

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

۹۲ راهکار ساده برای رسیدن

به موفقیت بزرگ در روابط

لیل لوندز

مهدی قراچه‌داغی

www.ketab.ir

نشر ذهن‌آویز

تهران، ۱۴۰۱

سرشناسه:	لوندز، لیل. —	Lowndes, Leil
عنوان و نام پدیدآور:	چگونه با هر کسی صحبت کنیم: ۹۲ راهکار ساده برای رسیدن به موفقیت بزرگ در روابط / لیل لوندز: ترجمه مهدی قراچه‌داغی.	
مشخصات نشر:	تهران: ذهن‌آویز، ۱۴۰۱.	
مشخصات ظاهری:	۳۰۴ ص، ۱۴×۲۱ س.م.	
شابک:	978-600-5219-47-0	
وضعیت فهرست‌نویسی:	فیا	
یادداشت:	عنوان اصلی:	How to talk anyone: 92 little tricks for big success in relationships, c2003.
موضوع:	ارتباط بین اشخاص / زبان اشاره.	
شناسه افزوده:	قراچه‌داغی، مهدی، ۱۳۲۶ - . مترجم.	
رده‌بندی کنگره:	۱۳۸۸ ج ۸ / ۱۱۶۶ HM	
رده‌بندی دیویی:	۳۰۲/۲	
شماره کتابخانه ملی:	۱۳۲۱۴۳۰	

این کتاب ترجمه‌ای است از:

How To Talk To Anyone

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

92 Little Tricks for Big Success in Relationships

by

LEIL LOWNDES

McGrawHill publishers, usa 2003.

ویراستار: شهلا اورژنگ

مدیر هنری: سوگل علمی

مدیر پیش‌تولید: پژمان آرایش

چاپ هفدهم: بهار ۱۴۰۱

شمار نسخه‌های این چاپ: ۴۰۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن‌آویز محفوظ است

لیتوگرافی: زاویه نور / چاپ کاج / صحافی: نگار نقش

مدیر تولید: عماد درنایی

مرکز پخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن و دورنگار: ۷۷۳۵۴۱۰۵

آدرس اینترنتی: zehnavizpub.ir

اینستاگرام: [zehn_aviz_pub](https://www.instagram.com/zehn_aviz_pub)

قیمت: ۸۴۰۰۰ تومان

فهرست

- مقدمه: چگونه به آنچه می خواهیم برسیم..... ۱
- بخش یک: چگونه بدون یک کلمه حرف نظر دیگران را به خود جلب کنیم..... ۷
- ۱: چگونه می توانید از لبخند خود به طرزی جادویی استفاده کنید..... ۱۲
- ۲: چگونه می توانید با چشمان خود به دیگران احساس بهتری بدهید..... ۱۷
- ۳: چگونه از چشمان خود استفاده کنید تا کسی عاشق شما بشود..... ۲۳
- ۴: چگونه به هر جایی که می روید یک برنده به نظر برسید..... ۲۵
- ۵: چگونه با پاسخ دادن به کودک درون اشخاص نظر موافق آنها را جلب کنیم..... ۲۹
- ۶: چگونه به اشخاص این احساس را بدهیم که دوست دیرینه ما هستند..... ۳۳
- ۷: چگونه در نظر دیگران صددرصد قابل قبول جلوه کنید..... ۳۸
- ۸: چگونه دیگران را بخوانیم..... ۴۳
- ۹: چگونه می توانید یک علامت و اشاره را از دست ندهید..... ۴۸
- بخش دو: بعد از سلام چه می گوئید؟..... ۵۱
- ۱۰: چگونه اختلاط عالی داشته باشیم..... ۵۳

