

زندگی و کسب‌وکار موفق برای همه (۲۸)

مهارت‌های خاص برای تحت‌تاثیر قرار دادن دیگران و رسیدن به اهداف با

صحت حرفه‌ای

مؤلف:

کانی دیکن

مترجم:

نادیا مرادی

خلیل رضوی



ناشر کتاب‌های آموزنده، به زبان ساده، برای همه

صحبت حرفه‌ای

مؤلف: کنی دیکن مترجم: نادیا مرادی، خلیل رضوی

ناشر: گنجشان دانش نوبت چاپ: اول، بهار ۱۳۹۸

چاپ دیگسال گدی تیراژ: ۳۰۰ جلد قیمت: ۳۰ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۴-۴۵-۰

مرکز پخش: ۰۴۱۳۴۷۱۰۴۵۰۰۰۰۱۳۸۹۰۰۱۰۹۱۴۳۰

فروش اینترنتی: www.biziket.com/kanakshani

چاپ و تکثیر مجدد از این کتاب به هر شکل ممنوع است
تمام حقوق نشر برای انتشارات گنجشان دانش محفوظ است

سرشناسه: دیکن، کنی، ۱۹۵۹ - م. Dieken, Connie

عنوان و نام پدیدآور: مهارت‌های خاص برای تحت تاثیر قرار دادن دیگران و رسیدن به اهداف با صحبت حرفه‌ای/ مؤلف

کانی دیکن؛ مترجم نادیا مرادی، خلیل رضوی.

مشخصات نشر: تبریز: گنجشان دانش، ۱۳۹۸.

فروست: زندگی و کسب‌وکار موفق برای همه: ۲۸.

مشخصات ظاهری: ۱۷۴ ص: ۱۴/۵×۲۰، ۲۰۰۰

ایک: ۰-۴۵-۶۵۲۴-۶۰۰-۹۷۸

یادداشت: عنوان اصلی: Talk less say more : 3 habits to influence others and make things happen.

موضوع: Business communication

موضوع: کسب‌وکار - ارتباط

موضوع: Oral communication

موضوع: ارتباط گفتاری

ناسه افزوده: رضوی، خلیل، ۱۳۵۴ - مترجم

ناسه افزوده: مرادی، نادیا، ۱۳۷۷ - مترجم

رده‌بندی دیویی: ۶۵۱/۷

رده‌بندی کنگره: HF ۵۷۱۸/د۹م۹ ۱۳۹۸

شماره کتاب‌شناسی ملی: ۵۶۰۰۹۱۴

فهرست مطالب

۹	مقدمه‌ی ناشر.....
۱۱	تحسین‌ها از کتاب.....
۱۳	مقدمه: ارتباط، انتقال، متقاعدسازی.....
۱۳	امروزه بیش‌تر از هر زمانی، کم‌تر گفتن و بهتر گفتن اهمیت دارد.....
۱۴	از نرسیدن به مقصود نهایی‌تان خسته شده‌اید؟.....
۱۷	عادت اول: ارتباط.....
۱۹	۱۰. نه‌ای که به شما می‌گوید مهارت برقراری ارتباط شما ضعیف است.....
۱۹	آیا رابط ضعیفی هستید؟ آیا این کارها را انجام می‌دهید؟.....
۲۱	فصل یک چرا ارتباط، مدیریت جلب توجه.....
۲۱	جلب توجه کنید، وگرنه نادیده گرفته می‌شوید.....
۲۲	به این کار ادامه دهید.....
۲۳	امروز خلق کنید.....
۲۴	بزرگ‌ترین اشتباهات صحبت بی هدف.....
۲۷	فصل دو: در لحظه‌ی آن‌ها حضور داشته باشید.....
۲۷	به‌طور کامل روی نیازهای مخاطب تمرکز کنید.....
۲۸	تاکتیک اول: همین الان، همین‌جا حضور داشته باشید.....
۳۱	تاکتیک دوم: به قصد و نیت مخاطب پی ببرید.....
۳۲	تاکتیک سوم: دوری از وضعیت قرمز.....
۳۵	در ارتباط با افراد سخت‌گیر نیز در لحظه بمانید.....
۳۹	فصل سه: سرعت؛ اولین کار را سریع انجام بده.....
۳۹	چیزی که مربوط به شنونده است را سریع شناسایی کنید.....
۴۰	راه‌حلی برای مهم‌بافی.....
۴۰	چه‌گونه فرانتلودینگ را به‌صورت پیام ابلاغ کنیم.....
۴۱	فرانتلودینگ، تاکتیک اول: به ایده‌های بزرگ توجه کنید.....
۴۵	فرانتلودینگ، تاکتیک دوم: انتخاب PMOC افراد.....
۴۶	PMOC، به‌عنوان روشی برای برقراری ارتباط.....
۴۹	فرانتلود، تاکتیک سوم: خنثی‌سازی حالت تدافعی.....
۵۵	فصل چهار: بی‌ریایی و خلوص واقعی.....
۵۵	برای غرض آماده شوید.....

