

خلاصه کتاب

چگونه با هر کسی صحبت کنیم؟

۹۲ ترفند کوچک برای موفقیت بزرگ در روابط

نویسنده: لیل لوندز

خلاصه شده توسط: رضا زارعی

تهیه شده توسط تیم آموزشی رایینز



لیل لوندز در کتاب خود با عنوان "چگونه با هر کسی صحبت کنیم"، ۹۲ ترفند کوچک را برای بهبود مهارت‌های ارتباطی و اجتماعی ارائه می‌دهد. این کتاب یک راهنمای جامع و عملی است که به خوانندگان می‌آموزد چگونه در هر موقعیت اجتماعی یا حرفه‌ای، از اولین برخورد تا مکالمات عمیق‌تر، تأثیری ماندگار و مثبت بر دیگران بگذارند. لوندز بر این باور است که افراد موفق، نه لزوماً باهوش‌تر، تحصیل‌کرده‌تر یا زیباترند، بلکه در مهارت‌های ارتباطی ظریف‌تر عمل می‌کنند. او با تکیه بر تحقیقات روان‌شناختی و مشاهدات خود از افراد موفق، نشان می‌دهد که مهارت‌های ارتباطی، کلید دستیابی به بهترین مشاغل، روابط و فرصت‌ها هستند.

لوندز به ما یادآوری می‌کند که هیچ‌کس به تنهایی به اوج نمی‌رسد. افرادی که به نظر می‌رسد همه چیز را دارند، قلب‌ها را تسخیر کرده و ذهن صدها نفر دیگر را که به آن‌ها کمک کرده‌اند تا پله به پله به بالای هر نردبان شرکتی یا اجتماعی صعود کنند. کسانی که در مهارت‌های ارتباطی خود اشتباه می‌کنند، اغلب دوستی‌ها یا معاملات را از دست می‌دهند. این کتاب ۹۲ ترفند کوچک را به شما آموزش می‌دهد تا شما نیز بتوانید بازی را به کمال انجام دهید و هر آنچه را که در زندگی می‌خواهید به دست آورید.

○ بخش اول: چگونه همه را بدون گفتن یک کلمه مجذوب کنیم

این بخش بر اهمیت اولین برداشت‌ها و زبان بدن تمرکز دارد، زیرا شما تنها ده ثانیه فرصت دارید تا نشان دهید که چه کسی هستید. نحوه نگاه شما و نحوه حرکت شما بیش از ۸۰ درصد از اولین برداشت کسی از شما را تشکیل می‌دهد.

• لبخند فراگیر (The Flooding Smile) تکنیک ۱:

- هنگام سلام و احوالپرسی با کسی فوراً لبخند نزنید.
- در عوض برای یک ثانیه به صورت طرف مقابل نگاه کنید، مکث کنید، شخصیت او را در خود غرق کنید.
- سپس اجازه دهید یک لبخند بزرگ، گرم و پاسخگو بر صورت شما جاری شود و به چشمانتان سرایت کند. این تأخیر باعث می‌شود لبخند شما صمیمی‌تر و شخصی‌تر به نظر برسد.

• چشمان چسبناک (Sticky Eyes) تکنیک ۲:

- وانمود کنید چشمانتان با شیرینی گرم و چسبناک به چشمان طرف مقابلتان چسبیده‌اند.
- حتی پس از اینکه او صحبتش را تمام کرد، تماس چشمی را قطع نکنید.
- وقتی مجبورید نگاهتان را برگردانید، این کار را بسیار آهسته و با اکراه انجام دهید. این تکنیک شما را متفکر و با بصیرت نشان می‌دهد.

• چشمان اپوکسی (Epoxy Eyes) تکنیک ۳:

- حتی زمانی که شخص دیگری در حال صحبت کردن است، به شخص مورد نظرتان نگاه کنید.
- این کار باعث می‌شود هدف شما احساس کند که شما به واکنش‌های او بسیار علاقه‌مند هستید.

