



سرشناسه:

عنوان و نام پدیدآور:

مشخصات نشر:

مشخصات ظاهری:

شابک:

وضعیت فهرست نویسی:

نوع سند و عنوان اصلی:

یادداشت:

عنوان اثر:

عنوان دیگر:

شناسه افزوده:

رده بندی کنگره:

رده بندی دیویی:

شماره کتاب شناسی ملی:

لاوندز، لیل Lowndes, Leil

چگونه با هر کسی فوراً ارتباط برقرار کنیم...: (۹۶ ترفند کوچک برای موفقیت های بزرگ در ارتباطات) / نویسنده لیل لوندز؛ مترجم فرشید نادری نژاد.

کرج: ایماد، ۱۳۹۸.

۲۸۸ ص: ۳۱/۵×۱۴/۵ س.م.

۹۷۸-۶۰۰-۹۷۳۲۷۵-۳

فیفا

How to instantly connect with anyone, c2009.

کتاب حاضر با عنوان "هنر برقراری ارتباط سریع با دیگران: ترفندهای کوچک برای موفقیت های بزرگ..." نخستین بار توسط انتشارات سلیس در سال ۱۳۹۲ و سپس در سال های مختلف توسط ناشران و مترجمان متفاوت منتشر شده است. هنر برقراری ارتباط سریع با دیگران: ترفندهای کوچک برای موفقیت های بزرگ... ۹۶ ترفند کوچک برای موفقیت های بزرگ در ارتباطات.

موضوع: مهارت های اجتماعی Social skills

موضوع: روابط بین اشخاص Interpersonal relations

نوع سند: کتاب

نوع سند: کتاب

HM ۶۹۱

۷۳۱۰۰۶

۷۶۲۱۲

حق چاپ برای سر محفوظات

ناشر: انتشارات ایماد

نشانی الکترونیک ناشر: Imade-book.ir

پست الکترونیک: imade.asia@gmail.com

پست الکترونیک مترجم: F4r6id@gmail.com

تلفن: ۰۲۶ ۳۶۶۳۱۲۹۹

نویسنده: لیل لوندز

مترجم، مؤلف: فرشید نادری نژاد

طراح جلد و صفحه آرا: سمیرا سهیلی

ویراستار: فرشید نادری نژاد

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

چاپ اول

چاپ:

قیمت: ۳۹۵۰۰ تومان





فهرست

فهرست	۳
مقدمه:	۹
بخش اول - هفت ترفند کوچک	۲۴
گونه ۱۰ قدم ساده یک ارتباط چشمی عالی ایجاد کنید	۲۵
گونه ۱۱ روی چشمان استفاده کنید، که مردم خواستار تایید شما شوند	۲۸
گونه زمانی که مردم با شما می‌شوند، سراسر از اعتماد به نفس باشید	۳۲
گونه کاری کنید که مردم از معرفی کردنشان، قدردان شوند	۳۶
گونه کاری کنید که آنها برای آشنایی با شما لحظه شماری کنند	۳۹
گونه کاری کنید که همه افراد مسابقه شنیدن سخنرانی شما باشند	۴۵
بخش دوم - یازده ترفند کوچک	۴۹
گونه به شکلی خارق‌العاده، به یاد ماندنی و خاص با افراد دست بدهید	۵۰
گونه با پرستیژ بالا، کارت ویزیت رد و بدل کنید	۵۲
گونه یک فرد شبکه ساز موفق و خوش صحبت باشید	۵۵
گونه آغوشهای اجتماعی را انجام داده و یا از آنها اجتناب کنید	۵۷
گونه تشخیص دهید که آغوش کسی واقعی نیست	۵۸
گونه بدون اینکه به فردی نزدیک شوید، به او نشان دهید که دوستش دارید	۶۱
گونه در کسب و کار یا روابط احساسی بیخیال یا برانگیخته رفتار کنید	۶۳
گونه به افراد معتبر و با پرستیژ، سلام کنید	۶۶



