

کتاب های ذهن زیبا
کتاب های ذهن زیبا

چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم؟

۹۲ ترفندی که چولو برای جاکردن در دل آدم‌ها
بررسی و رسیدن به حقیقت با همکاری آن‌ها

لیل لوندز

ترجمه‌ی فرخ بافنده



www.ketab.ir

چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم؟

لیل لوندز

ترجمه‌ی فرخ بافنده

ویراستار: زهره زاهدی

طراح گرافیک: علی بخشی

منحه‌آرا: عادلہ نقشین‌پور

وبه، چاپ: اول

تاریخ چاپ: ۱۳۹۷

تیراژ: ۲۰۰۰ جلد

قیمت: ۳۲۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۹۳-۲۳-۲

حق چاپ و نشر محفوظ است.



پندارتابان

خیابان انقلاب اسلامی، روبه روی دانشگاه

تهران، پلاک ۱۲۹۰ تلفن: ۶۶۴۰۴۵۳۲

Email: pendartaban@gmail.com

۱۴۹۲۵۰

سرشناسه: لوندز، لیل Lowndes, Leil
عنوان و نام پدیدآور: چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم: ۹۲ ترفند کوچولو برای جا کردن در دل آدمها
و رسیدن به موفقیت با همکاری آن‌ها / لیل لوندز؛ مترجم فرخ باقنده

مشخصات نشر: تهران: پندار تابان، ۱۳۹۶.

شابک: ISBN: 978-600-8593-23-2

یادداشت: فهرست‌نویسی بر اساس اطلاعات فیبا

یادداشت عنوان اصلی: How to Talk to Anyone: 92 Little Tricks for Big Success in Relationships, c2003

یادداشت: عنوان دیگر: چگونه با هر کسی صحبت کنیم: ۹۲ راهکار ساده برای رسیدن به موفقیت بزرگ در روابط.

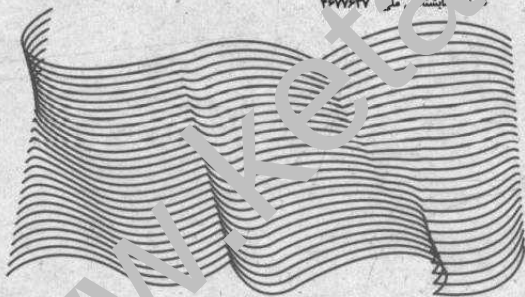
موضوع: ۱. ارتباط بین اشخاص. ۲. زبان ایما و اشاره

