را به همراه کمپبل فراسر^۱ تألیف نمود.

برایان با بیش از هزار شرکت از جمله شرکت ای.بی.ام، مک دانل داگلاس^۲، و میلیون دلار راند تیبل^۳ به عنوان مشاور همکاری داشته و بیش از ۲,۰۰۰,۰۰۰ نفر را شخصاً آموزش داده است. نظرات وی اثبات شده، کاربردی، و به سرعت تأثیر گذار است. خوانندگان، شرکت کنندگان در

۱- Campbell Fraser

۲- IBM

۳- Mc Donell Douglas

۴- The Million Dollar Round Table

سمینارها، و مراجعین مربیگری وی مجموعه‌ای از تکنیک‌ها و شیوه‌هایی را می‌آموزند که می‌توانند به سرعت آنها را در جهت دستیابی به نتایج بهتر در زندگی و حرفه خود بکار گیرند.

دانشگاه فروش و کارآفرینی برایان تریسی

دانشگاه برایان تریسی مجموعه کاملی از برنامه‌های کاربردی اثبات شده بر اساس همکاری با بیش از هزار شرکت را که به طور موفق توسط ۱,۰۰۰,۰۰۰ دانشجویان ۴۶ کشور جهان بکار گرفته شده است ارائه می‌نماید. چهار دانشکده‌ای که می‌توانید به منظور تحصیل انتخاب نمایید عبارتند از:

۱. دانشکده فروش و مدیریت فروش: این دوره آموزشی خانگی که شامل ۳۰ بخش می‌باشد، به شما نشان می‌دهد چگونه می‌توانید فروش خود را دو برابر کنید. سه برابر نمایید. در پایان این دوره به دانشجویان مدرک فروش حرفه‌ای اعطاء می‌شود.

۲. دانشکده کارآفرینی و موفقیت تجاری: در این دانشکده ابزار و روش‌های لازم جهت ایجاد مشاغل بسیار سودآور و زودبازده آموزش داده می‌شود. در پایان این دوره به دانشجویان مدرک کارشناسی ارشد در رشته تجارت برتر اعطاء می‌گردد.

۳. دانشکده مدیریت و رهبری: در این دوره آموزش رهبری با عملکرد عالی که شامل ۳۰ بخش می‌باشد، می‌آموزید چگونه گروهی عالی متشکل از بهترین افراد را به استخدام خود درآورید، به خدمت

گیرید، برانگیزید، و تشکیل دهید. در پایان این دوره به دانشجو مدرک کارشناسی ارشد مدیریت اعطاء می‌گردد.

۴: دانشکده عملکرد فردی: در این دوره می‌آموزید چگونه اهدافی را تعیین کرده و به آنها دست یابید؟ چگونه اولویت‌های خود را تعیین نمایید؟ چگونه عزت نفس و اعتماد به نفس در خود ایجاد کنید، مشکلات خود را حل نمایید و تصمیمات بهتری اتخاذ کنید؟ در پایان این دوره به دانشجو مدرک کارشناسی ارشد مهارت فردی اعطاء می‌گردد. در این دوره‌ها که یک ساعت در هفته برگزار می‌شود، با استفاده از سی دی، دی وی دی‌های صوتی و تصویری، کتابها و تمرینات، می‌توانید به یکی از ماهرترین و پر درآمدترین افراد در زمینه کاری خود تبدیل شوید. همین امروز، به سایت Briantracyu.com مراجعه کنید و بصورت رایگان ارزشیابی شوید تا به نقاط قوت و ضعف خود پی ببرید و بآموزید چگونه می‌توانید در هر شغلی که هستید، به رشد و تعالی فردی برسید.

دانشگاه برایان تریسی

خیابان استیون ۴۶۲، سوئیت ۲۰۲

سولانا بیچ، CA ۹۲۰۷۵

۸۳۴۵-۵۰۵ (۸۶۶)

گواهینامه مربیگری و مشاوره دریافت کنید

دقیقاً ۲۰ درصد صاحبان کسب و کار و مشاغل تجاری امروزه مربیانی را به خدمت می گیرند. به گزارش مجله فورچون^۱ مربیان به شرکت ها کمک می کنند در مقابل هر دلار که بابت دستمزد به مربی پرداخت می کنند، ۱۵-۱۰۰ دلار به دست آورده و یا پس انداز کنند.

