

چطور با هر جور آدمی ارتباط برقرار کنیم؟

لیل لوندز

فرخ بافنده

۹۲ ترند کوچولو برای جا کردن

دردل آدمها و رسیدن به
موفقیت با همکاری آنها



فهرست

پیشگفتار

چطور هر چیزی را که می‌خواهی، از هر کسی که دوست داری، بگیری ۱۶

بخش اول

چطور بدون هیچ حرفی توجه کسی را جلب کنی؟ ۲۴

۱/ چطور کاری کنی که لبخندت با بقیه فرق کند؟ 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؟
- ۸۶ / ۱۰ چطور یک گپ عالی را شروع کنی؟
- ۱۱ / چطور (بدون توجه به حرف‌هایت) در نظر طرف مقابل آدم فوق‌العاده‌ای به نظر بیایی؟
- ۹۱ / ۱۲ چطور کاری کنی که دیگران بخواهند سر صحبت را با تو باز کنند؟
- ۱۰۰ / ۱۳ چطور با آدم‌های مورد نظرت ملاقات کنی؟
- ۱۰۲ / ۱۴ چطور خود را وارد جمعی کنی؟
- ۱۵ / چطور سؤال « اهل کجایی؟ » را تبدیل به موضوعی جذاب برای گفتگو کنی؟
- ۱۰۵ / ۱۶ چطور هر بار کسی با این سؤال که « راستی شغلت چیه؟ » تو را به چالش می‌کشد، پیروز از میدان بیرون بیایی؟
- ۱۰۹ / ۱۷ چطور دو غریبه را به بهترین شیوه به هم معرفی کنی؟
- ۱۱۲ / ۱۸ چطور یک گفتگوی در حال مرگ را احیا کنی؟
- ۱۱۵ / ۱۹ چطور با انتخاب موضوع مناسب هم‌صحبتت را شیفته خود کنی؟
- ۱۱۹ / ۲۰ چطور دیگر نگران این مسئله نباشی که « بعدش چی بگم؟ »
- ۱۲۲ / ۲۱ چطور آن‌ها را سرگرم حرف زدن کنی؟ (تا اگر خواستی خودت جیم شوی!)
- ۱۲۷ / ۲۲ چطور در چشم دیگران آدم مثبتی به نظر برسی؟
- ۱۳۳ / ۲۳ چطور همیشه حرف جالبی برای گفتن داشته باشی؟
- ۱۳۶

بخش سوم:

- ۱۴۰..... چطور مثل یک آدم مهم حرف بزنی؟
- ۲۴ / چطور بفهمی شغل کسی چیست؟ (حتی بدون اینکه از او بپرسی).....
- ۱۴۳ / ۲۵ چطور به این سؤال جواب بدهی که « راستی شغل شما چیه؟ ».....
- ۱۴۷

- ۱۲۶/ چطور حتی باهوش‌تر از آنچه هستی به نظر بیایی؟..... ۱۵۳
- ۱۲۷/ چطور در نظر دیگران آدم نگرانی به نظر نیایی؟ (بگذار آن‌ها شباهت‌های تو را با خودشان کشف کنند)..... ۱۵۸
- ۱۲۸/ چطور با تأکید بر «مخاطبت»، احترام و محبت او را به دست بیاوری؟..... ۱۶۲
- ۱۲۹/ چطور کاری کنی که طرف مقابلت احساس کند تو به هر کسی لبخند نمی‌زنی؟..... ۱۶۸
- ۱۳۰/ چطور مثل یک آدم نفهم به نظر نیایی؟..... ۱۷۲
- ۱۳۱/ چطور با استفاده از ترفندهای سخنرانان حرفه‌ای گفتگویت را پربارتر کنی؟..... ۱۷۴
- ۱۳۲/ چطور با پرهیز از «حسن‌تعبیر» خود را جزء بزرگان کنی؟..... ۱۸۱
- ۱۳۳/ چطور بدترین عادت کلامی دنیا را از سرت بیندازی؟..... ۱۸۳
- ۱۳۴/ چطور خبر بدی را به کسی بدهی؟ (و همچنان در نظرش آدمی دوست‌داشتنی باقی بمانی)..... ۱۸۵
- ۱۳۵/ چطور وقتی دلت نمی‌خواهد جواب بدهی، به سؤال طرف مقابلت پاسخ بدهی؟ (و آن خرمگس معرکه را خفه کنی)..... ۱۸۸
- ۱۳۶/ چطور با یک آدم مشهور حرف بزنی؟..... ۱۹۱
- ۱۳۷/ چطور کاری کنی که بقیه بخواهند از تو تشکر کنند؟..... ۱۹۶

