

با نام آفریننده کهکشانشا

کلاس گذاشتن!

مؤلف:

امیر بلومفیلد و ...

مترجم:

فرشته نصیری



ناشر کتاب‌های آموزنده، به زبان ساده، برای همه

کلاس گذاشتن!

مؤلف: امیر بلومنفلد و ... مترجم: فرشته نصیری

ناشر: کمیشان دانش نوبت چاپ: اول، زمستان ۱۳۹۸

چاپ: معارفی، گاندی تیراژ: ۵۰۰ جلد قیمت: ۱۹ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۲۴-۵۷-۳

مرکز تماس: ۰۴۱۳۴۷۶۰۴۱ - ۰۹۱۴۳۰۸۹۰۰۱

فروش اینترنتی: www.biziket.com/khamshani

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

سرشناسه: Blumenfeld, Amir امیر فلد، امیر

عنوان و نام پدیدآور: کلاس گذاشتن/مؤلف امیر بلومنفلد، ایل شاه، ایتن ترکس، مترجم: فرشته نصیری

مشخصات نشر: تبریز: کمیشان دانش، ۱۳۹۸.

شابک: 978-600-6524-57-3

مشخصات ظاهری: ۸۰ ص.

یادداشت: عنوان اصلی:

Faking it -- how to seem like a better person without actually improving yourself.

موضوع: خودسازی -- شوخی‌ها و بذله‌گویی‌ها / موضوع: Self-actualization (Psychology) -- Humor

موضوع: راه و رسم زندگی -- شوخی‌ها و بذله‌گویی‌ها / موضوع: Conduct of life -- Humor

شناسه افزوده: شاه، نیل / شناسه افزوده: Shah, Neel

شناسه افزوده: ترکس، ایتن / شناسه افزوده: Trex, Ethan

ردمبندی کنگره: ۱۳۷۰ - مترجم / رده‌بندی کنگره: PN ۶۲۳۱

شماره کتاب‌شناسی ملی: ۵۹۸۲۷۴۲

رده‌بندی دیویی: ۸۱۸/۶۰۷

فهرست مطالب

فصل اول: امور آموزشی.....	۱۵
فصل دوم: کار و پول.....	۲۳
فصل سوم: ورزش.....	۳۹
فصل چهارم: آماده به کار بودن.....	۵۱
فصل پنجم: مد و زیبایی.....	۵۹
فصل ششم: راقبه، انزال تان.....	۶۹
فصل هفتم: ورزش در خانه.....	۷۵

www.ketabo.ir

مقدمه

قبل از شروع به مطالعه‌ی این کتاب، چند دقیقه درباره‌ی شخصی که دوست دارید باشید فکر کنید. آیا این شخص، فریبده، شوخ یا کاردان است؟ دارای دانش زیاد همراه با چشمه‌ی عمیقی از آگاهی‌های کاربردی و جذبه‌ی غیرارادی در رفتار با دیگران است؟ چه اتفاقی می‌افتد اگر شما بتوانید با مصرف یک قرص به شخص مورد علاقه خود تبدیل شوید؟ اکنون چه اتفاقی می‌افتد اگر آن قرص به قدری بزرگ باشد که بتوانید آن را در دهان فرو ببرید، اما مانند کتابی به آسانی قابل خواندن باشد و به محض اتمام، به شما همان نتایج قرص جادویی را بدهد؟ تریک می‌گوییم، شما اکنون آن قرص را در دست دارید.

شما این خصوصیات را می‌خواهید، پس می‌توانید مردم را تحت تاثیر قرار دهید. نشان دادن اندکی استعداد بیشتر، برای موفقیت در موقعیت‌های مختلف زندگی، کار را بی‌نهایت ساده‌تر می‌کند. به سبب شوق، نشان دادن زیرکی و افزایش تلاش، به شما در رابطه با رئیس‌تان امتیاز می‌دهد. مشاغل اشتیاق برای موضوعات آکادمیک و دیگر پی‌گیری‌های موثر، احترام و تحسین را می‌آید به دنبال خواهد داشت. آیا در این رابطه دنبال الگو هستید؟ این که شما که هستید، این را می‌داند، بلکه شما همان شخصی هستید که دیگران درباره‌ی شما فکر می‌کنند. شما شخص هستید که کل زمان خالی‌اش را صرف بازی‌های ویدئویی برای شکست دادن می‌کنید، اما این به معنا نیست که دیگران نمی‌توانند فکر کنند که شما فردی هستید که راه‌های خود را به فکر کردن روی فلسفه‌ی هنرهای زیبا می‌گذرانید.

دستور کار شما واضح است. باید هرکسی که با او مواجه می‌شوید را به باور بخش‌های پرورش‌یافته‌ی روحی وجودتان تشویق کنید. این کار شبیه دروغ گفتن است، اما این‌طور نیست. این کار دروغ نیست، استراتژی‌های آورده‌شده در صفحات آتی برای نقض حقیقت طراحی نشده‌اند. بلکه، به‌عنوان راه‌های سریع برای

هموار کردن بخش‌های ناهموار با به‌کارگیری اندکی ظاهرسازی استفاده می‌شوند. این کار هنوز ظاهر نامناسبی دارد. این ترفندها نتیجه‌بخش هستند. اگر می‌خواهید مردم را تحت تأثیر قرار دهید، باید تلاش زیادی داشته باشید.

