

هنر بیان

(حرف بزن تا برنده شوی)

چگونه در هر شرایطی با قدرت ظاهر شویم؟

نویسنده:

برایان تریسی

مترجم:

منیر علیزاده

سرشناسه:

تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.

Tracy, Brian

عنوان و نام پدیدآور:

هنر بیان (حرف بزَن تا برنده شوی): چگونه در هر شرایطی

با قدرت ظاهر شویم/ نویسنده: برایان تریسی؛ مترجم: منیر علیزاده.

مشخصات نشر:

تهران: پر، ۱۳۹۶

مشخصات ظاهری:

۲۴۸ ص.

شابک:

978-600-8137-81-8

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: Speak to win : how to present with power in any situation, c2008.

موضوع:

سخنرانی

موضوع:

Lectures and lecturing

شناسه افزوده:

علیزاده، منیر، مترجم

رده بندی کنگره:

۱۳۹۶ ۹م۴/۱۵/۴۱۲۹PN

رده بندی دیویی:

۵۱/۸۰۸

شماره کتابشناسی ملی:

۵۰۴۲۰۹۸

هنر بیان



انتشارات پَر

▪ نویسنده: برایان تریسی و ران آردن

▪ مترجم: منیر علیزاده

▪ صفحه آرای: تحریریه انتشارات

▪ چاپ اول: ۱۳۹۶

▪ تیراژ: ۱۱۰ نسخه

▪ قیمت: ۱۷,۵۰۰ تومان

ISBN: 978-600-8137-81-8

▪ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۸۱۳۷-۸۱-۸

آدرس: خ لبافی نژاد، بین خ دانشگاه و فخررازی، پلاک ۱۷۴ واحد ۳

تلفن: ۰۶۶۴۶۶۳۶۰ - ۶۶۴۶۶۹۶۵ - ۰۹۱۲۳۰۲۵۲۰۵

www.ParNashr.ir

این کتاب را با عشق و محبت
فراوان به همسر، باربارا، تقدیم
می‌کنم که در طول سال‌هایی که
به سرتاسر جهان سفر و در آنجا
سفرانی می‌کردم، همواره در کنارم
بود و مرا یاری می‌کرد. او شریک و
دوستی وفادار و فهمیده و مادری
فوق‌العاده است. بدون کمک وی
هیچ کاری ممکن نبود و با حمایت
وی هیچ محدودیتی وجود نداشت.

درباره‌ی نویسنده.....	۷
مقدمه - هنر بیان.....	۱۱
فصل ۱ - هنر سخنوری و بلاغت.....	۱۹
فصل ۲ - برنامه‌ریزی و آمادگی آسان شده است.....	۳۳
فصل ۳ - اعتماد به نفس و مهارت ذهنی.....	۵۹
فصل ۴ - در حضور هر شنونده‌ای مقتدرانه شروع کنید.....	۷۵
فصل ۵ - تسلط بر جلسات سخنرانی در حضور تعداد.....	۹۳
فصل ۶ - مهارت عرضه و مذاکره در گروه‌های کوچک.....	۱۰۷
فصل ۷ - سکوی مهارت: تحت تأثیر قرار دادن جمع.....	۱۲۵
فصل ۸ - مهارت صوتی: تکنیک‌های صوتی قدرتمند.....	۱۵۳
فصل ۹ - ترفندهای تجارت: تکنیک‌های سخنرانان ماهر.....	۱۶۷
فصل ۱۰ - کنترل مکان سخنرانی.....	۱۸۳
فصل ۱۱ - با شور و شوق تمام به پایان برسانید.....	۲۰۹
فصل ۱۲ - عرضه‌ی محصول یا خدمات ...	۲۲۱

نویسنده

درباره‌ی

برایان تریسی یکی از سخنوران برجسته آمریکا در امور تجاری، یکی از پر فروش ترین نویسندگان، و یکی از مشاوران و مربیان برجسته در زمینه رشد فردی و حرفه‌ای در جهان امروز است. وی سالانه در حضور ۲۵۰,۰۰۰ نفر از مردم در مورد مسائل مختلف، از موفقیت و مدیریت فردی گرفته تا مدیریت کارآمد، خلاقیت، و فروش به ایراد نطق می‌پردازد. وی بیش از ۴۰ کتاب به رشته تحریر آورده و بیش از ۳۵۰ برنامه آموزشی صوتی و تصویری تهیه نموده است. بیشتر آثار برایان به سایر زبانها ترجمه شده است و در ۵۲ کشور در سرتاسر جهان مورد استفاده قرار گرفته است. وی کتاب‌های برنامه مشاوره و مربیگری پیشرفته و برنامه مربیگری موفق را به همراه کمپبل فراسر^۱ تألیف نمود.

