

چگونه با هر کسی صحبت کنیم؟

نویسنده
لیل لوندز



سرشناسه: لاندز، لیل
Lowndes, Leil

عنوان: نام پدیدآور: چگونه با هر کسی صحبت کنیم/نویسنده لیل لاندوز؛ مترجم محمد اسدی نسب؛ ویراستار
ناهید راه پیما.

مشخصات نشر: ارمغان گیلار، ۱۳۸۲.

مشخصات ظاهری: ۳۲۰ ص.

شابک: 978-622-8027-14-2

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: 2014, 92 little tricks for big success in relationships. How to talk to anyone.

یادداشت: کتاب حاضر با عناوین متفاوت توسط مترجمان و ناشران مختلف در سالهای متفاوت منتشر شده است.

موضوع: ارتباط بین اشخاص Interpersonal communication

زبان ایما و اشاره Body language

شناسه افزوده: اسدی نسب، محمد، ۱۳۷۴-، مترجم

رده بندی کنگره: HM1166

رده بندی دیویی: ۷۲۷۲

شماره کتابشناسی ملی: ۹۵۲۸۸۶۹

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا

چگونه با هر کسی صحبت کنیم؟

www.ketab.ir

نویسنده: لیل لوندز

مترجم: محمد اسدی نسب

ویراستار: ناهید راه پیما

ناشر: ارمغان گیلار

طراح و صفحه آرا: استودیو جوانه

نوبت چاپ: دوم ۱۴۰۳

تیراژ: ۲۰۰ نسخه

چاپخانه: آریا

قیمت: ۳۸۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۸۰۲۷-۱۴-۲



موسسه انتشارات
ارمغان گیلار

تلفن: ۰۲۵-۳۷۸۳۷۰۵۸
هیراد: ۰۲۵-۱۲۵۰۰۱۲۳۳
کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است
arnaghanegilar@gmail.com



فهرست

۱۴	مقدمه
۱۵	چگونه ترفندهای کوچک آشکار می شوند؟
۱۷	دیل کارنگی برای قرن بیستم عالی بود، اما اکنون قرن بیست و یکم است
۲۰	بخش اول: چگونه بدون گفتن یک کلمه همه را مجذوب خود کنید
۲۲	پیش از اینکه لب‌های شما صحبت کنند، زبان شما فریاد می زند
۲۳	چطور برای خودتان کسی باشید
۲۴	چگونه لبخندتان را به گونه‌ی سحرآمیزی تغییر دهید
۲۵	چگونه لبخندتان را به خوبی تنظیم کنید
۲۸	چگونه با استفاده از چشمان خود، همه را باهوش و اندیشمند نشان دهید
۳۱	چشمان خود را باهوش تر نشان دهید
۳۲	درباره‌ی نگاه مردان چطور؟
۳۳	چگونه از چشمانتان استفاده کنید تا کسی عاشق شما شود
۳۵	چگونه هر جا می روید مانند یک برنده‌ی بزرگ به نظر برسید
۳۷	وضعیت بدن شما بزرگ‌ترین شاخص موفقیت شماست
۳۹	چگونه با پاسخ دادن به "«کودک درون» آنها، قلب‌شان را به دست آورید
۴۱	شما در حال محاکمه شدن هستید و فقط ده ثانیه فرصت دارید
۴۲	با مردم همانند بچه‌های بزرگ رفتار کنید
۴۵	چگونه کاری انجام دهید که افراد حس کنند یک دوست قدیمی هستند
۴۷	چگونه بدن خود را فریب دهید تا همه چیز را به درستی انجام دهد



- نیاز نیست یک کلمه هم گفته شود..... ۴۸
- چگونه صد درصد برای همه قابل اعتماد باشید..... ۵۰
- مراقب باشید دروغگو به نظر نیایید - حتی وقتی حقیقت را می گویند..... ۵۲
- چگونه ذهن دیگران را بخوانید گویی ادراک فراطبیعی دارید..... ۵۴
- اگر یک اسب می تواند این کار را انجام دهد، شما هم می توانید..... ۵۷
- چگونه می توانید یک علامت و اشاره را نیز از دست ندهید..... ۵۸
- "بیست و شش مایل روی تشک"..... ۵۹

