

قدرت نفوذ بیان

(چگونه با صمیمت کردن دیگران را شیفتهٔ خود کنیم)

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: بهزاد رحمتی



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

عنوان و نام پدیدآورنده : قدرت نفوذ بیان: چگونه با صحبت کردن دیگران را شیفته خود کنیم/ نویسنده برایان ترسی: مترجم بهزاد رحمتی.

مشخصات نشر : تهران: ارون، ۱۳۸۹.

مشخصات ظاهری : ۲۴۷ ص.

شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۷۶۲۲-۳۴-۹

وضعیت فهرست‌نویسی : فیا

یادداشت : عنوان اصلی: Speak to win: how to present

with power in any situation, c2008

موضوع : سخنرانی

شناسه افزوده : رحمتی، بهزاد، ۱۳۴۲ - مترجم

رده‌بندی کنگره : PN۴۱۲۹/۱۵:ق۴ ۱۳۸۹

رده‌بندی دیویی : ۸۰۸/۵۱

شماره کتابشناسی ملی : ۲۰۹۱۱۳۲



انتشارات سما



انتشارات ارون

میدان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، کوچه بنفشه، بن‌بست خجسته، پلاک ۳

تلفن ۶۶۴۸۵۵۰۷

قدرت نفوذ بیان

(چگونه با صحبت کردن دیگران را شیفته خود کنیم)

نویسنده: برایان ترسی

مترجم: بهزاد رحمتی

ویراستار: علی سلطان‌نیا

نوبت چاپ: اول - ۱۳۸۹

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

چاپخانه: غزال

حق چاپ محفوظ و متعلق به ناشر است

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۷۶۲۲-۳۴-۹ ISBN: 978-964-7622-34-9

قیمت: ۲۲۰۰ تومان

فهرست مطالب

مقدمه	۵
موقیعت با نفوذ کلام	۵
بر ترستان چیره شوید	۶
تصویر ذهنی تان را تقویت کنید	۹
چهار اصل قدرت بیان	۱۲
۱. راز و رمزهای سخنوری و هنر بلاغت	۱۵
واژه های مناسب	۱۸
مراقب شیوه ارتباطتان باشید	۱۹
صحبت هوشمندانه و قدرت مندانه	۲۴
۲. برنامه ریزی به زبان ساده	۲۷
با نشانه گیری هدف آغاز کنید	۲۶
طراحی دقیق مقدمه و نتیجه گیری	۴۱
از تکنیک های حافظه نیز غافل نشوید	۴۷
۳. اعتماد به نفس و تسلط ذهنی	۵۳
از عمق جان صحبت کنید	۵۷
احساسات مثبت را بیافرینید	۶۲
آرامش و تمرین تنفس	۶۵
۴. قرص و محکم در برابر مخاطب ظاهر شوید	۷۱
با اعتماد به نفس ظاهر شوید	۷۳
بلادرنگ مسئولیت را پذیرا شوید	۷۶
مخاطب را امیدوار کنید	۸۲
۵. تسلط در جلسات کوچکتر	۹۱
وقت شناس باشید	۹۵
حضور فعال	۹۶
از انتقاد و نگاه منفی بپرهیزید	۱۰۲
۶. تسلط در جلسات و مذاکرات کوچک	۱۰۵
در هنگام شروع ذهن تان را متوجه پایان سخنرانی کنید	۱۰۷
روش مذاکره در معاملات بزرگ	۱۱۱
فرصت مشارکت را به حضار بدهید	۱۱۵

۷. سلطه بر تریبون و میز خطابه..... ۱۲۵
- هفت عنصر اصلی سخن..... ۱۲۸
- مستقیم به مخاطب بنگرید..... ۱۳۷
- توجه به سرعت و آهنگ سخن..... ۱۴۴
۸. تسلط صوتی، شیوه‌های تقویت صدا..... ۱۵۳
- اگر صدا نارسا بود، سخنرانی نکنید..... ۱۵۷
- سخنرانی رسمی با گفتگوهای عادی تفاوت دارد..... ۱۶۰
- کیفیات فیزیکی صدا و گلو..... ۱۶۶
۹. فوت و فن حرفه‌ای‌ها - تکنیک‌های سخنرانان مسلط..... ۱۶۹
- مطالب را سازماندهی کنید..... ۱۷۷
- از اسامی مهم غافل نشوید..... ۱۷۸
- برخوردتان باید دوستانه باشد..... ۱۸۰
۱۰. کنترل دقیق سالن..... ۱۸۵
- چهره سخنران بسیار مهم است..... ۱۹۱
- مراقب سیستم صوتی باشید..... ۱۹۹
- روبروی مخاطب بایستید..... ۲۰۴
۱۱. شورآفرین باشید..... ۲۰۹
- سخنرانی را با دعوت به عمل تمام کنید..... ۲۱۱
- مخاطب را بخندانید..... ۲۱۳
- سخن را با عبارات الهام‌بخش خاتمه دهید..... ۲۱۵
۱۲. سخنان محرک تجاری..... ۲۲۱
- هفت گام یک معامله مؤثر..... ۲۲۶
- شناسایی دقیق نیازهای مشتری..... ۲۳۲
- ایده‌هایتان را روشن سازید..... ۲۴۵

