

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

• ریلی لاوندرز •
• مترجم: مجید رشید •

How to Talk to Anyone
Leil Lowndes

جهان
کتاب

سرشناسه: لاوندرز، لیل Lowndes, Leil
 عنوان و نام پدیدآور: چگونه با هر کسی صحبت کنیم / لیل لاوندرز؛ مترجم مجید رشید.
 مشخصات نشر: قم: آثار نور، ۱۴۰۲.
 مشخصات ظاهری: ۲۲۴ ص: ۲۱/۵×۱۴/۵ س.م.
 شابک: ۹۶-۷-۹۶۸۲-۶۴۸۲-۶۲۲-۹۷۸
 وضعیت فهرست نویسی: فیا
 یادداشت: عنوان اصلی: How to talk to anyone : 92 little tricks for big success in relationships, c2003.
 موضوع: ارتباط بین اشخاص
 Interpersonal communication
 زبان اشاره
 Sign language
 شناسه افزوده: رشید، مجید، ۱۳۶۸-، مترجم
 رده بندی کنگره: HM۱۱۶۶
 رده بندی دیویی: ۳۰۲/۲
 شماره کتابشناسی ملی: ۹۵۵۱۹۳۵
 اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیا

• چگونه با هر کسی صحبت کنیم •

• نویسنده: لیل لاوندرز •

• مترجم: مجید رشید •

• ناشر: آثار نور •

• ناظر فنی چاپ: علی قربانی •

• طراح جلد: علیرضا حسن زاده •

• تاریخ و نوبت چاپ: اول، ۱۴۰۳ •

• شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه •

• شابک: ۹۶-۷-۹۶۸۲-۶۴۸۲-۶۲۲-۹۷۸ •

قیمت: ۲۴۸/۰۰۰ تومان

۰۹۱۲۷۵۹۹۴۰۴



Jahaneeketab

جهان
کتاب

www.ketab.ir

توی این زندگی دو مدل آدم داریم:
اونایی که میان توی اتاق و میگن: «خب، من اینجام!».
و اونایی که میان داخل و میگن: «عه، تو اینجایی».

فهرست مطالب

۹	مقدمه مترجم
۱۰	مقدمه

بخش اول

چطوری بدون گفتن حتی به کلمه، بقیه رو جذب کنیم / ۱۵

۱۶	قبل از اینکه کلامی از لب هاتون خارج بشه، بدنتون فریاد می‌زنه
۱۷	چه جوری برای خودمون به کسی به نظر برسیم
۱۸	۱. چطوری لبخندتون رو به شکلی جادویی متفاوت کنید
۲۱	۲. چه جوری با استفاده از چشم هاتون، از دیدگاه بقیه باهوش و خردمند به نظر برسید
۲۵	۳. چطوری با چشم هاتون کاری کنید به نفر عاشق شما بشه
۲۷	۴. چطوری هر جایی که می‌روید مثل یک بزرگ به نظر برسید
۳۰	۵. چه جوری با پاسخ دادن به «کودک درون» خودتون، کاری کنید که عاشق شما بشه
۳۴	۶. چطوری کاری کنیم به نفر درجا احساس کنه که شما یک قهرمانی ماست
۳۸	۷. چه جوری از نظر همه ۱۰۰٪ قابل اعتماد به نظر برسید
۴۱	۸. چه جوری آدم‌ها رو طوری بخونیم که انگار ادراک فراحسی داریم
۴۴	۹. چه جوری مطمئن بشید دارید همه چی رو درست انجام می‌دهید