بخش دوم: چگونه بفهمید پس از گفتن «سلام» چه باید گفت؟..... ۶۲

- آیا ترس از صحبت های خودمانی قابل درمان است؟..... ۶۳
۱۰. چگونه صحبت های خودمانی را شروع کنید..... ۶۶
- سازگاری با حالت روحی آنها می تواند باعث موفقیت فروش یا شکست آن شود..... ۶۸
۱۱. چگونه به نطفه برسد که شخصیت فوق العاده ای دارید (بدون توجه به اینکه چه می گویند!)..... ۷۰
- "وقتی با افرادی آشنا می شوید حرفتان را چگونه آغاز کنید؟"..... ۷۰
- چرا حرف های پیش پا افتاده، بیرون دهی و ایجاد می کند..... ۷۱
- ۱۲ چگونه کاری انجام دهید که مردم بخوانند یا شما گفتگو کنند..... ۷۵
- «این چیست»، راهی به سوی عشق..... ۷۶
- شما نیز در جستجوی «این چیست» باشید..... ۷۶
- ۱۳ چگونه با افرادی که می خواهید آشنا شوید..... ۷۷
- ۱۴ چگونه به یک جمعیت فشرده نفوذ کنید..... ۷۸
- ۱۵ چگونه می توان با سؤال «اهل کجا هستید؟» هیجان انگیز به نظر آمد..... ۸۰
- طعمه های مختلف برای میگو یا کوسه ماهی!..... ۸۲
- ۱۶ چگونه هر بار که می پرسند، «چه کاره هستید؟» به صورت یک فرد موفق به نظر بیایید..... ۸۵
- ۱۷ چگونه افراد را به دیگران معرفی کنید..... ۸۷
- ۱۸ چگونه یک گفتگوی در حال مرگ را زنده کنید..... ۸۹
- وقتی چیزی از دهانشان در می رود مانند یک کارآگاه باشید..... ۸۹
- ۱۹ چگونه آنها را با انتخاب موضوع گفتگو جذب کنید!..... ۹۲
- خود را با تکنیک های فروش برتر، بفروشید..... ۹۳

۲۰. چگونه هرگز فکر نکنید «پس از این چه بگویم؟» ۹۴
- با استفاده از روش طوطی به سود برسید ۹۷
۲۱. چگونه آنها را به گفتگو تشویق کنید (تا اگر بخواهید بی صدا از آنها فاصله بگیرید) ۹۸
- «برایشان ماجرای ... را تعریف کنید» ۹۹
- دوباره بزن، سام! ۱۰۱
۲۲. چگونه یک فرد مثبت به نظر بیایید ۱۰۳
۲۳. چگونه همیشه چیز جالبی برای گفتن داشته باشید ۱۰۴
- بخش سوم: چگونه مانند یک شخص مهم صحبت کنید** ۱۰۷
۲۴. چگونه می‌توانید بفهمید شغل آنها چیست (بدون سؤال کردن) ۱۰۸
- راه مناسب برای پیدا کردن پاسخ شغل اشخاص ۱۱۰
۲۵. وقتی از شما پرسند، «شغل شما چیست» چگونه به آنها پاسخ دهید ۱۱۱
- «این گونه شما می‌توانید از زندگی من سود ببرید» ۱۱۲
- رزومه‌ای مختصر برای زندگی شما ۱۱۵
۲۶. چگونه باهوش‌تر از آنچه هستید به نظر برسید ۱۱۶
- چند کلمه فقط برای آقایان ۱۱۸
۲۷. چگونه مضطرب به نظر نرسید (بگذارید بدانند شما مهمتید) ۱۲۰
- فکر می‌کنم حوصله‌تان را سر برده باشم! ۱۲۱
۲۸. چگونه احترام و محبت آنها را برای خود بخرید ۱۲۳
- وقتی از کسی انتظار لطفی دارید، از کلمه‌ی «شما» استفاده کنید ۱۲۴
- شکایت‌های خود را با استفاده از کلمه‌ی «شما» بیان کنید ۱۲۵
- استفاده از کلمه‌ی «شما» نشانه‌ی سلامت عقل است ۱۲۷
۲۹. چه کاری انجام دهید که بدانند شما به هرکسی لبخند نمی‌زنید ۱۲۸
- لبخندهای خود را بررسی کنید ۱۲۹
- لبخند سریع ۱۳۰
۳۰. مثل احمق‌ها ظاهر نشوید ۱۳۱
۳۱. چگونه از تکنیک‌های سخنرانان انگیزشی برای تقویت گفتگوی خود استفاده کنید ۱۳۲
- گوهری برای همه‌ی شرایط ۱۳۳



