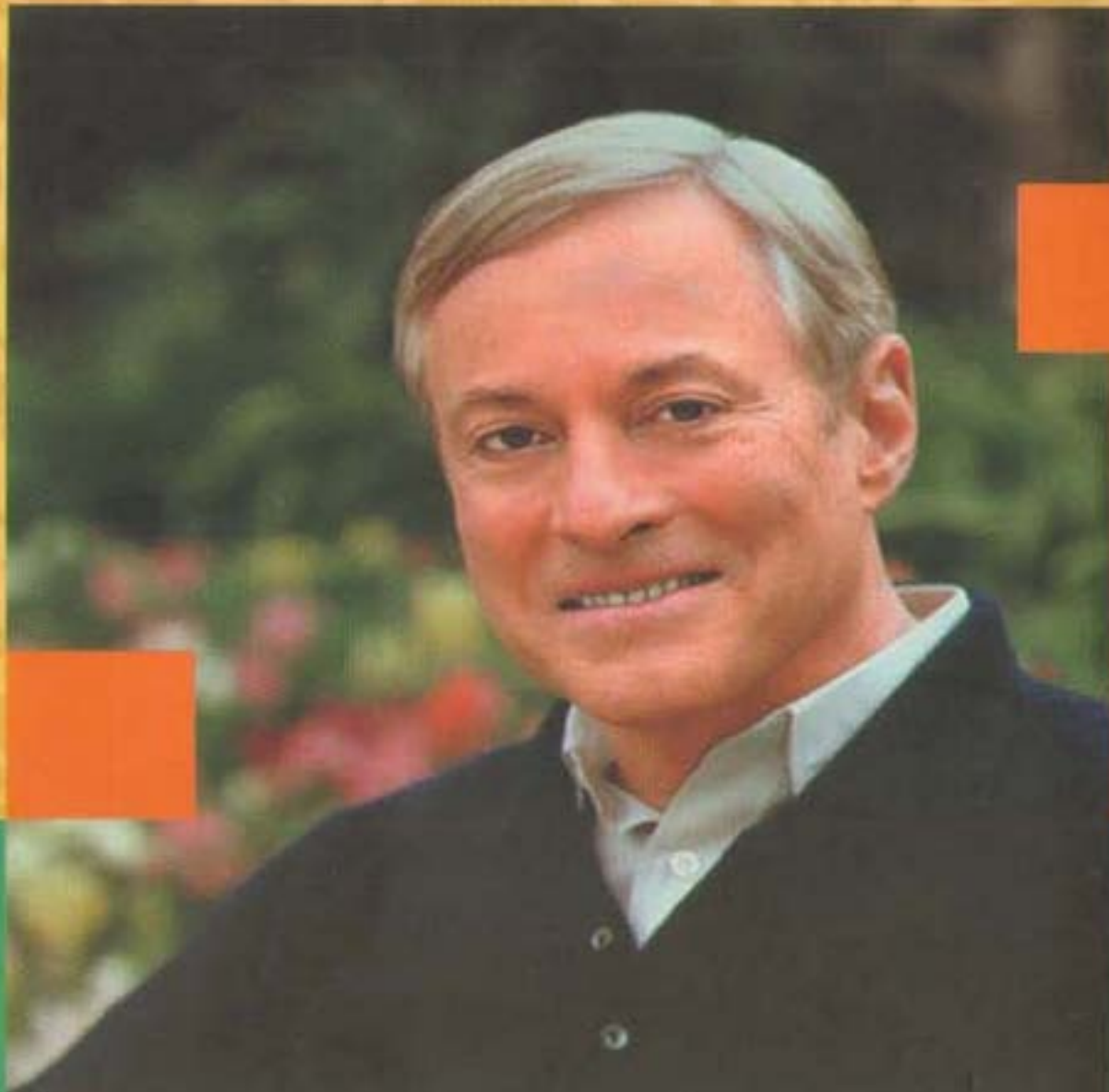


BRIAN TRACY & RON ARDEN



قدرت جذبیه

چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟

برایان تریسی و ران آردن

مترجم: خدیجه المیر

قدرت جذبِبه

چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟

برایان تریسی ورن آردن

مترجم: خدیجه مالمیر

سرشناسه	: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - TRACY BRIAN م
عنوان و نام پدیدآور	: قدرت جذب: چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟ / نویسنده برایان تریسی، ران آردن؛ مترجم خدیجه مالمیر.
مشخصات نشر	: قم: اشکذر، ۱۳۸۸.
مشخصات ظاهری	: ۱۸۴ ص.
شابک	: 978-600-5454-20-8
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: THE POWER OF CHARM
موضوع	: ۱. ارتباط. ۲. روابط اجتماعی. ۳. روابط بین اشخاص. ۴. جاذبه بین اشخاص. ۵. روابط گروهی.
شناسه افزوده	: مالمیر، خدیجه، ۱۳۵۸ - ، مترجم.
رده بندی کنگره	: ۱۳۸۸ ق ۴ ت ۲۵۸ / HM
رده بندی دیویی	: ۳۰۲ / ۲



کتابسرای بیان

قدرت جذب

نویسندگان: برایان تریسی و ران آردن

مترجم: خدیجه مالمیر

نوبت چاپ: دهم - ۱۳۸۹

تیراژ: ۱۰۰۰۰ جلد

ناشر: انتشارات اشکذر

لیتوگرافی و چاپ: رادین

ناظر چاپ: محمدرضا آقامحمدی

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۴۵۴-۲۰-۸

ISBN: 978-600-5454-20-8

کلیه حقوق برای کتابسرای بیان محفوظ است.

قیمت: ۴۰۰۰ تومان

نشانی: میدان انقلاب - خ شهدای ژاندارمری - بین خ اردیبهشت و خ کارگر جنوبی
مجتمع ناشران و کتابفروشان کوثر - طبقه همکف - پلاک ۱۵ - کتابسرای بیان
تلفن: ۵ و ۶۶۹۷۳۴۵۴ - ۰۹۱۲۵۴۴۱۸۵۹

«فهرست مطالب»

صفحه	عنوان
۱۱	مقدمه
۱۵	فصل ۱- جذبه چیست؟
۱۹	فصل ۲- جذبه در رفتار
۲۳	فصل ۳- آنچه جذبه می تواند انجام دهد
۲۷	فصل ۴- چگونه دیگران را جذب کنید
۳۳	فصل ۵- جادوی گوش کردن
۴۱	فصل ۶- جذب یک زن
۴۵	فصل ۷- جذب یک مرد
۴۹	فصل ۸- جذابیت درونی به بیرونی و بیرونی به درونی
۵۵	فصل ۹- قدرت توجه
۵۹	فصل ۱۰- علامت اول: تماس چشمی
۶۳	فصل ۱۱- علامت دوم: حرکت دادن چشم
۶۷	فصل ۱۲- علامت سوم: کج کردن سر
۶۹	فصل ۱۳- علامت چهارم: تکان دادن سر
۷۳	فصل ۱۴- علامت پنجم: زیان کل بدن
۷۹	فصل ۱۵- علامت ششم: جنبه منفی زیان بدن

صفحه	عنوان
۸۵	فصل ۱۶ - علامت هفتم: اصوات تأییدی
۸۷	فصل ۱۷ - علامت هشتم: الفاظ تأییدی
۹۱	فصل ۱۸ - با دوستان خود تمرین جذاب بودن کنید
۹۵	فصل ۱۹ - هنگام نصیحت کردن مراقب باشید
۹۹	فصل ۲۰ - قدرت گوش کردن صبورانه
۱۰۱	فصل ۲۱ - سریع لبخند بزنید و سریع بخندید
۱۰۵	فصل ۲۲ - سریع تحسین کنید
۱۰۹	فصل ۲۳ - از اصل «طوری رفتار کنید که گویی» استفاده کنید
۱۱۵	فصل ۲۴ - آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن
۱۱۹	فصل ۲۵ - نگاه کردن به طرفین صورت
۱۲۱	فصل ۲۶ - هنر آهسته صحبت کردن
۱۲۷	فصل ۲۷ - تأثیر سکوت
۱۳۱	فصل ۲۸ - پرکننده‌های زیاد، جذبه را از بین می‌برند
۱۳۳	فصل ۲۹ - افراد را با صدای خود جذب کنید
۱۳۷	فصل ۳۰ - خوش صحبت و باجذبه باشید
۱۴۱	فصل ۳۱ - گفت‌وگو را هدایت کنید
۱۴۵	فصل ۳۲ - تکلیف خود را انجام دهید
۱۵۱	فصل ۳۳ - توپ را در زمین مقابل نگه دارید
۱۵۵	فصل ۳۴ - «توپ را نکشید»
۱۵۹	فصل ۳۵ - همگام با فرد مقابل باشید
۱۶۳	فصل ۳۶ - کار نیکو کردن از پر کردن است
۱۶۵	فصل ۳۷ - مهارت را به هنر تبدیل کنید
۱۶۷	فصل ۳۸ - اکنون باید دست به کار شوید!
۱۷۱	فصل ۳۹ - جذبه را به کار بیندازید
۱۷۳	بخش ویژه: قدرت جذبه در گفت‌وگوی تلفنی

معرفی نویسندگان

برایان تریسی یکی از سخنرانان تجاری طراز اول آمریکا و پرفروش‌ترین مؤلف و یکی از مشاوران و مربیان مهم در امر رشد فردی و حرفه‌ای در جهان امروز است. او هر ساله برای ۲۵۰ هزار نفر درباره موضوعات زیادی از موفقیت و رهبری فردی تا کارایی مدیریتی، خلاقیت و فروش سخنرانی می‌کند. وی بیش از ۳۰ کتاب نوشته و بیش از ۳۰۰ برنامه آموزشی سمعی و بصری تولید کرده است. بیشتر آثار برایان به زبان‌های دیگر ترجمه و در ۳۵ کشور چاپ شده است. او به همراه «کمبل فریزر» برنامه مشاوره و رهبری پیشرفته و برنامه آموزش برتری را تألیف کرده است.

برایان به بیش از ۱۰۰۰ شرکت، از جمله آی‌بی‌ام، مک دونالد، داگلاس و میزگرد میلیون دلاری مشاوره و شخصاً به بیش از ۲ میلیون نفر آموزش داده است. ایده‌های او ثابت شده، عملی و سریع‌الاجرا هستند. خوانندگان، شرکت‌کنندگان در سمینارها و کارآموزانش مجموعه‌ای از تکنیک‌ها و راهبردهایی را می‌آموزند که بلافاصله

می‌توانند از آنها برای کسب نتایج بهتر در زندگی و شغل‌شان استفاده کنند.

ران آردن در انگلستان به دنیا آمده و تحصیل کرده است. او به عنوان یکی از مربیان مهم گفتار در جهان شناخته شده است. وی سال‌های زیادی از زندگی حرفه‌ای برجسته‌اش را به بازیگری و کارگردانی، و به عنوان استاد هنرهای تئاتر در ایالات متحده و سایر کشورها مشغول بوده و سپس تجربه‌های وسیع نمایشی خود را در توسعه‌ی مهارت‌های فروش در دنیای تجارت به کار بست.

ران به خاطر روش منحصر به فردش در امر مربی‌گری و فعالیت با بسیاری از استادان طراز اول سخنوری جهان و اعضای انجمن ملی سخنرانان، نامزد عنوان «مرشد مربیان سخنوری» شده است. وی همچنین در مجله تایم به عنوان یک چهره برجسته معرفی شده و جوایز متعدد و مشهوری را دریافت کرده است از جمله جایزه موریس ماسکارناس برای ابتکارات برجسته، جایزه ویلیام سوروکا برای رهبر استثنایی، دویست جایزه جهانی کمیته اجرایی و جایزه معتقدین به معجزه از P.A.R.T.S.

ران در سن دیگو به طور خصوصی کار می‌کند و سمینارها و کارگاه‌هایی در سراسر ایالات متحده، کانادا و آفریقای جنوبی برگزار می‌کند. مشتریانش شامل شرکت‌ها، آژانس‌های شهری، ایالتی و فدرال؛ سیاستمداران، وکلا، مدیران اجرایی و شخصیت‌های رادیو و تلویزیون هستند.

دانشگاه برایان تریسی

برایان تریسی با هدف کمک به افراد برای رسیدن به موفقیت و

استقلال مالی به عنوان صاحبان تجارت، دانشگاه تجارت و کارآفرینی برایان تریسی، را به تازگی تأسیس کرده و ریاست آن را بر عهده دارد. این دانشگاه دوره‌های آموزشی عملی و سریع‌الاجرایی در زمینه آفرینش تجارت، افزایش سود، آغاز تجارت شخصی، فروش موفق، رهبری با کارایی بالا و حداکثر کارایی ارائه می‌دهد. با استفاده از اینترنت می‌توانید مهارت‌های اساسی بازاریابی و فروش، تولید و توزیع، تبلیغ و توسعه، و نحوه به دست آوردن پول مورد نیاز را بیاموزید. به کمک دانشگاه برایان تریسی (BTU) این اطلاعات در هر زمان و هر مکان در دسترس شماست.



مقدمه

برای رسیدن به قله باید از قدرت جذب برخوردار بود. جذب همه چیز است و هیچ چیز نیست. تلاش و پشتکار، ظاهر، نحوه راه رفتن، تناسب اندام، صدا و آرامش در رفتار و حرکات، خوشقیافه یا زیبا بودن اصلاً لازم نیست، تنها چیزی که نیاز دارید جذب است.

سارا برنارد^(۱)

۸۵ درصد از موفقیت‌ها در تجارت و زندگی شخصی با توانایی شما در برقراری ارتباط مؤثر با دیگران تعیین خواهد شد. هوش اجتماعی^(۲) یا توانایی در برقراری روابط متقابل، گفت‌وگو، مذاکره و متقاعد کردن دیگران، سودآورترین و محترم‌ترین شکلی از هوش است که می‌توانید داشته باشید و این نوع هوش می‌تواند افزایش یابد. شما می‌توانید تنها با تمرین بعضی از روش‌ها و تکنیک‌های

۱- هنریشه فرانسوی.

برقراری ارتباط، که امروزه توسط بانفوذترین و تأثیرگذارترین افراد دنیا به کار می‌روند، بیاموزید که فردی خونگرم، صمیمی، دوست‌داشتنی و باجذبه باشید.

«رازهای» افراد خوش صحبت و مشهور اصلاً راز نیستند؛ این رازها روش‌های ساده ثابت شده‌ای برای تعامل با دیگران هستند که باعث می‌شوند افراد با شما ارتباط برقرار کرده و پیام‌تان را دریافت کنند. در نتیجه، آنها بیش از پیش تحت تأثیر قرار می‌گیرند، از شما خرید می‌کنند، وارد روابط تجاری و خصوصی با شما می‌شوند و نظر مثبتی نسبت به شما پیدا می‌کنند.

توانایی شما برای این که فردی با جذبه و کاملاً دوست‌داشتنی و خوش‌رو باشید، بیش از هر خصوصیت دیگری درهای موفقیت را به روی‌تان خواهد گشود. بیشتر مردم شما را دوست داشته و رفتار صمیمانه‌ای با شما خواهند داشت، تمایل آنها به دیدار شما بیشتر می‌شود، به صحبت‌های شما گوش می‌دهند، در جمع شما حضور پیدا کرده و شما را به جمع خود دعوت می‌کنند.

ما در صدها سخنرانی و برنامه‌های آموزشی که به هزاران نفر ارائه داده‌ایم، بارها گفته‌ایم که: «با ارزش‌ترین متاع در جهان طلا یا الماس نیست، جذبه است.» اعتبار شما، افکار و صحبت‌های مردم درباره شما در غیاب‌تان، با ارزش‌ترین سرمایه شخصی و حرفه‌ای شماست. این اعتبار شامل مجموعه تأثیراتی است که بر افراد حاضر در جمع می‌گذارد.

با آموختن حقایق ساده درباره جذبه و تمرین تکنیک‌هایی که در ادامه به آنها خواهیم پرداخت، می‌توانید تأثیرگذاری و بهره‌مندی از تعاملات خود با دیگران را به طور چشمگیری افزایش دهید، از

خانواده خود شروع کنید و آن را به تمامی افرادی که ملاقات می‌کنید، گسترش دهید.

شما موفق‌تر خواهید بود، درآمد بیشتر، پیشرفت سریع‌تر و فروش بیشتری خواهید داشت، در اکثر مذاکرات پیروز خواهید شد و هنگام برخورد با دیگران قانع‌کننده‌تر و بانفوذتر خواهید بود.



فصل اول

جذبه چیست؟

وقتی جان اف. کندی لبخند می‌زد، می‌توانست پرنده‌ای را از روی درخت به خود جذب کند.

سیمور سنت جان

تعریف جذبه را از زبان کسی که انتظار نداشت تسلیم آن شود و شاید هم در برابر تأثیراتش مقاومت کرده، بشنوید:

... او «در لحظه» برخورد با افراد به چهره آنها کاملاً دقت می‌کرد... اشتیاق و صمیمیت از خود نشان می‌داد؛ به نظر می‌رسید که شما را واقعاً دوست دارد و برایش مهم نیست که شما او را دوست دارید یا خیر. می‌توانم فقط حدس بزنم که چه مقدار از آن ژنتیکی و چه مقدار رشد یافته بود. تنها این را می‌دانم که در آن برخورد کوتاه، کاملاً جذب کسی شده بودم که نه او را قبول داشتم و نه حتی انتظار داشتم که از او خوشم بیاید.

این اظهارات توسط مارک سانبرن سخنگوی حرفه‌ای، در نشست

با رئیس جمهور بیل کلینتون بیان می‌شود. وقتی از جذب سخنان می‌گوییم، درباره‌ی آداب غذا خوردن، ظاهر خوب، یا شیک پوش بودن صحبت نمی‌کنیم، بلکه روی سخن ما چیزی است که خیلی عمیق‌تر از این حرف‌هاست. جذب واقعی چیزی فراتر از ظاهر محض است. توانایی و قابلیت است که بعضی افراد برای ایجاد رابطه‌ای دوستانه‌تر برخوردارند که باعث می‌شود دیگران در حضور آنها احساس بی‌نظیری داشته باشند. جذب از خصوصیت جالب توجهی برخوردار است و آن این است که پاسخ ما به آن شدید، مبتنی بر احساس و تقریباً غریزی است.

طبیعت یا تربیت؟

شاید گاهی به خودتان بگویید: «تو باید با جذب زاده می‌شدی و حالا که غیر از این است، آدم خوش‌شانسی نیستی!» ما هم این عقیده را قبول داشتیم، اما در تمام سال‌هایی که تحقیق و آزمایش کرده‌ایم و هنر و مهارت ارتباط رودررو را آموزش داده‌ایم، دلایل و مدارکی به دست آورده‌ایم که خلاف این را ثابت می‌کند.

در این شکی نیست که بعضی افراد به طور طبیعی با جذب هستند و به تبع آن از یک مزیت نسبت به دیگران برخوردارند. اما جذب ترکیب اسرارآمیزی که فقط در ژن‌های ما یافت شود، نیست؛ جذب نتیجه استفاده از مهارت‌های ویژه‌ای است که بسیاری از ما چیز کمی درباره آنها می‌دانیم، یا اصلاً چیزی نمی‌دانیم. این به آن معناست که جذب اکتسابی است.

در صفحه‌های بعد، به شما خواهیم گفت که چگونه می‌توانید با به کار بردن جاذبه‌های مغناطیسی و نفوذ بر افرادی که با آنها برخورد

می‌کنید، فرد کاملاً باجذب‌ه‌ای شوید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

از این پس به جذب‌ه به عنوان یک خصوصیت و مهارت شخصیتی بنگرید که می‌توانید آن را با انجام کارهایی که افراد باجذب‌ه انجام می‌دهند، افزایش دهید و از نوع اشخاصی باشید که افراد باجذب‌ه هستند.



فصل دوم

جذبه در رفتار

جذبه: خصیصه‌ای است که نیروی مقاومت‌ناپذیری برای خشنود ساختن و جذب دیگران به کار می‌برد.

فرهنگ لغت

ران آردن این داستان را از زندگی شخصی خود به عنوان گواهی بر قدرت جذبه نقل می‌کند:

در سال‌های دهه هفتاد بود که به قدرت جذبه اعتقاد راسخی پیدا کردم. یکی از دوستان ما در لوس آنجلس تلفنی من و همسر، نیکی، را به مهمانی ایوان برولد و همسرش ماریان دعوت کرد. آنها به تازگی از آفریقای جنوبی به اینجا آمده بودند. ایوان یک ابلیس خوش‌قیافه، بازیگر و همچنین یک دوست خوب است، من او را از زمان بازی در تئاتر در آفریقای جنوبی می‌شناسم.

ما بعد از ظهر همان روز، یعنی شنبه، به مهمانی رفتیم و به جمعیتی که در باغ بودند، ملحق شدیم. مردم و البته ایوان و ماریان،

در اطراف بوفه می چرخیدند. من و همسر من به گرمی به همه سلام کردیم و سپس ما چهار نفر به طرف میزهای مدعوین بوفه رفتیم. نزدیک غروب بود که دیدم نیکی و ایوان با هم صحبت می کنند و همسر عزیزم، که معمولاً آدم معقولی است، ظاهراً مجذوب او شده بود. با خود فکر کردم: «آخر این چه افتضاحی است؟ او مثل یک دختر بچه رفتار می کند.» در آن لحظه از حسادت خونم به جوش آمد و با عجله به طرف آنها رفتم.

قدرت جذاب بودن

کمی بعد، به نیکی گفتم: «چه چیز جذابی در ایوان تو را آن طور هیپنوتیزم کرده بود؟» او لحظه ای فکر کرد و گفت: «ایوان وقتی با کسی صحبت می کند، گویی در پيله او قرار دارد. از نظر او کسی جز آن فرد در جهان وجود ندارد. وقتی به حرف هایش گوش می دهد، طوری رفتار می کند که گویی هر کلمه ای که به زبان می آورد مهم است و به توجه کامل او نیاز دارد.»

وقتی به حرف های او فکر کردم، فهمیدم که کاملاً حق با او است. از وقتی که ایوان را می شناسم، همین خصوصیت را با هر کسی که صحبت می کند، نشان داده است. او دائماً از خود جذب ساطع می کند. به همین دلیل مردی خوش مشرب و مورد پسند زنان و مردان زیادی است.

علاقه مادام العمر به این قوانین ساده منجر می شود

بیش از بیست سال است از این ماجرا می گذرد، ولی انگار همین

دیروز بود. همان طور که همسر عزیزم یادآوری می‌کند، اولین علاقه مفرط من به جذبه از همان زمان آغاز شد.

علاقه من شدت گرفت. من شروع کردم به مطالعه و شناخت رفتارهایی که تمام افراد باجذبه به کار می‌برند. از تعداد زیادی از این افراد پرسیدم که چه احساسی درباره تأثیر خود بر دیگران دارند. یکی از چیزهای جالبی که کشف کردم این بود که افراد باجذبه از لذت بخشیدن به دیگران لذت زیادی می‌برند.

سپس آنچه را که آموخته بودم به درس‌های قابل درک و ارائه خلاصه کردم؛ هر درس به نوبه خود شامل مجموعه‌ای از قوانین و تکنیک‌های ساده و قابل فهمی است که آموزش و انجام آنها نیز به آسانی صورت می‌گیرد.

برایان تریسی و من نحوه استفاده از این مهارت‌ها را به افراد زیادی - به دلایل حرفه‌ای یا اجتماعی - با موفقیت آموزش داده‌ایم و اکنون شما هم می‌توانید بیاموزید چگونه پویایی‌های تأثیر خود بر دیگران را کنترل کنید. زمانی که متوجه شوید قدرت جذبه را چگونه در اختیار بگیرید، یکی از باارزش‌ترین عوامل موفقیت را - این که به افراد احساس ارزشمند بودن ببخشید - به خدمت خواهید گرفت.

راهکارهایی برای جذب دیگران

به جذاب‌ترین فردی که می‌شناسید، فکر کنید. رفتار او را مشاهده کنید. سعی کنید بفهمید وقتی باجذبه است چه کار می‌کند. به تأثیری که بر دیگران دارد نگاه کنید و آنچه را که مشاهده می‌کنید به کار ببندید و وقتی انگیزه در شما بوجود آمد بیاموزید که درست مثل الگوی‌تان، البته به روش خود، با جذبه، متقاعدکننده و قابل تحسین باشید.

فصل سوم

آنچه جذبه می تواند انجام دهد

جذبه گیر است. درست مثل گلبرگ های گل که در برابر گرما و نور خورشید گشوده و باز می شوند، ما هم در برابر گیرایی جذبه از خود رها و مسحور می شویم. جذبه مثل یک آهن ربای بزرگ ما را به سوی منبع مغناطیسی خود می کشاند.

تاکوزا، یک بانوی فرزانه قرن بیستم

افراد با جذبه معمولاً خوب گوش می دهند و اغلب شانس های بیشتری نصیبشان می شود. فرصت هایی به آنها داده می شود که شاید دیگران هرگز چنین فرصت هایی را به دست نیاورند. این افراد ممکن است به خاطر کارهایی بخشیده شوند که دیگران به خاطرشان به دار آویخته می شوند. چیزهایی به آنها گفته می شود که شاید دیگران هرگز آنها را نشنیده باشند. مردم از آنها عذر می خواهند، از سر راهشان کنار می روند و همیشه به خاطر شک و تردیدی که دارند، به آنها سود می رسانند. تصور کنید که فردی با حالتی شدیداً گیرا و بانفوذ به

سمت تان می آید، در این موقع شما مورد تهاجم جذبیه آن شخص قرار گرفته اید.

احساس ارزشمند بودن

حتماً تا به حال با افرادی ملاقات کرده اید که قادر بوده اند شما را با جذبیه خود مجذوب کنند. به نظر می رسد که آنها شما را واقعاً دوست دارند، برای نظر شما ارزش قائل اند، تمام توجه شان را به شما و نه هیچ کس دیگر اختصاص داده اند. وقتی در کنار شما بودند بدون توجه به این که فرد دیگری آن اطراف است، هیچ کس جز شما برایشان وجود نداشت. آنها چنان رفتار کرده اند که شما احساس می کنید جذاب ترین و مهم ترین شخصی هستید که تا به حال ملاقات کرده اند. برای این که از مصاحبت با آنها لذت ببرید، قضاوت و انتقاد درباره آنها را کاملاً به تعویق انداختید. آیا به خاطر دارید که چه احساس شگفت انگیزی داشتید؟ شرط می بندم که احساس ارزشمند بودن می کردید.

به این فکر کنید که چه قدرتی لازم است تا بتوانید کسی را وادار کنید که درباره خودش به احساس شگفت انگیزی برسد. این احساس بی حد و حصر است! رهبران بزرگ سیاسی این احساس را پرورش می دهند، تاجران موفق آن را گسترش می دهند و بازیگران مشهور از آن بهره می گیرند. تقریباً هرکسی که با مردم سرو کار دارد می تواند از جذبیه بهره برد و هرکس که می خواهد از نردبان موفقیت بالا برود باید این خصوصیت را در خود تقویت کند.

چه وقت؟ کجا؟

چه وقت و کجا توانسته‌اید این احساس خاص را در دیگران ایجاد کنید؟ چه قدر فکر می‌کنید که این موهبت می‌تواند در زندگی فردی و دنیای تجاری شما ارزشمند باشد؟ باور کنید مطلقاً نمی‌شود روی آن قیمت گذاشت. وقتی قدرت این را دارید که به مردم احساس خاص بودن ببخشید، بلادرنگ پاداش آن را هم دریافت خواهید کرد.

راهکارهایی برای جذب دیگران

تصمیم بگیرید که امروز می‌خواهید قدرت جذبه را در خود تقویت کنید و در ارتباطات خود با دیگران آن را تمرین کنید. این تصمیم، شما را به سوی انجام کارهایی سوق می‌دهد که بتوانید افراد دیگر را وادار سازید درباره خود احساس شگفت‌انگیزی پیدا کنند. «نسبت جذبه‌ای» را که در حال حاضر دارید اندازه بگیرید. به خودتان در این باره که تا کنون چه قدر باجذبه بوده‌اید، از یک تا ده نمره بدهید، نمره ده «عالی» است. سپس از فردی که شما را می‌شناسد نیز بخواهید به شما نمره بدهد. هر عددی که این شخص به شما اختصاص دهد اندازه واقعی است. اکنون شما آماده‌اید تا خود را به فردی کاملاً باجذبه تبدیل کنید.