بخش دوم

چطوری بدونید بعد از «سلام» باید چی بگید / ۴۹

۴۹	۱۰. چطوری به گپ خودمونی رو به شکل عالی شروع کنیم
۵۲	۱۱. چطوری حرف هاتون مثل به شخصیت برجسته به نظر بیاد
۵۵	۱۲. چه جوری کاری کنیم آدم‌ها دلشون بخواد با ما حرف بزنن
۵۷	۱۳. چطوری با کسانی که می‌خواید، ملاقات کنید
۵۸	۱۴. چطوری به به جمعیت فشرده نفوذ کنیم
۵۹	۱۵. چطوری کاری کنیم «اهل کجایی؟» هیجان انگیز به نظر برسه
۶۳	۱۶. چطوری هر بار می‌پرسن «شغلت چیه؟» پیروز میدان بشیم
۶۴	۱۷. چطوری مثل به میزبان تمام عیار افراد رو به بقیه معرفی کنیم
۶۵	۱۸. چطوری به گفتگوی در حال مرگ رو احیا کنیم
۶۷	۱۹. چطوری با انتخاب موضوع، اون‌ها رو شیفته خودتون کنید؛ موضوع؟ خودتون!
۶۹	۲۰. چه جوری هرگز لازم نباشه به این فکر کنید که «بعدش چی بگم؟»
۷۲	۲۱. چه جوری کاری کنید مشتاقانه حرف بزنن

۲۲. چطوری به عنوان به شخص مثبت به نظر بیایم ۷۵
۲۳. چطوری همیشه به چیز جالب برای گفتن داشته باشیم ۷۶

بخش سوم

چطوری مثل به شخصیت مهم حرف بزنیم / ۷۸

۲۴. چطوری می‌تونید بفهمید دارن چه کار می‌کنن ۷۹
۲۵. اگه از شما پرسیدن «شغلت چیه؟» باید چطوری جواب بدید؟ ۸۱
۲۶. چطوری حتی از اون چیزی که هستید باهوش‌تر به نظر برسید ۸۵
۲۷. چطوری نگران به نظر نرسیم ۸۸
۲۸. چطوری با قراردادن اون‌ها توی اولویت، احترام و محبتشون رو به دست بیارید ۹۰
۲۹. چه جوری کاری کنید احساس کنن «شما به هر کسی لیخند نمی‌زنید» ۹۳
۳۰. چطوری مثل احمق‌ها به نظر نرسید ۹۵
۳۱. چه جوری از تکنیک‌های سخنران‌های انگیزشی برای بهبود مکالمه‌تون استفاده کنید ۹۶
۳۲. چطوری مثل آدم‌های مهم و تأثیرگذار سر به سر بقیه بذاریم و اون‌ها بخندونیم ۱۰۰
۳۳. چطوری از بدترین عادت گفتگو در جهان پرهیز کنیم ۱۰۱
۳۴. چه جوری خیالت رو به اون‌ها بدیم ۱۰۲
۳۵. وقتی نمی‌خوایم جواب بدیم و می‌واکنشی داشته باشیم ۱۰۴
۳۶. چه جوری با یه آدم مشهور حرف بزنیم ۱۰۵
۳۷. چه جوری کاری کنید که بخوان از شما سبک کنن ۱۰۷

بخش چهارم

چه جوری بین هر جمعیتی، از خودتون بشیم / ۱۱۸

۳۸. چه جوری یه آدم کاملاً امروزی باشیم ۱۱۰
۳۹. چطور کاری کنید که به نظر بیاد همه چیز رو در مورد شغل یا سرگرمی اون‌ها می‌دونید ۱۱۳
۴۰. چطوری ارزش‌های اون‌ها رو کشف کنیم (صحبت ابتدایی با دکترها) ۱۱۶
۴۱. چطوری مخفیانه در مورد زندگی‌شون اطلاعات به دست بیاریم ۱۱۷
۴۲. وقتی توی کشورهای دیگه هستید چه جوری حرف بزنید ۱۲۰
۴۳. چه جوری با اون‌ها صحبت کنیم که با «قیمت خودی‌ها» به ما بفروشن ۱۲۲