برایان با بیش از هزار شرکت از جمله شرکت آی.بی.ام^۲، مک

¹1- Campbell Fraser

²2- IBM

دائل داگلاس^۱، و میلیون دلار راند تیل^۲ به عنوان مشاور همکاری داشته و بیش از ۲,۰۰۰,۰۰۰ نفر را شخصاً آموزش داده است. نظرات وی اثبات شده، کاربردی، و به سرعت تأثیر گذار است. خوانندگان، شرکت کنندگان در سمینارها، و مراجعین مربیگری وی مجموعه‌ای از تکنیک‌ها و شیوه‌هایی را می‌آموزند که می‌توانند به سرعت آن‌ها را در جهت دستیابی به نتایج بهتر در زندگی و حرفه خود بکار گیرند.

دانشگاه فروش و کارآفرینی برایان تریسی

دانشگاه برایان تریسی^۳ مجموعه کاملی از برنامه‌های کاربردی اثبات شده بر اساس همکاری با بیش از هزار شرکت را که به طور موفق توسط ۱,۰۰۰,۰۰۰ دانشجو از ۴۶ کشور جهان بکار گرفته شده است ارائه می‌نماید.

چهار دانشکده‌ای که می‌توانید به منظور تحصیل انتخاب نمایید عبارتند از:

۱. دانشکده فروش و مدیریت فروش: این دوره آموزشی

خانگی که شامل ۳۰ بخش می‌باشد، به شما نشان می‌دهد چگونه می‌توانید فروش خود را دو برابر یا سه برابر نمایید. در پایان این دوره به دانشجو مدرک فروش حرفه‌ای اعطاء می‌شود.

۲. دانشکده کارآفرینی و موفقیت تجاری: در این

دانشکده ابزار و روش‌های لازم جهت ایجاد مشاغل بسیار سودآور و زودبازده آموزش داده می‌شود. در پایان این دوره به دانشجو مدرک کارشناسی ارشد در رشته تجارت برتر اعطاء می‌گردد.

1- Mc Donell Douglas

2- The Million Dollar Round Table

3- Brian Tracy University

۳. دانشکده مدیریت و رهبری: در این دوره آموزش رهبری با عملکرد عالی که شامل ۳۰ بخش می‌باشد، می‌آموزید چگونه گروهی عالی متشکل از بهترین افراد را به استخدام خود درآورید، به خدمت گیرید، برانگیزید، و تشکیل دهید. در پایان این دوره به دانشجو مدرک کارشناسی ارشد مدیریت اعطاء می‌گردد.

۴. دانشکده عملکرد فردی: در این دوره می‌آموزید چگونه اهدافی را تعیین کرده و به آن‌ها دست یابید؟ چگونه اولویت‌های خود را تعیین نمایید؟ چگونه عزت نفس و اعتماد به نفس در خود ایجاد کنید، مشکلات خود را حل نمایید و تصمیمات بهتری اتخاذ کنید؟ در پایان این دوره به دانشجو مدرک کارشناسی ارشد مهارت فردی اعطا می‌گردد. در این دوره‌ها که یک ساعت در هفته برگزار می‌شود، با استفاده از سی دی، دی وی دی‌های صوتی و تصویری، کتابها و تمرینات، می‌توانید به یکی از ماهرترین و پر درآمدترین افراد در زمینه کاری خود تبدیل شوید. همین امروز به سایت Briantracyu.com مراجعه کنید و بصورت رایگان ارزشیابی شوید تا به نقاط قوت و ضعف خود پی ببرید و بیاموزید چگونه می‌توانید در هر شغلی که هستید، به رشد و تعالی فردی برسید.

