

چگونه با هر کسی صحبت کنیم
How to Talk to Anyone

لیل لوندز
Leil Lowndes

www.ketab.ir

محسن صادقیان

نشر نارنگی

سرشناسه : لاوندرز، لیل Lowndes, Leil

عنوان: بددیگور: چگونه با هرکسی صحبت کنیم / لیل لوندز: [مترجم] محسن صادقیان، ویراستار فاطمه حسین پور

مشخصات نشر : تهران: انتشارات نارنگی، ۱۴۰۲.

مشخصات ظاهری : ۲۵۸ص.

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۳۸-۶۱-۹

یادداشت: عنوان اصلی: How to talk to anyone: ۳۰۰۳۰۹۲، little tricks for big success in relationships

موضوع: ارتباط بین اشخاص interpersonal communication زبان، ایما و اشاره Body language

شناسه افزوده : صادقیان، محسن، ۱۳۶۱- مترجم

رده بندی کنگره : ۴۹۱۶۶

رده بندی دیویی : ۳۰۲/۲

شماره کتابشناسی ملی : ۹۵۴۶۳۶۶

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا



مارادار فضای مجازی دنبال کنید

نشر نارنگی

چگونه با هرکسی صحبت کنیم

نویسنده : لیل لوندز

مترجم : محسن صادقیان

ویراستار: فاطمه حسین پور

طراح جلد : گروه تولیدی باران

نوبت چاپ : اول ۱۴۰۳

شمارگان : ۱۰۰ نسخه (رقعی)

شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۳۸-۶۱-۹

تلفن : ۰۲۱ - ۶۶۴۱۰۴۱۰

سایت : pubnarengi.com

قیمت : ۷۹۰۰۰ تومان

نشر نارنگی از برجسب بالیبل برای تغییر قیمت استفاده نمی کند

فهرست

- پیشگفتار ۶
- بخش اول: چگونه بدون هیچ گونه حرفی توجه دیگران را جلب کنیم؟ ۱۱
- بخش دوم: چگونه بدانیم پس از گفتن سلام چه بگوییم؟ ۴۸
- بخش سوم: چگونه مانند افراد مهم صحبت کنیم؟ ۸۴
- بخش چهارم: چگونه می‌توانید در میان هر جمعی یک آشنا باشید؟ ۱۱۸
- بخش پنجم: چگونه می‌توانید با طرف مقابلتان مانند دو نخود در یک غلاف باشید؟ ۱۴۰
- بخش ششم: چگونه می‌توانید تفاوت بین تعریف و چاپلوسی را تشخیص دهید؟ ۱۵۹
- بخش هفتم: چگونه می‌توانید مستقیم قلب طرف مقابلتان را نشانه بگیرید؟ ۱۷۹
- بخش هشتم: چگونه می‌توانید در مهمانی‌ها مانند سیاست‌مداران رفتار کنید؟ ۲۰۵
- بخش نهم: چگونه می‌توانید مانع بین خودتان و دیگران را خراب کنید؟ ۲۲۵

داشتن همه چیز

تابه حال از افراد موفق تعریف کرده‌اید که به نظر می‌رسد همه چیز دارند؟ کسانی که در جلسه‌های کاری و مهمانی‌های اجتماعی با آرامش و اعتماد به نفس بالا صحبت می‌کنند.

آن‌ها کسانی‌اند که از بهترین شغل‌ها، شایسته‌ترین همسران، عالی‌ترین دوستان، فعال‌ترین حساب‌های بانکی و شیک‌ترین خانه‌ها برخوردارند.

یک لحظه صبر کنید! بسیاری از آن‌ها باهوش‌تر و روشن‌فکتر از شما نیستند. آن‌ها حتی جذاب‌تر هم نیستند! پس موضوع چیست؟ (برخی افراد گمان می‌کنند که آن‌ها این ویژگی‌ها را به ارث برده‌اند؛ برخی دیگر می‌گویند فقط خوش شانس بوده‌اند. بهتر است آن‌ها دوباره به این موضوع فکر کنند.) آنچه گفته شد خلاصه می‌شود در اینکه آن‌ها در برخورد با سایر افراد از روش ماهرانه‌تری استفاده می‌کنند.