- ۶۸..... چگونه با افرادی که میخواهید آشنا شوید
- ۷۰..... چگونه کاری کنید که افراد تحت تأثیرتان باقی بمانند و تأثیر آخریه داشته باشید
- ۷۵..... بخش سوم - دوازده ترفند کوچک
- ۷۶..... چگونه با افراد که به تازگی با آنها آشنا شدید، بحثی گرم و صمیمی داشته باشید
- ۸۲..... چگونه با زردی، کملا غریبه، دوستی را آغاز کنید
- ۸۷..... چگونه هیچوقت برای آزار و باافاده شدن به یک بحث، تردید نکنید
- چگونه زمانی که پیش از هم سخن صحبتتان تداخل ایجاد میشود، نقطه نظراتتان را بیان کنید
- ۹۰.....
- ۹۳..... چگونه با افرادی که به زبان مادری شما صحبت نمیکنند، دوست شوید
- ۹۵..... چگونه صحبتتان را برای شنوندگان (تان) اختصاصی کنید
- ۹۷..... چگونه با افرادی که موفقیت کمتری دارند صحبت کنید
- ۱۰۰..... چگونه کسی را از "از خجالت آب شدن" نجات دهید
- ۱۰۳..... چگونه بسیار ماهرانه بحث را عوض کنید
- ۱۰۶..... چگونه بدانید که چه زمانی به هیچ وجه موضوع را عوض نکنید
- ۱۰۸..... چگونه پاسخی یکسان را دوبار ندهید
- بخش چهارم - ده ترفند کوچک
- ۱۱۲..... چگونه در یک مهمانی بزرگ، با افراد دوست شوید
- ۱۱۶..... چگونه با افرادی که میخواهید، به شکلی غیر معمول آشنا شوید
- ۱۱۸..... چگونه هیچگاه در یک دورهمی تنها و بیهدف به نظر نرسید



- چگونه سوالاتی عالی برای آغاز بحث برسید. ۱۲۱
- چگونه زمانی که اسم کسی را فراموش کردید، حفظ ظاهر کنید. ۱۲۳
- چگونه اینکه نمیدانید دیگران در مورد چه چیزی صحبت میکنند را مخفی کنید ۱۲۷
- چگونه از دست افرادی که بیوقفه حرف میزنند، فرار کنید ۱۲۹
- چگونه در رویدادهای اجتماعی با افراد بسیار مهم برخورد کنید ۱۳۲
- بخش پنجم - پنج ترفند کوچک ۱۳۵
- چگونه شش "با" گفتن افراد به دعوتتان را بالا ببرید ۱۳۶
- چگونه با حفظ لبخند و خونسردی، به خودتان، به او پاسخ منفی دهید. ۱۳۸
- چگونه یک اتفاق آزاردهنده و غافلگیر کننده را اجتناب را اداره کنید ۱۴۱
- چگونه از اینکه مردم آرزو کنند که هیچ وقت دعوتتان نمیکردند جلوگیری کنید ۱۴۵
- چگونه مهمانان را تحت تاثیر قرار دهید ۱۴۸
- بخش ششم - سیزده ترفند کوچک ۱۵۱
- چگونه زمانی که دیر رسیدید، مناسب و خونسرد برخورد کنید ۱۵۲
- چگونه زمانی که شدیداً گناهکار هستید، تبدیل به یک رستگارشوید ۱۵۴
- چگونه به عنوان شخصی قابل اعتماد و با کفایت به نظر برسید. ۱۵۸
- چگونه طوری پشت سر افراد صحبت کنید که آنها عاشقش شوند ۱۶۲
- چگونه کاری کنید که همه افراد در هنگام صحبت با شما راحت باشند ۱۶۴
- چگونه کاری کنید که مردم به شما احترام بگذارند ۱۶۹
- چگونه در نفسهایتان اقتدار داشته باشید. ۱۷۴
- چگونه امضایتان را ۲۱ درصد با پرستیژتر نشان دهید ۱۷۶