مناسه افزوده: باقنده، فرخ، ۱۳۵۷ - مترجم

ردیابنده کنگره: HM۱۱۶۶/ج۸

۳۰۲/۲ ی دیو

۴۶۷۷۶۲۷ ملر، باقنده



فهرست

پیشگفتار چطور هر چیزی را که می‌خواهی، از هر کسی که دوست داری،
بگیری ۱۹

بخش اول

چطور بدو هیچ‌جا توجه کسی را جلب کنیم؟

۱ چطور کاری کنی که لبخندت با بقیه فرق کنند؟ ۳۲

۲ چطور با استفاده از چشم‌هایت می‌توانی در کنار دیگران آدمی باهوش و

خردمند به نظر برسی؟ ۳۷

۳ چطور با کمک چشم‌هایت کسی را به خودت علاقه‌مند کنی؟ ۴۴

۴ چطور می‌توانی هر جا که می‌روی مثل یک قهرمان بزرگ به نظر بیایی؟ ۴۸

۵ چطور با پاسخ دادن به «کودک درون» دیگران قلبشان را تسخیر کنی؟ ۵۰

۶ چطور کاری کنی که در همان لحظه اول مخاطبت احساس کند سال‌هاست تو

را می‌شناسد؟ ۵۷

۷ چطور در نظر دیگران آدم صد درصد مطمئن به نظر برسی؟ ۶۳

۸ چطور ذهن مردم را بخوانی، انگار که حس ششم داری؟ ۶۸

۹ چطور یک ثانیه را هم از دست ندهی؟ ۷۴

بخش دوم

چطور بداند بعد از گفتن سلام چه بگوید؟

- ۸۴ ۱۰ چطور یک گپ عالی را شروع کنی؟
- ۸۵ ۱۱ چطور (بدون توجه به حرف‌هایت) در نظر طرف مقابل آدم فوق‌العاده‌ای به نظر بیایی؟
- ۹۵ ۱۲ طوطی‌کاری کنی که دیگران بخواهند سر صحبت را با تو باز کنند؟
- ۹۸ ۱۳ چطور با آدم‌های مورد نظرت ملاقات کنی؟
- ۱۰۰ ۱۴ خود را وارد جمع کنی؟
- ۱۰۲ ۱۵ چطور سوال‌ها را تبدیل به موضوعی جذاب برای گفتگو کنی؟
- ۱۰۵ ۱۶ چطور هر بار در بین سال که استی شغلت چیه؟» تو را به چالش می‌کشد، پیروز از میدان بیرون بیایی؟
- ۱۰۸ ۱۷ چطور دو غریبه را به بهترین شیوه به هم معرفی کنی؟
- ۱۱۰ ۱۸ چطور یک گفتگوی در حال مرگ را احیا کنی؟
- ۱۱۴ ۱۹ چطور با انتخاب موضوع مناسب هم صحبت را هیئتت را سبقت بدهی؟
- ۱۱۷ ۲۰ چطور دیگر نگران این مسئله نباشی که «بعدش چه می‌شود؟»
- ۱۲۲ ۲۱ چطور آن‌ها را سرگرم حرف زدن کنی؟
- ۱۲۰ ۲۲ چطور در چشم دیگران آدم مثبتی به نظر بررسی؟
- ۱۳۰ ۲۳ چطور همیشه حرف جالبی برای گفتن داشته باشی؟

بخش سوم

چطور مثل یک آدم مهم حرف بزنم؟

- ۲۴ چطور بفهمی شغل کسی چیست؟ (حتی بدون اینکه از او بپرسی) ۱۳۵
- ۲۵ چطور به این سؤال جواب بدهی که «راستی شغل شما چیه؟» ۱۳۸
- ۲۶ چطور حتی باهوش‌تر از آنچه هستی به نظر بیایی؟ ۱۴۲
- ۲۷ چطور به نظر دیگران آدم نگرانی به نظر نیایی؟ (بگذار آن‌ها شباهت‌های تو را با خودشان کشف کنند) ۱۴۸
- ۲۸ چطور با تأثیر بر «عاطفیت»، احترام و محبت او را به دست بیاوری؟ ۱۵۲
- ۲۹ چطور کاری کنی که در یک مقابلت احساس کند تو به هر کسی لبخند نمی‌زنی؟ ۱۵۸
- ۳۰ چطور مثل یک آدم نفوذ به نظر بیایی؟ ۱۶۲
- ۳۱ چطور با استفاده از طرفندها، مسائل حرفه‌ای گفتگویت را پربارتر کنی؟ ۱۶۴
- ۳۲ چطور با پرهیز از «حسن تعبیر» خود را جزء بزرگ‌ها کنی؟ ۱۷۱
- ۳۳ چطور بدترین عادت کلامی دنیا را از سرت بیندازی؟ ۱۷۳
- ۳۴ چطور خبر بدی را به کسی بدهی؟ (و همچنان در کنترل خود باشی) ۱۷۵
- ۳۵ چطور وقتی دلت نمی‌خواهد جواب بدهی، به سؤال طرف مقابلت پاسخ بدهی؟ (و آن خرمگس معرکه را خفه کنی) ۱۷۸
- ۳۶ چطور با یک آدم مشهور حرف بزنی؟ ۱۸۰
- ۳۷ چطور کاری کنی که بقیه بخوانند از تو تشکر کنند؟ ۱۸۵

بخش چهارم

چطور در هر جمعه یک «خودی» باشم؟

- ۳۸ چطور یک زن یا مرد امروزی به نظر بیایی؟ ۱۹۰
- ۳۹ چطور در نظر مخاطبت آدمی بیایی که همه چم و خم شغل یا سرگرمی او را می‌شناسد؟ ۱۹۶
- ۴۰ چطور زبان هر صنفی را یاد بگیری؟ ۲۰۱
- ۴۱ چطور از زندگی آن‌ها سر در بیاوری؟ ۲۰۵
- ۴۲ چطور وقتی در کشور دیگری هستی با مردم آنجا حرف بزنی؟ ۲۰۹
- ۴۳ چطور موافقت معامله طوری حرف بزنی که فروشنده جنسش را به همان قیمتی بگوشد که به «خودی» هایش می‌فروشد؟ ۲۱۴