- ۱۱: چگونه می‌توانید (بدون توجه به اینکه چه حرفی می‌زنید) شخصیت
برجسته‌ای از خود به نمایش بگذارید..... ۵۷
- ۱۲: چه کنیم که اشخاص بخواهند با ما حرف بزنند..... ۶۲
- ۱۳: چگونه با کسانی که می‌خواهید ملاقات کنید..... ۶۴
- ۱۴: چگونه به یک جمعیت فشرده نفوذ کنیم..... ۶۶
- ۱۵: از موضوع «اهل کجا هستید؟» به سود خود استفاده کنید..... ۶۸
- ۱۶: وقتی از شما می‌پرسند «چه کاره‌اید؟» در نقش یک برنده ظاهر شوید..... ۷۲
- ۱۷: چگونه اشخاص را به دیگران معرفی کنیم..... ۷۴
- ۱۸: چگونه یک گفت‌وگوی مرده را زنده کنیم..... ۷۶
- ۱۹: چگونه با انتخاب موضوع آنها را به گفت‌وگو مشتاق کنید..... ۷۹
- ۲۰: چگونه هرگز فکر نکنید «حالا چه بگویم؟»..... ۸۲
- ۲۱: چگونه آنها را به صحبت تشویق می‌کنید «به‌طوری که اگر بخواهید از آنها
فاصله بگیرید»..... ۸۶
- ۲۲: چگونه مانند یک شخص مثبت ظاهر شویم..... ۹۱
- ۲۳: همیشه حرف جالبی برای گفتن داشته باشید..... ۹۳
- بخش سه: چگونه مانند یک شخص مهم حرف بزنیم..... ۹۵
- ۲۴: چگونه می‌توانید (بدون اینکه سؤال کنید) بفهمید آنها چه می‌کنند..... ۹۷
- ۲۵: وقتی از شما می‌پرسند «چه کار می‌کنید؟» چگونه به آنها جواب می‌دهید؟... ۱۰۰
- ۲۶: چگونه باهوش‌تر از آنچه هستید به نظر برسید..... ۱۰۵
- ۲۷: چگونه مشوش به نظر برسیم (بگذارید شما را کشف کنند)..... ۱۰۹
- ۲۸: چگونه احترام و محبت آنها را برای خود بخريد..... ۱۱۲
- ۲۹: چکار کنیم که بدانند شما به هر کسی تبسم نمی‌کنید..... ۱۱۷
- ۳۰: مثل مسخره‌ها ظاهر نشوید..... ۱۱۹
- ۳۱: چگونه از روشهای سخنرانان الهام‌بخش برای داشتن مکالمه بهتر استفاده
کنید..... ۱۲۱
- ۳۲: چگونه شوخی کنیم..... ۱۲۵
- ۳۳: چگونه از بدترین عادت گفت‌وگویی اجتناب کنیم..... ۱۲۷

- ۳۴: چگونه خبر بد را بدهیم و با این حال دوست داشتنی باقی بمانیم..... ۱۲۹
- ۳۵: چگونه جواب ندهیم..... ۱۳۲
- ۳۶: چگونه با یک آدم مشهور حرف بزنیم..... ۱۳۴
- ۳۷: چه کنیم که از ما تشکر کنند..... ۱۳۷
- بخش چهار: چگونه در میان هر جمعیتی یک خودمانی باشید..... ۱۳۹
- ۳۸: چگونه یک زن یا مرد امروزی باشیم..... ۱۴۱
- ۳۹: چگونه رفتار کنید که فکر کنند شما درباره شغل یا سرگرمی آنها اطلاعات کافی دارید..... ۱۴۴
- ۴۰: چگونه با دکترها حرف بزنیم..... ۱۴۸
- ۴۱: چگونه درباره زندگی آنها اطلاعاتی به دست آوریم..... ۱۵۱
- ۴۲: در کشورهای دیگر چگونه صحبت کنید..... ۱۵۴
- ۴۳: چگونه بهتر خرید کنید..... ۱۵۷
- بخش پنج: کبوتر با کبوتر، باز با باز، کند همجنس با همجنس پرواز..... ۱۶۱
- ۴۴: چه کنید که احساس کنند از یک طبقه هستید..... ۱۶۳
- ۴۵: چگونه به آنها این احساس را بدهید که شما را مانند خانواده خود حساب کنند..... ۱۶۵
- ۴۶: چگونه بگوییم که آنها متوجه شوند..... ۱۷۰
- ۴۷: چه کنیم که فکر کنند با آنها همدردی می کنیم..... ۱۷۲
- ۴۸: چه کنیم آنها فکر کنند که شما مانند آنها می بینید، می شنوید و احساس می کنید..... ۱۷۴
- ۴۹: چه کنیم به جای من و شما آنها به ما فکر کنند..... ۱۷۸
- ۵۰: چگونه لطفیه های دوستانه بگوییم..... ۱۸۱
- بخش شش: تفاوت میان تعریف و حسن جویی و چاپلوسی..... ۱۸۵
- ۵۱: چگونه از کسی تعریف کنیم..... ۱۸۸
- ۵۲: کبوتر نامه بر احساسات خوش..... ۱۹۰
- ۵۳: چه کنیم که حسن جویی شما را احساس کنند..... ۱۹۳
- ۵۴: چگونه با حسن جویهای خود دل دیگران را به دست آوریم..... ۱۹۵

