

معرفی قدرتمندانه

(Powerful presentation)

مؤلفان: جونز ارنبورگ، جان ماتوک

مترجم: رفعت بابایی

روحین مهر ۱۳۹۰

ناشر برگزیده استان مازندران در سال ۱۳۸۸

سرشناسه	ارنبورگ، جونز Jöns Ehrenborg
عنوان و نام پدیدآور	معرفی قدرتمندانه / مولفان جونز ارنبورگ، جان ماتوک؛ ترجمه رفعت بابایی.
مشخصات نشر	ساری: روجین مهر، ۱۳۹۰.
مشخصات ظاهری	۱۴۰ ص.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۵۸۸۴-۲۸-۹
وضعیت فهرست‌نویسی	فیا
یادداشت	عنوان اصلی: Powerful presentation
موضوع	سخنرانی -- دستنامه‌ها
شناسه افزوده	ماتوک، جان
شناسه افزوده	Mattock, John
شناسه افزوده	بابایی، رفعت، ۱۳۵۶ -، مترجم
رده‌بندی کنگره	PN ۴۱۹۳ کس / الف ۳۰۴ ۱۳۹۰
رده‌بندی دیویی	۸۰۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	۲۲۷۷۴۶۷



تلفکس: ۰۳-۳۲۱۵۶۹۲-۱۵۱ همراه: ۰۵۲-۰۹۱۱۳۵۵

عنوان: معرفی قدرتمندانه (Powerful presentation)

مولفان: Jöns Ehrenborg & John Mattok

مترجم: رفعت بابایی

ویراستار: محمدرضا گلشنی

ناشر: انتشارات روجین مهر

صفحه‌آرایی: مریم کاظمی (روجین مهر)

طرح جلد: معصومه امیری

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۸۸۴-۲۸-۹

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: نخست، ۱۳۹۰

قیمت: ۳۵۰۰ تومان

مقدمه‌ی نویسنده	۷
فصل اول: در ذهن شنونده‌ی شما چه می‌گذرد؟	۹
فصل دوم: چه چیزهایی در یاد شنونده می‌ماند؟	۲۵
فصل سوم: چه چیزهای دیگری در ذهن و قلب شنونده‌ی شما نفوذ می‌کند؟	۵۵
فصل چهارم: چگونه می‌توانید شنونده را به داستان‌تان بکشید؟	۷۳
فصل پنجم: آیا واقعاً می‌توانید باورهای شنونده خود را تغییر دهید؟	۹۱
فصل ششم: چگونه می‌توانید خود را بسازید و مرور کنید و ارائه دهید؟	۱۰۷
چکیده‌ی کتاب	۱۳۶

مقدمه‌ی نویسنده

اگر من بخواهم در هدایت بشر به سوی هدف مشخص موفق شوم، باید بدانم که او در چه موقعیتی قرار دارد که دقیقاً از همان نقطه آغاز کنم. البته برای کمک به یک نفر باید وادی افق درک او را ببینم و درک کنم ولی قبل از آن مهم‌تر است که آن‌چه را که او درک می‌کند، من نیز بفهمم.

سورن کیرگگارد^۱

غالب محتوای کتاب درباره‌ی هدایت بشر و اهداف مشخص اوست. مجموعه‌ای است از ابزارها برای طراحی و ارائه‌ی یک معرفی موثر. بسیاری از این ابزارها و وسایل، مربوط به هزاران سال پیش است و تا قرن نوزدهم که کیر گگارد از آن‌ها استفاده می‌کرد موجود بودند. متأسفانه امروزه همان ابزارها را سیاست‌مداران بی‌وجدان و رسانه‌های گروهی کلاه‌بردار مورد استفاده قرار می‌دهند که ما فقط می‌توانیم برای استفاده صحیح شما از این ابزارها، امیدوار باشیم.

اگر بعضی از اوقات احساس می‌کنید که روش معرفی شما کهنه شده یا شک دارید که پیام شما به کلی منتقل شده یا نه، این کتاب به شما کمک خواهد کرد.

فصل‌ها را می‌توانید به‌طور متوالی بخوانید؛ شبیه همان اتفاقی که در یک همایش می‌افتد. ما پیشنهاد می‌کنیم زمان کمی برای ارزیابی بازخوردتان نسبت به متن، بعد از خواندن هر چند صفحه اختصاص دهید و به تمرینها هم نگاه کنید. یا در عوض می‌توانید در عرض نیم ساعت، نگاهی اجمالی به کتاب انداخته و آن‌را محکی زده و در قفسه قرار دهید.

تا زمانی که خود را برای معرفی بعدی آماده می‌کنید. (آن‌جاست که شما کمی عمیق‌تر به آن خواهید پرداخت)

^۱-soren kierkegaard

تصویری که ما از سراسر کتاب در ذهن داریم، ارائه یک معرفی کاملاً پرداخته شده از شماست که در برابر حضار ایستاده‌اید و کاملاً مجهز به وسایل معمول سمعی بصری می‌باشید. این کتاب در ارتباط غیر کلامی، انعکاس صوت یا تکنیک فلیپ چارت نیست، بیش‌تر چیزهایی که ما ارائه می‌کنیم، در برخوردهای رو در رو با مدیر بانک خود یا دختر نوجوان تان مورد استفاده قرار می‌گیرد.

پیرو توصیه‌ی کیرکگارد، انسان‌هایی که شما در معرفی خود، آن‌ها را مخاطب قرار می‌دهید به بررسی وضعیت ذهن آن‌ها هنگامی که ایستاده‌اید و صحبت می‌کنید خواهید پرداخت.*

* از این به بعد در سراسر کتاب هرگاه کلمه معرفی به کار برود منظور همان است که در تجارت صورت می‌گیرد مگر این که با ارائه توضیح، مورد دیگری مورد نظر قرار گیرد که با * مشخص می‌شود