

# نینجای چابک

(اصول ارائه موثر و متقاعد سازی سرمایه گذار  
به همراه آموزش تدوین Pitch Deck  
برای جذب سرمایه)

مایک مویر

تالیف و ترجمه:

کیارش عباسزاده

رعنا خوشدل و مهرین نظری

سرشناسه: مویر، مایک  
Moyer, Mike  
عنوان و نام پدیدآور: نینجای چابک (اصول ارائه موثر و متقاعدسازی سرمایه‌گذار به همراه آموزش تدوین Pitch Deck برای جذب سرمایه/مایک مویر؛ مترجمان کیارش عباس‌زاده، رعنا خوش‌دل، مهرین نظری؛ ویراستار مرضیه حضرتی، راضیه فنائی.  
مشخصات نشر: تهران: ویان، ۱۴۰۰.  
مشخصات ظاهری: ۱۷۴ ص.: مصور، جدول؛ ۵/۱۴×۵/۲۱ س.م.  
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۸۵۰-۹۰۳  
وضعیت فهرست نویسی: فیپا  
یادداشت: عنوان اصلی: Pitch ninja: persuasive pitching and presenting.  
یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان «نینجای چابک: اصول متقاعدسازی مخاطب و سرمایه‌گذار» توسط نشر دیپادخت در سال ۱۳۹۹ فیپا گرفته است.  
عنوان دیگر: نینجای چابک: اصول متقاعدسازی مخاطب و سرمایه‌گذار.  
موضوع: سخنرانی  
Lectures and lecturing  
شناسه افزوده: عباس‌زاده، کیارش، ۱۳۶۵، مترجم و مولف  
شناسه افزوده: خوشدل، رعنا، ۱۳۶۶، مترجم  
شناسه افزوده: نظری، مهرین، ۱۳۷۰، مترجم  
رده بندی کنگره: PN۴۱۹۳  
رده بندی دیویی: ۸۰۸/۵۱  
شماره کتابشناسی ملی: ۸۷۵۸۷۳۲  
اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیپا



## انتشارات ویان

### نینجای چابک

(اصول ارائه موثر و متقاعد سازی سرمایه گذار به همراه آموزش تدوین Pitch Deck برای جذب سرمایه)

نویسنده: مایک مویر

مترجمان: کیارش عباس‌زاده، رعنا خوش‌دل و مهرین نظری

ویراستار: مرضیه حضرتی و راضیه فنائی

صفحه‌آرایی: رضا دولت‌زاده

تصویرپرداز: ملیکا کرد

چاپ اول: زمستان ۱۴۰۰

شمارگان: / ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۸۵۰-۹۰۳

چاپ و صحافی:

این کتاب مشمول قانون حمایت از حقوق مؤلفان و مصنفان می‌باشد و تکثیر آن به هر روش اعم از فتوکپی، ریسوگرافی، تهیه فایل‌های pdf، لوح فشرده، بازنویسی در وبلاگ‌ها، سایت‌ها، مجله‌ها، بدون اجازه کتبی ناشر مجاز نبوده و موجب پیگرد قانونی است.

|     |                                                                   |
|-----|-------------------------------------------------------------------|
| ۱۳  | مقدمه مترجم                                                       |
| ۱۷  | تألیف: Pitch Deck چیست و چطور آن را برای جذب سرمایه استفاده کنیم؟ |
| ۳۷  | پیشگفتار                                                          |
| ۳۹  | مقدمه                                                             |
| ۴۳  | فصل ۱: نکات منفی یک ارائه‌دهنده                                   |
| ۴۷  | فصل ۲: طراحی حرکات فیزیکی مؤثر                                    |
| ۵۷  | فصل ۳: حرکات مؤثر ارائه                                           |
| ۸۵  | فصل ۴: اسلایدهای ارائه                                            |
| ۹۷  | فصل ۵: جانمایی محدوده مؤثر                                        |
| ۱۱۹ | فصل ۶: روند ارائه                                                 |
| ۱۴۳ | فصل ۷: تغییرات                                                    |
| ۱۵۱ | فصل ۸: مخرب‌های پرسش و پاسخ ارائه                                 |
| ۱۶۵ | فصل ۹: ناحیه صمیمیت                                               |
| ۱۶۹ | فصل ۱۰: بی‌نقص بودن                                               |