مقدمه

موفقیت با نفوذ کلام

سرنوشت و تقدیر آدمی تابع اندیشه‌ها و افکارش است
چون فرد همانی می‌شود که می‌اندیشد. پس همان طوری که
آرزو می‌کنید عمل کنید تا لوازم تحقق آرزوها و رویاهایتان
را فراهم آورید مشروط بر آن که آرزوهایتان با افکار
دیرپایتان سازگاری داشته باشد.

اوریسون ماردون^۱



نکته مهمی که همواره باید آویزه گوش هر فردی باشد این است که کامیابی و
خودشکوفایی رابطه تنگاتنگی با قدرت بیان دارد، چون فرد از طریق هنر
سخنوری اولاً احترام شنوندگان و مخاطبان را کسب می‌کند و در ثانی زمانی که
دیگران شاهد سخنان فصیح فرد می‌شوند خودبه‌خود، به این باور می‌رسند که
فرد سخنور به طور طبیعی با هوش‌تر و با استعدادتر از اشخاصی است که

متأسفانه از این قدرت برخوردار نیستند. روشن است که با این گرایش و ذهنیت فرصت‌های خود شکوفایی بیشتری برای پیشروی یک آدم سخنور پدید می‌آید. واقعیت این است که فرد جهت‌گامیایی نیاز به همراهی و مساعدت دیگران دارد و مساعدت دیگران نیز مشروط است، بدین معنی که تا وقتی که شنوندگان به وضوح از نقطه نظرات و دیدگاه‌های کاری افراد آگاه نشوند سرمایه و وقت ارزشمند خود را به خطر نمی‌اندازند. بنابراین به این علت است که فرد جهت‌کسب موفقیت بیشتر نیاز به قدرت بیان دارد تا بدین وسیله نقطه نظرانش را هر چه روشن‌تر در اختیار شنوندگان و مخاطبان قرار دهد. خوشبختانه آدمی از قدرت اندیشه برخوردار بوده و می‌تواند با بهره‌گرفتن از قوای ذهنی‌اش هر چه بیشتر به این نماد خود شکوفایی آراسته شود. خوشبختانه ذهن آدمی از کارکردی مشابه عضلات و ماهیچه‌ها برخوردار است بدین معنی که همان‌طور که عضلات در اثر فعالیت بیشتر تقویت می‌شوند ذهن خلاق فرد نیز از طریق تحرک، و فعالیت کارآمدتر می‌شود و این کیفیت در رابطه با قدرت بیان و نفوذ کلام از طریق مشغولیت ذهنی کافی میسر می‌شود. بدین معنی که هر چقدر فرد بیشتر کلمات و سخنرانی‌هایش را از پیش برنامه‌ریزی و سازماندهی کند به همان نسبت نیز به شکل فرد تیزهوش تری جلوه‌گر می‌شود.

بر ترستان چیره شوید

چند سال پیش برای تعدادی از بازرگانان و تجار درباره‌ی کارایی و کارآمدی اجرایی و مدیریتی، سمینار یک روزه‌ای، برگزار نمودم و در این رابطه بر اهمیت قدرت بیان تأکید کردم. در پایان سخنرانی‌ام تاجری گوشه‌گیر و خجول به من نزدیک شده و گفت که با شنیدن صحبت‌م در رابطه با کارآمدی قدرت بیان و نفوذ کلام قاطعانه مصمم شده است که از این هنر برای پیشبرد موقعیت حرفه‌ای‌اش

به شایسته‌ترین صورت استفاده کند چون حالش دیگر از نادیده گرفته شدن بهم می‌خورد.

