

۱۱ قانون جزایست ارتباطی

رسیده: شبیل مدرسن

برگردان: بهزاد رحمتی



سرشناسه : لدرمن، میچل تیلیس، ۱۹۷۱ - م. Lederman, Michelle Tillis

عنوان و نام پدیدآور

۱۱ قانون جذابیت ارتباطی / نویسنده میشل لدرمن؛

برگردان بهزاد رحمتی

مشخصات نشر

تهران: فرهنگ و دانش، ۱۳۹۲.

مشخصات ظاهری

۱۷۶ ص: ۱۲/۵ × ۲۱/۵ س. م.

شابک

۷۳-۳ - ۵۸۷۴-۹۶۴-۹۷۸

وضعیت فهرست‌نویسی

فیا.

یادداشت

عنوان اصلی: - The 11 laws of likability: relationship networking

Because people do business with people they like, 2012

عنوان گسترده

یازده قانون جذابیت ارتباطی.

موضوع

شبکه‌های کسب و کار - جنبه‌های روانشناسی

موضوع

اتحادهای استراتژیکی (بازرگانی)

موضوع

شبکه‌های اجتماعی - جنبه‌های روانشناسی

موضوع

روابط بین اشخاص

سازمانده

رحمتی، بهزاد، ۱۳۴۲ - مترجم.

رده‌بندی کتاب

۱۳۹۲ ج ۲ الف / ۶۹ HHD

رده‌بندی

۶۵۰/۱۳

شماره کتاب

۳۴۱۰۰۲۲

۱۱ قانون جذابیت ارتباطی

ناشر: فرهنگ و دانش

نویسنده: میشل لدرمن

برگردان: بهزاد رحمتی

حروفچینی: خرمشاهی

ناظر چاپ: حامد محبی

شمارگان: ۱۰۰۰

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۲

شابک: ۷۳-۳ - ۵۸۷۴-۹۶۴-۹۷۸

قیمت: ۸۸۰۰۰ ریال

نشانی: میدان انقلاب، ابتدای خیابان آزادی، بعد از مترو، نرسیده به

جماله‌زاده شمالی، کوچه قائم مقام، پلاک ۳

تلفن: ۶۶۹۱۸۵۸۴ - ۶۶۴۲۴۱۰۱ - ۶۶۴۲۴۱۰۱ شماره: ۶۶۴۲۴۱۰۱

Site: www.farhangodanesh.com

Email: info@farhangodanesh.com

فهرست مطالب

۵	
اول : لازمه‌های پیش از گفت‌وگو	
۱۳	 فصل اول : اصلیت یکپارچگی شخصیت
۲۷	 فصل دوم : تصویر ذهنی
۳۹	 فصل سوم : قانون ادراک
۵۹	 فصل چهارم : قانون انرژی
بخش دوم: از هر فرصتی جهت گشودن باب صحبت و گفت‌وگو	
۷۹	 فصل پنجم: قانون کنجکاو
۹۵	 فصل ششم : قانون گوش‌سپاری (هنر گوش داد)
۱۱۱	 فصل هفتم : قانون شباهت
۱۲۷	 فصل هشتم: قانون حافظه خلقی (حالت روحی)
بخش سوم : لازمه‌های رابطه‌سازی	
.....	 فصل نهم : قانون آشنایی
۱۵۹	 فصل دهم : قانون بخشش و یاریگری
۱۶۹	 قانون یازدهم : سیاست صبر و انتظار (بردباری پیشه کردن)

مقدمه

از اینجا به علت موقعیت حرفه‌ای هرگز از اهمیت هنر ارتباطی در حوزه ارتباطی شخصی و حوزه کاری غافل نبوده‌ام و ذهن مشغولی به این مسئله حرفه‌ای پرانی‌های کلی‌ام را در زندگی موجب شده است بدین علت باید صادقانه اعتراف کنم که در این رابطه تا اندازه‌ی خودخواه و یک بعدی‌نگر بودم بدین معنی که بر این پندار بودم که در این رابطه (برقرار ساختن رابطه با دیگران) به پایه و مایه و اساس این هنر زندگی بخش آراسته هستم چه در غیر این صورت در مراکز آموزشی مهمی چون دانشگاه نیویورک و برنسی ان مجامع و مراکز مهم دیگر در نقش یک مدرس و استاد هنر ارتباطی در کنار دانشجویان و هم‌آموزان این هنر زندگی بخش ظاهر نمی‌شدم.