- ۱۳۶..... آنها را بخندانید، بخندانید و باز هم بخندانید.....
- ۱۳۷..... یک نکته‌ی هشداردهنده.....
- ۱۳۸..... ۳۲. چگونه مثل یک فرد بانفوذ و مهم شوخی کنید.....
- ۱۳۹..... ۳۳. چگونه از بدترین عادت گفتگو در جهان دوری کنید.....
- ۱۴۰..... ۳۴. چگونه خبر بد را به آنها بدهید (و با این حال کاری کنید که دوست داشتنی باقی بمانید).....
- ۱۴۱..... ۳۵. چگونه واکنش نشان دهید وقتی نمی‌خواهید پاسخ بدهید (و آرزو دارید که آنها ساکت شوند).....
- ۱۴۲..... ۳۶. چگونه با یک آدم مشهور گفتگو کنید.....
- ۱۴۳..... من عاشق چیزی هستم که قبلاً بوده‌ای.....
- ۱۴۴..... ۳۷. چگونه کاری کنید که از شما تشکر کنند.....
- ۱۴۵..... بخش چهارم: چگونه در هر جمعی، وارد شوید.....
- ۱۴۶..... آنها درباره‌ی چه چیزی حرف می‌زنند؟.....
- ۱۴۷..... ۳۸. چگونه مرد یا زنی را متقاعد کنید.....
- ۱۴۸..... بادبادک هوا کنید.....
- ۱۴۹..... آیا غواصی بلدید؟.....
- ۱۵۰..... تکنیک شماره‌ی ۳۸: درمان چندجانبه.....
- ۱۵۱..... ۳۹. چگونه نشان دهید که گویی درباره‌ی شغل یا سرگرمی آنها اطلاعات کافی دارید.....
- ۱۵۲..... کمک! همه‌ی افراد هنرمند هستند.....
- ۱۵۳..... ۴۰. چگونه نقطه‌ی حساس آنها را آشکار کنید (گفتگوی ابتدایی با دکتر).....
- ۱۵۴..... به دست گرفتن سر رشته کلام.....
- ۱۵۵..... تکنیک شماره‌ی ۴۰: آشنایی با موضوعات مهم.....
- ۱۵۶..... خود را در صحنه‌ی بزرگی ببینید.....
- ۱۵۷..... ۴۱. چگونه به‌طور مخفیانه از زندگی آنها اطلاعاتی به دست آوریم.....
- ۱۵۸..... از نقش روزنامه‌های تجاری غافل نشوید.....
- ۱۵۹..... تکنیک شماره‌ی ۴۱: مجله‌های گوناگون را بخوانید.....
- ۱۶۰..... ۴۲. چگونه در کشورهای دیگر صحبت کنید.....
- ۱۶۱..... ۴۳. چگونه با متقاعدسازی خریدی بهتر انجام دهید.....

اگر در زندگی خود یک ایگی ندارید چگونه معامله کنید ۱۷۴

تکنیک شماره ۴۳: چانه زنی بهتر برای خرید ۱۷۴

بخش پنجم: چگونه مانند خودشان به نظر برسید (ما درست مثل هم هستیم!) ۱۷۶

چرا شبیه یکدیگر هستیم؟ ۱۷۶

۴۴. چگونه آنها را متقاعد کنید که از «طبقه‌ی یکسانی» هستید ۱۷۷

شخصیت شما به همان اندازه‌ی محصولتان مهم است ۱۷۹

۴۵. چگونه کاری کنید که شما را مانند خانواده‌ی خود احساس کنند ۱۸۰

همه چیز از اقیانوس آغاز شد ۱۸۱

ابزار زبان شناسی که می‌گوید «ما روی یک طول موج یکسان قرار داریم» ۱۸۲

پژواک در مهمانی‌ها ۱۸۳

خطر استفاده نکردن از تکنیک پژواک ۱۸۴

پژواک تخصصی و حرفه‌ای ۱۸۵

تکنیک شماره ۴۵: پژواک ۱۸۵

پژواک سیاستی که به درستی بیمه می‌کند ۱۸۶

۴۶. چگونه موضوع را واضح بگویید تا متوجه شوند ۱۸۷

استعاره‌های هدفمند، به هدف می‌زنند ۱۸۸

تکنیک شماره ۴۶: تصویرسازی تأثیرگذار ۱۸۹

۴۷. چگونه به آنها نشان دهید که با آنها همدلی می‌کنید (بدون اینکه فقط بگویید «بله

...، اوه بله ...، آره ...» ۱۹۰

عبارت تأکیدی چیست؟ ۱۹۱

۴۸. چگونه کاری کنید که فکر کنند شما نیز مانند آنها می‌بینید، می‌شنوید و احساس

می‌کنید ۱۹۲

یک چروک ایجاد می‌شود ۱۹۳

راه حلی ساده ۱۹۴

تکنیک شماره ۴۸: روش درست همدلی ۱۹۵

۴۹. چگونه کاری کنید آنها به «ما» فکر کنند به جای «من و شما» ۱۹۶

سطح یک: کلیشه‌ها ۱۹۶

سطح دو: حقایق (واقعیت‌ها) ۱۹۶





- سطح سه: احساسات و سوالات شخصی ۱۹۷
- سطح چهار: عبارت‌های «ما» ۱۹۷
۵۰. چگونه لطیفه‌های دوستانه بگویید ۱۹۹
- مطالب باقی‌مانده تا کنون ۲۰۱