یکسال پس از برخورد با این تاجر، نامه‌ای از طرف او به دستم رسید که وی در این نامه جزئیات عملی کردن تصمیمش را به اطلاع رساند از جمله اقداماتش این بود که او بی‌درنگ در جلسات «توست مسترز»^۱ (مرکز آموزش مهارت‌های قدرت بیان) نام‌نویسی کرده و با حضور در این جلسات آموزشی این هنرش را تقویت کرده است. لازم به ذکر است که در مرکز آموزشی توست مسترز بر اصل «حساسیت‌زدایی تدریجی» تأکید می‌شود و هنرجویان این مرکز در نهایت با استفاده از این اصل، بر ترس و ناخودباوری کلامی خود چیره می‌شوند. از طرف دیگر گام‌های عملی این تاجر خجول ولی مصمم تنها منحصر به حضور در مرکز آموزشی توست مسترز نشده بلکه او به مدت ۱۴ هفته نیز در کلاس‌های آموزشی هنر سخنوری دیل کارنگی^۲ حضور به هم رسانده و در مدت شش ماه آنقدر در این کلاس‌ها و جلسات، سخنرانی‌های کوتاه و بلندی ارائه کرده بود که در نهایت بر بخش بزرگی از ترس‌ها، تشویش‌ها و نگرانی‌های خود در این زمینه چیره شده و اکنون دست‌کم از نظر روحی در موقعیتی بود که می‌توانست از این مهارت در راستای خودشکوفایی بیشترش استفاده کند.

دریچه‌هایی که به روی شما گشوده می‌شوند

چون از نظر گوشه‌گیری و بی‌سر و زبانی، لطمات و مشکلات زیادی به این تاجر مثالی ما وارد شده بود سخنرانی من در این سمینار انگیزه کافی جهت تسلط به این هنر (قدرت بیان) را به این تاجر گوشه‌گیر و بی‌سر و زبان داده و او با حضور در کلاس‌های آموزشی مهارت سخنوری، سرانجام به اعتماد به نفس

کافی در این رابطه دست یافته بود.

اتفاقاً از جمله پیامدهای حضور این تاجر گوشه گیر و بی سر و زبان دیروز این بود که فرصتی در اختیارش قرار گرفت تا بدین وسیله بتواند مهارت تازه اش را به رخ رئیس و همکارانش بکشد. موضوع از این قرار بود که می بایست براساس قرار قبلی، یکی از شرکای شرکت در رابطه با خدمات تخصصی این شرکت برای یک شرکت بزرگ بالقوه خریدار خدمات این شرکت سخنرانی کند و کم و کیف خدمات شرکت شان را به اطلاع مشتری برساند که این فرد به علت بیماری غیرمترقبه، نتوانست این وظیفه و مأموریت را به انجام برساند. بنابراین رئیس شرکت از این تاجر گوشه گیر دیروز، خواست که این وظیفه را به انجام برساند. خوشبختانه تاجر سخنور امروز ما به خوبی از پس این مأموریت برآمده و با فصاحت و بلاغت هر چه تمام تر، خدمات گوناگون حرفه ای شرکتش را به اطلاع مشتری بالقوه رساند. خوشبختانه شواهد نشان می داد که تاجر سخنور امروز ما به خوبی از پس این وظیفه برآمده است زیرا رئیس او مراتب تشکر خریدار بالقوه خدمات شرکت را به اطلاع این تاجر رساند.

آری، پس از این موفقیت درخشان رئیس شرکت مأموریت های مشابه دیگری را به این تاجر محول کرده و او بدین وسیله با تجربه کردن موفقیت های متوالی، یک شبه ره صد ساله را در شرکت طی کرده به طوری که به خاطر رشد قدرت بیانش در ابتدا به عضویت هیئت مدیره شرکت در آمده و سپس جزو یکی از شرکای اصلی شرکت شده و او این موفقیت را مدیون سخنرانی من می داند.

نفوذ کلام و عزت نفس

واقعیت این است که دستاوردها و بازتابهای مهارت سخنوری و برخورداری از نفوذ کلام، تنها منحصر به حوزه کاری و دنیای تجاری نیست بلکه به باور

روانشناسان و صاحب نظران این امر ارتباط تنگاتنگی با شخصیت پویا و بالنده فرد دارد.

استدلال این دسته از کارشناسان این است که فردی که آراسته به قدرت سخنوری است بی واسطه شخصیت خود را دوست داشته و این ویژگی سبب می شود که فرد خود به خود از عزت نفس زندگی بخش برخوردار شود. چون این عزت و حرمت نفس آشکار است که سبب خود مهرورزی شخص شده و دوست داشتن خود، نیز سبب می شود که فرد به طور غریزی و غیرارادی این ویژگی مثبت را در اطرافش پراکنده سازد که این مسئله در نهایت سبب همراهی، همسویی و مساعدت به دیگران شده و فرد بدین وسیله می تواند موفقیت های بیشتری را تجربه کند.

