

چطور

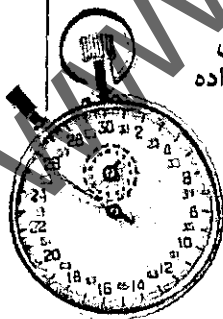
مردم را

ثانیه

در کمتر از

مجذوب خود کنیم

تألیف: نیکلاس بوثن
ترجمه: منصور روشن زاده





نشر دانشگاهی فره‌مند

چطور مردم را در کمتر از ۹۰ ثانیه مجذوب خود کنیم

نویسنده: نیکلاس بوئمن

مترجم: منصور روشن زاده

ناشر همکار: آدنا

نوبت چاپ: اول

شمارگان: ۱۱۰۰

سال چاپ: ۱۳۹۰

قیمت: ۶۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۱۵-۲۸-۰

حق چاپ برای نشر دانشگاهی فره‌مند محفوظ می باشد

نشانی: تهران - خیابان انقلاب - خیابان ابوریحان - کوچه عنصری - پلاک ۲۳

تلفن: ۶۶۹۵۳۷۷۴-۶۶۴۱۰۶۸۸

صندوق پستی: ۱۳۱۴۵-۱۹۱

www.farbook.ir

Email: farahmand_book@yahoo.com

سرشناسه: بوئمن، نیکلاس Boothman Nicholas

عنوان و نام پدید آور: چطور مردم را در کمتر از ۹۰ ثانیه مجذوب خود کنیم

بوئمن، ترجمه منصور روشن زاده

مشخصات نشر: تهران، فره‌مند، آدنا ۱۳۸۹

مشخصات ظاهری: ۲۱۹ ص. نمودار

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۲۱۵-۲۸-۰

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: How to make people like you in 90 second or less. C2000

یادداشت: کتاب حاضر در سالهای مختلف با عناوین مختلف توسط ناشرین متفاوت منتشر شده است

موضوع: ارتباط بین اشخاص - روابط بین اشخاص

شناسه افزوده: روشن زاده، منصور، ۱۳۶۴

رده بندی کنگره: BF ۶۲۷ / الف ۴ ب ۹۲ ۱۳۸۹

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۲

شماره کتابشناسی ملی: ۳۱۶۷۹۲۱



سخن مترجم

فرهنگ ایرانی سرشار از روابط دوستانه و صمیمی میان اقشار و گروه‌های مختلف - خانواده - قوم و خویشان - دوستان - همسایگان و روابط کاری می‌باشد که موجب نزدیکی دلها و ایجاد یک حس خواهر-برادری میان مردم می‌شود.

در میان مردم ما < ارتباط > حرف اول را در تمام زمینه‌های زندگی می‌زند. با گسترش تکنولوژی و افزایش مشاغل مختلف و رشد جمعیت موجبات کمرنگ شدن روابط و دوری از یکدیگر شده است. و همین امر موجب شد تا مردم کمتر به یکدیگر فکر کنند و بیشتر حواسشان معطوف به امور اتشان شود و این امر مشکلات جدیدی را پیرامون جامعه بوجود آورده است.

تفاوت زیاد سطح زندگی و تغییر در جزئیات فرهنگ مردم در شهرها و روستاهای مختلف بر اساس آداب و رسوماتشان موجب اختلاف در افکارشان شده و سردرگمی مردم در برخورد با افراد ناشناس را بوجود آورده است.



آنها حتی گاهی نمی دانند که چطور با دیگران رابطه برقرار کنند. بسیاری از مردم هستند که مشکل اصلی آنها در انجام فعالیتهای بیرون از خانه یا در پیدا کردن کار یا پیشرفت در زنگیشان ایجاد ارتباط با دیگران است. آنها نمی دانند که در برخورد اول با دیگران باید چگونه عمل کنند و چه بگویند و چه عکس العملی داشته باشند. بسیاری از مردم از برخورد و مصاحبت با دیگران وحشت دارند. زیرا نمی دانند که چطور باید با آنها زمینه های انس و رابطه را ایجاد کنند.

حتما برای شما هم بسیار پیش آمده که به خاطر عدم ایجاد رابطه با برخی افراد یا ناتوانی در پیدا کردن کلمات مناسب و ژست صحیح و ناهماهنگی در کلام و زبان بدنشان موقعیتهای بسیاری در زمینه های کاری یا ایجاد انس با فرد ناشناسی را از دست داده اید.

مخصوصا مشکل اصلی بسیاری از مردم زمینه سازی یک رابطه دوستانه با جنس مخالف در یک زمینه کاری یا دوستی است و نمی دانند در برخورد اول چه بگویند و چطور شروع کنند. با چه ژستی جلو بروند و چه کار کنند تا تمرکز خود را از دست ندهند و یا حرف نامربوطی نزنند و یا به اصطلاح "حول" نشوند.