بخش پنجم

چطور با طرف مقابلت مثل سیب به نظر نیایی نه در وسط نصف کرده باشند

- ۴۴ چطور کاری کنی که آن‌ها احساس کنند از احساس خودشان هستی؟ ۲۲۳
- ۴۵ چطور کاری کنی احساس کنند مثل اعضای خانواده باشی؟ ۲۲۷
- ۴۶ چطور منظورت را به روشنی به مخاطبت بفهمانی؟ ۲۳۴
- ۴۷ چطور کاری کنی طرف مقابلت احساس کند با او همدردی می‌کنی؟ ۲۳۷
- ۴۸ چطور کاری کنی فکر کنند تو مثل آن‌ها می‌بینی، می‌شنوی و احساس می‌کنی؟ ۲۳۹
- ۴۹ چطور «من، شما» را به «ما» تبدیل کنی؟ ۲۴۴
- ۵۰ چطور یک «لطیفه شخصی» درست کنی؟ ۲۴۸

بخش هشتم

چطور فرق بین تعریف و چاپلوس را بفهمم؟

- ۵۱ چطور از هم صحبت خود تعریف کنی که فکر نکنند از او انتظار چیزی داری؟ ۲۵۶
- ۵۲ چطور کبوتر نامه‌بری باشی که احساسات خوب را به طرف می‌رساند؟ ۲۵۹
- ۵۳ چطور کاری کنی مخاطبت احساس کند ناخواسته از او تعریف کرده‌ای؟ ۲۶۲
- ۵۴ چطور تعریف زیرجلدی دل دیگران را تسخیر کنی؟ ۲۶۴
- ۵۵ چطور با متن یک «تعریف کشنده» کاری کنی تا آخر عمر تو را از یاد نبرند؟ ۲۶۶
- ۵۶ چطور لبخند را به لبان همه بچسبانی؟ ۲۷۰
- ۵۷ چطور در مناسب‌ترین زمان از کسی تعریف کنی؟ ۲۷۳
- ۵۸ چطور کاری کنی دلش را بخواهد بر تو تعریف کند؟ ۲۷۶
- ۵۹ چطور کاری کنی فرد مورد علاقه‌ات را برای زندگی آینده وصله‌تن هم هستی؟ ۲۸۰

بخش هفتم

چطور مستقیم شماره قلبشان را بگیری؟

- ۶۰ چطور پشت تلفن آدم مهیج‌تری به نظر بیایی؟ ۲۸۸
- ۶۱ چطور مخاطبت احساس کند به او نزدیکی؟ (حتی اگر فرسنگ‌ها از او دور هستی) ۲۹۱
- ۶۲ چطور کاری کنی از تلفن زدن به تو خوشحال شوند؟ ۲۹۳
- ۶۳ چطور کسی را از سر خود باز کنی، بی آنکه ناراحت شود؟ ۲۹۸