فصل چهارم

چگونه دیگران را جذب کنید

مردم اهمیت نمی‌دهند که چه قدر می‌دانید تا زمانی که بدانند چه قدر اهمیت می‌دهید.

لوهولتز^(۱)

روان‌شناسان می‌گویند هسته شخصیت اعتماد به نفس است. این اصطلاح به بیان ساده‌تر و بهتری تعریف شده است: «چه قدر خود را دوست دارید.» اعتماد به نفس به این معنی است که شما احساس کنید چه قدر مهم و ارزشمند هستید.

انسان‌ها شدیداً احساساتی هستند و از روی احساسات تصمیماتی می‌گیرند و سپس آنها را با منطق توجیه می‌کنند. مردم به شدت تحت تأثیر محیط احساسی خود و به ویژه رفتار افراد دیگر نسبت به خود هستند. شما از کودکی شرطی شده‌اید که در برابر عمل

و عکس‌العمل‌های والدین‌تان نسبت به خود بسیار حساس و زودرنج باشید. پویایی این مشاجره‌های زود هنگام اغلب پایه ارتباطات شما را با دیگران در زندگی پی‌ریزی می‌کنند.

وقتی کاری را برای دیگران انجام می‌دهید، معمولاً یا اعتماد به نفس (احساس درونی مثبت بودن) شما تقویت می‌شود، یا از تحقیر شدن شما توسط افراد و یا شرایط دیگر جلوگیری می‌کند.

راز جذب

انسان به طور ذاتی شدیداً نیاز دارد که او را ارزشمند بدانند و ارزشمند باشد. بنابراین راز جذب ساده است: کاری کنید که دیگران احساس مهم بودن کنند.

پنج راه برای جذاب بودن

هرچه بیشتر افراد در حضور شما احساس مهم بودن کنند، بیشتر به جذاب بودن شما پی خواهند برد. خوشبختانه، ما می‌دانیم که چگونه به افراد احساس شگفت‌انگیزی درباره خودشان بدهید. این رفتارهای کلیدی می‌توانند در پنج دسته خلاصه شوند: پذیرش، تقدیر، تأیید، تحسین و توجه.

۱. پذیرش: بزرگترین هدیه‌ای که می‌توانید به افراد دیگر بدهید نگرش «توجه مثبت و بی‌قید و شرط» است. یعنی، آنها را به طور کامل و بی‌حد و حصر می‌پذیرید. هرگز از آنها انتقاد و عیب‌جویی نمی‌کنید. همه چیزشان را کاملاً قبول می‌کنید؛ چنان‌که گویی آنها معجزه طبیعت هستند؛ این نقطه شروع جذاب بودن است. چگونه پذیرش تمام و کمال خود را بیان می‌کنید؟ ساده است.

لبخند بزنید! وقتی به افرادی که شما را نگاه می‌کنند با خوشحالی لبخند می‌زنید، اعتماد به نفس آنها خودبه‌خود افزایش می‌یابد. آنها احساس خوشایندی درباره خود پیدا می‌کنند. آنها احساس می‌کنند افراد مهم و ارزشمندی هستند و شخصی که این احساس را به آنها القا می‌کند، دوست دارند. آنها شما را فرد باجذبه‌ای می‌یابند، حتی قبل از اینکه چیزی بگویند.

۲. **تقدیر:** هرگاه از دیگران به خاطر کاری که، چه کوچک و چه بزرگ انجام داده‌اند، تقدیر کنید، اعتماد به نفس‌شان بالا می‌رود. آنها احساس می‌کنند ارزشمندتر و مهم‌تر هستند. احساس قابلیت و توانایی بیشتری می‌کنند. تصور آنها از خود بهتر شده و عزت نفس‌شان افزایش می‌یابد.

در این حالت بازدهی دو برابر می‌شود: هرگاه به فردی لبخند می‌زنید، یا از او تقدیر می‌کنید، نه تنها اعتماد به نفس و احساس مهم بودن در آن شخص بالا می‌رود، بلکه در مورد خودتان هم همین‌طور است. هر زمان کاری می‌کنید، یا چیزی می‌گویید که باعث می‌شود افراد دیگر خودشان را بیشتر دوست داشته باشند، در واقع خودتان را بیشتر دوست دارید.

هرچه بیشتر خود را دوست داشته باشید، حقیقتاً دیگران را بیشتر دوست خواهید داشت و اهمیت بیشتری برای آنها قائل خواهید شد. هرچه بیشتر خود را دوست داشته باشید، کمتر نگران این خواهید بود که آیا تأثیر خوبی بر دیگران می‌گذارید یا خیر، و خود به خود به فردی باجذبه‌تر تبدیل می‌شوید.

۳. **تأیید:** گفته می‌شود که «بچه‌ها برای آن گریه می‌کنند و مردها برای آن می‌میرند.» همه انسان‌ها در طول زندگی نیاز شدید و

ناخودآگاهی به تأیید رفتارها و موفقیت‌های‌شان دارند. تأیید، هر میزانی که باشد انسان را خیلی راضی نمی‌کند. این نیاز مانند نیاز به غذا و استراحت، مداوم است. افرادی که پیوسته به دنبال فرصت‌هایی برای تأیید دیگران هستند، به هر جایی که پا می‌گذارند، مورد استقبال قرار می‌گیرند.

شاید بهترین تعریف برای تأیید «ستایش» است. این موضوع به اندازه‌ای مهم است که در فصل‌های بعدی به آن خواهیم پرداخت. فقط این نکته را به خاطر داشته باشید که هرگاه افراد دیگر را به خاطر کاری که انجام داده‌اند، ستایش کنید، اعتماد به نفس‌شان افزایش می‌یابد. آنها احساس شگفت‌انگیزی درباره خود پیدا می‌کنند و شما را فردی جذاب، باهوش، بسیار دوست‌داشتنی و فوق‌العاده باجذب می‌یابند.

۴. **تحسین:** بنا به گفته آبراهام لینکلن «همه تحسین را دوست دارند.» وقتی ویژگی، دارایی و موفقیت افراد را صادقانه و خالصانه تحسین می‌کنید، آنها ناخودآگاه احساس بهتری درباره خود پیدا می‌کنند. آنها احساس می‌کنند فرد مورد تأیید، ارزشمند، مهم و مقبولی هستند. در نتیجه آنها خود و شما را بیشتر دوست خواهند داشت.

از نوع پوشش فرد تعریف کنید. یکی از خصوصیات او مثل وقت‌شناسی یا پیگیری را تحسین کنید. شخص را به خاطر بردن جایزه یا رسیدن به هدفی مورد تحسین و تشویق قرار دهید. او را به خاطر کارهای کوچک و بزرگی که انجام داده است تحسین کنید. همیشه در فرد دنبال چیزی بگردید که از آن تعریف کنید و هر بار که چیزی پیدا کنید، این فرد شما را بیشتر دوست داشته و شما را فرد

باجذبه‌ای خواهد یافت.

۵. توجه: این خصوصیت شاید مهم‌ترین خصیصه در بین خصوصیات دیگر است و موضوع چند فصل از فصل‌های بعدی خواهد بود. این خصیصه قدرتمندترین رفتار برای ایجاد اعتماد به نفس است و کلید جذبه آنی است. وقتی به افراد دیگر کاملاً توجه کنید، آنها احساس می‌کنند که ارزشمندتر و مهم‌تر هستند و شما را بیشتر دوست خواهند داشت.

این پنج خصیصه قدرتمندترین راهکارهایی هستند که تا کنون برای ایجاد اعتماد به نفس کشف شده‌اند. هنگامی که با تمرین بر آنها تسلط یابید، به یکی از جذاب‌ترین و بانفوذترین افراد در محیط اجتماعی و حرفه‌ای خود تبدیل خواهید شد.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد که با یک شخص مهم، یا حتی کسی که با او کار می‌کنید، ملاقات کردید این تمرین را انجام دهید: تصور کنید در جوانی دوست عزیزی داشتید که بسیاری از تجربه‌های عاطفی و مهم دوران جوانی خود را با او تقسیم کرده‌اید. اما سال‌ها گذشته و او را ندیده‌اید و خبر ندارید دوست‌تان کجا رفته است.

یک روز، وقتی در خیابان قدم می‌زنید، یا شاید هم مشغول کاری هستید، ناگهان او را می‌بینید! شما غافلگیر، دستپاچه و غرق در سیلی از خاطرات و محبت می‌شوید. تمام صورتتان می‌درخشد و فقط به این می‌توانید فکر کنید، که «این تو هستی!»

وای! شما از دیدن این شخص خیلی خوشحالید. در آن واحد هیجان‌زده، خوشحال، سپاسگزار و احساساتی می‌شوید.

از این پس هنگام برخورد با شخص یا اشخاصی که برایتان مهم هستند، به خصوص کسانی که دوست‌شان دارید، یا دوستان عزیزتان، همین حس را بیافرینید و چنان رفتار کنید که گویی آنها را بعد از یک غیبت طولانی پیدا کرده‌اید و بگویید: «این تو هستی!» با این افراد خاص طوری برخورد کنید که گویی از دیدن آنها به طرز باورنکردنی خوشحال شده‌اید. چنان رفتار کنید که گویی آنها مهم‌ترین فرد در جهان هستند. مهم نیست که این افراد چه کسانی هستند، آنها تصور خواهند کرد که شما فردی به طور باورنکردنی باجذبِه هستید.



فصل پنجم

جادوی گوش کردن

توجه مجذوبانه بالاترین شکل تملق است.

دلیل کارنگی^(۱)

توانایی شما برای خوب گوش کردن در یک گفت‌وگوی اجتماعی یا تجاری، می‌تواند به اندازه هر مهارت دیگری به پیشرفت شما کمک کند. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های یک رهبر، توانایی او در جمع‌آوری اطلاعات از طریق پرسیدن و گوش کردن دقیق به گفته‌های افراد است.

دانیل گولمن، نویسنده هوش عاطفی^(۲)، به این نتیجه رسید که توانایی انسان‌ها در برقراری ارتباط عاطفی با افراد (EQ)، شاید خیلی بیشتر از IQ در موفقیت آنها حیاتی است. او مهم‌ترین ویژگی EQ را تحت عنوان «حس همدردی» یا توانایی درک و هم‌احساسی با سخن

۱- روان‌شناس و مربی تعلیم و تربیت آمریکایی.

افراد و منظور واقعی آنها بیان می‌کند.

هوارد گاردنر، از دانشگاه هاروارد، این ویژگی را تحت عنوان «هوش اجتماعی» تعریف کرده است، که همان‌طور که در ابتدای این کتاب اشاره کردیم، سودآورترین و محترم‌ترین نوع هوش در جامعه ماست. خوشبختانه این هوش می‌تواند تنها از طریق یک شنونده خوب بودن کسب شود.

چهار راه حل کلیدی برای گوش کردن واقعی

هر نوع کتاب، مقاله، یا دوره آموزشی در نهایت به همین نتیجه ختم می‌شود: در اینجا چهار راه حل کلیدی برای گوش کردن واقعی ارائه می‌شود. اگر بر آنها مسلط شوید، «نسبت جذب» شما به سرعت و بلافاصله افزایش می‌یابد.

۱. **بادقت گوش کردن:** بدون این که حرف دیگری را قطع کنید، بادقت و با سکوت کامل گوش کنید، چنان‌که گویی هیچ چیز در دنیا و در آن لحظه برای شما مهم‌تر از حرف‌هایی نیست که آن شخص می‌گوید.

اگر کسی می‌خواهد با شما صحبت کند، به خصوص در منزل، بلافاصله تمام کارهای دیگران را متوقف کنید و همه توجه‌تان را به او جلب کنید.

تلویزیون را خاموش کنید، کتاب یا روزنامه را ببندید و توجه خود را قاطعانه بر آنچه شخص دیگر می‌گوید متمرکز کنید. این رفتار بلافاصله از سوی شخص مقابل دریافت شده و مورد تقدیر قرار می‌گیرد و قدرت عاطفی بسیار زیادی در طی گفت‌وگو به شما خواهد بخشید.

طوری به فرد مقابل گوش کنید که گویی مبهوت سخنان او شده‌اید، تصور کنید چشم‌هایتان لامپ‌های ماوراء بنفش هستند که صورت شما را برنزه کرده‌اند.

وقتی شما به سخنان فرد دیگری مشتاقانه گوش دهید، این فرد به لحاظ زیست شیمیایی تحت تأثیر قرار می‌گیرد. مغز او «داروی شادی‌آور» طبیعی یا اندروفین، ترشح می‌کند که باعث می‌شود فرد درباره خودش احساس خوبی پیدا کند. اعتماد به نفس او بالا برود و خودش را هم بیشتر دوست داشته باشد. مهم‌تر از همه، شما را به خاطر این حسن اخلاق که با دقت تمام به حرف‌های او گوش داده‌اید، بیشتر دوست داشته و اعتماد بیشتری به شما پیدا کند. نتیجه، فوق‌العاده و شگفت‌آور خواهد بود.

۲. مکث قبل از پاسخ دادن: به محض این که فرد مقابل خواست نفسی تازه کند، وسط حرفش نپرید، بلکه سه تا پنج ثانیه مکث کنید. اجازه دهید سکوت برقرار شود؛ فقط آرام باشید.

وقتی مکث می‌کنید سه چیز اتفاق می‌افتد، که هر سه خوب هستند؛ اول این که وقتی فرد مقابل بخواهد برای سازماندهی مجدد افکارش اندکی مکث کند، شما از قطع کردن سخن او اجتناب می‌کنید. دوم این که با مکث کردن به شخص خواهید گفت که سخنانش مهم است و شما با دقت به آن توجه می‌کنید. این امر ارزش فردی گوینده را تقویت کرده و باعث می‌شود به شما به عنوان شخصی باجذبه و باهوش نگاه کند. سوم این که نه تنها صحبت‌های شخص بلکه منظور او را در سطح عمیق‌تر ذهن به واقع شنیده و درک می‌کنید. این کار را یک بار امتحان کنید و نتیجه‌اش را ببینید.

۳. پرسش جهت توضیح: هرگز وانمود نکنید که منظور شخص را

از آنچه که گفت دقیقاً می دانید؛ بلکه، با پرسیدن این سؤال: «منظورت چیست؟» یا «دقیقاً منظورت چیست؟» به او کمک کنید تا توضیح بیشتری درباره صحبت آخرش بدهد.

یکی از مهم ترین قوانین ارتباط این است: شخصی که سؤال می کند اوضاع را نیز کنترل می کند.

شخصی که به سؤالات پاسخ می دهد تحت کنترل کسی است که سؤال ها را می پرسد. وقتی شخص در پاسخ به سؤالی شروع به صحبت می کند، کاملاً، ۱۰۰ درصد از تمرکز و دقتش روی چیزی است که می گوید؛ او نمی تواند به چیز دیگری فکر کند. او کاملاً تحت کنترل فرد سؤال کننده است.

ترفندی که برای جذب کردن کسی با این روش باید به کار ببندید این است که پرسش های فکورانه ای را مطرح کنید. تمام افراد خوش صحبت و موفق این راهکار را شناخته و مرتباً آن را به کار می بندند.

۴. همان سخن را به شخص بازگردانید؛ آن را با واژه های خود بازگو کنید: این راه حل، آزمایش نهایی برای گوش کردن واقعی است، گواهی بر این که واقعاً گوش می کنید، نه این که خود را به «گوش کردن تظاهری» که امروزه بسیار متداول است، مشغول کنید.

هرگاه فرد صحبتش را تمام می کند، مکث کنید و چیزی مثل این بگویید: «پس، فقط این کار را کردید، و بعد این اتفاق افتاد، و آن موقع این کار را کردید، درست است؟»

تنها وقتی گوینده تأیید می کند که این همان چیزی است که گفته و منظورش بوده، با پرسیدن سؤال های دیگر یا توضیح درباره آنچه که گفته است، به صحبت خود ادامه دهید.

چرا زنان شنونده‌های بی نظیری هستند

به طور کلی، زنان شنونده‌های بی نظیری هستند. زنان هنگام برقراری ارتباط، طبق اسکن‌های MRI، هفت نقطه از مغزشان کاملاً درگیر می‌شود. در مردان، تنها دو نقطه است.

مردان اغلب با بی میلی به حرف‌های زنان گوش می‌دهند، به خصوص اگر تلویزیون روشن باشد. این به آن خاطر است که مردان تنها می‌توانند یک ورودی حسی را در یک لحظه پردازش کنند. برای مثال، آنها نمی‌توانند هم به تلویزیون نگاه کنند و هم به کسی که صحبت می‌کند، گوش دهند، در حالی که زنان خیلی بیشتر از این را به سادگی می‌توانند انجام دهند.

بدترین گناهی که یک مرد می‌تواند در حق همسرش مرتکب شود این است که وقتی او صحبت می‌کند به حرف‌هایش گوش ندهد. هر مردی از همسرش شنیده که با عصبانیت او را متهم می‌کند که: «تو به حرف من گوش نمی‌دهی!»

مردان معمولاً به سرعت پاسخ می‌دهند: «بله، گوش می‌کنم.» سپس او می‌چرخد و می‌گیرد، دست به سینه می‌ایستد و طلبکارانه می‌پرسد: «بسیار خوب، پس داشتم چه می‌گفتم؟» فقط وقتی که مرد بتواند صحبت‌های همسرش را تا حدی درست به او برگرداند، در آن صورت است که زن مطمئن می‌شود به حرف‌هایش واقعاً گوش داده است.

برای این که به فردی کاملاً با جذبیه تبدیل شوید، باید بر روش‌های گوش کردن مسلط شوید. به خصوص اگر یکی از مرد هستید. افزایش این مهارت کلیدی در درجه اول مستلزم نظم و تنظیم خولها بود، اما به مرور زمان ساده و غیر آوازی می‌شود. قیام زنی مثال بارز از این مهارت است.

گوش کردن با یک تفاوت

گوش کردن واقعی به معنای گوش کردن با یک تفاوت است. این به آن معنا نیست که، «گوشت را به من بده تا یک داستان برای تعریف کنم»؛ بلکه، به این معنی است که مردم را متقاعد کنید کاملاً درگیر چیزی که گفته می‌شود، هستید.

تجربه شخصی ران درباره جذب کردن افراد با گوش دادن به آنها

به خاطر دارم که در یک مهمانی به یکی از دوستانم که میزبان آن جشن بود، نگاه می‌کردم. او داشت با فردی که برایم آشنا نبود، با شور و حال غیرقابل وصفی گپ می‌زد. وقتی او رفت، دوستم به طرف من آمد و گفت: «تو راجر پیت، آن مرد جذابی که چند لحظه قبل با او صحبت می‌کردم را می‌شناسی؟» «راستش، او یکی از جذاب‌ترین افرادی است که تا به حال دیده‌ام و چه قدر خوش صحبت است. باهوش، خوش بیان و حیرت‌انگیز؛ تو باید او را ببینی!»

او را نمی‌شناختم و در درونم لبخند زدم. زیرا او گفت: «خوش صحبت، باهوش، خوش بیان و حیرت‌انگیز» خوب، وقتی به آنها نگاه می‌کردم، به نظرم رسید او به سختی بیش از یک یا دو کلمه به زبان آورد، اما متوجه شدم که او شنونده فوق‌العاده‌ای است و با این طرز برخورد میزبانش را کاملاً جذب خود کرده بود.

راهکارهایی برای جذب دیگران

هریک از تکنیک‌های گوش کردن واقعی - گوش کردن، مکث کردن، سؤال‌های فکورانه پرسیدن و بازگو کردن - را در یک زمان امتحان کنید. با تمرین دقیق، گوش کردن را در منزل و در محل کار

شروع کنید. تلاش نکنید که حرف دیگران را قطع کنید؛ فقط به دهان فرد مقابل چشم بدوزید.

با استفاده از تکنیک‌های مختلف، کنترل و هدایت گفت‌وگو را تمرین کنید. شما متوجه خواهید شد که با سؤال کردن و گوش دادن دقیق به جواب‌ها، می‌توانید در عرض چند دقیقه با شخص مقابل ارتباط عمیق‌تری برقرار کنید تا این که چندین هفته تمام صحبت کنید.



فصل ششم

جذب یک زن

دوور با خود فکر کرد، اگر خداوند چیزی بهتر از زن خلق می‌کرد مطمئناً آن را برای خود نگه می‌داشت.

نلسون آلگرن^(۱)، در کتاب گامی به سمت وحشی

مردان و زنان بیش از آنچه در ظاهر مشخص است، با هم متفاوتند. یکی از مهم‌ترین کاربردهای جذبه این است که در برابر زنان اطراف خود با احساس و با جذبه باشید. زنان عاشق مردان با جذبه هستند، آنها می‌خواهند همیشه در کنار شما باشند. برای این که در برابر زنان با جذبه باشید باید بدانید که آنها چگونه فکر و احساس می‌کنند، بچپس، با گره ملی خواهید شما را دوست داشته باشند، باید چیزهایی بگویید و مکارهایی انجام دهید که از لحاظ عاطفی بر آنها تأثیر بگذارد. در کتاب *رازهای جذب* نوشته رابرت رابرتس، در مورد این موضوع بحث شده است. *رازهای جذب* یک کتاب است که به شما می‌آموزد چگونه با زنان با جذبه باشید. این کتاب یکی از بهترین کتاب‌ها در این زمینه است. *رازهای جذب* یک کتاب است که به شما می‌آموزد چگونه با زنان با جذبه باشید. این کتاب یکی از بهترین کتاب‌ها در این زمینه است.

۱- نویسنده آمریکایی.

ارزش فردی و اعتماد به نفس در زنان از کیفیت روابط آنها با افراد مهم زندگی شان سرچشمه می‌گیرد. زنان حتی خیلی بیشتر از مردان بر سیمای ظاهری و برداشت دیگران و نحوه برخورد آنها، تأکید دارند.

سه نیاز اصلی هر زن

قدرتمندترین و مهم‌ترین نیازهای عاطفی بیشتر زنان عبارتند از: محبت، توجه و احترام. زنان درباره افراد از روی محبت و علاقه شان به آنها، و اطمینان و قابلیت شان در جهان قضاوت می‌کنند. آنها می‌توانند از ورای ظواهر خارجی به قلب و درون شخصی که با او صحبت می‌کنند، نگاه کنند.

راه جذب یک زن این است که کاملاً و ۱۰۰ درصد مجذوب او و هر کلمه‌ای که به زبان می‌آورد بشوید، بدون آن که جریان صحبتش را قطع یا متوقف کنید. باید به خود اجازه دهید که تمام و کمال شیفته زنی شوید که با او صحبت می‌کنید و می‌خواهید او را جذب کنید، مثل دو جوان عاشق پیشه که نشسته و به چشم‌های یکدیگر نگاه می‌کنند.

کمتر حرف بزنید، بیشتر گوش دهید

روزی یک کم‌دین زن گفت: «من عاشق رفتن پیش روان‌شناس هستم؛ من یک ساعت مدام درباره خودم حرف می‌زنم، درست مثل یک مرد در اولین روز ملاقات.» این تماماً یک حقیقت است.

دفعه بعد که با یک زن ملاقات کردید، مراقب باشید و در برابر او به هیچ وجه از خود و روزگارتان صحبت نکنید؛ برعکس، از او سؤال‌هایی درباره خودش، روزگارش، زندگی اش و علایقش پرسید،

سپس در سکوت و باتوجه کافی به پاسخ‌های او گوش دهید. او شما را فردی باجذبه خواهد یافت.

تجربه شخصی برایان درباره گوش کردن و سؤال کردن

چند سال پیش، زمانی که دانشجوی دوره لیسانس بودم، زن جوان و جذابی را برای صرف شام به رستوران دعوت کردم. در مدتی که شام می‌خوردیم، از او سؤالاتی درباره خودش پرسیدم. او درباره موضوعی شروع به صحبت کرد و از اتفاق ناگواری که برایش افتاده بود، تعریف کرد.

من چنان از اندوه او با یادآوری آن واقعه متأثر شدم که به خود لرزیدم. گفتم؛ «من از این اتفاقی که برایتان افتاده واقعاً متأسفم و شما را درک می‌کنم.» در حالی که چند دقیقه‌ای در سکوت نشستیم، دستش را گرفتم و بدون این که نظری بدهم او را به آرامش دعوت کردم.

این برخورد شروع یک رابطه رضایت‌بخش بود. توجه صادقانه من به احساسات و تجربه او پیوند محکمی بین ما ایجاد کرد.

تأثیرگذار باشید یا تحت تأثیر قرار بگیرید!

وقتی با زنی که می‌خواهید او را جذب کنید، ملاقات می‌کنید، به جای این‌که درباره خودتان صحبت کنید و سعی کنید بر او تأثیر بگذارید، تحت تأثیر او قرار بگیرید. از او سؤال کنید و با او درباره آرزوها و علایقش، گذشته‌اش، اهداف و خواسته‌هایش صحبت کنید. طوری با او صحبت کنید و یا به صحبت‌هایش گوش دهید که گویی او جذاب‌ترین شخصی است که تاکنون ملاقات کرده‌اید.

فصل هفتم

جذب یک مرد

مردها سه دسته‌اند: دوستداران عقل، دوستداران افتخار،
دوستداران ثروت.

افلاطون

مردان عاشق جذبه هستند، آنها مثل موم در دست شما هستند. تجربه‌های گذشته نشان داده است که زنان اغلب نسبت به مردی که سعی می‌کند جذاب باشد، بدگمان هستند؛ زیرا می‌دانند او یک مرد است و ممکن است انگیزه‌های پنهان داشته باشد. از طرف دیگر، مردان بیشتر آماده جذب شدن هستند، به شرط این که شما این کار را به درستی انجام دهید.

مردان از موفقیت، موقعیت اجتماعی و احترام از سوی افراد مهم زندگی‌شان به بیشترین حس ارزشمند بودن و مهم بودن در خود دست می‌یابند. بدین طریق مردان تحریک و تشویق می‌شوند که نان‌آور خود و خانواده‌شان باشند. این حس برای ایجاد باور فردی و

هویت در مردان نقش مهمی دارد. بعضی از مردان هرگز نمی‌توانند آرام بنشینند. بدون توجه به این که چه قدر موفق شده‌اند، احساس ناامنی می‌کنند؛ حس می‌کنند موفقیت بیشتری باید به دست آورند. مردان از حسی برخوردارند که روان‌شناسان به آن حس «نگرانی از موقعیت» می‌گویند. بسیاری از آنها غم عمیق و ترس ناگفته‌ای دارند از این که مبادا هرچه به دست آورده‌اند در یک لحظه از دست‌شان برود. آنها بدون توجه به این که در گذشته چه موفقیت‌هایی به دست آورده‌اند، مدام می‌خواهند موفقیت‌های بیشتر و بیشتری کسب کنند. راه اصلی جذب یک مرد ساده است. از او سؤالاتی پرسید و او را به خاطر موفقیت‌هایش تشویق کنید. از او به خاطر کار و پیروزی‌هایش تقدیر کنید. تحت‌تأثیر کاری که انجام می‌دهد و کاری که انجام داده است قرار بگیرید. در نتیجه او شما را فرد جذابی خواهد یافت.

تجربه شخصی برایان درباره ستایش موفقیت‌ها

وقتی پسر، مایکل، پنج ساله بود، یک روز با صورتی خندان از مدرسه مونتسوری به خانه برگشت. از او پرسیدم: «امروز مدرسه چطور بود؟»

او با خوشحالی گفت: «معلم گفت واقعاً به من افتخار می‌کند.» سپس طوری آن را تکرار کرد که گویی برایش خیلی مهم بود: «او واقعاً به من افتخار می‌کند.»

