

حکونه آن چه را می خواهید به دست آورید
بدون آن که مجبور به خواهش و تمنا شوید

ربا در تمار

مترجم: غلامحسین سدید عالمی

سرشناسه	تمپلر، ریچارد، ۱۹۵۰ - ۲۰۰۶م. Templer, Richard
عنوان و نام پدید آور	چگونه آن چه را که می‌خواهید به دست آورید بدون آنکه بسر به خواهش و تمنا شوید/ ریچارد تمپلر؛ مترجم عبدالحسین سدیرعابدی. تهران، ۱۳۸۴.
مشخصات نشر	۱۳۸۴، ص ۵/۱۱ × ۵/۲۱ س.م.
مشخصات ظاهری	۱-25 : 706-600-978
شابک	فیفا :
وضعیت فهرست‌نویسی	عنوان اصلی: عنوان اصلی: How to get what you want : with out having to ask, 2012.
یادداشت	کتاب حاضر اولین بار در سال ۱۳۹۲ تحت عنوان «از خواستن تا رسیدن: روش‌های رسیدن به خواسته‌ی خود و رسیدن به هر آنچه می‌خواهید» با ترجمه پرنдіس پورصمیمی توسط انتشارات آریان منتشر شده است. از خواستن تا رسیدن: روش‌های بیان خواسته‌ی خود و رسیدن به هر آنچه می‌خواهید.
عنوان دیگر	موفقیت :
موضوع	موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	سدیر عابدی، غلامحسین، مترجم
شناسه افزوده	۶۳۷BF / ۸ت ۷۶ ۱۳۹۴
رده‌بندی کنگره	۱۵۸/۲ :
رده‌بندی دیویی	۳۹۸۸۵۵۶ :
شماره کتاب‌شناسی ملی	



انتشارات ترانه

چگونه آن چه را می خواهید به دست آورید
بدون آن که مجبور به خواهش و تمنا شوید
ریچارد تمپلر
مترجم: غلامحسین سدیدعابدی

ویراستار: افسانه نظری

چاپ اول: اسفند ۱۳۹۴، شمارگان ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان، لیتوگرافی: مشهد اسکنر

چاپ و صحافی دانشگاه فردوسی

شابک ۹۷۸-۶۰۰-۷۰۶۱-۲۵-۱ ISBN: 978-600-7061-25-1

کلیه حقوق برای انتشارات ترانه محفوظ است

مشهد، میدان سعدی، پاساژ مهتاب-تلفاکس ۳۲۲۵۷۶۴۶

فهرست

بخش ۱: مثل می باشد که هر چه می خواهند به دست می آورند.....	۱۳
معلوم کنید، چه می خواهید.....	۱۵
مشخص کنید به دلیل آن را می خواهید.....	۱۷
میزان علاقه‌تان را مشخص کنید.....	۱۹
آن چه را به دست می آورید دوست داشته باشید.....	۲۱
متفکری گنج و منگ نباشید.....	۲۳
معلوم کنید چه قدر زمان می برد.....	۲۵
مشخص کنید به حمایت چه کسی نیاز دارید.....	۲۷
آرزوهای بزرگ را به اجزای کوچک تقسیم کنید.....	۲۹
چند مرحله مهم را مشخص کنید.....	۳۱
موفقیت در هر مرحله را جشن بگیرید.....	۳۳
همه چیز را بنویسید.....	۳۵
موانع اصلی و عمده را تحلیل کنید.....	۳۷
برای خود ضرب‌الاجلی تعیین کنید.....	۳۹
راه‌های دیگر را هم امتحان کنید.....	۴۱
عذر و بهانه نیاورید.....	۴۳
مثبت فکر کنید.....	۴۵
با منفی‌باف‌ها معاشرت نکنید.....	۴۷
حرفتان را با صدای بلند بگویید.....	۴۹
به خودتان اعتماد داشته باشید.....	۵۱

