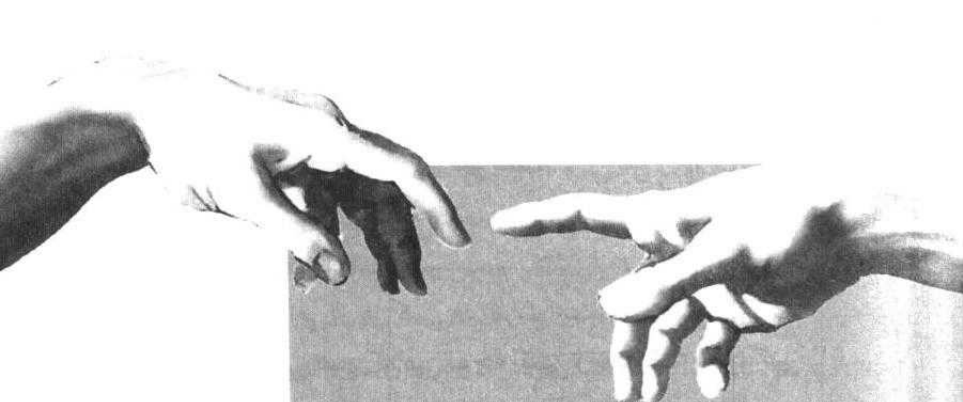


چگونه با
هر کسی
ارتباط
برقرار کنیم؟

۹۲ نرند كوچك كه كمك
می كند در هر رابطه ای
موفق شوی



سرشناسه: لاوندز، لیل Lowndes, Leil

عنوان و نام پدیدآور: چگونه با هر کسی ارتباط برقرار کنیم؟ ۹۲
ترفند کوچک که کمک می‌کند در هر رابطه‌ای موفق شوی / لیل لاوندز:
[مترجم] سلمان خدادادی.

مشخصات نشر: ساری: فانوس سپهر، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۳۲۰ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۳۵۱-۰۰-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: **How to instantly connect with anyone, c2009**

یادداشت: کتاب حاضر در سالهای قبل توسط ناشرین و مترجمین متفاوت
منتشر شده است.

یادداشت: کتابنامه.

عنوان دیگر: ۹۲ ترفند کوچک که کمک می‌کند در هر رابطه‌ای موفق شوی.

