

سرشناسه	رنجبر، شهرام ۱۳۶۱
عنوان و نام پدیدآور	منطق زیبا / تمامی تکنیک‌ها برای ارائه یک سخنرانی فوق‌العاده عالی و جذاب / شهرام رنجبر
مشخصات نشر	تهران: کلیک ۱۴۰۲
مشخصات ظاهری	۲۱۴ ص:؛ مصور، جدول ۵/۱۴ × ۲۱ س.م.
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۹۰۶۲۶-۲-۳
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	کتابنامه: ص. [۲۱۴].
موضوع	سخنوری - Oratory
موضوع	سخنرانی - Lectures and lecturing
موضوع	ارتباط غیر کلامی
	Nonverbal communication
رده بندی کتبی	PN4129
رده بندی دیویی	۸۰۸/۵۱
شماره کتابشناسی ملی	۹۵۴۶۹۴۰
اطلاعات رکورد کتابشناسی فیبا	

نام کتاب: منطق زیبا (تمامی تکنیک‌ها برای ارائه یک سخنرانی فوق‌العاده عالی و جذاب)

نویسنده: شهرام رنجبر

ویراستار: منیژه خالقی

طراح جلد: فیروزه نظری منش

ناشر: کلیک

نوبت چاپ: دوم

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک / شابم: ۹۷۸-۶۲۲-۹۰۶۲۶-۲-۳

مبلغ سرمایه‌گذاری: ۱۹۸ هزار تومان

 <https://houshenovin.com>

 <https://Clickpub.ir>

 houshenovin

 Clickpub.ir

دفتر مرکزی: تهران - خیابان شهید بهشتی - خیابان ملتج شمالی

کوچه دوازدهم - پلاک ۱/۵ واحد ۴

دفتر بخش و فروش: تهران - میدان انقلاب - خیابان دوازدهم فروردین

پاساز فروردین - پلاک ۲۳

☎ ۰۹۱۳-۱۴۶۲۱۶۴

☎ ۰۲۱-۸۶۱۲۲۵۰۲



دو کلمه (آری) و (نه) که تلفظشان آسان می نماید. کلماتی هستند که
برای ادای آن از نیمه مطالعه فراوان لازم است.

به جیب خالی خود بپردازد: کبابی که ارزش ((خواندن)) داشته باشد
ارزش ((خریدن)) هم دارد.

به یاد داشته باشید اهمیت ((ما)) به شکم و مغزها مون از مقایسه تعداد
((کتابسراها)) و ((کبابسراها)) شهرمون حساس تر همیشه.

طی صحبتی که با همکاران، دوستان، سخنرانان و مربیان برتر دنیا و همچنین نویسندگان پرفروش ترین کتاب های سال (2015) جهان داشتم آنان را در جریان کتاب نطق زیبا قرار داده و یک جلد ترجمه این کتاب برایشان ارسال گردید، ضمن تبریک و ابراز خوشحالی از نوشتن چنین کتاب مفید و کاربردی پیام و مقدمه ای برای آن نوشته و تقدیم به همه مخاطبان این کتاب کرده اند، جا دارد صمیمانه و از روی اخلاص از آن عزیزان تشکر و قدردانی کرده باشم.

برایان تریسی (سخنران، مربی، نویسنده و مشاور حرفه ای)
شرحی در مورد این کتاب تقدیم می کند.

"این کتاب هیجان انگیز و جذاب به شما نشان می دهد

چگونه می توانید آسان تر و سریع تر از همیشه

به یک سخنران عمومی شایسته و مسلط

تبدیل شوید."



This fast-moving, enjoyable book shows you how to be a competent
confident public speaker, faster and easier than ever before

Brian Tracy – Author – 75 Books

www.briantracy.com

www.ketab.ir

پیام خانم دکتر کارول فلمینگ مدرس فن بیان، سخنرانی و مهارت های ارتباطی
و نویسنده پرفروش ترین کتاب "راهی که تو سخن می گویی"
سال 1394 (میلادی 2015) برای خوانندگان کتاب نطق زیبا.

