

به نام خداوند پاکى و مهربانى

قطب‌كوش كن

نويسنده: دكتوراكمل استون

ترجمه: بهزاد رحمتى



موسسه فرهنگی انتشاراتی پازینه

میدان انقلاب، اول خیابان کارگر جنوبی، بن بست گشتاسب، شماره ۴ طبقه همکف
تلفن: ۶۶۹۶۱۵۲۲ و ۶۶۹۷۵۲۴۶ - ۷ تلفن همراه: ۰۹۱۲-۱۵۵۴۰۹۸
www.pazinehpress.ir

چاپ اول: ۱۳۹۲

تمامی حقوق این اثر محفوظ است

نام کتاب: فقط گوش کن

نویسنده: مارک گل استون

تألیف و ترجمه: بهزاد رحمتی

لیتوگرافی: گلبا گرافیک

چاپ و صحافی: فارابی

شمارگان: ۲۰۰۰

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۸۵-۰۳۳-۷

سرشناسه: گولستون، مارک، ۱۹۶۸ -

Goulston, Mark

عنوان و نام پدیدآور: فقط گوش کن / نویسنده مارک گل استون: ترجمه بهزاد رحمتی

مشخصات نشر: تهران: پازینه، ۱۳۹۲.

مشخصات ظاهری: ۳۵۲ ص.

شابک: ۱۵۰۰۰ تومان. 978-600-180-033-7

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: secret to getting Just listen : discover the

through to absolutely anyone , c2010

موضوع: کسب و کار - ارتباط

شناسه افزوده:

مترجم: بهزاد، ۱۳۴۲ -

رده بندی کنگره: ۵۷۱۸HF / ک-۷۹۹۱ ۱۳۹۱

رده بندی دیویی: ۶۵۰/۱۲

شماره کتابشناسی ملی: ۲۷-۹۱۴۶

فهرست مطالب

۷	مقدمه.....
۱۳	فصل اول - گم‌گات کی هستید؟.....
۲۲	چرخه ترغیب و همسراه‌سازی.....
۲۴	هیچ راز و رمزی در کار نیست.....
۲۴	مورد مثالی دیوید.....
۳۱	فصل دوم - توجیه علمی کارکرد مغز.....
۳۱	چگونه مغز «نه» را به «بله» تبدیل می‌کند؟.....
۳۲	سه بخش متفاوت مغز.....
۳۷	نورونهای آینده‌ای.....
۴۷	فصل سوم - چگونه از نه به بله برسیم؟.....
۵۰	از درماندگی تا خویشتنداری.....
۵۲	قدرت به رسمیت شناختن احساسات.....
۵۴	تمرین عبور سریع از مراحل واکنشی.....
۵۹	فصل چهارم - جهت برخورداری از هنر شنیدن مغزتان را از نو سیم‌پیچی کنید.....
۶۳	چه چیزی در برابر گوش دادن سنگ‌اندازی می‌کند؟.....
۶۵	موانع ذهنی هم‌زیلی.....
۶۸	تا چه اندازه آشنایان را می‌شناسید؟.....
۷۵	فصل پنجم - باید طرف مقابلتان درک شود.....

- ۸۱..... چرا درک کردن طرف مقابل کارساز و بن‌بست‌شکن است؟
- ۸۷..... چگونه همدلیمان را ثابت کنیم؟
- ۹۳..... فصل ششم - به جای کنجکاوی برانگیزی، کنجکاو باشید.
- ۹۶..... نره خر میمون آسا (خوش ادا و اطوار).
- ۱۰۰..... یادتان باشد که علامه نندی وانمودی به هیچ وجه کارساز نیست.
- ۱۰۷..... فصل هفتم - احساس ارزشمندی را به مردم اهدا کنید.
- ۱۱۷..... فصل هشتم - بسترهای تخلیه احساسی و ذهنی مردم را فراهم کنید.
- ۱۲۰..... مورد یک بیمار سرطانی.
- ۱۲۴..... چگونه اشخاص را به سوی سبکباری و عقده‌گسائی سوق دهیم؟
- ۱۳۱..... فصل نهم - دم در ناسازگاری را لگدمال کنید.
- ۱۳۸..... چگونه بر مشکلات دوگونی غلبه کنیم؟
- ۱۴۱..... فصل دهم - در اوج درماندگی گردنتان را عریان کنید.
- ۱۵۱..... فصل یازدهم.
- ۱۵۱..... از آدم‌های سمی به مثل طاعون بگریزید.
- ۱۵۴..... آدم‌های وابسته و آویزان.
- ۱۵۹..... نحوه مقابله با قلدرها.
- ۱۶۷..... آدم‌های خودشیفته.
- ۱۶۹..... چگونه تشخیص اشخاص خودشیفته.