چنانچه شما از تجاری در امور تجاری برخوردار هستید و از ایده کمک به صاحبان مشاغل تجاری جهت بهبود وضعیت کسب و کار، افزایش فروش، و افزایش سود خویشتان آمده است، شرکت مربیگری^۲ فوکال پوینت می تواند بهترین تصمیم شما در زمینه امور تجاری باشد.

متخصصان امور تجاری و مربیگری در شرکت فوکال پوینت به شما به طور کامل در تمام بخش های حافه مربیگری تجاری آموزش خواهند داد. در این شرکت نحوه انجام تحلیل کامل امور تجاری، روش های توصیه شده جهت بهبود، و افزایش میزان سوددهی را با شما خواهید آموخت.

جهت کسب اطلاعات بیشتر در زمینه پیرامونی به جمع بهالاترین امتیاز مربیگری در امور تجاری در آمریکا، از طریق شماره تلفن ۶۲۳۵-۴۳۳ (۸۷۷) و یا صندوق پستی Coaching@focalpointcoaching.com یا سایت www.focalpointcoaching.com با ما تماس بگیرید.

۱- Fortune

۲- FocalPoint

هنر بیان

سرنوشت ما با افکارمان دستخوش تغییر می‌شود؛ وقتی افکارمان
با آرزوهایمان گره می‌خورند، فردی خواهیم شد که آرزویش را
داریم، کاری انجام می‌دهیم که آرزویش را داریم
اورسون سوات ماردن

توانایی سخن گفتن، عامل مهمی در موفقیت شما محسوب
می‌شود. خوب سخن گفتن می‌تواند اعتماد دیگران را به همراه داشته باشد،
ارزش و اعتبار شما را در شرکت افزایش دهد و توجه افرادی را که می‌توانید
شما را یاری رسانده و درها را به‌رویتان بگشایند، جلب نماید. همچنین
توانایی خوب سخن گفتن، مردم را متقاعد می‌سازد که شما روی هم رفته از
سایر افرادی که قادر نیستند به اندازه شما خوب سخن بگویند، با استعدادتر
و باهوش‌تر هستید.

بازارزترین دارایی شما چیست؟ البته ذهن شما! یکی از بازارزترین
مهارت‌هایی که در اختیار دارید، توانایی خوب اندیشیدن و ابراز خود بصورت

آشکار است.

این مهارت می‌تواند شما را به اندازه هر استعداد دیگری - که قادرید آن را شکوفا سازید - در کسب ترفیع بیشتر و سریع‌تر یاری رساند. از همه مهم‌تر، تنها راهی که می‌توانید از آن طریق، مهارت خود را در یک زمینه نشان دهید، بیان نظرات و عقاید تان به طور رسا و آشکار و به صورت نوشتاری است. هنگامی که خوب سخن بگویید، مردم می‌گویند: «او واقعاً در مورد آنچه سخن می‌گوید آگاهی کامل دارد.»

خبر خوب این است که ذهن شما همانند ماهیچه عمل می‌کند. ذهن شما با استفاده بیشتر، قوی‌تر و کارآمدتر می‌شود. سازمان دادن به افکار و جملات خود از قبل، شما را نسبت به اظهارات و نحوه بیان هوشیارتر و آگاه‌تر می‌سازد. برعکس، آمادگی، و سخنرانی شما را وادار می‌سازد از ذهنتان بیشتر استفاده کنید و حقیقت شما را با هوش‌تر می‌سازد.

ترش‌تان را از بین ببرید و به کارتان نیروی خستگی را بکنار بگذارید. چند سال قبل، سمیناری یک روزه در زمینه اثربخشی اجرایی برای گروهی از تجار برگزار کردم. طی سخنرانی بر اهمیت توانایی خوب سخن گفتن در امر تجارت و تأثیر آن بر مردم تأکید ورزیدم.