بخش پنجم

چطوری خیلی خیلی مشابه به نظر برسید / ۱۲۶

۴۴. چطوری کاری کنید که احساس کنن شما از یک «طبقه» هستید ۱۲۷
۴۵. چطوری کاری کنید احساس کنن شما عضو «خونواده» خودشون هستید ۱۲۸
۴۶. چطوری موضوع رو برای اون‌ها واقعاً شفاف کنیم ۱۳۲
۴۷. چه کنیم که احساس کنن با اون‌ها همدردی می‌کنیم ۱۳۴
۴۸. چطور کاری کنید فکر کنن شما هم درست مثل اون‌ها می‌بینید / می‌شنوید / احساس می‌کنید ۱۳۵
۴۹. چطوری کاری کنیم (به جای تو در مقابل من) به ما فکر کنن ۱۳۸

۵۰. چطوری با اون‌ها «شوخی‌های خصوصی» دوستانه انجام بدیم ۱۴۰

بخش هشتم

چطوری تفاوت بین قدرت تعریف کردن و حماقت چالوسی کردن رو تشخیص بدیم / ۱۴۲

۵۱. چطوری از به نفر تعریف کنیم (بدون اینکه به نظر بیاد داریم پاچه خاری می‌کنیم) ۱۴۳

۵۲. چطوری «کبوتر نامه‌بر» احساس‌های خوب باشیم ۱۴۴

۵۳. چه کنیم که احساس کنن تعریفی که کردید «از دهن‌تون پریده» ۱۴۶

۵۴. چطوری با تعریف زیرپوستی دل اون‌ها رو به دست بیاریم ۱۴۷

۵۵. چطوری با به «تعریف‌کننده» باعث بشید هرگز شما رو فراموش نکنن ۱۴۸

۵۶. چطوری با «جانبداری‌های کوچولو موچولو» کاری کنیم لبخند بززن ۱۵۰

۵۷. چطوری با زمان‌بندی عالی اقدام به تحسین و تعریف کنیم ۱۵۲

۵۸. چطوری باعث بشید دلشون بخواد از شما تعریف و تمجید کنن ۱۵۳

۵۹. چطوری کاری کنید نامزدتون احساس کنه شما همون شریک زندگیش هستید ۱۵۶

بخش نهم

چطوری با قلب اون‌ها تماس مستقیم برقرار کنیم / ۱۵۸

۶۰. چه جور از پشت تلفن همون آینه‌ای به نظر برسیم ۱۵۹

۶۱. چطوری (حتی اگه صدها مایل دورتر باشید) میمی و نزدیک به نظر بیاید ۱۶۱

۶۲. چطوری از تماس با شما احساس خوشحالی کنن ۱۶۲

۶۳. چطوری یواشکی نگاهیانی بدیم ۱۶۵

۶۴. چطوری از طریق تلفن، هر چی که می‌خواید رو از آدم‌های مهم بگین ۱۶۶

۶۵. چطوری به هر چی می‌خواید برسید: با رعایت زمان‌بندی! ۱۶۸

۶۶. چطوری با پیام خروجی دستگاه پیامگیرتون همه رو تحت تأثیر قرار بدید ۱۶۹

۶۷. چه کار کنید که با شما تماس بگیرن ۱۷۲

۶۸. چطور کاری کنید که نگاهیانی فکر کنه شما رفیق جینگ اون فرد مهم هستید ۱۷۴

۶۹. چطوری باعث بشید بگن شما حساسیت فوق‌العاده‌ای دارید ۱۷۵

۷۰. چطوری از پشت تلفن «حرف‌های ناگفته» رو بشنویم ۱۷۶

بخش دهم

چطوری توی مهمونی مثل یه سیاستمدار رفتار کنید / ۱۷۹

۷۱. چه جور از رایج‌ترین گاف مهمونی‌ها دوری کنیم ۱۸۲

۷۲. نحوه ورود فراموش‌نشدنی ۱۸۳

