

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 لبخند 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 کودک 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 بخوانیم ۴۳
- ۹: چگونه می‌توانید یک علامت و اشاره را از دست بدهید ۴۸
- بخش دو: بعد از سلام چه می‌گویید؟ ۵۱
- ۱۰: چگونه احتیاط عالی داشته باشیم ۵۳

- ۱۱: چگونه می‌توانید (بدون توجه به اینکه چه حرفی می‌زنید) شخصیت
 ۵۷ برجسته‌ای از خود به نمایش بگذارید.
- 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 کاره‌اید؟» 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 «به‌طوری که اگر بخواهید از آنها
 ۸۶ فاصله بگیرید»
- 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 سؤال کنید) بفهمید آنها چه می‌کنند ۹۷
- ۲۵: وقتی از شما می‌پرسند «چه کار می‌کنید» چگونه به آنها جواب می‌دهید؟ ۱۰۰
- ۲۶: چگونه باهوش‌تر از آنچه هستید به نظر برسید ۱۰۵
- ۲۷: چگونه مشوش به نظر نرسیم (بگذارید شباهت شما را کشف کنند) ۱۰۹
- ۲۸: چگونه احترام و محبت آنها را برای خود بخرید 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
 ۱۲۱ کنید
- ۳۲: چگونه شوخی کنیم ۱۲۵
- ۳۳: چگونه از بدترین عادت گفت‌وگویی اجتناب کنیم ۱۲۷

مقدمه

چگونه به آنچه می‌خواهیم برسیم

آیا تاکنون اشخاص موفق را تحسین کرده‌اید که به نظر می‌رسد آنچه را می‌خواهند در اختیار دارند؟ این اشخاص می‌بینند که در جلسات تجاری و در مهمانیهای اجتماعی با اطمینان خاطر و اعتماد به نفس بالا حرف می‌زنند. اینها کسانی هستند که پترین مشاغل 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 با استعدادتر نیستند. از شما بیشتر درس نخوانده‌اند. حتی جذاب‌تر از شما هم نیستند. با 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 بهره داشتند. 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 بازیگران بزرگ دوستی‌شان را مشمول 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، معجزه‌ای 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 اذهان تأثیر می‌گذارند. جادویی را می‌شناسند که در اثر آن دیگران عاشق آنها می‌شوند. آنها در ضمن از کیفیت‌های 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.

همه ما از این راهکارها در کیسه خود داریم. اما آنهایی که از این راهکارها زیاد دارند، موفقهای در زندگی هستند. در این کتاب شما را با انواعی از این راهکارها آشنا کرده‌ایم. می‌توانید با استفاده از آنها به کمال برسید و به آنچه در زندگی می‌خواهید دست یابید.

چگونه راهکارهای ساده شناسایی می‌شوند

سالها قبل معلم تأثر از بازی بدن در یک نمایشنامه که در کالج اجرا می‌شد به شدت عصبانی شد: «نه! نه! بدنت با حرفهایت با هم جور در نمی‌آیند. حرکات بدنت اندیشه‌های تو را آشکار می‌سازند. صورت تو این توانایی را دارد که هفت هزار ابراز متفاوت داشته باشد. هر ابراز خبر از این می‌دهد که تو کیستی و در آن لحظه به خصوص چه کاری در سر داری.» بعدها حرفی زد که هرگز آن را فراموش نمی‌کنم: «و بدنت، طرز حرکت دادن بدنت اتوبیوگرافی تو در عمل است.»

چقدر درست می‌گفت. در صحنه زندگی واقعی، هر حرکت فیزیکی شما زندگی شما را نقل می‌کند. سگها صداهایی را می‌شنوند که گوشهای ما توان شنیدن آنها را ندارند. خفاشها در تاریکی چیزهایی را می‌بینند که ما توان دیدن آنها را نداریم. انسانها هم حرکاتی می‌کنند که به دور از هشیاری انسانی است اما از توانایی حیرت‌انگیزی برای جذب و دفع دیگران برخوردارند. هر تبسم، هر اخم و یا هر کلمه‌ای را که برای گفتن انتخاب می‌کنید، می‌تواند دیگران را به سمت شما جلب یا آنها را از شما دور سازد. تصور کنید دو انسان در فضایی قرار دارند و مدارهایی تمام علائمی را که آنها به هم مخابره می‌کنند ثبت می‌نمایند. در هر ثانیه نزدیک به ده هزار علامت مخابره می‌شوند. یکی از اساتید دانشگاه پنسیلوانیا می‌گوید: «برای

اطلاع از تبادلهای دو نفر در مدت یک ساعت، نیمی از جمعیت بالغ آمریکا باید تمام مدت عمر خود تلاش کنند تا آنها را ردیابی نمایند.»