فهرست مطالب ۵۱

۱۷۱	آدم‌های روانی.....
۱۷۴	مسموم واقعی کیست؟.....
۱۷۷	نکته نامل بر انگیز.....
۱۸۱	فصل دوازدهم - ناممکن انگاشتن اهداف.....
۱۸۹	فصل سیزدهم.....
۱۸۹	تناقض معجزه‌آسا.....
۱۹۴	سرریز پاسخ‌های مثبت.....
۱۹۹	حرکتی اعتمادآفرین.....
۲۰۵	فصل چهاردهم - محرک موثری بنام همدلی.....
۲۱۲	مکاتینیم عمل همدلی چگونه است؟.....
۲۱۴	چه زمانی باید از این اهرم استفاده کرد.....
۲۱۷	چگونه حس همدلی‌مان را تقویت کنیم؟.....
۲۱۹	بازی معکوس (شکل دیگر همدلی).....
۲۲۹	فصل پانزدهم - آیا واقعاً باورش می‌کنی؟.....
۲۳۵	قدرت هوم، هوم.....
۲۴۹	فصل شانزدهم - شگرد تصریحی (روشن‌سازی).....
۲۵۷	پسرک حاضر به جواب.....
۲۶۰	از توافق (معامله) تا تحول.....
۲۶۳	معامله در برابر ارتباط واقعی.....
۲۷۰	ارتباط واقعی در حوزه فروش.....

چگونه ارتباطمان را معنادار کنیم..... ۲۷۴

فصل نهم - گفتگوی پهلو به پهلو..... ۲۷۷

پر کردن جاهای خالی گفتگو..... ۲۸۷

فصل نهم - تامل نهایی دست از تلاش بردارید..... ۲۹۵

عذرخواهی و تشکر طین انداز..... ۳۰۳

تشکر مکانیکی (بیروح) در برابر تشکر نافذ (روحمند)..... ۳۰۵

پوزش نافذ..... ۳۰۸

فصل نوزدهم - یک گروه جهنمی..... ۳۱۷

خودشیفته‌ای در پشت میز..... ۳۲۴

فصل بیستم - غریب‌های در شهر..... ۳۲۹

سودمندی ارتباط..... ۳۳۲

انفجار انسانی..... ۳۳۴

فصل بیستم و یکم - شش درجه جدایی..... ۳۳۹

مقدمه

در سال‌های اخیر به کرات با مدیران، مدیر عاملان و فروشندگان بسیاری مواجه شده‌ام که این اشخاص حرفه‌ای از بی‌تأثیر بودن حرفه‌ایشان در طرفه‌ای ارتباطی خود گله‌مند بودند. چون این اشخاص بر این پندارند که در این موقعیت‌های ارتباطی و گفتگو محصور، حرفه‌ایشان به دیواری قرص برخورد کرده و بدین علت راهی جهت نفوذ در ذهن طرفه‌ای مورد نظرشان پیدا نمی‌کند. بنابراین، بهتر است که به‌جای زدن خود را خسته نکنند. همانطور که ملاحظه می‌شود بسیاری از برقرار ساختن ارتباط با طرفه‌ای مقابل خود محروم هستند چون حرفه‌ایشان از این دیوار به اصطلاح محکم عبور نمی‌کند. بنابراین باید به دنبال راهی بود تا این مانع بزرگ متزلزل شده و فرو بریزد تا بدین وسیله طرف ارتباطی شخص، تحت تأثیر نقطه نظرات ناطق قرار گیرد. لذا بدین علت است که زمانی که با این گاربه و شکوایه فعالان اقتصادی مواجه می‌شوم به آنها توصیه می‌کنم که جهت تحت تأثیر قرار دادن شنونده باید از طریق آجرهای لق و سست، سبب تضعیف این به اصطلاح دیوار سخت و پولادین شوند چون با تخریب و شکستن چند آجر سست دیوار، سرانجام این مانع ارتباطی برطرف شده و فرد می‌تواند طرف مقابلش را تحت تأثیر حرفه‌ایش قرار دهد.

