

5277

۲

۱۸۴

۱

اصول

تلاش بیان

برایان ترسی

ترجمه: مریم کاویانی

سرشناسه: تریسی، برایان. ۱۹۴۴ م. - Tracy, Brian

عنوان: قدرت بیان

تکرار نام پدیدآورنده: برایان تریسی؛ مترجم مریم کاویانی

مشخصات نشر: قم، بزم قلم

مشخصات ظاهری: ۱۸۴.

ISBN: ۹۷۸-۶۰۰-۷۲۹۴-۷۱-۰۰

وضعیت فهرست نویسی: فیا

موضوع: سخنرانی

شناسه افزوده: کاویانی، مریم، ۱۳۵۰- مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶، ام ۴/ت ۱۵/۱۲۹۴ PN۴

رده بندی دیویی: ۸۰۸/۵۱

شماره مدرک: ۴۱۳۳۲۵۲

نقش از بزم

قدرت بیان

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: مریم کاویانی

بزم قلم

تیراژ: ۳۰۰ جا

قیمت: ۴۰۰۰ تومان

نوبت / سال چاپ: اول، ۱۳۹۶

تعداد صفحات / قطع: ۱۸۴ صفحه، سبک

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۲۹۴-۷۱-۰۰

قم - انتشارات بزم قلم

شماره تماس: ۰۹۱۹۵۴۱۰۹۷۳ - ۰۹۱۲۸۵۱۸۴۱۵

ایمیل: Bazmeghalam@yahoo.com

« حق چاپ برای ناشر و مؤلف محفوظ است »

فهرست



۱۳	مقدمه: از پیروزی نسبت کنید
۱۴	ترس را فراموش کنید و کار خود را تقویت نمایید
۱۵	درها برای شما باز هستند
۱۶	عزت نفس خود را بالا ببرید
۱۶	تصویر ذهنی خود را بهبود بخشید
۱۷	خوب صحبت کردن یادگرفتنی است
۱۹	از منطقه‌ی آرامش خود خارج شوید
۲۰	چهار ویژگی مهم برای بیان خوب
۲۱	تنها محدودیت «شما» هستید
۲۳	فصل اول: هنر صحبت کردن و فن بیان
۲۴	سه عامل متقاعد سازی
۲۵	سه عامل تشکیل دهنده‌ی پیام شما
۲۶	نسبت به نحوه‌ی ارتباط خود آگاه باشید
۲۸	ساختاری ساده برای بیان کوتاه
۲۹	شما وظیفه‌ی به عهده دارید
۳۰	ساختار پیچیده‌تر برای سخنرانی طولانی‌تر

- ۳۲ صحبت کردن با قدرت و آمادگی کامل
- ۳۳ یادگیری از دیگران

۳۵ فصل دوم: برنامه ریزی و آمادگی کار را آسان می‌کند

- ۳۶ با ویژگی‌های جامعه شناختی شونده آغاز کنید
- ۳۸ آگاهی و شناخت شنوندگان از موضوع
- ۳۸ ساختن فکر آنها چیست؟
- ۳۹ خواسته‌ها و تمایلات شخصی
- ۳۹ در زندگی آنها چه اتفاقی رخ می‌دهد؟
- ۴۰ وظیفه‌ای فرد را انتخاب دهید
- ۴۰ بررسی درخت‌های تجاری
- ۴۱ درک محیط
- ۴۱ آگاهی از آخرین سخنرانی که آنها با او ملاقات کردند
- ۴۲ صحبت‌های خود را با ترفند به نام سخنرانی تنظیم کنید
- ۴۲ در دهشتان ابتدا از پایان آغاز کنید
- ۴۳ مراقب ساعت باشید
- ۴۳ آمادگی قبل از انجام وظیفه
- ۴۴ فرمول PREP
- ۴۵ PREP و به کارگیری این فرمول
- ۴۵ روش شیشه و برف پاک‌کن
- ۴۷ شیوه‌ی دایره‌ای
- ۴۸ مقدمه و نتیجه‌گیری را با دقت طرازی کنید
- ۴۸ تکنیک شعبده‌بازی
- ۴۹ نقطه نظرات در یک سخنرانی
- ۴۹ قانون ۵x۵
- ۵۰ رودررو با مخاطب
- ۵۰ لطفاً نور
- ۵۰ باوریونت فقط یک وسیله است
- ۵۱ مسائل غیرقابل اجتناب را بپذیرید
- ۵۱ همه توجه به شما و مطالب شماست