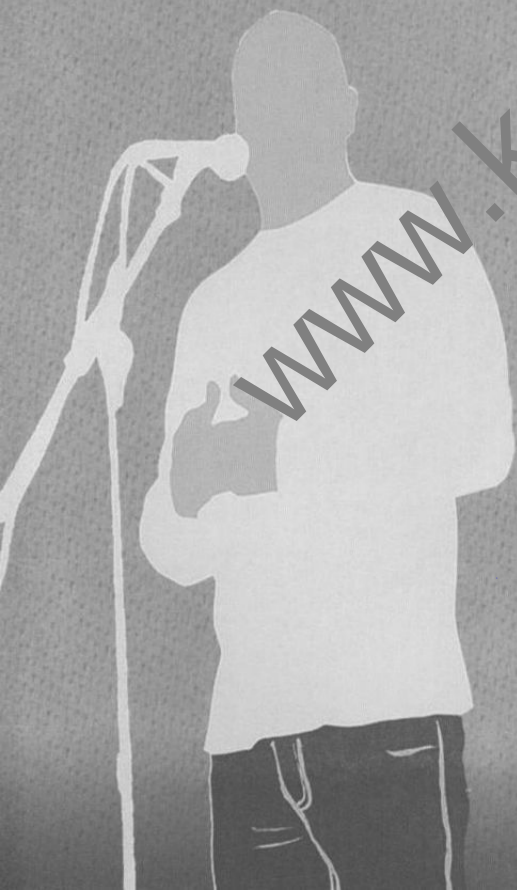


"بهترین سرمایه گذاری که شما می توانید بسازید توسعه مهارت های ارتباطی
خود است، که به وضوح نتیجه نهایی آن تسلط و اعتماد به نفس است، که
همراه شما به مدت طول یک عمر باقی می ماند."

The best investment you can make is in the development
of your communication skills. The payoff in clarity
fluency and confidence - will last you a lifetime

Carol Fleming

speechtraining.com





پیام سرکار خانم دیانا ملقب به بانوی اول تحول
(نویسنده، مربی و سخنران) برای خوانندگان کتاب نطق زیبا.

از مهم‌ترین فاکتورها در ایراد سخنرانی این است، راجع به موضوعی که می‌خواهید صحبت کنید تسلط کامل داشته باشید. هیچ شخصی هرگز نباید در خصوص مطلبی که به آن تسلط، تجربه و یا احساس خاصی در مورد آن ندارد ایراد سخنرانی کند. یکی از دلایلی که باعث می‌شود اکثر سخنرانان در کارها دچار شکست بخورند این است که آنان نمی‌دانند راجع به چه چیزی صحبت می‌کنند. بنابراین از این می‌ترسند که

مخاطبان متوجه شوند سخنران هیچ گونه دانشی در خصوص مطالب خود ندارد.

اگر سخنران، به موضوع مورد سخنرانی کاملاً تسلط داشت و به آن اعتقاد کامل داشته باشد هیچ گونه ترسی نخواهد داشت و در مقابل نیز مخاطبان ارزش بسیار زیادی برای مطالب آن سخنران قائل خواهند شد.

آرزوی همه ما این است که چیز جدیدی یاد بگیریم نه اینکه تنها شنونده یک سخنرانی باشیم. صرف اینکه از ما بخواهند برویم در یک جلسه سخنرانی کنیم از ما سخنران نمی‌سازد. سخنران بدون دانش تنها زمان را تلف و یا مکان را اشغال می‌کند یک سخنران واقعی شدن نیازمند تعهد و سر سپرده گiest و نیازمند یادگیری و رشد مداوم می‌باشد تا بتواند پاسخگوی تمام نیازهای مخاطبان باشد.



مقدمه به قلم نویسنده

سخنی با خوانندگان عزیز و تمام انسان‌هایی که می‌خواهند در تمام طول عمر خود دانشجو باشند و دانش خود را بیافزایند و بروز کنند.