۷۳. چطوری با آدم‌هایی که «خودتون» می‌خواید، ملاقات کنید ۱۸۴

۷۴. چطوری توی دورهمی، همه رو به صورت ناهشیار به سمت خودتون جذب کنید ۱۸۷

۷۵. چطوری کاری کنیم که احساس سه ستاره سینما رو داشته باشن ۱۸۹

۷۶. چطوری با چیزی که در مورد اون‌ها به یاد دارید، اون‌ها رو شگفت‌زده کنید ۱۹۱

۷۷. چطوری با چشم‌هاتون بفروشید ۱۹۲

بخش نهم

چطوری خطرناک‌ترین موانع اجتماعی رو از سر راه برداریم / ۱۹۶

۷۸. چطوری با نادیده گرفتن سوتی‌هاشون محبت اون‌ها رو جلب کنیم ۱۹۸
۷۹. وقتی کلامشون قطع میشه چه جوری دل اون‌ها رو به دست بیاریم ۲۰۰
۸۰. چطوری بهشون بگیم «چه سودی» برای اون‌ها داره ۲۰۲
۸۱. چطوری کاری کنی دلشون بخواد در حق شما لطف کنن ۲۰۴
۸۲. نحوه درخواست کردن لطف ۲۰۵
۸۳. چطوری بدونیم توی مهمونی‌ها چی نگیم ۲۰۶
۸۴. چطوری بدونیم سر میز غذا چی نگیم ۲۰۸
۸۵. چطوری بدونیم توی یه ملاقات اتفاقی چی نگیم ۲۱۰
۸۶. چطوری آماده‌شون کنید تا به حرف شما گوش بدن ۲۱۱
۸۷. چطوری عصبانیت اون‌ها رو از بین ببریم ۲۱۳
۸۸. چطوری باعث بشید شما رو دوست داشته باشن ۲۱۵
۸۹. دزد گرفتن به روش محترمانه ۲۱۶
۹۰. چطوری هر چیزی که می‌خواید رو از کارکنان بخش خدمات بگیرید ۲۱۸
۹۱. چطوری توی یه جمع، رهبر باشین نه پیرو ۲۱۹
۹۲. چطوری همه حرکات صحیح رو یاد بگیرین ۲۲۱
- سرنوشت شما ۲۲۴

مقدمه مترجم

توی این کتاب نکات مهم و ارزشمندی رو در مورد نحوه برخورد با دیگران و حتی مذاکره کردن با اون‌ها یاد می‌گیریم. نکاتی که شاید در حد شنیدن باهاشون آشنا باشیم، ولی اکثر ما نحوه صحیح اجرا کردن خیلی از اون‌ها رو بلد نیستیم. امیدوارم بتونید این نکات رو یاد بگیرید و توی زندگی روزمره‌تون جاری کنید.

در مورد ترجمه این کتاب یه سری نکات مهم وجود داره. اول اینکه نویسنده از زبان عامیانه و اصطلاحات متعدد استفاده کرده بود که بیشتر مربوط به فرهنگ آمریکا میشد، بنابراین سعی کردم تا حد امکان اون‌ها رو به فرهنگ ایران نزدیک کنم. دوم اینکه لحن بیان جملات مشابه متن زبان اصلی، به شکل محاوره‌ای نوشته شده. و سوم اینکه سعی کردم متن کتاب رو به صورت کلی و با تمام جزئیات ترجمه کنم. چهارم اینکه در این کتاب مثال‌هایی آمده که با فرهنگ حاکم کشورهای غربی تناسب دارد و مناسب کشور ما و فرهنگ ما نیست.

امیدوارم از ترجمه کتاب لذت ببرید. هر نظر، پیشنهاد یا انتقادی دارید خوشحال میشم اون رو از طریق شماره ۰۹۱۰۲۸۲۰۲۳۰ با بنده درمیان بذارید.

