

مهارت‌های سخنرانی و سخن گفتن

چطور با صمیمت کردن در هر موقعیتی برنده شویم

متن کامل

برایان تریسی
سحر لقایی



انتشارات راشین دارای مجوز از برایان تریسی
برای انتشار آثار او به زبان فارسی است.

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴-م.
عنوان و نام پدیدآور: مهارت‌های سخنرانی و سخن گفتن: چطور با صحبت کردن در هر موقعیتی
برنده شویم / برایان تریسی، مترجم سحر لقایبی.
مشخصات نشر: تهران: راشین، ۱۳۸۸ مشخصات ظاهری: ۲۰۸ ص؛ ۲۱×۱۴ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۲۴۸-۱۶۶-۶ فهرست‌نویسی: فیپا
عنوان اصلی: Speak to Win: How to Present with Power in Any Situation
موضوع: سخنرانی رده‌بندی دیویی: ۸۰۸/۵۱
رده‌بندی کنگره: ۱۳۸۸ م۹ت/۴۱۲۹/۱۵ PN
شماره کتابشناسی ملی: ۱۰۵۰۷۷۱

مهارت‌های سخنرانی و سخن گفتن:

چطور با صحبت کردن در هر موقعیتی برنده شویم

❖ نویسنده: برایان تریسی

❖ مترجم: سحر لقایبی



ناشر: انتشارات راشین

تهران: خ جمالزاده جنوبی، بین جمهوری و لبافی نژاد، بن‌بست بهزادی، پلاک ۸

Email: rashinpress@yahoo.com

Http://www.rashinpress.com

مرکز پخش: رهنما

تهران: خ انقلاب، خ ۱۲ فروردین، خ شهدای ژاندارمری، پلاک ۱۱۰

ص پ ۱۳۱۴۵/۱۸۴۵

نمبر: ۶۶۴۶۷۴۲۴

تلفن: ۶۶۴۰۰۹۲۷

Email: info@rahnamapress.com

Http://www.rahnamapress.com

چاپ: گلشن

لینوگرافی: رهنما

بها: ۳۵۰۰ تومان

تیراژ: ۳۰۰۰

چاپ اول: زمستان ۱۳۸۸

تقدیم به پدر و مادر مهربانم

سحر لقای

این کتاب را از صمیم قلب به همسرم، باربارا، تقدیم می‌کنم که در طول سالیانی که من مشغول مسافرت و سخنرانی در سراسر دنیا بودم همیشه پشت و پناه و همراهم بوده است. او همیشه یک شریک و دوست وفادار، باهوش و فهمیده و یک مادر فوق‌العاده بوده است. بدون او هیچ چیزی ممکن نبوده و با همراهی او هیچ مرزی برای موفقیت‌هایم وجود نداشته است.

برایان تریسی

فهرست

- مقدمه: صحبت کردن برای برنده شدن..... ۷
- فصل ۱: هنر خوب صحبت کردن و سخنوری..... ۱۴
- فصل ۲: برنامه‌ریزی و آمادگی قبلی کار را آسان‌تر می‌کند..... ۲۴
- فصل ۳: اعتماد به نفس و قدرت روحی:
- از بین بردن ترس از سخنرانی کردن در جمع..... ۴۷
- فصل ۴: با هر شنونده‌ای پر قدرت شروع کن..... ۶۱
- فصل ۵: کنترل جلسه‌های کوچک..... ۷۷
- فصل ۶: مهارت پیدا کردن در جلسات و مذاکرات با گروه‌های کوچک..... ۸۹
- فصل ۷: مهارت پیدا کردن روی صحنه:
- تحت تأثیر قرار دادن تعداد زیادی از حضاران..... ۱۰۵
- فصل ۸: مهارت در فن بیان: تکنیک‌های موثر صدا..... ۱۲۸
- فصل ۹: فوت و فن‌های تجارت: تکنیک‌های سخنران‌های حرفه‌ای..... ۱۴۰
- فصل ۱۰: کنترل کردن صحنه سخنرانی..... ۱۵۳
- فصل ۱۱: در پایان ضربه نهایی را بزن! زمانی که نفس در سینه‌ها حبس شده..... ۱۷۴
- فصل ۱۲: سخنرانی متقاعدکننده در مورد فروش..... ۱۸۳
- در باره نویسنده..... ۲۰۶

مقدمه

صحبت کردن برای برنده شدن

سرنوشت ما توسط افکار ما تعیین می‌شود. ما همان کسی می‌شویم که آرزو داریم باشیم و همان کاری را انجام خواهیم داد که آرزو داریم انجام دهیم به شرطی که اندیشه‌های ما مطابق آرزوهای ما باشند.