با این همه اقدامات و حرکات ظریف که میان دو انسان رد و بدل می‌شود، آیا می‌توانیم به تکنیکهایی دست پیدا کنیم تا تبادلهایمان شفاف شود، اعتماد و اطمینانی حاصل گردد و بتوانیم دیگران را به جانب خود جذب کنیم؟

برای اطلاع از این موضوع هر کتابی را که در زمینه مهارتهای ارتباطی، کاریزما و شیمی میان انسانها به دستم رسید، خواندم. درباره صدها بررسی در زمینه کیفیت رهبری مطالعه کردم. دانشمندان علوم اجتماعی هر کدام در زمینه‌های مختلف نظراتی داده‌اند. دانشمندان چینی که تصور می‌کردند کاریزما ممکن است با برشته‌گذاری در ارتباط باشد تا به آنجا پیش رفتند که رابطه تیپ شخصیتی را با میزان کاته کولامین در ادرار شخص مقایسه نمودند و البته نیازی به گفتن نیست که به جایی هم نرسیدند.

دیل کارنگی برای قرن بیستم شخصیت عظیمی بود

اما مادر قرن بیست و یکم زندگی می‌کنیم

اغلب بررسیهای انجام شده کتاب کلاسیک دیل کارنگی آیین دوست‌یابی را که در سال ۱۹۳۶ نوشته شد تأیید می‌کنند. او معتقد بود برای موفق شدن باید تبسم کرد، به مردم علاقه نشان داد و کاری کرد که آنها نسبت به خود احساس خوبی پیدا کنند. با خود گفتم: «جای تعجبی وجود ندارد.» این مطالب امروز هم به اندازه بیش از شصت سال گذشته درست هستند و حقانیت دارند.

با این حساب اگر حرفهای دیل کارنگی برای دوست یابی و تأثیرگذاری بر مردم تا این حد مفید و مناسب است، چه نیازی داریم که دنبال کتاب دیگری بگردیم؟ به دو دلیل بسیار بزرگ و مهم.

دلیل اول: تصور کنید مقدسی به شما بگوید: «وقتی در چین هستی، چینی صحبت کن.» اما هیچ درس زبانی به شما ندهد. دیل کارنگی و بسیاری از متخصصان ارتباطات مانند این مقدس هستند. آنها به ما می گویند که چه کنیم اما یادمان نمی دهند که چگونه این کار را انجام بدهیم. در دنیای پیچیده امروز کافی نیست اگر بگویند: «تبسم کن.» کافی نیست بگویند: «صمیمانه تعریف و تمجید کن.» تجار و بازرگانان موشکاف دنیای امروز از تبسم شما برداشتهای مختلف می کنند. پیچیدگیهای بیشتری در تعریفهای شما پیدا می کنند. جدایا و موفقهای روزگار ما همه تبسمها و تعریف و تمجیدهای اطرافیان خود را بیند و احمی تحویل آنها می دهند. خریداران از شنیدن این حرف فروشندگان خسته شده اند که «چقدر این لباس به شما می آید».

دلیل دوم: دنیا در مقایسه با سال ۱۹۳۶ تفاوتهای عمده کرده است و در نتیجه برای موفقیت به فرمول جدیدی احتیاج داریم. برای یافتن آن به سوپرستارهای زمانه دقت کردم. به تکنیکهایی که فروشندگان بزرگ برای فروش کالاهایشان استفاده می کنند دقیق شدم. به سخنرانان بزرگ توجه کردم که برای مجاب کردن مخاطبان خود از چه شیوههایی استفاده می کنند. به قهرمانان بزرگ ورزشی نگاه کردم که چگونه به موفقیت می رسند.

دیدم از روشهای پیچیده بهره می گیرند. این روشهای پیچیده را به اجزاء کوچکتری تقسیم کردم تا شیوههایی قابل استفاده بیابم. برای هر کدام نامی برگزیدم که وقتی در کار ارتباط به آنها نیاز پیدا کردید، به راحتی