

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

۹۲ نکته کوچک و مهم برای موفقیت‌های بزرگ
در برقراری روابط

لیل لاندوز

مترجم: فاطمه پورمحمود بابلی

سرشناسه : لاوندرز، لیل Lowndes, Leil

- عنوان و نام پدیدآور : چگونه با هر کسی صحبت کنیم: ۹۲ نکته کوچک و مهم برای موفقیت‌های بزرگ در برقراری روابط / لیل لاندوز؛ مترجم فاطمه پورمحمود بابلی .
مشخصات نشر : تهران : انتشارات شیرمحمدی، ۱۴۰۳ .
مشخصات ظاهری : ۲۲۶ ص. ۱۴×۵/۲۱ س م.
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۷-۴۹-۳
فهرست نویسی : فیپا
یادداشت : عنوان اصلی: ۹۲ little tricks for big : How to talk to anyone
۲۰۱۴. success in relationships .
یادداشت : کتاب حاضر با عناوین متفاوت توسط مترجمان و ناشران مختلف در سالهای متفاوت منتشر شده است .
موضوع : ارتباط بین اشخاص interpersonal communication
آزبان ایما و اشاره Body language
شناسه افزوده : پورمحمود بابلی، فاطمه، ۱۳۵۲-، مترجم
رده بندی کنگره : HM۱۱۶۶
رده بندی دیویی : ۳۰۲/۲
شماره کتابشناسی ملی : ۹۵۸۸۴۶۱
رکورد کتابشناسی : فیپا

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

۹۲ نکته کوچک و مهم برای موفقیت‌های بزرگ در
برقراری روابط

لیل لاندوز

مترجم: فاطمه پورمحمود بابلی (۱۳۵۲)

ناشر: انتشارات شیرمحمدی

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۳

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۷-۴۹-۳

قیمت: ۲۳۹ هزار تومان

آدرس: تهران، خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه، مجتمع اداری

دانشگاه، پلاک ۱۵۸ واحد ۴

تلفن: ۰۹۱۳۴۴۵۸۷۰۳ - ۶۶۱۷۵۸۴۵ - ۶۶۹۵۷۴۱۶

آدرس سایت: www.titrbook.com



انتشارات شیرمحمدی

فهرست مطالب

۷	دییاجه: در اختیار داشتن همه چیز.....
۸	نحوه توسعه تکنیک‌ها.....
۱۲	بخش یک: فقط ۱۰ ثانیه وقت دارید تا اثبات کنید که یک انسان هستید.....
۱۵	۱- لبخند سیلابی.....
۱۸	۲- چشمان خیره.....
۲۲	۳- چشمان ابوکسی یا متمرکز.....
۲۳	۴- در پوست خودت نمی‌گنجی.....
۲۶	۵- فصل پنج: مثل یک فرزند به او هم توجه کن.....
۳۰	۶- سلام دوست قدیمی.....
۳۴	۷- بی‌قراری را محدود کنید.....
۳۷	۸- احساس هانس، اسب باهوش.....
۴۰	۹- قبل از ساختن صحنه، آن را تماشا کنید.....
۴۳	بخش دو: بعد از اینکه سلام می‌دهم چه بگویم.....
۴۶	۱۰- مسابقه خلقی.....
۴۸	۱۱- رابطه با اشتیاق.....
۵۲	۱۲- همیشه یک واتریت بپوشید.....
۵۳	۱۳- ووزات؟.....
۵۴	۱۴- استراق سمع نمودن.....
۵۵	۱۵- شهر برهنه هرگز.....
۵۹	۱۶- شغل برهنه هرگز.....
۶۱	۱۷- معرفی برهنه هرگز.....
۶۲	۱۸- کارآگاه کلمات باشید.....
۶۴	۱۹- نورافکن چرخان.....