۵۲	دریافتی نرم و قابل قبول را برنامه ریزی کنید.
۵۲	از تکنیک‌های حافظه استفاده کنید.
۵۳	مطالب خود را با یک کلمه شروع کنید.
۵۳	نکات خود را در کارت‌های مشخص و فهرست‌بندی شده قرار دهید.
۵۴	مطالب خود را ابتدا برای جمعی کوچک بیان کنید.
۵۴	قدم بزنید و صحبت کنید.
۵۴	اطلاعات مورد نیاز خود را از ماشین جست‌وجوی گوگل تهیه کنید.
۵۵	در مورد افراد اصلی برپاکننده‌ی سخنرانی تحقیق کنید.
۵۷	فصل سوم: اعتقاد به نفس و مهارت ذهنی
۵۸	همه ترس‌ها را موختند هستند.
۵۹	بخش‌های حساس و افراد به تفویض العاده حساس.
۶۰	با تمام وجود صحبت کنید.
۶۰	چطور اعتماد به نفس و توانایی را به‌دست آوریم.
۶۱	در قالب الفاظ گنج‌نابین.
۶۱	تصویرسازی ذهنی.
۶۲	تصویرسازی ذهنی داخلی و خارجی.
۶۳	برنامه‌ریزی ذهنی.
۶۳	بعد احساسی - عاطفی.
۶۵	واقع‌نگری.
۶۵	سازنده‌ی اعتماد به نفس در دقایق آخر.
۶۶	کنترل فضا.
۶۶	چند نفس عمیق برای آرامش.
۶۷	به هیجان و علاقه‌ی خود بیفزایید.
۶۷	انگشتان پاها را تکان دهید.
۶۷	شانه‌ها را به حالت دُورانی بچرخانید.
۶۸	صاف و قایم بایستید.
۶۸	در مورد مخاطبین خود بیندیشید.
۶۸	فوق العاده باشید!