بخش چهارم

- ۱۹۸/ چطور در هر جمعی یک «خودی» باشی؟..... ۲۰۲
- ۱۹۹/ چطور یک زن یا مرد امروزی به نظر بیایی؟..... ۲۰۲
- ۲۰۰/ چطور در نظر مخاطبت آدمی بیایی که همه چم و خم شغل یا سرگرمی او را می‌شناسد؟..... ۲۰۸
- ۲۰۱/ چطور زبان هر صنفی را یاد بگیری؟..... ۲۱۴
- ۲۰۲/ چطور یواشکی از زندگی آن‌ها سر در بیاوری؟..... ۲۱۸
- ۲۰۳/ 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 منظورت را به روشنی به مخاطبت بفهمانی؟ ۲۴۸
۴۷/ چطور کاری کنی طرف مقابلت احساس کند با او همدردی می‌کنی؟ ۲۵۱
۴۸/ چطور کاری کنی فکر کنند تو مثل آن‌ها می‌بینی، می‌شنوی و احساس می‌کنی؟ ۲۵۴
۴۹/ چطور « من، شما » را به « ما » تبدیل کنی؟ ۲۵۹
۵۰/ چطور یک « لطیفه شخصی » درست کنی؟ ۲۶۳

بخش ششم

چطور فرق بین تعریف و چاپلوسی را بفهمی؟ ۲۶۸
۵۱/ چطور از هم صحبت خود تعریف کنی که فکر نکند از او انتظار چیزی داری؟ ۲۷۲
۵۲/ چطور کبوتر نامه‌بری باشی که احساسات خوب را به طرف می‌رساند؟ 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 مناسب‌ترین زمان از کسی تعریف کنی؟ ۲۹۲

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

بخش هفتم

چطور مستقیم شماره قلب‌شان را بگیری؟ ۳۰۴
۶۰/ چطور پشت تلفن آدم مهیج‌تری به نظر بیایی؟ ۳۰۸
۶۱/ چطور مخاطبت احساس کند به او نزدیکی؟ (حتی اگر فرسنگ‌ها از او دور هستی) ۳۱۱
۶۲/ چطور کاری کنی از تلفن زدن به تو خوشحال شوند؟ ۳۱۴
۶۳/ چطور کسی را از سر خود باز 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 جناب 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

- چطور دیوار حائل بین خود و دیگران را خراب کنی؟ ۳۸۲
- ۷۸ / چطور با چشم‌پوشی کردن از اشتباهات احمقانه دیگران محبت آنها را به دست بیاوری؟ ۳۸۶
- ۷۹ / چطور وقتی زبانشان 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 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 نزنی؟ ۴۰۲
- ۸۴ / چطور بفهمی چه حرفی سر میز غذا نزنی؟ ۴۰۵
- ۸۵ / چطور بفهمی در یک دیدار غیرمنتظره چه حرفی نزنی؟ ۴۰۸
- ۸۶ / چطور آنها را آماده کنی تا به حرف‌هایت گوش 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 مچ 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

کاریکاتورهایی در آن بود که از آدم‌های سیاسی کشیده بود. او همین طور که به اعضای مختلف بدن رئیس جمهورها اشاره می‌کرد گفت: «این جنبهٔ پسرانهٔ کلینتونه» و به یک لبخند نصفه‌نیمه اشاره کرد؛ «این ناآزمودگی جرج بوش پدر» به زاویهٔ شانه‌اش اشاره کرد؛ «این حیل‌گری نیکسون» اشاره به کج شدن نامحسوس سرش. رابرت کمی بیشتر در کلاسورش جستجو کرد و بعد فرانکلین دلانو روزولت را بیرون کشید و به دماغ توی آسمانش اشاره کرد و گفت: «این غرور روزولته.» حق با او بود. تمام ویژگی‌های این آدم‌ها در صورت و اعضای بدنشان پیدا بود.