خوانندگان عزیز:

پژوهشگران، دانشمندان و تمامی نظریه پردازان هیچ تعصب در یافته‌ها و نظریه‌های خود ندارند.

پویایی در ذات کائنات است و خداوند انسان و تمام مخلوقات را پویا خلق کرده است.

بزرگترین اشکال مردم جهان این است که نمی‌خواهند به این ویژگی پویایی توجه داشته باشند. چون بیم از دست دادن تمام آنچه که دوست دارند را در ذهنشان تقویت می‌کنند، حال آنکه هیچ چیز حتی خود ما نیز ابدی نیستیم.

این گروه از مردم نمی‌خواهند بپذیرند که هر یک از پدیده‌های تاریخ انقضایی دارد، حتی نظریه‌های علمی، مدام نظر و مفاهیم علمی ارائه می‌شود و خیال ابدی بودن آن‌ها، توسط عوام با نظریه‌های علمی توسط دانشمندان بر باد می‌رود.

در علم، تعصب جایی ندارد.

ما هنوز در آغاز شناخت خود و کائنات قرار داریم و هنوز امکان وجود برداشتهای نادرست در مشاهداتمان وجود دارد.

به قول سعدی شاعر عزیز کشورمان:

رسد آدمی به جایی که بجز خدا نبیند بنگر که تا چه حد است مکان آدمیت

در ابتدا باید سوالی از خود پرسیم

در طول روز چقدر برای تقویت فن بیان زمان اختصاص می‌دهیم؟
آیا به غیر از کتاب‌های مدرسه و دانشگاه، کتابی دیگر مطالعه می‌کنیم؟ اگر مطالعه می‌کنیم چه کتاب‌هایی؟! رمان، قصه یا کتابی برای موفقیت.

بارها از بسیاری افراد سوال پرسیده‌ام چکار می‌کنید و آن‌ها در جواب گفته‌اند هیچی فارغ التحصیل شده‌ام و درسم تمام شده است.

سوال من این می‌باشد با توجه به اینکه دروازه‌های علم گسترده می‌باشد، آیا علم تمام شدنی است؟

در کتاب "لطفاً گویید" نوشته "نویسنده: محمود نامی، جمله اول آن کتاب، من را به فکر دربردارد، چقدر زیبا بیان شده بود: "کتاب را نخوانید که بخوابید، کتاب را بخوانید که بیدار شوید، بعضی کتاب‌ها قصه می‌گویند که بخوابید و بعضی کتاب‌ها قصه می‌گویند که بیدار شوید."

شما چه کتابی می‌خوانید؟

حال که این کتاب را تهیه کردید و تصمیم مطالعه آن را دارید یقین دارم گامی به سوی موفقیت، در ارتباطات و زندگی برداشته‌اید.

واقعاً در جامعه کنونی، افراد به چه میزان برای تقویت فن بیان تلاش می‌کنند. مطمئناً تعداد اندکی، و این تعداد شامل دو گروه می‌شوند، گروه اول: آنانی که به صورت تجربی صحبت کردن را فرا گرفته‌اند، و مشکل این گروه از افراد: در ایجاد ارتباطات اولیه شاید موفق باشند اما در ادامه آن دچار مشکل می‌شوند و این افراد اصولاً توهم دانش دارند.

گروه دوم: افرادی هستند که با فراگیری این مهارت، ارتباطی کاملاً مفید و مؤثر، شکل می‌دهند، به جرأت می‌توان گفت این افراد موفق‌اند.

کتاب "نطق زیبا" به این دلیل به نگارش درآمده که در کشور عزیزمان این خلاء را احساس کردم که یکی از مشکلات افراد جامعه، عدم فن بیان و نداشتن این مهارت می‌باشد. در این کتاب سعی نموده‌ام آنچه که نیاز افراد برای ارتباط مؤثر است را، بر طرف بسازم، فنون و تکنیک‌های آن را برابر با استاندارد جهانی به رباتی ساده و کاملاً کاربردی ارائه دهم تا با فراگیری آن بتوانید با اعتماد به نفس و مدیریت ترس، سخنرانی عالی، جذاب و لذت بخش داشته باشید.