فصل چهارم: با قدرت آغاز کنید..... ۷۱

مقدمه..... ۷۲

بعد از مقدمه..... ۷۲

با اعتماد به نفس بالا بروید..... ۷۲

هر بخش را زیر نظر داشته باشید..... ۷۴

انتظارات مثبت را پایه‌ریزی کنید..... ۷۵

سج اقدام کنید..... ۷۷

متوانج و فروتن باشید!..... ۷۷

لیستی بلند از آلهایی که می‌توانید به وسیله‌ی آنها سخنرانی را آغاز نمایید..... ۷۸

از برنامه‌ریز و مدبر سمینار تشکر کنید..... ۷۸

با جملات مثبت آغاز کنید..... ۷۸

به افراد شناخته‌شده و معروف اشاره کنید..... ۷۹

به همه امید بدهید!..... ۸۰

با خنده و فکاهی آغاز کنید..... ۸۰

سؤال کنید و جواب بخواهید..... ۸۱

از آنها بخواهید با هم تبادل نظر کنند..... ۸۱

پل بسازید..... ۸۲

فصل پنجم: کسب مهارت با گروه‌های کوچک..... ۸۵

ملاقات‌های کوچک بسیار مهم هستند..... ۸۶

از هر لحاظ آماده باشید..... ۸۷

وقت‌شناس باشید..... ۸۷

انواع جلسات..... ۸۹

مدیر جلسه..... ۸۹

برای مسئولیت‌ها داوطلب باشید..... ۹۰

دیگران را تشویق کنید..... ۹۰

از منفی‌گرایی و انتقاد خودداری کنید..... ۹۴

مرزهای ارتباطی را از بین ببرید..... ۹۵

۹۷ فصل ششم: رسیدن به آمادگی کامل با گروه‌های کوچک

- ۹۸ ذهن‌آیانی آغاز کنید
- ۹۹ مثل یک حقوق‌دان بیندیشید
- ۹۹ فرق بین ترس و علاقه را بدانید
- ۱۰۰ شخصیت شرکت‌کنندگان را درک کنید
- ۱۰۰ ترس‌های معمول دیگران را درک کنید
- ۱۰۱ در مورد مسائل مهم گفت‌وگو کنید
- ۱۰۲ قانون چهار
- ۱۰۳ اجرا مقابل گفت‌وگو: قوانین یک شکل باقی می‌ماند
- ۱۰۳ مکتوب بنویسید
- ۱۰۴ همیشه منطقی و موافق ظاهر شوید
- ۱۰۵ گفت‌وگو خیابانی یک طریقه است
- ۱۰۶ موضوع قدرت اختیار کنید
- ۱۰۷ حرکت بعدی را برنامه‌ریزی کنید
- ۱۰۷ روند امور را بیشتر بصری ترتیب دهید تا به صورت شنیداری
- ۱۰۸ درک صحیح، درک نادرست را محدود کنید

۱۱۱ فصل هفتم: مهارت در صحنه: تحت تأثیر قرار دادن جمعیت

- ۱۱۲ هشت نکته‌ی کلیدی برای سخنرانی
- ۱۱۴ هفت عنصر اصلی برای سخنرانی
- ۱۱۴ مقدمه یا دیباچه
- ۱۱۵ کار نیکو کردن از پر کردن است
- ۱۱۹ از قدرت ۳ استفاده کنید
- ۱۲۲ خلاصه و نتیجه‌گیری
- ۱۲۲ وقتی به پایان صحبت رسیدید، توقف کنید
- ۱۲۳ صحبت در موقعیت‌های اجتماعی

۱۲۷ فصل هشتم: مهارت آوایی: تکنیک‌های قدرتمند صدا

- ۱۲۸ آرام و آهسته صحبت کردن
- ۱۲۸ انرژی ضروری است

۱۲۹	انتظار خرابی سیستم صدا را داشته باشید
۱۳۰	قدرت صدا را بسازید
۱۳۱	صحبت کردن در جمع، شبیه گفت‌وگوهای معمولی نیست
۱۳۱	سخت کار کنید تا به بهترین شکل انجام دهید
۱۳۴	تن صدا
۱۳۵	ساختار فیزیکی صدا و خنجره

فصل نهم: تکنیک‌های سخنرانان حرفه‌ای

۱۳۸	سخنرانان با دست‌زد بالا
۱۳۸	سخنرانان سافرتی
۱۳۹	دو ویژگی مهم سخنرانان حرفه‌ای
۱۴۰	با دیگر سخنرانان ملاقات کنید
۱۴۱	زمانی برای مطالعه، تحقیق و آمادگی صرف کنید
۱۴۱	راجع به موضوع کاملاً آگاه باشید
۱۴۲	زبان مخصوص هر مکانی را بیاموزید
۱۴۳	با مخاطبین در ارتباط باشید

فصل دهم: فضاهاى خالى را كنترل كنيد

۱۴۹	نظم و مقررات آشنشانی
۱۴۹	طبق برنامه‌ی کامپیوتری، کنترل شده است
۱۴۹	چه‌طور با دروغ‌هایی که افراد عنوان می‌کنند، کنار بیاییم
۱۵۰	اگر لازم بود، آنها را بترسانید!
۱۵۰	نور سالن را کنترل کنید
۱۵۲	چیدمان سالن را کنترل کنید
۱۵۲	به آنچه انجام شده، توجه نکنید
۱۵۴	صندلی‌ها را پخش کنید
۱۵۵	صحنه را کنترل کنید
۱۵۵	با سیستم صدا هماهنگ باشید
۱۵۸	استفاده از دیگر ابزارهای سمینار