## به نام دانای حکیم



### مقدمه مترجم

مهارت ارتباطی به عنوان یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که سبب موفقیت افراد می‌شود. مهارت ارتباطی به معنی نحوه برقراری ارتباط، انتقال پیام، تعامل و در نهایت توجیه و متقاعدسازی مخاطب است. نتایج حاصل از پژوهش‌های علمی تأیید کرده‌اند که کارآفرینان موفق در یک ویژگی مشترک هستند و آن خصوصیت توانایی ارائه دورنما و متقاعدسازی دیگران برای حرکت به سمت هدف است. همچنین تأیید شده است که تحصیلات دانشگاهی، کمترین ارتباط را در موفقیت آن‌ها داشته است.

دقت کنید که منظور از تحصیلات دانشگاهی، علم و دانش نیست چراکه بدون تردید، یادگیری و استفاده از علم روز، نقش انکارناپذیری در توفیق و رشد افراد و کسب و کارهای آن‌ها داشته و دارد. براساس این پژوهش‌ها، منظور از تحصیلات دانشگاهی، توجه و تمرکز بر مدرک‌گرایی بوده که به تجربه ثابت شده است نمی‌تواند معیاری مناسب جهت ارزیابی سطح سواد یا متری برای سنجش توانایی اجرایی افراد باشد. شما چه کارآفرین باشید، چه بخواهید به این مسیر وارد شوید، چه کارمند باشید و چه یک فریلنسر، حتی اگر سرمایه‌گذار باشید، باز هم به تکنیک‌های این کتاب برای بیان مؤثر

عقاید، نقطه نظرات، تحلیل‌ها و سپس جلب نظر و متقاعد ساختن مخاطب خودتان نیاز دارید.

- اگر می‌خواهید کارآفرین باشید، نیاز دارید تا رؤیا و ایده‌هایتان را طوری برای دیگران ترسیم کنید که ترغیب شوند به شما بپیوندند.
- اگر فروشنده هستید، نیاز دارید کالا یا خدمات شرکت‌تان را به شیوه‌ای متقاعدکننده برای مشتری شرح دهید.
- اگر کارمند هستید، مهارت ارائه مؤثر، شما را در تهیه گزارش‌های برجسته به مدیرتان و همین‌طور ترفیع شغلی یاری می‌کند.
- اگر دانشجو هستید، احتمالاً تجربه کرده‌اید که پرزنت خوب درکنار سواد علمی تا چه اندازه تأثیرگذار است.
- اگر فوبلیسر هستید یا برای خودتان کار می‌کنید، باز هم نیاز دارید تا در مذاکرات به شکلی اثرگذار و اطمینان بخش ظاهر شوید.
- اگر مؤسس استارت‌آپ هستید، بدون شک برای جذب سرمایه و راضی کردن سرمایه‌گذار نیاز به این کتاب دارید.
- اگر سرمایه‌گذار هستید، مهارت ارتباطی و قدرت ایجاد دورنمای مشترک از شما یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای می‌سازد.
- شخصاً زمان زیادی از عمرم را برای بهبود مهارت‌های ارتباطی و توسعه هوش هیجانی (EQ) سرمایه‌گذاری کرده‌ام.
- بعنوان مؤسس چند کسب و کار با سرمایه‌گذاران بسیاری ملاقات و مذاکره موفق داشته‌ام،
- بعنوان فروشنده با مشتریان متعددی ارتباط انسانی دوطرفه ایجاد کرده‌ام،
- بعنوان یک مدیر بارها پای صحبت‌های پرسنل، مدیران، مشتریان و حتی افراد ناراضی نشسته‌ام و توانسته‌ام تأثیرگذار باشم.
- بعنوان معلم و مشاور نیز با کارآفرینان و مدیران بسیاری در سراسر ایران تعامل داشته‌ام و پس از هر دیدار، با ایجاد یک ارتباط مؤثر، در اغلب موارد توانسته‌ام بطور مؤثری به آن‌ها کمک کنم.