۶ چگونه آن چه را می‌خواهید به دست آورید

- متنظر فراز و تنسب‌ها باشید..... ۵۳
- وقتی چیزی را به دست می‌آورید از آن لذت ببرید..... ۵۵
- بخش ۲ از آن تیپ آدم‌هایی باشید که مردم دوست دارند..... ۵۷
- با آن‌ها موافق باشند
- تظاهر نکنید - اعتماد به نفس واقعی داشته باشید..... ۵۹
- با اعتماد به نفس رفتار کنید..... ۶۱
- خود مطمئن نشان دهید..... ۶۳
- گفتن را بیاموزید..... ۶۵
- راه دیگر به آن‌ها نشان دهید..... ۶۷
- رکورد شکر کنید..... ۶۹
- اگر به طور قطعی مقصود نیست عذرخواهی نکنید..... ۷۱
- منظورنات را بگویید..... ۷۳
- قبل از صحبت کردن، فکر کنید..... ۷۵
- آماده مخالفت باشید..... ۷۷
- بر خودتان مسلط باشید..... ۷۹
- احساسات خودتان را بیان کنید..... ۸۱
- از تهدیدهای عاطفی استفاده نکنید..... ۸۳
- و تسلیم تهدیدهای عاطفی نشوید..... ۸۵
- با مردم با احترام رفتار کنید..... ۸۷
- وقت زیاد دارید..... ۸۹
- دوست داشتنی باشید..... ۹۱
- خوش مشرب باشید..... ۹۳
- صادق باشید..... ۹۵
- همیشه تشکر کنید..... ۹۷
- خیلی کار نکنید..... ۹۹
- کمی بیش‌تر کمک کنید..... ۱۰۱
- سخاوتمند باشید..... ۱۰۳
- ستایش کنید اما چاپلوسی ممنوع..... ۱۰۵

۱۰۷	وفادار باشید
۱۰۹	پشت سر مردم حرف نزنید
۱۱۱	انتقاد کردن را به خوبی بیاموزید
۱۱۳	اشتباهات خود را تصدیق کنید
۱۱۵	مردم را بشناسید
۱۱۷	خوب گوش کردن را بیاموزید
۱۱۹	مشاوران را با چه چیزی موافق هستید
۱۲۱	متوجه اشاره ها (علامت ها) باشید
۱۲۳	با خشم طرف مقابل همدردی کنید
۱۲۵	به خشم مصاحبتی و اکثراً نشان ندهید
۱۲۷	به طرف مقابل خود پاداش دهید
۱۲۹	بخشی از سازمان خود را ببینید
۱۳۱	سخت کار کنید
۱۳۳	درست کار کنید
۱۳۵	قدر آن (چیزی که به دست می آورید) را بدانید
۱۳۷	بخش ۳ به آن ها کمک کنید تا با شما موافقت کنند
۱۳۹	مطمئن شوید که منظورتان را به آن ها می فهمانید
۱۴۱	و مطمئن شوید که آن ها هم منظورشان را به شما می فهمانند
۱۴۷	منصف باشید
۱۴۹	بهانه ای برای آن ها ایجاد کنید تا استعفا فائل شوند
۱۵۱	مشکلاتشان را حل کنید
۱۵۳	نشانه ها را بخوانید
۱۵۵	آن چه آن ها را به حرکت در می آورد، بیاموزید
۱۵۷	از کلمات درست استفاده کنید
۱۵۹	زمان درست را در نظر بگیرید
۱۶۱	آن چه را می خواهید بدون خواهش کردن به آن ها بگویید
۱۶۳	کنایه زدن به اشخاص را ادامه ندهید
۱۶۵	فرض کردن امور