تقدیم به عشق ابدی‌ام ...

مقدمه

**چطوری هر چیزی که می‌خوایم رو از هر نوع مخاطبی بگیریم
(خب، یا اینکه حداقل تلاشمون رو کرده باشیم!)**

تا حالا شده افراد موفق که به نظر می‌رسه «همه‌چی تموم هستن و هر چی می‌خوان دارن» رو تحسین کنید؟ اون‌ها رو می‌بینید که توی جلسات تجاری یا توی مهمونی‌های اجتماعی خیلی راحت و با اعتماد به نفس بالا حرف می‌زنن. این‌ها همون افرادی هستن که بهترین شغل‌ها، عالی‌ترین همسرها، خوب‌ترین رفقا و زنده‌ترین شماره‌ها رو دارن و حساب‌های بانکی‌شون هم پر از پوله.

اما یه لحظه صبر کنید! بسیاری از اون‌ها در مقایسه با شما باهوش‌تر نیستن. تحصیلاتشون هم بیشتر از شما نیست. حتی ظاهرشون هم بهتر و جذاب‌تر از شما نیست! پس موضوع چیه؟ (بعضی‌ها فکر می‌کنن چنین افرادی این ویژگی‌ها رو به شکل ذاتی دارن. بعضی‌های دیگه می‌گن اون‌ها با خوشبختی یار هستن یا اینکه فقط شانس میارن. به اینجور افراد بگید دوباره راجع به این موضوع فکر کنن). خلاصه موضوع، روش ماهرانه‌تر برخورد این افراد با آدم‌های دیگه‌س.

ولی می‌دونید، هیچ‌کسی به تنهایی به اوج موفقیت نمی‌رسه. این افرادی که به نظر می‌رسه «همه‌چی تموم هستن و هر چی که می‌خوان رو دارن» طی سالیان دراز تونسته‌ن ذهن و قلب صدها آدم دیگه رو تسخیر کنن که همین آدم‌ها بهشون کمک کرده‌ن توی هر مسیری که انتخابشون بوده، چه از نظر شغلی و چه از نظر اجتماعی، مرحله به مرحله پیشرفت کنن و از نردبون ترقی بالا برن.

اون‌هایی که پایین نردبون ترقی ایستاده‌ن و دلشون می‌خواد اون بالا باشن اغلب اوقات به سمت بالا خیره میشن و غر می‌زنن که زن‌ها و مرد‌های موفق که اون بالا ایستاده‌ن آدم‌های خودخواهی هستن. وقتی آدم‌های بزرگ و موفق حاضر نمیشن با این افراد دوست بشن یا ازدواج کنن یا توی کار باهاشون شریک بشن، اون‌ها رو به عضویت توی یه باند یا دسته خاص متهم می‌کنن یا می‌گن که اهل این گروه یا اون گروه هستن. بعضی‌ها هم غر می‌زنن که آدم‌های موفق اون‌ها رو توی یه «حصار شیشه‌ای» زندانی کرده‌ن تا جلوی پیشرفتشون رو بگیرن.

این آدم‌های محصور شده کوچولوی غرغرو هیچ موقع متوجه نمیشن که تقصیر

خودشون بوده که مورد بی‌اعتنایی قرار گرفته‌ن. اون‌ها هرگز نمی‌دونن که خودشون به خاطر ارتباطات ناشیانه‌ای که داشته‌ن توی رابطه عاشقانه، دوستی یا قرارداد کاری خودشون گند زده‌ن. طوری فکر می‌کنن که انگار آدم‌های موفق یه خروار ترفند توی آستین، یه مدل جادو یا یه قدرت ماورایی دارن که دست به هر چی می‌زنن طلا میشه و توی هر کاری که اقدام می‌کنن موفق میشن.

