

مهارت‌های ارائه

چگونه می‌توانیم:

- یک احساس خوشایند در دیگران بوجود آوریم.
- با اعتماد به نفس ایجاد ارتباط نمائیم.
- دستاورد خود را با شیوه‌ای مطلوب ارائه نمائیم.

نوشته:

آندرو براد بوری

ترجمه:

علیرضا جواهری

سرشناسه	: بردبری، اندرو
	Bradbury, Andrew J.
عنوان و نام پدیدآور	: مهارت‌های ارائه: چگونه می‌توانیم یک احساس خوشایند در دیگران بوجود آوریم ... / نوشته آندرو برادبری؛ ترجمه علیرضا جواهری
مشخصات نشر	: تهران: عارف کامل، ۱۳۸۶.
مشخصات ظاهری	: ۲۱۳ ص.: مصور. نمودار.
شابک	: 978-964-8723-22-9
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: Successful presentation skills, c2006
موضوع	: کسب و کار -- معرفی و ارائه.
موضوع	: سخنرانی.
شناسه افزوده	: جواهری، علیرضا؛ ۱۳۳۵ - مترجم.
رده‌بندی کنگره	: HF ۵۷۱۸ / ۲۲ / ۴ ب ۹ ۱۳۸۶
رده‌بندی دیویی	: ۶۵۸ / ۴۵۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۱۱۶۲۶۰۲

نام کتاب: مهارت‌های ارائه

نویسنده: آندرو برادبری

مترجم: علیرضا جواهری

ناشر: عارف کامل • صفحه‌آرایی: محمّد ملک‌زاده

نوبت چاپ: اول، ۱۳۸۷ • شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

قیمت: ۲۲۰۰ تومان

آدرس سایت انتشارات: www.arefkamel.com

پست الکترونیک: info@arefkamel.com

□ تهران - میدان انقلاب - خیابان شهدای ژاندارمری - پاساژ کوثر - طبقه همکف

پلاک ۱۳ - انتشارات عارف کامل تلفن: ۶۶۴۹۴۲۸۶ - دورنگار: ۶۶۹۶۶۹۲۶

شابک: 978-964-8723-22-9 ۹۷۸-۹۶۴-۸۷۲۳-۲۲-۹

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
یک	مقدمه
۱	فصل اوّل: هدف نهایی شما چیست؟
۳	در هر موقعیتی به این کتاب نیاز دارید
۴	ارائه موفق، همان برقراری ارتباط است
۵	هفت گام اساسی
۷	فصل دوّم: چگونه ارتباط برقرار می‌کنید؟
۹	گاهی اوقات اظهارات شما بیانگر ایده‌های شما نیست
۱۱	باور ذهنی شما اینگونه می‌پذیرد
۱۲	واقعاً از حضور در اینجا خوشحالم

۱۶	فصل سوم: هنگام احساس ترس فرار نکنید
۱۷	اضطراب ناگهانی و اجتناب از تعجیل
۲۳	قدرت کارآیی شما، روش‌های موفقیت
۲۷	باید دید تا باور کرد
۲۹	تصاویر و تصورات
۳۱	فصل چهارم: اعتماد مهم است
۳۳	هنگام ارائه، تنها نیستید - تنهایی صرفاً یک احساس است
۳۷	تعبیر یک نگاه ویژه
۳۹	آماده، مصمم و توانا
۳۹	مفهوم یک چشم‌انداز
۴۰	شیوه بصری، حسی و صوتی
۴۱	حرکات دست مخاطبان را دریابید
۴۲	از فرضیه تا عمل
۴۵	چگونه اعتمادسازی کنیم
۴۹	فصل پنجم: هدف اصلی
۵۱	آیا ارائه یک فرآیند ضروری است
۵۳	هدف اصلی کدام است؟
۵۴	تفکر خود را حفظ کنید
۵۵	یک ایده رؤیایی
۵۶	در مسیر تحقق اهداف
۵۷	مشکلی نیست که آسان نشود
۵۹	چند نکته شنیدنی
۶۰	تنور داغ است، نان را بچسبانید

صفحه	عنوان
۶۳	فصل ششم: مخاطب خود را بشناسید
۶۵	برای مشتری اهمیت خاصی قائل شوید
۶۷	آیا منظور شما شفاف است؟
۷۵	زبان صریح و گنگ
۷۳	چهار شیوه فراگیری
۷۶	مخاطبان نیز احساس دارند
۷۷	فصل هفتم: واژه‌ها، واژه‌ها، واژه‌ها
۷۹	فرصتی بیشتر برای گفتگو
۸۰	اختصار و سادگی، راز مهم موفقیت
۸۴	نگرانی از یک ورق سفید
۸۶	ایجاد یک ساختار
۸۷	حقایق در خور گفتن
۸۸	جلوتر از زبان بیانید
۸۸	کارت‌های یادداشت و یاراهنما
۹۵	فصل هشتم: وقتی به انتها رسیدید، توقف کنید
۹۷	آغاز و پایان
۹۸	قضیه چه بود؟
۹۸	توضیحات پایانی
۱۰۲	خاتمه به موقع
۱۰۵	حواستان به چراغ قرمز باشد
۱۰۷	فصل نهم: پرده را کنار زده و موانع را بردارید
۱۰۹	بر حسب اولویت‌ها، برنامه‌ریزی کنید