بخش ششم: چگونه قدرت ستایش را از چابلوسی و تملق تشخیص دهید

- ۲۰۲ ۲۰۲
- رنج ناشی از تعریف و تمجید غیرماهرانه ۲۰۲
۵۱. چگونه بدون اینکه چابلوس به نظر برسید از کسی تعریف کنید ۲۰۴
- تعریف و تمجید بدون ریسک (پشت سرشان از آنها تعریف کنید) ۲۰۵
۵۲. چگونه کبوتر پیام‌رسان احساسات خوب باشید ۲۰۵
- تکنیک شماره‌ی ۵۲: کبوتر نامه‌رسان تجلیل و ستایش ۲۰۷
- کارهایی بیشتر از تعریف و تمجیدها انجام دهید ۲۰۷
۵۳. چگونه کاری کنید که بلافاصله تحسین و تمجید شما را حس کنند ۲۰۸
۵۴. چگونه مخفیانه از کسی تعریف کنید و دل او را به دست آورید ۲۰۹
- امتحان کنید. شما آن را دوست خواهید داشت. دیگران نیز عاشقش می‌شوند ۲۱۰
۵۵. چگونه با تعریفی کارساز، خود را فراموش نکنید ۲۱۱
- راهنمای کاربرد «تمجید کارساز» ۲۱۳
۵۶. چگونه با تقویت‌کننده‌هایی کوچک و ساده لبخندی بر لب‌شان بنشانید ۲۱۴
۵۷. چگونه با زمان‌بندی درست تعریف‌ها را انجام دهید ۲۱۶
- به سربعی سکسکه باشید و همین حالا تعریف و تمجید کنید ۲۱۷
۵۸. چگونه کاری کنید که از شما تعریف و تمجید کنند ۲۱۸
- دخترها چه چیزی را دوست ندارند؟! ۲۱۹
- شما لطف دارید ۲۱۹
۵۹. چگونه به عزیزان خود نشان دهید که شریک همیشگی زندگی آنها هستید ۲۲۱

بخش هفتم: چگونه بر دل‌هایشان اثری مستقیم بگذارید

۶۰. چگونه از پشت تلفن جالب‌تر به نظر بیایید ۲۲۷
۶۱. چگونه نزدیک به نظر برسید (حتی اگر صدها کیلومتر فاصله دارید) ۲۲۹
۶۲. چگونه کاری کنید که از تلفن زدن به شما خوشحال شوند ۲۳۱



- وقتی یک فرد مزاحم تلفن می کند ۲۳۳
۶۳. چگونه بی صدا از کنار نگهبان رد شوید ۲۳۵
۶۴. چگونه آنچه می خواهید را به وسیله ی تلفن از آدم های مهم بگیرید ۲۳۷
۶۵. چگونه با زمان بندی مناسب به خواسته ی خود برسید ۲۳۹
۶۶. چگونه با دستگاه پیغام گیر همه را تحت تأثیر قرار دهید ۲۴۲
۶۷. چگونه کاری کنید که آنها نیز به شما تلفن کنند ۲۴۵
- روی موج باشید برای ۲۴۷
۶۸. چگونه کاری کنید منشی فکر کند شما دوست صمیمی شخص مهمی هستید ۲۴۸
۶۹. چگونه کاری کنید که بگویند حساسیت شما بسیار زیاد است ۲۴۹
- تکنیک شماره ی ۶۹: صدای زنگ تلفن دیگر شما را می شنوم ۲۵۰
۷۰. چگونه در تماس های تلفنی، شنونده ی خوبی باشید ۲۵۱
- چگونه «بازپخش فوری» صدای خود را راه اندازی کنید ۲۵۳
- چیزی را که گفتند، فراموششان را بشنوید ۲۵۵
- بخش هشتم: چگونه در مهمانی ها مانند یک سیاستمدار رفتار کنید..... ۲۵۷**
- چک لیست شش مرحله ای سیاستمدار در مهمانی ها ۲۵۷
- چه کسی در مهمانی خواهد بود؟ ۲۵۷
- چه زمانی باید به مهمانی برسند ۲۵۸
- چه چیزی باید با خود بیاورند؟ ۲۵۸
- چرا این مهمانی برگزار می شود ۲۵۹
- ذهن جمعی کجاست ۲۶۰
- چگونه قرار است با موضوع مهمانی همراه شوند ۲۶۰
۷۱. چگونه از رایج ترین اشتباهات مهمانی جلوگیری کنید ۲۶۱
- تکنیک شماره ی ۷۱: غذا خوردن با ولع یا معاشرت با دیگران ۲۶۲
۷۲. چگونه یک ورود به یادماندنی داشته باشید ۲۶۲
۷۳. چگونه با افرادی که می خواهید، ملاقات داشته باشید ۲۶۴
- تنها افراد زیبا انتخاب خواهند شد ۲۶۵
- تکنیک شماره ی ۷۳: انتخاب کننده باشید نه انتخاب شونده ۲۶۶
- بله، در یک سمینار انجام این کار آسان است، اما در زندگی واقعی چطور؟ ۲۶۷