اوریسون سوئت ماردن

برای رسیدن به موفقیت لازم است توانایی صحبت کردن برای یک جمع را داشته باشی. خوب صحبت کردن می‌تواند برایت احترام و اعتبار به وجود بیاورد، تو را برای شرکتی که در آن کار می‌کنی ارزشمندتر کند و توجه کسانی را که می‌توانند به تو کمک کنند و درهای موفقیت را به رویت باز کنند به سمت تو جلب کند. همچنین توانایی خوب صحبت کردن مردم را متقاعد می‌کند که به طور کلی با استعدادتر و باهوش‌تر از بقیه افرادی هستی که نمی‌توانند به خوبی تو صحبت کنند.

بازرزش‌ترین دارایی تو چیست؟ ذهن تو. یکی از باارزش‌ترین مهارت‌هایی که داری توانایی خوب فکر کردن و به خوبی بیان کردن افکار برای دیگران است. این مهارت به اندازه سایر استعدادها و مهارت‌هایی که می‌توانی در خودت پرورش بدهی به تو کمک می‌کند که درآمد بیشتری به دست بیاوری و سریع‌تر ارتقا مقام پیدا کنی. در نهایت تنها راهی که برای نشان دادن تسلط و مهارت در یک موضوع خاص وجود دارد این است که عقاید و افکار را واضح و روشن بیان کنی یا آنها را بنویسی. وقتی خوب صحبت کنی، مردم خواهند گفت: «هی! اون واقعا می‌دونه چی داره می‌گه.»

نکته جالب اینجاست که ذهن تو مثل یکی از ماهیچه‌هاست است. اگر از آن زیاد و درست استفاده کنی قوی‌تر و تواناتر می‌شود. اگر افکار و کلماتت را از قبل در ذهنت سازمان‌دهی کنی خیلی راحت‌تر و بهتر می‌دانی می‌خواهی چه بگویی و چطور می‌خواهی آن را بگویی. برنامه‌ریزی، آماده کردن و در نهایت ارایه آن و سخنرانی کردن تو را مجبور خواهد کرد که از ذهنت بیشتر استفاده کنی و این کار باعث می‌شود واقعا

باهوش‌تر شوی.

ترس را در خودت از بین ببر و در حرفه‌ات اوج بگیر

چند سال پیش برای گروهی از بازرگانان و تاجران سمینار یک روزه‌ای را با عنوان «تاثیرگذاری عملی» برگزار کردم. در طول دوره دائم تاکید می‌کردم که خوب صحبت کردن و دیگران را تحت تاثیر قرار دادن نقش بسیار مهمی در تجارت دارد. در پایان روز، یکی از تاجران تقریباً خجالتی پیش من آمد و گفت تحت تاثیر صحبت‌های من تصمیم گرفته است که تلاش کند یاد بگیرد چگونه می‌تواند به یک سخنران خوب تبدیل بشود. او گفت از نادیده گرفته شدن توسط روسایش و ترفیع نگرفتن‌های همیشگی خسته شده است.

یک سال بعد نامه‌ای از او دریافت کردم که در آن سرگذشتش را برای من نوشته بود. او بلافاصله تصمیمش را عملی کرده و دست به کار شده بود. او عضو یک گروه محلی شده بود که به کسانی که می‌خواستند در مهمانی‌های رسمی مدعوین را معرفی کنند و در واقع هدایت مهمانی را بر عهده داشتند آموزش می‌داد. هر هفته نیز در مراسم شرکت می‌کرد. در هر جلسه اعضا باید یک به یک می‌ایستادند و راجع به یک موضوع سخنرانی می‌کردند و در پایان هر جلسه نیز به هر سخنران امتیاز داده می‌شد.

