

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

۹۲ راهکار ساده برای رسیدن

به موفقیت بزرگ در روابط

لیلا لوندز

مهدی قراچه‌داغی

برشنامه: عنوان و نام پدیدآور:	لوندز، لیل - چگونه با هر کسی صحبت کنیم، ۹۲ راهکار ساده برای رسیدن به موفقیت بزرگ در روابط / لیل لوندز، ترجمه مهدی قزاقچه‌دانی.
مشخصات نشر:	تهران، ذهن آویز، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری:	۳۰۴ ص، ۲۱×۱۴ س.م.
شابک:	978-600-5219-47-0
وضعیت فهرست‌نویسی:	فیا
پادداشت: عنوان اصلی:	How to talk anyone: 92 little tricks for big success in relationships, c2003.

موضوع:	ارتباط بین اشخاص / زبان اشاره
شناسه افزوده:	قزاقچه‌دانی، مهدی، ۱۳۲۶ - مترجم.
رده‌بندی کنگره:	۱۳۸۸ ج ۲ / ل / ۱۱۶۶ HM
رده‌بندی دی‌رجی:	۳۰۲/۲
شماره کتابخانه ملی:	۱۳۲۱۳۳۰

این کتاب ترجمه‌ای است از:

How To Talk To Anyone

چگونه با هر کسی صحبت کنیم

92 Little Tricks for Big Success in Relationships

by

LEIL LOWNDES

McGrawHill publishers, usa 2003.

ویراستار: شهلا ارزنگ

مدیر هنری: سوگل علمی

مدیر پیش‌تولید: پژمان آرایش

چاپ هفدهم: بهار ۱۴۰۱

شمار نسخه‌های این چاپ: ۲۰۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن آویز محفوظ است

لینوگرافی: زاویه نور / چاپ کاج / صحافی: نگار نقش

مدیر تولید: عماد دینایی

مرکز پخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن و دورنگار: ۷۷۲۵۲۱۰۵

آدرس اینترنتی: zehnavizpub.ir

اینستاگرام: [zehn_aviz_pub](https://www.instagram.com/zehn_aviz_pub)

قیمت: ۸۴۰۰۰ تومان

فهرست

- مقدمه: چگونه به آنچه می‌خواهیم برسیم..... ۱
- بخش یک: چگونه بدون یک کلمه حرف نظر دیگران را به خود جلب کنیم..... ۷
- ۱: چگونه می‌توانید از لیختن خود به طرزی جادویی استفاده کنید..... ۱۲
- ۲: چگونه می‌توانید با چشمان خود به دیگران احساس بهتری بدهید..... ۱۷
- ۳: چگونه از چشمان خود استفاده کنید تا کسی عاشق شما بشود..... ۲۳
- ۴: چگونه به هر جایی که می‌روید یک برنده به نظر برسید..... ۲۵
- ۵: چگونه با پاسخ دادن به کودکان درون اشخاص نظر موافق آنها را جلب کنیم..... ۲۹
- ۶: چگونه به اشخاص این احساس را بدهیم که دوست دیرینه ما هستند..... ۳۳
- ۷: چگونه در نظر دیگران صددرصد قابل قبول جلوه کنید..... ۳۸
- ۸: چگونه دیگران را بخواهیم..... ۴۳
- ۹: چگونه می‌توانید یک سلامت و اشاره را از دست ندهید..... ۴۸
- بخش دو: بعد از سلام چه می‌گویید؟..... ۵۱
- ۱۰: چگونه اختلاط عالی داشته باشیم..... ۵۳

- ۱۱: چگونه می‌توانید (بدون توجه به اینکه چه حرفی می‌زنید) شخصیت برجسته‌ای از خود به نمایش بگذارید..... ۵۷
- ۱۲: چه کنیم که اشخاص بخواهند با ما حرف بزنند..... ۶۲
- ۱۳: چگونه با کسانی که می‌خواهید ملاقات کنید..... ۶۴
- ۱۴: چگونه به یک جمعیت فشرده نفوذ کنیم..... ۶۶
- ۱۵: از موضوع «اهل کجا هستید؟» به سود خود استفاده کنید..... ۶۸
- ۱۶: وقتی از شما می‌پرسند «چه کار دارید؟» در نقش یک برنده ظاهر شوید..... ۷۲
- ۱۷: چگونه اشخاص را به دیگران معرفی کنیم..... ۷۴
- ۱۸: چگونه یک گفت‌وگوی مرده را زنده کنیم..... ۷۶
- ۱۹: چگونه با انتخاب موضوع آنها را به گفت‌وگو مشتاق کنید..... ۷۹
- ۲۰: چگونه هرگز فکر نکنید «حالا چه بگویم؟»..... ۸۲
- ۲۱: چگونه آنها را به صحبت تشویق می‌کنید «به طوری که اگر بخواهید از آنها فاصله بگیرید»..... ۸۶
- ۲۲: چگونه مانند یک شخص مثبت ظاهر شوید..... ۹۱
- ۲۳: همیشه حرف جالبی برای گفتن داشته باشید..... ۹۳
- بخش سه: چگونه مانند یک شخص مهم حرف بزنیم..... ۹۵
- ۲۴: چگونه می‌توانید (بدون اینکه حواله کنید) بفهمید آنها چه می‌کنند..... ۹۷
- ۲۵: وقتی از شما می‌پرسند «چه کاری کنید» چگونه به آنها جواب می‌دهید؟..... ۱۰۰
- ۲۶: چگونه باهوش‌تر از آنچه هستید به نظر برسید..... ۱۰۵
- ۲۷: چگونه مشوش به نظر برسیم (گذارید شباهت شما را کشف کنند)..... ۱۰۹
- ۲۸: چگونه احترام و محبت آنها را برای خود بخريد..... ۱۱۲
- ۲۹: چکار کنیم که بدانند شما به هر کسی تبسم نمی‌کنید..... ۱۱۷
- ۳۰: مثل مسخره‌ها ظاهر نشوید..... ۱۱۹
- ۳۱: چگونه از روشهای سخنرانان الهام‌بخش برای داشتن مکالمه بهتر استفاده کنید..... ۱۲۱
- ۳۲: چگونه شوخی کنیم..... ۱۲۵
- ۳۳: چگونه از بدترین عادت گفت‌وگویی اجتناب کنیم..... ۱۲۷