پیشنهاد ما را دنبال کنید، و شروع کنید به قانع کردن مردم به این‌که شما دانش‌کاری که انجام می‌دهید را دارید. با این کار به شخص توانایی تبدیل خواهید شد که دیگران شما را تحسین خواهند کرد. هرگز دوباره مجبور به پذیرفتن این‌که می‌دانید پیکاسو چه کسی است نمی‌باشید. روزهای سکوت و تماشای شما در طول مکالمه‌ها، روزمره تمام شدند. هنگامی که شما شخصی قابل تحسین هستید مردم دوست دارند شما را به مهمانی دعوت کنند و دوستان‌تان چند برابر می‌شوند. به وسیله‌ی پولی که می‌توانید، در شغلی که لایق آن نیستید، به دست می‌آورید، یاد خواهید گرفت چه‌گونه درباره‌ی تمام بخش‌ها و موضوعات صحبت کنید.

شما می‌توانید به این کار ادامه دهید. اصلاً سخت نیست. به نکات ما اعتماد کنید، با ثبات و اعتماد به نفس باشید، هیچ‌چیز نمی‌تواند بفهمد چه در سر شما می‌گذرد.

رها کردن بحث برای پنهان کردن نااهل شما

حتی اگر شما تمام صفحات این کتاب را حفظ کنید، ممکن است گاهی اوقات درباره‌ی موضوع مکالمه‌ی خود با دوستان خود هیچ‌چیز نمانده باشد. نظر مردم این است که هیچ چیز بیش‌تر از پذیرش این‌که شما چیزی نمی‌دانید موثر نیست. آن‌ها اکثراً این جمله را با خود تکرار می‌کنند، چون این افراد اصلاً هیچ دوستی ندارند. البته این‌که شما قادر باشید همیشه درباره‌ی موضوعی که مطرح می‌شود هوش‌مندانه و مقتدرانه صحبت کنید، بیش‌تر موثر است.

احتمالاً شما نمی‌توانید در تمام حوزه‌ها متخصص شوید، اما حتماً می‌توانید در ظاهر این‌گونه به نظر برسید. راحت‌ترین تکنیک به دست آوردن این اثر، رها کردن موضوع در دست می‌باشد. ترفند در این‌جا این است که هنگام استفاده از کلماتی که

حقیقتاً معنی خاصی ندارند آن را نسبتاً مبهم نگه دارید. برای مثال اگر شخص می‌خواهد درباره‌ی موضوعی بحث کند و شما هیچ اطلاعاتی درباره‌ی آن ندارید خون‌سردی خود را حفظ کنید. با اعتماد به نفس بگویید: «شوخی می‌کنید؟ اگر آن موضوع به اندازه‌ی مشتق مهم بود در کتاب حساب دیفرانسیل و انتگرال آورده می‌شد.»

در هر می‌توان به همه چیز عنوان عکس‌العملی داد. مکالمه تقریباً متوقف می‌شود، زیرا برپایه‌ی عکس‌العمل به چیزی است. زمانی که نوبت به ورزش می‌رسد، فقط می‌توانید بگویید که آن ورزش کار یا تیم مربی‌گری کرد یا «فقط بازیکن خوبی در سیستم بود» یا «که» یا «همه ایده‌آل است. در ادبیات، در خصوص کتاب‌ها می‌توان گفت: «فی‌دسه بسیار» «بزش است.» یا «شخصیت‌هایی دارد که وضعیت اسفناکی دارند.»

چرا این تکنیک‌ها نتیجه‌بخش هستند؟ در ابتدا شما شجاعت مخالفت با هرکسی که طرف صحبت شما هست را نشان می‌دهید. بستن و سر تکان دادن در طول زمان، برخلاف مخالفت، حقیقتاً به هیچ نظر یا جرأتی نیاز ندارد. دوماً، مردم به این نتیجه می‌رسند که نیازمند درک بیشتر و آنالیز چیزی است که شما تمایل هستند. به همین علت است که طرفداران موسیقی، موسیقی بی‌پایه را دوست ندارند، هیچ چیزی برای آنالیز وجود ندارد. نهایتاً طبیعت مبهم رها کردن به این معناست که شما نمی‌توانید سوالات خاصی بپرسید که کم‌دانشی شما را نشان دهند اگر از چیزی متنفر هستید، هیچ‌کس از شما درباره‌ی بخش‌های مورد علاقه‌تان رال نخواهد کرد. این روش غیرقابل نفوذ است. از آن هوش‌مندانه استفاده کنید، اما آن را نقض نکنید. هیچ کس از این‌که کنار شخصی باشد که از همه چیز متنفر است خوش حال نمی‌شود.