در پایان آن روز، تاجری تقریباً خجالتی نزد من آمد و اظهار داشت که تحت تأثیر اظهارات بنده تصمیم گرفته است بیاموزد که چگونه سخنران خوبی باشد. او از اینکه توسط مدیران خود نادیده گرفته می‌شد و ترفیع نمی‌گرفت، خسته شده بود.

یک سال بعد، نامه‌ای از جانب وی دریافت کردم که شرح حال خود را در

آن برایم تعریف کرده بود. وی بلافاصله تصمیم خود را عملی کرده و به یکی از شعبه‌های محلی «توست مستر» پیوسته بود و در جلسات هفتگی آنها شرکت می‌کرد. در هر یک از جلسات، از تک تک اعضا درخواست می‌شد به جایگاه بروند و در مورد موضوعی سخنرانی کنند. در پایان هر جلسه به هر یک از اعضا امتیازی داده می‌شد.

«توست مستر» از روند «حساسیت زدایی نظام‌مند» بهره می‌گیرد. بدین معنی که اگر کاری را پی در پی انجام دهید، در نهایت استرس حساسیت خود را نسبت به آن کار از دست می‌دهید. هنگامی که به طور مکرر در مقابل دیگران سخنرانی کنید، سرانجام تمام ترس‌ها و نگرانی‌های شما از بین می‌رود.

وی همچنین در «کلاس ملی ترس» «آیین سخنرانی» دلیل کارنگی^۱ به مدت چهارده هفته شرکت کرد. در هر جلسه از وی خواسته می‌شد در مقابل همکلاسی‌های خود سخنرانی کند. در عرض شش ماه، آنقدر سخنرانی‌های کوتاه و بلند در مقابل جمع دوستانه‌ی همکلاسی‌هایش ارائه داده بود که بیشتر ترس و اضطرابش را در زمینه سخنرانی از دست داده بود. در عوض اطمینان وی به توانایی ابراز خود در جمع مخاطبان روز به روز بیشتر می‌شد.

درها به روی شما باز هستند

تقریباً در این مرحله از رشد و پیشرفت خود بود که در محل کارش، برای

وی کاراضطراری نه چندان مهمی پیش آمد. ماجرا از اینجا شروع شد که قزاز بود طبق برنامه، یکی از شرکاء برای جمعی از اعضای شرکتی که مشتری احتمالی محل کار او محسوب می شد، سخنرانی کند؛ اما آن شخص بیمار شد و نتوانست این جلسه را برگزاز کند. رئیس شرکت از وی درخواست کرد اگر می تواند، مهیا شود و برنامه های شرکت را برای مشتری احتمالی بیان کند. وی نیز این مأموریت را پذیرفت.

تمام بعد از ظهر و صبح روز بعد، خود را آماده انجام این مأموریت کرد. سپس به دفتر شرکت مشتری رفت و خدماتی را که شرکتش ارائه می داد را به بهترین وجه بیان نمود و توانست نظر مشتری خود را جلب کند. هنگامی که به دفتر خود بازگشت، رئیسش به او گفت که رئیس شرکت مشتری احتمالی به وی تلفن کرده و از وی به دلیل فرستادن شخصی که توانسته به بهترین وجه خدمات شرکت را معرفی نماید، قدردانی نموده است. در عرض چند هفته، پی در پی به منظور دیدار با مشتریان احتمالی به مأموریت فرستاده می شد و ترفیع مقام می یافت چندی نگذشت که به یکی از اعضای مدیران عالی رتبه تبدیل شد و نیز می توانست خود را در آینده ای نه چندان دور یکی از شرکائی شرکت بداند. وی به می گفت که تمام زندگی اش با این تصمیم که می خواست به سخنران خوبی تبدیل شود دستخوش تغییر شد و در پی آن تصمیم، با اقدامات مقتضی آن روبه رو شد.

اعتماد به نفس تان را افزایش دهید

تبدیل شدن به سخنران عالی در حضور جمع شما را در تمام مراحل حیات شغلی تان یاری خواهد کرد. اما دلیل بسیار مهم دیگری برای آموزش

خوب سخن گفتن در حضور مخاطبان وجود دارد. روان‌شناسان معتقدند میزان اعتماد به نفس ما، یا «میزان علاقه ما به خود» به میزان زیادی تعیین‌کننده‌ی کیفیت زندگی درونی و بیرونی ما است.