۶۴ چطور از پشت تلفن چیزی را که می‌خواهی از آدم کله‌گنده مورد نظرت به

۳۰۰

دست بیاوری؟

۳۰۳

۶۵ چطور با تلفن زدن بموقع به خواسته‌ات برسی؟

۳۰۶

۶۶ چطور با پیغام‌گیر تلفنت دیگران را تحت تأثیر قرار دهی؟

۳۱۱

۶۷ چطور کاری کنی به تو زنگ بزنند؟

۳۱۴

۶۸ چطور کاری کنی خانم منشی فکر کند دوست صمیمی جناب رئیس

۳۱۶

۳۱۶

۶۹ چطور کاری کنی که بگویند واقعاً آدم با ملاحظه‌ای هستی؟

۳۱۸

۷۰ از پشت تلفن منظور واقعی آن‌ها را بفهمی؟

بخش ۸

چطور مثل سه ستاره‌ها مهمان‌ها را اذیت کنی؟

۳۲۸

۷۱ چطور از رایج‌ترین اشتباهی که آدم‌ها در مهمانی می‌کنند دوری کنی؟

۳۳۰

۷۲ چطور ورودی به یادماندنی داشته باشی؟

۳۳۳

۷۳ چطور آدم‌هایی را ببینی که می‌خواهی ببینی؟

۳۳۷

۷۴ چطور در مهمانی کسی را مخفیانه به خودت جلب کنی؟

۳۴۰

۷۵ چطور کاری کنی طرف مقابل احساس کند مثل یک ستاره سه‌ستاره است؟

۳۴۱

۷۶ چطور با چیزی که به یاد می‌آوری آنها را شگفت‌زده کنی؟

۳۴۷

۷۷ چطور با مردمک چشم‌هایت چیزی بفروشی؟

بخش نهم

چطور دیوار حائل بین خود و دیگران را خراب کنی؟

- ۷۸ چطور با چشم‌پوشی کردن از اشتباهات احمقانه دیگران محبت آن‌ها را به دست بیاوری؟ ۳۵۶
- ۷۹ چطور وقتی زبان‌شان گیر می‌کند قلبشان را تسخیر کنی؟ ۳۶۰
- ۸۰ چطور به آن‌ها بفهمانی فلان قضیه چه سودی برای آن‌ها دارد؟ ۳۶۳
- ۸۱ چطور کاری کنی دوست داشته باشند لطفی در حقّت بکنند؟ ۳۶۷
- ۲ چطور دوست‌خواست کمک کنی؟ (و بعد آن را جبران کنی) ۳۷۰
- ۸۳ چطور بفهمی چه حرفی در مهمانی نزن؟ ۳۷۲
- ۸۴ چطور بفهمی چه حرفی در میز غذا نزن؟ ۳۷۵
- ۸۵ چطور بفهمی در یک دید غیرمناظره چه حرفی نزن؟ ۳۷۸
- ۸۶ چطور آن‌ها را آماده کنی تا به حرف‌ها گوش بدهند؟ ۳۸۰
- ۸۷ چطور (در سه جمله یا کمتر) اسم آن‌ها را فرو بنشانی؟ ۳۸۴
- ۸۸ چطور کاری کنی تو را دوست داشته باشند؟ (حتی وقتی گند زده‌ای) ۳۸۷
- ۸۹ چطور خیلی محترمانه مع کسی را بگیری ۳۸۹
- ۹۰ چطور هر چیزی را که می‌خواهی از کارمند شرکت بگیری؟ ۳۹۳
- ۹۱ چطور در جمعی رهبر باشی، نه دنباله‌رو؟ ۳۹۶
- ۹۲ چطور قدم‌های درست برداری؟ ۹۹

پیشگفتار

دطور هر چیزی را که می‌خواهی،

در هر کسی که دوست داری، بگیري

[خود را، تلاش خودت را در این مسئله بکنی!]

تا حالا شده آدم‌های موفق را ببینی و بگویی «همه چی دارند»؟ تو آن‌ها را می‌بینی که با اعتماد به نفس در جلسه‌های کاری صحبت می‌کنند و یا با خیال راحت در مهمانی‌ها گپ می‌زنند. آن‌ها کسانی هستند که بهترین شغل‌ها، مهربان‌ترین همسران، وفادارترین دوستان، کلان‌ترین حساب‌های بانکی و یا شیک‌ترین لباس‌ها را دارند.

ولی یک لحظه صبر کن! بسیاری از آن‌ها از تو باهوش‌تر نیستند و از تو ثروتمندتر نیستند، حتی خوشگل‌تر هم نیستند! پس قضیه چیست؟ بعضی از آدم‌ها فکر می‌کنند آن‌ها این ویلاها را به ارث می‌برند؛ برخی دیگر می‌گویند آن‌ها با این همسران ازدواج می‌کنند و یا اینکه صرفاً آدم‌های خوش‌شانسی هستند. به گمانم این افراد باید در دیدگاهشان تجدید نظر کنند.) تمام مواردی که در بالا نام بردیم، حاصل یک چیز است: مهارت این آدم‌های موفق در برخورد با هموعان انسانی خود.