۱۵۸	قانون ۵×۵ را به خاطر داشته باشید
۱۵۹	به قول گروه کارمندان و کارکنان اعتماد نکنید
۱۶۱	فصل یازدهم: پایان خوب
۱۶۲	پایان کار را کلمه به کلمه در نظر بگیرید
۱۶۲	پایان کار خود را با یک اقدام تنظیم نمایید
۱۶۳	با خلاصه‌هایی از کل کار، گفته‌هاتان را به پایان برسانید
۱۶۷	اجازه دهید مخاطب شما را تشویق کند
۱۶۸	قدرت مثبت خوب
۱۶۹	فصل دوازدهم: احیای مشتاقانه‌ی خود را بفروشید
۱۷۰	اشتیاق کلید است
۱۷۱	فروختن خود، فروختن ایده‌ها
۱۷۱	ترس آنها را کم کنید و کارایی را افزایش دهید
۱۷۱	همه چیز، اعتبار را تحت تأثیر قرار می‌دهد
۱۷۴	هفت قدم برای فروش مؤثر

مقدمه

از پیروزی صحبت کنید

«سرنوشت و تقدیر ما با افکارمان تغییر می‌کند.
مانی که افکار و آرزوهایمان با هم مطابقت نماید،
همان می‌شویم که آرزو داریم باشیم و به انجام
آنها گامی می‌پردازیم که آرزو داریم انجام دهیم.»
[آرمیون، سولیت ماردن]

توانایی شما در صحبت با دیگران، یکی از عوامل موفقیت شماست. خوب صحبت کردن، می‌تواند احترام دیگران را نسبت به شما جلب کند و شما را در نظر آنها ارزشمند و دارای توانایی برقراری ارتباط اجتماعی خوب جلوه دهد. از طرفی این توانایی، نظر دیگران را به شما جلب می‌کند و همین عاملی برای باز شدن درهای بسیار به سوی شما خواهد بود. خوب صحبت کردن، دیگران را متقاعد می‌سازد که شما انسانی با توانایی‌های بالقوه و باهوش هستید و بیش از افراد دیگر توانایی انجام بسیاری از امور را دارید.

بزرگ‌ترین و باارزش‌ترین دارایی شما چیست؟ یکی از باارزش‌ترین مهارت‌ها

و توانایی‌ها، قدرت و ابراز وجود با وضوح و شفافیت کامل در شماست. این توانایی به شما کمک می‌کند تا بیش از هر زمان، با سرعت بسیار زیاد پیشرفت نمایید. بنابراین، یکی از راه‌هایی که می‌توانید در مورد موضوعی مهارت یابید و به جایگاه دلخواه خود برسید این است که، عقاید و تفکرات خود را به وضوح بیان کنید و از طرفی بتوانید آنها را به دقت بنویسید. وقتی خوب صحبت کنید، توجه دیگران را به خود جلب می‌نمایید؛ طوری که آنها در مورد شما خواهند گفت: «او واقعاً می‌داند در چه مورد صحبت کند.»

خبر خوب آنکه، ذهن شما دقیقاً شبیه به عضله است. وقتی از آن به بهترین شکل استفاده نمی‌کنید، رشد می‌کند و قوی می‌شود. سازماندهی افکار و واژگان، شما را آگاه و هوشیار نگه می‌دارد و شما با انجام این کار می‌توانید نسبت به آنچه می‌گویید و چه کونگی‌ها، آن تسلط داشته باشید. روند برنامه‌ریزی، آماده‌سازی و بیان واژگان و گفته‌ها شما را در شرایطی قرار می‌دهد تا از ذهنتان با سطح آمادگی بسیار بالا استفاده کنید. بدین ترتیب، از زیرکی و هوش بیشتری برخوردار می‌گردید.

◀ ترس را فراموش کنید و کار خود را تقویت نمایید

سال‌ها قبل برای گروهی از تجار، سمیناری یک روز در خصوص مدیریت مؤثر برپا کردم. با توجه به صحبت‌هایی که در طول سمینار بیان می‌نمودیم، به تأثیر طبق منطق و خوب صحبت کردن در امر تجارت و همچنین توانایی تأثیر روی دیگران پی بردم. در پایان روز، یکی از تاجران بسیار کمرو و خجالتی پیش من آمد و گفت: «با توجه به صحبت‌های شما تصمیم گرفتم سخنرانی خوب باشم.» او از عدم تأیید رئیس و رد شدن پی در پی در زمینه‌ی شغلی خود خسته