- چگونه با خندیدن احترام بیشتری کسب کنید..... ۱۷۸
- چگونه از دست افراد حوصله سر بر، بدون آسیب زدن به احساساتشان فرار کنید..... ۱۸۲
- چگونه ذهن مردم را بخوانید..... ۱۸۵
- بخش هفتم - یازده ترفند کوچک..... ۱۸۹
- چگونه از اینکه افراد فکر کنند هیچ جایگاهی در شغلشان ندارید اجتناب کنید... ۱۹۰
- چگونه از اینکه به نظر رسد ردیگری برای زندگی شما قانونگذاری میکند اجتناب کنید ۱۹۲
- چگونه از اینکه دیگران بگویند "زندگیت برس" اجتناب کنید..... ۱۹۵
- چگونه بدانید که چه زمانی دوستان نباشند..... ۱۹۹
- چگونه از متقلب و ناصداق به نظر رسیدن، اجتناب کنید..... ۲۰۳
- چگونه از بی تجربه و نابالغ به نظر رسیدن، اجتناب کنید..... ۲۰۷
- چگونه از اینکه گریه‌های بزرگ، شما را معمولی در نظر بگیرند اجتناب کنید..... ۲۰۹
- چگونه از عبارات احمقانه‌ای که مردم همیشه از آنها استفاده می‌کنند، اجتناب کنید..... ۲۱۳
- چگونه از اینکه افراد در سفر در مقابلتان قرار بگیرند اجتناب کنید..... ۲۱۶
- چگونه از سنت رایج تعطیلات که باعث میشود شما در برابر گریه‌های بزرگ، بی‌تأثیر و کوچک به نظر برسید اجتناب کنید..... ۲۱۸
- بخش هشتم - یازده ترفند کوچک..... ۲۲۰
- چگونه زمانی که بیرون دفتر هستید، ثابت کنید خاص هستید..... ۲۲۱
- چگونه کاری کنید که افراد زمانی که پیامتان را می‌بینند لبخند بزنند..... ۲۲۴
- چگونه کاری کنید که ایمیل‌هایتان با اعتماد به نفس و مطمئن به نظر برسند..... ۲۲۸



- ۲۳۰ چگونه در ایمیلتان از خود راضی به نظر برسید
- ۲۳۳ چگونه طوری به نظر برسید که انگار یک توپ الماس دارید
- ۲۳۶ چگونه از اینکه مردم فکر کنند شما از زیر کار در میروید جلوگیری کنید
- ۲۳۸ چگونه از تحقیر شدن از طریق ایمیل و یا حتی بدتر جلوگیری کنید
- ۲۴۲ چگونه در هزاره جدید پیامهایتان را امضا کنید
- ۲۴۵ بخش نهم - ده ترفند کوچک
- ۲۴۶ چگونه بدانید که چه زمانی ایمیل بزنید و چه زمانی تلفن بزنید
- ۲۴۹ چگونه با تماس تلفنیان عزت نفسشان را بالا ببرید
- ۲۵۳ چگونه با تماس گیرنده‌ها که می‌دانید چه کسی است برخورد کنید
- ۲۵۵ چگونه از دست افرادی که بیش از حد صحبت میکنند فرار کنید
- ۲۵۷ چگونه با قطع کردن تلفن روی آنها، خراب‌حالشان کنید
- ۲۵۹ چگونه زمانی که شماره‌هتان را به کسی می‌دهید باحال به نظر برسید
- ۲۶۱ چگونه آنها را با پیام صوتیتان تحت تاثیر قرار دهید
- ۲۶۴ چگونه کاری کنید که صدای شما از پشت تلفن، برای آنها گویا باشد
- ۲۶۷ چگونه تلفن میتواند نشان دهد رییس یک رابطه کیست
- ۲۷۰ بخش دهم - پنج ترفند کوچک
- ۲۷۱ چگونه قلبهایشان را تسخیر کنید - البته یک سال بعد!
- ۲۷۴ چگونه کاری کنید که همیشه "ممنون"تان را به خاطر داشته باشند
- ۲۷۶ چگونه از آنها طوری تعریف کنید که هیچگاه فراموش نکنند
- ۲۷۸ چگونه رابطه‌تان با شریک زندگیتان را بهبود ببخشید