- ۶۶ ۲۰- طوطی وار
- ۶۹ ۲۱- انکور
- ۷۲ ۲۲- روی مثبت تمرکز کنید
- ۷۳ ۲۳- جدیدترین خبر
- ۷۵ بخش سه: چگونه شبیه افراد قاطع صحبت کنیم
- ۷۶ ۲۴- چه کار می کنی -ها!
- ۷۸ ۲۵- رزومه خلاصه
- ۸۱ ۲۶- اصطلاحنامه شخصی شما
- ۸۴ ۲۷- سریع من را هم بکش
- ۸۶ ۲۸- ارتباط
- ۹۰ ۲۹- لبخند منحصربه فرد
- ۹۲ ۳۰- به کلیشه ای با میله ده فوتی دست نزنید
- ۹۳ ۳۱- از تکنیک حرفه ای گفتگو استفاده کنید
- ۹۷ ۳۲- بیل را بیل بخوان
- ۹۸ ۳۳- اذیت نکن
- ۹۹ ۳۴- توپ گیرنده
- ۱۰۱ ۳۵- رکورد شکسته شده
- ۱۰۲ ۳۶- بازیگران بزرگ کارهای سخیف انجام نمی دهند
- ۱۰۴ ۳۷- تشکر بی روح هرگز
- ۱۰۶ بخش چهار: چگونه از هیچ چیزی بی اطلاع نباشیم
- ۱۰۷ ۳۸- تقلا درمانی (تقلا برای شناخت همه چیز)
- ۱۱۱ ۳۹- کمی زبان فنی بیاموزید
- ۱۱۴ ۴۰- پرداختن به موضوعات مهم
- ۱۱۶ ۴۱- از مجلات مختلف غافل نشوید
- ۱۱۹ ۴۲- آداب و رسوم دیگران را بشناس
- ۱۲۱ ۴۳- بلوف چانه زنی
- ۱۲۶ بخش پنج: چقدر ما شبیه هم هستیم!
- ۱۲۷ ۴۴- مرغ مقلد باش

چگونه با هر کسی صحبت کنیم. ۵ /

- ۴۵- پژواک..... ۱۲۹
۴۶- تصویرسازی قدرتمند..... ۱۳۴
۴۷- از جملات همدلانه استفاده کن..... ۱۳۶
۴۸- جملات همدلانه درست و آناتومیک..... ۱۳۷
۴۹- مای زودتر از موعد(ما، رفقای جدید)..... ۱۴۰
۵۰- سابقه دوستی بلاواسطه..... ۱۴۳

- بخش شش: قدرت ستایش، حماقت چالوسی..... ۱۴۵
۵۱- شکوه انگور..... ۱۴۶
۵۲- آفرین به کبوتر نامه‌رسان..... ۱۴۸
۵۳- شکوه ضمنی..... ۱۵۰
۵۴- تمجید تصادفی..... ۱۵۱
۵۵- تحسین کشنده..... ۱۵۲
۵۶- ضربات کوچک..... ۱۵۴
۵۷- در یک چشم برهم زدن..... ۱۵۶
۵۸- بومرنگ..... ۱۵۸
۵۹- بازی سنگ قبر..... ۱۶۰

- بخش هفتم: قلب‌های آنها را تسخیر کنید..... ۱۶۳
۶۰- ژست گرفتن در حین صحبت..... ۱۶۴
۶۱- تکرار پیایی اسامی..... ۱۶۶
۶۲- او، وای، این تو هستی!..... ۱۶۷
۶۳- صفحه نمایش یواشکی..... ۱۷۰
۶۴- درود بر همسر..... ۱۷۲
۶۵- زمان شما چه رنگی است؟..... ۱۷۳
۶۶- پیام خروجی دائما در حال تغییر است..... ۱۷۶
۶۷- ممیزی ده ثانیه‌ای شما..... ۱۷۸
۶۸- هوم، خودمانی باشید..... ۱۸۰
۶۹- من صدای خط تلفن دیگر شما را می‌شنوم..... ۱۸۱
۷۰- پاسخ فوری..... ۱۸۳

