

تانگ‌فو

روش برخورد با افراد دشوار

سم شون

نقیسه معتکف



انتشارات لیوسا

Horn, Sam

هورن، سم

تانگ‌فو: روش برخورد با افراد دشوار / سم هورن /

نقیسه معتکف

۲۹۶ ص

Tongue fu!...

دفاع کلامی از خود - اختلاف بین اشخاص - ارتباط

بین اشخاص.

BF۶۳۷/۵۷۵۹

۱۵۳/۶

۵۵۱۴۶۲۶

سرشناسنامه

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات ظاهری

عنوان اصلی

موضوع

رده‌بندی کنگره

رده‌بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی



انتشارات لیوسا

■ نام کتاب: تانگ‌فو (روش برخورد با افراد دشوار) ■ نوبت چاپ: بیست و پنجم (هفتم لیوسا)

■ نویسنده: سم هورن ■ سال چاپ: ۱۴۰۲

■ مترجم: نقیسه معتکف ■ تیراژ: ۲۰۰ نسخه

■ ویراستار: حمیده رستمی ■ چاپ / صحافی: احمدی / روشنگ

■ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۰-۰۹۳-۱ ■ قیمت: ۲۱۰۰۰۰ تومان



۶۶۴۶۶۹۵۹ - ۶۶۹۶۳۰۳۵



۳۰۰۰۲۴۰۰۴۲



www.nashreliusa.com



instagram.com/dorsaliusa

۶۶۴۶۴۵۷۷



www.dorsabook.ir



liusa@nashreliusa.com



telegram.me/dorsaliusa



خیابان انقلاب، بین خیابان وصال و قدس (جنب سینما سپیده)، کوچه اسکو،
پلاک ۱۲، طبقه همکف.
(کد پستی: ۱۳۸۷۳-۱۴۱۷۸)

فهرست مطالب

مقدمه ۵

بخش اول - پاسخ به جای واکنش

- فصل اول - غلبه بر درماندگی ۱۰
- فصل دوم - مهار جروبحث از طریق شوخی ۲۱
- فصل سوم - همدلی با افرادی که مشکل دارند ۳۲
- فصل چهارم - پایان دادن سریع به گله و شکایت ۳۹
- فصل پنجم - کنار کشیدن موقرانه از جبر و بحث ۴۹
- فصل ششم - خواندن دست طرف مقابل ۵۹
- فصل هفتم - چسباندن زبان به سقف دهان ۶۷
- فصل هشتم - حرف زدن وقتی آدم نمی‌داند چه بگوید ۷۶
- فصل نهم - پیدا کردن راه حل به جای عیب‌جویی ۸۴

بخش دوم - حرف‌های گفتنی، حرف‌های ناگفتنی

- فصل دهم - تأیید به جای مشاجره ۹۴
- فصل یازدهم - مربی‌گری به جای خرده‌گیری ۱۰۲
- فصل دوازدهم - تبدیل دستور به خواهش ۱۰۹
- فصل سیزدهم - پاک کردن ذهن از مانع "نمی‌توانی، چون..." ۱۱۶

فصل چهاردهم - خلاصی از شر مشکل ۱۲۵

فصل پانزدهم - پرهیز از گزافه‌گویی ۱۳۱

بخش سوم - تبدیل تضاد به تعاون

فصل شانزدهم - سراپا گوش بودن ۱۴۲

فصل هفدهم - قوانینی برای رفتارهای لجام‌گسیخته ۱۵۲

فصل هجدهم - پایین کشیدن فتیله‌ی جر و بحث ۱۶۲

فصل نوزدهم - اقدام با فکر باز ۱۶۸

فصل بیستم - شرایط در نظارت ۱۷۶

بخش چهارم - دریافت بیشتر خواسته، نیاز، حق

فصل بیست و یکم - انتخاب راه میاوار ۱۸۶

فصل بیست و دوم - نه گفتن ۱۹۵

فصل بیست و سوم - پایان دادن مدبرانه به گفتگو ۲۰۶

فصل بیست و چهارم - اقدام با اعتماد به نفس ۲۱۵

فصل بیست و پنجم - پنج اصل مجاب‌سازی ۲۲۶

فصل بیست و ششم - خلاصی از دست زورگوها ۲۳۶

فصل بیست و هفتم - فرصت دادن برای شروعی دیگر ۲۴۸

فصل بیست و هشتم - مهار احساسات ۲۵۶

فصل بیست و نهم - حفظ دیدگاهی مثبت ۲۶۵

فصل سی‌ام - کشتن با مهربانی ۲۷۶

سخن آخر - عملی کردن مقصود ۲۸۸

مقدمه

کنجکاوید که نگارش این کتاب از کجا آغاز شد؟

در سال ۱۹۸۹، دکتر ری اوشیرو، متخصص برنامه‌های مداوم تعلیم و تربیت، از من خواست در زمینه‌ی چگونگی برخورد با افراد بدقلق، همایش‌هایی در دانشگاه هاوایی برگزار کنم. هر دوی ما متوجه یک مسیر شده بودیم: تقاضای رو به افزایش سازمان‌ها در این مورد که چگونه می‌توان به کارمندان کمک کرد تا طرز برخورد با ارباب رجوع گستاخ را یاد بگیرند و همچنین با کارمندانی که حس همکاری ندارند، باید چه برخوردی داشت.

