

چگونه به هر نوع مخاطبی ارائه مطلب کنیم؟

راهنمای سخنرانی در هر موقعیت اجتماعی با اعتماد به نفس کامل

مارک رودز

ترجمه شیدا اسدی



نشر راوشید

www.ravshid.ir

ISBN: 978-622-96848-9-4



سرشناسه

: رودز، مارک، ۱۹۶۶-م.

Rhodes, Mark, 1966-

عنوان و نام پدیدآور : چگونه به هر نوع مخاطبی ارایه مطلب کنیم: راهنمای سخنرانی در هر موقعیت اجتماعی با اعتمادبه نفس کامل/مارک رودز؛ مترجم شیدا اسدی.

مشخصات نشر : کرج: راوشید، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری : ۱۷۷ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.

شابک : 978-622-96848-9-4

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

پار.دانش : عنوان اصلی: How to present to absolutely anyone : confident public speaking and presenting in every situation, 2019.

عنوان دیگر : راهنمای سخنرانی در هر موقعیت اجتماعی با اعتمادبه نفس کامل.

موضوع : سخنرانی عمومی

موضوع : Public speaking

شناسه افزوده : اسدی، شیدا، ۱۳۶۵- مترجم

رده بندی کنگره : ۱۵/PN۴۱۳۹

رده بندی دیویی : ۵۱/۸

شماره کتابشناسی ملی : ۶۲۰۰۰۴۹

عنوان کتاب: چگونه به هر نوع مخاطبی ارائه مطلب کنیم؟

مولف: مارک رودز

مترجم: شیدا اسدی

ناظر کیفی: عباس احمدی

ناشر: راوشید

نوبت چاپ: اول

شمارگان: ۵۰۰

چاپخانه/صحافی: البرز

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۶۸۴۸-۹-۴

قیمت: ۳۵۵۰۰ تومان

تلفن مرکز پخش: ۰۲۶۳۶۵۲۷۱۹۴ - ۰۹۳۶۲۸۰۹۱۸۲

انتشارات راوشید: البرز، کرج، فردیس، تقاطع بلوار بهاران و بلوار امام خمینی، نسترن غربی، کوی شهید

شجاعی، پلاک ۳۹ - تلفن: ۰۲۶۳۶۵۲۷۱۹۴ www.ravshid.ir

بر طبق قاعده حمایت مولفان و مصنفان و هنرمندان مصوب ۱۳۴۸، هر شخص حقیقی یا حقوقی که تمام یا قسمتی از این اثر را بدون اجازه ناشر، چاپ، پخش یا عرضه نماید، مورد پیگرد قانونی قرار خواهد گرفت.

فهرست مطالب

پیشگفتار	۱۰
چگونه بدون ترس سخنرانی کنیم؛ سخنرانی که شنوندگان عاشق آن شوند و	
ما نیز از ارائه آن لذت ببریم	۱۱
تغییر من؛ از ترس شدید از سخنرانی عمومی به سوی اعتماد به نفس کامل	۱۹
کشف، تصادفی راهی جدید	۲۱
کشف بزرگ	۲۲
سراجا، اصلی فرآیند	۲۵
بخش اول: ذهنیت و اعتماد به نفس ارائه مطالب	۲۷
ذهنیت خود را تصحیح کنید؛ ایجاد اعتماد به نفس و کاهش ترس	۲۸
مجموعه مهارت‌های ذهنیت	۳۰
فرآیند ذهنیت T-FAR	۳۲
چهار مرحله یادگیری	۳۶
ترس از شکست	۴۰
کودکان چهارساله	۴۳
افکار، عقاید و «من نمی‌توانم سخنرانی کنم»	۴۵
و بروس «من نمی‌توانم»	۴۷
فرآیند رهاسازی ترس	۵۶
ایجاد انگیزه، اشتیاق و تمایل	۶۱
لنگر انداختن	۶۱
لنگر چیست؟	۶۱
جمله تأکیدی	۶۶
تصویرسازی	۷۳
فیلم‌های هالیوودی	۷۸
تصویرسازی سخنرانی خودم در حضور دیگران	۸۰
رفتن به تعطیلات	۸۲
راهبرد دیگری برای صدای درونی	۸۳
نوبت شماست - زمان تصویرسازی است!	۸۵

- خودتان باشید و به اشتباهات رسیدگی کنید..... ۸۶
- بخش دوم: ارائه یک سخنرانی عالی..... ۸۹
- شروع «در-حرکت»..... ۹۰
- پیش از صحبت..... ۹۰
- وقفه انتظار..... ۹۰
- شکستن الگو..... ۹۱
- شروع در-حرکت..... ۹۱
- یک فایده مضاعف..... ۹۵
- نهیۀ مطالب عالی..... ۹۷
- داستان..... ۹۸
- پایان همان نقطه شروع است..... ۱۰۱
- جستجوی محررای مطالب..... ۱۰۲
- ترتیب مطالب..... ۱۰۵
- در ضمن فقط سوال پرس..... ۱۰۶
- یادداشت‌های یادآوری کننده..... ۱۰۸
- یک ساختار ساده برای معرفی مطالب..... ۱۱۲
- پایان بزرگ..... ۱۱۴
- قدرت داستان‌ها..... ۱۱۵
- شوخی طبیعی..... ۱۱۶
- اسلاید و تخته مدیریتی..... ۱۱۷
- بخش به بخش تمرین کنید..... ۱۱۹
- رسیدگی به مخالفت‌ها..... ۱۲۰
- حاضری را تشویق به انجام کاری کنید..... ۱۲۵
- تشویق شنوندگان به اقدام کردن پس از گفتگو..... ۱۲۵
- به مزایا و منافع برنامه اشاره کنید..... ۱۲۶
- چطور درباره کاری که انجام می‌دهید صحبت می‌کنید؟..... ۱۳۱
- اگر انتخابی دارید، چه زمانی باید صحبت کنید..... ۱۳۴
- مطالب مرتبط..... ۱۳۵