من بلافاصله متوجه شدم که معلم هم مثل من رشته محبت را در وجود مایکل نواخته بود. از آن روز به بعد هر زمان که فرزندانم کار باارزشی انجام می‌دادند، مدام به آنها می‌گفتم: «من واقعاً به شما

افتخار می‌کنم.» هر بار که این کلمات را به زبان می‌آوردم، می‌دیدم که اعتماد به نفس و حس ارزش فردی آنها چه قدر بالا می‌رفت. من، به عنوان یک سخنگوی حرفه‌ای پرکار، هر ساله با هزاران فرد ملاقات می‌کنم. هرگاه کسی درباره کاری که انجام داده با من صحبت می‌کند، چیزی مثل این می‌گویم: «شما باید به این کارتان خیلی افتخار کنید.» مردان، به خصوص، وقتی افراد مورد احترامشان به آنها می‌گویند که چه قدر به موفقیت‌های آنها افتخار می‌کنند، شدیداً تحت تأثیر قرار می‌گیرند. مردان این ستایش را مؤثر و جذاب می‌یابند.

آنچه مردان نیاز دارند

مردان زمانی جذب می‌شوند که از آنها به خاطر این که توانایی موفق شدن و تأمین کردن شما را دارند، تقدیر کنید. وقتی زنی به یک مرد لبخند می‌زند، او را شاد می‌کند، اعتماد به نفس او را بالا می‌برد و احساس امنیت بیشتری به او می‌دهد. هرگونه اظهار ستایش، تأیید، یا تحسین به خاطر موفقیت‌هایی که به دست آورده است، دلش را گرم کرده و باعث می‌شود شما را به طرز چشمگیری تیزبین و زیرک بداند.

هرگاه زنی به مردی که درباره کار و مسیر شغلی اش صحبت می‌کند، دقت کرده و تمام مهارت‌های گوش کردن را که در این کتاب آموخته تمرین کند، مرد او را فردی کاملاً باجذب خواهد یافت.

بارها اتفاق افتاده که زنی را با قیافه معمولی در کنار مرد خوش قیافه و موفق ببینید و بگویید: «نمی‌دانم او در آن زن چه می‌بیند؟»

پاسخ این است: «همان چیزی که او در آن مرد می‌بیند!» وقتی زنی به چشم‌های یک مرد نگاه می‌کند و فرد ارزشمند و مهمی را می‌بیند،

مرد قادر نیست در برابر زن مقاومت کند و کاملاً مجذوب او می شود.

راهکارهایی برای جذب دیگران

مردی را در زندگی خود انتخاب کنید و سؤال ساده‌ای از او بپرسید، مثلاً: «کارت چطور پیش می‌رود؟» وقتی پاسخ می‌دهد، طوری به جلو متمایل شوید و با دقت گوش دهید که گویی پاسخش خیلی جالب است.

وقتی فرد سرعت حرف‌هایش را کم کرده یا صحبتش را قطع می‌کند تا دریابد که شما واقعاً علاقه دارید حرف‌هایش را گوش کنید، با سؤالی موضوع را دنبال کنید، مثلاً: «بعد چه اتفاقی افتاد؟» یا «در آن موقع چه گفتید، یا چه کار کردید؟» او بلافاصله دوباره شروع به صحبت می‌کند و به شما برای گوش دادن به موفقیت‌هایش و تقدیر از آنها فرصت بیشتری می‌دهد.



فصل هشتم



جذاییت درونی به بیرونی و بیرونی به درونی

قانون اساسی عصر شهرت: مهم نیست که شما چه هستید؛ فقط مهم این است که مردم چه فکری درباره شما می‌کنند.

لانس مورو^(۱)

اکنون که با اصول جذب کردن افراد و تأثیرگذاری عمیق عاطفی بر آنها آشنا شدید، بگذارید نگاهی به این بیندازیم که چرا جذبه باعث می‌شود شما بتوانید تکنیک‌های این کتاب را بهتر تمرین کنید تا کار خود را بهتر پیش ببرید.

در تئاتر، دو دیدگاه اساسی برای بازیگری وجود دارد: دیدگاه آمریکایی که «درونی به بیرونی» و دیدگاه اروپایی که «بیرونی به درونی» نامیده می‌شود.

دیدگاه آمریکایی

با استفاده از متد آمریکایی، بازیگران شخصیت نمایش را از دیدگاه روان‌شناختی خلق می‌کنند. آنها در درون خود به دنبال خصوصیات فردی مشابه با خصوصیات شخصیت می‌گردند. با استفاده از این شباهت‌ها، بازیگر بیرون خود را لایه به لایه می‌سازد تا تمام حالات و رفتارهای فرد را که در نهایت به تصویر خواهد کشید، خلق کند. (یک ایراد به این دیدگاه: بازیگران مجبور می‌شوند زمان زیادی صرف کنند تا خود را متقاعد کنند، بی‌آنکه هیچ تضمینی داشته باشند که دیگران را متقاعد خواهند کرد.)

در صحنه پیشرفت فردی، مترادف‌های درونی به بیرونی زیادی هم وجود دارند: ما مشتاقیم که به خاطر پی بردن به منشأ رفتارهای خود به درون مان بنگریم و بفهمیم که چرا و چه کاری را انجام می‌دهیم. اعتقاد بر این است که با تغییر دادن شیوه‌های تفکر درونی، شیوه رفتار بیرونی نیز تغییر می‌کند؛ گاهی اوقات عملی است و گاهی اوقات عملی نیست.

دیدگاه اروپایی

هنگام خلق یک شخصیت با استفاده از دیدگاه اروپایی، بازیگران با خلق رفتارهای بیرونی شخصیت‌ها ایفای نقش خواهند کرد. آنها ابتدا شیوه راه رفتن، صحبت کردن و نحوه‌ی رفتار شخصیت‌ها را مجسم می‌کنند؛ سپس با ایجاد دلایل روان‌شناختی برای رفتارهای فردی که نقش او را بازی می‌کنند، آرام آرام به درون راه می‌یابند. این شیوه در صحنه پیشرفت فردی نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. با تغییر دادن رفتارهای بیرونی خود می‌توانیم آنچه دیگران احساس

می‌کنند و همچنین آنچه را که در درون احساس می‌کنیم، تحت نفوذ خود درآوریم. برای مثال، اگر طوری رفتار کنید که گویی خوشحال یا هیجان‌زده هستید، احتمالاً دیگران را متقاعد می‌سازید که خوشحال و هیجان‌زده هستید؛ اما علاوه بر آن خود شما نیز احساس خوشحالی یا هیجان‌زدگی خواهید کرد.

کتاب قدرت جذب به شیوه بیرونی به درونی نوشته شده است. در این کتاب، به این موضوع می‌پردازیم که چگونه می‌توانید با تقویت و استفاده از مهارت‌های ویژه، رفتار بیرونی خود را تغییر دهید؛ مهارت‌هایی که به شما امکان می‌دهد تصویر فردی که می‌خواهید دیگران از شما داشته باشند را کنترل کنید. ما این امکان را فراهم می‌کنیم تا پویایی‌های درون شما شکوفا شود.

تجربه شخصی ران درباره تغییر غیرمنتظره

مریم، یکی از دوستان قدیمی ما چند شب پیش به دیدن ما آمد تا به خاطر عصبانیتش سر میز شام از ما عذرخواهی کند. نوسانات و آشفتگی‌های روحی‌اش غیرقابل وصف بود. او گفت مدت هفت سال است که پیش یک روانپزشک می‌رود. همسر من نیکو با شنیدن عبارت «هفت سال» گفت: «این مدت برای رفتن پیش یک روانپزشک خیلی طولانی است.»

من پرسیدم: «فکر می‌کنی بعد از این همه وقت به چیزی که ارزش پولت را داشته باشد رسیده‌ای؟» این سؤال باعث شد با نگاه سرد همسر من مواجه شوم.

مریم لحظه‌ای فکر کرد و گفت: «خوب، هم بله و هم نه. من می‌دانم که چرا این طور رفتار می‌کنم، اما هنوز نمی‌توانم خودم را کاملاً

کنترل کنم؛ به همین خاطر نمی‌دانم صرف این همه وقت و هزینه ارزشش را داشته یا خیر.»

به نظر می‌رسید که کاملاً افسرده و شکست خورده است.

نیکی گفت: «آیا تا به حال به این فکر کرده‌ای که پزشکت را عوض کنی؟ ما روان‌شناسی را می‌شناسیم که متخصص اختلالات رفتاری است. می‌خواهی گفت‌وگویی با او داشته باشی، شاید بتواند کمکی بکند؟»

مریم لحظه‌ای ساکت ماند و گفت: «شاید هم» و آهی کشید: «چیزی برای از دست دادن نداشته باشم.»

ما تا مدتی خبری از مریم نداشتیم و او را ندیدیم؛ تا این که یک روز عصر تلفن زد. من گوشی را برداشتم:

«سلام، ران، مریم هستم.»

«مریم، حالت چگونه؟»

مریم جواب داد: «رو به بهبودم.»

من پرسیدم: «با آن روان‌شناس چه کار کردی؟ با او تماس گرفتی؟» او گفت: «بله، تماس گرفتم؛ الآن هفته‌هاست که با او ملاقات می‌کنم و روحیه‌ام کاملاً فرق کرده است. جالب اینجاست که او خیلی نگران علت کارهایم نیست؛ او بیشتر روی این موضوع تمرکز دارد که چگونه می‌توانم متفاوت رفتار کنم.»

ما دو ماه بعد مریم را در یک مهمانی شام دیدیم که به طرز حیرت‌آوری تغییر کرده بود. آن چیزهایی که او را وادار می‌کرد میز را خرد کرده یا با هر کسی که با او مخالفت می‌کرد جرو بحث کند، اکنون از بین رفته بود. هم صحبتی با او اینک لذت‌بخش بود.

وقتی درباره تغییرش توضیح خواستیم، به ما گفت: «فقط این

نیست که می توانم رفتارم را بدون توجه به آنچه که در درونم می گذرد، کنترل کنم، بلکه مثل قبل مضطرب و پریشان هم نیستم. من یاد گرفته ام که با تغییر دادن رفتارم از پریشانی ام کم کنم.»

تمرکز بر رفتار

داستان مریم تأییدی بر تفاوت بین شیوه «درونی به بیرونی» و «بیرونی به درونی» هنگام به کار بردن آنها در زندگی روزمره است. یک حقیقت: دانستن علت کارهایتان خود به خود به معنای دانستن نحوه تغییر دادن آنها نیست. تغییر یافتن بیرونی اغلب آسان تر و سریع تر از تغییر یافتن درونی است.

رفتار همه چیز است

به مثالی که در آغاز فصل اول گفته شد برمی گردیم. شما فکر می کنید که بیل کلیتون به مارک سنبورن صادقانه علاقه داشت، یا محبت و توجه «لحظه ای» او یک رفتار پرورش یافته بود؟ آیا واقعاً مهم بود؟ صرف نظر از چیزی که در ذهن تان می گذرد، این رفتار شماست که قضاوت نهایی را در مورد شما شکل می دهد. اگر طوری رفتار کنید که گویی تنفر دارید، در آن صورت تنفر خواهید داشت؛ اگر طوری رفتار کنید که گویی عاشق هستید، در آن صورت عاشق خواهید بود؛ اگر طوری رفتار کنید که گویی نگران هستید، در آن صورت نگران خواهید بود. مردم بدون توجه به این که افکار درونی ما چه می تواند باشد، بر اساس برداشتی که از رفتار ما دارند عکس العمل نشان می دهند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

خیلی نگران تغییر طرز فکر و احساس درونی خود نباشید، چون ممکن است بروز هر پیشرفت یا هر نتیجه‌ای زمان زیادی بگیرد. در عوض، بر نحوه رفتار خود چنان دقیق تمرکز کنید که گویی قبلاً یک فرد باجذب بوده‌اید. این تصور ذهنی را از خود بسازید که در درون فرد کاملاً باجذب‌ای هستید و سپس در بیرون بر طبق آن عمل کنید. کسی را انتخاب کنید که احساس می‌کنید همیشه باجذب است و به نحوه برخورد او با دیگران در گفت‌وگوهایش فکر کنید. سعی کنید وقتی با دیگران صحبت می‌کنید همان کارهایی را انجام دهید که آن شخص انجام می‌دهد.



فصل نهم

قدرت توجه

دوستان ما کمتر ما را از جذابیت‌های سخن خود خشنود می‌سازند و بیشتر از جذابیت‌های سخن ما لذت می‌برند.

فولک گرویل

در اینجا فیلم‌نامه‌ای ارائه شده که اطمینان دارم برای بیشتر افراد، به خصوص بر سر میز صبحانه یا شام آشناست. شاید چیزی مثل این باشد:

زن: «تو به حرف‌های من گوش نمی‌دهی!»

مرد: «بله من گوش می‌کنم!»

زن: «نه گوش نمی‌کنی!»

مرد: «به تو می‌گویم گوش می‌کنم!»

زن: «دارم می‌گویم گوش نمی‌کنی!»

مرد: «گوش می‌کنم. من می‌توانم هر مزخرفی را که تو گفتی تکرار

کنم!»

زن: «من مزخرف نمی‌گویم تو به حرف‌های من گوش نمی‌دهی، شاید بتوانی بعضی چیزها را بگویی!»
 در واقع آنچه که زن می‌خواهد به مرد بگوید این است که حتی اگر ۱۰۰ درصد گفته‌های او را به خاطر آورد، نمی‌تواند او را متقاعد کند که تمام توجهش را به او داده است.

توجه صد در صد

جذب مستلزم توجه صد در صد است؛ به خصوص موقع گوش کردن. به خاطر آوردن آنچه کسی می‌گوید تنها قسمتی از هنر گوش کردن است. اگر از حالت شما این طور به نظر برسد که می‌گویید: «اصلاً برایم مهم نیست که به صحبت‌های شما عکس‌العمل نشان دهم» - اگر هیچ چیز در رفتار شما مبین این نباشد که گوش می‌کنید - پس شنونده بدی هستید. اگر هیچ علامتی از سوی شما ثابت نکند که توجه می‌کنید... پس گوش نمی‌کنید!

روابط خوب، چه اجتماعی و چه حرفه‌ای، بر اساس ویژگی‌های زیادی پایه‌ریزی می‌شوند، اما هیچ چیز مهم‌تر از این نیست که از نظر دیگران یک شنونده همدل تلقی شوید. هرچه شنونده‌ی بهتری باشید، در روابط خود ارزشمندتر خواهید بود. اما چطور بدانیم که فردی با توجه کامل به حرف‌های ما گوش می‌کند؟

مانند افرادی که شنونده‌های بزرگی هستند علامت دهید که گوش می‌کنید. رفتار و زبان بدن شما باید بگوید: «من کاملاً به آنچه تو می‌گویی تمرکز دارم؛ هر کلمه‌ای که بر زبان می‌آوری برای من خیلی مهم است.»

کسانی که این علامت را می‌فرستند «شنونده‌های دقیق» و کسانی

که این علامت را ارسال نمی‌کنند «شنونده‌های بی‌توجه» نامیده می‌شوند.

تأیید کنید و اطمینان خاطر دهید

ما به این علامت‌ها «تأیید و اطمینان خاطر» می‌گوییم. شنونده‌های دقیق از این علامت‌ها استفاده می‌کنند تا حضور افراد دیگر را تأیید کرده و به آنها اطمینان خاطر دهند که به صحبت‌های‌شان کاملاً گوش می‌دهند. شنونده‌های دقیق این علامت‌ها را «به موقع» بروز می‌دهند که باعث می‌شود افراد احساس کنند خاص و مهم هستند. هرچه بیشتر این علامت‌ها را تمرین کنید باجذبه‌تر به نظر می‌رسید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد با کسی که صحبت می‌کنید و مشغول گوش دادن به حرف‌های او هستید تلاش زیادی کنید تا او را تأیید کرده و به او اطمینان خاطر دهید. مستقیم به او نگاه کرده و به گفته‌هایش تمرکز کنید. طوری عمل کنید که گویی این آخرین باری است که او را خواهید دید. یاد بگیرید چگونه به فرد علامت دهید که به او توجه دارید.



فصل دهم

علامت اول: تماس چشمی

یک مثنوی مکالمه دو نفره به یک مَن صحبت یک نفره می‌ارزد.
ناشناس

چگونه متوجه می‌شوید که فرد مقابل به صحبت‌های شما گوش می‌دهد؟ اولین و مهم‌ترین علامت تماس چشمی است و دیگر هیچ. اگر کسی به شما نگاه نمی‌کند، آن فرد به حرف‌های شما گوش نمی‌دهد.

چند بار با خود فکر کرده‌اید یا شاید گفته‌اید، به خصوص به فرزندان‌تان که «وقتی با تو حرف می‌زنم به من نگاه کن!» آیا می‌دانید چه قدر عذاب‌آور است وقتی با فردی صحبت می‌کنید و او به شما نگاه نمی‌کند، و چه قدر احساس راحتی می‌کنید وقتی که به شما نگاه می‌کند؟

تجربه پیشنهادی برایان

در اینجا به تجربه کوچکی اشاره شده که نشان می‌دهد تماس چشمی در برقراری ارتباط با فرد دیگر چه قدر مهم است. ابتدا به فردی که با او صحبت می‌کنید، یا کسی که با شما صحبت می‌کند، مستقیم نگاه کنید. سپس اجازه دهید نگاه خیره‌تان لحظه‌ای از او جدا شود، به فردی که صحبت می‌کند دیگر نگاه نکنید.

او چنان سریع عکس‌العمل نشان خواهد داد که گویی در همان موقع فرش کلام را از زیر پایش کشیده‌اید. فرد به محض این که از نگاه کردن به او دست بکشید، در وسط جمله حرفش را قطع می‌کند. این اتفاق هر بار رخ می‌دهد.

تجربه شخصی ران درباره خطرات از دست دادن تماس چشمی

در روزهای اول بازیگری، به عنوان بخشی از آموزش، مربی شمشیربازی به نام استنلی کوقان داشتم. او مربی خوب، متواضع و تا حدودی ساکتی بود. اما وقتی کلاه مربی‌گری‌اش را بر سر می‌گذاشت، همه را به وحشت می‌انداخت. وای به حال کسی که موقع اصلاح کردن یا آموزش دادن یک حرکت دفاعی یا حمله به سمت دیگری نگاه می‌کرد. با انگشتانی که از ساعد پر قدرتش نیرو می‌گرفت ناگهان چانه‌ات را در مشتش می‌گرفت و در حالی که استخوان‌های چانه‌ات زیر فشار خرد می‌شد، آهسته سرت را به طرف خودش برمی‌گرداند و به آرامی می‌گفت: «وقتی با تو صحبت می‌کنم به من نگاه کن؛ لطفاً!» اقرار می‌کنم که بعد از دو بار تذکر همیشه این کار را انجام دادم.

به گوینده مستقیم نگاه کنید

تماس چشمی مستقیم برقرار کنید. این روش اساسی به افراد نشان خواهد داد که به آنها گوش می‌دهید. هرچه بیشتر تماس چشمی داشته باشید، به نظر می‌رسد که بیشتر درگیر صحبت‌های فرد مقابل هستید.

تماس چشمی تا چه حد درست است؟ برای گوش کردن، چیزی به اسم خیلی زیاد وجود ندارد: به طور مطلوب، باید صد در صد باشد. اگر به دفعات زیاد یا به مدت طولانی روی خود را برگردانید، مطمئناً عکس‌العمل‌های منفی در فرد مقابل ایجاد خواهید کرد، که با خود فکر خواهد کرد، «خسته شدم، او از من خوشش نمی‌آید.» یا: «او به حرف‌های من علاقه‌ای ندارد.»

با تماس چشمی ضعیف هیچ تفکر مثبتی به وجود نمی‌آید. برای این که با جذب به نظر برسید، باید هنگام گوش کردن تماس چشمی بسیار خوبی برقرار کنید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

در گفت‌وگوی بعدی خود عکس‌العمل «به موقع» را تمرین کنید. اگر می‌خواهید با جذب باشید، حواس‌تان باید «آنجا باشد.» چه یک دقیقه را با فرد مقابل صرف کنید، چه یک ساعت، خود را موظف بدانید که در آن لحظه کاملاً متمرکز باشید. اگر حواس‌تان جمع نباشد نمی‌توانید با جذب باشید.

تصمیم بگیرید عادت تماس چشمی مستقیم را هنگام گوش کردن در خود تقویت کنید. هنگام صحبت کردن با افراد یک موقعیت اجتماعی یا تجاری را انتخاب کنید. وقتی دیگران صحبت می‌کنند،

اطمینان حاصل کنید که چشم‌های تان به چشم‌های آنها نگاه می‌کنند نه به برآمدگی بینی، پیشانی، یا پشت گوش چپ‌شان. توجه خود را متمرکز کنید. اجازه ندهید چیزی حواس تان را پرت کند. وسوسه نشوید که در اتاق به دنبال گروه مهم‌تر و مطلوب‌تری بگردید. به صندلی‌ها یا میز غذا نگاه نکنید؛ اجازه دهید که چشم‌ها و توجه تان فقط متعلق به آنها باشد تا این که صحبت‌شان تمام شود.

تکنیک تماس چشمی متمرکز را با اعضای خانواده خود نیز در منزل تمرین کنید. وقتی احساس کردید به طور طبیعی و به راحتی به دیگران بادقت توجه می‌کنید، آن وقت است که می‌توانید از تماس چشمی خوب به تماس چشمی برتر تغییر موضع دهید. در کارهای فرد باجذب و متبحر همیشه یک «باید» وجود دارد. این مبحث در فصل ۱۱ با عنوان «حرکت دادن چشم» دنبال خواهد شد.



فصل یازدهم

علامت دوم: حرکت دادن چشم

علت آن که دو گوش و فقط یک دهان داریم این است که بیشتر گوش کنیم و کمتر حرف بزنیم.

زنو از آتن، ۳۵۰ سال قبل از میلاد مسیح

برای تماس چشمی برتر، در هنگام گوش کردن به مهارت دیگری نیاز دارید تا به طبیعی بودن آن بیفزاید. همچنین کمک می‌کند تا احتمال به وجود آمدن ترس ناشی از تماس چشمی عمیق از بین برود. علاوه بر این، از عمق ارتباط شما با شخص و درگیر شدن شما با صحبت‌های او حکایت می‌کند. این مهارت «حرکت چشم» نامیده می‌شود.

حرکت چشم چیست؟ حرکت چشم عبارت است از عمل ساده تغییر جهت نگاه خود از یک چشم فرد به چشم دیگرش وقتی به حرف‌های او گوش می‌دهید. اگر می‌خواهید حرکت چشم را در عمل ببینید، دفعه بعد که تلویزیون را تماشا می‌کنید با دیدن صحنه

عاشقانه‌ای که در آن دختر جوانی به چشم‌های مرد جوانی نگاه می‌کند، صدای تلویزیون را کم کنید. وقتی دختر به چشم‌های او خیره می‌شود، نگاه کنید که چطور چشم‌های دختر از یک چشم مرد به چشم دیگر او حرکت می‌کند. مرد هم همین‌طور عمل می‌کند. دختر حتی یک مثلث حرکتی بین چشم‌ها و لب‌های او ایجاد خواهد کرد که باعث می‌شود تماس چشمی بسیار صمیمی و حسی شود. حرکت متقابل چشم‌های‌شان به آن دو می‌گوید که چه قدر ذهن و احساس آنها کاملاً و فعالانه متوجه یکدیگر است.

گوش کردن واقعی در مقابل گوش کردن ظاهری

شاید شما عکس این توجه کامل را تجربه کرده باشید. فردی به شما نگاه کرده و به احتمال قوی تماس چشمی صد در صدی برقرار می‌کند، ولی شما می‌دانید «چراغ‌ها روشن هستند اما کسی در خانه نیست.» فرد مقابل درگیر گوش کردن ظاهری است. او به شما گوش نمی‌دهد؛ چشمانش نگاه براق و خیره‌ای داشته و بلافاصله بدترین سوءظن را در شما ایجاد می‌کند که او واقعاً نه به شما و نه به آنچه که می‌گویید علاقه دارد.

نتیجه آن نگاه خیره چه چیزی است؟ این نگاه فاقد فعالیت چشمی است. این چشم‌ها به نظر می‌رسد در یک جا قفل شده و فقط به شما دوخته شده‌اند. هرچه بیشتر آنجا بنشینید، احساس ناراحتی و حتی عصبانیت بیشتری می‌کنید.

چشم‌های تان را تکان دهید

اگر می‌خواهید مردم متوجه شوند که گوش می‌کنید، باید

چشم‌های‌تان را تکان دهید. درست مثل زمانی که به تلویزیون نگاه می‌کنید، هر چه قدر فعالیت چشم بیشتر باشد به نظر خواهد رسید که بیشتر درگیر شده‌اید و هرچه فعالیت چشمی کمتر باشد به همان نسبت درگیری کمتر است.

نامزد ریاست جمهوری و شخصیت سیاسی مردم‌آزار، راس پُرت نمونه کاملی از «نبود فعالیت، نبود درگیری» بود. هر زمان که او را در تلویزیون می‌دیدید، چه در حال صحبت کردن و چه در حال گوش کردن، چشم‌هایش را به ندرت تکان می‌داد: به نظر می‌رسید اصلاً چشمک نمی‌زند. او فقط زل می‌زد. این چشم‌های خیره و فاقد فعالیت نشان می‌داد که به نظریات دیگران اهمیتی نمی‌دهد؛ او ارزشی برای آنچه به او گفته می‌شد، قائل نبود: فکرش ساخته شده بود. او فقط به چیزی که قصد داشت در آینده بگوید، علاقه داشت.

راهکارهایی برای جذب دیگران

وقتی در هنر برقراری تماس چشمی طولانی مهارت کافی را به دست آوردید، شروع به تمرین و یادگیری تکنیک حرکت چشم در منزل کنید. دفعه بعد که به صحبت‌های کسی گوش می‌دهید، تمرکز کنید و چشم‌های خود را مابین چشم‌های او به دفعات پس و پیش کنید. البته در این کار افراط نکنید؛ طوری به نظر نرسد که گویی تیک گرفته‌اید! بعد از کمی تمرین، به سرعت متوجه خواهید شد که نیازی نیست سعی کنید چشم‌تان را حرکت دهید؛ این حالت به خودی خود اتفاق می‌افتد.

اگر نگران این هستید که چند وقت یک بار چشم‌های خود را حرکت دهید، کافی است که به یک شنونده خوب و دقیق نگاه کنید.

به افرادی که درگفت‌وگوهای دو نفره، برخوردهای اجتماعی، یا حتی در تلویزیون شرکت دارند، نگاه کنید. روشی که آنها از چشم‌های شان استفاده می‌کنند، به شما ایده خوبی از حرکت مناسب چشم خواهد داد.

حرکات چشم یکی از بهترین علامت‌هاست که به گوینده می‌گوید فرد مقابل علاقه شما را به دست آورده است. اکنون اجازه دهید به روش دیگری برای بیان جذبِبه پردازیم.



فصل دوازدهم

علامت سوم: کج کردن سر

اعتماد به نفس در گفت و گو سودمندتر از هوش و ذکاوت است.

فرانسوا دولا روشفوکو^(۱)

حرکاتی که با بدن و سر خود ایجاد می کنید، تأثیر بیش از حدی بر افراد دیگر می گذارد.

چطور کنجکاوانه نگاه کنید

اگر موقع گوش دادن به حرف کسی سرتان را گاه و بی گاه کمی به یک طرف کج کنید، باعث می شود که نگاهتان عمیق و جست و جوگرانه به نظر برسد؛ به نحوی که گویی با توجه عمیق تری به گوینده نگاه می کنید. اگر هنگام گوش دادن به صحبتی که از نظر گوینده مهم است این تکنیک را به کار ببرید، خیلی دقیق و با توجه به

نظر می‌رسید. او این حرکت کوچک را حمل بر جذابیت بی‌اندازه شما می‌داند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد که کسی با شما صحبت می‌کند، به خصوص درباره چیزی که از نظر او مهم است، سعی کنید سرتان را به یک طرف کج کنید. قبل از آن که این تمرین را روی کسی امتحان کنید جلوی آینه انجام دهید تا ببینید چطور به نظر می‌رسید.

یک قانون دیگر: هنگام گوش کردن سرتان را کج و هنگام صحبت کردن سرتان را صاف کنید.

سپس این سه روش را که تا اینجا آموخته‌اید با هم ترکیب کرده و تمرین کنید: از تماس چشمی مستقیم در گفت‌وگو با هر شخصی استفاده کنید، نگاه خود را از یک چشم به چشم دیگر او حرکت دهید و وقتی کسی با شما صحبت می‌کند سر خود را به چپ یا راست کج کنید.