۱۶۷	 سنوال کنید
۱۶۹	 به جای شغل، درخواست مشاوره کنید
۱۷۱	 کسی را پیدا کنید تا به جای شما خواهش کند
۱۷۳	 به آن ها بگویید به کمک شان نیاز دارید
۱۷۵	 آن ها را به عجله نیاندازید
۱۷۷	 آن چه را می خواهند به آن ها بدهید
۱۷۹	 کار کنید فکر کنند که نظرشان این بود
۱۸۱	 نظرات بدشان را تضعیف کنید
۱۸۳	 معلوم کنید برای رسیدن به خواسته اتان چه مدت وقت لازم است
۱۸۵	 یک گروه نیازمند به کنید
۱۸۷	 بخش چهارم و اگر وادامه دارد خواهش کردن شوید
۱۹۰	 نسبت به آن چه درخواست می کنید، شفاف باشید
۱۹۲	 زمان مناسبی را انتخاب کنید
۱۹۴	 قرار معینی بگذارید
۱۹۶	 بدانید چه زمانی درخواست را به تعویق نیاندازید
۱۹۸	 به وعده ها عمل کنید
۲۰۰	 آن (درخواست) را مرور کنید
۲۰۲	 پاسخ هایشان را پیش بینی کنید
۲۰۴	 راجع به آن مدام حرف نزنید
۲۰۶	 اصول را روی کاغذ بیاورید
۲۰۸	 حداقلی برای خود در نظر بگیرید
۲۱۰	 بیش از آن چه می خواهید، تقاضا کنید
۲۱۲	 تهدید تو خالی نکنید
۲۱۴	 درباره آن فکر کنید
۲۱۶	 تصمیم خود را به صورت کتبی بنویسید
۲۱۸	 آماده تصمیم گیری باشید
۲۲۰	 تسلیم نشوید

مقدمه

با نگاهی آسان به دنیا می‌توان تصور کرد آدم‌هایی که هر چه می‌خواهند ظاهراً همیشه به دست می‌آورند فقط خوش شانس هستند. در واقع هم، شانس در این میان نقش کمی بازی می‌کند. البته هستند افرادی که شروع بهتری نسبت به دیگران دارند، اما همه آدم‌هایی را هم می‌شناسیم که با وجود مرفه بودن، ختم با داشتن پیشینه‌ای از رفاه باز هم بدبخت هستند، و متقابلاً افرادی که از هیچ شروع کرده‌اند و زندگی شاد و موفقی درست کرده‌اند.

بنابراین وجه تمایز میان آدم‌هایی که همیشه همه چیز به دستشان خوب کار می‌کند و آن‌هایی که همواره در زحمت و سختی هستند چیست؟ خوب، اگر شما به سایر مردم (همان‌طور که من نگاه می‌کنم) نگاه کنید، می‌توانید ببینید که بعضی افراد می‌دانند چگونه آن‌چه را می‌خواهند به دست آورند و سایرین نمی‌دانند. به عنوان مثال، اگر به همسرمان آن‌طور

که باید توجه نکنید، چیز خاصی در او نمی بینید^۱، او از یک خانواده آبرومند آمده است، اما در حال حاضر فاصله زیادی از آن دارد. گاهی اوقات مردم به او می گویند چه خوش شانس است که یک زندگی خوب با شغلی مناسب دارد که به او فرصت می دهد به طور کامل کنار بچه هایش باشد. او (مؤدبان اما محکم) به آنها پاسخ می دهد، خوش شانس؟ به شانس منی ندارد. من خودم زندگی و شغلم را به این طریق برنامه ریزی کردم.^۲

درست است و همیشه می دانست که می خواهد در خانه ای قدیمی در روستا با گربه ها، سگ ها و بچه ها و البته با شغلی زندگی کند، که همه با هم هماهنگ باشند. اجازه بدهید مطلب دیگری هم به شما بگویم. هشت سال پیش و قبل از تولد این فرزندان - و حتی قبل از این که با یکدیگر ملاقات کنیم، او فرصت داشت با به یک کارمند آزاد^۳ تبدیل شود. در همان زمان هم او می دانست که در آینده فرزندان خواهد داشت پس فکر کرد: "این همان شغلی است که یک روز به آن احتیاج خواهم داشت، چرا که در آن زمان برای بچه ها هم فرصت خواهم داشت" بنابراین آن شغل را انتخاب کرد. حالا می توانید بفهمید چرا این که او را به خاطر داشتن چنین شغلی که می تواند کنار بچه هایش باشد خوش