دانشگاه برایان تریسی

خیابان استیون ۴۶۲، سوئیت ۲۰۲

سولانا بیچ، ۹۲۰۷۵CA

505- 8345 (۸۶۶)

گواهینامه مربیگری و مشاوره دریافت کنید

دقیقاً ۲۰ درصد صاحبان کسب و کار و مشاغل تجاری امروزه

مربیانی را به خدمت می گیرند. به گزارش مجله فورچون^۱ مربیان به شرکت ها کمک می کنند در مقابل هر دلار که بابت دستمزد به مربی پرداخت می کنند، ۱۵-۱۰ دلار به دست آورده و یا پس انداز کنند. چنانچه شما از تجاری در امور تجاری برخوردار هستید و از ایده کمک به صاحبان مشاغل تجاری جهت بهبود وضعیت کسب و کار، افزایش فروش، و افزایش سود خوشتان آمده است، شرکت مربیگری^۲ فوکال پوینت می تواند بهترین تصمیم شما در زمینه امور تجاری باشد.

متخصصان امور تجاری و مربیگری در شرکت فوکال پوینت به شما به طور کامل در تمام بخش های حرفه مربیگری تجاری آموزش خواهند داد. در این شرکت نحوه انجام تحلیل کامل امور تجاری، روش های توصیه شده جهت بهبود، و افزایش میزان سوددهی مراجعین خود را خواهید آموخت.

جهت کسب اطلاعات بیشتر در زمینه پیوستن به جمع بالاترین امتیاز مربیگری در امور تجاری در آمریکا، از طریق شماره تلفن (877)433-6225 و یا صندوق پستی Coaching@focalpointcoaching.com یا سایت www.focalpointcoaching.com با ما تماس بگیرید.

1- Fortune

2- FocalPoint

سرنوشت ما با افکارمان دستخوش تغییر
می‌شود؛ وقتی افکارمان با آرزوهایمان گره
می‌خورند، فردی خواهیم شد که آرزویش را
داریم، کاری انجام می‌دهیم که آرزویش را داریم.
اورسون سوات ماردن^۱

توانایی سخن گفتن با مخاطب عامل مهمی در موفقیت شما محسوب
می‌شود. خوب سخن گفتن می‌تواند احترام دیگران را به همراه داشته
باشد، ارزش و اعتبار شما را در شرکت افزایش دهد و توجه افرادی را که
می‌توانند شما را یاری رسانده و درها را به‌رویتان بگشایند جلب نماید.
همچنین توانایی خوب سخن گفتن، مردم را متقاعد می‌سازد که شما
روی هم رفته از سایر افرادی که قادر نیستند به اندازه شما خوب سخن
بگویند، با استعدادتر و باهوش‌تر هستید.
با ارزش‌ترین دارایی شما چیست؟ البته ذهن شما! یکی از با ارزش‌ترین

مهارت‌هایی که در اختیار دارید، توانایی خوب اندیشیدن و ابراز خود بصورت آشکار است.

این مهارت می‌تواند شما را به اندازه هر استعداد دیگری - که قادرید آن را شکوفا سازید - در کسب ترفیع بیشتر و سریع‌تر یاری رساند. از همه مهمتر، تنها راهی که می‌توانید از آن طریق، مهارت خود را در یک زمینه نشان دهید، بیان نظرات و عقایدتان به طور رسا و آشکار و به صورت نوشتاری است. هنگامی که خوب سخن بگویید، مردم می‌گویند: «او واقعاً در مورد آنچه سخن می‌گوید آگاهی کامل دارد.»

خبر خوب این است که ذهن شما همانند ماهیچه عمل می‌کند. ذهن شما با استفاده‌ی بیشتر، قوی‌تر و کارآمدتر می‌شود. سازمان دادن به افکار و جملات خود از قبل، شما را نسبت به اظهارات و نحوه بیان هوشیارتر و آگاه‌تر می‌سازد. برنامه‌ریزی، آمادگی، و سخنرانی شما را وادار می‌سازد از ذهنتان بیشتر استفاده کنید و درحقیقت شما را با هوش‌تر می‌سازد.