تصویر ذهنی تان را تقویت کنید

همان طور که گفته شد دستاوردهای قدرت بیان تنها منحصر به حوزه کاری و حرفه ای نیست بلکه این مهارت به طور خودکار تصویر ذهنی و خودباوری فرد را تقویت می کند و از آنجایی که کامیابی رابطه تنگاتنگی با تصویر ذهنی مثبت (خودباوری) دارد و چون اعتماد به نفس جهت تحقق هر هدفی کاملاً ضروری است به این علت به نفع شخص است که در راستای کسب قدرت بیان، سرمایه گذاری های لازم را بنماید.

از طرف دیگر، براساس یک اصل روانشناختی ثابت شده، ماهیت و ذات آدمی به گونه ای است که شدیداً نسبت به احساسات، افکار و احترام از سوی دیگران حساس بوده و این واقعیتی است که نویسنده نامداری چون سامرست^۱ موام نیز آن را مورد تأکید قرار می دهد چون بر این باور است که همه اعمال فرد در

راستای کسب احترام و تحسین دیگران صورت گرفته و یا اینکه فرد بدین وسیله تلاش می‌کند که احترام کنونی‌اش را از دست ندهد. بنابراین براساس این واقعیت، زمانی که به طور رسا و غرا صحبت می‌کنید بدین وسیله، از تحسین، ستایش و احترام شنوندگان و مخاطبان برخوردار شده و این واکنش مثبت خودبه‌خود عزت‌نفس و تصویر ذهنی‌تان را تقویت کرده و در نهایت این نوع خودباوری و خودپذیری سبب می‌شود که از شخصیت پویاتری برخوردار شوید.

قدرت سخنوری آموختنی است

خبر مسرت‌بخشی که در رابطه با هنر سخنوری به خوانندگان و هنرجویان می‌توان داد این است که خوشبختانه این مهارت زندگی‌بخش، هنری اکتسابی است. به بیان دیگر، اشخاصی که اکنون به طور بلیغ، زیبا، گیرا و فصیح صحبت می‌کنند در گذشته از پس ساده‌ترین گفتگوها و مکالمات نیز بر نمی‌آمدند، این واقعیت نشان می‌دهد که چگونه فرد می‌تواند از طریق سرمایه‌گذاری کافی از این مهارت برخوردار شود.

از طرف دیگر شواهد موجود حکایت از این دارد که اشخاصی که امروزه تبدیل به سخنوری برتر و ممتاز شده و بدین وسیله ثروت و شهرت چشمگیری را نصیب خود می‌کنند، در گذشته‌های نه‌چندان دور، جزو آن گروه ده درصدی بودند که در پایین‌ترین رده‌های این مهارت بودند و این واقعیت توسط اشخاص سرشناس این حوزه چون هاروی اکر^۱ نیز مورد تأیید قرار می‌گیرد. به باور او استادان امروز، در گذشته اشخاصی دارای لکنت بودند.

به هر حال، همان طور که شواهد و مستندات بی‌شمار نشان می‌دهد خوشبختانه کسب این مهارت اکتسابی بوده و فرد از طریق تمرین، تکرار،

سرمایه‌گذاری و مشغولیت ذهنی کافی می‌تواند به سادگی از امتیازات بی‌شمار این مهارت برخوردار شود مشروط بر آنکه بر سرخوردگیهای اولیه در راه دستیابی به این هدف چیره شود. چون از طریق تمرین، مهارت و آزمایش و خطاست که در نهایت فرد با غلبه کردن بر ناکامی‌های اولیه بر این مهارت مسلط می‌شود و این کتاب مراحل و لوازم این هنر را به زبان ساده در اختیار هنرجو قرار می‌دهد.

از منطقه آرامش فاصله بگیرید

واقعیت این است که خطرگریزی میانه‌ای با کامیابی و خودشکوفایی نداشته و این مسئله نه تنها در مورد هنر سخنوری صدق می‌کند بلکه همه زمینه‌ها و مقولات را دربر می‌گیرد. به این معنی که، مادام که فرد از منطقه راحت و آرامش بخش خود خارج نشود هرگز نمی‌تواند فصاحت، بلاغت و به طور کلی دستاورد چشمگیری را تجربه کند و چون از دیرباز تاکنون، فرد در برابر این نگرش و ذهنیت شرطی شده است بنابراین گذر از منطقه آرامش برای بسیاری از اشخاص دشوار است این در حالی است که فرد جهت دستیابی به هدف، باید به هر طریق ممکن بر این مانع چیره شود چون این مسیر با سنگلاخ‌های غیرقابل انکاری همراه است.

