

۱۳۴۷۹۷۴

چطور با
هر جور آدمی
ارتباط
برقرار کنیم؟

لیل لوندز

فرخ بافنده

نرفند کوچولو برای جا کردن

در دل آدم و رسیدن به

موفقیت با کارهای آنها

www.ketab.ir

Lowndes, Leil

لوندز، لیل

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: ترجمه‌ی فروغ یافنده.

انتشارات ازدهای طلایی، ۱۳۹۴.

ISBN: 978-964-8630-85-5

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

۱. ارتباط با اشخاص. ۲. روابط بین اشخاص.

الف. یافنده، فروغ، ۱۳۵۷ - مترجم. ب. عنوان.

۱۵۳/۶

۹۷۸-۹۶۴-۸۶۳۰-۸

۹۴

تاریخ چاپ: ۱۳۹۴، تیراز: ۱۵۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول، قیمت: ۲۱۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۶۳۰-۸

کلیه حقوق محفوظ است.

انتشارات ازدهای طلایی

مرکز بخش: ۶۶۴۰۴۵۳۲



انتشارات ازدهای طلایی



فهرست

پیشگفتار

چطور هر چیزی را بر می خوریم، از هر کسی که دوست داری، بگیری ۱۶

بخش اول

چطور بدون هیچ حرفی توجه کسی را جلب کنیم؟ ۲۴

۱/ چطور کاری کنی که لبخندت با بقیه فرق داشته باشد؟ ۳۰

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

خردمند به نظر برسی؟ ۳۵

۳/ چطور با کمک چشم‌هایت کسی را به خودت علاقه‌مند کنی؟ ۴۲

۴/ چطور می‌توانی هر جا که می‌روی مثل یک قهرمان بزرگ به نظر بیایی؟ ۴۵

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 مطمئنی به نظر برسی؟ ۶۳

۸/ چطور ذهن مردم را بخوانی، انگار که حس ششم داری؟ ۶۹

۹/ چطور یک ثانیه را هم از دست ندهی؟ ۷۵

بخش دوم

- ۸۰..... چطور بدانی بعد از گفتن سلام چه بگویی؟
- ۸۱..... چطور یک گپ عالی را شروع کنی؟
- ۸۱..... چطور (بدون توجه به حرف‌هایت) در نظر طرف مقابل آدم فوق‌العاده‌ای به نظر بیایی؟
- ۹۲..... چطور کاری کنی که دیگران بخواهند سر صحبت را با تو باز کنند؟
- ۱۰۰..... چطور با آدم‌های مورد نظرت ملاقات کنی؟
- ۱۰۲..... چطور سر خود را وارد جمعی کنی؟
- ۱۰۵..... چطور سؤال « اهل کجایی؟ » را تبدیل به موضوعی جذاب برای گفتگو کنی؟
- ۱۱۶..... چطور هر بار کسی با این سؤال که « راستی شغلش چیه؟ » تو را به چالش می‌کشد، پیروز از میان ببری؟
- ۱۱۷..... چطور دو غریبه را به بهترین شیوه به هم معرفی کنی؟
- ۱۱۸..... چطور یک گفتگوی در حال مرگ را زنده کنی؟
- ۱۱۹..... چطور با انتخاب موضوع مناسب هر صحبت را شیفته خود کنی؟
- ۱۲۰..... چطور دیگر نگران این مسئله نباشی که بعدش چی بگم؟
- ۱۲۱..... چطور آن‌ها را سرگرم حرف زدن کنی؟ (تا آن‌ها حواست را خودت جیم شوی!)
- ۱۲۲..... چطور در چشم دیگران آدم مثبتی به نظر برسی؟
- ۱۲۳..... چطور همیشه حرف جالبی برای گفتن داشته باشی؟

بخش سوم:

- ۱۴۰..... چطور مثل یک آدم مهم حرف بزنی؟
- ۱۴۳..... چطور بفهمی شغل کسی چیست؟ (حتی بدون اینکه از او بپرسی)
- ۱۴۷..... چطور به این سؤال جواب بدهی که « راستی شغل شما چیه؟ »