۱۱۱	لحظه‌ای که قدم به سالن گردهمایی می‌گذارید
۱۱۸	ترسیم محدوده، سهولت در اجرا
۱۱۹	تنظیم حالات روحی
۱۲۰	ایجاد انگیزه
۱۲۲	ایجاد اعتبار
۱۲۲	آیا همه چیز برای شروع مهیاست؟
۱۲۲	سطح توقع و کنترل آن
۱۲۳	یک چارچوب مناسب
۱۲۴	لحظه‌ها و رویدادها
۱۲۵	هرگز نگوئید نه!
۱۲۷	فصل دهم: استفاده از وسایل کمک بصری
۱۲۹	تجهیزاتی صرفاً برای پیشبرد هدف
۱۳۰	سازوکار مناسب، نتیجه مطلوب
۱۴۳	فصل یازدهم: طراحی وسایل کمک بصری مؤثر
۱۴۵	نمایش روی پرده و چارت جمع شو
۱۴۶	دایره‌های شاخص
۱۴۹	چارت (یا نمودار) همه کاره
۱۵۳	استفاده از رنگ
۱۵۷	پاور پوینت، نسل بعدی نرم‌افزار
۱۵۹	آخرین کلام در ارائه گرافیکی
۱۶۰	جزوه اطلاعات تکمیلی

۱۶۳	فصل دوازدهم: تنظیم صحنه
۱۶۵	آیا برای شروع آمادگی دارید؟
۱۶۶	لطفاً بنشینید
۱۷۲	یک جفت دست و کلیدهای بی‌شمار
۱۷۴	چیزهای کوچک ولی مهم
۱۷۵	قطع بی‌موقع برق
۱۷۷	فصل سیزدهم: جلسات پرسش و پاسخ
۱۷۹	چرا؟
۱۷۹	چه وقت؟
۱۸۰	کنترل پرسش‌های حضار
۱۸۱	سه راز مهم پاسخگویی به سؤالات
۱۸۲	وقتی پاسخ را نمی‌دانید، چه باید کرد؟
۱۸۳	بهانه آوردن به مانند یک تفنگ پُر، خطرناک است
۱۸۳	پرسشگر عجول
۱۸۴	دکتر هکل
۱۸۵	آقای جیب
۱۸۶	مراقب عجول‌ها باشید
۱۸۷	نکات ظریف بحث
۱۸۹	برخورد با سؤالات شرطی
۱۹۰	پرسشگر بی‌هدف
۱۹۱	خوب، بد، زشت
۱۹۴	بر مسند قدرت

فصل چهاردهم: ارائه شخصی	۱۹۷
من اینجا ایستاده‌ام	۱۹۹
حرکات موزون دست‌های شما	۲۰۰
فقط یک نگاه	۲۰۲
چهار نکته کلیدی برای موفقیت	۲۰۳
ژست سخنرانی	۲۰۵
مراقب صدایتان باشید	۲۰۵
تمرینات مستمر	۲۰۶
آیا آن عقب صدای من را می‌شنوید؟	۲۰۸
روز و شب، شما فوق‌العاده‌اید	۲۰۹
به خودتان نگیرید	۲۰۹
آماده‌سازی	۲۱۱
سندرم خشکی دهان	۲۱۲
نگرانی از وضعیت دستگاه گوارش	۲۱۳

مقدمه :

همه ما در جامعه اطراف خود افراد موفق را سراغ داریم که صرفنظر از میزان تحصیلات، میزان سرمایه و رتبه شغلی در کسب و کار، و تعامل اجتماعی موفق هستند. و برعکس افراد متخصص، تحصیل کرده و ... زیادی را می‌شناسیم که به دلیل عدم موفقیت بارها شغل و حرفه خویش را تغییر داده‌اند.

موقعیت‌های اجتماعی و فرصت‌های شغلی توسط صاحبان کار و سرمایه به مسابقه و مزایده گذاشته می‌شود. به‌طور طبیعی کسانی به این فرصت‌ها دست خواهند یافت که دانش، تخصص و تجربه بیشتری دارند. این قاعده عمومی است، لیکن آنچه این کتاب می‌خواهد به شما ارائه کند این است که عامل بسیار مهم دیگری وجود دارد که ممکن است تأثیرش از مجموع عوامل پیش گفته بیشتر بوده و تعیین‌کننده نتیجه باشد به نحوی که مهندس، کارگر، بازاریاب، مجری برنامه، مدیر یا هر فرد دیگری حتی با قابلیت‌های کمتر ولی توان شاخص در ارائه آن، بر فرد قابل‌تر فائق

آمده و فرصت را تصاحب نماید.

این کتاب «مهارت‌های ارائه» را به شما آموزش می‌دهد. مهم نیست که حرفه و شغل شما چیست، هر شغل و جایگاهی داشته باشید حتماً باید محصول کار خود را به همکار، رئیس، مشتری، بیننده یا ... ارائه کنید. این کتاب راهنمای خوبی برای شماست.

مترجم

* * * * *

www.ketab.ir