وقتی به دنبال تهیه‌ی مطلب برای این منظور بودم، پی بردم که چرا بیشتر مردم به گونه‌ای تأسف بار آمادگی برخورد با رفتارهای نامعقول را ندارند. در مدارس، دفع تضاد و ناسازگاری را همراه با دروسی مانند تاریخ و علوم و ریاضی، تعلیم نمی‌دهند. در نتیجه، مردم نمی‌دانند در برابر کسی که با آنان بد برخورد می‌کند، چه کنند و چه بگویند. بیشتر مردم یا رفتاری ملایم در پیش می‌گیرند یا در سکوت رنج می‌برند، که هیچ یک از این واکنش‌ها سودمند نیست.

هدف من، بسط و پرورش واکنش‌های واقعی افراد است که وقتی با مسائل روزمره‌ی زندگی مواجه می‌شوند، بی‌درنگ بتوانند از آن بهره

بگیرند. دلم نمی‌خواست وقت خود را با نظریه‌پردازی هدر دهم. وقتی کسی سر شما فریاد می‌کشد یا بابت مسأله‌ای سرزنشتان می‌کند که تقصیر آن به گردن شما نیست، عبارات کلیشه‌ای هیچ کمکی به شما نخواهد کرد. از همان آغاز برگزاری همایش می‌دانستم که در مسیری درست قرار دارم. هنگام تنفس صبحگاه، یکی از حاضران در جلسه سالن را ترک نکرد. همان جا روی صندلی‌اش نشسته بود و در حالی که به دوردست دیده دوخته بود، آهسته سرش را تکان می‌داد. به سراغش رفتم و پرسیدم که در چه فکری است؟

گفت: "سم، من دلال بنگاه معاملات املاک هستم. چند نفر از مشتریان من خیلی متکبر و پرتوقع هستند. خیال می‌کنند می‌توانند هر طور دلشان می‌خواهد یا من رفتار کنند. از دست آنها خسته شده‌ام. در این همایش شرکت کردم تا یک سری حرف‌های دندان‌شکن یاد بگیرم و جوابشان را بدهم و آنها را سر جایشان بنهالم اما ظاهراً این جلسات در این مورد نیست، نه؟"

خوشحال شدم که او به این سرعت به ماهیت جلسات ما پی برده است. حرف او را تأیید کردم و گفتم: "حق با توست. وقتی مردم بدقلقی می‌کنند، اگر کسی بخواهد مثل خودشان باشد، دیوانه می‌شود و اگر هم بخواهد تلافی کند، فایده‌ای برایش ندارد."

او گفت: "من آموزش هنرهای رزمی می‌بینم و کاراته و تائی چی و جودو را یاد گرفته‌ام. چیزی که تو توصیه‌اش می‌کنی، معادل واژه‌ی کونگ فوست، نه؟"

گفتم: "درست است. تانگ فو^۱."

۱- واژه‌ی تانگ در انگلیسی به معنای "زبان" است. و

هر دو به یکدیگر نگاه کردیم و زدیم زیر خنده.

من گفتم: "ایوریکا".

و از آن پس، من صدها همایش برای افراد مختلف برگزار کردم. شرکت‌کنندگان در همایش از من می‌خواستند این مطالب را به صورت کتاب درآورم تا بتوانند این نظریه‌ها را با خود به خانه ببرند و بارها آن را بخوانند و به همکاران و دوستان و خانواده‌شان نیز بدهند. و همین باعث شد من کتاب تانگفو را بنویسم.

هدف تانگفو! این است که چگونه می‌توانید اعتماد به نفس خود را تقویت کنید تا کسی نتواند با حرف‌های شما را آزار دهد و زمانی که کسی شما را برمی‌انگیزد، بتوانید با استفاده از روش‌های مشابه هنرهای رزمی این کتاب که ذهن و زبان را تقویت می‌کند، ماهرانه از خود حمایت کنید. به این ترتیب، هرگز در برابر افراد پرخاشگر احساس سرخوردگی نخواهید کرد.

تانگفو صرفاً طریق رویارویی با رفتارهای ناعادلانه نیست، بلکه بیشتر فلسفه‌ی زندگی است؛ روشی است برای سازگارتر شدن در برخورد با افراد مختلف. شما یاد می‌گیرید چطور از ناسازگاری‌ها پیشگیری کنید، ایجاد همکاری کنید و حتی بتوانید نسبت به افرادی بی‌ملاحظه و مردم‌آزار مهربان بمانید.

هیچ کس از مصاحبت افراد بدقلق لذت نمی‌برد. ولی این هم بخشی از زندگی روزمره است. این روش‌ها به شما یاد می‌دهد که ماهرانه افراد بدقلق و بدزبان را خلع سلاح کنید تا روابط اجتماعی‌تان کمتر با تنش

۱- Eureka، کلمه‌ای یونانی معادل عبارت منتسب به ارشمیدس هنگام کشف طریق سنجش خلوص طلا، که گفت: "یافتم!"

همراه باشد و زندگی تان لذت بخش تر شود. دلایل و توجیهات خوب و به دور از ستیزه جویی زیادی یاد می گیرید تا وقتی کسی شما را تحقیر کرد، بتوانید با صدای رسا حرف خود را بزنید. و دست آخر، یاد می گیرید چطور روی پاهای خود بایستید بی آنکه شست پای دیگران را لگد کنید، که با این حساب، نه لطمه می بینید و نه به کسی لطمه می زنید.