- ۲۶/ چطور حتی باهوش‌تر از آنچه هستی به نظر بیایی؟..... ۱۵۳
- ۲۷/ چطور در نظر دیگران آدم نگرانی به نظر نیایی؟ (بگذار آن‌ها شباهت‌های تو را با خودشان کشف کنند)..... ۱۵۸
- ۲۸/ چطور با تأکید بر «مخاطبت»، احترام و محبت او را به دست بیاوری؟..... ۱۶۲
- ۲۹/ چطور کاری کنی که طرف مقابلت احساس کند تو به هر کسی لبخند نمی‌دهی؟..... ۱۶۸
- ۳۰/ چطور مثل یک آدم نفهم به نظر نیایی؟..... ۱۷۲
- ۳۱/ چطور با استفاده از ترفندهای سخنرانان حرفه‌ای گفتگویت را پربارتر کنی؟..... ۱۷۴
- ۳۲/ چطور با استفاده از «حسن تعبیر» خود را جزء بزرگان کنی؟..... ۱۸۱
- ۳۳/ چطور بدترین عادات سلامه دنیا را از سرت بیندازی؟..... ۱۸۳
- ۳۴/ چطور خبر بدی را به کسی بدهی؟ (و همچنان در نظرش آدمی دوست‌داشتنی باقی بمانی)..... ۱۸۵
- ۳۵/ چطور وقتی دلت نمی‌خواهد جواب دهی، به سؤال طرف مقابلت پاسخ بدهی؟ (و آن خرمگس معرکه را خفه کنی)..... ۱۸۸
- ۳۶/ چطور با یک آدم مشهور حرف بزنی؟..... ۱۹۱
- ۳۷/ چطور کاری کنی که بقیه بخواهند از تو تشکر کنند؟..... ۱۹۶

بخش چهارم

- ۳۸/ چطور در هر جمعی یک «خودی» باشی؟..... ۲۰۱
- ۳۸/ چطور یک زن یا مرد امروزی به نظر بیایی؟..... ۲۰۲
- ۳۹/ چطور در نظر مخاطبت آدمی بیایی که همه چم و خم شغل یا سرگرمی او را می‌شناسد؟..... ۲۰۸
- ۴۰/ چطور زبان هر صنفی را یاد بگیری؟..... ۲۱۴
- ۴۱/ چطور یواشکی از زندگی آن‌ها سر در بیاوری؟..... ۲۱۸
- ۴۲/ چطور وقتی در کشور دیگری هستی با مردم آنجا حرف بزنی؟..... ۲۲۳

۴۳/ چطور موقع معامله طوری حرف بزنی که فروشنده جنسش را به همان قیمتی به تو بفروشد که به « خودی » هایش می فروشد؟ ۲۲۸

بخش پنجم

چطور با طرف مقابلت مثل سیبی به نظر بیایی که از وسط نصف کرده باشند.. ۲۳۴

۴۴/ چطور کاری کنی که آن‌ها احساس کنند از قماش خودشان هستی؟... ۲۳۷

۴۵/ چطور کاری کنی احساس کنند مثل اعضای خانواده‌شان هستی؟..... ۲۴۱

۴۶/ چطور ظورت را به روشنی به مخاطبت بفهمانی؟..... ۲۴۸

۴۷/ چطور کاری کنی طرف مقابلت احساس کند با او همدردی می کنی؟..... ۲۵۱

۴۸/ چطور کاری کنی فکر کنند تو مثل آن‌ها می بینی، می شنوی و احساس می کنی؟..... ۲۵۴