به شما قول می‌دهم اگر به صورت روزانه، برای فراگیری این مهارت هر چند کمتر از نیم ساعت، زمان اختصاص دهید نتیجه شگفت‌انگیز آن را روز به روز در زندگی، کار، دانشگاه و همه جا احساس خواهید کرد.

این کتاب مختص به گروه خاصی از افراد جامعه نیست، بلکه برای همه بزرگواران با هر مدرک تحصیلی و گروه سنی در هر جایگاه شغلی می‌باشد.

خوشحالم با نگارش این کتاب، با بزرگوارانی همچون شما آشنا و همچنین راه ارتباطی ما با شما فراهم شد.

با آرزوی جایگاهی بهتر و عالی‌تر برای شما

فهرست مطالب

- بخش اول: فن بیان..... ۲۱
- گذری بر سخن..... ۲۳
- فن بیان چیست؟..... ۲۴
- نقش فن بیان و راه‌های تقویت آن..... ۲۸
- بخش دوم: اعتماد به نفس..... ۳۳
- اعتماد به نفس..... ۳۵
- اعتماد به نفس چیست؟..... ۳۶
- انواع اعتماد به نفس..... ۳۸
- چگونه اعتماد به نفس را در خود تقویت کنیم؟..... ۴۳
- اعتماد به نفس در سخنرانی..... ۴۹
- بخش سوم: ترس..... ۵۵
- ترس چیست؟..... ۵۷
- ترس چه زمانی بر انسان غلبه می‌کند؟..... ۵۷
- آیا ترس برای انسان مفید است یا خیر؟..... ۵۸
- مدیریت ترس..... ۶۱
- ترس از سخنرانی چیست؟..... ۶۷
- بخش چهارم: شناخت مخاطبان..... ۷۳
- واژه مخاطب..... ۷۵
- مخاطب شناسی در سخنوری..... ۷۶
- روش‌های دسته‌بندی مخاطبان..... ۷۷
- حوزه عمل مخاطب شناسی..... ۷۹