ببین، هیچ کس به تنهایی به قله نمی‌رسد. آدم‌هایی که به نظر می‌رسد همه چی دارند، در طول سال‌ها قلب‌ها و ذهن‌های صدها انسان دیگر را تسخیر کرده‌اند و با کمک آن‌ها بوده که توانسته‌اند به بالای نردبان کاری یا اجتماعی که انتخاب کرده‌اند، برسند.

آدم‌های حیرانی که پای نردبان ایستاده‌اند، اغلب به بالا نگاه می‌کنند و غر می‌زنند که آدم‌های موفق بالای نردبان آدم‌هایی افاده‌ای هستند. وقتی که مردان یا زنان بزرگ بالای نردبان، عشق، دوستی یا دشمنی از آن‌ها دریغ می‌کنند، افراد پایین نردبان آن‌ها را اهل زد و بند می‌خوانند و با آن‌ها را متهم می‌کنند به اینکه قدیمی هستند. بعضی‌ها آه و ناله می‌کنند و دامن می‌خواهد از حرص سرشان را به سنگ بکوبند. دار و دسته غرغری این نردبان هرگز نمی‌فهمند علت طرد شدنشان خودشان هستند. آن‌ها هرگز نمی‌فهمند به خاطر ناشیگری خودشان در برقراری ارتباط است نه عشق، دوستی یا معامله‌ای را از دست می‌دهند. گاهی به نظر دیگران چنین می‌رسد که آدم‌هایی که همه مردم آن‌ها را دوست دارند یک کم دانا، سحر و جادو یا اعجاز اقتصادی دارند که باعث می‌شود، به قول معروف، دست به هر چی می‌زنند طلا شود!

توی کیسه کلک آن‌ها چیست؟ توی آن کلی چیز پیدا می‌شود: موادی که دوستی‌ها را محکم می‌کند، سحری که بر اذهان برپا می‌شود و جادویی که باعث می‌شود آن‌ها آدم‌ها را عاشق خودشان کنند. آن‌ها خصوصیتی دارند که باعث می‌شود رئیس‌ها استخدامشان کنند و بعد به آن‌ها ترفیع دهند، ویژگی‌هایی دارند که باعث می‌شود موکل‌ها بارها و بارها به سراغشان بروند و امتیازی دارند که باعث می‌شود مشتری‌ها از آن‌ها خرید کنند، نه از رقبایشان. کتاب «چطور با هر جور آدمی

ارتباط برقرار کنیم؟» ۹۲ تا از این کلک‌های کوچولویی را که آن‌ها هر روز استفاده می‌کنند به تو یاد می‌دهد تا تو هم این بازی را به بهترین نحو انجام دهی و هر چیزی را که در زندگی می‌خواهی به دست بیاوری.

اب: «کلک‌های کوچولو» چگونه رو شدند؟

خیال سال قبل، حین تمرین نمایش، استادم که از دست اجرای من ذله شده بود فریادنان گفت: «نه! نه! بدنت کلمه‌ها رو غلط جلوه می‌ده، هر حرکت کوچکی... هر حالتی از بدنت... افکار درونی‌ات رو فاش می‌کنه. صورتت می‌ونه... تنص... حالت مختلف بگیره و هر کدوم دقیقاً نشان می‌دن که تو کی هستی و لحظه به چی فکر می‌کنی.» بعد چیزی گفت که هرگز فراموش نمی‌کنم. بدنت را فراموش نکن! هر حرکتی که به بدنت می‌دهی در واقع، ارد زندگی‌نا ه تو را به نمایش می‌گذارد.»

واقعاً که حرفش درست بود! همه زندگی واقعی هر حرکت فیزیکی که انجام می‌دهی، به‌طور پنهانی به هر کسی که دور و برت است داستان زندگی‌ات را می‌گوید. سگ‌ها صداها را می‌شنوند که گوش ما قادر به ردیابی آن‌ها نیست؛ خفاش‌ها اشکالی را در تاریکی می‌بینند که از چشم ما پنهان می‌ماند و آدم‌ها هم حرکت‌هایی را انجام می‌دهند که خودشان هم متوجه آن‌ها نمی‌شوند، ولی قدرت فوق‌العاده‌ای برای جذب یا دفع دیگران دارند. هر لبخندی، هر اخمی، هر هجایی که به زبان می‌آوری و یا هر کلمه‌ای که به اختیار خودت از دهانت بیرون می‌آید، می‌تواند دیگران را به سمت تو جذب کند و یا باعث شود آن‌ها از تو فرار کنند.