تمام این علامت‌ها بخشی از سیستم علائمی است که افراد مشهور برای گفتن: «حواسم کاملاً به چیزی است که شما می‌گویید» استفاده می‌کنند. این علائم شاخص‌های کوچک اما مؤثری از عمق گوش کردن و میزان درگیری شما در گفت‌وگو است.



فصل سیزدهم

علامت چهارم: تکان دادن سر

شادترین گفت‌وگو زمانی است که در آن نه رقابت و نه خودبینی، بلکه تبادل آرام و بی‌صدای احساسات طرفین اتفاق افتد.
ساموئل جانسون^(۱)

تکان دادن سر یکی دیگر از تکنیک‌های مؤثر هنگام گوش دادن به صحبت‌های دیگران و باجذب نمودن در نظر آنهاست. بعضی افراد به طور غیر ارادی تمایل دارند سرشان را تکان بدهند؛ بعضی افراد هم سرشان را اصلاً تکان نمی‌دهند. اگر به عکس‌العمل‌های افراد هنگام گوش دادن به صحبت کسی نگاه کنید، خواهید دید که تکان‌های سر چه قدر می‌توانند با ارزش باشند. در صورت نبود این تکان‌های سر، جذابیت و انرژی شنونده به طور چشمگیری کاهش می‌یابند.

تجربه شخصی ران درباره افزودن «سر تکان دادن» به تکنیک گوش کردن

روزی یکی از گزارشگران تلویزیونی در خانه‌ام با من مصاحبه می‌کرد. او با یک فیلم‌بردار پشت سرش وارد خانه شد که به محض مستقر کردن لامپ‌هایش اداره دفترم را به دست گرفت. ما در این اثنا با هم گپی زدیم و او پیش‌زمینه‌ای از سؤالاتی که می‌خواست از من بپرسد در اختیارم گذاشت؛ سپس صحبت‌هایش را شروع کرد.

در حین صحبت متوجه شدم که فیلم‌بردار دوربینش را فقط روی من تنظیم کرد و حتی یک‌بار هم از گزارشگر تصویر نگرفت. با خودم فکر کردم: «اگر همین‌طور ادامه پیدا کند، به این گفت‌وگوی یک نفره خاتمه خواهم داد. فقط من و صدای گزارشگر در زمینه بودیم.» آن روش کار اصلاً مرا راضی نمی‌کرد.

وقتی گفت‌وگو تمام شد، گزارشگر به فیلم‌بردار گفت که از عکس‌العمل‌های او هم تصویر بردارد. من کنجکاوانه نگاه کردم و سپس پرسیدم: «چرا عکس‌العمل‌های خود را جداگانه ضبط می‌کنید؟» او جواب داد: «من می‌خواستم مصاحبه را در دفتر شما انجام دهم و برایم مقدور نبود که دو دوربین، یکی برای شما و یکی هم برای خودم، بیاورم. حالا می‌توانم آنها را موقع ویرایش به نوار اصلی اضافه کنم.»

من گیج و مبهوت نگاه می‌کردم، سپس ادامه داد: «اگر بخواهم عکس‌العمل‌های هر دوی مان را بگیرم چاره‌ای ندارم جز این که آنها را جداگانه ضبط کنم.» او لبخندی زد و گفت: «ما به این عکس‌العمل‌ها «سر تکان دادن» می‌گوییم.»

من گفتم: «سر تکان دادن؟ اما این عکس‌العمل‌ها تصنعی به نظر

نخواهند رسید؟»

او خندید و گفت: «نه، اگر به خوبی انجام شوند، می‌توانم به شما قول بدهم که ذره‌ای هم باعث ناراحتی بیننده‌ها نخواهد شد.»
اعتراف: من خودم مصاحبه را در تلویزیون دیدم و باید بگویم از این که «سر تکان دادن‌های» او آنقدر طبیعی و قابل اعتماد به نظر می‌رسید، شگفت‌زده شده بودم.

سه روش تکان دادن سر

تکان‌های سر شاخص‌های مؤثری هستند برای این که نشان دهند چه قدر عمیق گوش می‌کنید، به چه چیزی فکر می‌کنید و چه احساسی دارید. در واقع تکان‌های سر سه نوع مختلف هستند: آهسته، سریع و خیلی سریع. هر کدام مفهوم و کاربرد خاص خود را دارند. بیشتر افراد آنها را تشخیص می‌دهند.

نوع اول، تکان دادن سر به صورت خیلی آرام است که بدین معناست: «من دارم صحبت‌هایت را دنبال می‌کنم؛ درباره آن فکر می‌کنم.» تکان دادن آرام سر لزوماً به این معنا نیست که من با تو موافقم.

نوع دوم، تکان دادن سر کمی سریع‌تر است که می‌گوید: «درست می‌فرمایید، موافقم.»

نوع سوم، تکان دادن خیلی سریع‌تر است که می‌گوید: «موافقم و از چیزی که می‌شنوم به هیجان آمده‌ام.»
آنها را روی دوستان خود امتحان کنید و نتیجه را ببینید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

تکان دادن سر به افراد دیگر خبر می دهد که شما فردی بامحبت و صمیمی هستید و به آنها توجه می کنید؛ این تکنیک عامل مهمی برای جذب کردن است. هنگامی که افراد دیگر صحبت می کنند، عادت تکان دادن سر و تأیید کردن آنها را در خود تقویت کنید. وقتی فراموش می کنید سرتان را تکان دهید و بدون حرکت فقط گوش می کنید، این حالت می تواند آرامش گوینده های بیشتری را به هم بزند.



فصل چهاردهم

علامت پنجم: زبان کل بدن

به خاطر داشته باشید که در یک گفت‌وگو شما بیشتر از طرف مقابل به آنچه که باید بگویید علاقه‌مند هستید.

اندرو اس. رون

وقتی می‌نشینید، نحوه قرارگیری بدن و طرز نشستن، میزان علاقه شما را به شخصی که صحبت می‌کند و آنچه که می‌گوید، نشان می‌دهد. وقتی به طرف شخص متمایل می‌شوید، مثل این است که با بدن‌تان می‌گویید: «از نظر من فرد باجذبه‌ای هستی؛ تو مرا با نیرویی مغناطیسی به سوی خود می‌کشی.» به عقب رفتن شاید به این معنا باشد: «من خسته‌ام، ترجیح می‌دهم به یک دوجین کاری که باید انجام دهم فکر کنم تا این که با تو صحبت کنم.»

همه چیز به حساب می‌آید

به عنوان شرط اول، سعی کنید کل بدن خود را به سمت فرد مقابل

متمایل کنید. اگر پاهایتان را روی هم می‌گذارید، پا و زانوی بالای خود را به طرف فرد مقابل بگیرید. مطمئن شوید که دست‌های‌تان باز هستند و از دست‌های خود برای تأکید هنگام صحبت کردن استفاده کنید. بدین صورت تصویر روشنی از صداقت و پذیرش خلق می‌کنید. وقتی می‌ایستید، باید فاصله‌ای بین خود و فرد مقابل ایجاد کنید. برای این که تصمیم بگیرید چه فاصله‌ای مناسب است، عکس‌العمل‌های خود را زمانی که مردم به شما خیلی نزدیک شده یا از شما خیلی دور می‌شوند، بررسی کنید. سپس آنچه را که از موقعیت‌یابی خود نسبت به دیگران آموخته‌اید، به کار بندید. اگر فرد بخواهد به شما نزدیک‌تر شود، از او خیلی فاصله می‌گیرید؛ اگر بخواهد از شما فرار کند، به دایره آسایش او حمله می‌کنید.

دایره‌های ارتباط

سه دایره هم‌مرکز را تصور کنید که شما در مرکز آن قرار دارید. دایره اول، تقریباً دو قدم از شما تا شخص دیگر فاصله دارد. این دایره فضای خصوصی یا صمیمی است که به والدین و اعضای عاطفی خانواده اختصاص دارد. اگر به عنوان یک آشنای تجاری یا اجتماعی به این فضا تجاوز کنید، مسلماً فرد مقابل را ناراحت خواهید کرد. شاید عکس‌العمل شما این باشد که فرد سعی دارد با «نزدیک شدن» شما را تهدید کند.

دایره دوم، دو تا شش قدم از شما فاصله دارد و فضای مناسب برای آشنایی اجتماعی یا تجاری است. اگر می‌خواهید با جذب باشید، مطمئن شوید که در این فاصله، نه نزدیک‌تر و نه دورتر می‌ایستید، می‌نشینید و صحبت می‌کنید.

دایره سوم، هشت تا ده قدم از شما فاصله دارد. این دایره فاصله محفوظ یا ایمن است که مابین شما و افراد غریبه استفاده می شود. هر حرکت ناگهانی از سوی فرد ناشناس از این فضا به فضای اجتماعی شما، یعنی نزدیک تر از هشت قدم، به شما هشدار و اعلام خطر خواهد داد.

تجربه شخصی ران درباره ایجاد منطقه‌ی آسایش

حیوانات وحشی به ویژه مراقبند که دایره‌های آسایش خود را سالم و دست نخورده نگاه دارند. من و همسرم در سفر به کشور نامیبیا، از مکان خاصی به نام ساحل اسکلتی دیدن کردیم. به ما گفتند بین ۲۵۰ تا ۳۵۰ هزار فوک در زمان معینی در ساحل، آفتاب می گیرند یا در دریا شنا می کنند.

ساحل تا جایی که چشم کار می کرد به معنای واقعی کلمه از فوک‌ها فرش شده بود. صرف نظر از بوی تعفنی که در آنجا پیچیده بود، راه رفتن در میان آنها تجربه جالبی بود. وقتی به طرف آنها حرکت می کردیم از ما دور می شدند. وقتی حرکت نمی کردیم آنها هم می ایستادند. ما دو قدم جلو می رفتیم، آنها دو قدم عقب می رفتند. فوک‌ها از یک «منطقه آسایش» برخوردار بودند که باید رعایت می شد. این امر در افراد هم صدق می کند: اگر به فرد مقابل خیلی نزدیک شویم، به دایره آسایش او وارد شده، حتی او را تهدید می کنیم. اگر خیلی دور شویم صمیمیت را از بین می بریم.

با استفاده از بدن خود صحبت کنید

چه ایستاده باشید چه نشسته، وقتی عمداً می خواهید با بدن خود

بگویید: «فکر می‌کنم چیزی که شما می‌گویید خیره‌کننده و جذاب است»، به طرف او متمایل شده، یا کمی به او نزدیک‌تر شوید، اما اطمینان حاصل کنید که وارد دایره آسایش او نشوید.

بعضی افراد هنگام صحبت کردن چنان به فرد مقابل نزدیک می‌شوند که آن شخص به معنای واقعی کلمه به عقب خم شده و سعی می‌کند از آنها فاصله بگیرد. این نوع افراد تلاش زیادی می‌کنند اما سرانجام مثل یک فرد متجاوز و بی‌توجه کنار گذاشته می‌شوند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد که با کسی صحبت می‌کنید، کل بدن خود را به سمت او متمایل کنید و به شخص توجه کامل داشته باشید. اگر می‌نشینید، طوری به طرف فرد متمایل شوید که گویی هر کلمه او شما را جذب می‌کند.

وقتی می‌ایستید، مطمئن شوید که فاصله امن و راحتی بین خود و فرد مقابل ایجاد کرده‌اید. مستقیم به فرد نگاه کنید، در فاصله دو تا چهار قدمی از او بایستید و خود را اندکی به جلو متمایل کنید. این حرکت برای فرد مقابل نامحسوس است، اما احساس خواهد کرد که شما به آنچه او می‌گوید کاملاً توجه دارید. با گفتن «با قدرت رو به جلو!» این نکته را به خودتان یادآوری کنید.

همیشه کل بدن خود را به طرف فردی که صحبت می‌کند، متمایل کنید.

دست‌ها را از هم باز کنید و هنگام صحبت کردن دست‌های خود را حرکت دهید.

اگر افراد چیزی می‌گویند که از نظرشان مهم و قابل توجه است،

کمی بیشتر به طرف آنها متمایل شوید. اگر چیز سرگرم‌کننده‌ای می‌گویید، کمی به عقب مایل شده و راحت بنشینید. سپس اگر می‌خواهید اشتیاق بیشتری نشان دهید به جلو برگردید. تمام این علامت‌ها بیانگر این هستند که شما جذب چیزی که طرف مقابل‌تان می‌گوید، شده‌اید. این تکنیک‌ها احساس خارق‌العاده‌ای در افراد ایجاد کرده و به خاطر آنها شما را دوست خواهند داشت.



فصل پانزدهم

علامت ششم: جنبه‌های منفی زبان بدن

دوستی گرایشی قوی در دو فرد است که خیر و شادی را در هر یک افزایش می‌دهد.

استاش باجل (۱)

تنها زبان بدن مثبت است که «نسبت جذب» را به طرز چشمگیری افزایش می‌دهد. بعضی از موقعیت‌های قرارگیری بدن تأثیر منفی روی افراد می‌گذارند؛ افرادی که شنونده‌های ضعیفی هستند، این تأثیرات منفی را ایجاد می‌کنند. شاید از این موقعیت‌های نامطلوب سهواً استفاده می‌کنید. اگر چنین است، در آینده باید از این جذب‌شکن‌ها دوری کنید.

شنونده‌های ضعیف هنگام صحبت کردن سرشان را به طرف شخص می‌گیرند، اما بدن‌شان از گوینده فاصله داشته و به طرف

دیگری متمایل است. این نشان می‌دهد که شما به آنچه شخص می‌گوید واقعاً توجه ندارید، اما تظاهر به این کار می‌کنید.

این افراد هنگام نشستن پاهایشان را روی هم می‌گذارند به نحوی که پا و زانوی بالایی را از گوینده دور می‌کنند، در نتیجه به نظر می‌رسد که خود را از پیام گوینده جدا می‌کنند.

پیغام منفی دیگری که هرگونه فرصت جذاب بودن را از شما می‌گیرد، زمانی است که چنان روی صندلی خود افتاده‌اید که گویی می‌خواهید از پشت صندلی بیرون بزنید و از گوینده فرار کنید. یکی از بهترین راه‌های مقابله با این گرایش منفی این است که صاف بنشینید و نگذارید کمرتان با پشت صندلی تماس پیدا کند.

اشتباه اغلب افراد این است که هنگام گوش کردن دست‌هایشان را جمع می‌کنند. این طرز نشستن از دید گوینده به معنای راهی برای جلوگیری از ادامه صحبت اوست. شما می‌توانید با اطمینان یافتن از این که دست به سینه ننشسته‌اید و دست‌هایتان باز است، از این امر اجتناب کرده و صداقت، صمیمیت و علاقه حقیقی خود را نشان دهید.

رفتار دیگران را مشاهده کنید. وقتی با یک یا چند علامت منفی مواجه می‌شوید، شنونده ناخودآگاه به شما نشان می‌دهد که یا به چیزی که می‌گویید علاقه ندارد، یا کاملاً مخالف آن است. در روابط شخصی، به خصوص در منزل، این علامت‌های مخالف می‌تواند نشان‌دهنده این باشد که فرد مقابل به خاطر چیز دیگری آشفته است و تا زمانی که آن مسئله حل نشود نمی‌تواند به شما توجه کند.

دکتر آلبرت مهربان از دانشگاه کالیفرنیا در لوس آنجلس (UCLA) چند سال پیش مطالعه سرنوشت‌سازی درباره ارتباط انجام داد و به

این نتیجه رسید که، در گفت و گوی رودررو، زبان بدن ۵۵ درصد از پیغامی را که می فرستید، انتقال می دهد. ۳۸ درصد پیغام را انتقال می دهد و خود کلمات فقط مسئول انتقال ۷ درصد از پیغام هستند. این که دیگران خیلی سریع زبان بدن شما را می خوانند و درباره شما نتیجه گیری می کنند، حتی اگر در اشتباه باشند، شگفت انگیز است. به همین علت است که همواره باید مراقب آنچه که از طریق طرز قرارگیری بدن خود در گفت و گو می گوید، باشید. این تحقیقات نشان می دهد که زنان نسبت به زبان بدن در مقایسه با مردان از حساسیت خیلی بیشتری برخوردارند. علاوه بر این، زن می تواند به اجتماعی متشکل از پنجاه زوج ملحق شود و در ظرف ده دقیقه، چگونگی روابط هر یک از آنها را ارزیابی کند. ولی مرد ممکن است ساعت ها وقت صرف کند و دست آخر هیچ ایده ای درباره روابط زوج های دیگر نداشته باشد.

تجربه شخصی ران درباره کنترل آنچه که زبان بدن تان به دیگران می گوید

زمانی من به عنوان یک تصویربردار با وکیلی به نام بروس، که توسط وکیل خودش به من معرفی شده بود، کار می کردم. در یک دادخواهی گران قیمت بروس ادعا کرده بود که کارمندان جدیدش خود را متقلبانه طور دیگری معرفی کرده اند. او قرار بود مقابل دوربین در برابر یک وکیل مدافع بسیار پرخاشگر شهادت دهد. برای بررسی حالات او مقابل دوربین، وکیلش در نقش آن وکیل مدافع سؤال هایی از او پرسید، به نحوی که گویا واقعاً از او شهادت می گرفت و نتیجه را ضبط و سپس آن را پخش کرد. بعد از این که یک بار فیلم را نگاه کرد

مرا صدا زد.

من تصمیم گرفتم خودم فیلم برداری کنم. به همین منظور، وکیلش یک فهرست سؤال آماده کرد که ممکن بود بروس در طول بازجویی با آنها مواجه شود. وقتی بروس وارد شد، او را نشاندم و دوربین تصویربرداری خود را تنظیم کردم. سپس در نقش وکیل مدافع از او بازجویی کردم. بدون این که نظری بدهم، فقط چند سؤال پرسیدم تا ببینم در برابر هیئت منصفه چگونه به نظر می‌رسد. سپس نوار را پخش کردم تا او هم نتایج را ببیند. این نتایج برای او یک شوک واقعی بود.

بروس مردی قوی هیکل و سنگین وزن بود و لباس‌های گران‌قیمتی پوشیده بود که اکنون برایش کمی تنگ شده بود. او در تصویر تلویزیونی با آن شکم گنده که نزدیک بود دکمه‌های پیراهنش باز شوند، در صندلی‌اش لم داده بود. بروس به ندرت جایش را تغییر می‌داد و فقط لم داده بود. حتی وقتی که با او صحبت کردیم با همان حالت لمیده از دوربین فاصله گرفته بود.

من تصویر ضبط شده را پخش کردم و به او گفتم: «بگذار واقعیت را در نظر بگیریم؛ اگر تو یکی از اعضای هیئت منصفه بودی که این مرد را نمی‌شناختی، او چگونه به نظرت می‌آمد؟»

بروس آدم احمقی نبود و سعی کرد درباره ارزیابی شخصی‌اش صادق باشد بنابراین گفت: «او کمی سنگین وزن به نظر می‌رسد و شاید کمی بیش از حد به خودش مطمئن است. فکر نمی‌کنم که تأثیر خوب و مطلوبی بگذارد.»

بروس یکی دو دقیقه دیگر از تصویر ضبط شده را دید و گفت: «در حقیقت، شاید او تأثیر خیلی ضعیفی بگذارد.»

او برگشت و به من نگاه کرد و پرسید: «حالا اگر تو یکی از اعضای هیئت منصفه بودی، او چگونه به نظرت می‌آمد؟»
 من بلافاصله گفتم: «وکیل کله‌گنده خرپول، از خودراضی و متکبر، محل سگ به کسی نمی‌گذارد. همه آنها مثل هم هستند؛ به او نشان خواهم داد!»

نکته اینجاست که بروس اصلاً چنین آدمی نبود، اما زبان بدن و کل رفتار و حرکاتش آن تأثیر را ایجاد کرده بود و در موردش آن طور قضاوت شده بود. باید کاری می‌کردیم.

ما روی تکنیک‌های انتقال پیام سخت کار کردیم. او کمی وزنش را کم کرد (که باعث شد دکمه‌های ژاکتش دیگر کشیده نشوند)، صاف نشست، صدایش را آهسته‌تر کرد و حتی دیگر طوری به جلو متمایل می‌شد که گویی مشتاق بود به سؤال‌های آنها پاسخ دهد. من خوشحال بودم که می‌دیدم او از یک «آدم کله‌گنده» به یک «آدم محترم» تغییر یافته است. او دعوا را برد.

گاهی اوقات افراد دست به سینه نشسته یا لم می‌دهند، فقط به این علت که این‌طور نشستن راحت است. من این را می‌دانم. در ارتباط با افراد همواره مراقب علامت‌هایی که تأثیر منفی ایجاد می‌کنند، باشید و بلافاصله آنها را تغییر دهید. زمانی که باید ارتباط برقرار کنید و یا باجذب و متقاعد کننده باشید، باید کنترل زبان بدن‌تان را داشته باشید تا مطمئن شوید تمام علامت‌هایی که می‌فرستید درست هستند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

مراقب زبان بدن خود در منزل و محل کار باشید. آگاهانه تصمیم بگیرید که با نحوه نشستن و ایستادن خود پیغام مثبتی از گرمی،

محبت و توجه ارسال کنید.
با مشاهده زبان بدن ببینید دیگران چه نوع پیغام‌هایی می‌فرستند.
صدای تلویزیون خود را کم کنید و سعی کنید تفکر و گفته‌های
بازیگران متفاوت را تشخیص دهید.



فصل شانزدهم

علامت هفتم: اصوات تأییدی

دوستی شادی‌ها را دو چندان کرده و غم‌ها را دو نیم می‌کند؛ زیرا وقتی شادی‌هایت را به دوستت می‌بخشی، شادتر می‌شوی؛ و هنگامی که غم‌هایت را می‌دهی، کمتر غمگین می‌شوی.

فرانسیس بیکن^(۱)

خواهید دید که شنونده‌های خوب و فعال همیشه اصوات کوتاهی مثل «آها»، «آه»، «اوهوم»، یا سایر صداهای متنوع را ایجاد می‌کنند. ما به این صداها «اصوات تأییدی» می‌گوییم. این اصوات شاخص‌های روشنی برای نشان دادن توجه دقیق و عمیق هستند. گوینده آنها را به راحتی تشخیص داده و از آنها بسیار تقدیر می‌کند. این صداها نسبت جذبه شما را افزایش می‌دهند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

هر بار که به صحبت‌های فرد مقابل گوش می‌دهید، اصوات تأییدی تولید کنید. هنگام استفاده از این صداها اجازه دهید غریزه شما را راهنمایی کند.

اصوات تأییدی را با تماس چشمی به موقع و تکان دادن سر ترکیب کنید. این علامت‌ها در کنار هم به گوینده نشان می‌دهند که به او توجه دارید و درباره چیزهایی که می‌گوید فکر می‌کنید. اگر فرد مقابل مشتاق‌تر و هیجان‌زده‌تر شد، اصوات تأییدی بلندتری ایجاد کنید تا میزان علاقه خود را انعکاس دهید.



فصل هفدهم

علامت هشتم: الفاظ تأییدی

دوست کسی است که بتوانی با او صمیمی باشی و پیش او بتوانی بلند فکر کنی.

رالف والدو امرسون^(۱)

اصوات تأییدی برای داشتن جذبه مهم و ضروری هستند؛ اما اگر آنها را با الفاظ تأییدی ترکیب کنید، تأثیرشان دو چندان می شود. تماس چشمی، حرکت دادن چشم، متمایل شدن بدن، تکان دادن و کج کردن سر در کنار هم تأثیر زیادی بر افراد می گذارند. اما با افزودن قدرت تأییدکننده های صوتی و کلامی به یک فرد خوش صحبت و کاملاً باجذبه تبدیل می شوید.

اولین نوع الفاظ تأییدی از کلمات و عبارات محافظه کارانه تشکیل می شود. این عبارات به این دلیل محافظه کارانه نامیده می شوند که

شما با چیزی که گفته می‌شود، لزوماً موافق نیستید. کلمات و عباراتی از قبیل «متوجه هستم»، «واقعاً؟»، یا «خوب، پس که این طور» به فرد اطمینان می‌دهند که شما به صحبت‌های او گوش داده و با او همگام هستید، اما بی‌طرف باقی می‌مانید. این کلمات به عنوان الفاظ مؤدبانه‌ی تأییدی در گفت‌وگوی معمولی یا غیررسمی به کار می‌روند. در مهمانی‌های غیررسمی یا سایر رویدادهای اجتماعی، این عبارات‌ها فضا را در طی گفت‌وگوهای کوتاه پر می‌کنند.

وقتی آماده‌اید که خود را متعهد سازید و می‌خواهید با چیزی که گفته می‌شود موافقت و از آن حمایت کنید، می‌توانید از کلمات یا عباراتی مثل: «بله، بی‌تردید» یا «کاملاً موافقم»، یا «درست حدس زدی» و عباراتی مانند اینها استفاده کنید. بدین ترتیب در گفت‌وگو با او هم‌پیمان می‌شوید. طرف او را گرفته‌اید. قبل از ارائه این نظرات، که نشان‌دهنده موافقت شماست، همیشه مطمئن شوید این همان کاری است که می‌خواهید انجام دهید.

در جریان تولید کلمات، تَن صدا هم تأثیرگذار است. آیا تا کنون چیزی گفته‌اید که کسی را عصبانی کرده باشید و بعد با گفتن: «اما من فقط گفتم فلان و بهمان» بی‌گناهی خود را بیان کنید؟ معمولاً فرد مقابل بلافاصله با گفتن: «نه به خاطر چیزی که گفتید؛ بلکه به خاطر تن صدای تان» به شما پاسخ می‌دهد.

راهکارهایی برای جذب دیگران

در گفت‌وگوهای روزمره، به خصوص وقتی که با تلفن صحبت می‌کنید، اصوات و الفاظ تأییدی به کار ببرید. وقتی نمی‌خواهید خیلی درگیر موضوعی شوید، یا قصد دارید نسبت به آن بی‌طرف

بمانید، از اصوات تأییدی، یا صداهای اصلی استفاده کنید. وقتی می‌خواهید نشان دهید که با گوینده موافق و طرفدار او هستید، از الفاظ بیشتری که برای موافقت به کار می‌روند، استفاده کنید.



فصل هیجدهم

با دوستان خود جذاب بودن را تمرین کنید

طوری با دوستان خود رفتار کنید که با عکس‌های خود رفتار می‌کنید، آنها را زیر بهترین نور قرار دهید.

جنی چرچیل^(۱)

شاید این ضرب‌المثل قدیمی را شنیده باشید که: «کار نیکو کردن از پر کردن است.» حقیقت این است که کار نیکو کردن از پر نکردن است. اگر قصد دارید در هر مهارتی، به ویژه مهارت جذبه چیره‌دست شوید، باید بخواهید کمی اشتباه کرده و گاهی احساس کنید کمی ناشی هستید. قانون این است: هر کاری که ارزش داشته باشد خوب انجام شود، می‌ارزد که ابتدا به طور ضعیفی انجام شود.

اگر می‌خواهید نسبت جذبه خود را از طریق جمع کردن تمام مهارت‌های ارتباطی خود افزایش دهید، باید از یکی از دوستان خود

بخواهید که به شما کمک کند. به این فرد به دید حریف مشت بازی خود نگاه کنید. به کمک او می‌توانید قبل از ورود به حلقه ارتباط اجتماعی و تجاری، اشتباه کنید. این نوع تمرین به نفع هر دوی شماست.

ابتدا نوع کار را توضیح دهید. اهمیت مهارت‌های مختلف گوش کردن برای تبدیل شدن به فردی خوش صحبت و باجذبه را برای دوست خود شرح دهید.

در طول تمرین، دوست‌تان باید مقابل شما بنشیند، به نحوی که گویی با هم در حال خوردن یک فنجان قهوه هستید. سعی کنید - بی‌آنکه صحبت کنید - فقط با گوش کردن، نسبت به گفت‌وگوی دوست خود عکس‌العمل نشان دهید. سپس منتظر واکنش دوست خود شوید تا ببینید چه میزان توجه داشته‌اید. از او بخواهید هیچ سؤالی نپرسد بلکه درباره هر چیزی که به ذهنش می‌رسد، مفصلاً با شما صحبت کند، تقریباً مثل یک سخنرانی.