بله، فرد جهت همراه ساختن طرف مقابلش در ابتدا باید این مانع بزرگ (دیوار پولادین) را از پیش پایش برداشته و تزلزل این دیوار نیز در گروی تخریب چند آجر سست این دیوار است و این مهارتی است که دوست و همکارم یعنی دکتر مارک گل‌استون^۱ به سادگی می‌تواند هر مدیر عامل سرسخت، نوجوان سرکش، جانی و گروگانگیر پاکبخته را با حرفهایش از خر شیطان پایین آورد لذا بدین علت است که از این زاویه به مفهوم واقعی کلمه بر این باورم که دکتر گل‌استون از قدرت جادویی همراه و متقاعدسازی برخوردار است و خوانندگان می‌توانند با به کار بستن راز و رمزهای همراهسازی مطروحه در این کتاب به سادگی هر کسی را که می‌خواهند همراه و هم‌نظر خود سازند.

اما آنچه که درباره دوستی پایدارمان می‌توان گفت این است که من از طریق کتابهای دکتر گلستن بنام‌های «از سر راه پیشرفت خود کنار بکشید» و «مانع شخصی‌تان را در محیط کار برطرف کنید آشنا شدم و از آنجا که شدیداً تحت تأثیر آموزه‌های دکتر گلستن قرار گرفته بودم بدین علت با برقرار ساختن ارتباط با وی، بدین وسیله اکنون از افتخار همکاری و دوستی پایدار با وی برخوردار هستم و این امتیاز سبب شده است که بیشتر از هر کسی شاهد کارایی قدرت متقاعدسازی دوست نابغه‌ام باشم و این نبوغ چنان منحصر به فرد است که افتخار تدریس مأموران اف.بی.آی (FBI) را برای این دوست معجزه‌گرم به ارمغان آورده است چون مأموران (FBI) به یمن مسلح شدن به راهکارهای بر سر عقل آوری

جانپان خطرناک، با اعتماد به نفس آشکار پا در این میادین و موقعیت‌های خطرناک می‌گذارند. مطلب دیگر قابل توجه در این رابطه این است که اگرچه دوست و همکارم مارک، دارای دانشنامه روانپزشکی است اما این تحصیلات آکادمیک هرگز مانع از این نمی‌شود که مارک از پس هر موقعیت متعارض و متشنجی برنیاید. چون بکرات شاهد قدرت نفوذ کلام مارک در بین مدیران متعارض و متخاصم بوده‌ام. مارک در این جوهای سنگین، نه تنها اشخاص را به سوی هم‌فهمی و درک متقابل سوق می‌دهد بلکه در عین حال با زبان جادویی‌اش، اسباب برنده شدن همه اشخاص درگیر در بحث و گفتگو را فراهم می‌آورد. بارسا، باور شخصی‌ام این است که درستم مارک در حوزه نفوذ کلام، همراه‌سازی و آرام کردن اشخاص شوریده و برآشفته، یکی از نوابغ انگشت شمار بوده و بی‌رای این که ادعایم هرچه بیشتر برای خواننده روشن شود تنها وظیفه خواننده این است که راهکارهای متقاعدسازی مطروحه در این کتاب را با هر منبع برجسته و شاخص دیگری مورد مقایسه قرار دهد تا بدین وسیله در این رابطه نه تنها با من هم‌داستان شود بلکه به سادگی با همه اشخاص مهم در زندگیش، ارتباط برقرار ساخته و پیامد آن به درکی متقابل نایل شوند.

کیفیت فرازی^۱