- ۳۴: چگونه خیر بد را بدهیم و با این حال دوست‌داشتنی باقی بمانیم..... ۱۲۹
- ۳۵: چگونه جواب ندهیم..... ۱۳۲
- ۳۶: چگونه با یک آدم مشهور حرف بزنیم..... ۱۳۴
- ۳۷: چه کنیم که از ما تشکر کنند..... ۱۳۷
- بخش چهار: چگونه در میان هر جمعیتی یک خودمانی باشید..... ۱۳۹
- ۳۸: چگونه یک زن یا مرد امروزی باشیم..... ۱۴۱
- ۳۹: چگونه رفتار کنید که فکر کنند شما درباره شغل یا سرگرمی آنها اطلاعات کافی دارید..... ۱۴۴
- ۴۰: چگونه با دکترها حرف بزنیم..... ۱۴۸
- ۴۱: چگونه درباره زندگی آنها اطلاعاتی به دست آوریم..... ۱۵۱
- ۴۲: در کشورهای دیگر چگونه صحبت کنید..... ۱۵۴
- ۴۳: چگونه بهتر خرید کنید..... ۱۵۷
- بخش پنج: کیوتر با کیوتر، باز با باز، کند همجنس با همجنس پرواز..... ۱۶۱
- ۴۴: چه کنید که احساس کنند از یک طبقه هستید..... ۱۶۳
- ۴۵: چگونه به آنها این احساس را بدهید که شما را مانند خانواده خود حساب کنند..... ۱۶۵
- ۴۶: چگونه بگوییم که آنها متوجه شوند..... ۱۷۰
- ۴۷: چه کنیم که فکر کنند با آنها همدردی می‌کنیم..... ۱۷۲
- ۴۸: چه کنیم آنها فکر کنند که شما مانند آنها می‌بینید، می‌شنوید و احساس می‌کنید..... ۱۷۴
- ۴۹: چه کنیم به جای من و شما آنها به ما فکر کنند..... ۱۷۸
- ۵۰: چگونه لطف‌های دوستانه بگوییم..... ۱۸۱
- بخش شش: تفاوت میان تعریف و حسن‌جویی و چاپلوسی..... ۱۸۵
- ۵۱: چگونه از کسی تعریف کنیم..... ۱۸۸
- ۵۲: کیوتر نامه بر احساسات خوش..... ۱۹۰
- ۵۳: چه کنیم که حسن‌جویی شما را احساس کنند..... ۱۹۳
- ۵۴: چگونه با حسن‌جوییهای خود دل دیگران را به دست آوریم..... ۱۹۵