چه ترفندهایی توی آستینشون دارن؟ می‌تونید خیلی چیزها رو اونجا ببینید: ماده‌ای که دوستی‌ها رو محکم می‌کنه، یه مهارت جادویی که ذهن‌ها رو تسخیر می‌کنه، و یه مدل جادو که باعث میشه آدم‌ها عاشق اون‌ها بشن. به علاوه یه ویژگی دارن که باعث میشه رئیس‌ها اون‌ها رو استخدام کنن و بعد بهشون ترفیع درجه بدن؛ یه ویژگی شخصیتی که باعث میشه مشتری‌ها دوباره به اون‌ها مراجعه کنن، و یه مدل دارایی که باعث میشه مشتری‌ها از اون‌ها جنس بخرن نه از رقبای اون‌ها. ما هم یه کمی از این ترفندها توی آستین خودمون داریم، و بعضی‌هاش رو بیشتر. ولی افرادی که خیلی از این ترفندها رو دارن توی زندگی آدم‌های خیلی موفق‌تر میشن. کتاب «چطوری با هر کسی صحبت کنیم» تا این ترفندهای کوچیک و ساده رو در اختیار شما قرار میده؛ ترفندهایی که آدم‌های موفق هر روز ازشون استفاده می‌کنن. بنابراین شما هم می‌تونید بازی تکامل رو انجام بدید و به هر چیزی که توی زندگی می‌خواید دست پیدا کنید.

چه جوری این «ترفندهای ساده» رو کشف کردیم

خیلی سال پیش، یه معلم تئاتر، از بازی بد من توی نمایش دانشگاه خیلی عصبانی شد و داد زد: «نه! نه! حالت بدنت با حرکات جور در نمیاد. تک تک حرکات ریز و حالت‌های بدنت داره افکار خصوصیت رو فاش می‌کنه. صورت تو می‌تونه هفت هزار حالت مختلف رو ابراز کنه، و هر کدوم از اون حالت‌ها دقیقاً نشون میدن که تو کی هستی و در هر لحظه داری به چی فکر می‌کنی». بعدش یه چیزی بهم گفت که هرگز فراموش نمی‌کنم: «و بدنت! طرز حرکت کردنت همون زندگی‌نامه متحرک تونه».

چقدر درست می‌گفت! توی صحنه زندگی واقعی، هر حرکتی که آدم می‌کنه به صورت ناهوشیار و توی یه چشم به هم زدن، داستان زندگی آدم رو به همه می‌گه. سگ‌ها صداهایی رو می‌شنون که گوش ما نمی‌تونه بشنوه. خفاش‌ها توی تاریکی شکل‌هایی رو می‌بینن که چشم‌های ما نمی‌بینه. و آدم‌ها حرکاتی می‌کنن که از سطح خودآگاهی و هوشیاری انسان پایین‌تر هستن، ولی قدرت فوق‌العاده‌ای توی جذب یا دفع کردن بقیه دارن. هر لبخند، هر اخم، هر واژه‌ای که بیان می‌کنید یا هر کلمه‌ای که انتخاب می‌کنید و از لب‌های شما بیان میشه می‌تونه بقیه رو به سمت شما بکشونه یا کاری کنه از شما فرار کنن.

آقایون، تا حالا شده احساس شما بهتون بگه یه معامله کاری رو ترک کنید؟ خانوم‌ها، تا حالا شده حس‌های زنونه‌تون باعث بشه یه پیشنهاد رو قبول یا رد کنید؟ در سطح هوشیاری، شاید متوجه نشیم که موضوع از چه قراره. ولی مثل گوش سگ‌ها یا چشم خفاش‌ها، عناصری که جهت‌گیری ناخودآگاه یا عواطف رو تشکیل میدن به شدت واقعی هستن. لطفأ تصور کنید که دو تا آدم توی یه اتاقک عجیب قرار گرفته‌ن و این اتاقک مدارهایی داره که تمام سیگنال‌ها و علائمی که بین این دو نفر رد و بدل میشه رو ضبط می‌کنه. توی هر ثانیه به اندازه ده هزار واحد اطلاعات توی این فضا جریان پیدا می‌کنه. یکی از اساتید ارتباطات دانشگاه پنسیلوانیا تخمین زده که: «برای دسته‌بندی و فهرست کردن واحدهای اطلاعاتی رد و بدل شده در تعامل بین دو نفر، احتمالاً به اندازه تلاش نیمی از جمعیت بالغ ایالات متحده به مدت کل عمرشون زمان لازمه».