آقایان! آیا تا حالا شده به دلتان بیفتد فلان معامله را بقبایید؟ خانم‌ها! تا حالا شده حس زنانه‌تان شما را وادار به قبول یا رد پیشنهادی

بکند؟ در سطح خودآگاه، ممکن است از این موضوع آگاهی نداشته باشیم که شم چیست. ولی مثل گوش سگ یا چشم خفاش عناصری هم که احساسات پنهان را در ما ایجاد می‌کنند، واقعی هستند.

لطفاً دو تا آدم را تصور کن که در جعبه‌ای قرار داده شده‌اند که پر از مدارهای پیچیده‌ای است که می‌توانند تمام علائمی که بین این دو نفر رد و بدل می‌شود ثبت کنند. هر ثانیه چیزی حدود ۱۰ هزار واحد اطلاعات رد و بدل می‌شود. محققان دانشگاه پنسیلوانیا حدس می‌زنند احتمالاً نرزش یک عمر نیمی از جمعیت بزرگسال آمریکا لازم است تا این واحد اطلاعات را که در یک ساعت ارتباط بین دو نفر رد و بدل می‌شود دسته‌بندی کنند.

حال سؤال این است که با صدها عمل و عکس‌العمل ظریفی که بین دو تا انسان رد و بدل می‌شود، آیا می‌توانیم به تکنیک‌هایی برسیم که باعث می‌شوند هر ارتباطی صادق، مطمئن، قابل اعتماد و پرجذبه شود.

من که مصمم به یافتن جواب این سؤال بودم، عملاً هر کتابی را که درباره مهارت‌های ارتباطی، جذبه و شخصیت آدمی بود خواندم. صدها تحقیق را که در سرتاسر دنیا در مورد ویژگی‌های ادراکی قابل اعتماد و رهبران موفق صورت گرفته بود مطالعه کردم. محققان علوم اجتماعی پردل و جرئت برای کشف این فرمول‌ها هیچ حوزه‌ای را دست‌نخورده باقی نگذاشته‌اند. برای مثال محققان چینی به این گمان که ریشه‌ی ادایی پرجذبه تأثیر دارد، آن قدر جلو رفتند که روابط هر تیپ شخصیتی را با سطح کاته‌کولامین در ادرار آن افراد مقایسه کردند. لازم به گفتن نیست که فرضیه آن‌ها خیلی زود رد شد.

دیل کارنگی برای قرن بیستم عالی بود ولی الآن قرن بیست و یکم است

بسیاری از تحقیق‌ها درستی اصولی را که دیل کارنگی در اثر کلاسیک خود آیین دوست‌یابی (۱۹۳۶) ارائه کرده بود تصدیق کرده‌اند. او بر این عقیده بود که رمز موفقیت در لبخند زدن، علاقه نشان دادن به دیگران و این مسئله نهفته است که کاری کنیم آن‌ها احساس خوبی نسبت به خودشان پیدا کنند. این اصول همان قدر که شصت سال پیش درست و به درد خور بودند، الآن هم هستند.

پس اگر از آن موقع تا حالا دیل کارنگی و صدها نفر دیگر همان نصیحت را تکرار می‌کنند، مگر چه نیازی به نوشتن کتاب دیگری است که به ما بگوید: «چگونه قلب سورتان را به دست آوریم و بر دیگران تأثیر بگذاریم؟» به دو دلیل مهر:

دلیل اول: فرض کن استادی بگوید: «وقتی در چین هستی، چینی صحبت کن.» ولی هیچ آموزش زبانی در این مورد به تو ندهد. دیل کارنگی و بسیاری از متخصصان این حوزه شبیه این استاد هستند. آن‌ها به ما می‌گویند چه کاری باید بکنیم، ولی نمی‌گویند طایر باید این کار را انجام دهیم. در دنیای پیچیده امروزی تنها کافی نیست که «آنها را بزن» یا تعریف صادقانه بکنی. آدم‌های شکاک دنیای کسب و کار ظاهره بیشتر را در لبخند و پیچیدگی‌های بیشتری را در تعریف می‌بینند. دور و بر آدم‌های موفق و جذاب پر است از چاپلوسان لبخند بر لبی که وانمود می‌کنند به آن‌ها علاقه دارند و مدام جلوی آن‌ها خودشیرینی می‌کنند. مشتری‌ها از فروشنده‌هایی خسته شده‌اند که حین نوازش دکمه‌های صندوق می‌گویند: «این لباس خیلی بهت می‌آید!» زن‌ها از

خواستگارانِ خسته شده‌اند که با تجسم اتاق خواب به آن‌ها می‌گویند:
«تو خیلی خوشگلی.»

دلیل دوم: دنیا دیگر دنیای سال ۱۹۳۶ میلادی نیست و ما برای موفقیت به فرمول جدید نیاز داریم. من برای فهمیدن این فرمول به سوپرستارهای امروزی نگاه کردم. تکنیک‌هایی را مورد بررسی قرار دادم که فاشیست‌ها، برتر برای فروش کالای خود، سخنرانان برای متقاعد کردن شنوندگان، روحانیون برای تبلیغ کیش خود و قهرمانان برای برنده شدن به کار می‌بردند.

من آن‌ها را سازنده موفقیت این آدم‌ها را پیدا کردم. بعد آن‌ها را شکستم و به تکنیک‌های قابل هضمی که بتوانی آن‌ها را به کار ببری تبدیل کردم، بعد به آن‌ها یاد دادم. از آن تکنیک‌ها نامی دادم تا هر زمانی که موقع صحبت کردن خردت را خسته یا خسته یافتی، فوراً آن‌ها را به یاد بیاوری. همین طور که این تکنیک‌ها را جمع‌آوری می‌کردم، آن‌ها را با شرکت‌کنندگان در سمینارهایم در سرتاسر کشور در میان گذاشتم. آن‌ها نظرات خود را در مورد این تکنیک‌ها به من می‌فرستادند. موکل‌های من که بیشترشان مدیران اجرایی پانصد کمپانی موفق بودند، با شور و هیجان نظرات خود را ابراز کردند.

وقتی که در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبران مردم، ریان بدن و حالت‌های صورت آن‌ها را تجزیه و تحلیل می‌کردم؛ به صحبت‌های معمول آن‌ها با دقت گوش می‌دادم؛ به زمان‌بندی و انتخاب کلمه‌هایشان توجه می‌کردم؛ رفتار آن‌ها را با خانواده، دوستان، همکاران و سایر مردم زیر نظر می‌گرفتم. هر بار که متوجه جادویی در ارتباط آن‌ها می‌شدم، از آن‌ها می‌خواستم با عصای جادویی خود آن‌ها را برایم آشکار کنند، بعد با

هم آن‌ها را مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دادیم و سپس آن‌ها را تبدیل به تکنیک ساده‌ای می‌کردم تا دیگران بتوانند از آن تقلید کنند و بهره‌ی لازم را از آن ببرند.

یافته‌های من و تعدادی از آن آدم‌های تأثیرگذار در این کتاب آمده است. بعضی از آن‌ها ظریف هستند، بعضی حیرت‌آورند و البته همگی قابل استفاده هستند. وقتی در بکارگیری آن‌ها مهارت پیدا کنی، هر کسی - از آشنای تازه گرفته تا خانواده و دوستان و همکارانت - با خود بحالی. رهای قلب، خانه، شرکت و حتی کیفشان را به رویت باز می‌کنند تا هر چیزی که می‌توانند به تو بدهند.

یک جایزه هم اری: مین‌طور که داری با مهارت‌های ارتباطی جدیدت در دریای زندگی ساز می‌کنی، به عقب نگاه می‌کنی و تعدادی از آن‌هایی که این تکنیک را را به تو داده‌اند می‌بینی که دارند لبخند زنان به تو نگاه می‌کنند.