

هفت گام به سوی موفقیت

گام دوم

سخنرانی موفق

نویسنده: آرینا نیکیتینا

مترجم: زهرا کرمی کجانی

ناظر ترجمه: محمدرضا اربابی



سرشناسه	نیکیتینا، آرینا Nikitina, Arina
عنوان و نام پدیدآور	سخنرانی موفق؛ نویسنده آرینا نیکیتا؛ مترجم زهرا کریمی کجانی؛ ناشر ترجمه محمدرضا اربابی
مشخصات نشر	تهران: انتشاران اندیشه، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری	۹۱ ص.
فرمت	هفت گم به سوی موفقیت؛ گام دوم.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۷۴۸۵-۰۷-۱
وضعیت فهرست نویسی	فیا
یادداشت	عنوان اصلی: Successful public speaking.
موضوع	سخنرانی - موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی
شناسه افزوده	کریمی کجانی، زهرا، مترجم
شناسه افزوده	اربابی، محمدرضا،
رده بندی کنگره	۴۲۹ / PN ۱۳۹۳۲۰۹
رده بندی دیویی	۸۰۸/۵۱
شماره کتابخانه ملی	۲۷۵۲۴۱
دسترسی و محل الکترونیکی	www.Bookboon.com



سخنرانی موفق

نویسنده: آرینا نیکیتینا

مترجم: زهرا کریمی کجانی

ناظر ترجمه: محمدرضا اربابی

طراح جلد: حمیده عطایی

ناشر: انتشاران اندیشه

به سفارش: موسسه سپهر ترجمان اندیشه

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۳

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۴۸۵-۰۷-۱

تلفن: ۰۹۱۲۱۴۸۷۸۱۹ - ۲۲۲۰۸۵۳۴ - ۷۷۶۲۰۹۴۱ - ۷۷۶۲۰۹۴۰

رایانامه: info@translatoinindustry.ir - montasharanandisheh@yahoo.com

قیمت: ۶۵۰۰۰ ریال

فهرست

۷	پیشگفتار
۹	درباره نویسنده
۱۱	مقدمه
۱۵	فصل اول: سیر تکامل سخنرانی
۱۷	سخنرانی چیست؟
۲۰	عناصر نوین سخنرانی
۲۳	فصل دوم: غلبه بر ترس از سخنرانی
۲۶	روانشناسی نهفته در پشت ترس از سخنرانی
۳۳	فصل سوم: مولفه‌های یک سخنرانی موفق
۳۶	داستان گویی
۳۹	زبان بدن
۴۲	لحن صدا
۴۹	قدرت مکث
۵۱	وسایل کمکی دیداری
۶۳	فصل چهارم: سه اصل موفقیت در سخنرانی
۶۵	آماده سازی
۷۷	تمرین
۸۱	اجرا

پیشگفتار

آیا به نظر شما سخنرانی کردن در مقابل تعداد زیادی مخاطب به اندازه مراجعه به دندانپزشک جذاب است؟ آیا با وجود اینکه هنگام صحبت کردن در جمع احساس راحتی می‌کنید، همچنان به دنبال راه‌هایی برای بهبود بخشیدن به مهارت‌های خود و حتی افزایش توانایی خود در انگیزه بخشی، تشویق، ترغیب و آموزش دیگران هستید؟ در هر صورت مطالعه کتاب «سخنرانی موفق» برای شما سودمند خواهد بود.

در این کتاب با موضوعات زیر آشنا می‌شوید:

- ارتباط با مخاطب
- بهبود چشمگیر در ارائه سخنرانی
- غلبه بر اضطراب صحبت کردن در جمع
- پاسخ مناسب به نیازهای مخاطبان
- تقویت مهارت‌های ارتباطی غیر کلامی
- اضافه کردن جنبه بصری به ارائه خود
- جلب علاقه و توجه مستمعین
- تدوین یک سخنرانی گام به گام کسب و کار ضربتی
- جلوگیری از اشتباهات پرهزینه رایج در سخنرانی در جمع

