

۲۴۹۷۹۱۰
۱۳۰۳، ۱۲، ۱

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

۹۲ ترفند ساده برای کسب موفقیت‌های بزرگ در روابط

www.ketab.ir

لیل لوندز

مترجمین

مریم مسیی - مهنا قلنچ



سرشناسه	لاوندز، لیل Lowndes, Leil
عنوان و نام پدیدآور	چگونه با هر کسی صحبت کنیم: ۹۲ ترفند ساده برای کسب موفقیت‌های بزرگ در روابط / لیل لوندز؛ مترجمین مریم مسیبی، مهتا قانع؛ ویراستاران کتایون تیموری، نغمه علی‌قلی.
مشخصات نشر	تهران: تیموری، ۱۴۰۳.
مشخصات ظاهری	۲۸۸ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	978 - 600 - 6629 - 68 - 1 :
وضعیت فهرست‌نویسی : فیا	
یادداشت	عنوان اصلی : How to talk to anyone : 92 little tricks for big success in : relationships , c2003.
یادداشت	کتاب حاضر با عناوین متفاوت توسط مترجمان و ناشران مختلف در سالهای متفاوت منتشر شده است.
عنوان دیگر	۹۲ ترفند ساده برای کسب موفقیت‌های بزرگ در روابط.
عنوان گسترده	نود و دو ترفند ساده برای کسب موفقیت‌های بزرگ در روابط.
موضوع	ارتباط بین اشخاص Interpersonal communication
موضوع	زبان ایما و اشاره Body language
شناسنامه افزوده	مسیبی، مریم، ۱۳۷۰-، مترجم
شناسنامه افزوده	قانع، مهتا، ۱۳۷۰-، مترجم
رده بندی کنگره	HMJ ۱۶۶:
رده‌بندی دیویی	۳۰۲/۲:
کتابشناسی ملی	۹۶۸۱۸۲۳:



نام کتاب : چگونه با هر کسی صحبت کنیم
نویسنده : لیل لوندز
مترجمین : مریم مسیبی؛ مهتا قانع
ویراستاران : کتایون تیموری؛ نغمه علی‌قلی
طرح جلد : کتایون تیموری
نوبت چاپ : اول
سال چاپ : ۱۴۰۳
شمارگان : ۱۰۰۰ جلد
چاپخانه : چاپ نقش نیاز
قیمت : ۲۸۸۰۰۰ تومان
شابک : ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۶۶۲۹ - ۶۸ - ۱

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است

آدرس: تهران، میدان انقلاب، ابتدای خیابان آزادی، جنب ایستگاه مترو،
کوچه جنتی، پلاک ۲۶، واحد ۵ - تلفن: ۶۶۵۶۷۷۷۰؛ دورنما: ۶۶۵۶۷۷۷۱

فهرست

۷	مقدمه.....
۱۳	بخش ۱: چگونه بدون گفتن حتی یک کلمه، همه را مجذوب خود کنید.....
۱۶	۱. چگونه با استفاده از چشمانتان، خود را باهوش تر و متفکتر نشان دهید.....
۲۰	۲. چگونه با چشمانتان کاری کنید که دیگران عاشقتان شوند.....
۲۵	۳. چگونه هر جا که می روید، مانند یک فرد موفق به نظر برسید.....
۲۷	۴. چگونه با توجه به کودک درون اشخاص، دلشان را ببرید.....
۳۰	۵. چگونه این احساس را به کسی بدهید که انگار دوست قدیمی شماست.....
۳۴	۶. چگونه صد درصد برای همه قابل اعتماد باشید.....
۳۸	۷. چگونه طوری ذهن مردم را بخوانید که انگار حس ششم دارید.....
۴۲	۸. چگونه مطمئن شوید همه چیز به خوبی پیش می رود.....
۴۶	۹. چگونه بفهمید که بعد از سلام کردن چه بگویید.....
۴۹	بخش ۲: چگونه بفهمید که بعد از سلام کردن چه بگویید.....
۵۲	۱۰. چگونه به بهترین نحو خوش و بش کنید.....
۵۵	۱۱. چگونه فردی با یک شخصیت فوق العاده به نظر برسید.....
۵۹	۱۲. چه کار کنید که مردم دلشان بخواهد سر صحبت را با شما باز کنند.....
۶۲	۱۳. چگونه با افرادی که دلتان می خواهد ملاقات کنید.....
۶۳	۱۴. چگونه به یک جمع وارد شوید.....
۶۴	۱۵. چگونه سؤال "اهل کجایی" هیجان انگیز به نظر برسد.....
۶۹	۱۶. چگونه هر بار که می پرسند "شغلت چیه"، سر بلند پاسخ دهید.....
۷۱	۱۷. چگونه به بهترین شکل ممکن، افراد را به یکدیگر معرفی کنید.....
۷۳	۱۸. چگونه یک مکالمه ی در حال مرگ را احیا کنید.....
۷۵	۱۹. چگونه با انتخاب موضوع گفتگو، بقیه را به خود جذب کنید.....
۷۷	۲۰. چگونه نیازی به فکر کردن نداشته باشید که "حالا چه بگویم".....