در این رابطه مورد مثالی دموستنز^۱، خطیب و سخنور مشهور یونان قدیم آشکار و گویاست. شواهد تاریخی نشان می‌دهد که پیش از آنکه دموستنز به این منزلت، شهرت و ناموری برسد، آشکارا از موانع سخنوری بسیاری رنج می‌برد که از جمله آنها می‌توان به شرم‌رویی، فقدان اعتماد به نفس، گوشه‌گیری و مهمتر از همه لکنت زبان اشاره کرد با این وجود این خطیب، مصمم بود که به هر طریق

ممکن به این آرزوی بزرگش جامه عمل بپوشاند.

بنابراین در راستای این هدف بزرگ بود که دموس تنز هر روز به کنار دریا رفته و با قرار دادن سنگریزه در دهانش، ساعت‌ها رو به سوی دریا با صدای بلند، غرا و رسا داد سخن سر می‌داد تا اینکه در نهایت به آرزویش رسید چون این عزم راسخ بود که صدایی بلند، رسا و قوی را برای این سخنران مشهور به ارمغان آورد. خوشبختانه چون این کتاب یک کتاب عام و غیر تخصصی است به این علت از مطالب و ظرائف این کتاب اشخاص مبتدی و مسلط به یک نسبت می‌توانند استفاده کنند چون راهکارهای این کتاب سرعت پیشرفت اشخاص مبتدی را افزایش داده و افراد حرفه‌ای نیز می‌توانند در این کتاب در حوزه تجارت، سیاست و زندگی شخصی با تکنیک‌ها و استراتژی‌های سخنرانان برجسته آشنا شوند.

چهار اصل قدرت بیان

پیش از آنکه فرد بتواند از این مهارت جهت تحقق آرزوهایش بهره‌مند شود لازم است که به چهار ویژگی زیر آراسته باشد:

۱- **اشتیاق سوزان:** کسب ویژگی قدرت بیان پیش از هر چیزی نیاز به میل و اشتیاقی دارد چون عبور از موانع پیش رو مستلزم این است که فرد از این عشق جوشان و توفنده برخوردار باشد زیرا در غیر این صورت، به سادگی در برابر مشکلات و دشواری‌ها تسلیم می‌شود یا این حال در این رابطه اشتیاق سوزان نیز فی نفسه کافی نیست.

۲- **تصمیم قاطع:** چون افت و خیزها و سنگلاخ‌های این هدف انکارناپذیر است به این علت، فرد جهت تحقق بخشیدن به هدف خویش، نیاز به تصمیمی قاطع دارد.

۳- **نظم‌گرایی:** چون کسب این مهارت نیازمند برنامه‌ریزی، سازماندهی،

آمادگی و تنظیم مطالب سخنرانی است به این علت، فرد هنرجو باید به ویژگی نظم‌گرایی آراسته باشد زیرا جهت تسخیر این مهارت، هیچ راه میانبری وجود ندارد.

۴- عزم راسخ: و دست آخر اینکه فرد جهت غلبه بر موانع و مشکلات کوتاه و بلند مدت، نیاز به عزمی راسخ و اراده‌ای آهنین دارد زیرا در غیر این صورت، در برابر موانع ریز و درشت تسلیم می‌شود.

تنها محدودیت خود شما هستید

اگر چه براساس شواهد موجود، بزرگترین دشمن آدمی ترس و تردید است با این حال، شواهد بسیاری در دست است که حکایت از موهومی و پوشالی بودن این هراس‌های کاذب و بی اساس دارد. بنابراین به این علت است که گفته می‌شود بزرگترین محدودیت فرد، محدودیت خود ساخته است. روشن است که در صورت گذر از این محدودیت پوشالی، هیچ چیز دیگری نمی‌تواند در برابر خود شکوفایی فرد قدم غَلَم کند.

من در طی سال‌های گذشته، بیش از چهار هزار مورد سخنرانی را در بین جمعیت اندک و پرشماری تجربه کرده و به طور حضوری برای بیش از پنج میلیون نفر در ۴۶ کشور جهان سخنرانی کرده‌ام. بنابراین به این علت است که خود را در موقعیتی می‌یابم که می‌توانم راز و رمزها و فوت و فن‌های این هنر ارزشمند را در اختیار خوانندگان قرار دهم تا آنها هر چه سریعتر بر این مهارت آموختنی و اکتسابی مسلط شده و بدین وسیله هر چه بیشتر زندگی‌شان را پربار سازند.