
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 پدیدآور	Tracy, Brian
مشخصات نشر	هنر بیان: (حرف بزَن تا برنده شوی): چگونه در هر موقعیتی قدرتمند ظاهر شویم/ نویسنده برایان تریسی؛ مترجم سیدهفاطمه طهوری.
مشخصات ظاهری	زنجان: هلال نقره‌ای، ۱۳۹۶.
شابک	۲۷۸ ص.
وضعیت فهرست نویسی	۹۷۸-۶۰۰-۹۷۲۲۵-۳-۲
یادداشت	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی: Speak to win : how to present with power in any situation, c2008.
	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "مهارت‌های سخنرانی: سخن بگوئید تا برنده شوید کلام قدرتمند در هر موقعیت" با ترجمه ابوذر کریمی توسط نسل نواندیش در سال ۱۳۸۷ منتشر شده است.
خوان دیگر	چگونه در هر موقعیتی قدرتمند ظاهر شویم.
عنوان دیگر	حرف بزَن تا برنده شوی.
زبان دیگر	مهارت‌های سخنرانی: سخن بگوئید تا برنده شوید کلام قدرتمند در هر موقعیت.
موضوع	سخنرانی
موضوع	Lectures and lecturing
شناسه افه	طهوری، سیدهفاطمه، ۱۳۶۷ -، مترجم
رده بندی کنگره	۱۵/۴۱۲۹PN /ت ۹م ۱۳۹۶ فضا
رده بندی	۸۰۸
شماره کتابشناسی ملی	۴۷۸ ۱۵۹



هنر بیان (حرف بزَن تا برنده شوی!)

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: سیده فاطمه طهوری

ناشر: هلال نقره‌ای

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۶

چاپخانه: باران

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۲۲۵-۳-۲

تلفن مرکز پخش: ۰۲۵-۳۶۶۷۲۵۰۶ همراه: ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۵، ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۶

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست

۹	دوره نریسنده
۱۳	مقدمه - هنر سخنرانی
۲۳	فصل ۱. هنر سخنرانی و بلاغت
۳۷	فصل ۲. برنامه ریزی و آمادگی آسان شده است
۶۷	فصل ۳. اعتماد به نفس و مهارت ذهنی
۸۷	فصل ۴. در حضور هر شنونده ای مبتدیان شروع کنید
۱۰۹	فصل ۵. تسلط بر جلسات سخنرانی با حضور تعداد کمی از افراد
۱۲۵	فصل ۶. مهارت عرضه و مذاکره در گروه های کوچک
۱۴۵	فصل ۷. سکوی مهارت: تحت تأثیر قرار دادن جمع گسترده ای از مخاطبان
۱۷۵	فصل ۸. مهارت صوتی: تکنیک های صوتی قدرتمند
۱۹۱	فصل ۹. ترفندهای تجارت: تکنیک های سخنرانان ماهر
۲۰۹	فصل ۱۰. کنترل مکان سخنرانی
۲۳۷	فصل ۱۱. با شور و شوق تمام به پایان برسانید: نفس شان را در سینه حبس کنید!
۲۵۱	فصل ۱۲. عرضه محصول یا خدمات به روشی متقاعدکننده

مقدمه

هنر بیان

سرنوشت ما با افکارمان در خوش تغییر می‌شود؛ وقتی افکارمان با آرزوهایمان گره می‌خورند، زندگی خواهیم شد که آرزویش را داریم، کاری انجام می‌دهیم که آرزویش را داریم، و در این سوات ماردن¹

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 رسانده و درها را به‌رویتان بگشایند جلب نماید. همچنین توانایی خوب سخن گفتن، مردم را متقاعد می‌سازد که شما روی هر رشته از سایر افرادی که قادر نیستند به اندازه شما خوب سخن بگویند، با استعدادتر و باهوش‌تر هستید.

با ارزش‌ترین دارایی شما چیست؟ البته ذهن شما! یکی از با ارزش‌ترین

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، مهارتی که می‌توانید از آن طریق، مهارت خود را در یک زمینه نشان دهید، بیان نظرات و عقاید تان 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 اثربخشی اجرایی برای گروهی از تجار 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 امتیاز داده می‌شد.

«توست مستر» از روند «حساسیت زدایی نظام‌مند» بهره می‌گیرد. بدین معنی که اگر کسی از 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 «آیین 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 تا سر می‌تواند، مهیا شود و برنامه‌های شرکت را برای مشتری احتمالی این کسب و کار 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. 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 به وی نمایش دهد، قدردانی نموده است. در عرض چند هفته، پی در پی به منظور دیدار مشتریان احتمالی به مأموریت فرستاده می‌شد و ترفیع مقام می‌گرفت. پندی گذشت که به یکی از اعضای مدیران عالی‌رتبه تبدیل شد و نیز می‌توانست خود را برای آینده‌ای نه‌چندان دور یکی از شرکای شرکت بداند. وی به من گفت 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 به بهتر و محاب‌کننده 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 گیرا سخنران 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 مام^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. برای خود احترام بیشتری قائل خواهید شد؛ آنگاه که با سخنوری واکس خوبی از سوی دیگران مواجه شوید، خویشتن بینی تان نیز بهتر می‌شود و با دب 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 قابل‌توجهی هستند 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 بایستند و سخنرانی کنند نیز، وحشت داشتند!