
هنر بیان

(حرف بزن تا برنده شوی)

چگونه در هر موقعیتی قدرتمند ظاهر شویم؟

نویسنده: برایان تریسی

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴-م
عنوان و نام پدیدآورنده: هنر بیان (حرف بزن تا برنده شوی): چگونه در هر موقعیتی
قدرتمند ظاهر شویم؟/ نویسنده: برایان تریسی، مترجم: زهرا نسیمی.

مشخصات نشر: قم: اسما الزهرا، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۲۸۰ص.

شابک: ۴۲۰۰۰ ریال: ۱-۶۸-۶۸۵۶-۶۰۰-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: Speak to win : How to present with power in any situation, c2008.

موضوع: سخنرانی

موضوع: Lectures and lecturing

شماره افزوده: نسیمی، زهرا، ۱۳۵۴-مترجم.

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ ت ۹ PN4129/15

رده بندی دهی: ۸۰۸/۵۱

شماره کتاب شناسی ملی: ۵۰۷۴۷۹۲

انتشارات اسما الزهرا

آدرس: قم - خیابان سمیه ۱۸ - پلاک ۶۴

همراه: ۰۹۱۲۵۵۱۹۳۴۳ - تلفن: ۳۷۷۳۳۹۰۳

نام کتاب: هنر بیان (حرف بزن تا برنده شوی)

مؤلف: برایان تریسی

مترجم: زهرا نسیمی

ناشر: اسما الزهرا

تیراژ: ۵۰ نسخه

چاپ: ربع

نوبت و تاریخ چاپ: دوم / ۹۸

امور فنی: قنبر شکری پینوندی

شابک: ۱-۶۸-۶۸۵۶-۶۰۰-۹۷۸

قیمت: ۴۲۰۰۰ تومان

این کتاب را با عشق و محبت فراوان به همسر، باربازا،
تقدیم می‌کنم که در طول سال‌هایی که به سرتاسر جهان سفر و
در آنجا سفرنانی می‌کردم، همواره در کنارم بود و مرا یاری
می‌کرد. او شریک و دوستی وفادار و فهمیده و مادی
فوق‌العاده است. بدون کمک وی هیچ کاری ممکن نبود و با
حمایت وی هیچ محدودیتی وجود نداشت.

فهرست مطالب

درباره نویسنده.....	۹
مقدمه - هنر بیان.....	۱۳
فصل ۱. هنر سخنوری و بلاغت.....	۲۳
فصل ۲. برنامه‌ریزی و آمادگی آسان شده است.....	۳۷
فصل ۳. اعتماد به نفس و مهارت ذهنی.....	۶۷
فصل ۴. در حضور هر شنونده‌ای مقتدرانه شروع کنید.....	۸۷
فصل ۵. تسلط بر جلسات سخنرانی در حضور تعداد کمی از افراد.....	۱۰۹
فصل ۶. مهارت عرضه و مذاکره در گروه‌های کوچک.....	۱۲۵
فصل ۷. سکوی مهارت: تحت تأثیر قرار دادن جمع کثیری از مخاطبان.....	۱۴۵
فصل ۸. مهارت صوتی: تکنیک‌های صوتی قدرتمند.....	۱۷۵
فصل ۹. ترفندهای تجارت: تکنیک‌های سخنرانان ماهر.....	۱۹۱
فصل ۱۰. کنترل مکان سخنرانی.....	۲۰۹
فصل ۱۱. با شور و شوق تمام به پایان برسانید؛ نفس‌شال را در سینه حبس کنید!.....	۲۳۷
فصل ۱۲. عرضه محصول یا خدمات به روشی متقاعدکننده.....	۲۵۱

مقدمه

هنر بیان

سرنوشت ما با افکارمان دستخوش تغییر می‌شود؛ وقتی افکارمان
با ارزش‌هایمان گره می‌خورند، فردی خواهیم شد که آرزویش را
داریم، کاری انجام می‌دهیم که آرزویش را داریم،
اوریسون سوات ماردن^۱

توانایی سخن گفتن با مخاطب عامل مهمی در موفقیت شما محسوب
می‌شود. خوب سخن گفتن می‌تواند احترام دیگران را به همراه داشته باشد،
ارزش و اعتبار شما را در شرکت افزایش دهد و توجه افرادی را که می‌توانند
شما را یاری رساننده 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.

باارزش‌ترین دارایی شما چیست؟ البته ذهن شما! یکی از باارزش‌ترین

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 عقایدتان 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 استفاده‌ی 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. برنامه‌ریزی، آمادگی، و سخنرانی شما را وادار می‌سازد از ذهنتان بیشتر استفاده کنید و درحقیقت شما را با هوش‌تر می‌سازد.