همانطور که در فوق بدان اشاره شد مطالعات من در این زمینه مرا دستخوش این توهم کرده بود که من استاد خوب تالیف و تمام این هنر هستم تا اینکه یک تجربه دوران‌ساز نه تنها در من بلکه در قریح ارکان این ذهنیت پوشالی، بسته و یک بعدی‌نگرم را متلاشی کرد بلکه این واقعه در این کلاس درس اساساً مسیر زندگی و حرفه‌ام را دگرگون کرد. به هر شکل، تا پیش از مواجهه با این اتفاق دوران ساز باید اعتراف کنم که شالوده و جوهر هنر ارتباطی‌ام را «هدف و مقصود»

ارتباط تشکیل می‌داد بدین معنی که در هر مکان و زمانی که فرصت موعظه در این رابطه فراهم می‌شد. پیوسته این اصل جاودانی را به مخاطب القا می‌کردم که فرد جهت برقرار ساختن ارتباطی کارساز، باید هدفمندانه و مقصود بنیادانه به طرف مقابلش نزدیک شود چون امروزه نه مردم امکان از دست دادن وقت ارزشمندشان را دارند و نه اینکه حال و رفاهای صد تا یک غاز و خاله زنکی را. بله، متأسفانه من نیز این موعظه دوران‌ساز «واعظی غیرمتعظ» در این رابطه نبودم بدین معنی که من هم در این اصل و وعظ را در زندگی شخصی و کاریم تا این لحظه به مرحله اجرا می‌گذاشتم.

اما آنچه که در این اتفاق دوران ساز و تعیین کننده قابل ذکر است این است که یک سال در دانشگاه نیویورک درباره هنر ارتباطات سازمانی برای دانشجویان دانش اقتصاد سخنرانی می‌کردم که در این روز، این سؤال را ناخواسته و راجه حاضرین در کلاس کرده و آن این بود که از آنها پرسیدم که هدف اصلی من این نیم سال تحصیلی چیست؟ لحظاتی از طرح این پرسش گذشته بود که به یکباره متوجه شدم مورد جوانی خنده‌کنان دستش را بلند کرد و از من اجازه پاسخگویی گرفته و جواب سؤال فوق را اینگونه داد هدف اصلی‌تان در این نیم سال تحصیلی این است که خودتان را در دس ماه به هر طریق ممکن جا کنید. به زبان ساده‌تر، هدف شما این است که شما را دوست داشته باشیم.

به محض شنیدن این پاسخ از طرف این دانشجوی جوان به یکباره دستخوش تاراحتی و برآشفستگی شده و در حالی که تلاش می‌کردم این

احساسم را کنترل کنم به تندی به وی گفتم که به هیچ وجه هدفم در این کلاس چرب‌زبانی و خودشیروینی برای شماها نیست چون نیازی به این کار ندارم. اکنون ممکن است این پرسش برای خواننده مطرح شود که چرا من با تندی و خشم کنترل شده با این دانشجوی جوان انشکده اقتصاد برخورد کردم؟ پاسخ این است که دستکم تا این لحظه و اتفاق این، از، خودشکنی، خودشیروینی و چرب‌زبانی یک فرد را یک ویژگی منفی شخصیتی تلقی کرده و براین پندار بودم که آدم‌های ناخودپند نیایدند. عاری از اصالت در تعامل با دیگران متوسل به چرب‌زبانی و خودکنی، خود کوچک‌سازی می‌شوند. بله، این پاسخ تند از این ذهنیت سلب‌گرایانه است گرفته بود اما بعدها هر بار که درباره این اتفاق فکر می‌کردم، باب این راکنش خود را سرزنش می‌کردم. اما خوشبختانه حاصل این تجربه و خودسرزنشگری نبوده بلکه همانطور که پیشتر یادآور شدم این تجربه مسیر زندگی حرفه‌ایم را به شکلی مثبت کاملاً دگرگون کرد چون هر بار با خود پیرامون این پاسخ موجز و نغز این دانشجوی جوان اندیشه می‌کردم و به اصل جذابیت شخصیتی و ارتباطی باورمند می‌شدم. بدین معنی که هر فرد باید از شخصیتی جذاب برخوردار باشد تا بدین وسیله بتواند ارتباط برقرار کند و ماندگاری را با دیگران برقرار سازد.