انتخاب سطح درستی از رک گویی، سخت ترین کار ارتباط است	۵۶
چگونگی استفاده از صراحت و بی‌ریایی واقعی	۵۷
داشتن خلوصی هوش‌مندانه به بهبود کارایی و همکاری بهتر کمک می‌کند	۵۸
خلوص و بی‌ریایی، تاکتیک اول: تضعیف روحیه نکنید	۵۹
خلوص و بی‌ریایی، تاکتیک دوم: لاپوشانی نکنید!	۶۱
خلوص و بی‌ریایی، تاکتیک سوم: ساخت فرهنگ خالصانه	۶۲
مرور و عمل به برنامه‌ی ایجاد ارتباط	۶۷
مدیریت توجه را به انجام برسانید	۶۷
روشن اول: در لحظه حضور داشته باشید	۶۷
س دوم: فرانتلود	۶۸
روشن سوم: پس و بی‌ریایی واقعی	۶۸
روی کر کنونی	۶۹
قدم بعدی	۶۹

عادت دوم: بیان ترن

۱۰ نشانه‌ای که بیان می‌کند شما از انتقال اطلاعات را به‌خوبی انجام نمی‌دهید	۷۳
فصل پنج: چرا انتقال؟ مدیریت اطلاعات	۷۵
وارد جزئیات زیادی از اطلاعات سرگرد و سم در مافساز می‌طلب داشته باشید	۷۵
دلیل پیچیدگی ایجاد شده در ارتباط، بمباران اطلاعات است!	۷۵
بزرگ‌ترین اشتباه لپی: پرده‌برداری از اطلاعات	۷۸
انتقال‌کننده هستید یا عامل سردرگمی؟	۷۸
فصل شش: برتری چشم‌ها نسبت به گوش‌ها	۸۱
از حس اقتدار استفاده نمایید	۸۱
میان‌بری برای شفافیت	۸۱
ایجاد آشفته‌گی نکنید	۸۲
چرا برتری چشم‌ها بر گوش‌ها؟	۸۳
برتری چشم‌ها بر گوش‌ها، تاکتیک اول: نمایش تغییرات	۸۴
تغییرات به اثبات نتیجه‌ی نهایی کمک می‌کند	۸۵
برتری چشم‌ها بر گوش‌ها، تاکتیک دوم: درباره‌ی پاورپوینت دوباره فکر کنید	۸۶
اعتبار خود را زیر سوال نبرید:	۸۷
برتری چشم‌ها بر گوش‌ها، تاکتیک سوم: از لینک و رسانه‌های اجتماعی استفاده نمایید	۸۹
کلید موفقیت در استفاده‌ی جلوه‌های بصری در رسانه‌های اجتماعی چیست؟	۹۰
فصل هفت: سه‌گانه صحبت کنید	۹۳

۹۳	از روش‌های سه‌گانه استفاده کنید
۹۳	قدرت‌مندترین عدد جهان
۹۵	روش سه‌گانه، تاکتیک اول: سه گزینه را در نظر بگیرید
۹۷	روش سه‌گانه، تاکتیک دوم: عمیق فکر کنید
۱۰۰	روش سه‌گانه، تاکتیک سوم: گزینه‌ی مد نظران را جزء گزینه‌ی اول بگنجانید
۱۰۳	فصل هشت: داستان تعریف کنید
۱۰۳	با استفاده از داستان، آگاهی بدهید
۱۰۴	داستان‌سرایی هوش‌مندانه بیش‌تر از اعداد، روی زندگی تاثیر می‌گذارد
۱۰۵	داستان، رای، تاکتیک اول: داستان‌های موفقیت و انگیزشی را نقل کنید
۱۰۷	داستان‌سرایی، تاکتیک دوم: تفکری واضح و ساده داشته باشید
۱۰۹	داستان‌سرایی، تاکتیک سوم: ارائه‌ی داستان به طرز برنامه‌ریزی شده اما اتفاقی!
۱۱۰	کنترل احساسات: برای خود را مدیریت کنید تا دیگران را به اشتباه نیندازید
۱۱۳	مرور و عمر به چه می‌انتهال
۱۱۳	از کنترل بخش‌ها، به منظور مدیریت اطلاعات بهره‌گیری کنید
۱۱۳	روش اول: برتری شما بر گوشت‌ها
۱۱۴	روش دوم: به‌طور سه‌گانه، حقیقت
۱۱۴	روش سوم: داستان‌سرایی کنید
۱۱۵	روش کنونی من
۱۱۵	قدم بعدی