تأثیری که فرد در ثانیه‌های اول دیدار با کسی روی او می‌گذارد فراموش‌نشده است. چرا؟ چون آدم‌ها در دنیای پرسرعت مملو از اطلاعات که هزاران محرک مختلف در هر ثانیه ما را بمباران می‌کنند، گیج می‌شوند. آن‌ها برای اینکه دنیای اطرافشان را درک کنند و بتوانند کاری را که لازم است انجام دهند، باید فوراً در مورد هر چیزی که با آن روبرو می‌شوند در ذهنشان قضاوتی بکنند. بنابراین به محض اینکه کسی تو را می‌بیند، یک عکس ذهنی فوری از تو می‌گیرد. تصویر تو تبدیل به داده‌ای می‌شود که او برای یک مدت خیلی طولانی با آن سر و کار دارد.

هنوز دهانت را باز نکرده‌ای، بدنت فریاد می‌زند که کی هستی

لابد می‌پرسی آیا این برداشت اولیه برداشت درستی است؟ تعجب می‌کنی اگر بگویم بله درست است. حتی قبل از اینکه لب‌های تو از هم باز شوند و اولین کلمه از دهانت بیرون بیاید، طرف متوجه می‌شود که تو چطور آدمی هستی. حالت نگاهت و طرز راه رفتنت، بیش از هشتاد درصد از برداشت اولیهٔ طرف مقابلت را تشکیل می‌دهد. لازم نیست حتی یک کلمه هم به زبان بیاوری.

کاریکاتورهای آدم‌های برجسته‌ای بیندازی که او کشیده است؛ آن وقت می‌توانی شخصیت واقعی آن‌ها را ببینی.

گاهی اوقات توی مهمانی‌ها، رابرت روی دستمال سفره‌اش طرحی سردستی از صورت یکی از مهمان‌هایی که در آنجا حضور دارد می‌کشد. آدم‌هایی که دارند از بالای سر رابرت به طراحی او نگاه می‌کنند، با دیدن اینکه او چطور ظاهر و باطن دوستشان را جلوی چشم آن‌ها هویدا می‌کند دهانشان از حیرت باز می‌ماند. اغلب اوقات، وقتی رابرت طراحی‌اش را تمام می‌کند، مدادش را زمین می‌گذارد و دستمال سفره را به آن فرد می‌دهد، نگاه حیرت‌زده‌ای بر چهرهٔ او نمایان می‌شود. آن زن یا مرد معمولاً به شکلی مؤدبانه زیر لب زمزمه می‌کند: «چقدر عالی‌ه. ولی اینکه من نیستم.»

فریاد متقاعدکنندهٔ جمعیتی که می‌گویند: «چرا، دقیقاً خودتی!»، آن فرد را در خود غرق می‌کند و هر تردید ضعیفی را هم در این مورد از بین می‌برد. آن فرد حیرت‌زده دوباره به دستمال و به نگاهی که دنیا به او دارد، خیره می‌شود.

یک بار که به استودیوی رابرت سری زده بودم، از او پرسیدم چطور این قدر عالی متوجه شخصیت درونی آدم‌ها می‌شود. او گفت: «خیلی ساده. فقط بهشون نگاه می‌کنم.»

من پرسیدم: «نه، منظورم اینه که چطور ذات اونا را تشخیص می‌دهی؟ لازم نیست اطلاعاتی راجع به سبک زندگی‌شون، گذشته‌شون و خلاصه این جور چیزا بدونی؟»

«بهت که گفتم لیل، من فقط بهشون نگاه می‌کنم.»

«آخه مگه می‌شه؟»

او برایم توضیح داد: «چرا نمی‌شه؟ ببین، تقریباً تمام جنبه‌های باطنی شخصیت آدم‌ها از ظاهرشون، طرز راه رفتن‌شون، حالتی که دستا و سرشون رو حرکت می‌دن معلوم می‌شه، مثلاً ...» او کلاسوری را به من نشان داد که

پیشگفتار

چطور هر چیزی را که می‌خواهی،
از هر کسی که دوست داری، بگیری

(خوب، حداقل تلاش خودت را در
این مسئله بکنی!)

connect

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

ولی یک لحظه صبر کن! بسیاری از آن‌ها از تو باهوش‌تر یا باسوادتر نیستند، حتی خوشگل‌تر 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