درباره نویسنده

آرینا نیکیتینا کارشناس خودیاری، روانشناس، وبلاگ نویس، سخنران و مؤسس وبلاگ www.goal-setting-guide.com است؛ یکی از بزرگترین پرتال‌هایی که دامنه وسیعی از موضوعاتی از قبیل هدف گذاری، انگیزش، ارتباط، بهتری، بهروری و موفقیت را پوشش می‌دهد. وی در سال ۲۰۱۰ وبلاگ شخصی خود^۱ را به عنوان یکی از سه وبلاگ برتر در زمینه خودیاری، راه اندازی نمود. او همچنین نویسنده کتاب الکترونیکی *پرفروش تحقق واقعی اهداف* است.

مقدمه

«هیچ چیز در زندگی مهم‌تر از توانایی برقراری ارتباط نیست.» — Gerald R. Ford

سیک‌های گوناگون ارتباطات جایگاه خود را در فضای کسب و کار امروز یافته است. مدیران با مصاحبه‌های شغلی بی شمار، کنفرانس‌ها، جلسات، عرضه محصولات، کارگاه‌ها و رویدادهای عمومی بیش از پیش متوجه اهمیت رشد مهارت‌های ارتباط فردی در درون شرکت‌های خود شده‌اند. هنوز هم اکثر مدیران و کارمندان کاربرد صحبت در جمع را نادیده می‌گیرند و با این کار خود پیشرفت‌ها و بهترین فرصت‌ها را در اختیار کسانی که فعالانه گام‌هایی در راستای مهارت یافتن در هنر صحبت در جمع بر می‌دارند قرار می‌دهند.

حقیقت اینست که شما با سال‌ها تجربه و ایده‌های برجسته در کسب و کار توانایی داشتن بهترین محصولات و خدمات را دارید، اما اگر با مخاطبان هدف خود ارتباط برقرار نکنید، تاثیرگذاری شما محدود می‌شود. در اغلب موارد گزارش‌های بسیار خوب و تاثیرگذار در سازمان‌ها و شرکت‌ها به دلیل بی‌میلی یا ترس افراد از ظاهر شدن در صحنه ناگفته مانده است.

خواه هدف شما افزایش رشد شغلی، رساندن کسب و کار خود به سطحی بالاتر باشد، خواه هدف القاء، ترغیب و تحریک دیگران به پیروی از رهبری شما باشد، بایستی بیاموزید که چگونه ایده خود را در مقابل گروهی از مردم

به نحوی روشن، ساختار یافته و جذاب انتقال دهید. تبدیل شدن به یک سخنران تاثیرگذار امری خیلی ضروری نیست، اما هنوز جزء اهداف ناخوشایند پیشرفت حرفه‌ای شماست. هنر سخنرانی فواید عملی زیادی دارد که بسیار فراتر از ارائه یک پروژه و برگزاری موفقیت‌آمیز یک جلسه است. پرورش مهارت‌های ارتباطی و یادگیری صحبت در جمع فواید ذیل را دارد:

- ایجاد فرصت‌های جدید برای پیشرفت شغلی
- ایجاد جایگاه برای شما به عنوان یک صاحب نظر
- پیشی گرفتن از رقبای
- جذب مشتریان واقعی به کسب و کار شما
- ارائه اطلاعات فنی یا تجارت به طور موثر
- ایجاد چرخه فروش سریع‌تر
- ایجاد امکان بازاریابی موثر کسب و کار خود در بازار یا ترویج محصولات شما در میان مخاطبان بیشتر
- اصلاح ارتباطات داخلی
- کمک به شما در به عهده گرفتن رهبری و پرورش دیگران به راحتی
- افزایش بهره‌وری کارمندان
- آماده سازی شما برای روبرو شدن با چالش‌های سخنرانی
- اعتبار آفرینی فراوان و کمک به حفظ مشتریان
- انگیزش و ترغیب دیگران برای رسیدن و دستیابی به اهداف شغلی
- دعوت از شما برای شرکت در کنفرانس‌ها، سمینارها و سخنرانی محلی، منطقه‌ای و ملی به عنوان یک فرد کلیدی