- ۵۵: کاری کنید که هرگز حسن جویری شما را فراموش نکنند..... ۲۹۷
- ۵۶: چگونه تسمی بر لبانشان بنشانیم..... ۲۰۰
- ۵۷: حسن جویری به موقع..... ۲۰۳
- ۵۸: چه کنیم که از ما حسن جویری کنند..... ۲۰۶
- ۵۹: چه کنیم که شریک زندگی ما، ما را همسر تمام مدت عمر خود تلقی کند..... ۲۰۸
- بخش هفت: چگونه بر دلها اثر بگذاریم..... ۲۱۱
- ۶۰: چه کنیم که در گفت و گوی تلفنی جالب تر به نظر برسیم..... ۲۱۳
- ۶۱: چگونه نزدیک به نظر برسید..... ۲۱۵
- ۶۲: چه کنید که از تلفن زدن به شما خوشحال شوند..... ۲۱۷
- ۶۳: گفت و گو با آدمهای مشکل..... ۲۲۰
- ۶۴: چگونه از طریق تلفن به خواسته های خود برسید..... ۲۲۲
- ۶۵: چگونه به آنچه می خواهید برسید - رعایت زمان مناسب..... ۲۲۴
- ۶۶: چگونه با دستگاه پیامگیر همه را تحت تأثیر قرار دهید..... ۲۲۶
- ۶۷: چه کنیم که به ما جواب بدهند..... ۲۲۸
- ۶۸: چگونه حرف بزنید که منشی تصور کند شما دوست عزیز شخصیت مهم هستید..... ۲۳۰
- ۶۹: چه کنیم که بگویند از حساسیت فراوان برخورداریم..... ۲۳۱
- ۷۰: چگونه در جریان صحبت تلفنی یک شنونده خوب باشیم..... ۲۳۳
- بخش هشت: در مهمانیها مانند یک میاستمدار رفتار کنید..... ۲۳۷
- ۷۱: چگونه در مهمانیها کاف بکنیم..... ۲۴۱
- ۷۲: چگونه ورود فراموش نشدنی داشته باشیم..... ۲۴۳
- ۷۳: چگونه با اشخاصی که مایلید ملاقات کنید..... ۲۴۵
- ۷۴: چگونه می توانید نظر دیگران را به خود جلب کنید..... ۲۴۹
- ۷۵: چه کنیم که آنها احساس کنند مانند ستاره سینما هستند..... ۲۵۱
- ۷۶: چگونه با آنچه از آنها به یاد دارید، آنها را شگفت زده کنید..... ۲۵۲
- ۷۷: فروش کردن با چشم..... ۲۵۶

چگونه به آنچه می‌خواهیم برسیم

آیا تاکنون اشخاص موفق را تحسین کرده‌اید که به نظر می‌رسد آنچه را می‌خواهند در اختیار دارند؟ این اشخاص را می‌بینید که در جلسات تجاری و در مهمانیهای اجتماعی با اطمینان خاطر و اعتماد به نفس بالا حرف می‌زنند. اینها کسانی هستند که بهترین مسائل را از آن خود کرده‌اند، بهترین همسران را دارند، دوستان ناب دارند و حسابهای بانکی‌شان پر از پول است.

اما تند نروید و به عجله قضاوت نکنید! بسیاری از آنها از شما باهوش‌تر و بااستعدادتر هستند. از شما بیشتر درس نخوانده‌اند. حتی جذاب‌تر از شما هم هستند. یا این حساب موضوع از چه قرار است؟ بعضیها می‌گویند آنها این ویژگیها را به ارث برده‌اند و یا خیلی ساده از بخت و اقبال بلند بهره‌داشته‌اند. چه بهتر که این اشخاص دوباره فکر کنند. علت موفقیت این اشخاص این است که در روابط خود با سایر انسانها از مهارتهای بیشتری برخوردارند.

می‌دانید، کسی به تنهایی به اوج نمی‌رسد. آنهایی که به نظر می‌رسد به همه خواسته‌هایشان رسیده‌اند، کسانی هستند که طی سالیان متمادی دل و ذهن صدها نفر را به دست آورده‌اند تا به آنها در همه فعالیت‌های خود کمک کنند.

خیلی‌ها پای نردبام به کسانی که تا پله‌های آخر آن صعود کرده‌اند نگاه می‌کنند و می‌گویند آنها آدم‌های خودخواهی هستند. وقتی بازیگرانی بزرگ دوستی‌شان را مشغول حال آنها نمی‌کنند و یا در کار تجارت با آنها همکاری نمی‌کنند یا عشقشان را از آنها دریغ می‌نمایند، آنها را به باندبازی متهم می‌سازند و می‌گویند به این گروه و آن گروه وابستگی دارند.

آنهایی که مرتب شکایت می‌کنند هرگز متوجه نیستند که تقصیر خودشان بوده که مورد بی‌اعتنایی واقع شده‌اند. هرگز متوجه نمی‌شوند خود آنها بوده‌اند که روابطشان را تیره و تار ساخته‌اند یا دوستی‌شان را به هم زده‌اند و همه این کارها را از آنرو کرده‌اند که راه برقراری ارتباط درست را نمی‌دانند. این اشخاص بر این باورند آدم‌های موفق کیسه‌های پر از ترفند دارند، معجزه‌های در کارشان وجود دارد که می‌تواند آنها را به موفقیت برساند.

اما ترفند و راهکار آنها کدام است؟ به چیزهای زیادی برمی‌خورید. آنها ماده‌ای در اختیار دارند که دوستیها را محکم می‌کند. از هنری برخوردارند که روی ادعای تأثیر می‌گذارند. جادویی را می‌شناسند که در اثر آن دیگران عاشق آنها می‌شوند. آنها در ضمن از کیفیتهایی برخوردارند که رؤسا آنها را استخدام می‌کنند و به آنها ترفیع رتبه می‌دهند. دارای منش و ویژگیهایی هستند که مشتریان دوباره به سراغ آنها می‌آیند. دارایی در اختیار دارند که مردم از آنها خرید می‌کنند و از رقبایشان خرید نمی‌کنند.