واقعیت این است که در شرایط دشوار و نفس‌گیر کنونی به معنای واقعی کلمه حیات و ممات و بقا و فناء فرد در گروی هنر ارتباطیست است بدین معنی که اگر فرد از این مهارت برخوردار باشد نه تنها می‌تواند به حیاتش امیدوار باشد بلکه می‌تواند از بسیاری از

برخورداری‌ها و لذات زندگی بهره‌مند شود و فرد محروم از این هنر در این شرایط سخت و دشوار شانس برای ابراز وجود ندارد. اکنون پرسشی که مطرح می‌شود این است که فرد چگونه می‌تواند با مسلح شدن به این هنر مسیر زندگی و کامیابی را برای خود هموار سازد؟ همانطور که در فوق بدان اشاره شد من نیز تا پیش از مواجهه با این تجربه و آشنایی با هنر ساز به مثل اکثر کارشناسان حوزه ارتباطی براین پندارم که فرد جهت موفقیت در حوزه کسب و کار و به طور کلی زندگی باید حساب‌آنه هدفمندانه و کام‌گیرانه به طرف مورد نظرش نزدیک شود تا بدین وسیله بتواند به مقصودش از این ارتباط به ویژه در حوزه کاری نایل شود. این روشی است که این راهکار امروزه در حوزه ارتباطات از هیچ پاره و تکه‌ای بر خوردار نیست چون فرد با شخصی طرح ارتباط و دوستی می‌بندد که روی خوشش بیاید. به زبان ساده‌تر، فرد رابطه‌جو باید از شخصیت جذاب، گهرا و دوست داشتنی برخوردار باشد و این جذابیت شخصیتی سرگاز چندان با حسابگری، هدفمندی و برنامه ریزی ندارد. چون امروزه بسیاری از موارد، گزینش و انتخاب افراد گزینشی احساسی، ریزی و کمی و آنی است. علت این مسئله این است که امروزه مردم به عنوان خسته و فرسودگی جسمی و روحی حال و حوصله تفکر و همه جانبه اندیشی ندارند چون اندیشه ورزی و سنجشگری سبب خستگی بیش از پیش روح و روان می‌شود لذا بدین علت است که در بسیاری از موارد، گزینش افراد احساسی و آنی است بدین معنی که اگر فرد از طرف مقابلش خوشش بیاید با وی وارد گفت و گو و ارتباط شده و اگر فرد از روش و منش

طرف مقابلش خوشش نیاید بسادگی او را از خود می‌رانند. چون امروزه فرد بندرت با عقلانیت و حسابگری با طرف مورد نظرش وارد تعامل می‌شود. اکنون ممکن است این پرسش توسط خواننده مطرح شود که چرا این رفتار و گرایش در بین مردم فراگیر است؟ واقعیت این است که دزمه‌های بقایای انسان به دو دسته اولیه و ثانویه تقسیم‌بندی می‌شود و چون فرد در صورت محرومیت از نیازهای زیستی اولیه شانس برای بقا ندارد بدین علت فرد جهت ادامه حیاتش چاره‌ای جز دسترسی به نیازهای گرین بدین، چون آب، غذا، هوا و غیره ندارد و چون حس حرمت نفسی خود را در نزد اندانگاری در زمره نیازهای اولیه زیستی انسان قرار می‌گیرد بدین جهت دسترسی به این لازمه حیات نیز برای فرد گریزناپذیر می‌شود. لذا بدین جهت است که فرد به سادگی جذب و جلب یک شخصیت جذاب و گیرا و به اصطلاح دوست‌داشتنی می‌شود چون این شخص جذاب (به اصطلاح محرک و چپ زبان) این لازمه زیستی (حس خودارزشمندانگاری) را به واسطه هنر و مست ریشه‌دارش در اختیار ولی نعمت بالقوه‌اش قرار می‌دهد و چون به این نوع تعامل، طرفین رابطه با بده و بستان‌های ظریف هر کدام به دست خسته مورد نظرشان نایل می‌شود لذا بدین واسطه این آشنایی می‌تواند به دوستی و نزدیکی پایدار منجر شود و چون خودافزایی، ناشی از هم‌افزایی می‌باشد بنابراین فرد می‌تواند با آراسته شدن به لازمه‌های یک شخصیت جذاب و گیرا، بدین وسیله از امکانات دیگران جهت پیشبرد اهداف مادی و معنویش استفاده کند. جان کلام اینکه فرد جهت کسب دوستی و همکاری دیگران در حوزه کاری، چاره‌ای جز این ندارد که از یک

شخصیت جذاب و آهنربایی برخوردار باشد و بهره‌مندی از این برگ برنده و اهرم کارساز در گروی این است که فرد زندگی طلب، مسلح و مجهز به یازده قانون مطروحه در این کتاب باشد. تا بدین وسیله بتواند پیرویش را در این شرایط پرآشوب و دشوار تضمین کند.

www.ketab.ir