ترس‌تان را از بین ببرید و به کارتان نیرو ببخشید

چند سال قبل، سمیناری یک روزه در زمینه اثربخشی اجرایی برای گروهی از تجار برگزار کردم. طی سخنرانی بر اهمیت توانایی خوب سخن گفتن در امر تجارت و تأثیر آن بر مردم تأکید ورزیدم. در پایان آن روز، تاجری تقریباً خجالتی نزد من آمد و اظهار داشت که تحت تأثیر اظهارات بنده تصمیم گرفته است بیاموزد که چگونه سخنران خوبی باشد. او از اینکه توسط مدیران خود نادیده گرفته می‌شد و ترفیع نمی‌گرفت، خسته شده بود.

یک سال بعد، نامه‌ای از جانب وی دریافت کردم که شرح حال خود را در آن برایم تعریف کرده بود. وی بلافاصله تصمیم خود را عملی کرده و به یکی از شعبه‌های محلی «توست مستر» پیوسته بود و در جلسات هفتگی آن‌ها شرکت می‌کرد. در هر یک از جلسات، از تک تک اعضا

درخواست می‌شد به جایگاه بروند و در مورد موضوعی سخنرانی کنند. در پایان هر جلسه به هر یک از اعضا امتیازی داده می‌شد.

«توست مستر» از روند «حساسیت زدایی نظام‌مند» بهره می‌گیرد. بدین معنی که اگر کاری را پی در پی انجام دهید، در نهایت استرس حساسیت خود را نسبت به آن کار از دست می‌دهید. هنگامی که به طور مکرر در مقابل دیگران سخنرانی کنید، سرانجام تمام ترس‌ها و نگرانی‌های شما از بین می‌رود.

وی همچنین در کلاس‌های درس «آیین سخنرانی» دلیل کارنگی^۱ به مدت چهارده هفته شرکت کرد. در هر جلسه از وی خواسته می‌شد در مقابل همکلاسی‌های خود سخنرانی کند. در عرض شش ماه، آنقدر سخنرانی‌های کوتاه و بلند در مقابل جمع دوستانه‌ی همکلاسی‌هایش ارائه داده بود که بیشتر ترس و اضطرابش را در زمینه سخنرانی از دست داده بود. در عوض اطمینان وی به توانایی ابراز خود در جمع مخاطبان روز به روز بیشتر می‌شد.

درها به روی شما باز هستند

تقریباً در این مرحله از رشد و پیشرفت خود بود که در محل کارش، برای وی کاراضطراری نه چندان مهمی پیش آمد. ماجرا از اینجا شروع شد که قرار بود طبق برنامه، یکی از شرکاء برای جمعی از اعضای شرکتی که مشتری احتمالی محل کار او محسوب می‌شد، سخنرانی کند؛ اما آن شخص بیمار شد و نتوانست این جلسه را برگزار کند. رئیس شرکت از وی درخواست کرد اگر می‌تواند، مهیا شود و برنامه‌های شرکت را برای مشتری احتمالی بیان کند. وی نیز این مأموریت را پذیرفت.

تمام بعد از ظهر و صبح روز بعد، خود را آماده انجام این مأموریت کرد. سپس به دفتر شرکت مشتری رفت و خدماتی را که شرکتش ارائه می‌داد را به بهترین وجه بیان نمود و توانست نظر مشتری خود را جلب کند.

هنگامی که به دفتر خود بازگشت، رئیسش به او گفت که رئیس شرکت مشتری احتمالی به وی تلفن کرده و از وی به دلیل فرستادن شخصی که توانسته به بهترین وجه خدمات شرکت را معرفی نماید، قدردانی نموده است.

در عرض چند هفته، پی در پی به منظور دیدار با مشتریان احتمالی به مأموریت فرستاده می‌شد و ترفیع مقام می‌گرفت. چندی نگذشت که به یکی از اعضای مدیران عالی‌رتبه تبدیل شد و نیز می‌توانست خود را در آینده‌ای نه‌چندان دور یکی از شرکای شرکت بداند. وی به من گفت که تمام زندگی‌اش با این تصمیم که می‌خواست به سخنران خوبی تبدیل شود دستخوش تغییر شد و در پی آن تصمیم، با اقدامات مقتضی آن روبه‌رو شد.