علاوه بر این، از همان ابتدا به او بگویید که یادگیری مهارت‌های گوش کردن برای شما مهم و جدی است و اگر موقع انجام این تمرین شوخی و حواس‌پرتی در کار نباشد کمک زیادی به شما خواهد کرد. علت اینجاست.

تجربه شخصی ران درباره جدی گرفتن مهارت‌های گوش کردن

چند سال پیش همسرم در کوازولو - ناتال در آفریقای جنوبی، آموزش می‌دید که یک سنگوما^(۱) شود. دوره آموزش طولانی و دشوار

بود و بیش از سه سال به طول انجامید. سنگوما معادل زولویی شمن^(۱) یا جادوگر قبیله است. چون ما هر سال شش ماه در سنديگو زندگی می‌کردیم، به او اجازه داده شده بود که دوره آموزشی خود را به جلسات سه ماهه تقسیم کند. فقط شرطش این بود که من به او کمک کنم تا زمانی که در آفریقا نیست، آموزش خود را ادامه دهد.

تمرینی که سابقاً برای آموزش به او انجام می‌دادیم چیزی شبیه «بیست سؤالی» بود که بی‌اندازه مهم بودند. این سؤالاتها طوری طراحی شده بودند که به او آموزش می‌داد به حواس و شمع خود اعتماد کند، طوری که می‌توانست با چشم ذهن خود «ببیند».

شبهت این تمرین به بازی بیست سؤالی باعث تحریک حس شوخ‌طبعی من شد. من با این سؤال شروع کردم: «از قابل‌لمه بزرگتر است؟» نیکی خندید و گفت: «بامزه بود، اما خواهش می‌کنم شلوغش نکن.»

سپس بدون هیچ توجهی به حرف او گفتم: «از قابل‌لمه کوچکتر است؟» باید حالش را بهتر درک می‌کردم. جو تمرین به هم خورد. من هرگز اتاقی که دمایش یک‌باره و به این سرعت کم شود، ندیده بودم. داشتیم یخ می‌زدیم. اما این درس را یاد گرفتم: اگر موافقت کردی که به فرد دیگری در تمرین چیزی کمک کنی به خاطر داشته باش که اگر این کار برای یک نفر مهم است، باید برای هر دوی شما مهم باشد.

راهکارهایی برای جذب دیگران

با یکی از دوستان خود، مهارت‌های تماس چشمی، حرکت دادن

چشم، کج کردن سر، متمایل کردن بدن، تکان دادن سر، اصوات و الفاظ تأییدی را تمرین کنید. آنها را در یک زمان و در چند مرحله امتحان کنید (برای مثال، اول، تماس چشمی، حرکت دادن چشم و تکان دادن سر؛ دوم، اصوات و الفاظ تأییدی؛ سوم، متمایل کردن بدن).

شاید مجبور باشید در چند جلسه تمرین هر تکنیک را به طور کامل مرور کنید، اما زمانی که احساس کردید لم هر کدام را به طور مجزا یاد گرفته‌اید، در این صورت می‌توانید همه را کنار هم بگذارید. بعد از سه یا چهار دقیقه، دست نگه دارید و از دستیار خود سؤالاتی از این قبیل بپرسید:

به نظر می‌رسید که واقعاً گوش می‌کنم؟

به نظر می‌رسید که «در لحظه» باشم؟

احساس می‌کردی که به صحبت‌های تو دقت می‌کنم؟

به نظر می‌رسید که کاملاً به تو توجه دارم؟

اگر با اشتیاق پاسخ نداد، دوباره امتحان کنید تا قلق آن دست‌تان بیاید. در نهایت توانایی خود را برای این که شنونده دقیقی باشید، افزایش داده و در تمام زندگی آن را همراه خود داشته باشید. به این ترتیب قادر خواهید بود در وجود شخصی که ملاقات می‌کنید احساس خوبی درباره خودش ایجاد کنید و این احساس خوب درگرو جذبه است.



فصل نوزدهم

هنگام نصیحت کردن مراقب باشید

گرایش به نصیحت کردن عمومی است؛ اما نگران نباشید، گرایش به نادیده گرفتن هم عمومی است.

برایان تریسی

در فصل هیجدهم تمرینی انجام دادید که در آن باید بدون صحبت کردن - تنها با گوش دادن، نسبت به گفت‌وگوی دوست خود عکس‌العمل نشان می‌دادید. اکنون می‌خواهیم نکته دیگری درباره نحوه تمرین گوش کردن دقیق ارائه دهیم.

تجربه شخصی ران درباره شنونده صبور بودن

چند سال پیش، من و همسرم در خانه مشغول صرف شام بودیم. واضح بود که او روز نسبتاً سختی را در اداره گذرانده بود و به خاطر اتفاقات آن روز عصبی به نظر می‌رسید. همسرم درباره جزئیات مشکلی که با یکی از کارمندان داشت، صحبت می‌کرد. او کمی بعد

آرام شد، اما طولی نکشید که دوباره جوش آورد. به نظر می‌رسید که عصبانیتش تشدید و بیشتر و بیشتر خشمگین می‌شود. هنگامی که او صحبت می‌کرد، در واقع من نه به او نگاه می‌کردم و نه به حرف‌هایش گوش می‌دادم. ذهنم درگیر پاسخ به مشکل او بود که ناگهان به مغزم خطور کرد و متأسفانه بلافاصله از دهانم خارج شد: «بین، اگر برای جبران اشتباهش فرصت دیگری به او داده بودی، شاید...»

او وسط صحبت‌م پرید و گفت: «دوباره چه حرف می‌زنی؟ منظورت این است که تقصیر من بود؟»

«خوب، نه، من فقط می‌خواستم...» این تمام چیزی بود که گفتم. او فریاد زد: «چه کسی از تو پرسید؟ چه کسی نظر تو را خواست؟ من فقط می‌خواستم به حرفم گوش کنی و سرت را دوبار تکان دهی.» «اما من فقط می‌خواستم کمک کنم.»

او گفت: «نظراتت را برای خودت نگه دار و فقط گوش کن، این طور می‌توانی کمک کنی. وقتی عصبانی هستم دوست ندارم نصیحتم کنی. هیچ‌کس موقع عصبانیت از نصیحت کردن خوشش نمی‌آید!» او درست می‌گفت؛ هیچ‌کس این طور نمی‌خواست.

نتیجه اخلاقی این داستان این است: مهم نیست که فکر کنید چه قدر رفتارتان باجذب بوده است، شنونده صبور بودن مثل چسبی است که تمام مهارت‌های شما را کنار هم نگه می‌دارد. سکوت به موقع و با دقت نشان‌دهنده علاقه، صبر و توجه شماست.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد اگر کسی با مشکل یا درگیری به سراغ شما آمد، از خود

او پرسید: «فکر می‌کنی چه کار باید انجام دهی؟» و سپس بدون اینکه حرفش را قطع کنید، صبورانه گوش دهید.

وقتی زنی از مردی درباره نوع لباسش نظر می‌خواهد، معمولاً از قبل تصمیم خودش را گرفته و فقط به دنبال تأیید اوست. شما ۵۰ درصد احتمال اشتباه کردن دارید.

به جای جواب دادن از او پرسید: «فکر می‌کنی چه لباسی بهتر به نظر می‌رسد؟» هر جوابی که داد موافقت کنید و بگویید: «این همان چیزی است که من می‌خواستم انتخاب کنم.» بدین ترتیب از نظر او یک فرد با استعداد و باجذبه خواهید بود.



فصل بیستم

قدرت گوش کردن صبورانه

مردم همیشه تمایل دارند از نصیحتی پیروی کنند که موافق با خواسته‌های خودشان باشد.

لیدی بلسینگتون

قبل از این که دست از گوش کردن بکشید و شروع به صحبت کنید، همیشه قدری تأمل کنید و ببینید که وضعیت فرد یا افرادی که با آنها صحبت می‌کنید، چگونه است. مهم نیست که چه قدر ایده یا فکر به ذهن تان خطور می‌کند، مهم این است که اگر فرد مقابل مضطرب، عصبانی یا ناراحت است، هنوز وقت گوش کردن است. صبور باشید. فرصت دهید که عصبانیت آنها فروکش کند. وقتی آماده شوند، نظر شما را می‌پرسند و اگر دنبال پاسخ باشند، سؤال می‌کنند. گاهی اوقات احساسات فرد و منطق شنونده مثل روغن و آب هستند؛ به سختی با هم مخلوط می‌شوند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

هنگامی که «بادقت گوش می‌کنید» و گوینده خیلی احساساتی به نظر می‌آید، پیش از آن‌که چیزی بگویید، با صبر بیشتری به صحبت‌های او گوش دهید. قبل از آن‌که وسط حرفش بپرید و پیشنهادی بدهید، اجازه دهید فرد صحبت کند و تمام عصبانیت و هیجانش را بیرون بریزد.

مهم‌تر این که برای نصیحت کردن مراقب باشید، مگر این که کسی از شما بخواهد. از شما به خاطر گوش کردن دلسوزانه بیشتر تقدیر خواهد شد.



فصل بیست و یکم

سریع لبخند بزنید و سریع بخندید

هیچ چیز نمی‌تواند در برابر هجوم خنده مقاومت کند...

مارک تواین

شکی نیست که لبخند زدن و خندیدن شاخص‌های مهمی هستند که نشان می‌دهند چه قدر از بودن در کنار کسی لذت می‌برید. زمانی که موقعیت و موضوع مناسب است همیشه برای لبخند زدن و خندیدن شتاب کنید.

یک لبخند واقعی ماهیچه‌های اطراف دهان و چشم‌ها را به کار می‌گیرد. وقتی لبخند می‌زنید، مطمئن شوید که تمام صورت خود را به لبخند وامی‌دارید. اجازه دهید لبخند به چشم‌های‌تان هم نفوذ کند. منظورم این نیست که به هر چیزی که گفته می‌شود نیشخند بزنید، یا به هر لطیفه یا شوخی معمولی بخندید، زیرا به حد افراط رساندن آن ممکن است به این سوءظن دامن بزند که تصنعی می‌خندید، یا علناً سعی دارید پیاز داغش را زیاد کنید.

یادتان باشد لبخندهایی که واقعی به نظر می‌رسند ناگهان قطع نمی‌شوند. لبخندهای واقعی باید چند لحظه طول بکشند؛ لبخندی که ادامه پیدا نکند واقعاً لبخند نیست.

دلایل روان‌شناختی خیلی خوبی وجود دارند برای این که به خود اجازه دهید به راحتی و به طور طبیعی لبخند بزنید و بخندید. در اینجا به ذکر یک مثال می‌پردازیم.

تجربه شخصی ران درباره این که شوخ‌طبعی چه قدر مسری است

یکی از اولین کارهایم به عنوان کارگردان تئاتر، نمایشی کم‌دی از نیل سیمون با عنوان «بیا شیپورت را بزن» بود. آن نمایش پر از جمله‌های بامزه بود و گروهی از بازیگران جذاب و دوست‌داشتنی در موقعیت‌های سرگرم‌کننده در آن بازی می‌کردند.

وقتی من و گروه بازیگران دور هم جمع شدیم تا برای اولین بار متن نمایش را بخوانیم، همه از خنده روده‌بر شدیم، غش و ریسه رفتیم، قهقهه زدیم و همگی از جادوی قلم نیل سیمون لذت بردیم. اما در طول تمرین‌ها و باگذشت روزها، کمتر و کمتر می‌خندیدیم.

چند روز قبل از شب افتتاح، تمرین نمایش را به اتمام رساندیم. کار به آرامی پیش می‌رفت و بر همه چیز مسلط شده بودیم، اما یکنواخت بود. هیچ‌کدام از بازیگران، از جمله من، حتی یک لبخند کوچک هم نمی‌زدیم. مثل این بود که نمایشی از ایبسن تمرین می‌کردیم نه از سیمون. من در آن حال در این فکر بودم که چه چیزی در اولین تمرین آنقدر بامزه بود.

شب افتتاح، سالن پر از شخصیت‌های مهم، منتقدان و تماشاچیان حرفه‌ای تئاتر شده بود. من در جای همیشگی خودم، در ردیف پشت

راهرو نشستم (بدین ترتیب اگر تماشاچیان عصبانی می شدند می توانستم سریع از آنجا فرار کنم؛ البته این یک شوخی بود) ولی زیاد مضطرب نشدم. چراغ‌ها تاریک شدند، پرده کنار رفت و نمایش شروع شد. در ظرف چند دقیقه، تماشاچیان شروع کردند به خندیدن و خندیدن و خندیدن، و از همه جالب‌تر این که من هم می خندیدم! چطور؟ این همان چیزی بود که من طی سه هفته تمرین شنیده بودم و برایم کاملاً بامزه بود و باز هم اینجا به آن می خندیدم! چرا؟ پاسخ روشن بود: سرایت. لبخند زدن و خندیدن خیلی مسری است. من خندیدم چون آنها می خندیدند و خنده آنها این خاطره را برایم تازه کرد که قبلاً چه قدر به این نمایش بامزه خندیده بودم. من بارها برای دیدن این نمایش، که اولین تلاش موفقیت‌آمیزم در کارگردانی نمایش کمدی بود، رفتم و در هر اجرایی که دیدم تقریباً زیاد خندیدم.

در اینجا به نکته‌ای اشاره می‌کنم که برای همه یک درس است. وقتی می‌خواهید کسی را جذب کنید، به خاطر داشته باشید که شما برای افراد دیگر حکم یک تماشاچی را دارید و قانون سرایت هم صدق می‌کند. وقتی لبخند می‌زنید و می‌خندید، دیگران هم میل دارند که درست پشت سر شما لبخند بزنند و بخندند.

یک هشدار: مراقب افرادی که هنگام لبخند زدن فقط یک طرف دهانشان را بالا می‌آورند، باشید. باید مواظب لبخندهای یکجوری باشید؛ این لبخندها می‌توانند از روی بی‌میلی یا نه چندان صادقانه باشند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد که در یک گفت‌وگو شرکت می‌کنید، منتظر باشید تا موقع مناسب و مقتضی برای لبخند زدن فرا رسد. اگر گفت‌وگو و گوینده جدی هستند، شما هم جدی باشید. اگر صحبت درباره چیزهای نه چندان جدی و سرگرم‌کننده بود، خود را ترغیب به لبخند زدن کنید. شما لزوماً مجبور نیستید با چیزی که گفته می‌شود موافقت کنید؛ ساده است، شما باید خود را با حالت فرد مقابل تطبیق دهید. اگر فرد مقابل علاقه‌مند به نظر می‌رسد، به خود فرصت دهید که به علاقه او لبخند بزنید.



فصل بیست و دوم

سریع تحسین کنید

ارزش تحسین، مثل طلا و الماس، فقط مدیون کمیابی اش است.

ساموئل جانسون

همه ما از تأیید شدن لذت می‌بریم، به خصوص اگر کاری انجام داده‌ایم که فکر می‌کنیم ارزشش را دارد. وقتی افراد درباره چیزهایی صحبت می‌کنند که به نظر می‌رسد مایه افتخار آنهاست، با استفاده از یک راه ساده می‌توانید بر شدت لذت‌شان بیفزایید.

سریعاً، عقل، بلندنظری، درایت، تیزهوشی، زیرکی، یا هر صفت شایسته او را تحسین کنید. مطمئن باشید که آنها تحسین را نشانه دیگری از جذبۀ شما تلقی خواهند کرد.

تأیید و تحسین برای همه ما اهمیت حیاتی دارد. این دو سوخت کوره‌انگیز هستند. اکثر ما بدون تأیید و تحسین خیلی کمتر از حد توان خود کارایی داریم. تحقیقات نشان می‌دهند که بیشتر کارمندان نسبت به تحسین عکس‌العمل رضایت‌بخش‌تری دارند تا ترفیع.

لحظه شادی فرزند، همسر، دوست یا همکار خود را به خاطر تحسین، تأیید یا تقدیر از آنها به یاد می‌آورید؟
به خاطر می‌آورید که خودتان در این موقعیت چه احساسی داشتید؟

تجربه شخصی ران درباره نقد و بررسی‌های یک منتقد

انگار همین دیروز بود که نقد اولین تئاتر مهم خود را در روزنامه می‌خواندم. نمایشنامه‌ای از ماکسیم گورکی تحت عنوان «اعماق پست‌تر» را کارگردانی می‌کردم که اولین تولید حرفه‌ای ام بود. «اعماق پست‌تر» یک اثر بزرگ کلاسیک اما مبارزه‌ای عظیم برای کسی است که بخواهد به عنوان کارگردان آن را تجربه کند. طبیعتاً من به خاطر به دست آوردن این فرصت خوشحال و به خاطر مسئولیت بزرگ آن وحشت‌زده شده بودم.

صبح روز بعد از شب افتتاح، با عجله رفتم تا چند روزنامه بخرم. نزدیک به یک ساعت بود که در ماشینم نشسته بودم و می‌ترسیدم روزنامه را باز کنم تا ببینم تئاتر دیشب قابل قبول بوده است یا خیر. بالاخره دل را به دریا زدم.

با دستانی لرزان روزنامه را باز کردم و به صفحه‌ی تئاتر نگاهی انداختم. در تیترو نوشته شده بود: «نمایشنامه بزرگ گورکی، تولید بزرگ آردن.» معده‌ام منقبض شد. سپس مطالب منتقد را خواندم. او کاستی‌ها و مزیت‌ها را دیده بود و از نظر او مزیت‌های کار بر کاستی‌هایش غالب بود.

من در آغاز حرفه کارگردانی بودم و تحسین دقیق و سنجیده‌ی او به انگیزه، حرکت و خوشحالی من به طرز چشمگیری کمک کرد. این

قدرت تحسین است و افراد به ندرت از آن بهره می‌برند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

یکی از بهترین تعاریف اعتماد به نفس این است که فرد خود را چه قدر شایسته تحسین می‌داند. هرچه صادقانه‌تر رفتار افراد را تحسین کنید، آنها خود را بیشتر دوست داشته و برای خود احترام بیشتری قائلند و نسبت به شما احساس بهتری خواهند داشت. برای این که در تحسین دیگران مؤثرتر عمل کنید، باید از این رهنمودها پیروی کنید.

اول، تحسین باید خاص یا جزئی باشد. هر چه قدر تحسین خاص‌تر باشد، تأثیر بیشتری بر احساسات فرد دارد و انگیزه بیشتری به فرد می‌دهد تا در آینده در آن حوزه بهتر عمل کند. نگویید: «شما منشی متبحری هستید.» بلکه بگویید: «شما کار شگفت‌آوری انجام دادید و دیروز خیلی سریع آن طرح را آماده کردید.»

دوم، بلافاصله تحسین کنید. هرچه سریع‌تر افراد را بعد از انجام کار قابل تمجیدی تحسین کنید، آنها احساس بهتری داشته و آن رفتار را به احتمال بیشتری تکرار می‌کنند.

سوم، هم موفقیت‌های بزرگ و هم کوچک را تحسین کنید. طبق گفته کن بلانچارد در کتاب مدیر یک دقیقه‌ای «درست در لحظه انجام کار تأییدشان کنید.»

تحسین کردن دیگران به خاطر موفقیت‌های‌شان کاری است که اغلب ما در انجام آن کوتاهی می‌کنیم. شما باید از این قاعده مستثنی باشید. تحسین باعث می‌شود که افراد احساس شگفت‌انگیزی درباره خود پیدا کنند و یکی از عوامل کلیدی جذبه است.

فصل بیست و سوم

استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گویی»

بهترین راه برای به وجود آوردن یک احساس، اگر فاقد آن هستید، این است که در هر موقعیتی که آن احساس مطلوب است طوری رفتار کنید که گویی قبلاً آن را داشته و به زودی خواهید داشت.

ارسطو

ویلیام جیمز از دانشگاه هاروارد، پدر روان‌شناسی آمریکایی، در سال ۱۹۰۵ بررسی جالب توجهی انجام داد. او گفت بهترین راه برای تجربه کردن یک هیجان، اگر واقعاً آن را احساس نمی‌کنید، این است که طوری وانمود کنید گویی که قبلاً آن را احساس کرده‌اید تا به واقعیت تبدیل شود.

رفتارهای مکرری که مبین علاقه هستند به زودی احساسات واقعی علاقه را ایجاد می‌کنند. اگر طوری رفتار کنید که گویی خوشحال یا هیجان‌زده هستید، به زودی احساس خوشحالی یا هیجان خواهید کرد. رفتار بیرونی شما احساس درونی مشابهی را به

وجود خواهد آورد.

شما می‌توانید رفتارهای خود را کنترل کنید

روان‌شناسان دریافته‌اند که افراد به سختی می‌توانند هیجانات خود را به میل و دلخواه خود کنترل کرده یا بروز دهند. با وجود این، رفتارهای شما لحظه به لحظه تا حد زیادی تحت کنترل شما هستند. با کنترل رفتارهای خود می‌توانید طوری رفتار کنید که گویی هیجاناتی را که مایلید داشته باشید، قبلاً داشته‌اید، مانند روش «بیرون به درون» در فصل هشتم. بنابراین رفتارهای شما واقعاً به ایجاد آن هیجانات کمک می‌کنند.

رفتارها باعث برانگیخته شدن احساسات می‌شوند

اصل «طوری رفتار کنید که گویی» می‌گوید اگر طوری رفتار کنید که گویی قبلاً احساس خاصی را تجربه کرده‌اید، رفتارهای شما به زودی احساسات متناسب با آنها را به وجود خواهند آورد.

وقتی با کسی ملاقات می‌کنید، طوری رفتار کنید که گویی فرد مقابل کاملاً باجذب است. با فرد مقابل مثل یک ستاره سینما یا برنده جایزه نوبل رفتار کنید. صحبت‌های او را با توجه کامل گوش دهید. به جلو متمایل شده و به دهان او چشم بدوزید. سر تکان دهید، لبخند بزنید و با اصوات و الفاظ تأییدی مدام او را تأیید کنید. تأثیر آن برق‌آسا خواهد بود.

خیلی اوقات، با استفاده از تکنیک‌های دقیق گوش کردن قادر خواهید بود به افکار و نظرات فرد مقابل پی ببرید که ممکن است شما را شگفت‌زده کنند. در واقع خود را در یک چشم بر هم زدن

شدیداً علاقه مند به فرد مقابل و او را فردی باجذبه و صحبت هایش را هوشمندانه و لذت بخش خواهید یافت.

تجربه شخصی برایان درباره درس هایی از یک مسافرت طولانی با اتوبوس

مدت ها پیش، مجبور شدم برای رفتن به خانه هشت ساعت با اتوبوس سفر کنم، چون اعتصاب کارکنان شرکت هواپیمایی تمام سیستم حمل و نقل هوایی را از کار انداخته بود. یک مرتبه دیدم کنار آدم شلخته ای با شلوار جین و موهای بلند نشسته ام که قرار بود در تمام طول سفر کنار من باشد. چه کاری از دستم برمی آمد؟

تصمیم گرفتم اصل «طوری رفتار کن که گویی» را که قبلاً شنیده بودم، امتحان کنم. به طرف او برگشتم و خودم را معرفی کردم، سپس از او پرسیدم اهل کجاست و کارش چیست. او گفت که در یک مزرعه زندگی می کند و عاشق هواپیماهای کوچک است. از طریق پست تقاضا کرده بود یک جعبه ابزار برایش بفرستند و خودش یک هواپیمای تک سرنشین ساخته بود که با آن در اطراف مزرعه پرواز می کرد. سپس درباره سقوطها و تجربه های نزدیک به مرگ، بهبودی پاهای شکسته و تصادف هایش برای من تعریف کرد.

هرچه بیشتر گوش کردن دقیق، سؤال پرسیدن و تأیید کردن پاسخ هایش را تمرین می کردم، چیزهای جالب تری برایم تعریف می کرد. او چنان مرا با داستان هایی درباره زندگی و سرگذشتش سرگرم کرد که متوجه نشدم آن هشت ساعت چطور گذشت.

تجربه‌ی شخصی ران درباره استفاده از قدرت ذهن

چندی پیش با یکی از دوستانم قهوه می‌خوردیم، او گفت: «تو که از این مقوله‌ها سررشته داری شاید بتوانی به من توضیح بدهی.» سپس ادامه داد: «حدود دو ماه پیش، بی‌حوصله از خواب بیدار شدم، به همین خاطر تصمیم گرفتم به اداره بروم. آن روز نه اصلاح کردم و نه دوش گرفتم، کمی تلویزیون تماشا کردم و پیش از ظهر احساس کردم بدتر شده‌ام.»

پرسیدم: «چه کار کردی؟ به دکترت سرزدی؟»

او شانه‌هایش را بالا انداخت و گفت: «نه، من دکتر برو نیستم، اما نکته عجیبی وجود دارد. فردای همان روز، دوباره بی‌حوصله بلند شدم اما تصمیم گرفتم در خانه بمانم و کارهای زیادی انجام دهم. یک قرار ملاقات داشتم که از پریروز به وقت دیگری موکول کرده بودم و کارهای ضروری زیادی که از قبل انجام نداده بودم. رفتم و همه چیز را سر و سامان دادم و تا پیش از ظهر احساس کردم خیلی بهترم! چرا این طور شد؟»

من گفتم: «نگرش تو این تفاوت را بوجود آورد.»

این مثال کاملاً نشان می‌دهد که چه قدر نگرش می‌تواند به لحاظ فیزیکی بر ما تأثیر بگذارد. زمانی همه تصور می‌کردند که دلیل بهتر شدن این حالت کاملاً ذهنی است، اما امروزه می‌دانیم که علت بیوشیمیایی نیز دارد. با انجام رفتارهایی که به سلامت شما کمک می‌کند، مثل دوش گرفتن، اصلاح کردن، لباس پوشیدن و رفتن به محل کار، شیمی بدن خود را عملاً تغییر می‌دهید که در این صورت باعث می‌شود احساس بهتری داشته باشید.

او این اطلاعات را لحظه‌ای سبک و سنگین کرد و سپس گفت:

«پس این ترکیبی از قدرت ذهن و داروخانه داخلی ماست که تفاوت را به وجود می‌آورد.»

تأثیر رفتارها بر احساسات

بدین ترتیب، وقتی با تمرین تکنیک‌های جذبه، که در این کتاب شرح داده شده، خو گرفتید، نه تنها به نظر می‌رسد که قانع‌کننده‌تر گوش می‌دهید، بلکه واقعاً مؤثرتر گوش می‌دهید و به خاطر می‌آورید؛ به نحوی که با واداشتن بدن خود به انجام درست کارها (روش «بیرونی»)، نگرش درست (روش «درونی») و شیمی درست بدن را ایجاد می‌کنید.

با وارد کردن تکنیک‌های دقیق گوش کردن در زندگی خود، به این نتیجه خواهید رسید که نه تنها یک شنونده بادقت و بامحبت به نظر می‌رسید، بلکه می‌توانید واقعاً یک شنونده بادقت و بامحبت شوید، که هم در زندگی شما و هم در زندگی فرد مقابل سودمندتر خواهد بود!

راهکارهایی برای جذب دیگران

«تظاهر کنید تا به هدف‌تان برسید.» دفعه بعد که با کسی صحبت می‌کنید، چه در زمینه تجاری و چه اجتماعی، طوری رفتار کنید که گویی فرد مقابل کاملاً باجذبه است. به دهان او چشم بدوزید. با علاقه به جلو متمایل شوید. برای لحظه‌ای وانمود کنید که اگر این شخص شما را دوست داشته باشد به شما یک میلیون دلار خواهد داد. طبق آن رفتار کنید.

در یک چشم بر هم زدن خود را شدیداً علاقه‌مند به فرد مقابل

خواهید یافت، و به کمک نوعی شیمی اسرارآمیز، این فرد با افکار و نظرات حیرت‌آور و لذت‌بخش خود شما را سهم خواهد کرد. بسیاری از دوستی‌های مادام‌العمر به این طریق شروع شده‌اند.



فصل بیست و چهارم

آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن

شخصیت یک فرد با گفتارش آشکار می‌شود.