• آویزان شدن با دندان‌ها (Hang by Your Teeth) تکنیک ۴:

- تصور کنید یک دهانه آهنی سیرک از چارچوب هر دری که از آن عبور می‌کنید، آویزان است.
- آن را گاز بگیرید و با آن محکم بین دندان‌هایتان، اجازه دهید شما را به اوج چادر بزرگ سیرک ببرد. این کار باعث می‌شود هر عضله‌ای در وضعیت بدنی عالی قرار گیرد و شما مانند یک برنده به نظر برسید.

• چرخش نوزاد بزرگ (The Big-Baby Pivot) تکنیک ۵:

- لحظه‌ای که با هم آشنا می‌شوید، یک چرخش کامل بدن و توجه بی‌قید و شرطی را که به یک کودک کوچک می‌دهید، به آشنای جدیدتان نشان دهید.
- این چرخش ۱۰۰ درصدی به سمت فرد جدید، فریاد می‌زند: "من فکر می‌کنم شما بسیار بسیار خاص هستید."

• سلام دوست قدیمی (Hello Old Friend) تکنیک ۶:

- هنگام ملاقات با کسی، تصور کنید او یک دوست قدیمی، یک مشتری قدیمی، یک معشوق قدیمی یا شخص دیگری است که علاقه زیادی به او داشتید و اکنون دوباره به هم رسیده‌اید.

این تکنیک تضمین می‌کند که هر کسی که با او روبرو می‌شوید، گرمای شما را احساس کند.

محدود کردن بی‌قراری (Limit the Fidget) تکنیک ۷:

- هر زمان که مکالمه شما واقعاً اهمیت دارد، از بی‌قراری، تکان خوردن، وول خوردن یا خاراندن خودداری کنید.
- دست‌هایتان را از صورتتان دور نگه دارید، زیرا حرکات دست نزدیک صورت و هرگونه بی‌قراری می‌تواند این حس درونی را به شنونده شما بدهد که در حال دروغ گفتن هستید.

حس اسب هانس (Hans's Horse Sense) تکنیک ۸:

- عادت کنید که هنگام صحبت کردن، در دو مسیر حرکت کنید: خودتان را بیان کنید، اما با دقت به نحوه واکنش شنونده‌تان به آنچه می‌گویید، توجه کنید.
- سپس حرکات خود را بر اساس آن برنامه‌ریزی کنید. این تکنیک به شما کمک می‌کند تا مردم را بخوانید.

صحنه را قبل از اینکه صحنه‌سازی کنید، تماشا کنید (Watch the Scene Before You Make the Scene) تکنیک ۹:

- تمرین کنید که از قبل همان "ابر آدم حسابی" باشید که می‌خواهید.

• خودتان را در حال راه رفتن با وضعیت بدنی عالی ("آویزان شدن با دندان‌ها")، دست دادن، لبخند زدن ("لبخند فراگیر") و استفاده از "چشمان چسبناک" ببینید.

• خودتان را بشنوید که به راحتی با همه صحبت می‌کنید و لذت دانستن اینکه در اوج آمادگی هستید و همه به سمت شما جذب می‌شوند را احساس کنید.

○ بخش دوم: چگونه بدانیم بعد از "سلام" چه بگوییم

در این بخش، لاوندرز بر اهمیت کلمات اولیه و تسلط بر "صحبت‌های کوتاه" تأکید می‌کند، که برای بسیاری از افراد باهوش، ترسناک است.

• هماهنگی خلق و خو (Make a Mood Match) تکنیک ۱۰:

• قبل از باز کردن دهانتان، یک "نمونه صدا" از شنونده‌تان بگیرید تا وضعیت ذهنی او را تشخیص دهید.

• یک عکس روانی از حالت چهره بگیرید تا ببینید شنونده‌تان شاد، بی‌حوصله یا گیج به نظر می‌رسد.

• اگر می‌خواهید مردم را به افکار خود نزدیک کنید، باید خلق و خو و لحن صدای آن‌ها را حتی برای یک لحظه هماهنگ کنید.