

# قدرت بیان

(چگونه با صحبت کردن دیگران را شیفتهٔ خود کنیم)

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: دکتر شهرام ظریف



انتشارات سما

## فهرست مطالب

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

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

## 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<sup>۱</sup>

\*\*\*

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 جهت‌کامیابی 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 نظراتش 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 تیزهوش‌تری 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 برخوردم با این تاجر، نامه‌ای از طرف او به دستم رسید که وی در این نامه جزئیات عملی کردن تصمیمش را به اطلاعم رساند از جمله اقداماتش این بود که او بی‌درنگ در جلسات «توست مسترز»<sup>۱</sup> (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<sup>۲</sup> 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 خود شکوفایی بیشترش استفاده کند.

### در ریچه‌هایی 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 انگیزه‌کافی 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