۷۴. چگونه افراد را در ہمایش ها به خود جذب کنید..... ۲۶۷
- «با یک حرکت دست ساده توجه آنها را به خودت جلب کن»..... ۲۶۸
- مسیر را برای کسانی که شما را ویژه می دانند، هموار کنید..... ۲۶۹
- تکنیک شماره ۷۴: دستان اغواکننده..... ۲۶۹
۷۵. چگونه کاری کنید که آنها حس کنند مانند ستاره ی سینما هستند..... ۲۷۰
- کار را به شانس واگذار نکنید..... ۲۷۲
۷۶. چگونه آنها را با چیزهایی که درباره شان به یاد می آورید، شگفت زده کنید..... ۲۷۳
۷۷. چگونه با چشم های تان بفروشید..... ۲۷۵
- چگونه جیمی می فهمد که مسئولیت با کیست..... ۲۷۶
- وقتی سرخ را پیدا کردید، چه کاری انجام دهید..... ۲۷۷
- استفاده از چشم ها تنها برای فروش نیست..... ۲۷۸
- تکنیک شماره ۷۷: فروش با نگاه..... ۲۷۹
- مروری سریع..... ۲۸۰
- بخش نهم: چگونگی شکستن خطرناک ترین سقف شیشه ای..... ۲۸۲**
- گاهی انسان ها مانند بیرها می شوند (یا هم و درنده)..... ۲۸۲
۷۸. چگونه با نادیده گرفتن اشتباهات، معجزه ای را به دست آورید..... ۲۸۴
- بگذار در سکوت رنج ببرم..... ۲۸۵
۷۹. زمانی که کلامشان را قطع می کنید چگونه دل آنها را به دست آورید..... ۲۸۷
۸۰. چگونه به آنها بگویید که چه سودی برای آنها دارد..... ۲۸۹
- لذت کمک به خود را از آنها دریغ نکنید..... ۲۹۰
۸۱. چگونه کاری کنید که آنها بخواهند به شما لطف کنند..... ۲۹۲
۸۲. چگونه درخواست لطف کنید..... ۲۹۴
۸۳. چگونه بدانید در مهمانی ها چه چیزهایی نگوید..... ۲۹۵
۸۴. چگونه بدانیم سر میز شام چه چیزهایی را نگوئیم..... ۲۹۷
۸۵. چگونه بدانید در یک ملاقات اتفاقی چه حرف هایی را نباید بزنید..... ۲۹۹
۸۶. چگونه آنها را آماده کنید تا به حرف های تان گوش بدهند..... ۳۰۱
- زمانی که اطلاعات مهمی برای گفتن دارید..... ۳۰۲
- تکنیک شماره ۸۶. ابتدا باک آنها را خالی کنید..... ۳۰۲
۸۷. چگونه با سه جمله یا جملات کمتر، خشم آنها را برطرف کنیم..... ۳۰۳

۸۸. چگونه برای آنها خوشایند باشید ۳۰۶
۸۹. چگونگی به دام انداختن موش با کلاس ۳۰۷
۹۰. چگونه هر چه را می خواهید از گروه خدمات دریافت کنید ۳۱۰
۹۱. چگونه در جمع رهبر باشید نه پیرو ۳۱۲
۹۲. چگونه همه ی حرکات درست را انجام دهید ۳۱۴
- درباره ی نویسنده ۳۲۰





مقدمه

چگونه هر چیزی را می‌خواهیم از هرکسی دریافت کنیم (خب، حداقل در این باره بیشترین تلاش خود را داشته باشیم!)

آیا تاکنون افراد موفق را تحسین کرده‌اید که گویی هر چیزی را می‌خواهند در اختیار دارند؟ شما آنها را می‌بینید که در جلسات شغلی با اعتماد به نفس صحبت می‌کنند یا هنگام حضور در مهمانی‌های اجتماعی به راحتی با دیگران هم صحبت می‌شوند. آنها بهترین شغل‌ها را به دست می‌آورند، صاحب مهربان‌ترین همسرها هستند، خوب‌ترین دوستان را دارند، صاحب پردرآمدترین حساب‌های بانکی هستند و جذاب‌ترین آدرس‌ها را دارند.