اینجانب منصور روشن زاده مدیر انجمن علمی - ادبی دانشکده



زبان انگلیسی دانشگاه آزاد اسلامی می‌باشم که تصمیم گرفتم تا بدنبال کتابی باشم تا مردم را در کنترل تمام رفتارهای ظاهری و درونی آنها در همان برخورد اول یاری دهد و به آنها بیاموزد که برای جلو رفتن و زمینه سازی یک رابطه با هر هدفی اعم از روابط اجتماعی و کاری و یا ایجاد رابطه ای جدید چه کارهایی را انجام داده و چه عکس العملی از خود نشان دهند.

در این کتاب تلاش کردم در کنار درج تمام و کمال مطالب نویسنده برخی جملات را ساده تر و بر اساس فرهنگ خودمان با رعایت امانت داری تغییر دهم و سعی کردم مثال‌ها را ملموس تر و اجرایی تر بیان کنم. البته قدرت اصلی این کتاب در درج مفاهیم آسان و قابل اجرا می‌باشد که با مفاهیم فرهنگی - دینی و شعونات اسلامی و اعتقادی ما مغایرت ندارد.

این کتاب حاوی جزئیات کامل و دقیق در رابطه با ایجاد چنین ارتباطاتی می‌باشد. ابتدا ظاهر فرد را برای جلو رفتن آماده می‌کند و سپس کلمات و جملات مناسب را که در هنگام دیدار و برقراری رابطه می‌بایست انجام دهید را موشکافانه بررسی و به شما یاد دهد.

کتاب < چگونه مردم را در کمتر از ۹۰ ثانیه مجذوب خود کنیم > شما را برای ۹۰ ثانیه اول آماده می‌کند.

نیکلاس بوثن قصد دارد پس از این کتاب، کتب دیگری را در مورد مشاغل دیگر و روابط اجتماعی افراد به تحریر در آورد که امید است بتوانیم بزودی ترجمه نماییم و در اختیار عموم مردم ایران قرار دهیم. همچنین قصد داریم کتابهایی در این خصوص را از نویسندگان و متخصصین بزرگ دنیا را تهیه و در کنار این کتاب ترجمه و به بازار عرضه نماییم.

در پایان لازم می‌دانم از انتشارات فرهنگد که در تنظیم و نشر کتاب همکاری صمیمانه ای داشته اند تشکر و قدردانی نمایم. امید دارم با ترجمه این کتاب قدمی در راه ایجاد ارتباطات دوستانه مردم با یکدیگر و ایجاد وحدت و یکپارچگی فکری میان همه قشرهای جامعه برداشته باشم.

منصور روشن زاده



فهرست

۱۳	مقدمه
۱۹	فصل اول
۱۹	قدرت مردم
۲۱	فواید ارتباط
۱۶	رویارویی
۲۷	چرا ۹۰ ثانیه
۳۳	فصل دوم
۳۳	تاثیرات اولیه
۳۹	ایجاد انس
۴۳	چگونه پیشرفت کنیم
۴۷	فصل سوم
۴۷	زمینه سازی برای ایجاد انس در کمتر از ۹۰ ثانیه
۴۹	انس طبیعی
۵۱	انس اتفاقی
۵۲	انس طراحی شده

۵۹ فصل چهارم

۵۹ همه چیز به طرز برخورد شما باز می‌گردد

۶۰ طرز برخورد مناسب

۶۲ طرز برخورد نا مناسب

۶۵ انتخاب با شماست

۷۵ فصل پنجم

۷۵ اعمال انسان قویتر از کلام انسان است

۷۵ زبان بدن

۷۷ زبان بدن باز

۷۹ زبان بدن بسته

۸۷ سعی کن خودت باشی

۹۳ فصل ششم

۹۳ همه مردم مثل خودشان رفتار می‌کنند همچون نسل خودشان

۹۴ تطابق‌های رفتاری طبیعی

۹۷ هنر سازگار شدن با دیگران

۱۰۴ هماهنگی

۱۱۳ فصل هفتم

۱۱۳ اسرار ارتباطات

۱۱۹ برخوردهای شانس

۱۲۹ سرنخ‌های نافرجام

۱۵۱ فصل هشتم

۱۵۱ بوجود آوردن احساس از احساساتمان

۱۵۳ بصری سمعی یا حسی

۱۵۸ حس غالب شما چیست؟

۱۶۲ برقراری تعادل در الویت‌های حسی

۱۶۶ دیده‌ها و شنیده‌ها

۱۷۱ فصل نهم

۱۷۱ تشخیص الویت‌های حسی

۱۷۴ سرنخ‌های تلویزیونی

۱۷۹ همتابودن و نبودن

۱۹۴ قفل مغزی

۲۰۵ فصل دهم

۲۰۵ همه آموزه‌ها را باهم به کار گیریم

۲۰۹ از کجا شروع کنیم

۲۱۳ سازگاری قرضی

۲۱۹ درباره نویسنده



پی بردن به رموز موفقیت چندان دشوار نیست.
هرچه ارتباطان با دیگران بهتر باشد، کیفیت
زندگی مان بهتر می شود.