هر چقدر که بهتر و مجاب‌کننده تر سخن بگویید، علاقه بیشتری به خود خواهید داشت. هر چقدر که علاقه بیشتری به خود داشته باشید، خوش‌بین تر و مطمئن‌تر خواهید بود. هر چقدر خود را بیشتر دوست داشته باشید، در روابط‌تان با دیگران سازنده تر و خوشایندتر عمل خواهید کرد و سالم‌تر و شاداب‌تر رفتار خواهید نمود.

خویش‌تن بینی را در خود بهبود بخشید

هنگامی که می‌آموزید چگونه با نفوذ و گیرا سخنرانی کنید، به همان میزان خویش‌تن بینی‌تان را بهبود می‌بخشید. خویش‌تن بینی شما «آینه درون» شما است؛ روشی که قبل از این هر رویداد، به خود می‌نگرید و در مورد آن می‌اندیشید. هر چقدر که خویش‌تن بینی در شما خوش‌بینانه‌تر و سازنده‌تر باشد، عملکردتان نیز بهتر خواهد بود. یعنی همان تصویری که قبل از هر رویداد یا فعالیتی از خود ارائه می‌دهید، عملکرد شما را بهبود خواهد بخشید.

همه ما نسبت به افکار و احساسات دیگران در مورد خود و به‌ویژه احترامی که برای ما قائلند، بسیار حساس هستیم. سامرست مام^۱ می‌نویسد: «هر کاری که در طول حیاتمان انجام می‌دهیم، به منظور جلب احترام

دیگران یا حداقل از دست ندادن احترام آنها است.» بنابراین هنگامی که خوب سخن می‌گویید، مخاطبان شما را بیشتر دوست خواهند داشت و احترام بیشتری قائل خواهند شد. در نتیجه، شما نیز خود را بیشتر دوست خواهید داشت و برای خود احترام بیشتری قائل خواهید شد؛ آنگاه که با سخنوری، با واکنش خوبی از سوی دیگران مواجه شوید، خوشتن بینی تان نیز بهتر می‌شود و با دید بهتری به خود می‌نگرید، در مورد خود می‌اندیشید و نوعی احساس قدرت در وجودتان شکل می‌گیرد، با اطمینان بیشتری در مسیر زندگی گام برداشته و روبه پیشرفت قدم برمی‌دارید.

خوب سخن گفتن، یخ‌ختنی است

در مورد سخنرانی، حضور جمع می‌توان گفت که این مهارت آموختنی است. بیشتر افرادی که امروز سخنرانان قابل‌هستند، در گذشته حتی قادر نبودند در خلوت خود دعا کنند. بسیاری از افرادی که در جمع مخاطبان با اطمینان و آرامش خاطر حاضر می‌شوند و با سخن دلنشین خود توجه همه را به خود جلب می‌کنند، روزی حتی از فکر اینکه در حضور جمع بایستند و سخنرانی کنند نیز، وحشت داشتند!

هدف شما باید این باشد که جزء ۱۰ درصدی باشید که در صدر کسانی‌اند که توانایی خوبی در ایجاد ارتباط با دیگران دارند. و باید همواره بخاطر داشته باشید که تقریباً تمام کسانی که امروز در صدر آن ۱۰ درصد قرار دارند روزی جزء ۱۰ درصدی بودند که از پایین‌ترین سطح، کار خود را آغاز کردند. هر کسی که امروز عملکرد خوبی دارد، روزی عملکرد ضعیفی داشته است.

این جمله مشهور را شنیده‌اید که می‌گویند: «کار نیکو کردن از پز کردن است.» برخی از افراد نیز به این دستورالعمل معتقدند که: تمرین زیاد انسان را پخته‌تر می‌سازد و حقیقت این است که تمرین بی‌عیب و نقص، از انسان موجود کاملی می‌سازد.