بدانید که هیچ‌کس به‌تنهایی به اوج نمی‌رسد. افرادی که به نظر می‌رسد «همه چیز دارند»، کسانی‌اند که طی سال‌ها با تسخیر قلب و ذهن صدها نفر توانسته‌اند به بالای نردبان حرفه‌ای یا اجتماعی خود صعود کنند.

افراد سرگردان پایین نردبان اغلب با خیره شدن به پله‌های آخر، شکایت می‌کنند که آدم‌های موفق بالای نردبان افراد خودخواهی‌اند. وقتی بازیکنان بزرگ بالای نردبان، دوستی، عشق یا حرفه‌شان را در اختیار آن‌ها نمی‌گذارند، آن‌ها را به باندبازی یا وابستگی به شبکه‌های مختلف متهم می‌کنند.

کسانی که مرتب غرولند می‌کنند هرگز نمی‌فهمند که دلیل این طرد شدن خودشان بوده‌اند. آن‌ها هرگز متوجه نخواهند شد که علت از دست دادن این روابط و دوستی‌ها به دلیل بی‌تجربگی خودشان در برقراری ارتباط بوده است. این افراد معتقدند که آدم‌های موفق از ترفندها و معجزه‌هایی برخوردارند که آن‌ها را به موفقیت می‌رساند.

خب، آن‌ها از چه ترفندها و راهکارهایی استفاده می‌کنند؟ به چیزهای زیادی برخورد خواهید کرد. آن‌ها ماده‌ای دارند که دوستی‌ها را محکم

می‌کند. هنری دارند که اذهان را تصاحب می‌کند. جادویی دارند که دیگران را شیفته خود می‌کنند. همچنین، آن‌ها از کیفیتی برخوردارند که روسا به راحتی استخدامشان می‌کنند و سپس، به آن‌ها ترفیع می‌دهند. ویژگی‌هایی دارند که به بازگشت مشتریان منجر می‌شود و از امتیازی برخوردارند که باعث می‌شود مردم به جای رقبای آن‌ها از خودشان خرید کنند. همه ما از این ترفندها در کیسه خود داریم؛ اما کسانی که از تعداد بیشتری از این راهکارها برخوردارند، برندگان موفق زندگی‌اند. چگونه با هرکسی صحبت کنیم، نودودو مورد از این راهکارها را در اختیاران می‌گذارد تا با استفاده از آن‌ها بتوانید به کمال برسید و خواسته‌هایتان را محقق کنید.

راهکارهای ساده چگونه شناسایی می‌شوند؟

سال‌ها پیش، استادم که به‌خاطر بازی اقتضاحم در یک نمایشنامه به‌شدت عصبانی شده بود، فریاد زان گفت: «نه! نه! بدنت با حرف‌هایت یکی نیست. حرکات بدنت بیانگر افکار هست. چهره‌ات می‌تواند هفت‌هزار حالت مختلف به خود بگیرد. هرکدام از حالت‌ها دقیقاً نشان می‌دهند که چه کسی هستی و در آن لحظه به چه چیزی فکر می‌کنی.» سپس، چیزی گفت که هرگز آن را فراموش نمی‌کنم: «و بدنت! روش حرکت دادن بدنت بیانگر زندگی‌نامه‌ت است.»