اما یک لحظه درنگ کنید! بسیاری از آنها از شما با هوش‌تر نیستند. آنها از شما تحصیلات بالاتری ندارند و حتی از شما هم زیباتر و جذاب‌تر نیستند! پس ماجرا چیست! (برخی گمان می‌کنند که آنها این ویژگی‌ها را به ارث برده و به‌طور ذاتی این‌گونه‌اند یا اینکه تنها خوش‌شانس هستند. به آنها بگویید دوباره فکر کنند!) این ویژگی‌ها به مهارت‌های بیشتر آنها در رویارویی با دیگران حاصل می‌گردد.

شما می‌بینید که هیچ‌کس به تنهایی به اوج و بالاترین نقطه نرسیده است. طی سال‌ها، افرادی که هر چیزی می‌خواهند در اختیار دارند، توانستند با به دست آوردن قلب‌های دیگران و چیزه‌شدن بر ذهن صدها نفر، از کمک آنها برای پیشرفت خود بهره ببرند و پله‌ها را یکی یکی بالا بروند تا به بالاترین مرتبه اجتماعی که انتخاب کرده‌اند، برسند.

آرزومندان سرگردان که در مرتبه‌های پایین هستند به آنها نگاه می‌کنند و با گالایه می‌گویند مردان و زنانی که در بالاترین مرتبه‌های اجتماعی هستند، بیش از اندازه مغرور هستند. وقتی بازیگران بزرگ با این‌ها روابط دوستانه و عاشقانه برقرار نمی‌کنند و به آنها شغلی پیشنهاد نمی‌دهند، آنها را «خواص» می‌نامند و بهانه می‌آورند که آنها

به شبکه‌ای قدیمی وابسته هستند. برخی نیز گالیه می‌کنند که سرشان به سقف شیشه‌ای برخورد کرده است.^۱

افراد دسته پایین که همیشه شکایت دارند، متوجه نیستند که دلیل پس زده شدن آنها، اشتباهات خودشان است. آنها نمی‌دانند که خودشان عشق و دوستی و کار را خراب کرده‌اند چرا که در ارتباطات خود با دیگران اشتباه کرده‌اند. چنین تصور شده است که گویی افراد محبوب، کیسه‌ای از ترفندها و جادوها دارند یا زمانی که دست به خاک می‌زنند، آن را به طلا می‌کنند که سبب می‌شود آنها در هر زمینه‌ای موفق شوند!

در کیسه ترفندها و جادوهای آنها چیست؟ چیزهای زیادی در آن پیدا خواهید کرد: ماده‌ای که دوستی‌ها را محکم می‌کند، جادویی که ذهن‌ها را به دست می‌آورد و جادویی که باعث می‌شود مردم عاشق آنها شوند. همچنین آنها ویژگی‌ای دارند که باعث می‌شود سران و رؤسای آنها را استخدام کنند و سپس به آنها ارتقای شغلی دهند، ویژگی‌ای که باعث بازگشت مستعفی می‌شود و دارایی که باعث می‌شود مشتریان از آنها خرید کنند نه از رقبای آنها.

کسانی که بسیاری از این ترفندها را دارند، برندگان بزرگ زندگی هستند. «چگونه با هرکسی صحبت کنیم»، ۹۲ نمونه از این ترفندهای کوچکی را که آنها هر روز استفاده می‌کنند، به شما ارائه می‌دهد و شما نیز می‌توانید بازی را به بهترین شکل انجام دهید و هر چیزی را در زندگی می‌خواهید، به دست آورید.

چگونه ترفندهای کوچک آشکار می‌شوند؟

سال‌ها پیش، یک معلم هنرهای نمایشی، از بازی بد من در یک نمایش دانشگاهی عصبانی شد، فریاد زد: «نه! نه! بدن تو با حرف‌های تو در تضاد هستند. او فریاد زد: «هر حرکت کوچک، هر وضعیت بدن، افکار و اندیشه‌های خصوصی تو را آشکار می‌کند. چهره تو می‌تواند هفت هزار حالت متفاوت را نمایش دهد، و هر یک

۱. نوعی تبعیض که مانع پیشرفت آنها می‌شود. (مترجم)





دقیقاً نشان می‌دهد که تو چه کسی هستی و به چه چیزی در هر لحظه خاص فکر می‌کنی». سپس چیزی گفت که من هرگز آن را فراموش نمی‌کنم: «و بدن تو! شیوه حرکت کردن تو، همان زندگی‌نامه‌ات به صورت حرکت‌دار است».

