

**Brian Tracy** a világ egyik legkiválóbb motivációs tréner. Számos sikerkönyv szerzője, melyeket 42 nyelven a világ 60 országában használnak. Személyes és karrier-tanácsadóként több mint ezer nagyvállalatnak nyújtott segítséget – többek között az IBM-nek, a Fordnak, a Federal Expressnek, a Pepsinek a McDonnell Douglas-nak –, és több mint kétmillió embert oktatott személyesen.

## Újdonságok

Brian Tracy

### Beszélj győztesként!

*Hogyan győzzük meg hallgatóságunkat bármely helyzetben?*

A siker elengedhetetlen feltétele, hogy meg tudjunk szólalni több ember előtt.

Ha Ön fél egy prezentáció megtartásától, vagy fejleszteni akarja meglévő tudását, akkor Önnek ajánljuk a világ egyik legnevesebb üzleti előadójának könyvét.

A szerző bevezet minket a sikeres tárgyalások világába, megosztja személyes szónoki tapasztalatait, elárulja kulisszatitkait. Ötletei bizonyítottak, gyakorlatiasak és gyors hatásúak. Olyan technikák és stratégiák, melyeket mi is sikerrel alkalmazhatunk.

*Jó hír: A beszédkészség tanulható!*

Tűzzük ki célul, hogy a tíz legjobb szónok közé kerülünk be, és ne feledjük: „Aki ma elragadóan beszél, az egykor talán csődtömeg volt.” Egy szónok sikerének 90%-a felkészülése alapposságán múlik. Ne feledjék, hogy a felkészültség különbözteti meg

a közészerűt a kiválótól. Szánják rá ezért az időt a gondolatmenetük kidolgozására, hogy a beszéd nyílegyenesen haladjon végcélja felé. És gyakoroljanak! Az a szép a kommunikációban, hogy csakis nyerhetnek rajta. Aki jó szónok szeretne lenni, annak kitartó munkára, és folyamatos gyakorlásra kell felkészülnie hónapok, vagy akár évek folyamán. Mese nincs, ez az ára!

Használjuk bátran ehhez Tracy tanácsait, a szónoki képességek négy sarokkövét, melynek segítségével a legfőbb akadályt, magunkat tudjuk legyőzni és kételyeinktől, félelmeinktől szabadulhatunk meg. Ha bízunk magunkban, beszédünk hiteles lesz minden helyzetben.

A csiszolt szónoki képesség intelligenciánkról is meggyőzi környezetünket és gyorsabb előmenetelt biztosít, hogy jobb eredményeket érjünk el életünk és karrierünk során.

## Tartalomjegyzék

- Bevezetés: Hogyan legyünk meggyőzőek? 9
1. Egy kis szónoklattan 17
  2. Egyszerű előkészületek 27
  3. Önbizalom és önuralom:  
a lámpaláz leküzdése 45
  4. Bátor fellépés, bármilyen közönséggel szemben 57
    5. Kiscsoportos tanácskozások 71
    6. Prezentáció és tárgyalástechnika  
kis csoportok esetében 80
  7. Hogyan adjunk elő nagyobb közönség előtt? 93
    8. Miként uralhatjuk a hangunkat? 113
  9. A mesterség fortélyai: hivatásos szónokok 124
  10. Hogyan uralhatjuk személyes terünket? 136

11. Méltó befejezés: mikor a közönség alig tér magához	153
12. Hatásos eladói prezentáció	161
A szerzőről	181

*Sorsunk együtt változik gondolatainkkal; azzá lehetünk, amivé  
válni óhajtunk, és azt tehetjük, amit tenni szeretnénk, amennyiben  
gondolataink általában egybehangzanak vágyainkkal.*

ORISON SWETT MARDEN

[...]

Hogyan legyünk meggyőzőek

A siker elengedhetetlen feltétele, hogy meg tudjunk szólalni mások előtt. Aki jól beszél, kivívja mások megbecsülését, hasznot hajt a cégének, és magára vonja azok figyelmét, akik előmozdíthatják előmenetelét és kapukat nyithat meg előtte. [...]

A beszédkézség tanulható

Talán a legjobb hír, hogy a nyilvánosság előtti megszólalással tanulással fejleszthető. A mai sikeres szónokok valamikor talán egy néma fohászt sem tudtak kisikeríteni egy telefonfülkében. Ezek a magabiztos emberek egykor rettegettek attól, hogy felálljanak és egy nagyobb hallgatóság előtt kinyissák a szájukat...

Talán hallották a mondást, hogy gyakorlat teszi a mestert.

A szónoki képességről ugyanezt lehet elmondani. Nem kell más hozzá, csak beszélni, beszélni, beszélni. Gyakorolni kell, mindaddig, amíg kellő meggyőző erőre nem tesznek szert. [...]

## Egy kis szónoklattan

Végig a történelem folyamán, az egyik legnagyobb teljesítmény mások meggyőzése volt.

A nyilvános beszéd célja ilyenformán mindig is az volt, hogy cselekvésre bírjon.

Az önök dolga is az lesz szónokként, hogy szavaik nyomán új-fajta érzéseket és gondolatokat csiholjanak ki a hallgatóságból. A jó szónok nem csupán a saját életét változtatja meg, hanem azokét is akik meghallgatják. [...]

## Közös elképzelések

Azt is fontos tudniuk, milyen álmok, célok vagy eszmék egyesítik közönségüket. Én például sok eladást tartottam szórakasztó-ipari vezetőknél és hálózatépítőknél. Az ő közös nevezőjük az anyagi siker. Ezért amit mondok, az azzal áll kapcsolatban, hogy bizonyos fogások felhasználásával hogyan növelhetik bevételüket. Ennek köszönhetően lélegzet-visszafojtva hallgatnak. [...]

## Olajozott szónoklat

Minden szónoklat három formában él: Az első, ahogy az előadó megtervezi. A második, a ténylegesen elhangzott beszéd, a harmadik pedig, ahogy a szónok szerette volna, ha mindez lezajlik.

A nyilvános szereplés titka: Az egész a felkészüléssel kezdődik. A szónok sikerének 90%-a múlik készültsége alaposágán. [...]