۱- این جا کمی حسن تعبیر به کار برید. به هر حال من فکر می کنم با این کلمات خودم را راحت کردم. نویسنده

۲- free lancer. با توجه به پیشرفت دنیای مجازی مشاغلی به وجود آمده است که احتیاج به کار در داخل شرکت یا مؤسسه ندارد. کارمند می تواند اموری را در منزل انجام دهد. مانند حسابدارها، بیمه گر ها و... و بر اساس میزان کار حقوق یا دستمزد دریافت کند. شخص هم زمان می تواند برای چندین شرکت مختلف کار کند. به این نوع کارمند free lancer می گویند، که آن را کارمند آزاد ترجمه کرده ام. مترجم.

شانس " صدا برزند، ناراحت می شود.

هیچ چیز خاصی دربارهٔ روش همسر وجود ندارد. هر کسی می تواند این کار را انجام دهد. شما هم می توانید همین کار را انجام دهید. شانس را فراموش کنید - البته اگر شانس به طور اتفاقی برای مدتی به شما روی کند، عالی است، اما بدون آن هم می توانید کار کنید. فقط موضوع از این قرار است که نسبت به چیزی که خواهان آن هستید، شفاف باشید و سپس دانستن این که برای به دست آوردن آن از کجا شروع کنید. تمام موضوع این کتاب دربارهٔ همین مسئله است.

برداشت درست همگانی این است که برای به دست آوردن آنچه می خواهید باید هزینه ای از اعتماد به نفس برتر، گستاخی، بی باکی، افسونگری و جلو زدن محرد داشته باشد. من حدس می زنم دلیل این ناشی از آن است که آن نوع مردم در ریاست کردن بر اطرافیانشان و درخواست های وقیحانه برای آن چه می خواهند، راحت هستند. اما تمام مسئله ابداً به این صورت نیست. البته، اگر به اندازه کافی مطمئن یا قاطع نباشید، ممکن نیست علاقمند باشید چیزی را به دست کنید. به طور قطع، من می توانم احساس شما را درک کنم. شما دوست ندارید مردم را زیر فشار بگذارید، یا شاید نمی خواهید حرفی به شما گفته شود. شاید هنگام بحث دربارهٔ چیزهایی که برایتان واقعاً مهم است، از سکوت کردن عواطفتان برای دیگران جداً ناراحت می شوید. کاملاً درست است؛ می توانیم دربارهٔ آن کار کنیم.

توجه کنید، اگر وظیفه تان را درست انجام دهید، بیش تر مواقع برای آنچه می خواهید نیازی به درخواست مستقیم نخواهید داشت. بخش مهمی از مهارت در کاری که به طور شخصی برای خودتان در

نظر گرفته‌اید، در تفکر و برنامه ریزی قرار دارد. اگر آن را درست انجام دهید، نیمی از کار از قبل انجام شده است.

مهم‌تر از همه، شما خواهان آن هستید که مردم شما را به عنوان فردی بشناسند که دوست دارند به او کمک و از او حمایت کنند. اگر شما خودتان را به صورت شخصی مثبت و دوست داشتنی نشان دهید، چرا کسی بدون دلیل واقعاً قانع کننده‌ای، به شما "نه" بگوید؟ و اگر آن‌ها دلیل واقعاً قانع کننده‌ای برای نه گفتن دارند، خوب، راه‌هایی برای بررسی آن نیز وجود دارد. راه‌هایی که به آن‌ها کمک می‌کند تا بگویند بلی.

اگر عادت ندارید، هر چه می‌خواهید به دست آورید، آماده باشید تا همه چیز را تغییر دهید. مگر است مدتی طول بکشد تا تمام این مهارت‌ها را کسب کنید، اما آن‌ها قابل حصول هستند و از همین الان می‌توانید شروع کنید. بنابراین منتظر چه هستیم؟ اگر این چیزی است که شما می‌خواهید، پس بفرمایید، شروع کنید.

ریچارد تمپلر

Richard.Templar@RichardTemplar.co.uk