چقدر حرف درستی زد! در صحنه زندگی واقعی، هر حرکت فیزیکی که انجام می‌دهید، به صورت ناخودآگاه داستان زندگی شما را برای همه کسانی که در اطرافتان هستند، در تصویر بیان می‌کند. سگ‌ها صداهایی را می‌شنوند که گوش ما نمی‌تواند آنها را تشخیص دهد. خفاش‌ها شکل‌ها و تصاویری را در تاریکی می‌بینند که از چشمان ما پنهان هستند. و مردم حرکاتی را انجام می‌دهند که پایین‌تر از سطح هشجاری انسان است اما قدرت بسیار زیادی برای جذب یا دفع دارند. هر لبخند، هر اخم، هر هجا که بر زبان می‌آورید، یا هر انتخاب دلخواه کلمه‌ای که از میان لب‌های شما می‌گذرد، می‌تواند دیگران را به‌سوی شما بکشانند یا آنها را وادار به فرار کند.

آقایان، آیا تاکنون احساسی درونی به شما گفته است که یک معامله را رها و آن را فسخ کنید؟ خانم‌ها، آیا تاکنون به غریزه زنانه، به شما گفته است که پیشنهادی را بپذیرید یا آن را رد کنید؟ ما در سطح آگاهانه، ممکن است از حس ششم خود آگاهی نداشته باشیم. اما عناصری که احساسات ناخودآگاه را می‌سازند، مانند گوش سگ یا چشم خفاش بسیار واقعی هستند.

لطفاً دو انسان را تصور کنید که در جعبه‌ای پیچیده با مدارهای سیمی قرار دارند که این سیم‌ها تمام پیام‌های جاری بین این دو را ضبط و ثبت می‌کند. در هر ثانیه حدود ده‌هزار پیام و نشانه میان آن‌ها ردوبدل می‌شود. یکی از متخصصان ارتباطات در دانشگاه پنسیلوانیا چنین برآورد می‌کند که «شاید تقریباً نیمی از جمعیت بزرگسال ایالات متحده در طول عمرشان لازم باشد تا بتوان تمام واحدهای تعامل و اطلاعات بین دو فرد در یک ساعت را پردازش کرد».

با این مقدار نامتناهی از کنش و واکنش‌های نامحسوس که با سرعت زیاد بین دو فرد در حال تبادل و ردوبدل هستند آیا می‌توانیم به تکنیک‌ها و روش‌های عینی دست پیدا کنیم تا هریک از ارتباط‌های ما را شفاف، مطمئن، شگفت‌انگیز و کاربزماتیک

سازد؟

من که برای یافتن پاسخ کاملاً مصمم و جدی بودم، تقریباً هر کتابی را که دربارهٔ مهارت‌های ارتباطی، کاریزما و ساختاربندی روابط بین افراد نوشته شده بود، خواندم. من صدها مطالعه انجام شده در سراسر جهان را دربارهٔ ویژگی‌هایی که باعث رهبری و مقبولیت می‌شوند، بررسی کردم. دانشمندان شجاع علوم اجتماعی برای یافتن فرمول سنگ تمام گذاشتند و هیچ چیزی را از قلم نینداختند. برای نمونه، محققان خوش‌بین چینی که امیدوار بودند بتوان جذابیت را با رژیم غذایی ایجاد کرد، تا آنجا پیش رفتند که سبک شخصیتی را با سطح کاتکولامین^۱ در ادرار افراد ارتباط داده‌اند. واضح و روشن است که نظریه‌های آنها به سرعت کنار گذاشته شد.

دیل کارنگی^۲ برای قرن بیستم عالی بود، اما اکنون قرن بیست و یکم است

بسیاری از پژوهش‌ها به سادگی کتاب دیل کارنگی به نام چگونگی دوست‌یابی و تأثیرگذاری بر مردم را در سال ۱۹۳۶ تأیید کردند. باور او مدت‌ها نشان داد که لبخند زدن، نشان دادن علاقه و اینکه در دیگران احساسات خوب نسبت به خودشان ایجاد کنیم، کلید موفقیت است. با خودم فکر کردم که این، شگفت‌آور نیست. چرا که امروز، این موضوع نیز مانند شصت سال قبل درست است.

بنابراین، اگر دیل کارنگی و صدها نفر دیگر از آن زمان، همان توصیه‌های زیرکانه را ارائه کرده‌اند، پس چرا ما به کتاب دیگری نیاز داریم که به ما بگوید چگونه دوستانی پیدا کنیم و بر مردم تأثیر بگذاریم؟ برای آن، دو دلیل بزرگ وجود دارد:

دلیل نخست: فرض کنید شخص دانا و خردمندی به شما بگوید: «زمانی که در چین هستید، چینی صحبت کنید»، اما هیچ درسی دربارهٔ زبان چینی به شما نداده است؟ دیل کارنگی و بسیاری از کارشناسان ارتباطات مانند آن شخص دانا و خردمند

۱. کاتکولامین‌ها هورمون‌هایی هستند که مغز، بافت‌های عصبی و غدد فوق کلیوی تولید می‌کنند. (مترجم)