در واقع اعضای این گروه از روش «کاهش حساسیت سیستماتیک» استفاده می‌کردند. کاهش حساسیت سیستماتیک یعنی اگر کاری را بارها و بارها انجام بدهی آرام آرام حساسیت نسبت به آن کم می‌شود و سرانجام از بین می‌رود. وقتی به طور مرتب جلوی گروهی از مردم صحبت کنی در نهایت ترس و نگرانی‌ات از سخنرانی از بین می‌رود.

او همچنین در یک دوره ۱۴ هفته‌ای «دیل کارنگی» شرکت کرده بود. در هر جلسه او باید در مقابل همکلاسی‌هایش سخنرانی می‌کرد. در طول ۶ ماه آنقدر سخنرانی‌های بزرگ و کوچک در مقابل گروه دوستانه همکلاسی‌هایش به او داده شد که در نهایت بیشتر ترس و اضطراب او از سخنرانی از بین رفت و به جای آن کم کم اعتماد به نفسی در وجود او شکل گرفت که توانایی او را برای صحبت کردن در مقابل دیگران افزایش می‌داد.

درهای موفقیت به روی تو باز می‌شوند

در همین حال که او در حال رشد دادن و پرورش توانایی صحبت کردن بود، یک کار اضطراری کوچک در محل کارش پیش آمد. یکی از شرکا قرار بود یک سخنرانی ترتیب دهد و اطلاعاتی را در حضور یکی از متقاضیان خدمات شرکت، ارائه دهد. ولی فرد مذکور بیمار شد و نتوانست در جلسه شرکت کند. رئیس شرکت از او پرسید آیا می‌تواند به جای همکاری این اطلاعات را آماده کند و آن را در حضور مشتری ارائه دهد و او این کار پذیرفت.

او کل بعد از ظهر و صبح فردای آن روز را مشغول آماده کردن اطلاعات و سخنرانی بود. سپس به شرکت مشتری رفت و از طرف شرکتشان یک سخنرانی بسیار عالی انجام داد و قرارداد کار را با آنها بست. زمانی که به شرکت برگشت رئیسش به او گفت که مدیر شرکت مذکور به او زنگ زده و از اینکه وقت کافی صرف کرده و یک نفر را با اطلاعات کامل از خدمات مهندسی شرکت و سخنرانی عالی به شرکتشان فرستاده تشکر کرده است.

در عرض چند هفته او به طور مرتب به شرکت‌های مشتری و متقاضی خدمات فرستاده می‌شد تا در مورد خدمات شرکتش سخنرانی کند. او بخاطر کارش چند بار ترفیع گرفت و طی مدت کوتاهی به یکی از مدیران میانی شرکت تبدیل شد و چیزی نمانده است که به یکی از شرکای اصلی شرکت تبدیل شود. او برای من نوشته بود که کل زندگی‌اش با یک تصمیم زیر و رو شده است. او تصمیم گرفته بود که سخنران خوبی شود و این تصمیم را با انجام کارهای لازم برای رسیدن به آن به طور جدی پیگیری کرده بود.

حس احترام و اطمینان به خودت را افزایش بده

یک سخنران خوب و حرفه‌ای شدن در همه بخش‌های کارت به درد می‌خورد و کمکت می‌کند. ولی برای یاد گرفتن فن خوب سخنرانی کردن در مقابل بقیه یک دلیل مهم‌تر وجود دارد. روانشناسان معتقدند میزان اعتماد و احترام به نفس و در واقع اینکه «چقدر خودت را دوست داری» به طور چشمگیری روی نحوه زندگی اجتماعی و خصوصی‌ات تاثیر می‌گذارد. هرچه متقاعدکننده‌تر و منطقی‌تر صحبت کنی، بیشتر از

خودت خوشتر خواهد آمد. هر چه بیشتر از خودت خوشتر بیاید، خوش‌بین‌تر و با اعتماد به نفس‌تر خواهی شد. هر چه بیشتر از خودت خوشتر بیاید، در روابطت با بقیه مثبت‌نگرتر و جذاب‌تر خواهی شد. هر چه بیشتر خودت را دوست داشته باشی، سالم‌تر و خوشحال‌تر خواهی شد و در هر کاری که انجام می‌دهی مثبت‌نگرتر خواهی بود.