- ۱۳۵..... بذرافشانی
- ۱۳۶..... در پایان با یک فراخوان اقدام به فروش کنید
- ۱۳۷..... عناصر دیگر
- ۱۳۸..... رسیدگی به سوالات مخاطبان از جمله سوالات دشوار
- ۱۴۰..... واقعاً چگونه به سوالات پاسخ دهیم؟
- ۱۴۱..... اشخاصی که به سوال پرسیدن ادامه می دهند
- ۱۴۲..... دریافت مستمر برای سخنرانی
- ۱۴۴..... چگونه اما نه شوید
- ۱۴۴..... زندگی نامه
- ۱۴۵..... تشویق آغاز و معرفه
- ۱۴۵..... زندگینامه باید شامل چه عناصری باشد؟
- ۱۵۰..... زمان بندی
- ۱۵۳..... اسلایدها
- ۱۵۴..... بلندگوها
- ۱۵۶..... تخته های مدیریتی
- ۱۵۷..... ارائه در روز مقرر
- ۱۵۷..... روز پیش از سفر به محل اجرا
- ۱۵۸..... مسافرت
- ۱۵۸..... یادداشت های یادآوری کننده
- ۱۵۹..... زمان بندی
- ۱۶۰..... متصدی زمان: مشکل بالقوه شما
- ۱۶۳..... ارائه های پیش از شما
- ۱۶۴..... کنترل صدا
- ۱۶۵..... افکار نهانی: بهتر بودن در معرفی مطالب برای شما چه معنایی دارد؟
- ۱۶۸..... صحبت های مارک رودز درباره تبدیل ترس به اعتماد به نفس

هنر سخنرانی در جمع را با رویکردی موفق بر مبنای ذهن مخاطب و محتوای جذاب بیاموزید!

کتاب «چگونه به هر نوع مخاطبی ارائه مطلب کنیم؟» راهنمایی فوق العاده برای سخنرانی با اعتماد به نفس کامل فراهم می کند. ارائه مطالب، صحبت در جمع و سخن گفتن جلوی دیگران هیچ راه گریزی در مدرسه، محل کار و حتی موقعیت های اجتماعی ساده باقی نمی گذارد. آیا تا به حال وسط مراسم عروسی از شما داماد ناگهان خواستند بالای سکو بروید و چند جمله حرف بزنید؟

چاقبوسی! ترس سخنرانی در جمع از لحاظ آماری بسیار رایج تر از ترس مرگ است. مارک رودز نویسنده کتاب حاضر یک زمانی مجبور شد وانمود کند که با ماشینش تصادف کرده تا اینطوری از زیر ارائه مطلب در جمع فرار کند! پرهیز دائمی از سخنرانی در نهایت به بن بست انزوا منتهی می شود، اما استاد شما در هنر ارائه مطالب می تواند شما را به سطوح بالاتری برساند.

این کتاب شما را می دهد که مارک چگونه با برقرار ساختن چرخه های خودکفا از ترفندهای کلیدی برای ارائه مطالب مهم که عاشق سخنرانی در جمع شود. ظاهر مناسب برای حضور موفق بر روی سکو کافی نیست، باید سخنان عالم داشته باشد. بدون محتوای غنی هرگز به نتایجی که می خواهید در مخاطبان ببینید نخواهید رسید. هر چنان در اجرای سخنرانی بعدی خود واهمه خواهید داشت. اگر بر ترس روی صحنه غلبه کنید، طعم کامیابی را می چشید و همین جرقه های بر انبار باروت اشتیاق می زند و هر بار برای ارائه مطالب جدید هیجان زده می شوید. کتاب حاضر با داشتن توصیه هایی درباره آماده سازی ذهن و تولید محتوای برای می تواند شما را به سلاح های واقعی برای سخنرانی موفق مجهز کند. دیگر لازم نیست وسایل و ریوینت به من من بیافتید یا در گردآوری محتوا گیر کنید. در این کتاب بر اضطراب ناشی از اجرای روی صحنه، تقویت مهارت های سخنرانی و ایده پردازی برای درگیر کردن ذهن مخاطب آشنا خواهید شد.

بطور کلی، در اینجا یاد می گیرید:

اعتماد به نفس خود را پرورش دهید، از میزان ترس بکاهید، ذهنیت درست برای سخنرانی در جمع را کسب کنید

مخاطبان خود را از ابتدا به ساکن میخکوب کنید، و از تیق های دقیقه اول پرهیز کنید

محتوایی جذاب تدوین کنید که میل دارید هر دفعه به مخاطبان خود تقدیم کنید

به فراتر از زبان بدن ساده گام بگذارید و به سوی مجذوب کردن مخاطبان به شیوه ای اصیل و طبیعی بروید.