اعتماد به نفس‌تان را افزایش دهید

تبدیل شدن به سخنران عالی در حضور جمع شما را در تمام مراحل حیات شغلی‌تان یاری خواهد کرد. اما دلیل بسیار مهم دیگری برای آموزش خوب سخن گفتن در حضور مخاطبان وجود دارد. روان‌شناسان معتقدند میزان اعتماد به نفس ما، یا «میزان علاقه ما به خود» به میزان زیادی تعیین‌کننده‌ی کیفیت زندگی درونی و بیرونی ما است.

هر چقدر که بهتر و مجاب‌کننده‌تر سخن بگویید، علاقه بیشتری به خود خواهید داشت. هر چقدر که علاقه بیشتری به خود داشته باشید، خوش‌بین‌تر و مطمئن‌تر خواهید بود. هر چقدر خود را بیشتر

دوست داشته باشید، در روابطتان با دیگران سازنده تر و خوشایندتر عمل خواهید کرد و سالم تر و شاداب تر رفتار خواهید نمود.

خویشتن بینی را در خود بهبود بخشید

هنگامی که می آموزید چگونه با نفوذ و گیرا سخنرانی کنید، به همان میزان خویشتن بینی تان را بهبود می بخشید. خویشتن بینی شما «آینه درون» شما است؛ روشی که قبل و حین هر رویداد، به خود می نگرید و در مورد آن می اندیشید. هر چقدر که خویشتن بینی در شما خوش بینانه تر و سازنده تر باشد، عملکردتان نیز بهتر خواهد بود. یعنی همان تصویری که قبل از هر رویداد یا فعالیتی از خود ارائه می دهید، عملکرد شما را بهبود خواهد بخشید.

همه ما نسبت به افکار و احساسات دیگران در مورد خود و به ویژه احترامی که برای ما قائلند، بسیار حساس هستیم. سامرست موام^۱ می نویسد: «هر کاری که در طول حیاتمان انجام می دهیم، به منظور جلب احترام دیگران یا حداقل از دست ندادن احترام آنها است.» بنابراین هنگامی که خوب سخن می گوید، مخاطبان شما را بیشتر دوست خواهند داشت و احترام بیشتری قائل خواهند شد. در نتیجه، شما نیز خود را بیشتر دوست خواهید داشت و برای خود احترام بیشتری قائل خواهید شد؛ آنگاه که با سخنوری، با واکنش خوبی از سوی دیگران مواجه شوید، خویشتن بینی تان نیز بهتر می شود و با دید بهتری به خود می نگرید، در مورد خود می اندیشید و نوعی احساس قدرت در وجودتان شکل می گیرد، با اطمینان بیشتری در مسیر زندگی گام برداشته و روبه پیشرفت قدم برمی دارید.

خوب سخن گفتن آموختنی است

در مورد سخنرانی در حضور جمع می‌توان گفت که این مهارت آموختنی است. بیشتر افرادی که امروز سخنرانان قابلی هستند، در گذشته حتی قادر نبودند در خلوت خود دعا کنند. بسیاری از افرادی که در جمع مخاطبان با اطمینان و آرامش خاطر حاضر می‌شوند و با سخنان دلنشین خود توجه همه را به خود جلب می‌کنند، روزی حتی از فکر اینکه در حضور جمع بایستند و سخنرانی کنند نیز، وحشت داشتند!

هدف شما باید این باشد که جزء ۱۰ درصدی باشید که در صدر کسانی‌اند که توانایی خوبی در ایجاد ارتباط با دیگران دارند. و باید همواره بخاطر داشته باشید که تقریباً تمام کسانی که امروز در صدر آن ۱۰ درصد قرار دارند روزی جزء ۱۰ درصدی بودند که از پایین‌ترین سطح، کار خود را آغاز کردند. هر کسی که امروز عملکرد خوبی دارد، روزی عملکرد ضعیفی داشته است.

این جمله مشهور را شنیده‌اید که می‌گویند: «کار نیکو کردن از پر کردن است.» برخی از افراد نیز به این دستورالعمل معتقدند که: تمرین زیاد انسان را پخته‌تر می‌سازد و حقیقت این است که تمرین بی‌عیب و نقص، از انسان موجود کاملی می‌سازد.