شده بود! یک سال بعد، از او نامه‌یی دریافت کردم که در آن داستان زندگی‌اش را پس از شرکت در آن سمینار نوشته بود. در واقع، او سلافاصله برای تغییر شرایط تصمیم سختی گرفته بود و در گروهی که هر هفته گردهمایی‌هایی برگزار می‌نمودند، ثبت‌نام کرده بود. در هر گردهمایی، باید یکی از اعضا بلند می‌شد و در مورد موضوعی خاص صحبت می‌کرد و دیگر اعضا نیز پس از پایان سخنرانی او، باید امتیازی به نحوه‌ی سخنرانی‌اش می‌دادند.

این گروه، شیوه‌یی را برگزیده بودند که «خود توجّهی سیستماتیک» نامیده می‌شود: یعنی اگر شما کاری را پی‌درپی انجام دهید، در نهایت نسبت به آن شرطی شده و خودتوجّهی پیدا می‌کنید. بدین ترتیب، وقتی دائماً مقابل دیگران صحبت کنید، بیج‌ترس و تردیدی نخواهید داشت.

البته باید گفت که آن ناچرخه مدت چهارده هفته از کلاس‌های خاص این دوره استفاده کرده بود. در هر جلسه و در حضور دیگر هم‌کلاسی‌هایش صحبت نموده و در عرض شش ماه ابراهای زیادی را در حضور رقبایش انجام داده بود. در این فضا کم‌کم اعتماد به نفس‌ش رشد یافت و توانایی ابراز وجود در مقابل دیگران و حتّاً در حضور خود را دسترس آورد.

◀ درها برای شما باز هستند

طبق مدّتی که او در حال رشد و بهبود توانایی‌های فردی خود بود، شرایط پیش آمده که به نوعی در روند این بهسازی نقش تعیین‌کننده‌یی داشت. یکی از همکاران او قرار بود سخنرانی‌یی برای برخی از مشتریان کمپانی اجرا کند؛ اما در روز سخنرانی خبر رسید که سخنران بیمار است و نمی‌تواند برای گردهمایی حاضر باشد. رئیس از او خواست اگر آمادگی دارد این جلسه را برعهده بگیرد و به

جای او صحبت کند. او این مسئولیت را پذیرفت و کل بعد از ظهر را تمرین کرد. سپس به شرکت رفت و برای این مرکز خدمات، سخنرانی بی بسیار عالی ارائه داد. وقتی به اداره بازگشت، رئیس به او گفت: «از شرکت خدماتی تماس گرفتند و به خاطر سخنرانی‌ات تشکر کردند.» بدین ترتیب او طی مدت کوتاهی، برای ایراد چنین سخنرانی‌هایی دعوت می‌گشت و مورد تشویق و تشکر قرار می‌گرفت. او به خاطر استحقاق و توانایی‌یی که داشت، ترفیع گرفت و به سرعت به یکی از افراد خبره در مدیریت تبدیل گشت. او به من گفت: «کل زندگی‌ام فقط با یک تصمیم دگرگون شد؛ البته در پی این تصمیم اقدامات خاصی را هم با دشواری و قیامت انجام دادم.»

◀ عزت نفس خوب را بالا ببرید

سخنرانی خوب بودن، در زمانی که شما بی‌خیال از شغل‌تان به شما کمک می‌کند؛ اما دلایل دیگری هم وجود دارد تا بی‌شوری را مقابل دیگران چه قدر صحبت کنید. روان‌شناسان می‌گویند، سطح عزت نفس یا اینکه چه قدر خود را دوست دارید، به شکل وسیعی تعیین‌کننده‌ی میزان کیفیت زندگی بیرونی و درونی شماست. هرچه با شور و اشتیاق و گرم صحبت کنید، خود را بیشتر دوست دارید. در نتیجه، هرچه بیشتر به خود علاقه‌مند باشید، مثبت‌گراتر، با اعتماد به نفس بیشتر، سالم‌تر و شادتر هستید و همچنین می‌توانید مثبت‌تر بیندیشید، در روابط‌تان با دیگران مؤثرتر و کارآمدتر و در هر کاری که انجام می‌دهید، بهتر عمل کنید.