تصویری را که از خودت در ذهن داری بهتر کن

وقتی یاد بگیری که موثرتر صحبت کنی، تصویری که از خودت داری نیز بهتر می‌شود. تصویر از خود در واقع یک «آینه درونی» است. تصویر از خود، یعنی اینکه خودت را قبل و در طول یک اتفاق چطور می‌بینی و در مورد خودت چه فکری می‌کنی. هر چه تصویری که از خودت داری مثبت‌تر و بهتر باشد، عملکردت نیز بهتر و باکیفیت‌تر می‌شود. این موضوع کاملا واقعیت دارد که اگر قبل از هر کاری در ذهنت تصویری از خودت بسازی که داری آن کار را به بهترین حالت ممکن انجام می‌دهی، در واقعیت نیز عملکردت بهتر خواهد شد.

همه ما به میزان خیلی زیادی به افکار، احساسات و مخصوصا احترام و توجه دیگران حساس هستیم. سامریت موم می‌نویسد: «هر کاری که ما در زندگی انجام می‌دهیم برای به دست آوردن احترام و توجه دیگران است یا حداقل برای از دست ندادن توجه آنان است.» بنابراین وقتی خوب صحبت می‌کنی، شنوندگان نیز از تو بیشتر خوششان خواهد آمد و احترام بیشتری برایت قائل خواهند شد و در نتیجه تو هم از خودت بیشتر خوشتر خواهی آمد و احترام بیشتری برای خودت قائل خواهی شد. وقتی بخاطر یک سخنرانی خوب، بازخوردهای مثبتی از شنوندگان دریافت کنی، تصویری که از خودت داری بسیار بهتر خواهد شد. خودت را بسیار مثبت‌تر می‌بینی و مثبت‌تر هم در مورد خودت فکر می‌کنی. و به این ترتیب احساس قدرتمندی درونی‌ات را بیشتر و بیشتر خواهی کرد. در نتیجه با اعتماد به نفس بیشتری راه می‌روی، حرف می‌زنی و رفتار می‌کنی.

سخنرانی کردن حرفه‌ای، یادگرفتنی است

بهترین واقعیتی که در مورد فن سخنرانی کردن می‌توانم بگویم این است که این

هنر، یاد گرفتنی است. بیشتر افرادی که امروز یک سخنران حرفه‌ای هستند، زمانی حتی نمی‌توانستند به تنهایی در یک کیوسک تلفن در دلشان یک دعای زیر لب بخوانند! بسیاری از کسانی که امروز جلوی تعداد زیادی از حاضران با اعتماد به نفس و به مدت طولانی و با مهارت سخنرانی می‌کنند، زمانی حتی از فکر بلند شدن و در مقابل یک جمع ایستادن و حرف زدن می‌ترسیدند.

هدف تو باید این باشد که جزء ۱۰ درصد بالایی بهترین سخنرانان و جزء کسانی باشی که به راحتی با بقیه ارتباط برقرار می‌کنند. و همیشه باید به خودت یادآوری کنی که کسانی که امروز جز ۱۰ درصد بالایی هستند زمانی جز ۱۰ درصد پایینی بودند. هر کسی که کاری را خوب انجام می‌دهد زمانی آن را به سختی انجام می‌داده است. هارو اگر می‌گوید: «عملکرد هر فرد حرفه‌ای روزی افتضاح بوده است.»

حتما شنیده‌ای که می‌گویند: کار نیکو کردن از پر کردن است. بعضی‌ها حتی یک قدم جلوتر رفته‌اند و می‌گویند کار نیکو کردن از **نیکو** پر کردن است! با این حال حقیقت این است که کار نیکو کردن با تمرین زیاد اما ناکامل نیز به دست می‌آید.

زمانی که داری تلاش می‌کنی تا هنر خوب سخنرانی کردن را بیاموزی و حرفه‌ای شوی مطمئنا اشتباهات کوچک و بزرگ زیادی را مرتکب خواهی شد. گاهی احساس عصبانیت و بی‌لیاقتی می‌کنی. گاهی اوقات حرف‌های اشتباه می‌زنی و چیزهای درست را فراموش می‌کنی. گاهی اوقات **مِن** می‌کنی و **تیق** می‌زنی و پیش خودت فکر می‌کنی «یعنی من می‌توانم این کار را یاد بگیرم؟»

از منطقه راحتی‌ات خارج شو

برای حرفه‌ای شدن در سخنرانی یا در هر کار دیگری باید اراده کنی که راحتی و آسایشت را رها کنی و به خودت سختی بدهی. هر وقت که بخواهی به سطح بالاتری از صلاحیت و شایستگی برسی باید خودت را آماده کنی که گاهی اوقات در مسیر رشد و تکاملت، بی‌تجربگی و ترس را هم احساس کنی.