روش‌های مخاطب‌شناسی..... ۸۵

تقسیم‌بندی در خصوص (عامه) مردم به عنوان مخاطبان..... ۹۰

نتیجه‌گیری شناخت مخاطبان..... ۹۲

• بخش پنجم: MBTI چیست؟..... ۹۵

MBTI چیست و چه کمکی به ما می‌کند؟..... ۹۷

درون‌گرا..... ۹۸

برون‌گرا..... ۱۰۰

افراد حسی..... ۱۰۱

افراد شهودی..... ۱۰۱

افراد فکری..... ۱۰۲

افراد احساسی..... ۱۰۲

افراد منضبط یا قانون‌مدار..... ۱۰۳

افراد ملاحظه‌کار یا ادراکی..... ۱۰۳

• بخش ششم: NLP چیست؟..... ۱۰۵

ان ال پی چیست؟..... ۱۰۷

ان ال پی چه سودی به شما می‌رساند؟..... ۱۰۸

شناسایی سیستم‌های ادراکی از دیدگاه ان ال پی..... ۱۰۹

۱. دیداری‌ها (افراد بصری)..... ۱۱۰

۲. شنیداری‌ها (افراد سمعی)..... ۱۱۵

۳. لمسی‌ها (افراد احساسی)..... ۱۲۰

• بخش هفتم: لهجه..... ۱۲۷

لهجه چیست؟..... ۱۲۹

چگونه برای جمعی که لهجه آنان با ما فرق دارد، بدون لهجه سخنرانی کنیم؟..... ۱۳۰

آیا اگر بدون لهجه صحبت کنیم، توسط هم‌زبان‌های خود زیر سؤال خواهیم رفت؟..... ۱۳۱

چرا مدیریت لهجه کار آسانی نیست؟..... ۱۳۴

راهکارهای مدیریت لهجه در سخنرانی..... ۱۳۶

• بخش هشتم: زبان بدن..... ۱۳۹

زبان بدن چیست؟..... ۱۴۱

چرا افراد از زبان بدن استفاده می‌کنند؟..... ۱۴۳

اهمیت زبان بدن (مهارت‌های غیرکلامی) در برقراری ارتباطات..... ۱۴۵

رفتارهای غیرکلامی در سخنرانی..... ۱۴۷

۱. رفتارهای غیرکلامی چشم..... ۱۴۷

۱-۱- تماس چشمی در هنگام سخنرانی..... ۱۴۸

۲-۱- خیره شدن..... ۱۴۸

۳-۱- چشم خود را از مخاطبان برگرداندن..... ۱۴۸

۴-۱- زل زدن به یک نفر..... ۱۴۹

۵-۱- چشم غره رفتن..... ۱۴۹

۶-۱- مالیدن چشم‌ها با انگشت..... ۱۵۰

۷-۱- چشمک زدن..... ۱۵۰

۸-۱- نگاه ممتد..... ۱۵۱

۹-۱- چشمان بسته..... ۱۵۱

۱۰-۱- نگاه کوتاه به اطراف..... ۱۵۱

۲. زبان غیرکلامی دست در هنگام سخنرانی..... ۱۵۲

۱-۲- دستان قلاب شده..... ۱۵۲

۲-۲- دست‌های مشت کرده..... ۱۵۲

۳-۲- با دست جلوی صورت را گرفتن..... ۱۵۳

- ۲-۴- کشیدن دست به چانه و یا صورت..... ۱۵۴
- ۲-۵- اشاره کردن با انگشت..... ۱۵۴
- ۲-۶- باز و بسته بودن دست‌ها..... ۱۵۵
- ۲-۷- بازی کردن با زیورآلات و یا ساعت..... ۱۵۵
۳. رفتارهای غیرکلامی لب..... ۱۵۶
- ۳-۱- لب‌خند..... ۱۵۶
- ۳-۲- جلب اعتماد و ارفاق دیگران..... ۱۵۷
- ۳-۳- نم‌نخند یا خنده زورکی..... ۱۵۸
- ۴-۱- تبسم با لبان بسته..... ۱۵۸
۴. رفتارهای غیرکلامی پاها و نحوه ایستادن..... ۱۵۹
- ۴-۱- پاها را ضربه زدن یا شل..... ۱۵۹
- ۴-۲- این پا و آن پا کردن..... ۱۵۹
- ۴-۳- قدم زدن..... ۱۵۹
۵. زبان غیرکلامی زیبایی و آرایش بدن..... ۱۶۰
- ۵-۱- سخنران با لباس‌های کتیف..... ۱۶۱
- ۵-۲- موهای ژولیده..... ۱۶۱
- ۵-۳- لباس سخنران..... ۱۶۲
- ۵-۴- دندان‌ها..... ۱۶۴
- ۵-۵- تمیزی کفش‌ها..... ۱۶۴
- ۵-۶- لباس خانم‌ها در سخنرانی..... ۱۶۵
- ۵-۷- کفش..... ۱۶۵
- ۵-۸- آرایش..... ۱۶۵
- ۵-۹- زیورآلات..... ۱۶۶