واقعاً حق با او بود! در صحنه زندگی واقعی، حرکات فیزیکی به‌طور ناخودآگاه فاش‌کننده داستان زندگی‌تان برای اطرافیان‌تان هستند. سگ‌ها صداهایی را می‌شنوند که گوش ما توانایی شنیدن آن‌ها را ندارد؛ خفاش‌ها اشکالی را در تاریکی می‌بینند که از چشم ما پنهان می‌مانند و آدم‌ها هم حرکاتی را انجام می‌دهند که خودشان هم از درک آن‌ها عاجزند؛ اما از قدرت فوق‌العاده‌ای برای جذب یا دفع دیگران برخوردارند. هر لبخندی، اخمی و کلمه‌ای که به اختیار خودتان از دهانتان بیرون می‌آید، به جذب دیگران یا فرارکردن آن‌ها از شما منجر می‌شود.

دو انسان را در فضایی تصور کنید که توسط مدارهایی همه سیگنال‌هایی را که بین آن‌ها منتقل می‌شود، ثبت می‌کنند. در هر ثانیه تقریباً ده‌هزار علامت ردوبدل می‌شود. به گفته یکی از اساتید دانشگاه پنسیلوانیا: «برای آگاهی از

بادل‌های یک‌ساعته دو نفر، تقریباً به تلاش‌های مادام‌العمر نیمی از جمعیت بالغ آمریکا نیاز است.»

با وجود هزاران کنش و واکنش ظریف بین دو انسان، آیا می‌توانیم برای داشتن ارتباطی شفاف، مطمئن، معتبر و جذاب به راهکارهای مشخصی دست پیدا کنیم؟

برای یافتن پاسخ این سوال، تقریباً همه کتاب‌های نوشته‌شده در مورد مهارت‌های ارتباطی، کاریزما و کشش بین افراد را مطالعه کرده‌ام. صدها مطالعه انجام‌شده در زمینه ویژگی‌های رهبران معتبر را بررسی کرده‌ام. پژوهشگران علوم اجتماعی برای یافتن این فرمول سنگ‌تمام گذاشته‌اند. برای مثال محققان خوش‌بین چینی که امیدوار بودند کاریزما با رژیم غذایی در ارتباط باشد، تا جایی پیش رفتند که رابطه تیپ‌های شخصیتی را با سطح کاتکول آمین^۱ در ادرار افراد مقایسه کردند. نیازی به گفتن نیست که خیلی زود نظریه آن‌ها کنار گذاشته شد!

دیل کارنگی برای قرن بیستم شخصیت فوق‌العاده‌ای بود؛ اما اکنون قرن بیست‌ویکم است.

بیشتر مطالعات، اصول ارائه‌شده در کتاب کلاسیک دیل کارنگی؛ یعنی آیین دوست‌یابی (۱۹۳۶) را تأیید کرده‌اند. او معتقد بود موفقیت در لبخندزدن و علاقه نشان‌دادن به دیگران و همچنین اینکه افراد احساس خوبی به خودشان داشته باشند، نهفته است. امروزه این تفکر به اندازه شصت سال پیش حقیقت دارد.

با این وجود، اگر از آن زمان تاکنون دیل کارنگی و صدها نفر دیگر همان توصیه‌های زیرکانه در زمینه دوست‌یابی و تأثیرگذاری بر مردم را ارائه می‌دهند؛ پس به نوشتن کتابی دیگر در این باره چه نیازی است؟ به دو دلیل بسیار مهم: **دلیل اول:** فرض کنید عالمی به شما بگوید: «وقتی در چین هستید، چینی صحبت کنید.» اما در این زمینه هیچ آموزشی به شما ندهد. دیل کارنگی و بسیاری از متخصصان ارتباطات، شبیه این عالم هستند. آن‌ها به ما می‌گویند چه کار کنیم؛ اما چگونه انجام آن کار را نمی‌گویند. در دنیای پیچیده امروز، فقط «لبخندزدن» یا «تعریف صادقانه» کافی نیست. امروزه تاجران بدبین

۱. کاتکول آمین‌ها از هورمون‌های جنگ و گریز محسوب شده و از غده فوق‌کلیوی آزاد می‌شوند

ظرافت‌های بیشتری را در لبخندتان و پیچیدگی‌های بیشتری را در تعریف‌تان می‌بینند. افراد موفق و جذاب توسط افراد چاپلوس خندانی احاطه شده‌اند که تظاهر می‌کنند به آن‌ها علاقه دارند. مشتریان از فروشنندگانی خسته شده‌اند که در حال نوازش کلیدهای صندوق می‌گویند: «کت شلوارتون عالی!»، زنان از خواستگارانی خسته شده‌اند که با تصور اتاق خواب می‌گویند: «تو خیلی زیبایی».

