

راز و رمز استدلال و مجاب کردن دیگران

اریک فر-ژر
ترجمهٔ پیمان حسینی



فهرست

مقدمه..... ۱۱

فصل اول: مهارت یافتن در استدلال:

چهار راه برای رسیدن به اهداف

کلیدهای تغییر..... ۱۷

افرادی که به چه چیز/چقدر توجه دارند..... ۱۹

افرادی که به چه کسی/برای چه کسی توجه دارند..... ۲۲

افرادی که به چه وقت/چگونه توجه دارند..... ۲۵

افرادی که به کجا/چرا توجه دارند..... ۲۹

چرا باید تغییر کرد؟..... ۳۱

در هر صورت تلاشتان را بکنید..... ۳۳

اگر باید به جنگ کسی بروید که به چه چیز/چقدر توجه دارد..... ۳۳

اگر باید به فردی نزدیک شوید که به چه کسی/برای چه کسی

توجه دارد..... ۳۴

اگر می‌خواهید به کسانی که به چه وقت/چگونه توجه دارند

اطمینان خاطر دهید..... ۳۵

اگر می‌خواهید همدم کسانی شوید که به کجا/چرا توجه دارند..... ۳۵

- چگونه می‌توان راست مغز یا چپ مغز بودن را توجیه کرد..... ۳۶
چگونه می‌توان همه مردم را مجاب کرد: روش ۳۶۰ درجه..... ۳۹

فصل دوم: بهره بردن از انگیزه‌های بنیادی

- کلیدهای تغییر..... ۴۵
داستان قوی باش!..... ۴۵
کلیدهای مجاب کردن افراد معتقد به قوی باش..... ۴۵
داستان کامل باش..... ۴۶
کلیدهای مجاب کردن افراد معتقد به کامل باش..... ۴۸
داستان دیگران را خوشحال کن..... ۴۸
کلیدهای مجاب کردن افراد معتقد به دیگران را خوشحال کن..... ۴۹
داستان عجله کن..... ۵۰
کلیدهای مجاب کردن افراد معتقد به عجله کن..... ۵۲
داستان باز هم سعی کن..... ۵۲
کلیدهای مجاب کردن افراد معتقد به باز هم سعی کن..... ۵۴
چرا باید تغییر کرد؟..... ۵۵
در هر صورت تلاشتان را بکنید..... ۵۷
کارایی بسیار داشتن در مواجهه با افراد معتقد به قوی باش..... ۵۷
کامل و بی‌عیب بودن در مواجهه با افراد معتقد به کامل باش..... ۵۸
فهمیدن بودن در مواجهه با افراد معتقد به دیگران را خوشحال کن..... ۵۸
پرتحرک بودن در مواجهه با افراد معتقد به عجله کن..... ۵۹
ارج نهادن به تلاش در مواجهه با افراد معتقد به باز هم سعی کن..... ۵۹

فصل سوم: مهارت یافتن در گفتگو

- کلیدهای تغییر..... ۶۳
سؤال کردن، یا چگونه با ظرافت ابراز وجود کنیم..... ۶۴
سؤال کردن، یا چگونه با ظرافت پیشنهاد کنیم..... ۶۶

- سؤال کردن، یا چگونه با ظرافت مخالفت کنیم..... ۶۸
اعتراض، دلیلی برای امیدوار بودن..... ۷۰
منظور؟ سلاح تمام عیار ضداعتراض..... ۷۱
از کلی‌گویی بپرهیزید!..... ۷۵
با «مخالف» مقابله کنیم!..... ۷۶
پارانوئید نباشیم: مخالفت به معنی مخالفت با شما نیست!..... ۷۸
هر اعتراضی، قبل از هر چیز، نوعی درخواست توجه است..... ۸۰
هر زمانی استدلال نکنید! زمان مناسب را انتخاب کنید!..... ۸۳
چرا باید تغییر کرد؟..... ۸۵
در هر صورت تلاشتان را بکنید..... ۸۶
شش راه برای تسهیل گفتگو..... ۸۶
سؤال باز، خالق راه‌حل‌ها..... ۸۷

فصل چهارم: چگونه ابراز وجود کنیم؟

- کلیدهای تغییر..... ۹۲
سه ترس آقای شوتس: ترس از نادیده گرفته شدن، تحقیر شدن،
طرد شدن..... ۹۲
سه نیاز اجتماعی ما: اهمیت، لیاقت، محبت..... ۹۴
بررسی کوتاه روش برنامه‌ریزی عصبی-کلامی (PNL)..... ۹۷
جراث‌ورزی، یا هنر ابراز وجود..... ۹۸
داروهای ضدسلطه‌گری..... ۱۰۱
داروهای ضدسلطه‌جویی..... ۱۰۱
برای درخواست کردن چه باید کرد؟..... ۱۰۵
چرا باید تغییر کرد؟..... ۱۰۷
در هر صورت تلاشتان را بکنید..... ۱۱۰
از CNV برای بیان درخواست‌هایتان استفاده کنید..... ۱۱۰

«رئیس گفت که ریسک پروژه من بسیار بالاست!»، «مادرم نمی‌خواهد من به آن جا بروم»، «او به من می‌گوید که این کار ارزشش را ندارد» ... ایده‌ها و پروژه‌هایتان بی‌نقص‌اند، ولی همیشه یک همسر، دوست، همکار، رئیس یا همسایه هست که به آن‌ها «نه» بگوید. ایده‌هایتان خیلی پیچیده، ناکارآمد، بیش از حد جدید، قبلاً تجربه‌شده، غیرواقع‌بینانه، ... است، دیگر این ایده‌ها را دور نیندازید!

آیا واقعاً پروژه ما چندان متقاعدکننده نیست یا بیشتر شیوه معرفی و ارائه آن است که درست نیست؟

مطمئن باشیم که طرز استدلال کردن ما اغلب با مخاطبان مطابقت ندارد. و تطبیق دادن آن فقط امری فنی است!

کلیدهای تغییر

قفل، در این جا، مهارت تشخیص انگیزه‌های مخاطبان همیشه‌تان است. و کلید آن تطبیق زیادتان با انگیزه‌های آن‌هاست.

روش انجام دادن آن به این صورت است: زندگی ما بر هشت سؤال اصلی استوار است: چه چیز؟ چقدر؟ چه وقت؟ چگونه؟ چه کسی؟ با چه کسی؟ کجا؟ چرا؟ هر یک از این سؤالات بیانگر یکی از مشغولیت‌های