با وجود این همه عمل‌ها و عکس‌العمل‌های ظریف که بین دو آدم رد و بدل میشه، آیا می‌تونیم به تکنیک‌های محکمی دست پیدا کنیم که باعث بشن هر ارتباطی که برقرار می‌کنیم شفاف، مطمئن، معتبر و جذاب باشه؟

من که برای پیدا کردن جواب این سؤال مصمم بودم هر کتابی که در مورد مهارت‌های ارتباطی، قدرت جذب، و تأثیر عاطفی و متقابل روابط بین انسان‌ها نوشته شده بود رو مطالعه کردم. صدها تحقیق که در سراسر جهان در مورد کیفیت‌هایی که باعث موفقیت در رهبری و پیدا کردن اعتبار انجام شده بود رو بررسی و رو کردم. دانشمندان جسون حوزه مطالعات اجتماعی در تلاش‌هایی که برای پیدا کردن این فرمول داشتن هر کاری که فکرش رو بکنید رو امتحان کرده‌ن. مثلاً محققان خوشبین چندی که امیدوار بودند قدرت جذب یکی از عناصر این فرمول باشه، تا جایی پیشروی کردن که حتی رابطه بین تیپ شخصیتی و مقدار کاکتول آمین توی ادرار فرد رو هم مقایسه و اندازه‌گیری کردن. لازم به گفتن نیست که نظریه‌شون خیلی زود رد شد.

دیل کارنگی برای قرن بیستم فوق‌العاده بود، ولی الآن قرن بیست و یکمه

اکثر مطالعات انجام شده همون کتاب کلاسیک دیل کارنگی در سال ۱۹۳۶، یعنی آیین دوست‌یابی و تأثیرگذاری رو تأیید می‌کنن. اون عقیده داشت برای موفقیت باید لبخند زد، به بقیه علاقه نشون داد، و کاری کرد که در مورد خودشون احساس خوبی پیدا کنن. من با خودم فکر کردم: «اینکه چیز عجیبی نیست». این مطلب همین امروز هم به اندازه شصت سال پیش صحت و اعتبار داره.

پس اگه دیل کارنگی و صدها نفر دیگه همین توصیه زیرکانه رو به ما می‌کنن، پس دیگه چرا باید به یه کتاب دیگه نیاز داشته باشیم که بهمون بگه چه جوری دوست پیدا کنیم و بقیه رو تحت‌تأثیر قرار بدیم؟ به دو دلیل خیلی مهم.

دلیل اول: فرض کنید یه حکیمی به شما گفته باشه: «وقتی که توی چین هستی باید چینی حرف بزنی»، ولی حتی یه کلمه چینی هم یادتون نداده باشه! دیل کارنگی و خیلی از نخبه‌های علوم ارتباطات هم درست مثل همین حکیم هستن. بهمون میگن چه کار باید بکنیم و لی نمیکن چه جوری باید انجامش بدیم. در دنیای پیچیده امروز، اینکه بگیم «لبخند بزنینم یا «صمیمانه تمجید کنید» کافی نیست. تاجرهای بدبین امروزی، ظرافت‌های بیشتری رو توی لبخند شما و پیچیدگی‌های بیشتری رو توی تعریف و تمجیدهای شما می‌بینن. دور و بر افراد موفق یا جذاب پر از آدم‌های چاپلوس با لب خندون شده که به دروغ به اون‌ها علاقه نشون میدن و از سر تا پای اون‌ها تملق و چاپلوسی می‌کنن. مشتری‌های احتمالی از دست فروشنده‌هایی که در حال بازی با دکمه‌های صندوق فروشگاه میگن: «این لباس خیلی بهت میاد» خسته شدن. خانم‌ها در مورد خواستگارهایی که موقع دیدن شما «تو چقدر خوشگلی» خیلی محتاط شدن.