موضوع: مهارت‌های اجتماعی

موضوع: **social skills**

موضوع: روابط بین اشخاص

موضوع: **Interpersonal relations**

شناسه افزوده: خدادادی، سلمان، ۱۳۶۵-، مترجم

رده بندی کنگره: HM۶۹۱

رده بندی دیویی: ۶۴۶/۷۶

شماره کتابشناسی ملی: ۷۶۵۳۸۱۵

وضعیت رکورد: فیبا

چگونه با هر کسی ارتباط برقرار کنیم؟

سلمان خدادادی

ناشر: فانوس سپهر

قطع: رقعی - ۳۲۰ صفحه

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۰

شمارگان: ۵۰۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۸۳۵۱-۰۰-۴

بها: ۱۰/۰۰۰ تومان با تخفیف

(طرح ترویج کتابخوانی) ۹۰/۰۰۰ تومان

بخش کتاب فانوس:
۰۹۱۲۸۵۷۳۳۷۱ - ۰۹۱۷۱۱۲۱۰۰

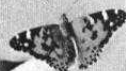
فهرست

- ۹.....سخنی با تو، مخاطب عزیز!
- ۹.....چگونه به آنچه می خواهی از هر کسی مد نظرت است، دست یابی؟
- ۱۶.....بخش اول: چگونه بی هیچ کلامی توجه کسی را معطوف خود کنی
- ۲۰.....۱: چگونه با لبخندی منحصر به فرد ظاهر شوی
- ۲۵.....۲: چگونه با کمک چشمانت در نگاه دیگران، باهوش و دانا جلوه کنی
- ۳۱.....۳: چگونه با تیر نگاهت کسی را مجذوب و اسیر خود کنی
- ۳۴.....۴: چگونه می توانی همه جا پراپت و باشکوه جلوه کنی
- ۳۸.....۵: چگونه با «کودک درون» دیگران ارتباط بگیری تا فاتح قلبشان شوی
- ۴۴.....۶: چه کار کنی همان دقایق اول مخاطب حس کند گویی عمریست تو را می شناسد
- ۴۹.....۷: چگونه می توانی اعتماد دیگران را کاملاً جلب کنی
- ۵۴.....۸: چگونه ذهن خوانی کنی و گویی حس ششم داری
- ۵۹.....۹: چگونه حتی یک ثانیه را هم از دست ندهی
- ۶۴.....بخش دوم: چطور بفهمی بعد از سلام چه باید بگویی
- ۶۷.....۱۰: برای داشتن یک گپ و گفت عالی از کجا شروع کنی
- ۷۲.....۱۱: چگونه در نگاه طرف مقابل آدمی جالب و خاص به نظر برسی
- ۷۸.....۱۲: چه کار کنی تا دیگران مایل باشند سر صحبت را با تو باز کنند
- ۸۱.....۱۳: چگونه می توانی با کسانی که می خواهی ملاقات کنی
- ۸۲.....۱۴: چگونه خودت را در میان جمع جا کنی
- ۸۵.....۱۵: چگونه سؤال ساده «اهل کجایی؟» را در مسیری قرار دهی که به گفتگویی جذاب برسد
- ۸۴.....۱۶: جواب مناسب برای کسی که می گوید «شغلت چیست؟» چه می تواند باشد
- ۸۹.....۱۷: چگونه به بهترین نحو دو غریبه را با هم آشنا کنی

- ۱۸: چگونه یک رابطه عقیم را دوباره پربار کنی..... ۹۱
- ۱۹: برای جذب و مشتاق کردن مخاطبت چه موضوع جالبی را پیش بکشی..... ۹۵
- ۲۰: چه کار کنی دیگر دلت شور نزند که «بعدش چی بگم؟»..... ۹۷
- ۲۱: چه کار کنی تا آنها سرگرم حرف زدن شوند..... ۱۰۱
- ۲۲: چه کار کنی تا از دیدگاه دیگران فردی موجه و درست به نظر برسی..... ۱۰۶
- ۲۳: چگونه همیشه چیزی برای گفتن در آستین داشته باشی..... ۱۰۹
- بخش سوم: چگونه همچون آدمی مهم که سری توی سرها دارد، حرف بزنی..... ۱۱۲**
- ۲۴: چگونه بدون پرسیدن متوجه شوی شغل دیگری چیست..... ۱۱۳
- ۲۵: در برابر سؤال «شغل شما چیه؟» چگونه جواب بدهی..... ۱۱۵
- ۲۶: چه کار کنی تا از آنچه هستی باهوش تر به نظر برسی..... ۱۲۱
- ۲۷: چگونه از دید دیگران آدم مصطربی به نظر نرسی..... ۱۲۴
- ۲۸: چگونه با توجه به مخاطبت احترام و محبت او را جلب کنی..... ۱۲۷
- ۲۹: چه کار کنی تا طرف مقابلت حس کند تو به روی هر کس از راه رسید لبخند نمی زنی..... ۱۳۲
- ۳۰: چه کار کنی تا مثل یک آدم احمق به نظر نرسی..... ۱۳۶
- ۳۱: چگونه برای غنا بخشیدن به حرف هایت از شگرد سخنرانان قهار بهره ببری..... ۱۳۷
- ۳۲: چگونه با دوری از «حسن تعبیر» در زمره بزرگان قرار بگیری..... ۱۴۳
- ۳۳: چگونه می توانی بدترین عادت گفتاری دنیا را ترک کنی..... ۱۴۵
- ۳۴: چگونه خبر بدی را به کسی برسانی..... ۱۴۷
- ۳۵: چگونه می توانی از جواب دادن طفره بروی..... ۱۴۹
- ۳۶: چگونه با یک آدم مشهور هم صحبت بشوی..... ۱۵۱
- ۳۷: برای اینکه دیگران قدردانت باشند، باید چه کار کنی..... ۱۵۵
- بخش چهارم: چگونه خودت را در یک جمع جا کنی که تصور شود**



