

قدرت بیان

حرف بزن تا برنده شوی

www.ketab.ir

برایان تریسی

مترجم: پروین آقائی



سرشناسه

ترجمی، برایان، ۱۹۴۴ - م.

Tracy, Brian

قدرت بیان: حرف بزن تا برنده شوی / برایان تریمی؛ مترجم پروین آقائی.

تهران: کتابسرای بیان، ۱۳۹۴.

۲۵۹ ص. ۲۱×۱۴/۵، ۲۰۲۱ م.

۱۸۰۰۰۰ ریال: ۸-۶۸-۹۷۱-۶۰۰-۹۷۸-۶۰۰

فایا (چاپ سیام)

عنوان اصلی: Speak to win : how to present with power in any situation.

کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "مهارت‌های سخنرانی: سخن بگویید تا برنده شوید کلام قدرتمند در هر موقعیت" با ترجمه ابونر کریمی توسط نعل نوآندیش در سال ۱۳۸۷ منتشر شده است.

چاپ قبلی: لشکر، ۱۳۸۸.

چاپ اول: ۱۳۹۴ (فایا).

چاپ سیام.

مهارت‌های سخنرانی: سخن بگویید تا برنده شوید کلام قدرتمند در هر موقعیت.

حرف بزن تا برنده شوی.

سخنرانی

Lectures and lecturing

آقایی، پروین، ۱۳۶۲ - مترجم

ب ۱۳۹۴ ۹۱/۵/۴/۶۱۲۹/۵ PN

۸۰۰/۵۱

۵۰۱۱۵۳

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

یادداشت

یادداشت

یادداشت

عنوان دیگر

عنوان دیگر

موضوع

موضوع

شماره افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کاتالوگ ملی



نشر
هومیس



کتابسرای بیان

قدرت بیان

نویسنده : برایان تریمی

مترجم : پروین آقائی

نوبت چاپ : سی و چهارم / چهارم ناشر

سال چاپ : زمستان ۱۴۰۰

تیراژ : ۳۰۰ جلد

ناشر : هومیس

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۷۱-۶۸-۸

قیمت : ۶۳۰۰۰ تومان

لطفا کتاب را قانونی بخوانید !!!



(۰۲۱) ۶۶ ۱۲۸۰ ۵۹

(۰۲۱) ۶۶ ۱۲۷۱ ۱۹



humispub@gmail.com

www.humis.ir



تهران میدان انقلاب خیابان کارگر

جنوبی خیابان مهدیزاده پلاک ۶

« فهرست مطالب »

صفحه	عنوان
۹	درباره نویسنده
۱۵	مقدمه - حرف بزن تا برنده شوی
۲۳	فصل اول - هنر صحبت کردن و فن بلاغت
۳۷	فصل دوم - برنامه ریزی و آمادگی تسهیل شده است
۶۵	فصل سوم - اعتماد به نفس و تسلط ذهنی؛ از بین بردن ترس از صحبت کردن میان جمع
۸۳	فصل چهارم - در برخورد با همه مخاطبان، قوی باشید
۱۰۳	فصل پنجم - تسلط بر سخنرانی در گروه های کوچک
۱۱۷	فصل ششم - تسلط در جلسات و مذاکرات در گروه های کوچک
۱۳۵	فصل هفتم - تسلط به تریبون؛ تحت تأثیر قرار دادن مخاطبان زیاد
۱۶۳	فصل هشتم - تسلط صوتی؛ تکنیک های قوی صدا
۱۷۹	فصل نهم - ترفندهای تجارت؛ تکنیک های سخنرانان برتر
۱۹۵	فصل دهم - کنترل محیط
۲۲۱	فصل یازدهم - سخنرانی را با موفقیت تمام کنید؛ مخاطبان را مشتاق رها کنید
۲۳۳	فصل دوازدهم - سخنرانی های ترغیب کننده تجاری

مقدمه

حرف بزن تا برنده شوی

سرنوشت ما با افکارمان تغییر می‌کند؛ اگر افکارمان همیشه مطابق با خواسته‌هایمان باشند، همان چیزی می‌شویم که آرزو داریم و همان کاری را می‌کنیم که می‌خواهیم.

اوریسون اسوت ماردن^(۱)

توانایی شما در صحبت کردن با مخاطبان برای موفقیت‌تان ضروری است. خوب صحبت کردن می‌تواند احترام و توجه دیگران را به دنبال داشته باشد، به ارزش شما در جمع بیفزاید و توجه افرادی را که می‌توانند به شما کمک و دریچه‌هایی به رویتان باز کنند، جلب کند. توانایی خوب صحبت کردن، به دیگران ثابت می‌کند که شما با استعدادتر و باهوش‌تر از کسانی هستید که نمی‌توانند به خوبی شما صحبت کنند.

ارزشمندترین دارایی شما ذهنتان است. یکی از گرانبهاترین مهارت‌های شما توانایی خوب فکر کردن و بیان واضح منظورتان است. این مهارت بیش از هر مهارت دیگری به کسب منافع بیشتر و پیشرفت شما کمک می‌کند. به علاوه، تنها راه نشان دادن تسلط به یک موضوع، ابراز واضح افکار و ایده‌ها به صورت شفاهی و کتبی است. وقتی شما خوب صحبت می‌کنید، مردم می‌گویند: «او متوجه است درباره چه چیزی صحبت می‌کند.»