۴۹/ چطور « من، ما، ما، ما » تبدیل کنی؟..... ۲۵۹

۵۰/ چطور یک « لطیفه شخص » درست کنی؟..... ۲۶۳

بخش ششم

چطور فرق بین تعریف و چاپلوسی را بفهمی؟..... ۲۶۸

۵۱/ چطور از هم صحبت خود تعریف کنی که کار بکند از او انتظار چیزی

داری؟..... ۲۷۲

۵۲/ چطور کبوتر نامه بری باشی که احساسات خوب را به طرف می رسانی؟..... ۲۷۵

۵۳/ چطور کاری کنی مخاطبت احساس کند ناخواسته از او تعریف کرده‌ای؟..... ۲۷۹

۵۴/ چطور با تعریف زیرجلدی دل دیگران را تسخیر کنی؟..... ۲۸۲

۵۵/ چطور با گفتن یک « تعریف کشنده » کاری کنی تا آخر عمر تو را از یاد

نبرند؟..... ۲۸۵

۵۶/ چطور لبخند را بر لبان هم صحبت خود بنشانی؟..... ۲۸۹

۵۷/ چطور در مناسب ترین زمان از کسی تعریف کنی؟..... ۲۹۲

- ۵۸/ چطور کاری کنی دلشان بخواهد از تو تعریف کنند؟..... ۲۹۵
- ۵۹/ چطور کاری کنی فرد مورد علاقه‌ات احساس کند برای زندگی آینده وصله تن هم هستی؟..... ۲۹۹

بخش هفتم

- چطور... ستقیم شماره قلبشان را بگیری؟..... ۳۰۴
- ۶۰/ چطور پشت تلفن آدم مهیج‌تری به نظر بیایی؟..... ۳۰۸
- ۶۱/ چطور... احساس کند به او نزدیکی؟ (حتی اگر فرسنگ‌ها از او دور هستی)..... ۳۱۱
- ۶۲/ چطور کاری کنی از رفتن زدن به تو خوشحال شوند؟..... ۳۱۴
- ۶۳/ چطور کسی را از سر خود با کنی، بی‌آنکه ناراحت شود؟..... ۳۲۰
- ۶۴/ چطور از پشت تلفن چیزی را که می‌خواهی از آدم کله‌گنده مورد نظرت به دست بیاوری؟..... ۳۲۳
- ۶۵/ چطور با تلفن زدن بموقع به خواسته‌ات برسی؟..... ۳۲۶
- ۶۶/ چطور با پیغام‌گیر تلفنت دیگران را تحت تأثیر قرار دهی؟..... ۳۳۰
- ۶۷/ چطور کاری کنی به تو زنگ بزنند؟..... ۳۳۵
- ۶۸/ چطور کاری کنی خانم منشی فکر کند دوست صمیمی جاب رئیس هستی؟..... ۳۳۸
- ۶۹/ چطور کاری کنی که بگویند واقعاً آدم باملاحظه‌ای هستی؟..... ۳۴۰
- ۷۰/ چطور از پشت تلفن منظور واقعی آن‌ها را بفهمی؟..... ۳۴۳

بخش ۸

- چطور مثل سیاستمدارها مهمانی‌ها را اداره کنی؟..... ۳۴۸
- ۷۱/ چطور از رایج‌ترین اشتباهی که آدم‌ها در مهمانی می‌کنند دوری کنی؟..... ۳۵۴
- ۷۲/ چطور ورودی به یادماندنی داشته باشی؟..... ۳۵۷

- ۷۳/ چطور آدم‌هایی را ببینی که می‌خواهی ببینی؟ ۳۶۰
- ۷۴/ چطور در مهمانی کسی را مخفیانه به خودت جذب کنی؟ ۳۶۵
- ۷۵/ چطور کاری کنی طرف مقابل احساس کند مثل یک ستاره سینماست؟ ۳۶۸
- ۷۶/ چطور با چیزی که به یاد می‌آوری آنها را شگفت‌زده کنی؟ ۳۷۲
- ۷۷/ چطور با مردمک چشم‌هایت چیزی بفروشی؟ ۳۷۵