- ۵۵: کاری کنید که هرگز حسن جویی شما را فراموش نکنند. ۱۹۷
- ۵۶: چگونه تبسمی بر لبانشان بنشانیم. ۲۰۰
- ۵۷: حسن جویی به موقع. ۲۰۳
- ۵۸: چه کنیم که از ما حسن جویی کنند. ۲۰۶
- ۵۹: چه کنیم که شریک زندگی ما، ما را همسر تمام مدت عمر خود تلقی کند. ۲۰۸
- بخش هفت: چگونه بر دلها اثر بگذاریم. ۲۱۱
- ۶۰: چه کنیم که در گفت و گوی تلفنی جالب تر به نظر برسیم. ۲۱۳
- ۶۱: چگونه نزدیک به نظر برسید. ۲۱۵
- ۶۲: چه کنید که از تلفن زدن به شما خوشحال شوند. ۲۱۷
- ۶۳: گفت و گو با آدمهای مشکل. ۲۲۰
- ۶۴: چگونه از طریق تلفن به خواسته های خود برسید. ۲۲۲
- ۶۵: چگونه به آنچه می خواهید برسید - رعایت زمان مناسب. ۲۲۴
- ۶۶: چگونه با دستگاه پیکر همه را تحت تأثیر قرار بدهید. ۲۲۶
- ۶۷: چه کنیم که به ما جواب بدهند. ۲۲۸
- ۶۸: چگونه حرف بزنید که منشی تصور کند شما دوست عزیز شخصیت مهم هستید. ۲۳۰
- ۶۹: چه کنیم که بگویند از حساسیت فراوان برخورداریم. ۲۳۱
- ۷۰: چگونه در جریان صحبت تلفنی یک شنونده خوب باشیم. ۲۳۳
- بخش هشت: در مهمانیها مانند یک سیاستمدار رفتار کنید. ۲۳۷
- ۷۱: چگونه در مهمانیها گاف نکنیم. ۲۴۱
- ۷۲: چگونه ورود فراموش نشدنی باشیم. ۲۴۳
- ۷۳: چگونه با اشخاصی که مایلید ملاقات کنید. ۲۴۵
- ۷۴: چگونه می توانید نظر دیگران را به خود جلب کنید. ۲۴۹
- ۷۵: چه کنیم که آنها احساس کنند مانند ستاره سینما هستند. ۲۵۱
- ۷۶: چگونه با آنچه از آنها به یاد دارید، آنها را شگفت زده کنید. ۲۵۴
- ۷۷: فروش کردن با چشم. ۲۵۶

مقدمه

چگونه به آنچه می‌خواهیم برسیم

آیا تاکنون اشخاص موفق را تشخیص کرده‌اید که به نظر می‌رسد آنچه را می‌خواهند در اختیار دارند؟ این اشخاص را می‌بینید که در جلسات تجاری و در مهمانیهای اجتماعی با اطمینان خاطر و اعتماد به نفس بالا حرف می‌زنند. اینها کسانی هستند که بهترین مشاغل را الان خود کرده‌اند، بهترین همسران را دارند، دوستان ناب دارند و حسابهای بانکی‌شان پر از پول است.

اما تند نروید و به عجله قضاوت نکنید! بسیاری از آنها از شما باهوش‌تر و با استعدادتر نیستند. از شما بیشتر درس نخوانده‌اند. حتی جذاب‌تر از شما هم نیستند. با این حساب موضوع از چه قرار است؟ بعضیها می‌گویند آنها این ویژگیها را به ارث برده‌اند و یا خیلی ساده از بخت و اقبال بلند بهره داشتند. چه بهتر که این اشخاص دوباره فکر کنند. علت موفقیت این اشخاص این است که در روابط خود با سایر انسانها از مهارتهای بیشتری برخوردارند.

می‌دانید، کسی به تنهایی به اوج نمی‌رسد. آنهایی که به نظر می‌رسد به همه خواسته‌هایشان رسیده‌اند، کسانی هستند که طی سالیان متمادی دل و ذهن صدها نفر را به دست آورده‌اند تا به آنها در همه فعالیت‌های خود کمک کنند.

خیلی‌ها پای نردبام به کسانی که تا پله‌های آخر آن صعود کرده‌اند نگاه می‌کنند و می‌گویند آنها آدم‌های خودخواهی هستند. وقتی بازیگران بزرگ دوستی‌شان را مشمول حال آنها نمی‌کنند و یا در کار تجارت با آنها همکاری نمی‌کنند یا عشقشان را از آنها دریغ می‌نمایند، آنها را به باندبازی متهم می‌سازند و می‌گویند به این گروه و آن گروه وابستگی دارند.

آنهایی که مرتب شکایت می‌کنند هرگز متوجه نیستند که تقصیر خودشان بوده که مورد بی‌عتنایی واقع شده‌اند. هرگز متوجه نمی‌شوند خود آنها بوده‌اند که روابطشان را تزلزل ساخته‌اند یا دوستی‌شان را به هم زده‌اند و همه این کارها را از آن‌رو کرده‌اند که راه برقراری ارتباط درست را نمی‌دانند. این اشخاص بر این باورند آدم‌های موفق کیسه‌های پر از ترفند دارند، معجزه‌ای در کارشان وجود دارد که می‌تواند آنها را به موفقیت برساند.

اما ترفند و راهکار آنها کدام است؟ به چیزهای زیادی برمی‌خورید. آنها ماده‌ای در اختیار دارند که دوستیها را محکم می‌کند. از هنری برخوردارند که روی اذهان تأثیر می‌گذارند. جادویی را می‌شناسند که در اثر آن دیگران عاشق آنها می‌شوند. آنها در ضمن از کیفیت‌هایی برخوردارند که رؤسا آنها را استخدام می‌کنند و به آنها ترفیع رتبه می‌دهند. دارای منش و ویژگی‌هایی هستند که مشتریان دوباره به سراغ آنها می‌آیند. دارایی در اختیار دارند که مردم از آنها خرید می‌کنند و از رقبایشان خرید نمی‌کنند.