شاید داستان سخنور بزرگ و مشهور یونانی، **دموستنس**، را شنیده باشی که یکی از بهترین سخنرانان دوران باستان بود. او وقتی شروع به کار کرد، هم دستپاچه بود و هم خجالتی و هم دچار لکنت زبان بود و هم زبانش می‌گرفت. ولی تصمیم گرفته بود که به

یک سخنران خوب تبدیل شود. او برای اینکه بر مشکلاتش غلبه کند چند شن ریزه در دهانش می‌گذاشت و روزی چند ساعت بلند بلند روبروی دریا سخنرانی می‌کرد. به این طریق او بر مشکل لکنت زبان و گره زبانش غلبه کرد. صدایش رساتر و قوی‌تر و پر اعتماد به نفس‌تر شد و در نهایت به یکی از بزرگ‌ترین سخنوران تاریخ تبدیل شد. اگر یک سخنران تازه‌کار هستی، این کتاب به تو یاد خواهد داد که چگونه با سرعت بیشتری به یک سخنران شایسته، با اعتماد به نفس و حرفه‌ای تبدیل شوی. اگر در سخنرانی تجربه بیشتری داری این کتاب بهترین تکنیک‌ها، روش‌ها و شیوه‌هایی را که سخنرانان بزرگ تاریخ در همه زمینه‌ها از تجارت و سیاست گرفته تا زندگی شخصی از آنها استفاده می‌کردند و می‌کنند، در اختیار تو قرار خواهد داد.

چهار عامل برای حرفه‌ای شدن در سخنرانی

برای تبدیل شدن به یک سخنران برجسته، فقط باید ۴ چیز داشته باشی: *اراده*. اول از همه باید اشتیاق شدید و سوزانی برای تبدیل شدن به یک سخنران خوب در وجودت داشته باشی. اگر اشتیاق تو به اندازه کافی قوی باشد و به مدت کافی برای رسیدن به این هدف تلاش کنی، هیچ چیز نمی‌تواند تو را از رسیدن به هدف باز دارد. ولی اشتیاق کافی نیست.

تصمیم. باید تصمیم‌گیری که مدت طولانی تلاش کنی، بر هر مانعی غلبه کنی و هر کار دیگری را که لازم است انجام دهی تا بهترین شوی.

انضباط شخصی. باید خودت را مقید کنی که برنامه‌ریزی کنی، همه چیز را آماده کنی و سخنرانی‌ها و جلسات معرفی را بارها و بارها انجام دهی تا به مهارت لازم برسی. هیچ میان‌بری برای این کار وجود ندارد و برای رشد دادن هر مهارت مهمی باید سخت تلاش کنی.

مصمم بودن. در آخر باید مصمم باشی که علی‌رغم همه موانع زودگذر و موقتی، سدها و یا خجالتت، پشتکار داشته باشی و تلاشت را متوقف نکنی.

تنها محدودیت واقعی، خود تو هستی

بزرگ‌ترین دشمن ما همیشه ترس‌ها و دودلی‌های خودمان است. در واقع برای

کارهایی که می‌توانی انجام دهی، یا شخصیتی که می‌خواهی داشته باشی یا چیزهایی که می‌خواهی داشته باشی هیچ محدودیتی وجود ندارد جز محدودیت‌هایی که خودت برای خودت می‌گذاری.

در طول سالیان بسیار، من بیشتر از ۴۰۰۰ سمینار داشته‌ام و شخصا با بیش از پنج میلیون نفر در ۴۶ کشور دنیا صحبت کرده‌ام. در صفحات بعد، من دستت را می‌گیرم و قدم به قدم به تو نشان خواهم داد که چطور شهامت، اعتماد به نفس و شایستگی‌هایت را بالا ببری تا در هر موقعیتی یک سخنران همیشه برنده باشی.