۱۱۷	عادت سوم: متقاعدسازی
۱۱۹	۱۰ نشانه که نشان می‌دهد از متقاعدسازی ضعیفی برخوردار هستید
۱۲۱	فصل نه: چرا متقاعدسازی؟ مدیریت عملکرد
۱۲۱	دیگران را به عمل بدون تاخیر مجاب کنید
۱۲۳	ساخت تعهد و نه شکایت!
۱۲۶	چه چیزی شما را عقب نگاه می‌دارد؟
۱۲۷	فصل ده: صدای قاطع: گزافه‌گویی نکنید
۱۲۷	ضعیف و ناتوان به نظر برسید، تا به‌زودی به یکی از آنها تبدیل شوید
۱۲۹	قاطع باشید، تاکتیک اول: از واگذاری و طفره‌روی اجتناب کنید
۱۳۱	استفاده‌ی زیاد از روش واگذاری، کمی آبکی به نظر می‌رسد!
۱۳۳	قاطع باشید، تاکتیک دوم: در جلسات، همکاری داشته باشید
۱۳۶	قاطع باشید، تاکتیک سوم: هنگام بیان عقاید خود، صداقت داشته باشید
۱۳۹	فصل یازده: انتقال تفکرات

شکایت نکنید، تعهد دهید.....	۱۳۹
مالکیت را به آن‌ها اعطا کنید و اجازه دهید خودشان انجام دهند.....	۱۴۰
انتقال، تاکتیک اول: از جفت‌سازی استفاده کنید.....	۱۴۲
انتقال، تاکتیک دوم: دلایل خود را آشکار کنید.....	۱۴۴
انتقال، تاکتیک سوم: جریان رخ می‌دهد.....	۱۴۵
فصل دوازده: انرژی خود را تنظیم کنید.....	۱۴۹
جاذب باشید نه دافع!.....	۱۴۹
بدم شما را مانند سیگنالی دریافت می‌کنند.....	۱۴۹
رژ، محبوبیت به همراه دارد!.....	۱۵۰
آنها شما هم «چراغ قرمز» هستید؟.....	۱۵۲
تأثیرگذاری مردم.....	۱۵۳
انرژی، تکیه او صدای شما.....	۱۵۳
انرژی، تاکتیک دوم: پهرین شما.....	۱۵۷
انرژی، تاکتیک سوم: پهن شما.....	۱۶۰
مروار و عمل به روش مدیریت.....	۱۶۵
از تعهدات خود برای مدیریت عملکرد استفاده کنید.....	۱۶۵
روش اول: قاطع به نظر برسید.....	۱۶۵
روش دوم: انتقال تفکرات.....	۱۶۶
روش سوم: انرژی خود را تنظیم کنید.....	۱۶۶
رویکرد فعلی من.....	۱۶۶
تمام عادات در کنار هم.....	۱۶۹
برقراری ارتباط، انتقال، متقاعدسازی.....	۱۶۹
۳ عادت ساده اما عمیق:.....	۱۶۹
درباره‌ی نویسنده.....	۱۷۱

مقدمه‌ی ناشر

سرعت پیشرفت تکنولوژی و همه‌گیر شدن آن در ایران و جهان، امروز آن‌چنان برق‌آسا شده است که برخی مشاغل و صنایع، روزبه‌روز در ورطه‌ی نابودی بیشتر قرار می‌گیرند و در عوض به‌تدریج برخی صنایع و مهارت‌های جدید پا به عرصه‌ی وجود می‌گذارند و خواهان فراوان پیدا می‌کنند، درحالی‌که قبلاً حتی اسمی هم از آن‌ها نبود.