- بخش هشت: چگونه می‌توانید همانند یک سیاستمدار..... ۲۸۷
- ۷۱- با ولع غذا خوردن یا اختلاط کردن..... ۱۹۰
- ۷۲- اتاق را برانداز کردن..... ۱۹۱
- ۷۳- انتخابگر باش نه انتخاب شده..... ۱۹۳
- ۷۴- دستانی که اشاره به آمدن می‌کنند..... ۱۹۵
- ۷۵- ردیابی..... ۱۹۷
- ۷۶- کارت ویزیت..... ۲۰۰
- ۷۷- فروش با چشم باز..... ۲۰۱

- بخش نهم: ترفندهای کوچک برندگان بزرگ..... ۲۰۷
- ۷۸- هیچ اشتباه مسخره‌ای را نبین و نشنو..... ۲۰۸
- ۷۹- وام دادن یک زبان یاریگر..... ۲۱۱
- ۸۰- Wiifm مدفون را عیان کنید..... ۲۱۲
- ۸۱- اجازه دهید آنها از لطفی که در حق شما می‌کنند لذت ببرند..... ۲۱۵
- ۸۲- اقدام متقابل، یا کمی انتظار... صبر کن..... ۲۱۶
- ۸۳- مهمانی، محلی برای تسویه حساب نیست..... ۲۱۸
- ۸۴- شام سر میز نهارخوری..... ۲۱۹
- ۸۵- برخورد های احتمالی برای چت مناسب نیست..... ۲۲۱
- ۸۶- مخازن آنها را خالی کنید..... ۲۲۲
- ۸۷- EMO را منعکس کنید..... ۲۲۴
- ۸۸- خطای من، سود تو..... ۲۲۶
- ۸۹- دریچه فرار..... ۲۲۷
- ۹۰- جملات تحسین و تمجید برای رئیسشان..... ۲۳۰
- ۹۱- شنوندگان را هدایت کنید..... ۲۳۱
- ۹۲- کارت امتیاز بزرگ در آسمان..... ۲۳۳

دیباچه

در اختیار داشتن همه چیز

آیا تا به حال افراد موفق که ظاهراً همه چیز را در اختیار دارند تحسین کرده‌اید؟ آنها را می‌بینید که با اطمینان در جلسات کاری، در مهمانی‌های اجتماعی با خیال راحت چت می‌کنند. آنها کسانی هستند که بهترین شغل‌ها، زیباترین همسران، باحال‌ترین دوستان، بزرگترین حساب‌های بانکی، شیک‌ترین کدستی را دارند.

اما یک دقیقه صبر کنید! بسیاری از آنها باهوش‌تر از شما نیستند. آنها تحصیلکرده‌تر از شما نیستند. آنها حتی ظاهر بهتری ندارند! پس راز آنها چیست؟ (برخی افراد گمان می‌کنند که استعداد خدادادی را به ارث برده‌اند. برخی دیگر می‌گویند که با زنان خوبی ازدواج کرده‌اند، یا فقط خوش شانس بوده‌اند. به آنها بگویید دوباره فکر کنند.) آنچه را که خلاصه وار می‌شود گفت روش ماهرانه‌تر آنها در برخورد با هموعان است.

می‌بینید، هیچ کس به تنهایی به اوج نمی‌رسد. در طول سال‌ها، افرادی که به نظر می‌رسد «همه چیز را در اختیار دارند» قلب‌ها را تسخیر کرده‌اند و ذهن صدها نفر دیگر را تصاحب کرده‌اند که به ارتقای آن‌ها، پله به پله، به بالای هر نردبان شرکتی یا اجتماعی که انتخاب کرده‌اند، کمک کرده‌اند.

افراد مقلد در پای نردبان پرسه می‌زنند، اغلب به بالا خیره می‌شوند و شکایت می‌کنند که پسران بزرگ و دختران بزرگ در بالای نردبان، دمدمی مزاج هستند. وقتی بازیکنان بزرگ، دوستی، عشق یا تجارت خود را به آنها نمی‌دهند، آنها را «خودخواه» خطاب می‌کنند یا آنها را به تعلق داشتن به یک «شبکه افراد متحجر و پیر» متهم می‌کنند. برخی غرغر می‌کنند و سرشان را به «سقف شیشه‌ای» می‌زنند.