دلیل دوم: دنیا نسبت به سال ۱۹۳۶ مکان بسیار متفاوتی شده است؛ از این رو برای موفقیت به فرمول جدیدی نیاز داریم. من برای یافتن آن فرمول به ستارگان مشهور امروزی دقت کردم. راهکارهایی را بررسی کرده‌ام که فروشنندگان برتر برای فروش کالاهایشان، سخنرانان برای متقاعد کردن شنوندگانشان، روحانیون برای تبلیغ مذهبشان و ورزشکاران برای برنده شدن از آن‌ها استفاده می‌کنند:

پایه‌های اصلی موفقیت این آدم‌ها را کشف کرده‌ام. سپس، آن‌ها را به راهکارهای قابل‌هضمی تبدیل کرده‌ام که به راحتی بتوانید از آن‌ها استفاده کنید. بعد، هریک از آن‌ها را نام‌گذاری کرده‌ام تا اگر موقع صحبت کردن دچار مشکل شدید، به سرعت آن‌ها را به یاد بیاورید. هم‌زمان با جمع‌آوری این راهکارها، آن‌ها را در سراسر کشور با افراد شرکت‌کننده در سمینارهایم به اشتراک گذاشته‌ام. آن‌ها نظراتشان را با من در میان گذاشتند. مشتریانم که بسیاری از آن‌ها از مدیرعاملان پانصد کمپانی موفق بوده‌اند، هیجان‌زده ایده‌هایشان را ارائه کردند.

زمانی که در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبران بوده‌ام، زبان بدن و حالات چهره‌شان را تجزیه و تحلیل کردم. به صحبت‌های معمولی‌شان، زمان‌بندی و انتخاب کلماتشان با دقت گوش می‌دادم. برخوردشان با خانواده، دوستان، همکاران و سایر مردم را زیر نظر می‌گرفتم. هر بار که در ارتباطات آن‌ها کمی جادو مشاهده می‌کردم، از آن‌ها می‌خواستم آن را بیشتر برایم توضیح دهند. سپس، با هم آن را تجزیه و تحلیل می‌کردیم و آن را به راهکاری تبدیل می‌کردیم که دیگران هم بتوانند آن را تکرار کنند و از آن بهره‌مند شوند. یافته‌های من و برخی از آن افراد تأثیرگذار، در این کتاب آمده است. برخی از آن‌ها ظریف‌اند، برخی شگفت‌آورند و البته همه آن‌ها دست‌یافتنی‌اند. وقتی

به آن‌ها تسلط پیدا کنید، همه، از آشنایان جدید گرفته تا خانواده، دوستان و همکارانتان با خوش‌حالی قلب، خانه، شرکت، حتی کیف پولشان را در اختیارتان می‌گذارند تا از آن‌ها استفاده کنید.

یک جایزه هم دارید: همان‌طور که در زندگی با مهارت‌های ارتباطی جدیدتان حرکت می‌کنید، به گذشته نگاه می‌کنید و برخی از افرادی را خواهید دید که لبخند زنان نگاهتان می‌کنند؛ همان کسانی که این راهکارها را به شما یاد داده‌اند.

دو نوع آدم در زندگی وجود دارد:
افرادی که وارد اتاق می‌شوند و می‌گویند:
«خب، من اینجا!»
و افرادی که وارد اتاق می‌شوند و می‌گویند:
«آه، شما هم اینجا هستید!»