- چگونه زمانی که شریکتان، شما را با نامی اشتباه صدا میزند رفتار کنید ۲۸۱
- یک بازدید نهایی از آزمایشگاه ۲۸۴
- برخی از افراد واقعی که در این کتاب با آنها آشنا شدید ۲۸۶
- ارتباطات: به: بن س. مایهگذاری شما (از زبان مترجم و مولف) ۲۸۹

www.ketab.ir



مقدمه:

با وجود این همه زمان و هزینه‌ای که برای مدل‌های موهای مختلف، برق انداختن و واکس زدن کفش‌ها، خرید کت و شلوارهای جدید می‌کنیم و تلاشی که برای بهتر جلوه دادن شخصیت‌مان داریم، هنوز هم نمی‌دانیم که چرا برخی از افراد در زندگی موفق می‌شوند و چرا برخی دیگر به موفقیتی که مد نظر دارند دست پیدا نمی‌کنند. برخی از افراد بسیار موفق و دوست داشتنی، خجالتی هستند؛ برخی دیگر خشن و بی‌ادب. بعضی از برندگان بزرگ، زندگی پیچیده‌ای دارند و برخی دیگر بسیار ساده. بسیاری از افراد درون‌گرا قابل احترام‌اند، و بعضی از برون‌گراها، دقیقاً برعکس. و اگر ما می‌خواهیم مراسم اسکار شدن نیست، شخصیت و ظاهرمان کلید رسیدن به موفقیت و محبوبیت نه‌واحد بود. به کلید آن چیست؟ آیا این کتاب در فهمیدن این مسئله کمکی خواهد کرد؟

اجازه دهید که به شما بگویم این کتاب به ما می‌کند - و البته چه کاری نمی‌کند - و سپس تصمیم با شماست. من اصلاً تضمین نمی‌کنم که کتابی می‌توانید به راحتی با فروشندگان کالا در مورد آینده محصولات نفتی صحبت کنید، همینطور اصلاً تضمین نمی‌کنم که به زودی می‌توانید وارد مکالمه و تحقیق عمیقی با فردی که دارای دکترای فضا است، شوید. اما چیزی که می‌توانم قولش را به شما بدهم، این است که می‌توانید با اعتماد به نفس کامل افراد جدید آشنا شوید، به راحتی با آنان صحبت کنید و به سرعت با هر شخصی که با او برخورد کرد، ارتباط برقرار کنید.

شما احتمالاً تا به حال سقف شیشه‌ای که بالای سر شما، من و بسیاری از افراد به صورت مخفیانه وجود دارد را کشف کرده‌اید. این سقف شیشه‌ای موجب می‌شود که افراد، زندگی شخصی و حرفه‌ایشان پیشرفتی فراتر از آن نداشته باشند. این کتاب به شما کمک می‌کند سلاحی بسازید تا بتوانید توسط آن این دشمن نفرت‌انگیز را نابود کنید و این کار با تخصص پیدا کردن در مهارت‌های ارتباطی صورت می‌گیرد، در واقع چیزی که تا به حال حتی فکر نمی‌کردید وجود داشته باشد. و البته، این کتاب به شما کمک می‌کند تا از گفتن و انجام دادن "چیزهای احمقانه کوچکی" که



باعث دور شدن افراد از شما، از دست دادن پیشرفت‌های شغلی احتمالی، دوستی و یا عشق می‌شوند، اجتناب کنید.

همچنین یاد می‌گیرید که چگونه به افراد هدیه‌ای خارق‌العاده بدهید، هدیه‌ی اعتماد به نفس. این چیزی است که متأسفانه افراد در هنگام ارتباط با دیگران به ندرت به آن فکر می‌کنند و آن را در نظر می‌گیرند.

اما شما چگونه باید این کار را انجام دهید؟

بیابید به آزمایشگاه برو، نامتوجه نباش

شما به همراه یک پروفیسور و دانشمندی وارد آزمایشگاهی می‌شوید و می‌بینید که دو مرد کاملاً برهنه، روی دو صندلی نشستند. هیچ چیزی بر تن ندارند و از شرم، لبخندی بر روی لب دارند. پروفیسور در حالی که این آزمایش روز را به شما توضیح می‌دهد بر روی هر یک از آنان بتویی می‌اندازد.