هستند. آنها به ما می‌گویند چه باید انجام دهیم اما چگونگی انجام آن را نمی‌گویند. در دنیای پیچیده امروز، گفتن «لبخند بزنید» یا «صادقانه و صمیمانه از دیگران تعریف کنید» کافی نیست. امروزه تجارت‌کنندگان بدبین، ظرافت‌های بیشتری را در لبخند شما می‌بینند و پیچیدگی‌های بیشتری را در تعریف و تمجید شما درک می‌کنند. چنانکه همیشه پیرامون افراد موفق یا جذاب، افراد چاپلوسی قرار دارند که با لبخندی همیشگی وانمود می‌کنند که به آنها علاقه‌مند هستند و همیشه اطراف آنها را شلوغ می‌کنند. مشتریان از فروشنده‌هایی که همیشه می‌گویند: «این لباس واقعاً شایسته شما است» و در همان زمان با انگشتان خود دکمه‌های صندوق فروش را لمس می‌کنند، دلسرد و خسته هستند. زنان همیشه از خواستگاران می‌ترسند که وقتی به در اتاق خواب نزدیک می‌شوند، به آنها می‌گویند: «شما واقعاً زیبا هستید».

دلیل دوم، دنیای امروز، مکانی بسیار متفاوت از سال ۱۹۳۶ است و ما به فرمول جدیدی برای موفقیت نیاز داریم. من برای یافتن آن فرمول، سوپرستارهای امروزی را مشاهده کردم. من تکنیک‌هایی را بررسی کردم که فروشندگان برتر برای فروختن و انجام معامله‌های فروش، سخنرانان برای متقاعد کردن شنوندگان، روحانیون برای جذب دیگران به مذهب خود، مدیران برای در دست گرفتن صحنه، نمادهای جنسی برای اغوا کردن و ورزشکاران برای برنده شدن در مسابقات به کار می‌برند.

من واحدهای سازنده و استواری را برای برخی ویژگی‌های زیرکانه آن‌ها یافته‌ام که به موفقیتشان می‌انجامد. سپس آن‌ها را به صورت تکنیک‌ها و اطلاعات قابل درکی در آوردم که می‌توانید آنها را به کار بگیرید. من برای هر یک از آنها نامی انتخاب کردم که وقتی در شلوغی یک گفتگو قرار گرفتید به سرعت و به سادگی می‌توانید آن را به ذهنتان بیاورید.

همان‌گونه که تکنیک‌ها را گسترش می‌دادم، آنها را با مخاطبانی در سراسر کشور، به اشتراک می‌گذاشتم. شرکت‌کنندگان در سمینارهای من درباره ارتباطات انسانی، ایده‌های خود را برای من بیان می‌کردند. مشتریان من که بسیاری از آنها

مدیر عاملان پانصد شرکت برتر بودند، مشاهدات خود را با اشتیاق به من ارائه کردند. زمانی که در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبران بودم، زبان بدن و نمودهای چهره‌ی آنها را تجزیه و تحلیل کردم. با دقت به صحبت‌های معمولی، زمان‌بندی و انتخاب کلماتشان گوش می‌دادم. من شاهد چگونگی برخورد آنها با خانواده، دوستان، همکاران و دشمنانشان بودم. هر بار که در برقراری ارتباط آنها ذره‌ای جادو مشاهده می‌کردم، از آنها می‌خواستم که آن را با موچین بیرون بیاورند و در برابر نور درخشان هوشیاری همگان قرار دهند. ما آن را باهم تجزیه و تحلیل کردیم، سپس آن را به یک «ترفند کوچک» ساده و عملی تبدیل کردم که دیگران می‌توانستند آن را تکرار کنند و از آن سود ببرند.

یافته‌های من و حرکات برخی از آن افراد بسیار تأثیرگذار در این کتاب آمده است. برخی از این نکته‌ها، ظریف هستند. برخی شما را شگفت‌زده می‌کنند. اما دستیابی به همه‌ی آنها شدنی است. وقتی به کارگیری آنها تسلط پیدا کنید، همه‌ی افراد از آشنایان جدید گرفته تا خانواده، دوستان و همکاران تجاری با آسودگی، خانه، شرکت و حتی کیف پول خود را باز می‌کنند تا هر چه را می‌خواهند به شما بدهند.

اینجا یک موهبت و برتری دیگری نیز وجود دارد! همین توانی که با مهارت‌های ارتباطی جدید خود در زندگی به پیش می‌روید، به گذشته نگاه می‌کنید و برخی از بخشنندگان و کمک‌کنندگان به خود را بسیار خوشحال می‌بینید که در حال لبخند زدن به شما هستند.