مناندر^(۱)

اولین قدم برای این که فرد کاملاً باجذب‌های شوید این است که شنونده بزرگی شوید. به هر حال، دیر یا زود نوبت به شما خواهد رسید که صحبت کنید. آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن اجزای اصلی توانایی شما برای جذب کردن و ترغیب دیگران است.

تجربه شخصی ران درباره باجذب صحبت کردن

دوست قدیمی و دوست داشتنی‌ام «دسیل ویلیامز» سال‌های زیادی است که به عنوان کارگردان موفق تئاتر مطرح است. من در بسیاری از کارهایش بازی کرده‌ام. او بدون شک یکی از باجذب‌ترین

افرادی است که تا به حال دیده‌ام. تمام عوامل جذب که در این کتاب ذکر کرده‌ایم، در او خلاصه شده‌اند.

آنچه در او مرا بیشتر تحت تأثیر قرار داد این بود که هر کلمه را با تأیید، اشتیاق، علاقه، توجه و محبت به زبان می‌آورد. او نظرات زیاد و محکمی داشت، اما همیشه آنها را با احترام - به عنوان ابزاری برای تبادل ایده‌ها نه برای رقابت - بیان می‌کرد.

مهارت ضروری صحبت کردن

مهارت‌های زیادی وجود دارند که برای صحبت کردن به آنها نیاز خواهید داشت، و ما در فصل‌های دیگر به شرح آنها خواهیم پرداخت. اجازه دهید دوباره با تماس چشمی شروع کنیم، اما از زاویه‌ای متفاوت.

زمانی مجله تایم بر رسانه‌های دیگر پیشی گرفت و اولین مصاحبه بزرگ خود را با میخائیل گورباچوف، رئیس‌جمهور وقت شوروی سابق انجام داد. توانایی او در بیان قدرتمند و محکم ایده‌هایش درباره اصلاحات اقتصادی و سیاسی یکی از دلایل اصلی صعودش به ریاست جمهوری اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی بود. گزارشگر تایم یکی از قوی‌ترین مهارت‌های ارتباط را در او این‌گونه ذکر کرد: «اولین چیزی که در دیدار با رئیس‌جمهور گورباچوف متوجه آن می‌شوید حرارت، صداقت و قدرت چشمهایش است.»

افراد کمی در استفاده از تماس چشمی، خوب عمل می‌کنند. ارتقای این مهارت برای افزایش توانایی خود در جذب دیگران مهم و حیاتی است.

نحوه نگاه کردن به افراد

قوانینی که برای تماس چشمی هنگام صحبت کردن به کار می‌روند با قوانینی که هنگام گوش کردن استفاده می‌شوند، فرق دارند. وقتی در یک گفت‌وگوی دو نفره با فرد دیگری شرکت دارید، بیش از ۸۵ درصد از زمان گفت‌وگو به چشم‌های فرد مقابل نگاه نکنید؛ نگذارید تماس چشمی تمام مدت فشار زیادی ایجاد کند. با تماس چشمی زیاد، فرد مقابل را شدیداً تحت فشار قرار می‌دهید؛ به جای این که با جذب به باشید، خیلی جدی به نظر می‌رسید.

چه احساسی دارید وقتی کسی با شما صحبت می‌کند و هرگز چشم‌هایش را از شما بر نمی‌دارد؟ این حالت می‌تواند ترسناک و تهدیدآمیز باشد. به تبهکاران سینما توجه کنید که چگونه هنگام صحبت کردن از تماس چشمی انعطاف‌ناپذیر و خشک استفاده می‌کنند.

وقتی در یک گروه صحبت می‌کنید، باید نگاه خود را به نرمی از شخصی به شخص دیگر به نوبت تغییر دهید. از تماس چشمی استفاده کنید تا افراد را در آنچه می‌گویید شرکت داده، به نحوی که گویی آنها را در گفت‌وگو وارد کرده‌اید. با هر کسی که صحبت می‌کنید باید قدرت علاقه و توجه شما را احساس کند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

با هر کسی که صحبت می‌کنید به ویژه تماس چشمی خوب را تمرین کنید. مطمئن شوید که افراط نمی‌کنید. به چشم‌های فرد مقابل بیش از ۷۵ تا ۸۵ درصد از زمان گفت‌وگو نگاه نکنید، در غیر این صورت این احتمال وجود دارد که فرد سلطه‌گری تلقی شوید. به

چشم‌های فرد مقابل عمیق نگاه کنید نه سطحی؛ این روشی قطعی
برای گفتن این جمله است: «می فهمم!»



فصل بیست و پنجم

نگاه کردن به طرفین صورت

گفتار، آینه روح است؛ پس زمانی که فردی صحبت می‌کند، خودش است.

پابلیوس سیروس

وقتی صحبت می‌کنید به طرفین صورت شنونده نگاه کنید، این تکنیک ارتباط قدرتمندی به حساب می‌آید. این تکنیک نگاه موقت به یک طرف یا طرف دیگر صورت شنونده است، به نحوی که توجه خود را لحظه‌ای از چشم‌های فرد به یک طرف صورت او تغییر می‌دهید.

نگاه کردن به طرفین صورت باید موقتاً و به طور متناوب انجام شود. هرگز به بالای سر شنونده نگاه نکنید، چون با این کار او احساس می‌کند چیزی یا کسی حواس شما را پرت کرده است. یا با نگاه‌های مکرر به زیر چشم‌های شنونده او گمان می‌کند ممکن است روی صورتش غذا یا روی لباسش آب گوشت ریخته باشد. نگاه کردن به

طرفین صورت به این معنا نیست که می‌توانید به اشیاء یا افراد دیگر نگاه کنید؛ بلکه شنونده را از نگاه‌های خیلی جدی شما نجات می‌دهد. این نگاه‌ها در گفت‌وگوی دو نفره ضروری هستند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد که با کسی برای هر مدتی صحبت می‌کنید، تمرین کنید که گاهی به گوش راست یا چپ او نگاه کنید و سپس نگاهتان را به دهان و چشم‌های او برگردانید.

دقت کنید که نگاه‌ها به طرفین کوتاه باشد، هرگز بیشتر از دو تا سه ثانیه طول نکشد؛ در غیر این صورت شما از نظر او حواس‌پرت هستید. به خاطر داشته باشید که هدف شما حفظ تماس چشمی خوب است بی‌آن‌که فرد مقابل را ناراحت کنید.



فصل بیست و ششم

هنر آهسته صحبت کردن

قبل از این که صحبت کنید فکر کنید، کلمات را ناقص تلفظ نکنید و با عجله به زبان نیاورید، بلکه منظم و به طور واضح آنها را بیان کنید.
جورج واشینگتن

بسیاری از افراد به علت هیجان زدگی یا اضطراب، خیلی تند حرف می زنند و خیلی کم گوش می کنند. افرادی که خیلی تند صحبت می کنند، می توانند اشخاص ناراحت کننده و آزار دهنده ای باشند.

آیا تا به حال فقط به این خاطر که فرصت کافی نداشتید تا متوجه گفته های گزارشگر رادیو شوید، در یک ترافیک سنگین گیر نکرده اید؟ نزدیک کدام تقاطع تصادف شده بود و مسیر جایگزین کدام بود؟ چه می شد اگر این گزارشگرها این قدر تند صحبت نمی کردند؟ آنها حرفه ای هستند. آیا نمی دانند تحلیل این همه اطلاعات با این سرعت مشکل است؟ اگر آنها کمی آهسته صحبت می کردند، فرصت کافی

داشتید تا موقعیت را درک کرده و برای انتخاب مسیر دیگری تصمیم بگیرید.

آیا تاکنون پیغامی از پیام‌گیر خود دریافت کرده‌اید که در آن شماره تلفن پیغام دهنده چنان سریع و نامفهوم گفته شده که نتوانسته‌اید چهار شماره آخر آن را متوجه شوید؟ سرانجام مجبور می‌شوید پیغام را دوباره گوش کنید، گاهی بیشتر از یک بار، تا شماره درست را متوجه شوید.

به افراد فرصت فکر کردن دهید

همه ما افرادی را می‌شناسیم که تند صحبت می‌کنند و گوش دادن به حرف آنها مشکل است. حتی شما هم می‌توانید یکی از آنها باشید. ایراد تند صحبت کردن این است که همیشه تأثیرات منفی ایجاد می‌کند و تقریباً هیچ تأثیر مثبتی ندارد. فردی که تند صحبت می‌کند فرصتی برای فکر کردن به شما نمی‌دهد. وقتی به چنین فردی فکر می‌کنید چه کسی را در ذهن تان تصویر می‌کنید؟ آیا به یک فروشنده ماشین‌های کهنه، یک هنرپیشه دغل‌باز یا کسی که سعی دارد از شما سوء استفاده کند و شما را به کاری وادارد که به نفع تان نیست، فکر نمی‌کنید؟

تند صحبت کردن باعث می‌شود که گوینده بی‌ملاحظه و خودمحور به نظر برسد، که این بر میزان صادق بودن و روراست بودن او تأثیر می‌گذارد. به نظر می‌رسد این افراد فقط به چیزی که خود باید بگویند، علاقه دارند. تند صحبت کردن روشی است که مطمئناً هر فرصتی را برای جذب کردن از بین می‌برد.

برای بهتر صحبت کردن از تکنیک کم کردن سرعت استفاده کنید
 راه حل تند صحبت کردن چیست؟ برای این منظور می توانید از دو
 تکنیک استفاده کنید: اولی، که در این فصل به آن می پردازیم، کم
 کردن سرعت است. دومی (که در فصل بعد درباره آن صحبت
 می کنیم) نحوه استفاده از سکوت در گفت و گو را به شما آموزش
 می دهد.

اگر بارها به شما گفته اند که خیلی سریع صحبت می کنید،
 می توانید با استفاده از دستگاه کنترل درونی که به آن منطقه های
 آسایش گفته می شود، تند صحبت کردن خود را کنترل کنید.
 همان طور که در بیرون خود منطقه های آسایشی داریم (که قبلاً گفتیم
 خیلی نزدیک شدن به فرد به معنای مزاحمت است و خیلی دور
 شدن از او صمیمیت را از بین می برد) در درون هم دارای منطقه های
 آسایش هستیم.

وقتی کاری نا آشنا یا غیر عادی انجام می دهید، اغلب احساس
 ناراحتی خواهید کرد. تقریباً میل شدیدی به انجام روش قدیمی
 خواهید داشت، حتی اگر روش قدیمی به خوبی روش جدید عمل
 نکند.

همه ما بنده عادت هستیم. ما خیلی راحت به چیزی عادت
 می کنیم و سپس در برابر همه فشارها برای کنار گذاشتن آن مقاومت
 می کنیم. ما همیشه راحت تریم تا کارها را به روشی که عادت کرده ایم،
 انجام دهیم. مثل کارهایی که هر روز موقع بیرون رفتن از خانه انجام
 می دهیم. اول کفش چپ، بعد کفش راست، دوم بند کفش راست،
 بعد بند کفش چپ. اگر سعی کنید این رویه را تغییر دهید، احساس
 عجیبی پیدا می کنید.

یک تجربه ساده

ما در سمینارها اغلب از مردم می‌خواهیم دست‌های‌شان را روی سینه بگذارند و ببینند کدام دست بالا قرار می‌گیرد. سپس از آنها می‌خواهیم این کار را با آن یکی دست انجام دهند، یعنی دست دیگر بالا قرار بگیرد. خودتان هم امتحان کنید. آیا احساس عجیبی نمی‌کنید؟ همان احساسی را دارید که وقتی تلاش می‌کنید یک عادت قدیمی را عوض کنید.

اما زمانی به رشد و پیشرفت کامل شخصی می‌رسیم که خود را از منطقه‌های آسایش به منطقه‌های ناراحتی ببریم. اگر با منطقه‌های آسایش خود مبارزه نکنیم، هیچ‌گاه تغییر نخواهیم کرد و بهتر شدن مستلزم تغییر یافتن است.

عادت‌های قدیمی سرسخت‌اند و تند صحبت کردن یکی از سرسخت‌ترین این عادت‌هاست. اگر تند صحبت کردن یک عادت باشد، خلاص شدن از آن پرزحمت است، کمترین کاری که باید انجام دهید این است که هنگام گفتن نکات مهم آهسته صحبت کنید. این تکنیک به تنهایی این برداشت را به وجود خواهد آورد که شما خیلی آهسته صحبت می‌کنید.

مهم است که آهسته‌تر صحبت کردن را به طور پیوسته تمرین کنید. بعد از مدتی، با سرعت جدیدی که برای صحبت کردن برمی‌گزینید، منطقه‌ی آسایش جدیدی را ایجاد خواهید کرد. بدین ترتیب هنگامی که سریع صحبت می‌کنید احساس ناراحتی می‌کنید، چون سرعت آهسته‌تر جدید برای تان راحت و راحت‌تر می‌شود. مهم این است که به زودی متوجه خواهید شد برای شنوندگان هم خیلی راحت‌تر است.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دو تمرین در اینجا ارائه شده است که می‌توانید برای رفتن از منطقه آسایش به منطقه عملکرد بالاتر از آنها استفاده کنید.

ابتدا، یک ضبط صوت بردارید و صدای خود را ضبط کنید. با سرعتی که از نظر خودتان به طور ناراحت کننده‌ای آهسته است صحبت کنید. شاید غریزه شما بخواهد با همان سرعت قدیمی صحبت کنید، اما به آن توجه نکنید. اکنون، نوار ضبط شده را پخش کنید. متوجه می‌شوید که گرچه از نظر خودتان آهسته صحبت می‌کردید، اما سرعت صدای ضبط شده کاملاً مناسب است. می‌توانید از دوست یا اعضای خانواده بخواهید که صدای شما را گوش کنند و عکس‌العمل آنها را بررسی کنید.

سپس، از این تکنیک هنگام گفت‌وگو با یک دوست استفاده کنید. گرچه ممکن است هنوز احساس کنید که سرعت سخن گفتن شما خیلی پایین است، اما بی‌تردید از نظر شنونده خیلی خوب خواهد بود.

به خاطر داشته باشید که در مراحل اولیه یادگیری آهسته صحبت کردن، احساس ناراحتی خواهید کرد و این احساس طبیعی است؛ زیرا در غیر این صورت، ممکن است هنوز با همان سرعت زیاد و قدیمی خود صحبت می‌کنید.



فصل بیست و هفتم

تأثیر سکوت

کسی که سکوت شما را درک نکند، احتمالاً نمی‌تواند گفته‌های شما را هم درک کند.

البرت هوبارد

جورج دبلیو بوش در اولین روزهای ریاست جمهوری خود سخنران بسیار ضعیفی به نظر می‌رسید. گاهی اوقات دیدن تلاش‌های ناشیانه او برای این که پیغامش را از روی متن از قبل آماده‌اش برساند، تقریباً خنده‌دار بود. بعد از مدتی اتفاقاتی افتاد که توانایی او را برای مؤثرتر صحبت کردن افزایش داد. مشاورانش چند تن از خطابه‌نویسان عالی در تجارت را استخدام کردند. اما علاوه بر عامل بهتر صحبت کردن، چیز دیگری هم وجود داشت. او آموخت که با استفاده از مکث‌ها با وضوح و تأثیر بیشتری صحبت کند، حتی اگر از این مکث‌ها بارها استفاده می‌کرد. تغییرات چشمگیر بود و میزان تأیید گفتارش از سوی دیگران افزایش یافت.

مکث کردن به فرد فرصت می‌دهد فکر کند و بر مفهوم کنترل داشته باشد و به شنونده هم فرصت می‌دهد با آنچه گفته می‌شود ارتباط برقرار کند. اگر هنگام انتقال پیام خود به مدت یک یا دو ثانیه در وقفه‌های گوناگون مکث کنید، به راحتی می‌توانید یک گوینده خوب شوید.

در طول این سکوت‌هاست که شنونده‌ها فرصت دارند درباره چیزهایی که می‌گویید فکر کنند. آنها می‌توانند چیزی را که درباره آن صحبت می‌کنید، در ذهن خود مجسم کنند. آنها فرصت دارند که منظور شما را سبک و سنگین کنند، با احساسات شما ارتباط برقرار کرده و به آنها پاسخ بدهند.

علاوه بر این، مکث‌ها به شنونده‌ها اجازه می‌دهند که گفت‌وگویی درونی با شما داشته باشند. در واقع آنها افکار درونی خود را در سرشان می‌پرورانند. آیا به عنوان یک شنونده اغلب در سر خود چیزهایی مثل، «موافق نیستم» یا «چه فکر خوبی» یا «درباره‌اش چیزهایی خوانده‌ام» و غیره نگفته‌اید؟ هرچه بیشتر افکار درونی شنونده‌های خود را درک کنید، ارتباط شما با آنها قوی‌تر می‌شود.

یک راز مهم درباره خوب صحبت کردن: امکان ندارد با سکوت دچار اشتباه شوید. حتی اگر همیشه وقت مناسبی را برای سکوت انتخاب نکنید، باز شنونده متوجه تفاوت نمی‌شود؛ او به شما و آنچه می‌گویید دقت بیشتری خواهد کرد. در یک گفت‌وگو، هیچ‌کس نمی‌گوید: «یک دقیقه صبر کن، موقع مناسبی مکث نکردی.»

راهکارهایی برای جذب دیگران

تمرین کنید که در پایان هر نظر و ایده، یا درست بعد از گفتن یک

نکته کلیدی مکث کنید. این تکنیک به شنونده کمک می‌کند که بداند در کجا یک ایده تمام شده و ایده دیگری شروع می‌شود. به خاطر داشته باشید که حتماً بعد از گفتن نکته مهم، پیچیده یا غیرعادی مکث کنید. به شنونده اجازه دهید آنچه را که گفته‌اید هضم کند و در آن حال به خود فرصت فکر کردن و نفس کشیدن دهید.



فصل بیست و هشتم

پرکننده‌های زیاد از حد، جذبه را از بین می‌برند

شخص ضعیف برای جلب توجه دیگران خیلی تند صحبت می‌کند و حرکت‌های سریعی دارد. شخص قدرتمند حرکات آهسته دارد و آهسته صحبت می‌کند؛ آنها نیازی به جلب توجه شما ندارند، چون قبلاً این کار را انجام داده‌اند.

مایکل کین

گوینده‌های بی تجربه، بدون آمادگی قبلی، یا عصبی اغلب جمله‌های خود را با صداهایی مثل «آ، اوم، آه و اِ» پر می‌کنند. این اصوات پرکننده نامیده می‌شوند. پرکننده‌ها راهی برای ایجاد وقفه هستند و به سخنران فرصت می‌دهد کمی فکر کند. زمانی که به دنبال افکار و کلمات درست می‌گردیم، سعی می‌کنیم از این پرکننده‌ها برای حفظ توجه شنونده استفاده کنیم. پرکننده‌ها می‌گویند، «دست از گوش کردن برندارید، هنوز حرفم تمام نشده، الآن ادامه می‌دهم.» شنیدن اصوات «اوم» و «اِ» در یک گفت‌وگو می‌تواند به شدت

آزاردهنده باشد. شاید بی حوصله شوید یا با خود بگویید: «به خاطر خدا، تمامش کن!» مگر این که تمایل خاصی به شنیدن این صداها، عجیب و غریب و نامفهوم داشته باشید، وگرنه از آنها فرار می‌کنید. هیچ‌کس دوست ندارد این صداها را بشنود؛ پرکننده‌ها جذب‌ه‌شکن هستند.

راهکارهایی برای جذب دیگران

بهترین راه برای حذف پرکننده‌ها این است که شیوه‌ی صحبت کردن خود را آهسته کرده و به طور حساب شده از سکوت‌های بیشتری استفاده کنید. خیلی ساده است: اگر هنگام گفت‌وگو از سکوت بیشتر استفاده کنید پرکننده‌ها از بین می‌روند. سعی نکنید که خیلی خودآگاه از به کار بردن پرکننده‌ها اجتناب کنید. شما نمی‌دانید آنها چه وقت و کجا اتفاق می‌افتند. تلاش برای پیشگیری از یک رفتار ناخودآگاه می‌تواند دیوانه‌کننده باشد.

برعکس، هر بار که احساس می‌کنید صداها «ا» یا «اوم» از دهانتان خارج می‌شود، از سکوت‌ها استفاده کنید. سکوت‌ها را در گفت‌وگوهای روزمره خود بگنجانید، به خصوص هر زمان که تشخیص می‌دهید خیلی تند صحبت می‌کنید، بدین ترتیب پرکننده‌ها خود به خود از بین می‌روند.



فصل بیست و نهم

افراد را با صدای خود جذب کنید

هرکسی ممکن است صادقانه صحبت کند؛ اما افراد کمی قادرند
منظم، عاقلانه و با قدرت صحبت کنند.

مونتین^(۱)

درجه صدا تأثیر عمیقی بر حالت و قابلیت پذیرش فردی دارد که
با او صحبت می‌کنید. ثن صدا به تنهایی مسئول انتقال ۳۸ درصد
پیغام شماست (همان‌طور که قبلاً گفتیم، زبان بدن و خود کلمات
مسئول انتقال بقیه پیغام هستند).

ترجیح می‌دهید به صحبت چه کسی گوش کنید؟ کسی که با
صدای بلند و جیغ مانند گوش‌تان را کر می‌کند و آرزو می‌کنید ای کاش
جای دیگری بودید، یا کسی که قادر است شما را چنان با صدای گرم
و پرطنین خود جذب کند که احساس کنید در یک پتوی کشمیری

پیچیده شده‌اید؟ شکی نیست که پتوی کشمیر همیشه برنده است. نظرتان درباره صداهای یکنواخت و خسته‌کننده چیست؟ ما به آنها صداهای «ملال‌آور» می‌گوییم. این صداها قطعاً توجه و قابلیت پذیرش شنونده را کاهش می‌دهد. شما باید مثل قصه‌گوها از صدای خود استفاده کنید، طوری به آن جان و رنگ ببخشید که هر آنچه درباره آن صحبت می‌کنید - حتی اگر درباره هوا یا بورس سهام باشد - جالب به نظر برسد. تصمیم بگیرید یک قصه گو باشید تا یک ماشین ضبط سخنگو.

صدای خود را پایین آورید

وقتی می‌خواهید هنگام صحبت کردن صمیمی، دوستانه، بامحبت، تأییدکننده، خودمانی، یا خونگرم به نظر برسید، درجه صدای خود را هنگام استفاده از صداهای بم‌تر پایین نگه دارید. همچنین وقتی می‌خواهید با فرد مقابل بحث کنید، یا نشان دهید که علاقه‌مند یا دقیق هستید، باید صدای خود را پایین‌تر از حد متوسط نگه دارید.

گذشته از این، به خود یادآوری کنید که سرعت‌تان را کم کنید. وقتی خیلی تند صحبت می‌کنید نمی‌توانید خیلی صمیمی، دوستانه، بامحبت، یا باملاحظه به نظر بیایید. خیلی از ما تمایل داریم وقتی می‌خواهیم عواطف خود را عمیق‌تر ابراز کنیم به طور طبیعی آرام‌تر صحبت کنیم.

امتحان کنید: سریع بگویید: «من عمیقاً نگران هستم؛ تو برای من خیلی مهم هستی.»

حال، همین جمله را آهسته‌تر بگویید. در این حالت خیلی

صادقانه و واقعی تر به نظر می‌رسید.

سرعت بگیرید

از طرف دیگر، اگر صدایتان یکنواخت است، خود را از منطقه آسایش بیرون آورده و برای این که مهیج و پرنرژی به نظر بیایید، سرعت صحبت خود را افزایش دهید. از درجات بالاتر صدای خود، اما نه خیلی بلند استفاده کنید. سرعت و تن صدای خود را بر اساس آنچه می‌خواهید بگویید و حالتی که می‌خواهید ایجاد کنید، برگزینید و تغییر دهید.

صداهاى بم‌تر نشان‌دهنده بزرگی و نیرومندی، و صداهاى زیرتر نشان‌دهنده‌ی کوچکی و ضعیف بودن است. افراد پر قدرت عمداً آهسته‌تر و با تن‌های پایین‌تر صحبت می‌کنند.

صدای جدید، شغل جدید

یکی از بازیکنان سرشناس فوتبال حدود دو متر قد و ۱۲۷ کیلو وزن داشت. او بازیکن بزرگی بود، اما با وجود این که در زمین بازی آدم قوی هیکلی بود، در زندگی روزمره صدای زیر و نامناسبی داشت. او با تمرین یاد گرفته بود که روش استفاده از صدایش را تغییر دهد. آن صدای جدید بم‌تر زندگی‌اش را نیز تغییر داده بود. او سرانجام از فوتبال خداحافظی کرد و یک مفسر ورزشی موفق در تلویزیون شد.

راهکارهایی برای جذب دیگران

ابتدا، فصل یا مقاله جالبی از یک کتاب یا مجله را انتخاب کنید که به راحتی قابل خواندن و صحبت کردن باشد؛ سپس آن را آهسته در

دستگاه ضبط صوت بخوانید. به آرامی صدای خود را به سمت تن‌های بم‌تر و گرم‌تری که برایتان راحت‌تر است، پایین بیاورید. به حنجره خود فشار نیاورید؛ بگذارید تن صدایتان به طور طبیعی بالا و پایین برود. این تمرین را تکرار کنید تا به نتیجه مطلوب برسید.

دوم، نوار درجه مطلوب صدای خود را بارها و بارها در منزل و در ماشین گوش کنید. هنگامی که صدای جدیدتان در ناخودآگاه شما حک شد، خواهید دید که در گفت‌وگوهای روزمره خود با همان تن صدا صحبت می‌کنید.

اگر بیشتر اوقات از صدای بم‌تر استفاده کنید، برداشت کلی شنونده از شما این است که شخصیتی باجذب‌تر و با صدای گرم‌تر و پخته‌تری هستید.



فصل سی ام

خوش صحبت و باجذبه باشید

شبی سر آرتور کونان دوئل را برای اعطای جایزه به عنوان فردی خوش صحبت به مهمانی شام دعوت کردند، اما او به یکباره مهمانی را ترک کرد. همراهش از او پرسید: «همه حرف‌ها را گفتید؟» کونان پاسخ داد: «دقیقاً!».

استفن فرای^(۱)

نسبت جذبه کاملاً توسط شیوه نگاه کردن، گوش کردن و صحبت کردن شما با افراد دیگر تعیین می‌شود. اما خصوصیت دیگری هم وجود دارد که افراد باجذبه از آن برخوردارند؛ آنها افراد خوش صحبت بی نظیری هستند.

یک شنونده دقیق و صبور بودن عاملی اساسی برای جذب کردن است. استفاده از صدای گوش نواز و آرام صحبت کردن نیز نسبت

۱- نویسنده و بازیگر انگلیسی و گوینده کتاب‌های صوتی هری پاتر.

جذب شما را بالا می‌برد. کلید دیگر با جذب بودن این است که نسبت به آنچه که دیگران نمی‌خواهند درباره آن صحبت کنند، با احساس باشید.

اگر افرادی که با آنها صحبت می‌کنید، می‌خواهند احساسات خود را خالی کنند، یا فقط درباره‌ی چیزهای بی‌اهمیت صحبت کنند، این فرصت را به آنها بدهید. مسلماً افرادی هستند که تا ابد درباره چیزهایی صحبت می‌کنند که از نظر شما بی‌اهمیت و خسته‌کننده است. در مواقعی که خیلی خسته‌اید، نمی‌توانید با جذب باشید. بعضی افراد دائماً درباره مشکلات و زندگی شخصی‌شان صحبت می‌کنند. شما نمی‌خواهید به آنها بی‌ادبی کنید، پس چه کار می‌توانید انجام دهید؟

معمولاً دو انتخاب دارید: انتخاب اول این است که موضوع را ۱۸۰ درجه تغییر دهید و انتخاب دوم این است که سعی کنید به آن بخنید و تحمل کنید. اما زمانی که تصمیم گرفتید تمامش کنید، انتخاب دیگری هم وجود دارد که نشان می‌دهد فرد واقعاً با جذب‌ای هستید. می‌توانید سؤال مناسب و بجایی مطرح کنید.