در مسیر کسب مهارت در هنر سخنوری در حضور جمع، اشتباهات کوچک و بزرگ بسیاری مرتکب می‌شوید. اغلب حس عصبانیت و بی‌لیاقتی به شما دست می‌دهد. مطالب غلطی بر زبان جاری می‌کنید و مطالب درست را از یاد می‌برید. مین و مین می‌کنید و از خود می‌پرسید: آیا روزی خواهم توانست به درستی و با مهارت در حضور جمع سخنرانی کنم؟

از حوزه آسایش خارج شوید

برای اینکه بتوانید در زمینه سخنوری و یا هر زمینه دیگری کسب

مهارت کنید، باید از منطقه آسایش خود خارج شوید و قدم در منطقه سختی بگذارید. در طول مراحل رشد و پیشرفت، اگر واقعاً می‌خواهید به سوی مراحل بالاتری از شایستگی و لیاقت گام بر دارید، باید احساس کنید هنوز در این زمینه ناشی هستید و باید تلاش بیشتری داشته باشید.

شاید داستان دموستن^۱، خطیب معروف یونانی و یکی از برجسته‌ترین سخنوران عهد باستان را بخاطر داشته باشید. هنگامی که وی سخنوری را آغاز کرد، هم عصبی، خجالتی و دست پاچه بود و هم لکنت زبان داشت. اما عزم خود را جزم کرده بود که سخنران قابل‌ی شود. وی به منظور غلبه بر مشکلاتش، سنگریزه در دهان می‌گذاشت و هر روز ساعتها با صدای بلند با دریا سخن می‌گفت. به مرور زمان بر لکنت زبانش غلبه کرد و آنرا از بین برد. صدایش رساتر و قوی‌تر شد و سرانجام به یکی از برجسته‌ترین سخنوران تاریخ تبدیل گشت!

اگر سخنرانی مبتدی هستید، این کتاب به شما نشان خواهد داد چگونه می‌توانید روند صحبت کردن خود را با مهارت، اطمینان و شفافیت سرعت بخشید. اگر هم سخنران با تجربه‌ای هستید، این کتاب برخی از تکنیک‌ها، روش‌ها و شگردهای سخنوران برجسته را در زمینه تجارت، سیاست و زندگی شخصی به شما خواهد آموخت.

چهار نکته مهم برای خوب سخن گفتن

۱. علاقه و اشتیاق: در ابتدا باید اشتیاق بسیار زیادی به خوب سخن گفتن داشته باشید. اگر به اندازه کافی مشتاق و علاقه‌مند باشید و بخواهید مهارت سخنوری را در مدت زمان کافی بیاموزید، هیچ مانعی نمی‌تواند شما را در رسیدن به هدفتان متوقف سازد.

۲. تصمیم جدی: باید همین امروز تصمیم جدی بگیرید تا تمام تلاش خود را کرده و بر تمام موانع غلبه کنید و هر کاری که لازم باشد انجام دهید تا در کارتان به مدارج عالی برسید.
۳. نظم: باید همواره در ایراد سخنرانی برنامه ریزی، آمادگی و نظم و ترتیب داشته باشید تا بتوانید مهارت لازم را کسب کنید. در کسب مهارت لازم هیچ راه میانبری به جای کار و تلاش سخت وجود ندارد.
۴. عزم راسخ: در پایان باید عزم راسخ داشته باشید که با وجود هر شکست، مانع یا گرفتاری که در کوتاه مدت تجربه می کنید، مقاوم و پایدار باشید.

تنها مانع خود شما هستید

همیشه بزرگترین دشمن ما، شک و تردید و ترس ما است. اما هیچ مانعی برای کاری که می خواهید انجام دهید، آنچه می خواهید باشید، یا آنچه می خواهید داشته باشید وجود ندارد مگر موانعی که شما خود سر راهتان ایجاد می کنید.

