



حرف بزن تا برنده شوی!!

چگونه در هر موقعیتی قدرتمند ظاهر شویم؟

هزریان

برایان تریس

www.ketab.ir

سرناسه: تریسی، پرایان، ۱۹۴۴ - م.

Tracy Brian

هنوان و نام پدیدآور: هنر بیان/پرایان تریسی؛ ترجمه محمد مقدم؛ تلخیص محمد ملاگلی.

مشخصات نشر: قم: یادگار اندیشه، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۹۶ص.

شابک: ۶-۰۲-۹۷۹۹-۶۲۲-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: The art of expression

یادداشت: بالایی عنوان: حرف بزَن تا پرنده شوی...

هنوان دیگر: حرف بزَن تا پرنده شوی...

هنوان دیگر: مهارتهای سخنرانی: سخن بگوئید تا پرنده شوید کلام قدرتمند در هر موقعیت.

موضوع: سخنرانی

موضوع: Lectures and lecturing

موضوع: فروشندگی

موضوع: Selling

شناسه افزوده: مقدم، محمد، ۱۳۶۵-، مترجم

شناسه افزوده: ملاگلی، محمد، ۱۳۷۷-

رده بندی کنگره: PN۴۱۷۹

رده بندی دیویی: ۸۰۸/۵۱

شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۲۷۰۶۲

اطلاعات رگورده کتابشناسی: فیبا



هنر بیان

ترجمه: محمد مقدم

تلخیص: محمد ملاگلی

ناشر: یادگار اندیشه

نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۰

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

شابک: ۶-۰۲-۹۷۹۹-۶۲۲-۹۷۸

کلیه حقوق این اثر برای مؤلف محفوظ است

قم، خیابان معلم، مجتمع ناشران، طبقه همکف، واحد ۲۴

فهرست مطالب

۱۰	چهار نکته مهم برای خوب سخن گفتن.....
۱۱	اعتماد به نفس.....
۱۲	تنها مانع خود شما هستید.....
۱۲	سه عنصر متقاعدسازی.....
۱۳	سه عنصر سازندگی پیام.....
۱۳	کلمات.....
۱۴	آهنگ صدا.....
۱۴	زبان بدن (ارتباط غیر کلامی).....
۱۸	از شیوه برقراری ارتباط آگاه باشید.....
۱۸	ساختار ساده سخنرانی‌های کوتاه.....
۱۹	وظیفه‌ای بر عهده شما است.....
۲۰	ساختار پیچیده در سخنرانی‌های طولانی.....
۲۱	سخنرانی با تمام قدرت و با تمام وجود.....
۲۱	آموختن از دیگران.....
۲۲	سخنرانی را با بیان ویژگی‌ها و خصوصیات مخاطب آغاز کنید.....
۲۴	پایان کار را در ذهن خود تصور کنید.....
۲۴	به زمان توجه کنید.....
۲۴	هنگامی که تکلیفتان را انجام دادید، آماده شوید.....

هنر بیان • ۵

- سخنانتان را ابتدا برای گروهی اندک بیان کنید..... ۲۸
- قدم بزنید و صحبت کنید..... ۲۹
- اطلاعات مورد نیازتان را از سایت Google جست‌وجو کنید..... ۲۹
- کارهایی که در دقایق پایانی ایجاد اطمینان می‌کنند..... ۳۲
- سخنرانی در مورد شما نیست..... ۳۴
- چند نکته بسیار ضروری..... ۳۵
- چند نکته ضروری..... ۴۰
- انواع جلسات..... ۴۰
- راه‌های متقاعد کردن دیگران..... ۴۲
- شش نکته برای پیروز شدن سخنرانی..... ۴۶
- از انتقاد یا منفی بافی بپرهیزید..... ۴۷
- پایان سخنرانی را در ذهن‌تان مجسم کنید..... ۵۱
- مانند حقوق‌دانان بیندیشید..... ۵۲
- تفاوت بین علاقه و ترس را بدانید..... ۵۲
- شرکت کنندگان در جلسه را درک کنید..... ۵۲
- ترس‌های مشترک را درک کنید..... ۵۳
- مقاومت آنها را کاهش دهید..... ۵۳
- مذاکره در معاملات بزرگ..... ۵۳
- سخنرانی در مقابل مذاکره: اصول کار یکسان است..... ۵۴
- افکارتان را روی کاغذ یادداشت کنید..... ۵۴
- همواره منطقی و سازگار جلوه کنید..... ۵۴
- آنها را در گفت و گو دخالت دهید..... ۵۴
- همبستگی گروهی..... ۵۵
- سلسله مراتب را تعیین کنید..... ۵۵
- گفت و گو مانند خیابان دو طرفه است..... ۵۵

- ۵۵ موضع قدرت را برگزینید
- ۵۶ اقدام بعدی را مشخص کنید
- ۵۶ هم از امکانات دیداری و هم شنیداری استفاده کنید
- ۵۸ سخنرانی کوتاه‌تر، مشکل‌تر است
- ۶۱ پیام‌تان را به مخاطبان انتقال دهید
- ۶۱ هر مطلب را به داستانی ربط دهید
- ۶۱ هر دو نیم‌کره مغز را فعال کنید
- ۶۱ مستقیماً به مخاطبان بنگرید
- ۶۲ بایستید و سخنرانی کنید
- ۶۲ به آرامی از نکته‌ای به نکته دیگر بپردازید
- ۶۲ بدون مقدمه سخن بگویید
- ۶۲ خود را موظف کنید در راستای موضوع سخنرانی صحبت کنید
- ۶۳ حفظ انسجام
- ۶۳ کلمه به کلمه یادداشت کنید
- ۶۳ از قدرت عدد سه استفاده کنید
- ۶۳ ایجاد رابطه دوستانه با مخاطبان
- ۶۴ زمان‌بندی و سرعت مناسب
- ۶۴ مخلص و ختم کلام
- ۶۵ هنگامی که به پایان کلام می‌رسید، مکث کنید
- ۶۸ سخنرانی در مناسبت‌های ویژه
- ۷۰ شمرده‌تر سخن بگویید
- ۷۰ همه باید بتوانند صدایتان را بشنوند
- ۷۴ سخنرانانی که بیشترین درآمد را کسب می‌کنند
- سایر مواردی که سخنوران برجسته به خوبی انجام می‌دهند و دلیل این که چرا شما نیز باید آنها را به خوبی انجام دهید
- ۷۵