برای مثال، اگر رشته کلام را به دست گرفتید بحث را ۱۸۰ درجه تغییر داده و ناگهان موضوع صحبت را عوض کنید. اگر کسی سفره دلش را باز کرد و درباره گربه خانگی‌اش صحبت کرد، ناگهان موضوع حرف را عوض کنید و درباره علاقه‌تان به فضا و علم نجوم صحبت کنید. راه بهتر این است که یک تغییر بیست یا سی درجه‌ای ایجاد کنید و نظرتان را درباره ارزیابی‌های خود از گربه‌ها بگویید. سپس باب گفت‌وگو را درباره نمایش‌های مربوط به گربه‌ها باز کنید و بپرسید: «نظر شما درباره بهترین نمایش‌های برگزیده امسال در انجمن پرورش

گربه‌ها چیست؟» یا چند خبر جالب درباره حیوانات خانگی و دامپزشک‌ها را برای او بخوانید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد که با دوست یا همکار خود صحبت کردید، دنبال روزنه‌ای بگردید تا موضوع را به طور غیرمستقیم، بیست یا سی درجه دورتر از مرکز تغییر دهید، به این ترتیب تغییر گفت‌وگو تقریباً نامحسوس است. سعی کنید سؤال بجایی برسید.

وقتی نمی‌توانید موضوع را کاملاً عوض کنید، گفت‌وگو را هدفمند کنید تا برای فرد جذاب شود. اگر به جای تمرکز بر نیازهای خود بر نیازهای فرد تمرکز کنید فرصت بی‌نظیری برای خلاق بودن خواهید داشت. ایجاد احساس خاص بودن در دیگران بدون شک یکی از کلیدهای باجذبه بودن است.



فصل سی و یکم

گفت‌وگو را هدایت کنید

روح واقعی گفت‌وگو باید بتواند استعداد دیگران را بیش از استعداد شما شکوفا کند.

برویر^(۱)

هدف از هدایت گفت‌وگو تسلط یافتن بر گفت‌وگو نیست (که در تضاد با جذبه است)، بلکه هدف این است که اطمینان دهید گفت‌وگو با حمایت شما، در جهت خواسته‌های فرد مقابل ادامه می‌یابد، به نحوی که علاقه و توجه او دائماً جلب شود.

خود را در یک موقعیت اجتماعی تصور کنید. شما تنها ایستاده‌اید و با یک بشقاب غذا در یک دست و یک لیوان نوشابه در دست دیگر، سرتان مشغول کار خودتان است. یک مرتبه کسی به سراغ شما می‌آید و بلافاصله درباره خودش صحبت می‌کند، «این کار را کردم؛ فلان کار

را انجام می‌دهم.»

بعد از ده ثانیه، با خود فکر می‌کنید: «چطور می‌توانم از اینجا فرار کنم!» حال، اجازه دهید همین موقعیت را تصور کنیم، فقط با این تفاوت که این بار کسی به سراغ‌تان می‌آید و بعد از ده ثانیه شما را وادار می‌کند که درباره خودتان صحبت کنید. ترجیح می‌دهید وقت‌تان را با چه کسی بگذرانید؟ هیچ تردیدی نیست.

درباره علاقه‌های فرد مقابل صحبت کنید

همه ما از صحبت درباره موضوعاتی که مورد علاقه‌مان است لذت می‌بریم؛ به خصوص زمانی که به نظر می‌رسد شنونده هم از آن لذت می‌برد. وقتی افراد درباره موضوعی که برایشان اهمیت دارد صحبت می‌کنند، دوست دارند درباره خودشان به شنونده‌هایی که با آنها همدردی می‌کنند، چیزهای زیادی بگویند. وقتی در یک گفت‌وگو شنونده هستید، باید به دقت گوش کنید تا راه‌های گوناگونی را که می‌توانید در جهت هدایت گفت‌وگو اتخاذ کنید، بیابید. شما باید به دنبال راهی برای حفظ گفت‌وگوی خود باشید، به نحوی که دیگران را ترغیب کنید تا هر اندازه که دوست دارند برگفت‌وگو تسلط یابند. سود دیگری که نصیب شما می‌شود این است که اغلب از افرادی که کمی با آنها هم‌داستان هستید و افرادی که با آنها موافقید، چیزهای زیادی می‌توانید بیاموزید. ذهن باریک، ذهن پذیرنده و به وجود آورنده رفتار محبت‌آمیز فرد باجذب است.

راهکارهایی برای جذب دیگران

مطمئن‌ترین راه برای هدایت هر گفت‌وگو پرسیدن سؤال‌هایی

است که با چه کسی، چه چیزی، چرا، چه وقت، کجا و چگونه شروع می‌شود. سؤال‌هایی که با یکی از این کلمات شروع می‌شوند معمولاً پاسخ آنها بله یا خیر نیست. پاسخ‌ها نیاز به گفتن حقایق، حالات، احساسات و جزئیات دارند. شخصی که این سؤال‌ها را می‌پرسد کنترل گفت‌وگو را در دست می‌گیرد.

زمانی که قصه یا حکایتی نقل می‌شود یکی از مؤثرترین راه‌ها برای بیرون کشیدن عکس‌العمل‌ها، پاسخ‌ها و نظرات دیگران، پرسیدن سؤال‌هایی است مثل: «در این باره چه احساسی داری؟» یا «درباره آن چه فکر می‌کنی؟». پاسخ این سؤال‌ها بیشتر اوقات گسترده‌تر است و شخصی که حرف می‌زند، به خاطر پرسیدن این سؤال‌ها گمان می‌کند که شما فرد باجذبه و باهوشی هستید.



فصل سی و دوم

تکلیف خود را انجام دهید

دانش مانند قدرت لذت بخش است.

فرانسیس بیکن

هر زمان می خواهید با کسی در موقعیت های اجتماعی یا حرفه ای ملاقات کنید و بر او تأثیر بگذارید، تکلیف خود را انجام دهید. قبل از دیدار، تا جایی که می توانید درباره آن فرد آگاهی پیدا کنید. این بهترین راهی است که در نظر دیگران باجذب و جالب باشید. همان طور که دیل کارنگی گفته است: «شما می توانید در یک روز با علاقه مند شدن به دیگران دوستان بیشتری پیدا کنید تا این که در یک سال سعی کنید آنها را به خود علاقه مند کنید.»

یک سرمایه گذاری خوب

هرچه ارزش بیشتری برای یک رابطه قائل باشید، باید وقت بیشتری صرف کنید تا اطلاعاتی درباره آن فرد قبل از ملاقات با او به

دست آورید. تا آنجا که می‌توانید درباره چیزهایی که فرد دوست دارد و چیزهایی که دوست ندارد، سرگرمی‌ها، سابقه تحصیلی، علاقه کاری و فعالیت‌های اجتماعی او اطلاعات کسب کنید. اگر مجهز به این اطلاعات باشید، می‌توانید گفت‌وگو را در جهت‌های بسیار متفاوت که می‌دانید فرد از آنها لذت خواهد برد، هدایت کنید. اصل این است که شما بیشتر درباره این افراد بدانید تا آنها درباره شما.

تجربه شخصی برایان درباره ارزش آمادگی

سال‌ها پیش می‌خواستیم یک سازمان فروش همگانی دایر کنیم. به زودی متوجه شدیم که به عهده گرفتن مسئولیت یک شعبه دایر، ساده‌تر از تأسیس دفاتر، استخدام فروشنده و آموزش از صفر است. من درباره یک تاجر موفق، که تیم فروش زبده‌ای داشت، اطلاعاتی به دست آوردم، او از شرکتی که نمایندگی آن را داشت ناراضی بود. تصمیم گرفتم او و تمام افرادش را در شرکتم استخدام کنم.

بعد از پرس و جوهای پی‌بردم که او به شدت به مبحث معانی رمزی اعداد علاقه دارد و تمام تصمیماتش را بر اساس ارقام تاریخ تولد شرکای تجاری احتمالی و همین‌طور روزهای ماه و هفته می‌گرفت. دو کتاب درباره مبحث معانی رمزی اعداد تهیه کردم، درباره معنی و اهمیت اعداد خاص مطالعه گسترده‌ای کردم، سپس در بهترین روز ماه بر اساس معانی رمزی اعداد با او قرار ملاقات گذاشتم. یکی از اولین سؤال‌های او از من روز تولدم بود. من آماده بودم، به او گفتم تولدم در روز، ماه و سالی است که به یک «عدد خوش‌یمن» در روابط تجاری می‌رسد. او در پایان ملاقات به سازمان ملحق شد و بعدها یکی از اعضای پرکار و فعال شبکه‌ام شد. آمادگی، کلید این

موفقیت بود.

ابتدا به دنبال شناخت باشید

گاهی اوقات به دست آوردن اطلاعات، به خصوص اگر کسی را برای اولین بار ملاقات می‌کنید، امکان‌پذیر نیست. در این نوع موقعیت، باید توجه خود را کاملاً بر فرد مقابل متمرکز کنید. وقتی برای اولین بار با کسی ملاقات می‌کنید، تا جایی که امکان دارد درباره خودتان کمتر صحبت کنید. سخن قدیمی خردمندان‌ای است که می‌گویند: «وقتی صحبت می‌کنید هرگز چیزی یاد نمی‌گیرید.» در این باره فکر کنید. شما نمی‌توانید در یک زمان هم صحبت کنید و هم به حرف دیگران گوش دهید. تنها وقتی درباره افراد اطلاعات به دست خواهید آورد که آنها صحبت کنند و شما گوش کنید. اگر به نظر می‌رسد که تمایلی به شروع صحبت ندارند، خودتان هرچه زودتر با این نیت که آنها را به صحبت وادارید، رشته کلام را به دست بگیرید. شما می‌توانید با صحبت درباره خبرهای داغ و دست اول (از سیاست یا مذهب اجتناب کنید، مگر این که اطلاعات زیادی درباره این مسائل داشته باشید)، آخرین فیلم جنایی، برنامه تلویزیونی مردمی، کتاب‌ها، ورزش‌ها یا مد روز شروع کنید. اگر از فیلمی صحبت کردید، از آنها بپرسید به تازگی چه فیلمی دیده‌اند. از آنها بپرسید چه نوع فیلم‌هایی را ترجیح می‌دهند و سؤال‌هایی از این قبیل.

موضوع مورد علاقه فرد را پیدا کنید

در اینجا با ذکر مثالی متوجه می‌شوید که چگونه می‌توانید از موضوع صحبت فردی استفاده کنید. فرض کنید فرد مقابل می‌گوید:

«این روزها از طرز رانندگی مردم خیلی عاجز شده‌ام. هیچ‌کس مراعات دیگری را نمی‌کند. هیچ‌کس صبر ندارد؛ آنها فقط می‌خواهند هرچه سریع‌تر به مقصدشان برسند و شما بهتر است از سر راهشان کنار بروید.»

اجازه دهید احتمالات را در این گزارش ساده تحلیل کنیم. اطمینان داریم که این شخص از چیزی عصبانی شده است؛ اما چه چیزی؟ کلاً از رانندگی؟ ممکن است. از بی‌ملاحظه بودن مردم؟ شاید. از بی‌صبری افراد دیگر؟ احتمال دارد. در اینجا سه جهت متفاوت وجود دارد که می‌توانید گفت‌وگو را با اطمینان خاطر به آن سو هدایت کنید. شما می‌توانید با گفتن، «موافقم» پاسخ دهید و سپس درباره تصادفی که برایتان اتفاق افتاده به طور خلاصه صحبت کنید. این روش سودمند است به خصوص اگر صحبت فرد مقابل رو به پایان باشد.

همیشه به خاطر داشته باشید که هرچه بیشتر بتوانید طی گفت‌وگو درباره فرد مقابل اطلاعات کسب کنید، تأثیر احتمالی شما بر آنها بیشتر خواهد شد. هرچه بتوانید در این فرصت به دست آمده سؤال‌های بیشتر و بهتری درباره سابقه و علایق‌شان پرسید، آنها شما را باجذب‌تر خواهند یافت.

راهکارهایی برای جذب دیگران

همانگونه که قبلاً گفتیم، فردی که سؤال می‌کند کنترل گفت‌وگو را در دست دارد. با پرسیدن سه سؤال قدرتمند از هر فرد قادر خواهید بود که گفت‌وگو را کنترل کرده و در آن واحد باجذب به نظر برسید. ابتدا پرسید: «شما مشغول انجام چه کاری هستید؟» بیشتر افراد

به شدت به کارشان علاقه دارند. کار آنها نقش عمده‌ای در زندگی شان بازی می‌کند و منبع اصلی هویت آنهاست. افراد عاشق این هستند که درباره کارشان صحبت کنند و کاری را که برای دیگران انجام داده‌اند، شرح دهند.

سپس، بعد از این که درباره کارشان به شما توضیح دادند، با علاقه و کنجکاوی زیاد بپرسید: «به هر حال، چطور وارد این مسیر کاری شدید؟»

این سؤال همواره با جزئیاتی درباره سرگذشت، تجربیات و سابقه فرد پاسخ داده می‌شود و همه جواب‌ها در قالب داستان زندگی توضیح داده می‌شوند. گاهی اوقات این داستان می‌تواند برای مدت نامعلومی ادامه یابد. افراد معمولاً احساس می‌کنند که داستان کارها و سرگذشت شان برای دیگران خیلی جذاب است.

گوینده ممکن است سرعتش را مرتب کم کند تا متوجه شود که آیا شما واقعاً علاقه مند هستید یا فقط ادب را رعایت می‌کنید. هرگاه گوینده در داستانش مکث کرد، از او بپرسید: «بعد چه کار کردی؟» او بلافاصله درباره گفته آخرش توضیح داده و به داستانش ادامه می‌دهد. هرگاه سرعتش را کم کرد، بپرسید: «بعد چه کار کردی؟» او کاملاً مجذوب شما خواهد شد.

شما می‌توانید سؤال‌های مشابه دیگری بپرسید، مانند: «بیشتر درباره آن برایم بگو.» «چه احساسی داشتی؟» «چه کار کردی؟» «بعد چه اتفاقی افتاد؟»

اگر دوست داشته باشید می‌توانید افکار و نظرات خود را مطرح کنید. وقتی درباره خودتان چیزی می‌گویید، مراقب باشید که خیلی پرحرفی نکنید. توپ را به فرد مقابل پاس دهید، صحبت درباره

خودتان را با سؤال دیگری به پایان رسانده و فرد مقابل را دوباره به صحبت وادارید.



فصل سی و سوم

توپ را در زمین مقابل نگه دارید

اهداف اصلی گفت‌وگو اطلاع دادن یا مطلع شدن، سرگرم کردن یا متقاعد کردن است.

بنیامین فرانکلین^(۱)

افراد باجذبۀ با پاس دادن توپ به نفر عقب و جلو گفت‌وگو را به راحتی به طور طبیعی ادامه می‌دهند.

هدف شما این است که در گفت‌وگو فعالانه شرکت کنید و در عین حال هم‌تایان محاوره‌ای خود را ترغیب کنید که هر چه قدر می‌خواهند زمام گفت‌وگو را به دست گیرند. شما مثل بازیکن تنیسی هستید که به نگه داشتن توپ در بازی تمرکز می‌کند. مثل مربی تنیسی هستید که توپ را می‌زند، به این ترتیب شاگردتان می‌تواند توپ را بگیرد و فرصت دارد که ضربه شما را جواب دهد. هر چه بیشتر

چرخش (توپ) طول بکشد، برای شاگرد و همین طور فرد خوش صحبت ارزشمندتر است.

ذهن همدیگر را بخوانید

بیشتر گفت و گوها با یک شوخی اجتماعی مؤدبانه شروع می شود. این تبادلات جزئی به دو طرف امکان ارزیابی حالت و قابلیت پذیرش فرد مقابل را می دهد. سپس می توانید گفت و گو را به موضوعات مهم تر، بسته به جهت مورد نظر تغییر دهید.

یکی از بهترین راه ها برای نگه داشتن توپ گفت و گو در بازی، استفاده از سؤال هایی است که از دل موضوعات قبلی سر بر آورده اند. برای مثال، تصور کنید که شما در ابتدای گفت و گو با صحبت درباره غذا شروع کرده اید.

شما می گوید: «آیا این غذاها را چشیده اید؟ خوشمزه هستند!»
 شخص پاسخ می دهد و سپس با مطرح کردن سؤال جدید دوباره صحبت می کنید: «باید اقرار کنم که عشق من به خوردن غذا همیشه اندازه کمرم را تهدید می کند! شما چه نوع غذاهایی را ترجیح می دهید؟»

پاسخ هر چه بود موافقت کنید. بگویید: «من هم همین طور، من عاشق غذاهای خوش پخت و خوشمزه هستم. آیا شما زیاد بیرون غذا می خورید؟»

شخص پاسخ می دهد، سپس ادامه دهید: «به نظر من بهترین رستوران شهر با طبخ خانگی، رستوران [نام رستوران مورد علاقه خود را بگویید] است.»

این نظر سؤال دیگری را مطرح می کند: «آیا تا به حال آنجا

بوده اید؟»

آن شخص پاسخ می دهد و سپس ادامه دهید: «باید آن را امتحان کنید. غذاهای آنجا استثنایی است. آیا تا به حال در رستورانی غذا خورده اید که لذت خاصی برده باشید؟»

هر پاسخی را با سؤالی ادامه دهید که دنباله آن باشد: «آیا از اینکه در بیرون غذا می خورید لذت می برید؟» و سؤال هایی از این قبیل. مسلماً گفت و گو می تواند در صدها جهت هدایت شود، اما همان طور که می بینید، هدف اصلی حفظ گفت و گو با برگرداندن آن به فرد مقابل است. انجام این کار پیچیده دشوار نیست؛ این امر مستلزم آن است که پاری خواسته های خود بگذارید و به نیازها و علایق فرد مقابل توجه کنید. این یکی از کلیدهای باجذب بودن است.

راهکارهایی برای جذب دیگران

به خاطر داشته باشید که گفت و گو درباره شما نیست؛ درباره افراد دیگری است که در اطراف شما هستند. بیشتر افراد چنان نگران خود و تأثیرشان بر افراد دیگر هستند که رفتار طبیعی و خودجوش خود را از دست می دهند.

وقتی با کسی صحبت می کنید، خود را فراموش کنید. نگران این نباشید که محبوب و دوست داشتنی شوید. برعکس، تلاش کنید دیگران احساس کنند که محبوب و دوست داشتنی هستند.



فصل سی و چهارم

«توپ را نکشید»

موفقیت افراد بزرگ بیشتر به پاکی قلبشان بستگی دارد تا به مقصود رفتارشان.

ودا^(۱)

«کشتن توپ» اصطلاحی در بازی تنیس است. این عملی است که وقتی حریف تان سر جای خودش قرار ندارد، انجام می‌دهید. شما به توپ حمله می‌کنید و چنان سریع آن را می‌زنید که امتیاز را می‌گیرید. این کاری است که معمولاً سعی می‌کنید هنگام بحث و جدل با فرد مقابل انجام دهید. شما به دنبال موضوع یا موقعیتی می‌گردید که بتوانید بدون آن که حریف قادر به پاسخگویی باشد، پیروز شوید. اما اگر می‌خواهید با جذب باشید، دیوانگی محض است که سعی کنید موقعیت برنده را متعلق به خود بدانید. هرگز خود را در موقعیت

مخالفت با فرد مقابل قرار ندهید، زیرا در این صورت در وضعیت خطرناکی قرار می‌گیرید که ممکن است توپ را کشته و به همراه آن همه تلاش‌هایی را که تا به حال کرده‌اید از بین ببرید.

تجربه شخصی برایان درباره این که باید برای تأثیر گذاشتن سخت تلاش کنید

وقتی جوان دو آتشی بودم، کشور به خاطر تنش‌های سیاسی آشفته بود و به تبع آن من هم درگیر مسائل سیاسی شده بودم. من ساعت‌ها وقت صرف مطالعه و بررسی وقایع احتمالی درباره مسائل کلیدی روز می‌کردم. چندین نامه به سردبیری نوشتم که مطالبش به طور منظم در روزنامه‌های مهم چاپ می‌شد و اغلب به عنوان مهمان در برنامه‌های جنجالی رادیو شرکت می‌کردم. من خودم را کاملاً می‌شناختم.

با هر کسی که می‌خواست درباره مسائل روز صحبت کند، بحث و مشاجره می‌کردم و سرانجام او را از پای درمی‌آوردم. من مثل زورویی بودم که با کلام خود به همه رقبا و حتی دوستانم ماهرانه حمله می‌کردم. یک شب با تعداد زیادی از افراد مهم و برجسته در یک نشست اجتماعی جمع بودیم. وقتی وارد شدم، آنها در دسته‌های چند نفری با هم صحبت می‌کردند و سر به سر هم می‌گذاشتند.

من با دانستن این که می‌توانستم در گفت‌وگوهای سیاسی مسلط و پیروز شوم، به یک گروه از تاجرانی که می‌شناختم نزدیک شدم و شروع به صحبت درباره اخبار روز کردم. به محض این که دهانم را باز کردم، هر چهار مرد نگاهی به من کردند و بعد به سرعت در چهار جهت مختلف پراکنده شدند و مرا با خودم تنها گذاشتند. این درسی

بود که هرگز فراموش نکردم و هیچ‌گاه دوباره سعی نکردم از مهارت کلامی خود برای تسلط یافتن بر گفت‌وگو استفاده کنم.

می‌خواهید شاد باشید یا صادق؟

بدون توجه به این که چه قدر احساس می‌کنید یا مطمئن هستید که ایده‌های افراد دیگر ممکن است مضحک باشد، حتی از کوچک‌ترین مشاجره هم پرهیز کنید. مشاجره در گفت‌وگو قطعاً جذبه را از بین می‌برد. این به آن معنا نیست که نمی‌توانید در نظرات خود پابرجا باشید، اما اجازه ندهید که فکر برنده شدن هدف حقیقی شما - یعنی بامحبت بودن، صمیمی بودن، دوست‌داشتنی بودن، فضای شاد ایجاد کردن و در یک کلمه باجذبه بودن - را تحت الشعاع قرار دهد.

راهکارهایی برای جذب دیگران

اول، نیت خود را در هر گفت‌وگو مشخص کنید: نیت شما باجذبه بودن است، نه برنده شدن یا دیگران را تحت تأثیر زیرکی خود قرار دادن.

دوم، به هر قیمتی از مشاجره پرهیز کنید. مشاجره یک جذبه شکن فوری است. حتی اگر کوچک‌ترین ظنی از مخالفت در کار باشد، مشکل می‌شود که شما را فرد باجذبه‌ای تلقی کنند.

سوم، می‌توانید با خوشرویی بر نظرات خود پابرجا باشید، اما هرگز سعی نکنید توپ را بکشید. دیدگاه خود را با ملایمت و موقتاً مطرح کنید و سپس اجازه دهید پیش برود. خود را زیاد درگیر «صادق بودن» نکنید که جذبه‌تان در هاله‌ای از جرّ و بحث پنهان شود. در آخر، تنها وقتی بر گفت‌وگو مسلط شوید که افراد دیگر به نوعی

دوست داشته باشند به صحبت‌های شما گوش دهند. وقتی افراد سؤال‌های زیادی درباره‌ی شما می‌پرسند به این معناست که احتمالاً علاقه آنها به شما بیشتر شده است. در خدمت آنها باشید، اما صحبت‌های خود را چندان طولانی نکنید که خسته‌کننده شوید. وقتی صحبت از جذب کردن یا برنده شدن به میان می‌آید، اگر برنده شوید، بازی را باخته‌اید!



فصل سی و پنجم

همگام با فرد مقابل باشید

آنچه که در پس ماست و آنچه که در پیش ماست، در مقایسه با آنچه که در درون ماست خیلی ناچیز است.

اوریسون سویت ماردن^(۱)

در برقراری ارتباط با افراد، به خصوص در رابطه با جذب زمان بندی بسیار مهم است. در یکی از کتاب های دینی آمده است: «در عالم برای هر هدفی زمانی مقرر شده است.» وظیفه شماست که وقت آن را تعیین کنید.

آیا تاکنون برای تان پیش آمده با کسی صحبت کنید اما با هم هماهنگ نباشید. شما خونسرد و با محبت هستید؛ آنها بی تاب و نگران. شما احساس می کنید زندگی بر وفق مرادتان است؛ آنها غمگین و دلمرده هستند.

هر دوی شما در دو دنیای جدا هستید و هرگونه تلاشی برای برقراری ارتباط با شکست مواجه می‌شود. شاید سعی کنید حامی و دلگرم‌کننده باشید، اما به نظر می‌رسد هیچ چیز کارساز نیست. شما نمی‌توانید ارتباط برقرار کنید. چرا چنین است؟ شاید به این دلیل است که در آن لحظه هر دوی شما در دوره‌های متفاوتی هستید و مثل چرخ دنده‌های اتومبیل با سرعت‌های مختلفی حرکت می‌کنید. این حالت در مورد افراد نیز صادق است. شما باید راهی برای در هم گیر کردن چرخ دنده‌ها پیدا کنید تا اطمینان یابید که شما و فرد مقابل هماهنگ هستید، به نحوی که بدون توجه به این که چه قدر با هم تفاوت دارید، بتوانید رابطه برقرار کنید.

منعکس کردن و تطابق دادن را تمرین کنید

مدتها پیش از پیدایش برنامه‌نویسی زبانی - عصبی (NLP)، متخصصان از یک تمرین عملی به نام «منعکس کردن و تطابق دادن» برای آموختن این که رهبر بودن یا پیرو بودن چگونه است، استفاده می‌کردند. این تمرین به بازیگران آموزش می‌داد با هماهنگ کردن حرکات یا رفتارشان، هماهنگ با یکدیگر کار کنند. برای مثال، فردی یک آهنگ می‌ساخت و آن را زمزمه می‌کرد، و فرد دیگری سعی می‌کرد همان آهنگ را در همان زمان زمزمه کند. آن دو فرد با همکاری یکدیگر تصویر قرینه همدیگر می‌شدند.

بیشتر ما از توانایی نهفته‌ای برای وفق دادن خود با افراد متفاوت برخورداریم، اما به دلایل زیادی این کار را انجام نمی‌دهیم. می‌توانید تصور کنید اگر فقط می‌توانستید با افرادی که دقیقاً شبیه شما هستند، رابطه برقرار کنید، چه قدر دنیای شما محدود می‌شد. به همین دلیل

است که بسیاری از افراد خیلی انعطاف‌ناپذیر و خودرأی هستند. آنان می‌گویند اگر کاری را به روشی که من انجام می‌دهم انجام ندهید، اگر دنیا را همان‌طور که من می‌بینم ببینید، پس در اشتباهید و آدم بی‌لیاقتی هستید.

افراد باجذبه از انعطاف‌ناپذیری و خودرأیی پرهیز می‌کنند. آنها لذت می‌برند که از چشم دیگران هم به دنیا نگاه کنند. این یکی از اصلی‌ترین رازهای جذبه است؛ این توانایی را داشته باشید که دنیا را از چشم فرد مقابل ببینید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

دفعه بعد که در گفت‌وگویی شرکت می‌کنید، این تمرین را انجام دهید. ابتدا، با گوش دادن به صحبت‌ها و نگاه کردن زیان بدن فرد مقابل، یا افرادی که با آنها صحبت می‌کنید، رفتارشان را آگاهانه منعکس کرده و خود را با آنها تطبیق دهید. اگر آنها تند صحبت می‌کنند، خود را با آنها تطبیق دهید. اگر نسبتاً آهسته صحبت می‌کنند، شما هم همان‌طور صحبت کنید. اگر در هنگام صحبت کردن سر و دست‌شان را زیاد تکان می‌دهند، شما هم باید این کار را انجام دهید. اگر حرکات سر و دست خود را کنترل می‌کنند، شما هم همان‌طور رفتار کنید.

سپس، هرچه که از نظر آنها موضوع روز است، سعی کنید از دیدگاه آنها به آن نگاه کنید. سرتان را تکان دهید، لبخند بزنید، موافقت کنید و از اصوات و الفاظ تأییدی استفاده کنید. اصل این است که آنها در ذهن‌شان بگویند: «من با این شخص خیلی راحت هستم. ما نقاط مشترک زیادی با هم داریم. ما خیلی به هم شبیه

هستیم.» همه ما افرادی را دوست داریم و با افرادی احساس راحتی می‌کنیم که به نظر می‌رسد با ما هماهنگ و سازگار هستند. از نظر ما آنها باجذبه هستند.