ترس‌تان را از بین ببرید و به کارتان نیرو ببخشید

چند سال قبل، سمیناری یک روزه در زمینه ارزیابی اجرایی برای گروهی از تاجران 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 کلاس‌های درس «تین 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 قرار بود طبق برنامه، یکی از شرکاء برای جمعی از اعضای شرکتی که مشتری احتمالی محل کار او محسوب می‌شد، سخنرانی کند؛ اما آن شخص بیمار شد و نتوانست این جلسه را برگزار کند. رئیس شرکت از وی درخواست کرد اگر می‌تواند، مهیا شود و برنامه‌های 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 می‌داد 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 می‌شد و ترفیع مقام می‌گرفت. چندی نگذشت که به یکی از اعضای مدیران عالی‌رتبه تبدیل شد و نیز می‌توانست خود را در آینده‌ای نه‌چندان دور یکی از شرکای شرکت بداند. وی به می‌گفت که تمام زندگی‌اش با این تصمیم که می‌خواست به سخنران خوبی تبدیل شود دستخوش تغییر شد و در پی آن تصمیم، با اقدامات مقتضی آن روبه‌رو 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 تعیین‌کننده 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، خوش‌بین‌تر و مطمئن‌تر خواهید بود. هر چقدر خود را بیشتر دوست داشته باشید، در روابط تان با دیگران سازنده‌تر 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 گیر سخنرانی کنید، به همان میزان خویش‌تن بینی تان را بهبود می‌بخشید. خویش‌تن بینی شما «آینه درون» شما است؛ روشی که قبل و حین 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 موام^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، خویشتن 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 آموختنی است

در مورد سخنرانی در حضور جمع می‌توان گفت که این مهارت آموختنی است. بیشتر افرادی که امروز سخنرانان قابل‌دستند، 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 سخنان دلنشین خود توجه همه را به خود جلب می‌کنند، روزی حتی از فکر اینکه در حضور جمع باشند و سخنرانی کنند نیز، وحشت داشتند!

هدف شما باید این باشد که جزء ۱۰ درصدی باشید که در صدر کسانی اند 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 پایین ترین سطح، کار خود را آغاز کردند. هر کسی که امروز عملکرد خوبی دارد، روزی عملکرد ضعیفی داشته است.

این جمله مشهور را شنیده اید که می گویند: «کار نیکو کردن از پر کردن است.» برخی از افراد نیز به این دستورالعمل معتقدند که: تمرین زیاد انسان را پخته تر می سازد و حقیقت این است که تمرین بی عیب و نقص، از انسان موجود کاملی می سازد.

در مسیر کسب مهارت در هنر سخنوری در حضور جمع، اشتباهات کوچک و بزرگ بسیاری مرتکب می شوید. اغلب حس عصبانیت و بی لیاقتی به شما دست می دهد. مطالب غلطی بر زبان جاری می کنید و مطالب درست را از یاد می برید. من و من می کنید و از خود می پرسید: 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 و 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 واقعاً می خواهید به سوی مراحل بالاتری از شایستگی و لیاقت گام بر دارید، باید احساس کنید هنوز در این زمینه ناشی هستید و باید تلاش بیشتری داشته باشید.

شاید داستان دموستن^۱، 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 می‌گذاشت و هر روز ساعتها با صدای بلند با دریا سخن می‌گفت. به مرور زمان بر لکنت زبانش غلبه کرد و آن را از بین برد. صدایش رساتر و قوی‌تر شد و سرانجام به یکی از برجسته‌ترین سخنوران تاریخ تبدیل گشت!

اگر سخنرانی مبتدی هستید، این کتاب به شما نشان خواهد داد چگونه می‌توانید روند صحبت کردن خود را با مهارت، اطمینان و شفافیت سرعت بخشید. اگر هم سخنران با تجربه‌ای هستید، این کتاب برخی از تکنیک‌ها، روش‌ها و شگردهای 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 علاقه‌مند باشید و بخواهید مهارت سخنوری را در مدت زمان کافی بیاموزید، هیچ مانعی نمی‌تواند شما را در رسیدن به هدفتان متوقف سازد.

1- Demosthenes

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 راسخ:** در پایان باید عزم راسخ داشته باشید که با وجود هر 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 شهادت، اعتماد و مهارت ایجاد کنید تا بتوانید در هر موقعیتی سخنران پیروز میدان شوید.