مغزفندقی‌های شاک‌ی هرگز متوجه نمی‌شوند که این رد شدن تقصیر خودشان بوده است. آنها هرگز متوجه نخواهند شد که این رابطه، دوستی یا معامله به دلیل مشکلات ارتباطی خودشان به هم خورده است. چرا آن را نمی‌بینند؟ از آنجایی که برخی از حرکتهایی که برندگان بزرگ انجام می‌دهند بسیار روان و ظریف هستند، لازم است برنده بزرگ دیگری آنها را تشخیص دهد.

پسرهای متحجر و پیر - در روزهایی که متأسفانه مدیران ارشد عمدتاً پسرهای متحجر بودند - به یکدیگر تعارف می‌کردند و می‌گفتند: «رفیق، تو تصادفی نیستی.» آنها این ادای احترام عامیانه را با رنگ حسادت به هم تقدیم می‌کردند که یکی از پیرمردها متوجه عمل حساسی که دیگری انجام داده بود شد.

در واقع، امروزه پسران و دختران پیر (و نه چندان مسن) که کشور ما، شرکت‌های ما و هنرهای ما را اداره می‌کنند، تصادفی نیستند. به موفقیت رسیده‌اند.

در کیف‌های جادویی آنها چیست؟ چیزهای زیادی خواهید یافت: ماده ای وجود دارد که دوستی‌ها را محکم می‌کند، جادوگری که ذهن‌ها را به دست می‌آورد و جادویی که باعث می‌شود مردم عاشق آنها شوند. همچنین چیزی وجود دارد که باعث می‌شود روسا استخدامشان کنند و سپس ارتقاء دهند، ویژگی‌ای که باعث بازگشت مشتریان می‌شود، و دارایی‌ای که باعث می‌شود مشتریان از آنها خرید کنند و نه از رقبای. همه ما تعدادی از این ترفندها را در کیف خود داریم، برخی بیشتر از دیگران. کسانی که تعداد زیادی از آنها را در اختیار دارند برندگان بزرگ زندگی هستند. چگونه با هر کسی صحبت کنیم، نود و دو مورد از این ترفندهای کوچک را در اختیار شما قرار می‌دهیم که توسط برندگان بزرگ استفاده می‌شود تا شما نیز بتوانید بازی را به کمال انجام دهید و هر آنچه را که در زندگی می‌خواهید به دست آورید.

نحوه توسعه تکنیک‌ها

سال‌ها پیش، یک معلم نمایشنامه که از بازی بد من در یک نمایش دانشگاهی عصبانی شده بود، فریاد زد: «نه! نه! بدن شما با حرف شما یکی نیست.» او فریاد زد، «هر حرکت کوچک، هر وضعیت بدن، افکار خصوصی شما را فاش می‌کند. صورت شما می‌تواند هفت هزار حالت مختلف داشته باشد، و هر کدام دقیقاً نشان می‌دهد که شما چه کسی هستید و در هر لحظه به چه چیزی فکر می‌کنید.» سپس او چیزی گفت که هرگز فراموش نمی‌کنم: «طبق بدن‌تان و روشی که حرکت می‌کنید زندگی نامه شما در حرکت است.»

چقدر حق داشت! در صحنه زندگی واقعی، هر حرکت فیزیکی که انجام می‌دهید به طور ناخودآگاه داستان زندگی شما را برای همه تعریف می‌کند. سگ‌ها صداهایی را می‌شنوند که گوش ما قادر به تشخیص آن نیست. خفاش‌ها اشکالی را در تاریکی می‌بینند که از چشمان ما می‌گریزند. و افراد حرکاتی انجام می‌دهند که دور از آگاهی انسان هستند اما قدرت فوق‌العاده‌ای برای جذب یا دفع دارند. هر لبخند، هر اخم، هر هجایی که به زبان می‌آورید، هر انتخاب خودسرانه کلمه ای که از بین لب‌های شما می‌گذرد، می‌تواند دیگران را به سمت شما بکشانند یا آنها را وادار به فرار کند.