- از خودشان هستی..... ۱۵۸
- ۳۸: چگونه نشان بدهی زن یا مردی به روز هستی..... ۱۶۰
- ۳۹: چگونه آدمی به نظر برسی که همه زیر و بم شغل مخاطبش یا علایق او را می داند..... ۱۶۴
- ۴۰: چگونه زبان مشاغل را یاد بگیری..... ۱۶۸
- ۴۱: چطور بی سرو صدا از چند و چون زندگی آنها سر دریاوری..... ۱۷۲
- ۴۲: چگونه وقتی در کشوری دیگر هستی با مردمان آنجا ارتباط برقرار کنی..... ۱۷۶
- ۴۳: موقع معامله چطور حرف بزنی که فروشنده همان امتیازی که برای «خودی» ها قائل می شود، برای تو نیز قائل شود..... ۱۸۰
- بخش پنجم: چه کار کنی تا با طرف مقابلت مثل دوقلوهای همزاد، شبیه هم شوید..... ۱۸۸**
- ۴۴: چه کار کنی تا آنها فکر کنند از جنس خودشان هستی..... ۱۸۹
- ۴۵: چه کار کنی که آنها تو را مثل عضوی از خانواده شان ببینند..... ۱۹۲
- ۴۶: چگونه طرف مقابل را به وضوح متوجه منظورت کنی..... ۱۹۸
- ۴۷: چطور طرف مقابلت مطمئن شود که او احساس همدردی می کنی..... ۲۰۰
- ۴۸: چه کار کنی تا فکر کنند مثل آنها می بینی، می شنوی و حس می کنی..... ۲۰۱
- ۴۹: چطور «من و تو» تبدیل به «ما» شویم..... ۲۰۴
- ۵۰: چگونه یک «لطیفه شخصی» بسازی..... ۲۰۷
- بخش ششم: چگونه تعریف را از چالپوسی تشخیص بدهی..... ۲۱۰**
- ۵۱: چگونه از طرف مقابلت تعریف کنی که او فکر نکند توقعی داری..... ۲۱۲
- ۵۲: چطور مثل کبوتری نامه بر، احساسات خوب را به طرف مقابل انتقال دهی..... ۲۱۴
- ۵۳: چه کار کنی تا مخاطبت مطمئن شود بدون برنامه قبلی از او تعریف کرده ای..... ۲۱۶
- ۵۴: چگونه با تعریف زیرپوستی، خود را در دل دیگران جا کنی..... ۲۱۸
- ۵۵: چطور با یک تعریف محشر تا آخر عمر در خاطرشان بمانی..... ۲۱۹
- ۵۶: چطور گل لبخند را بر لبان هم صحبتت شکوفا سازی..... ۲۲۲