بخش نهم

- چشمه - پیرار - تل بین خود و دیگران را خراب کنی؟ ۳۸۲
- ۷۸/ چطور با چشم‌پوشی کردن از اشتباهات احمقانه دیگران محبت آن‌ها را به دست بآوری؟ ۳۸۶
- ۷۹/ چطور وقتی راننده گیر می‌کند قلبشان را تسخیر کنی؟ ۳۹۰
- ۸۰/ چطور به آن‌ها بفهمانی فلان قضیه چه سودی برای آن‌ها دارد؟ ۳۹۳
- ۸۱/ چطور کاری کنی دوست داشته باشی باشند لطفی در حق بکنند؟ ۳۹۷
- ۸۲/ چطور درخواست کمک کنی؟ (و بعد آن را جبران کنی) ۴۰۰
- ۸۳/ چطور بفهمی چه حرفی در مهمانی بگویی؟ ۴۰۲
- ۸۴/ چطور بفهمی چه حرفی سر میز غذا بگویی؟ ۴۰۵
- ۸۵/ چطور بفهمی در یک دیدار غیرمنتظره چه حرفی بگویی؟ ۴۰۸
- ۸۶/ چطور آن‌ها را آماده کنی تا به حرف‌هایت گوس بدهند؟ ۴۱۱
- ۸۷/ چطور (در سه جمله یا کم‌تر) خشم آن‌ها را فرو بنشانی؟ ۴۱۵
- ۸۸/ چطور کاری کنی تو را دوست داشته باشند؟ (حتی وقتی گند زده‌ای) ۴۱۸
- ۸۹/ چطور خیلی محترمانه مع کسی را بگیری ۴۲۰
- ۹۰/ چطور هر چیزی را که می‌خواهی از کارمند شرکت بگیری؟ ۴۲۴
- ۹۱/ چطور در جمعی رهبر باشی، نه دنباله‌رو؟ ۴۲۷
- ۹۲/ چطور قدم‌های درست برداری؟ ۴۳۰

حالا شده آدم‌های موفقی را تحسین کنی که به خطر می‌رسد « همه چی دارند »؟ تو آن‌ها را می‌بینی که با اعتماد به نفس در جلسه‌های کاری صحبت می‌کنند یا با خیال راحت در مهمانی‌ها گپ می‌زنند. آن‌ها کسانی هستند که بهترین شغل‌ها، مهربان‌ترین مسران، وفادارترین دوستان، کلان‌ترین صاحب‌های بانکی و یا شیک‌ترین ویلاها را دارند.

ولی یک لحظه صبر کن! بسیاری از آن‌ها از تو باهوش‌تر یا باسوادتر نیستند، حتی خوش‌کُتر 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 می‌خورند که آدم‌های موفق بالای نردبان آدم‌هایی افاده‌ای هستند. وقتی که به دان رنان بزرگ بالای نردبان، عشق، دوستی یا کارشان را از آن‌ها دریغ می‌کنند، افراد پایین نردبان آن‌ها را اهل زد و بند می‌خوانند و یا آن‌ها را متهم می‌کنند به اینکه قدیمی هستند. بعضی‌ها آه و ناله می‌کنند و دلشان می‌خواهد از حرصشان را به سنگ بکوبند.

دار و دسته غرغروی پایین نردبان هرگز نمی‌فهمند علت طرد شدنشان خودشان هستند. آن‌ها هرگز نمی‌فهمند به خاطر ناشیگری خودشان در برقراری ارتباط است که عشق، دوستی یا استفاده‌ای را از دست می‌دهند. گاهی به نظر دیگران چنین می‌رسد که آدم‌هایی که همه مردم آن‌ها را دوست دارند یک کیسه کلک، سحر و جادو یا ابزار اقتصادی دارند که باعث می‌شود، به قول معروف، دست به هر چی می‌زنند دراز شود.

توی کیسه کلک آن‌ها چیست؟ توی آن کلی چیز پیدا می‌شود. رادی که دوستی‌ها را محکم می‌کند، سحری که بر اذهان پیروز 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.