چگونه با هر کسی صحبت کنیم. ۹

آقایان، آیا حس درونی شما تا به حال به شما گفته است که در یک معامله زیر قولتان بنزید؟ خانم‌ها، آیا شهود زنانه‌تان باعث شد پیشنهادی را بپذیرید یا رد کنید؟ در سطح خودآگاه، ممکن است از معنی ناخودآگاه آگاه نباشیم. اما مانند گوش سگ یا چشم خفاش، عناصری که احساسات ناخودآگاه را تشکیل می‌دهند بسیار واقعی هستند.

لطفاً دو انسان را در یک جعبه پیچیده تصور کنید که با مدارهایی سیم‌کشی شده‌اند تا تمام سیگنال‌های جاری بین این دو را ضبط کنند. در هر ثانیه ۱۰۰۰۰ واحد اطلاعات جریان دارد. یکی از مقامات ارتباطات دانشگاه پنسیلوانیا تخمین می‌زند: «احتمالاً تلاش‌های مادام‌العمر تقریباً نیمی از جمعیت بزرگسال ایالات متحده برای مرتب‌سازی واحدها در تعامل یک ساعته بین دو موضوع مورد نیاز است».

با وجود هزاران کنش و واکنش ظریف بین دو انسان، آیا می‌توانیم تکنیک‌های مشخصی را برای شفاف کردن، اطمینان بخشی، اعتبار بخشی و کاریزماتیک کردن هر ارتباط خود ارائه کنیم؟

مصمم به یافتن پاسخ، تقریباً هر کتابی را که در مورد مهارت‌های ارتباطی، کاریزما و شیمی بین افراد نوشته شده بود، خواندم. من صدها مطالعه انجام شده در سراسر جهان در مورد ویژگی‌هایی که رهبری و اعتبار را تشکیل می‌دهند بررسی کردم. دانشمندان بی‌باک اجتماعی در جستجوی خود برای یافتن این فرمول، سنگ تمام گذاشتند. به عنوان مثال، محققان آمریکایی خوشبین که امیدوار بودند جذابیت در رژیم غذایی وجود داشته باشد، تا آنجا پیش رفتند که رابطه تیپ شخصیتی را با سطح کاتکول آمین در ادرار افراد مورد مقایسه قرار دادند. نیازی به گفتن نیست که پایان نامه آنها به زودی کنار گذاشته شد!

بسیاری از مطالعات به سادگی کتاب کلاسیک دیل کارنگی در سال ۱۹۳۶ را تأیید کردند، چگونه دوستانی به دست آوریم و بر مردم تأثیر بگذاریم. ۳ خرد او برای اعصار مختلف می‌گوید که موفقیت در لبخند زدن، نشان دادن علاقه به افراد دیگر و ایجاد احساس خوب در آنها در مورد خودشان است. فکر کردم: «جای تعجب نیست. امروز صحت این عبارات مثل شصت سال پیش درست است.»

بنابراین، اگر دیل کارنگی و صدها نفر دیگر از آن زمان همان توصیه‌های زیرکانه را ارائه می‌دهند، چرا فاقد چیزهای مناسب برای به دست آوردن دوستان و تأثیرگذاری بر مردم هستیم؟

فرض کنید یک حکیم به شما گفته: «وقتی در چین هستید، چینی صحبت کنید» - اما هیچ درس زبانی به شما نداده؟ دیل کارنگی و بسیاری از کارشناسان ارتباطات مانند آن حکیم هستند. آنها به ما می‌گویند که چه کار کنیم، اما نمی‌گویند چگونه آن را انجام دهیم. در دنیای پیچیده امروز، گفتن «لبخند» یا «احترام صمیمانه» کافی نیست. افراد تجاری بدبین امروز

ظرافت‌های بیشتری را در لبخند شما و پیچیدگی‌های بیشتری را در تعریف شما می‌بینند. افراد موفق یا جذاب توسط افراد متبسم احاطه شده‌اند که تظاهر به علاقه دارند و خود را حنایی می‌کنند. مشتریان بالقوه از فروشندگانی خسته شده‌اند که می‌گویند: «این کت و شلوار برای شما عالی است»، در حالی که انگشتانشان کلیدهای صندوق را نوازش می‌کنند. زنان در مورد خواستگاری که وقتی در اتاق خواب دیده می‌شوند و می‌گویند: «تو زیبا هستی» محتاط هستند.