- بخش نهم: صداسازی..... ۱۶۷
- صداسازی..... ۱۶۹
- صدا یا صوت چیست؟..... ۱۷۰

صدای انسان..... ۱۷۰

صوت و لحن چیست؟..... ۱۷۱

انواع لحن‌ها..... ۱۷۲

۱. لحن ستایشی..... ۱۷۲

۲. لحن مدحی..... ۱۷۲

۳. لحن نیایشی..... ۱۷۳

۴. لحن تعزلی (شعر تعزلی)..... ۱۷۳

۵. لحن داستانی..... ۱۷۳

۶. لحن تعلیمی (اندرزی)..... ۱۷۳

۷. لحن اسامی..... ۱۷۳

۸. لحن مبالغه‌آمیز..... ۱۷۳

صدای خود را چگونه تقویت کنیم؟..... ۱۷۴

تکنیک بلندی صدا..... ۱۷۵

۱. تکنیک خودکار..... ۱۷۵

۲. تمرین در مقابل آینه..... ۱۷۶

۳. کمک گرفتن از استاد صدا..... ۱۷۶

۴. تمرین..... ۱۷۷

• بخش دهم: ابزارهای سخنرانی..... ۱۷۹

وسایل و ابزارهای سخنرانی..... ۱۸۱

۱. سه پایه نت..... ۱۸۲

۲. سه پایه دوربین عکاسی یا فیلم برداری..... ۱۸۳

۳. دوربین عکاسی و یا فیلم برداری..... ۱۸۳

۴. پرزنتر..... ۱۸۷

۴-۱- پرزنتر چیست؟..... ۱۸۷

۴-۲- منظور از پرزنترها چیست؟..... ۱۸۸

۴-۳- چه نوع پرزنتری تهیه کنیم؟..... ۱۸۸

- ۴-۴- چگونه با پرزنتر کار کنیم؟..... ۱۸۸
۵. لپ تاب..... ۱۸۹
۶. میکروفن..... ۱۸۹
۷. پروجکشن..... ۱۹۰
۸. فلش مموری..... ۱۹۱

• بخش یازدهم: چگونه سخنرانی را شروع کنیم؟..... ۱۹۳

چگونه سخنرانی را شروع کنیم؟..... ۱۹۵

۱. متن سخنرانی را آماده کنید..... ۱۹۵

۲. هدف از ایجاد سخنرانی..... ۱۹۵

۲-۱- سخنرانی انگیزشی..... ۱۹۶

۲-۲- سخنرانی علمی- آموزشی..... ۱۹۶

۲-۳- سخنرانی تجاری..... ۱۹۶

۲-۴- طرفداری یا دفاع از چیزی..... ۱۹۷

۲-۵- ایجاد تحرک و واکنش دیگران..... ۱۹۷

۲-۶- خوشامدگویی و ابراز خوشحالی..... ۱۹۷

۳. مدت زمان سخنرانی..... ۱۹۷

۴. پیدا کردن مرکز (هسته) اصلی سخنرانی..... ۱۹۸

۵. چهارچوب موضوع..... ۲۰۱

۶. نقل قول، داستان و شعر..... ۲۰۱

۷. توضیح دادن موضوع سخنرانی..... ۲۰۱

۷-۱- محاسن موضوع یا محصول..... ۲۰۱

۷-۲- معایب انجام ندادن و یا نخریدن محصول..... ۲۰۲

۷-۳- راهکار..... ۲۰۲

۸. جمع بندی..... ۲۰۲

در هنگام سخنرانی از روی نوشته بخوانید؟..... ۲۰۳

نقشه ذهنی (مایند مپ)..... ۲۰۴

فرا رسیدن زمان سخنرانی و درخشیدن شما..... ۲۰۵

۱. اعتماد به نفس..... ۲۰۶

۲. متن سخنرانی یا نقشه ذهنی (مایند مپ) ۲۰۶

۳. زبان بدن..... ۲۰۷

۴. لبخند زدن..... ۲۰۷

۵. لطیفه..... ۲۰۷

۶. نقل قول، داستان یا شعر..... ۲۰۸

۷. بیان موضوع و هسته اصلی سخنرانی..... ۲۰۸

۸. جاسن سخن..... ۲۰۸

۹. معایب..... ۲۰۹

۱۰. راه کار..... ۲۰۹

۱۱. جمع بندی سخنرانی..... ۲۰۹

۱۲. دعوت به اقدام و پلانی انفجاری..... ۲۱۰

۱۳. برند..... ۲۱۱

• تعهدنامه..... ۲۱۳

• منابع..... ۲۱۴