این « کلک‌های کوچولو » چگونه رو شدند؟

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

واقعاً که حرفش درسته بود! در صحنه زندگی واقعی هر حرکت فیزیکی که انجام می‌دهی، به‌طور پنهانی به هر کسی که دور و برت است داستان زندگی‌ات را می‌گوید. سگ‌ها صداهایی 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 با هر کلمه‌ای که به اختیار خودت از دهانت بیرون می‌آید، می‌تواند یک نفر 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 اطلاعاتی رد و بدل می‌شود. محققان دانشگاه پنسیلوانیا حدس می‌زنند احتمالاً تلاش یک عمر نیمی از جمعیت بزرگسال آمریکا لازم است تا این واحدهایی را که در یک ساعت ارتباط بین دو نفر رد و بدل می‌شود دسته‌بندی کند.

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 می‌شود هر ارتباطی شفاف، مطمئن، قابل اعتماد و پرجذبه شود.

من که علم به یافتن جواب این سؤال بودم، عملاً هر کتابی را که دربارهٔ مهارت‌های ارتباطی، جذبه و شخصیت آدمی بود خواندم. صدها تحقیق را که در سرتاسر دنیا در مورد ویژگی‌های آدم‌های 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 امان که رژیم غذایی پرجذبه تأثیر دارد، آن قدر جلو رفتند که روابط همجنس‌گرایان را با سطح کاته‌کولامین در ادرار آن افراد مقایسه کردند. لازم به گفتن نیست که فرضیهٔ 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 اعتقاد 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 بخور بودند، الآن هم هستند.

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

دلیل اول: فرض کن استادی بگوید: «وقتی در چین هستی، چینی صحبت کن. برای هیچ آموزش زبانی در این مورد به تو ندهد. دلیل کارنگی و بسیاری از متخصصان این حوزه شبیه این استاد هستند. آن‌ها به ما می‌گویند چه کار باید کنیم، ولی نمی‌گویند چطور باید این کار را انجام دهیم. در دنیای پیچیده امروزی، تنها کافی نیست که «لبخند بزنی یا تعریف صادقانه بکنی.» آد‌های شاک دنای کسب و کار ظرائف بیشتری را در لبخندت و پیچیدگی‌های بیشتری را در تعریفت می‌بینند. دور و بر آدم‌های موفق و جذاب پر است از خبرنگاران لبخند بر لبی که وانمود می‌کنند به آن‌ها علاقه دارند و مدام جلوی آن‌ها خودشیرینی می‌کنند. مشتری‌ها از فروشنده‌هایی خسته شده‌اند که حین فروش دکمه‌های صندوق می‌گویند: «این لباس خیلی بهت می‌یاد!» زن‌ها از «خودستگاری» خسته شده‌اند که با تجسم اتاق خواب به آن‌ها می‌گویند: «تو خیلی خوشگلی.»

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

من آجرهای 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 هر کدام از این تکنیک‌ها نامی دادم تا هر زمانی که موقع صحبت کردن خود را در مخمصه 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 گفتند. موکل‌های من که بیشترشان مدیران اجرایی یا امد کمپانی موفق بوده‌اند با شور و هیجان نظرات خود را ابراز کردند.

وقتی که در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبران بودم، زبان بدن و حالت‌های صورت آن‌ها را تجزیه و تحلیل می‌کردم؛ به صحبت‌های معمول آن‌ها با دفتر 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 ارتباط آن‌ها می‌شدم، از آن‌ها می‌خواستم با عصای جادویی خود آن‌ها را برآه 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 بهره لازم را از آن ببرند.

یافته‌های من و تعدادی از آن آدم‌های تأثیرگذار در این کتاب آمده است. بعضی از آن‌ها ظریف هستند، بعضی خیر آورنده 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 خوش‌حالی درهای قلب، خانه، شرکت و حتی کیفشان را به رویت باز می‌کنند تا هر چیزی که می‌توانند به تو بدهند.

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