جهان مکان بسیار متفاوتی نسبت به سال ۱۹۳۶ است و ما به فرمول جدیدی برای موفقیت نیاز داریم. برای یافتن آن، سوپرستارهای امروزی را مشاهده کردم. من تکنیک‌هایی را که فروشندگان برتر برای انعقاد فروش استفاده می‌کردند، سخنرانان برای متقاعد کردن، روحانیون برای تغییر مذهب، مجریان برای جذب کردن، نمادهای جنسی برای اغوا کردن، و ورزشکاران برای برنده شدن تماماً مورد بررسی قرار دادم. من بلوک‌های ساختمانی بتنی با ویژگی‌های دست نیافتنی را یافتم که منجر به موفقیت آنها می‌شوند.

سپس آن‌ها را به تکنیک‌های قابل هضم و کاربردی که می‌توانید استفاده کنید، تقسیم کردم. من به هر یک از آنها نامی دادم که وقتی در معمای ارتباطات قرار بگیرید به سرعت به ذهنتان خطور کند. همانطور که تکنیک‌ها را توسعه می‌دادم، شروع به اشتراک گذاری آنها با مخاطبان در سراسر ایالات متحده کردم. شرکت کنندگان در سمینارهای ارتباطی من ایده‌های خود را به من ارائه دادند. مشتریان من، که بسیاری از آنها مدیران عامل شرکت‌های Fortune 500^۱ بودند، مشاهدات خود را با اشتیاق ارائه کردند.

زمانی که در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبران بودم، زبان بدن، حالات چهره آنها را تجزیه و تحلیل کردم. با دقت به صحبت‌های معمولی، زمان‌بندی و انتخاب کلماتشان گوش می‌دادم. من شاهد تعامل آنها با خانواده، دوستان، همکاران و دشمنانشان بودم. هر بار که در برقراری ارتباط آنها کمی جادو مشاهده می‌کردم، از آنها می‌خواستم که آن را با موچین بیرون بیاورند و در معرض نور درخشان هوشیاری قرار دهند. ما با هم آن را تجزیه و تحلیل کردیم، و سپس آن را به تکنیکی تبدیل کردم که دیگران می‌توانند تکرار کنند و از آن سود ببرند.

در این کتاب یافته‌های من و موفقیت‌های برخی از افراد بسیار مؤثر هستند. برخی ظریف هستند. برخی تعجب آور. اما همه قابل دستیابی هستند. وقتی به آنها تسلط پیدا کنید، همه از

^۱ . ۵۰۰ شرکت برتر از نظر گردش مالی در هر سال، در مجله Fortune فهرست شده اند.

چگونه با هر کسی صحبت کنیم. ۱۱ /

آشنایان جدید گرفته تا خانواده، دوستان و همکاران تجاری با خوشحالی، قلب، خانه، شرکت، حتی کیف پولشان را باز می‌کنند تا هر چه می‌توانند به شما بدهند.

یک جایزه وجود دارد. همانطور که با مهارت‌های ارتباطی جدید خود در زندگی پیش می‌روید، به گذشته نگاه می‌کنید، برخی از بخشندگان بسیار خوشحال را خواهید دید که در کنار شما لبخند می‌زنند.

در این زندگی دو نوع آدم وجود دارد:

کسانی که وارد یک اتاق می‌شوند و می‌گویند: «خب، من اینجا هستم!»
و کسانی که وارد می‌شوند و می‌گویند: «آه، شما اینجا هستید.»

www.ketab.ir