دلیل دوم: دنیای امروز خیلی با دنیای سال ۱۹۳۶ تفاوت داره، و ما به یه فرمول جدید برای موفقیت نیاز داریم. من برای پیدا کردن این فرمول، سوپرستاره‌های امروزی رو مورد بررسی قرار دادم. تکنیک‌هایی که فروشنده‌های برتر برای نهایی کردن فروش، گوینده‌ها برای متقاعد کردن، روحانیون برای تغییر عقاید مخاطب، مجری‌ها برای جذب بیننده، الگوهای فیلم‌های اונجوری برای فریفتن و رشکارها برای پیروزی استفاده می‌کنن رو مورد مطالعه قرار دادم و زیر و رو کردم.

ساختمون بتنی و مستحکم ویژگی‌هایی که منجر به موفقیتشون شده رو پیدا کردم. بعدش اون رو تیکه‌تیکه و تبدیل به تکنیک‌های آسونی کردم که راحت بتونید ازش استفاده کنید. برای هر کدوم یه اسم انتخاب کردم تا وقتی که توی یه معمای ارتباطی گیر افتادید بتونید خیلی سریع اون تکنیک رو به خاطر بیارید. وقتی داشتم این تکنیک‌ها رو می‌ساختم، اون‌ها رو با مخاطب‌های خودم در سراسر کشور به اشتراک گذاشتم. شرکت‌کننده‌های سمینارهای ارتباطات من نظرات خودشون رو بهم گفتن. مشتری‌های من که خیلی از اون‌ها مدیران ارشد شرکت‌های فورچون ۵۰۰ هستن مشتاقانه مشاهدات خودشون رو به من ارائه کردن.

وقتی در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبرها بودم، زبان بدن و حالات صورت اون‌ها رو تجزیه و تحلیل کردم. با دقت به مکالمات غیررسمی‌شون، زمان‌بندی‌شون، و انتخاب کلماتی که داشتن گوش کردم. شاهد برخورد اون‌ها با خانواده‌ها، دوستان، همکاران و دشمنانشون بودم. هر بار که توی برقراری ارتباط اون‌ها یه کمی جادو می‌دیدم ازشون می‌خواستم اون رو با موجین بیرون بکشن و بذارن جلوی نور درخشان هوشیاری، و بعد با همدیگه بررسی و تحلیلش می‌کردیم و من اون رو تبدیل به یک «ترفند کوچیک» می‌کردم که بقیه خیلی راحت بتونن اون رو انجام بدن و ازش سود ببرن.

یافته‌های من و نظرات بعضی از این آدم‌های تأثیرگذار و مهم توی این کتاب اومده. بعضی‌هاشون ظریف، بعضی‌ها غافلگیرکننده، ولی همه‌شون قابل دستیابی هستن. وقتی توی این ترفندها استاد بشید، همه افراد، از آشنای تازه گرفته تا خانواده، رفقا و شرکای تجاری، همه‌شون با خوشحالی و رضایت قلب، خونه، شرکت و حتی کیف پول خودشون رو باز می‌کنن تا هر چی که بتونن رو در اختیار شما قرار بدن.

یه پاداش هم وجود داره. همینطور که با مهارت‌های جدید ارتباطی خودتون در دریای زندگی پیشروی می‌کنید، به پشت سر نگاهی می‌اندازید و جماعتی رو می‌بینید که از کمک کردن به شما خوشحال هستن و به شما لبخند می‌زنن.