۷۴. چگونه در گردهمایی‌ها افراد به صورت ناخودآگاه به شما جذب شوند ۲۳۷
۷۵. چگونه کاری کنید که بقیه احساس کنند ستاره‌ی سینما هستند ۲۴۰
۷۶. چگونه دیگران را با حقایقی که در موردشان به یاد دارید، شگفت‌زده کنید ۲۴۳
۷۷. چگونه می‌توانید با چشم‌هایتان به فروش برسید ۲۴۵
- بخش ۹: چگونه خطرناک‌ترین موانع اجتماعی را از سر راه بردارید ۲۵۱**
۷۸. چگونه با نادیده گرفتن اشتباه دیگران، می‌توان محبتشان را جلب کرد ۲۵۳
۷۹. وقتی سخن کسی به هردلیلی قطع شود، چطور باید دلش را به دست آورید ۲۵۵
۸۰. بگذارید بقیه بدانند چه نفعی برایشان دارد ۲۵۷
۸۱. چگونه کاری کنید که دیگران بخواهند به شما لطفی کنند ۲۶۰
۸۲. نحوه‌ی درخواست لطف (و دریافت آن!) ۲۶۲
۸۳. چگونه بدانید در مهمانی‌ها چه چیزهایی را نباید بگویید ۲۶۳
۸۴. چگونه بدانید بر میز غذا چه چیزهایی را نگویید ۲۶۶
۸۵. چگونه بدانید در دیدارهای اتفاقی چه چیزهایی را نگویید ۲۶۸
۸۶. چگونه بقیه را آماده کنید تا به حرف‌هایتان گوش دهند ۲۶۹
۸۷. چگونه کاری کنید که خشم آن‌ها فروکش کند ۲۷۲
۸۸. چگونه کاری کنید که شما را دوست داشته باشند ۲۷۴
۸۹. چگونه شیک و باآبرو، یک موش را به دام بیندازید ۲۷۵
۹۰. چگونه خواسته‌هایتان را از پرسنل خدماتی دریافت کنید ۲۷۸
۹۱. چگونه در میان جمعیت مانند یک رهبر عمل کنید، نه یک دنباله‌رو ۲۸۰
۹۲. چگونه تمام حرکات‌تان را درست انجام دهید ۲۸۲
- سرنوشت شما ۲۸۶

مقدمه

چگونه می‌توانید به هر چه که می‌خواهید دست یابید

(حداقل چگونه می‌توانید به بهترین شکل در راستای آن تلاش کنید!)

آیا تاکنون آن دسته از افراد موفق‌تری که به نظر می‌رسد "همه چیز در زندگی‌شان دارند" را تحسین کرده‌اید؟ شما شاهد این هستید که آن‌ها در جلسات کاری با اعتماد به نفس کامل صحبت می‌کنند یا در مهمانی‌های رسمی خیلی راحت حرف می‌زنند. آن‌ها بهترین میزبان، همسران، دوستان، و حساب‌های بانکی پُر پول دارند.

اما یک دقیقه صبر کنید! خیلی از آن‌ها نه باهوش‌تر از شما هستند و نه تحصیل کرده‌تر از شما؛ حتی نسبت به شما ظاهر بهتری هم ندارند! پس قضیه چیست؟ برخی فکر می‌کنند که آن‌ها این ویژگی‌ها را به ارث برده‌اند. برخی دیگر می‌گویند که با این خصوصیات هم پیمان شده‌اند یا شاید هم شدیداً خوش‌شانس بوده‌اند. (به آن‌ها بگویید دوباره فکر کنند.) چیزی که از همه مهمتر است، شیوه‌ی ماهرانه‌تر آن‌ها در برخورد با دیگران است.