- ۵۷: چگونه مناسب ترین زمان را برای تعریف از کسی برگزینی..... ۲۲۵
- ۵۸: چه کار کنی تا مایل باشند از تو تعریف کنند..... ۲۲۷
- ۵۹: چه کار کنی فردی که به او علاقمندی حس کند نیمه گمشده اش هستی..... ۲۳۰
- بخش هفتم: چگونه مستقیم با قلبشان تماس بگیری..... ۲۳۴**
- ۶۰: چگونه پشت تلفن آدم جالبی به نظر برسی..... ۲۳۵
- ۶۱: چه کار کنی تا مخاطبت احساس کند به او نزدیکی..... ۲۳۸
- ۶۲: چه کار کنی که مشتاق تلفن زدن به تو باشند..... ۲۳۹
- ۶۳: چگونه ماهرانه و بدون دلخوری فرد، او را از سر خود باز کنی..... ۲۴۳
- ۶۴: چطور از پشت تلفن چیزی که می خواهی از آدمی کله گنده بگیری..... ۲۴۵
- ۶۵: چطور با یک تماس به موقع به خواسته ات برسی..... ۲۴۷
- ۶۶: چگونه با پیغام گیر تلفنت دیگران را تحت تأثیر قرار بدهی..... ۲۵۰
- ۶۷: چه کار کنی تا تحریک شوند با تو زنگ بزنند..... ۲۵۳
- ۶۸: چه کار کنی تا منشی باور کند دوست صمیمی جناب رئیس هستی..... ۲۵۶
- ۶۹: چه کار کنی که آدم با ملاحظه ای به نظر برسی..... ۲۵۷
- ۷۰: چطور از پشت تلفن بفهمی آنها چه منظوری دارند..... ۲۵۹
- بخش هشتم: چطور مثل سیاستمداران، مهمانی را مدیریت کنی..... ۲۶۴**
- ۷۱: چطور از اشتباهی که معمولاً همه در مهمانی ها مرتکب می شوند فاصله بگیری..... ۲۶۷
- ۷۲: چگونه ورودی باشکوه داشته باشی..... ۲۶۹
- ۷۳: چگونه آدم هایی را ببینی که قصد دیدارشان را داری..... ۲۷۱
- ۷۴: چگونه در مهمانی ها فردی را بطور نامحسوس مجذوب خود کنی؟..... ۲۷۴
- ۷۵: چه کار کنی تا طرف مقابل حس کند مثل یک ستاره سینماست..... ۲۷۶
- ۷۶: چگونه با یادآوری چیزی آنها را حیرت زده کنی؟..... ۲۷۹
- ۷۷: چگونه با مردمک چشمانت، هر چیزی را می خواهی عرضه کنی..... ۲۸۱
- بخش نهم: چگونه دیوار بلندی که بین تو و دیگران چیده شده را از میان**



سخنی با تو، مخاطب عزیز!

چگونه به آنچه می خواهی، از هر کس مدنظر است، دست یابی (دست کم می توانی تمام سعی خود را برای رسیدن به خواسته ات، به کار گیری!).

بعضی از آدم ها را دیده ای همه چیز دارند؟ انگار هر چیز خوب توی این دنیاست متعلق به آنهاست. بهترین شغل، بهترین خانه و زندگی، دوستان یکدل و فداکار، همسران مهربان، حساب های بانکی سنگین و یا هر چیز خوب و دوست داشتنی که می تواند شرایطی آرمانی را برای یک انسان رقم بزند، افراد موفق که همه با دیده تحسین و احترام آنها را می نگرند. آنها سرشار از اعتماد به نفس و اطمینان هستند و بهترین لحظات و موقعیت ها را برای خود خلق می کنند.

تو، من و هزاران نفر مثل ما آرزو دارند در جایگاه این انسان های موفق و سعادتمند باشند. اما آیا این جایگاه راحت به دست آمده؟ آیا این سعادت و موفقیت بدون هیچ برنامه، اراده و پشتکاری حاصل شده؟ قطعاً چنین نیست. پس راز موفقیت و پیشرفت این افراد کجاست؟ آنها چه دارند که شایسته چنین مواردی می شوند و تو از آن بی بهره ای؟ همین جا دست نگه دار! بد نیست بدانی بسیاری از آنها نه باهوش تر از تو و نه باسوادترند. حتی بعضی از آنان خوش قیافه هم نیستند! پس داستان چیست؟ چه چیزی در وجودشان است که من و تو از آن بی خبریم؟

هر کسی تفسیری از این موضوع دارد. یکی می گوید حتماً چنین ثروت و موقعیتی حاصل یک ارث کلان و باد آورده است. عده ای معتقدند که این افراد در ازدواج حساب شده عمل می کنند و هنگام انتخاب همسر به سراغ کسانی می روند که مزیتی داشته باشند و آنها را بالا بکشند. بعضی ها هم باورشان شده همه چیز به شانس برمی گردد، این آدم ها فقط خوش شانس هستند. اما هیچ کدام از این موارد نمی تواند به تنهایی درست باشد. ماجرا چیز دیگری است. به دست آوردن هر کدام از این مواهب ذکر شده، مرهون یک چیز است: هنر این آدم های موفق در برقراری ارتباطی مؤثر با همنوعان خود. حقیقت این است که کسی به تنهایی نمی تواند صعود کرده و خود را به اوج قله برساند.