فصل سی و ششم

کار نیکو کردن از پر کردن است

آنچه را می‌آموزیم که انجام دهیم، با انجام دادن می‌آموزیم.

ارسطو

هر زمان که برایتان مقدور است مهارت‌های جدید جذبه را تمرین کنید. وقتی تکنیک‌های جدیدی یاد می‌گیرید، ممکن است در ابتدا کمی سخت به نظر برسند؛ این حالت طبیعی است. مهارت‌های جذبه تنها با تکرار در گفت‌وگو با افراد واقعی به طبیعت ثانوی شما تبدیل می‌شوند.

این کافی نیست که بازیکنان یک تیم فوتبال ورزش کنند و آموزش ببینند و تمرین کنند. آنها بازی به بازی تجربه‌هایی به دست می‌آورند که به آنها امکان می‌دهد عکس‌العمل‌های شرطی خود را افزایش دهند.

این مهارت‌ها را غیر ارادی کنید

با تمرین و تکرار این تکنیک‌ها، رفتارهای جذاب بودن را در ذهن

ناخودآگاه خود به طور غیرارادی برنامه‌ریزی کنید. سپس این تکنیک‌ها ملکه‌ی ذهن شما می‌شوند و به طور طبیعی و آسان خود را بروز می‌دهند. هدف ما از ابتدا همین بوده است.

شما این تمرکز و تلاش را در نوزادی که راه رفتن و کودکی که دوچرخه‌سواری را می‌آموزد، دیده‌اید. تکرار محض، متعصبانه و قدم به قدم به ما امکان می‌دهد کارهای زیادی را، بی‌آن که درباره آنها فکر کنیم، انجام دهیم.

با راه‌اندازی کامپیوتر، بعضی از برنامه‌ها به طور خودکار شروع به کار می‌کنند. اگر قبلاً هیچ برنامه‌ای در حافظه کامپیوتر نصب نمی‌کردید، درست مثل برنامه‌هایی که در ناخودآگاه شما طرح‌ریزی می‌شوند، در آن صورت یک صفحه خالی و یک ذهن خالی داشتید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

هر مهارتی را که تا کنون آموخته‌اید، در هر موقعیتی تمرین کنید. هر مرتبه بر یک مهارت تمرکز کنید. مهارت‌های جذب را با اعضای خانواده، دوستان، آشنایان جدید و افرادی که در طول روز با آنها کار می‌کنید، به کار بندید. تمرین به شما تجربه و اعتماد به نفسی را که برای جذاب بودن در هرگونه تعامل انسانی نیاز دارید، خواهد داد.

با هر شخصی که ملاقات می‌کنید مثل مهم‌ترین فرد در دنیا رفتار کنید. وقتی به این روش با افراد برخورد کنید، کاری خواهید کرد که آنها نسبت به خود احساس شگفت‌انگیزی پیدا کنند. آنها شما را کاملاً باجذب خواهند یافت.



فصل سی و هفتم

مهارت را به هنر تبدیل کنید

آیا کسی را می‌شناسید که در کارش متبحر باشد؟ این فرد مانند شاهان است.

ضرب المثل

وقتی از همه تکنیک‌های لازم برای داشتن جذبه برخوردار شدید، یک سری نگرش‌های شخصی در شما ایجاد می‌شود. زمانی این نگرش‌ها به توانایی گوش کردن، نگاه کردن و صحبت کردن شما اضافه می‌شود که تکنیک‌های نهادینه شده شما به حد اعلای خود رسیده و به «هنر» جذبه تبدیل شود.

راهکارهایی برای جذب دیگران

با گنجاندن این نگرش‌ها در عادت‌های گوش کردن و صحبت کردن، تمام توانایی‌های خود را در هنر جذبه یک جا ترکیب کنید. در اینجا به دستورالعمل‌هایی اشاره می‌کنیم که برای شما و دیگران

لذت بخش خواهد بود:

- تصمیم بگیرید با هر کسی که ملاقات می کنید خوش برخورد و دوست داشتنی باشید.
- بدون توجه به این که چه چیزی پیش می آید، تصمیم بگیرید بامحبت و همدل باشید.
- تصمیم بگیرید خونگرم و باملاحظه باشید و خودرأی نباشید.
- تصمیم بگیرید سریع لبخند بزنید و سریع تحسین کنید.



فصل سی و هشتم

اکنون باید دست به کار شوید!

هیچ جانشینی برای استعداد وجود ندارد. سخت‌کوشی و همه فضیلت‌هایش بی‌تأثیرند.

آلدوس هاکسلی^(۱)

یک مربی کشتی به یکی از ورزشکارانش گفت: «تو استعداد واقعی داری و سخت کار می‌کنی و این خیلی عالی است. با این وجود، اگر می‌خواهی کشتی‌گیر برتر باشی به تجربه زیادی نیاز داری.» اگر می‌خواهید ورزشکار برتر باشید، تمرین کردن تجربه نیست، شرطی شدن تجربه نیست، تعلیم دیدن تجربه نیست؛ آنها همان چیزی هستند که هستند؛ نه بیشتر. مربی می‌گفت این ورزشکار تنها با بیرون رفتن از آنجا و مسابقه دادن این تجربه را به دست می‌آورد. این طرز فکر تقریباً در هر کاری که انجام می‌دهیم کاربرد دارد. با

فکر کردن کاری صورت نمی‌گیرد. با آماده شدن کاری از پیش نمی‌رود. با تمرین کردن کاری انجام نمی‌شود. با تصور کردن کاری صورت نمی‌پذیرد. با انجام دادن کاری انجام می‌شود! هیچ راه دیگری وجود ندارد. تمام سنگ‌ها را از سر راه خود بردارید به نحوی که بتوانید بی‌دردسر و راحت کارتتان را پیش ببرید، شما باید در شرایط زندگی واقعی بارها و بارها کاری را انجام دهید تا دیگر نیازی نداشته باشید درباره آن فکر کنید. راز بهتر انجام دادن کارها این است که ذهن خود را چنان تمام و کمال شرطی کنید که رفتارها و عکس‌العمل‌هایتان بی‌زحمت و غیرارادی باشند. شما باید جذب زیادی به خرج دهید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

خود را در یک موقعیت اجتماعی یا تجاری تصور کنید که فردی راحت، خوش‌مشرّب، صمیمی، دوستانه و باجذب هستید. تصور کنید که جذب خود را روی شخصی به کار می‌بندید و او از مصاحبت با شما خرسند شده و لذت می‌برد.

مرتّباً با خود تأیید و تکرار کنید که: «من فرد کاملاً جذابی هستم.» هر زمان که این کلمات را تکرار می‌کنید، تصویری ذهنی برای خود می‌سازید که فرد مقابل را جذب کرده‌اید و از آن لذت می‌برید.

در آخر، ذهن ناخودآگاه خود را با عناصر جذب برنامه‌ریزی کنید، پیوسته «طوری رفتار کنید که گویی» یک فرد باجذب در سطح جهانی هستید. تصمیم بگیرید طوری راه بروید، صحبت کنید، سر و دست خود را تکان دهید و لبخند بزنید که گویی قبلاً تأثیری مغناطیسی روی فردی که با او ارتباط برقرار می‌کنید، گذاشته‌اید. اجازه دهید

عکس‌العمل‌های شرطی‌تان راه را به شما نشان دهند. شما نباید «کاری کنید» که این اتفاق بیفتد، بگذارید خودش اتفاق بیفتد. شما قبلاً قدرت جذب را تجربه کرده‌اید. اکنون باید جذب خود را باور داشته و از آن لذت ببرید.

همیشه «در لحظه» باشید. برای یک فرد باجذب، حال تنها زمان است. هیچ «دفعه بعد»، هیچ «فردا» و هیچ «دوباره سعی خواهم کرد» وجود ندارد. تنها زمانی می‌توانید با جذب باشید که کاملاً بر فرد مقابل متمرکز شوید و نه چیز دیگر. همان‌گونه که رام داس^(۱) می‌گوید: «اکنون اینجا باش!»



فصل سی و نهم

جذبه را به کار بیندازید

نیمی از جهان افرادی هستند که چیزی برای گفتن دارند و نمی‌توانند بگویند و نیم دیگر افرادی که چیزی برای گفتن ندارند و همیشه حرف می‌زنند.

رابرت فراست^(۱)

توانایی شما برای جذب دیگران به لحاظ اجتماعی مانند گلاس روی دسر و به لحاظ حرفه‌ای مانند پول در بانک است. تصور کنید جذبه‌ای که به تازگی به دست آورده‌اید، چه ارزش بی‌اندازه‌ای در دنیای اجتماعی شما خواهد داشت. به راحتی دوستان جدید پیدا می‌کنید، به فردی تبدیل می‌شوید که در یک مهمانی همه دوست دارند با او صحبت کنند، دوستان و خانواده خود را به نشاط می‌آورید و افراد کاملاً غریبه را هم جذب می‌کنید.

کلید پیشرفت

آیا می‌توانید مزیت‌هایی را که مهارت‌های جذب در دنیای تجارت به شما خواهند داد، تصور کنید؟ خرید مشتری‌هایتان را بیشتر خواهید کرد. هنگام خرید به قیمت‌های پایین‌تر و فروش به قیمت‌های بالاتر به طور مؤثرتری مذاکره خواهید کرد.

شرکت، شما را به عنوان فرد کلیدی برای بستن قراردادهای تجاری مهم انتخاب خواهد کرد. همکاران و رؤسا به دنبال فرصتی خواهند بود که با شما صحبت کنند، زیرا آنها نه فقط برای هوش که برای جذب شما نیز ارزش قائلند.

دستمزد بیشتری دریافت کرده و سریع‌تر پیشرفت خواهید کرد. ارزش فردی و تجاری شما بیشتر از حدی خواهد شد که قبلاً انتظارش را داشته‌اید.

اکنون همه چیز به انتخاب شماست. شما چیزی برای از دست دادن و چیزی برای به دست آوردن ندارید. چه کسی از بودن در کنار فردی که از او تقدیر می‌کند، به او اهمیت می‌دهد، به صحبت‌هایش گوش داده و پاسخ می‌دهد و به او احساس مهم بودن و ارزشمند بودن می‌دهد، لذت نمی‌برد؟ چه کسی دوست ندارد که وقتش را با یک فرد باجذب بگذراند؟ شما دوست ندارید؟



بخش ویژه

قدرت جذبه در گفت‌وگوی تلفنی

بسیاری از ما زمان زیادی پای تلفن صرف می‌کنیم. با پیدایش تلفن همراه، بیشتر مردم در هر جایی که تصورش را کنید با این وسیله دائم در حال حرف زدن هستند. بالا بردن جذبه در گفت‌وگوهای تلفنی می‌تواند تأثیرگذاری شما را در برخورد با دیگران به طرز چشمگیری افزایش دهد. این تکنیک‌های ساده را امتحان کنید.

مرحله اول: تأثیر اول

حتماً این سخن قدیمی را شنیده‌اید که: «هرگز شانس دومی برای تأثیری که اولین بار روی فرد می‌گذارید، به دست نمی‌آورید.» تأثیر اول اغلب نه رودررو، بلکه تلفنی ایجاد می‌شود.

در واقع بسیاری از متخصصان فروش و تاجران هرگز با مشتری خود رودررو ملاقات نمی‌کنند؛ آنها فقط تلفنی تجارت می‌کنند. آنها به کمک این تکنیک موفق هستند، زیرا شخصیت تلفنی خود را چنان بالا می‌برند که با جذبه و متقاعدکننده به نظر می‌آیند.

یک تجربه معمولی

داستان واقعی: فردی به شرکت وسایل برقی تلفن کرد و صدای زنی را شنید که با سردی پاسخ داد: «کی و بی»^(۱). مشتری گفت: «عذر می‌خواهم» و زن دوباره با همان جدیت و با حالتی کاملاً بی‌جذبه گفت: «کی و بی». مشتری مکثی کرد و سپس با ملایمت پرسید: «چرا نمی‌گویید صبح بخیر؟»

سکوتی برقرار شد. سپس مشتری گفت: «شما صدای زیبایی دارید، دوست داشتم صبح بخیر گفتن شما را بشنوم.» هنوز سکوت برقرار بود: «حالا امکان دارد بگویید؟» باز هم سکوت و بالاخره گفت: «صبح بخیر».

تأثیر پاسخ منشی قابل توجه بود. در آن موقع صدا و حالت او کاملاً دوستانه بود؛ در حقیقت، لبخندی در صدایش بود. مشتری پاسخ داد: «عالی بود، متشکرم». شرکت به خاطر تأثیری که پاسخ دوم منشی بر آن مشتری گذاشت تصمیم گرفت که از آن پس به جای «کی و بی»، به مشتریان بگویند: «صبح بخیر».

لبخند زدن، چه کار کوچکی بود، اما چه تفاوتی ایجاد کرد. فراموش نکنید از پشت تلفن لبخندی که در صدای شماست می‌تواند شنیده و احساس شود. شنونده نباید لبخند بزند، بلکه شما باید لبخند بزنید!

مرحله دوم: برای این که ببینید یک فرد چطور صحبت می‌کند و چطور گوش می‌دهد، به دنبال سرنخ بگردید

شروع یک گفت‌وگوی تلفنی فرصت بزرگی برای شماست تا ببینید فرد از آن طرف خط چگونه ارتباط برقرار می‌کند. شما به زودی متوجه خواهید شد که محور گفت‌وگو درباره چیزهایی است که فرد به آنها عقیده دارد، یا درباره احساس او به آن چیزهاست. روان‌شناسان آنها را نشانه، به ترتیب نشانه‌های سیستماتیک (نظام‌مند) و نشانه‌های اکتشافی می‌نامند. ما به آنها سرنخ می‌گوییم. کلماتی که افراد هنگام صحبت کردن انتخاب می‌کنند و حالتی که هنگام صحبت کردن دارند، سرنخ‌هایی هستند که به ما نشان می‌دهند در آن لحظه چه چیزی برای آنها مهم است. وقتی با افراد دیگر صحبت می‌کنید و به صحبت‌های آنها گوش می‌دهید، آماده باشید که خود را با شیوه مورد استفاده آنها در برقراری ارتباط هماهنگ کرده و با همان شیوه به آنها پاسخ دهید.

جزئیات در مقابل هیجانات

برای مثال: وقتی به نظر می‌رسد کسی علاقه خاصی به بحث درباره جزئیات اطلاعاتی یک موضوع دارد، باید از صحبت درباره احساسات و هیجانات پرهیز کنید. عکس آن هم صادق است. اگر به نظر می‌رسد فرد مقابل با موضوعی که درباره آن بحث می‌کنید درگیری احساسی پیدا کرده است، از صحبت درباره امور کاربردی و منطقی خودداری کنید تا فرد مسیر گفت‌وگو را تغییر دهد. نباید درباره گذشته فرد صحبت کنید؛ باید روی همان طول موج باشید.

تصور کنید که یکی از دوستان یا اعضای خانواده درباره زیبایی

کوه‌ها و این که گذراندن تعطیلات در آنجا توأم با آرامش است (واکنش اکتشافی) صحبت می‌کند و شما به بحث درباره زمین‌شناسی آن منطقه و نوع محصولات که در آنجا می‌رویند (واکنش سیستماتیک) اصرار می‌ورزید، در این حالت شما باعث قطع شدن ارتباط می‌شوید. شاید هم تازه از کره مریخ آمده‌اید. دیگران درباره احساسات و هیجانات صحبت می‌کنند؛ شما درباره واقعیات و ارقام. نتیجه چه می‌شود: دلزدگی! یا برعکس آنها درباره اعداد و منطق صحبت می‌کنند؛ شما درباره حالات و هیجانات. نتیجه چه می‌شود: فاجعه!

مرحله سوم: آنچه را که افراد می‌خواهند به آنها بدهید

اگر می‌خواهید با جذب باشید، این نکته را به خاطر داشته باشید: به فکر خود نباشید؛ خودتان را فراموش کنید؛ در خدمت فرد مقابل باشید. وقتی با کسی تلفنی صحبت می‌کنید، طوری با دهنی تلفن رفتار کنید که گویی گوش فرد است که با آن صحبت می‌کنید. به گرمی و با ملایمت صحبت کنید. با صدای خود آن را نوازش دهید. این کمک خواهد کرد چیزی که می‌خواهید بگویید صمیمی‌تر، با محبت‌تر و خودمانی‌تر به نظر برسد.

اکنون بیست و دو ایده مؤثرتری را ذکر می‌کنیم که همواره به شما کمک می‌کند در گفت‌وگوی تلفنی با جذب‌تر شوید.

۱. فرد مقابل را تشویق به صحبت کنید. وقتی نوبت به شما می‌رسد که صحبت کنید، وارد صحبت‌های کوتاه یک طرفه نشوید. برعکس، سؤال بپرسید و با دقت به پاسخ‌ها گوش دهید. هرچه بیشتر گوش کنید، با جذب‌تر به نظر می‌رسید.

۲. واضح، ساده و روراست صحبت کنید. اگر فرد مقابل زبان معمولی بدون کلمات پیچیده به کار می‌برد، شما هم همین کار را باید انجام دهید. به کار بردن کلمات قلبه سلمبه باعث احساس برتری شما شده و ایجاد مانع می‌کند. از هرگونه زبانی که فرد مقابل را از دور خارج می‌کند، دوری کنید.

۳. بادقت گوش دهید، چون این تنها روشی است که می‌توانید یاد بگیرید. بیشتر افراد، به خصوص در گفت‌وگوی تلفنی صحبت کردن را به گوش دادن ترجیح می‌دهند. در برابر این گرایش مقاومت کنید و هرگاه فرد مقابل می‌خواهد صحبت کند، بادقت و تمرکز گوش دهید.

۴. شنونده صبوری باشید. گرچه ممکن است بعد از چند کلمه اولی که آنها می‌گویند آماده پاسخ دادن باشید، اما اجازه دهید افکارشان را کامل کرده و احساساتشان را بروز دهند تا این که نوبت به شما برسد.

۵. شنونده فعالی باشید. از اصوات و الفاظ تأییدی و اطمینان‌بخش از قبیل، «آها»، «بله، متوجه شدم»، «اوم»، «واقعاً»، «نگو»، «البته» و امثال اینها استفاده کنید. این علامت‌ها به فرد مقابل نشان می‌دهد که شما کاملاً درگیر حرف‌های او هستید.

۶. بدون آن که کسی را برنجانید، صحبتش را قطع کنید. قطع کردن صحبت کسی می‌تواند به معنای نفی چیزی که فرد می‌گوید و به آن فکر می‌کند باشد؛ این نوعی تحقیر است. اگر حتماً باید حرف کسی را قطع کنید، همیشه قبل از آن عذرخواهی کنید. چیزی مثل این بگویید: «مرا به خاطر این که حرف‌تان را قطع می‌کنم ببخشید، ولی نمی‌خواهم این نکته را فراموش کنم.»

۷. از مثال‌ها و داستان‌های کوتاه و تصویری استفاده کنید. خشک

و بی‌روح بودن کسالت‌آور است. وقتی نوبت به شما می‌رسد که صحبت کنید، با نظرات خود یک تئاتر کوچک بازی کنید. آن روز فقط «یک روز آفتابی» نبود، بلکه یک «روز گرم، شاد، نشاط‌آور و آفتابی بود.» رنگارنگ و مصور باشید.

۸ هرگز جسارت نکنید. بدون توجه به این که چه قدر گفت‌وگو دوستانه است، هرگز سطح آشنایی را بیش از آنچه که فرد مقابل تعیین کرده است، گسترش ندهید؛ به خصوص زمانی که پای شوخی وسط می‌آید. اگر نمی‌توانید چیزی را به پدر یا مادر خود بگویید، آن را به کس دیگری هم نگویید.

۹. حمله نکنید. سرعت خود را کم کنید و از درجات بم‌تر صدای خود استفاده کنید. سرعت کمتر و صدای بم‌تر در گفتار خیلی جذاب‌تر از سرعت بیشتر و صدای زیرتر است.

۱۰. از مکث‌ها استفاده کنید. وقتی شما و فردی که با او صحبت می‌کنید، برای فکر کردن به فرصت نیاز دارید، لحظه‌ای مکث کنید. با گفتن: «یک دقیقه دست نگه دار تا درباره آن فکر کنم»، یا «یک لحظه اجازه بده تا فکر کنم» به فرد مقابل هشدار دهید. وقتی مکث می‌کنید، خیلی طولش ندهید و گرنه به شما خواهند گفت: «سلام، اینجایی؟»

۱۱. هنگام دادن اطلاعات اغراق نکنید. اطلاعاتی به افراد بدهید که نیاز دارند، نه بیشتر. بعضی افراد وقتی اطلاعات زیادی در اختیارشان قرار بگیرد، در تصمیم‌گیری و نتیجه‌گیری دچار تردید می‌شوند. چیزی به آنها نگویید که نمی‌خواهند یا نیازی به دانستن آن ندارند. هشیار باشید که اشتیاق بیش از حد شما می‌تواند سطح علاقه آنها را سرریز کند.

۱۲. نسبت به حالات و نگرانی‌های افراد همدل باشید. اگر آنها

غمگین هستند شما هم به خاطر آنها غمگین باشید؛ اگر خوشحال هستند، شما هم به خاطر آنها خوشحال باشید. اگر سعی می‌کنید نتیجه یا ایده‌ای را در اختیار افراد قرار دهید، به خاطر داشته باشید که آنها به چشم دوستی به شما نگاه می‌کنند که نگران آنهاست، آنها دوست دارند که افکار یا نظرات خود را تغییر دهند.

۱۳. صدای خود را جان‌دار و پرنرزی نگه دارید. درجه صدا و سرعت کلمات خود را تغییر دهید. وقتی نظرات مهم‌تری می‌دهید سرعت خود را کم کنید؛ نکات محرمانه‌تر را ملایم‌تر بگویید. هنگام گفتن جزئیات و اطلاعات کم‌اهمیت سرعت بگیرید. هیچ چیز خسته‌کننده‌تر و ملال‌آورتر از صدای یکنواخت و کسل‌کننده نیست. این صدا از قرص خواب‌آور هم قوی‌تر است.

۱۴. احساسات خود را ابراز کنید. صدا و رفتارتان باید ترسیم‌کننده‌ی اشتیاق، نگرانی، هیجان و لذت شما باشد. شما می‌خواهید جدیت، حتی شدت اعتقادات خود را بیان کنید. اما مراقب باشید که افراط نکنید، چون در آن صورت اغراق می‌کنید.

۱۵. در گفت و گوی تلفنی لبخند بزنید. لبخند می‌تواند هم شنیده و هم احساس شود. لبخند شکل دهان شما را تغییر می‌دهد، که بر تَن صدایتان تأثیر می‌گذارد. اگر هنگام صحبت کردن لبخند بزنید صدای شما گرم‌تر و دوستانه‌تر به نظر خواهد رسید.

۱۶. به افراد احساسی را بدهید که از آنها می‌خواهید. اگر می‌خواهید آنها هیجان‌زده باشند، باید هیجان‌زده به نظر برسید. اگر می‌خواهید خاطر جمع باشند، باید خاطر جمع به نظر برسید. اگر احساسی به افراد ندهید آنها هم هیچ حسی به شما نمی‌دهند.

۱۷. بر صحبت درباره موضوع مورد علاقه فرد مقابل تمرکز

کنید. اطمینان دهید که ایده‌ها، نظریات و علایق او در گفت‌وگو همیشه مهم‌ترین هستند.

۱۸. در برابر نصیحت کردن مقاومت کنید. این تکنیک در گفت‌وگوی تلفنی و هنگامی که با کسی شخصاً صحبت می‌کنید، به کار می‌رود. اگر شخصی دنبال نصیحت است و سوسه نشوید و پاسخی ندهید. در عوض پرسید: «فکر می‌کنی چه کار باید انجام دهی؟»

۱۹. همیشه اجازه بخواهید. وقتی افراد دنبال نصیحت نیستند، اما شما می‌دانید که به آن نیاز دارند، سعی کنید بگویید: «می‌توانم پیشنهادی بدهم؟» همیشه باوقار باشید.

۲۰. در برابر عصبانیت و رفتار پرخاشگرانه با ملایمت پاسخ دهید. اگر با همان رفتار پاسخ دهید، شاید در نبرد احساسی برنده شوید اما مطمئناً جنگ جذبه را خواهید باخت. به خاطر داشته باشید که پاسخ ملایم از به وجود آمدن خشم جلوگیری می‌کند.

۲۱. تا قبل از قطع کردن تلفن دست از باجذبه بودن برندارید. مطمئن شوید که هر کلمه، از جمله خداحافظی را با جذب به زبان می‌آورید. آیا تا به حال با کسی تلفنی صحبت کرده‌اید که ناگهان گفت‌وگو را قطع کند؟ این باعث می‌شود که با خود بگویید آیا او منظورش را بیان کرد، این طور نیست؟

۲۲. خود را مشاور برای شنونده بدانید. سعی کنید مانند بهترین مشاور که به یاد می‌آورید، مطلع، صبور، مهربان، با محبت، علاقه‌مند، خونگرم، تأییدکننده و حامی باشید. بکوشید واقعاً سودمند و صمیمی باشید.

راهکارهایی برای جذب دیگران

همین امروز تصمیم بگیرید که در گفت‌وگوی تلفنی پیام‌دهنده عالی و باجذبه‌ای شوید. ابتدا، این پیشنهادها را روی یک تکه کاغذ بنویسید و هر وقت تلفنی صحبت می‌کنید آنها را جلوی رویتان بگذارید. گاهی آنها را هنگام صحبت کردن مرور کرده و به دنبال فرصتی برای استفاده از آنها باشید.

سپس، با گفت‌وگوی تلفنی مثل ملاقات مهمی که با یک مشتری ویژه دارید، برخورد کنید. خود را از شر تمام حواس‌پرتی‌ها خلاص کرده و مصممانه بر صدای فرد مقابل تمرکز کنید.

این مهارت‌ها با اندکی توجه و تمرین، در زندگی اجتماعی شما بسیار ارزشمند و در تجارت و حرفه شما قیمتی خواهند شد؛ در واقع، این تکنیک‌ها کیفیت روابط شما را به اندازه تمام کارهای دیگری که انجام می‌دهید، بالا می‌برند.



برای رسیدن به قله باید از قدرت جذب برخوردار بود. جذب همه چیز است و هیچ چیز نیست. تلاش و پشتکار، ظاهر، نحوه راه رفتن، تناسب اندام، صدا و آرامش در رفتار و حرکات، خوش قیافه یا زیبا بودن اصلاً لازم نیست، تنها چیزی که نیاز دارید جذب است.



خوب صحبت کردن به شما کمک می‌کند مورد احترام دیگران قرار بگیرید و از نظر دیگران ارزش بیشتری داشته باشید. در معاملات موفق شوید و مورد توجه افراد تأثیر گذاری قرار بگیرید که می‌توانند درجه های مهمی برای زندگی و حرفه شما باز کنند.



رندا برن در کتاب راز، درباره تأثیرات قدرتمند تجسم موفقیت و استفاده از قدرت جذب صحبت می‌کند. اما بسیاری از مردم دریافته اند که هرچند فکر کردن به خواسته هایشان شروع خوبی محسوب می‌شود. اما کافی نیست. برایان تریسی در قدرت برنامه ریزی راههای واقعی رسیدن به موفقیت را معرفی می‌کند.



برایان تریسی می‌داند درباره مدیریت زمان، اولویت های آن و نیز زندگی چه بگوید. اگر به گفته های او در این کتاب عمل کنید، افزایش درآمد و ارتقای کیفیت زندگی شما به طور شگفت انگیزی تضمین خواهد شد.



برایان تریسی کارشناس موفقیت در کتابی قابل فهم، مختصر و مفید انگیزه، راه کارها و اعتماد به نفس کافی برای شکستن شاخ مشکلات سخت پیش بینی نشده و حل سریع، قاطع و کامل آنها را در اختیار شما قرار می‌دهد.



ISBN 978-600-5454-20-8



9 786005 454208

تهران- میدان انقلاب
خیابان شهدای ژاندارمری
مجمع کوثر، طبقه همکف پلاک ۱۵
تلفن: ۵-۶۶۹۷۳۴۵۴