می‌بینید، هیچ‌کس به تنهایی به جایگاه بالایی نمی‌رسد. افرادی که به نظر می‌رسد "همه چیز در زندگی‌شان دارند"، طی سال‌ها دل خیلی‌ها را به دست آورده و ذهن خیلی‌ها را تحت کنترل خود گرفته‌اند؛ دل و ذهن کسانی که پله‌پله به آن‌ها کمک کرده‌اند تا به بالای هر نردبان اجتماعی یا شرکتی که انتخاب کرده‌اند، برسند.

افراد جویای نامی که بی‌هدف در پایین نردبان پرسه می‌زنند، اغلب به بالا خیره می‌شوند و دائم غر می‌زنند که آن افراد کله‌گنده‌ی بالای نردبان، مغرور و افاده‌ای هستند. وقتی افراد بزرگ به آن‌ها دست دوستی نمی‌دهند، یا شغلی به آن‌ها نمی‌سپارند، اسم "گروه از خود متشکرها" را رویشان می‌گذارند یا به آن‌ها تهمت

می‌زنند که با "پارتی بازی" به اینجا رسیده‌اند. برخی غرغر می‌کنند و معتقدند که اصلاً نمی‌توانند پیشرفت کنند.

این افراد غرغرو هرگز متوجه نمی‌شوند که این پذیرفته‌نشدن، تقصیر خودشان است. آن‌ها هرگز نمی‌فهمند که به دلیل مشکلات ارتباطی خودشان، به رابطه، دوستی یا معامله‌شان گند زده‌اند. انگار افراد مشهور، یک کوله‌پشتی پر از حقه و جادو دارند و یا دست به هر چیزی بزنند به طلا تبدیل می‌شود و تمام کارهایشان به موفقیت می‌رسد.

در کوله‌پشتی پر از حقه و جادوی آن‌ها چیست؟ چیزهای زیادی پیدا خواهید کرد: "ماده‌ای که دوستی‌ها را محکم می‌کند، توانایی خارق‌العاده‌ای که حمایت دیگران را به خود جلب می‌کند و جادویی که باعث می‌شود مردم عاشقشان شوند." آن‌ها ویژگی‌هایی دارند که باعث می‌شود رؤسا استخدامشان کنند و سپس به آن‌ها ارتقای رتبه دهند، خصوصیات دارند که باعث جذب مشتریان می‌گردد، و باعث می‌شود مشتریان از آن‌ها خرید کنند، نه از رقبایشان. همه‌ی ما تعداد کمی از این ترفندها را در کوله‌پشتی‌هایمان داریم، البته برخی از ما بیشتر از بقیه. اما پیروزی بزرگ از آن کسانی است که تعداد زیادی از آن‌ها را دارند. کتاب **چگونه با هر کسی صحبت کنیم**، ۹۲ مورد از این ترفندهای ساده‌ای که آن‌ها هر روز استفاده می‌کنند را ارائه می‌دهد تا شما نیز بتوانید وارد بازی شوید و به هر آنچه در زندگی می‌خواهید برسید و بی‌عیب و نقص شوید.

ایده‌ی این "ترفندهای ساده" از کجا آمد

سال‌ها پیش، استاد تئاتری که از اجرای بد من در یک نمایش دانشگاهی، از کوره در رفته بود، فریاد زد: «نه! نه! بدنت داره حرفاتو تکذیب می‌کنه. هر حرکت کوچیک و هر حالتی از بدن، افکار شخصی آدم رو نشون میده. چهره‌ی تو می‌تونه هفت‌هزار حالت مختلف داشته باشه و هرکدوم از اونا می‌تونه دقیقاً نشون بده که تو کی هستی و تو هر لحظه داری به چی فکر می‌کنی.» بعد حرفی زد که من هرگز آن را فراموش نخواهم کرد: «حرکات بدنت، نشون دهنده‌ی زندگینامه‌ی توه.»

چقدر درست می‌گفت! روی صحنه‌ی زندگی واقعی، هر حرکت فیزیکی‌ای که انجام می‌دهید به طور ناخودآگاه داستان زندگی شما را برای همه تعریف می‌کند.