در مسیر کسب مهارت در هنر سخنوری در حضور جمع، اشتباهات کوچک و بزرگ بسیاری مرتکب می‌شوید. اغلب حس عصبانیت و بی‌لیاقتی به شما دست می‌دهد. مطالب غلطی بزرگان جاری می‌کنید و مطالب درست را از یاد می‌برید. من و من می‌کنید و از خود نمی‌پرسید: آیا روزی خواهم توانست به درستی و با مهارت در حضور جمع سخنرانی کنم؟

از حوزه آسایش خارج شوید
برای اینکه بتوانید در زمینه سخنوری یا هر زمینه دیگری کسب مهارت کنید، باید از منطقه آسایش خود خارج شوید و قدم در منطقه سختی بگذارید. در طول مراحل رشد و پیشرفت، اگر اقامت می‌خواهید به سوی مراحل بالاتری از شایستگی و لیاقت گام بردارید، باید احساس کنید هنوز در این زمینه ناشی هستید و باید تلاش بیشتری داشته باشید.

شاید داستان دموستن، خطیب معروف یونانی و یکی از برجسته‌ترین سخنوران عهد باستان را بخاطر داشته باشید. هنگامی که وی سخنوری را آغاز کرد، هم عصبی، خجالتی و دست پاچه بود و هم لکنت زبان داشت. اما عزم خود را جزم کرده بود که سخنران قابلی شود. وی به منظور غلبه بر

مشکلاتش، سنگریزه در دهان می گذاشت و هر روز ساعتها با صدای بلند با دریا سخن می گفت. به مرور زمان بر لکنت زبانش غلبه کرد و آن را از بین برد. صدایش رساتر و قوی تر شد و سرانجام به یکی از برجسته ترین سخنوران تاریخ تبدیل گشت!

اگر سخنرانی مبتدی هستید، این کتاب به شما نشان خواهد داد چگونه می توانید روند صحبت کردن خود را با مهارت، اطمینان و شفافیت سرعت بخشید. اثر هم سخنران با تجربه ای هستید، این کتاب برخی از تکنیک ها، روش ها و شیوه های سخنوران برجسته را در زمینه تجارت، سیاست و زندگی شخصی به شما خواهد آموخت.

چهار نکته مهم برای خوب سخن گفتن

۱. **علاقه و اشتیاق:** در ابتدا باید اشتیاق بسیار زیادی به خوب سخن گفتن داشته باشید. اگر به اندازه کافی مشتاق و علاقه مند باشید و بخواهید مهارت سخنوری را در مدت زمان کافی بیاموزید، هیچ مانعی نمی تواند شما را در رسیدن به هدفتان متوقف سازد.
۲. **تصمیم جدی:** باید همین امروز تصمیم جدی بگیرید تا تمام تلاش خود را کرده و بر تمام موانع غلبه کنید و هر کاری که لازم باشد انجام دهید تا در کارتان به مدارج عالی برسید.
۳. **نظم:** باید همواره در ایراد سخنرانی برنامه ریزی، آمادگی و نظم و ترتیب داشته باشید. تا بتوانید مهارت لازم را کسب کنید. در کسب مهارت لازم هیچ راه میانبری به جای کار و تلاش سخت وجود ندارد.
۴. **عزم و استقامت:** در زبان باید عزم و استقامت داشته باشید. در هر مرحله

شکست، مانع یا گرفتاری که در کوتاه مدت تجربه می‌کنید، مقاوم و پایدار باشید.

تنها مانع خود شما هستید

همیشه بزرگترین دشمن ما، شک و تردید و ترس ما است. اما هیچ مانعی برای کاری که می‌خواهید انجام دهید، آنچه می‌خواهید باشید، یا آنچه می‌خواهید داشته باشید وجود ندارد مگر موانعی که شما خود سر راهتان ایجاد می‌کنید.

من در طی سال‌های متمادی، بیش از ۴۰۰۰ سخنرانی انجام داده‌ام و شخصاً با بیش از ۵۰۰۰۰۰ نفر در ۴۶ کشور در سرتاسر جهان صحبت کرده‌ام. در صفحات بعد، دست شما را خواهم گرفت و قدم به قدم همراه شما خواهم بود و به شما نشان خواهم داد چگونه می‌توانید در خود شهامت، اعتماد و مهارت ایجاد کنید تا بتوانید در هر موقعیتی سخنران پیروز میدان شوید.