من در طی سال های متمادی، بیش از ۴۰۰۰ سخنرانی انجام داده ام و شخصاً با بیش از ۵۰۰۰۰۰۰ نفر در ۴۶ کشور در سرتاسر جهان صحبت کرده ام. در صفحات بعد، دست شما را خواهم گرفت و قدم به قدم همراه شما خواهم بود و به شما نشان خواهم داد چگونه می توانید در خود شهامت، اعتماد و مهارت ایجاد کنید تا بتوانید در هر موقعیتی سخنران پیروز میدان شوید.

هنر سخنوری و بلاغت

فصل ۱

تمام سخنرانی‌هایش با هدف تاثیرگذاری
عملی انجام می‌گرفت. هرگز تنها به این دلیل که
سخنانش شنیده شود، سخن نمی‌گفت.
آبراهام لینکلن،^۱ در مدح و ستایش هانری
کلی^۲

در طول تاریخ اوج تاثیرگذاری بشر، توانایی متقاعد کردن دیگران بوده
است. به این ترتیب، هدف از سخنرانی‌های جمعی تلاش برای وقوع
رویدادی است که بدون کلام سخنران رخ نخواهد داد. به عنوان مثال،
هنگامی که دموستن نطقی ایراد می‌کرد، مردم می‌گفتند: «او چه سخنران
قابلی است.» اما هنگامی که آلكیبيادس^۳ سخنرانی می‌کرد، می‌گفتند: «بیایید
راه پیمایی کنیم!»

1-Abraham Lincoln

2 -Henry Clay

۳- آلكیبيادس کلینیو اسکمیونیدس یا آلكیبيادس (Alcibiades) (ت. ۴۵۰ در آتن - م.
۴۰۴ ق.م. در فریجیه) سیاستمدار، سخنران و فرمانده جنگی آتنی بود. او چهره‌ای برجسته از
خاندان اشرافی آلكمیونید بود. در نبردهای ابودوس و کوزیکوس در ۴۱۰ (ق.م.) و شهرنندان
بیزانتیوم در ۴۰۸ ق.م. شرکت داشت - مترجم

وظیفه شما به عنوان سخنران این است که مخاطبان تان را تشویق و ترغیب کنید و در نتیجه درباره سخنان شما به گونه‌ای دیگر بیندیشند، احساس کنند و عمل نمایند. این کار متفاوت می‌تواند وادار کردن مخاطبان به انجام عملی خاص یا ترغیب به «راهیمایی» باشد.

تبدیل شدن به سخنرانی ماهر و تبدیل شدن به رابطی تجاری، مهارتی آموختنی است. اگر بتوانید بیاموزید که چگونه رانندگی کنید، با صفحه کلید کامپیوتر تایپ کنید، یا از گوشی همراه استفاده کنید، خواهید توانست به سخنرانی تاثیرگذار نیز تبدیل شوید که نه تنها زندگی خود، بلکه زندگی مخاطبان شما را نیز متحول می‌سازد.

سه عنصر متقاعد سازی

ارسطو، نخستین فیلسوفی بود که به اهمیت بلاغت به عنوان ابزاری مهم جهت رهبری و راهنمایی پی برد. وی عناصر اصلی متقاعد سازی را به سه بخش تقسیم کرد: منطق (logos)، اخلاق (ethos)، و احساس (pathos). اجازه دهید به ترتیب به توضیح هر یک از آن‌ها بپردازیم.

منطق به سخنان و دلایل بحث شما اشاره دارد. مهم این است که تمام آنچه می‌گویید همچون دانه‌های زنجیر یا قطعات پازل، با هم منطبق باشند، تا به کلام یا بحثتان انسجام بخشند. هنگامی که می‌اندیشید و صحبت‌هایتان را طرح‌ریزی می‌کنید، مطالب مختلفی را از کل به جزء و از ابتدا تا انتها به ترتیب، نظم می‌بخشید و در این فرایند هر مطلب، سازنده‌ی مطلب قبل از خود است تا سرانجام بحث و گفت‌وگوی مجاب‌کننده‌ای را تشکیل دهد.

دومین وجه متقاعد سازی اخلاق است. این امر اشاره دارد به شخصیت، طرز رفتار، و باورپذیری شما هنگام سخن گفتن. افزایش باورپذیری مخاطبان، قبل و حین سخنرانی باعث افزایش احتمال این امر