خبر مسرت‌بخش این است که ذهن شما مثل ماهیچه است، یعنی هرچه بیشتر از آن استفاده کنید قوی‌تر و کارآمدتر می‌شود. سازماندهی قبلی افکار و کلمات باعث می‌شود شما به چیزی که می‌گویید و نحوه بیان آن دقت و توجه داشته باشید. برنامه‌ریزی، آمادگی و ارائه سخنرانی‌ها، شما را مجبور می‌کند از ذهنتان بیشتر استفاده کنید؛ در واقع این عمل شما را باهوش‌تر می‌کند.

بر ترس‌تان غلبه و توانایی‌هایتان را تقویت کنید

چند سال قبل، یک سمینار یک روزه درباره کارایی مدیریتی برای تاجران برگزار کردم. در این سخنرانی به اهمیت توانایی خوب صحبت کردن و تأثیرگذاری بر افراد در تجارت تأکید داشتم. در پایان روز یک تاجر نسبتاً خجالتی نزد آمد و گفت که به خاطر حرف‌های من تصمیم گرفته سخنران خوبی شود. این مرد از این که سرپرستانش او را نادیده می‌گرفتند، خسته شده و تصمیم گرفته بود پیشرفت کند.

یک سال بعد، نامه‌ای از او دریافت کردم که در آن سرگذشتش را برایم نوشته بود. او بلافاصله عزمش را جزم کرده، به انجمن محلی

توست مسترز^(۱) ملحق شده و در جلسات هفتگی شرکت کرده بود. در هر جلسه از اعضا درخواست می شد بایستند و درباره موضوعی صحبت کنند و در پایان جلسه به تمام اعضا نمره داده می شد. در انجمن توست مسترز از «روند حساسیت زدایی» استفاده می شود. این بدان معناست که اگر کاری را چندین بار انجام دهید بالاخره حساسیتتان نسبت به آن از بین می رود. وقتی چندین بار جلوی بقیه صحبت کنید، بالاخره ترس و تردیدتان از بین می رود. این تاجر چهارده هفته در کلاس های دیل کارنگی^(۲) شرکت کرده بود. در هر جلسه از او درخواست می شد جلوی هم سن و سالانش صحبت کند. او طی شش ماه به اندازه ای در جمع دوستانه هم سن و سالانش سخنرانی های کوتاه و بلند ارائه داده بود که ترس و نگرانی اش از بین رفته و جای خود را به اعتماد به نفس در ابراز مقصود، نزد مخاطبان داده بود.

دریچه ها به سوی شما باز می شوند

در این مرحله از روند پیشرفت، در شرکت تاجر مورد نظر یک وضعیت اضطراری پیش آمد. طبق برنامه ریزی قرار بود یکی از شرکا برای اعضای یک شرکت متقاضی سخنرانی کند؛ اما او بیمار بود و نمی توانست در جلسه شرکت کند. رئیس از این تاجر درخواست کرد آماده شود و پیشنهاد شرکت را ارائه دهد؛ او این مسئولیت را

۱- Toastmasters: یک سازمان آموزشی غیر انتفاعی که در سراسر دنیا جلساتی برگزار می کند تا در برقراری ارتباط، صحبت کردن در میان جمع و مهارت های مدیریتی به اعضا کمک کند - مترجم.

پذیرفت.

او عصر آن روز و صبح روز بعد تمرین کرد؛ سپس به دفتر متقاضی رفت و درباره خدمات شرکت خود سخنرانی فوق العاده‌ای ارائه کرد و در کارش موفق شد. وقتی به دفتر بازگشت رئیسش گفت که سرپرست شرکت مورد نظر با او تماس گرفته و از این که فردی را فرستاده‌اند که اطلاعات مفیدی از خدمات شرکت ارائه داده تشکر کرده است.

طی چند هفته آینده، او چندین بار نزد مشتریان و متقاضیان دیگر رفت. تاجر ما ترفیع یافت، به زودی به عضویت هیئت مدیره ارشد درآمد و کم‌کم به یکی از شرکای شرکت تبدیل شد. او به من گفت از زمانی که تصمیم گرفت سخنران خوبی شود و برای عملی کردن این تصمیم، دست به کار شد، تمام زندگی‌اش تغییر کرد.

اعتماد به نفستان را افزایش دهید

خوب صحبت کردن در جمع در تمام مراحل زندگی به شما کمک می‌کند. اما یادگیری خوب صحبت کردن با مخاطبان دلیل مهم‌تری دارد. روان‌شناسان می‌گویند سطح اعتماد به نفس، یا این که «چقدر خود را دوست بداریم»، کیفیت زندگی درونی و بیرونی را تا حد زیادی تعیین می‌کند.

هرچه بهتر و ترغیب‌کننده‌تر صحبت کنید، خودتان را بیشتر دوست خواهید داشت. هرچه خودتان را بیشتر دوست بدانید در روابطتان با دیگران، خوش‌بین‌تر و خوش‌برخوردتر و در تمام کارهایی که انجام می‌دهید سالم‌تر و خوشحال‌تر خواهید بود.