من در ابتدا رموز سازگاری با مردم را در طول حرفه ام به عنوان
عکاس بخش تبلیغات و مدل‌های لباس آموختم. خواه کار کردن با یک
مدل برای صفحه ای از مجله و یا همراه چهارصد نفر سوار بر کشتی
برای تبلیغ خدمات کشتیرانی. روشن بود که عکاسی برای من بیشتر
سروکار داشتن با مردم بود تا کار کردن با دروین عکاسی. علاوه بر این
برای من مهم نبود که عکس را در سالن انتظار هتل سافرانسیسکو
می گیرم یا در یک کلبه قدیمی در کنار کوهی در آفریقا، اصول و روش
برخورد و ارتباط با مردم امری عمومی و جهانی بود.

تا جایی که به یاد می آورم مدارا کردن با مردم کار آسانی است.



آیا این می‌تواند به نوعی موهبت برای من تلقی شود؟ آیا چیزی به عنوان استعداد ذاتی برای ارتباط با مردم وجود دارد؟ آیا می‌توان این امر را اکتسابی به حساب آورد؟ اگر اکتسابی است آیا می‌توان آن را به دیگران آموخت؟ من تلاش کردم به این مسئله پی ببرم.

به صرف تجربه ۲۵ ساله ام در عکاسی برای مجلات در سراسر دنیا، دریافتم که حالت قرار گیری و حرکات بدن در تصاویر تبلیغاتی مهمترین عوامل برای ایجاد یک تصویر مناسب و قوی می‌باشد. تبلیغات موجود در مجلات کمتر از ۲ ثانیه وقت دارند تا توجه خواننده را جلب کنند.

همچنین از راهکارهایی آگاهم که می‌توان با استفاده از حرکات بدن و لحن کلام باعث شد تا افراد غریبه با ما احساس آرامش و راحتی کنند. و یک ارتباط صمیمی میان ما ایجاد شود. برداشت دیگر من این بود که تعداد کمی از واژه‌ها می‌توانند در هر زمینه ای حالت صورت و طرز برخورد افراد را برانگیزد. تصمیم گرفتم کمی عمیق تر به مسائل نگاه کنم. چرا برقراری ارتباط با برخی از مردم آسانتر است؟ چرا می‌توانم با فردی که به تازگی با او ملاقات کرده ام مکالمه ای جالب داشته باشم در حالیکه شخصی دیگر از برخورد با همان فرد ممانعت می‌کند. شاید به این خاطر است که او را کسل کننده یا خطرناک



می‌بیند. آشکار است باید چیزی فراتر از سطح درک و آگاهی ما در حال وقوع باشد اما آن چیز چیست؟

در حین این تحقیقات بودم که بطور اتفاقی با دکتر «ریچارد بندلر» و «جان گرایندر» در دانشگاه کالیفرنیا آشنا شدم که بروی پروژه‌شان تحقیق می‌کردند.

این دو نفر بسیاری از چیزهایی که من به عنوان عکاسی تجربه کردم را به شکل مکتوب در آورده و تحلیل کرده بودند و آن را «هنر و فضیلت علوم انسانی» نامیده بودند.

آنان در میان انبوهی از تحقیقاتشان عنوان کردند که هر فرد دارای یک حس محبوب می‌باشد. این حس را پیدا کنید تا کلید ورود به قلب و ذهن دیگران را داشته باشید.

همانطور که مسیر جدید برایم واضح تر می‌شد کم کم دوربین خود را کنار گذاشتم و تصمیم گرفتم توجه خود را معطوف این مسئله کنم که مردم در درون چگونه اند و در ظاهر چگونه به نظر می‌رسند. پس از آن همراه با دکتر بندلر در لندن و نیویورک به تحصیل پرداختم و موفق به دریافت مدرک دکترای (برنامه ریزی عصبی کلام) شدم. الگوهای زبانی مقاومت ناپذیر را در ایالات متحده و کانادا و انگلستان مطالعه کردم و تمامی چیزهایی که مربوط به بخش متغیرات



ارتباطات انسانی می‌باشد را مورد بررسی قرار دادم. با بازیگران کم‌دین‌ها و مدرسان تئاتر در آمریکا و راویان داستان در آفریقا کار کردم تا اینکه بتوانم فعالیت‌هایم را به شکل تمارینی دریاورم که بتوان از آنها در جهت بهبود توانایی‌های محاوره‌ای استفاده کرد.

از آن زمان به بعد سمینارها و گفتگوهای در سراسر جهان ترتیب دادم و با گروه و افراد مختلف از فروشندگان گرفته تا معلمان، از رهبران گروه‌هایی که تصور می‌کنند همه چیز می‌دانند تا بچه‌های خجالتی که مردم فکر می‌کنند کند ذهنند کار کردم. یک نکته بسیار روشن است و آن اینست که مجذوب کردن دیگران در کمتر از ۹۰ ثانیه مهارتی است که می‌توان آن را بطور طبیعی و به شکلی آسان به دیگران آموزش داد. چند بار به خودم گفتم: «این مسئله شگفت‌آور است، پس چرا آن را در قالب کتاب منتشر نکنم» خوب، به فرمان خودم گوش کرده و هم‌اکنون آن را به شما تقدیم می‌کنم.

نیکلاس بوئن