◀ تصویر ذهنی خود را بهبود بخشید.

وقتی بیاورید چه گونه به طور مؤثر صحبت کنید، می‌توانید تصویر ذهنی خود را هم بهبود بخشید. تصویر ذهنی، آینه‌ی درونی شماست. در حقیقت، به

نوعی نحوه‌ی دیدن خود و تفکر در مورد خودتان است. هرچه تصویر ذهنی‌تان مثبت باشد، عملکرد شما مثبت و کامل‌تر می‌شود. هر نوع نگرش مثبت، در عملکردتان با جزئیات کامل تأثیر دارد و در این مسیر، عملکرد شما را بهبود خواهد داد.

همه ما نسبت به افکار و احساسات، بخصوص احترام نسبت به دیگران بسیار حساسیم. همان‌طور که سامرست موآم نوشته است: «هرکاری که در زندگی انجام می‌دهیم، برای جلب احترام دیگران یا درنهایت، برای از دست ندادن احترام آنهاست.»

بنابراین، وقتی خوب صحبت کنید، مخاطب شما را دوست می‌دارد و مورد احترام قرار می‌دهد. در نتیجه، شما هم خود را دوست می‌دارید و بیش از قبل به خودتان احترام می‌گذارید. قتی در نتیجه‌ی خوب سخن گفتن از دیگران سیگنال‌های مثبت دریافت کنید، به آن می‌اندیشید، تصویر ذهنی شما بهبود می‌یابد. بدین ترتیب، در مورد خود و آنچه به آن می‌اندیشید، مثبت خواهید بود، قدرت شخصی خود را بهبود می‌یابید و با اعتماد به نفس بیشتری راه می‌روید، صحبت می‌کنید و عمل می‌نمایید.

◀ خوب صحبت کردن یادگرفتنی است

نکته‌ی مهمی که باید درباره‌ی صحبت کردن در میان جمع‌های کم‌اندک است که: مهارتی است آموختنی. سخنران‌های شایسته‌ی امروز، حتا در هنگام صحبت از باجه‌ی تلفن هم اجازه نمی‌دهند سکوت برای لحظه‌یی به وجود آید. بسیاری از کسانی که اعتماد به نفس بالایی دارند، اگر با دیدگاه بحث برانگیزی روبه‌رو گردند، به راحتی از جایشان بلند می‌شوند و در مقابل دیگر

وقتی بیاموزید چه گونه به
طور مؤثر صحبت کنید،
می‌توانید تصویر ذهنی
خود را هم بهبود بخشید.
تصویر ذهنی، آیینه‌ی
درونی شماست. در
حقیقت، به نوعی نحوه‌ی
دیدن خود و تنگ در
مورد خودتان است.
هرچه تصویر ذهنی‌تان
مثبت باشد، عملکرد شما
مثبت و کامل‌تر می‌شود.

مخاطبان صحبت می‌کنند. هدف شما باید در رده‌ی ده درصد بالایی موضوع برقراری ارتباط باشد و همیشه باید به خاطر بسپارید که بسیاری از افرادی که در ده درصد بالایی قرار دارند، از ده درصد پایین شروع کردند. هر فردی که امروز به بهترین شکل عمل می‌کند، روزی از سخت‌ترین شرایط کارش را آغاز کرده است. همان‌طور که هارواکر می‌گوید: «هر مهارتی، روزی در بدترین موقعیت بوه است.»

مطابقاً تا به حال این ضرب‌المثل‌ها را شنیده‌اید: «کار نیکو کردن از پُر کردن است» ♦ «خوابیدن و بیدار شدن است». اما در هر حال باید گفت همیشه تمرین ناقص باعث تکمیل می‌شود. هر یک از شما ممکن است در زمینه‌ی هنر سخن گفتن در میان جمع، خطاهای اشتباهات کوچک و بزرگی داشته باشید؛ حتی گاهی احساس عصبانیت و ناامیدی کنید. آنچه صحیح است، از یاد ببرید و زیر لب با خود حرف بزنید و چیزهایی بگویید که اینک مطلب مورد نظر به ذهنتان خطور کند.