پروفیسور به شما اینگونه اطلاعات می‌دهد: "این دو جسم، هر دو در یک شرکت چند ملیتی کار می‌کنند. یکی از آنان مدیر عامل آن شرکت است. او خانواده‌ای دوست‌داشتنی، کارمندانی وفادار و دوستانی ویژه دارد. او به اندازه‌ای ثروت دارد که بتواند از زندگی‌اش لذت ببرد، از هر شخصی که دوست دارد مراقبت کند و همچنین به خیریه کمک کند."

پروفیسور به حرف‌هایش ادامه می‌دهد: "اما فرد دیگر، او در شرکت زمین‌ها را تزیین می‌کند، او هم فرد خوب و صادقی است. اما روابطی شکست خورده و دوستان محدودی دارد. او به دلیل و خرج زندگی‌اش هیچگاه به هم نمی‌خورد."

پروفیسور باز هم ادامه می‌دهد: "تو، دانش آموز عزیز من، باید مشخص کنی که کدام یک مدیر عامل است و کدام یک فرد دیگر."

شما با نگاهی عجیب به هر دو مرد نگاه می‌کنید. تفاوت زیادی با هم ندارند. از نظر سنی تقریباً یکسان هستند. وزن‌شان نزدیک به هم است. رنگ پوست‌شان مثل یکدیگر است و ظاهراً هوش



یکسانی هم دارند. پروفیسور به سمت آن مردان می‌رود و پایین هر دو پتو را مقداری بلند می‌کند تا پای‌شان مشخص شود. او از شما می‌پرسد "آیا این کار بهت راهنمایی می‌کنه؟" شما در حالتی که گیج شده‌اید و کمی پیش خودتان فکر می‌کنید که شاید این واقعا یک راهنمایی باشد پاسخ می‌دهید: "اوه، نه!"

سپس پروفیسور پتوها را بالا می‌کشد تا زانو و ران آن‌ها نیز مشخص شود، سپس به سمت‌تان می‌آید و از شما می‌پرسد: "این کار چطور؟ بهت راهنمایی می‌کنه؟" حالا که شما گیج شده‌اید، سرتان را به نشانه نه تکان می‌دهید.

همانطور که پروفیسور به سمت پتوها می‌رود، شما می‌ترسید که بدترین اتفاق رخ دهد و برای همین چشمان‌تان را می‌بندید. سپس به آرامی و با کمی مکث چشمان‌تان را باز می‌کنید. شما و آن مردان که زیر پتوها بودند نفسی راحت می‌کشید، پروفیسور تقریبا تمام بالا تنه و سرشان را نمایان کرده. پروفیسور دستی بر روی ریش پروفیسوری که می‌کشد، به شما نگاه می‌کند و همان سوال را در حالی که به چشمان‌تان خیره شده است می‌پرسد. شما به یکی از آن مردان، و سپس به دیگری نگاه می‌کنید و دوباره نگاه‌تان را به اولی بر می‌گردانید، هیچ یک از آنان نکته‌ای خاصی ندارد که از طریق آن متوجه شوید کدام یکی از آنان مرکز و قلب یک شرکت بین‌المللی است؛ اما به نظر شما، هر دوی آن‌ها خوشتیپ هستند.

شما به پروفیسور چنین پاسخی می‌دهید: "متاسفم، من نمی‌توانم تصمیم‌گیری کنم که کدام یک از این دو نفر، کدام شغل را دارند."

پروفیسور اصلا تعجب نمی‌کند و می‌گوید: "اگه من بهت بگم که هر دو این مردان در خانواده‌هایی از یک سطح اجتماعی به دنیا آمده‌اند، در یک محله بزرگ شده‌اند، در برهه‌ای با یکدیگر هم بازی بوده‌اند، به مدارس یکسان رفته‌اند و حتی در تست IQ نمره‌ای یکسان دریافت کرده‌اند، چی میشه؟"

در این لحظه شما کاملاً مات و مبہوت خواهید شد.