از طرف دیگر تکنولوژی تفکر و روان‌شناسی موفقیت فردی نیز هرروزه ابعاد جدیدی پیدا می‌کند و دیگر نمی‌توان با افکار قدیمی در دنیای اینترنتی و مجازی گونه‌ی امروز به موفقیت کاری یا مالی یا خانوادگی دست یافت.

انتشارات کهکشان دانش به‌منوان یکی از ناشران فعال که همواره در جهت آموزش به زبان ساده و برای عموم مردم تلاش کرده است، در سال سیزدهم فعالیت خود و در ادامه‌ی رسالت اجتماعی خویش، مجموعه‌ی جدیدی را بنا می‌نهد؛ مجموعه کتبی با عنوان «زندگی و کسب‌وکار: موفق برای همه».

این مجموعه که هیچ محدودیتی از نظر تعداد عناوین کتاب برایش در نظر گرفته نشده است، قصد دارد با ترجمه یا تألیف کتب کاربردی و متناسب با فرهنگ و اقتصاد روز به زبان ساده و برای عموم مردم، راه رسیدن به موفقیت در زندگی فردی و خانوادگی و اجتماعی را در کنار شیوه‌های راه‌اندازی و مدیریت کسب‌وکارهای موفق نهادینه کرده و فرهنگ جدیدی در کشور ایجاد کند. فرهنگ زندگی و کسب‌وکاری که از اساس، بر شیوه‌ی درست و اصولی پا گذاشته شود و طوری نباشد که با هر بادی بلرزد یا با هر مدی و تحولی از جای کنده شود. ما معتقدیم زندگی موفق و داشتن کسب‌وکاری موفق و پول‌ساز، حق همه و در توان همه است؛ و این نمی‌شود مگر با آموزش‌های مناسب و کتاب‌های درست و به‌روز و نه صرفاً وعده‌ووعید و صحبت از قانون جذب و رؤیابافی و ...! بدون این‌که در عمل حرکتی صورت بگیرد.

ما هم چنین قصد داریم در این مجموعه، با روشی علمی و کاربردی، این موارد را آموزش بدهیم تا بتوانیم جلوی سوءاستفاده برخی افراد فریب‌کار که با عناوین فریبنده و با ارائه اسناد و مدارک پوچ و توخالی و با وعده‌های درآمد آن‌چنانی با گرفتن مبالغ سنگین اقدام به تشکیل و اجرای برخی کلاس‌ها و دوره‌های موفقیت یا کسب درآمد و نظایر آن‌ها به صورت حضوری یا اینترنتی می‌کنند را بگیریم.

متأسفانه برخی از این افراد آن‌چنان این فضا را مسموم کرده‌اند که کار برای افراد درست‌کار و اساتید واقعی، مجرب و تحصیل‌کرده نیز مشکل شده است. ما به عنوان یک ناشر دلسوز برای فضای کاری جامعه، قصد داریم در این مورد فرهنگ‌سازی اصولی انجام دهیم تا جلوی این سوءاستفاده‌ها گرفته شود.

تا این‌گونه نبرد که یک فرد ازدواج نکرده یا طلاق گرفته بیاید دوره‌ی آموزشی ازدواج موفق برگزار کند یا کسی که تابه‌حال خودش یک کسب‌وکار هم راه‌اندازی نکرده، بیاید دوره‌ی کارآفرینی برگزار کند و سخن از موفقیت در کسب‌وکار بزند! یا سوءاستفاده‌های بسیار ناجوانه دانشمندان به توسط برخی‌ها این روزها در فضای تلگرام و اینستاگرام و وب صورت می‌گیرد.

امیدواریم در این راه موفق باشیم. از شما دوست عزیز نیز، به عنوان یک شخصیت اهل فرهنگ و مطالعه، دعوت می‌کنیم تا اگر از این کتب و سایر کتب این مجموعه خوشتان آمد، با معرفی آن به دوستان و آشنایان خود به صورت شفاهی یا مکتوب در شبکه‌های اجتماعی و ... در ترویج این کتب و فرهنگ درست‌کارانه و اصولی رسیدن به موفقیت در زندگی و کسب‌وکار ما را همراهی و یاری کنید.

به امید روزی که هر انسانی بتواند ارزش‌های واقعی خودش را بشناسد، سبب با توانمندی‌ها و استعدادش کار دلخواه خود را پیدا کند یا کار موردعلاقه‌ی خودش را بسازد و از یک زندگی آرام و لذت‌بخش بهره‌مند گردد.