◀ از منطقه‌ی آرامش خود خارج شوید

برای اینکه بتوانید به خواننده یا سخنرانی خوب تبدیل شوید، باید در هر زمینه‌ی بکوشید تا از منطقه‌ی آرامش خود خارج شوید. اگر قصد دارید پیشرفت کنید و به مرحله‌ی بالاتر از آنچه هستید قدم بگذارید، باید اشتیاق زیادی نسبت به این تغییر داشته باشید.

آیا داستان سخنور یونانی دموستین را شنیده‌اید؟ او به عنوان یکی از بهترین واعظان روزگار قدیم به حساب می‌آمد. وقتی کارش را آغاز کرد، خجالتی و عصبی بود و در عین حال لکنت زبان داشت؛ اما تصمیم گرفت یکی از بهترین سخنوران

زمان خود باشد. او برای مقابله با تمام مشکلات خود، هر روز دانه‌های شن را در دهانش می‌گذاشت و ساعت‌ها بلندبلند برای دریا صحبت می‌کرد. بدین ترتیب، پس از مدتی توانست بر مشکل گفتاری و لکنت خود غلبه کند در نتیجه، صدایش بلندتر، رساتر و همراه با اعتماد به نفس گشت و کم‌کم به یکی از بزرگ‌ترین سخنوران زمان خود تبدیل شد.

اگر شما هم در ابتدای راه هستید، این کتاب به شما نشان می‌دهد چه گونه باید سخنرانی را سپری کنید و در این مسیر اعتماد به نفس، عزت نفس و وضوح بیان خود را حفظ نمایید. اگر باید از کلام خود استفاده کنید، این کتاب تکنیک‌های مورد نیازتان را برای ایراد سخنرانی‌بی خوب به شما معرفی می‌کند تا در هر زمینه‌بی جمله: تجارت، سیاست و زندگی شخصی، بتوانید از آن بهره‌مند شوید.

◀ چهار ویژگی مهم برای بیان خوب

برای اینکه بیانی خوب داشته باشید باید این چهار اصل زیر را دنبال کنید:

□ ۱. اشتیاق

ابتدا باید اشتیاقی عالی برای خوب صحبت کردن داشته باشید. اگر چنین اشتیاقی در وجودتان پنهان باشد و بخواهید به هر شکلی به این حد از توانایی برسید، هیچ عاملی توان متوقف کردن شما را نخواهد داشت؛ اما فقط اشتیاق کافی نیست.

□ ۲. تصمیم

باید مصمم شوید و هر روز تمام تلاش و توان خود را به کار گیرید و بر تمام موانع غلبه کنید. درواقع، هر کاری که می‌توانید برای رسیدن به خواسته‌تان انجام دهید.

□ ۳. نظم

باید برای انجام این برنامه نظم داشته باشید. مدام حرف بزنید و سخنرانی کنید، تا جایی که کاملاً در آن مهارت یابید. بدانید برای رسیدن به هر هدفی باید به سختی بکوشید و برای کسب هر نوع مهارت، تلاش بی وقفه و ادامه دادن راه از ضروریات است.

□ ۴. اراده و عزم راسخ

در نهایت، باید اراده و عزم راسخ داشته باشید و در مقابل هر تأخیر یا هر عاملی که باعث تعلل و گسستی شما در رسیدن به یک هدف می شود، ایستادگی کنید.

◁ تنها محدودیت «شما» هستید

یکی از بزرگ ترین دشمنان در زندگی، تردید و دودلی ماست. شما باید به خاطر داشته باشید برای آنچه انجام می دهید، هیچ محدودیتی وجود ندارد، بلکه خود شما عامل تمام محدودیت های مسیر حرکتتان هستید.

در طول سال ها بیش از چهار هزار سخنرانی داده ام و شخصاً با پانصد هزار نفر در چهل و شش کشور صحبت کرده ام. در مصافحات بعد، قدم به قدم و مرحله به مرحله به شما نشان می دهم چه گونه می توانید بدایت، اعتماد به نفس، عزت نفس و شجاعت خود را برای صحبت کردن در هر شرایطی به دست آورید.