

چطوری مردم رو به خودمون جذب کنیم

(راهبردهای ساده برای ایجاد روابط قدرتمند و تأثیر مثبت

بر زندگی افرادی که با آنها ارتباط داریم)

مارک رکلاو

مترجم:

میینا فارابی



موسسه انتشاراتی آقایی

سرشناسنامه	:	رکلاو، مارک
عنوان و نام پدیدآور	:	چطوری مردم رو به خودمون جذب کنیم(راهبردهای ساده برای ایجاد روابط قدرتمند و تاثیر مثبت بر زندگی افرادی که با آنها ارتباط داریم) / نویسنده: مارک رکلاو؛ مترجم: مبینا فارابی.
مشخصات نشر	:	تهران، آقایی، ۱۴۰۳
مشخصات ظاهری	:	۱۰۸ صفحه رقیعی
شابک	:	۹۷۸-۶۲۲-۴۸۰۶-۳۴-۵
فهرست نویسی	:	فیبا
رده بندی کنگره	:	BF ۶۳۷
رده بندی دیویی	:	۱۵۸/۲
کتابشناسی ملی	:	۹۷۸۰۳۰۸



موسسه انتشارات آقایی

چطوری مردم رو به خودمون جذب کنیم

نویسنده: مارک رکلاو

مترجم: مبینا فارابی

ناشر: نشر آقایی

چاپ: اول

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۳۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۴۸۰۶-۳۴-۵

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است

نشر و پخش: تهران میدان انقلاب انتشارات آقایی

Www.Aghaepub.com تماس: 09124758603

فهرست

- بخش اول: پیش نیازهای مهم..... ۹
- بخش دوم: ارتباطات موثر ۲۳
- بخش سوم: اساس کار..... ۳۷
- بخش چهارم: تبدیل به یک الگو شوید ۵۱
- بخش پنجم: نیاز به حرف زدن بود این تکنیک ها را ۶۳
- بخش ششم: نفوذ چندبرابری ۷۷
- بخش هفتم: آخرین نکات ۹۳
- نتیجه گیری: آغاز یک سفر جدید ۱۰۷

درباره نویسنده:

مارک رکلاو، مدرس، سخنران و نویسنده هفت کتاب، از جمله پرفروش‌ترین کتاب بین‌المللی "در ۳۰ روز عادت‌های خود را تغییر بده و زندگی‌ات را بساز" است. این کتاب از آوریل ۲۰۱۵ تاکنون بیش از ۳۵۰ هزار نسخه فروش و دانلود شده و به زبان‌های مختلفی از جمله اسپانیایی، آلمانی، ژاپنی، تایلندی، اندونزیایی، پرتغالی و کره‌ای ترجمه شده است.

مارک این کتاب را در سال ۲۰۱۴ پس از اخراج از شغلش نوشت و به معنای واقعی کلمه از بیکاری به پرفروش‌ترین نویسنده تبدیل شد. مأموریت او توانمندسازی مردم برای ایجاد زندگی دلخواهشان و ارائه منابع و ابزارهایی برای تحقق این هدف است. پیام او ساده است: بسیاری از مردم قصد تغییر دارند، اما تنها تعداد کمی از آن‌ها حاضرند تمرینات ساده را به طور مداوم انجام دهند. شما می‌توانید با ایجاد عادت‌هایی که شما را در مسیر رسیدن به اهدافتان حمایت می‌کنند، زندگی‌تان را به سمت موفقیت و شادی هدایت کنید.

بیاید با هم این سفر را آغاز کنیم و دنیایی پر از امید، عشق و موفقیت بسازیم!



مقدمه‌ای بر دنیای جدید

آیا تا به حال در زندگی‌تان احساس کرده‌اید که در یک دنیای موازی زندگی می‌کنید؟ دنیایی که در آن همه چیز به طرز عجیبی متفاوت است و شما باید برای بقا و موفقیت، مهارت‌های جدیدی را یاد بگیرید؟ تصور کنید که به عنوان یک ماجراجو به سرزمینی ناشناخته پا گذاشته‌اید، جایی که هر فردی که ملاقات می‌کنید، می‌تواند کلید پیشرفت شما باشد.

بسیاری از ما در جستجوی تغییرات مثبت در زندگی‌مان هستیم، اما فقط تعداد کمی از ما حاضرند دست به کار شوند و با تمرینات ساده، خود را به چالش بکشند. در این دنیای شگفت‌انگیز، ارتباطات انسانی به عنوان سلاحی قدرتمند برای فتح قله‌های موفقیت به شمار می‌رود. اگر می‌خواهید در این سفر به قله‌های جدید برسید، باید مهارت‌های ارتباطی خود را تقویت کنید.

در این سفر، هر تعامل شما با دیگران می‌تواند به یک تجربه یادگیری تبدیل شود. از همکاران در محل کار گرفته تا دوستان و خانواده، هر یک از این روابط می‌تواند شما را به فردی جذاب و موفق تبدیل کند. جالب است بدانید که این مهارت‌ها به سادگی قابل یادگیری هستند. با کمی تمرین و اراده، می‌توانید درون خود را به شکلی زیبا و دلنشین شکل دهید و از زندگی‌تان لذت بیشتری ببرید. تغییرات ممکن است دشوار به نظر برسند، اما نتایج آن‌ها می‌تواند به طرز شگفت‌انگیزی شیرین باشد. این کتاب شما را به سفری در عمق وجودتان دعوت می‌کند، جایی که با تمرینات ساده و کاربردی، می‌توانید تغییرات کوچکی ایجاد کنید که به دستاوردهای بزرگ منجر شود. آیا آماده‌اید تا به این سفر شگفت‌انگیز بپیوندید؟

حالا بیایید به قلب ماجرا برویم: هنر ارتباط. تصور کنید که شما یک کاوشگر فضایی هستید که به یک سیاره جدید و عجیب پا گذاشته‌اید. در این سیاره، هر فردی که ملاقات می‌کنید، می‌تواند به شما در رسیدن به اهدافتان کمک کند. آیا می‌توانید با آن‌ها ارتباط برقرار کنید و اعتمادشان را جلب کنید؟ موفقیت و خوشبختی شما به شدت به مهارت‌های ارتباطی‌تان بستگی دارد. آیا می‌توانید بر دیگران تأثیر بگذارید و آن‌ها را متقاعد کنید؟

مطالعات نشان می‌دهد که اگر بتوانید هنر ارتباط با دیگران را یاد بگیرید، ۸۵ درصد از مسیر موفقیت را پیموده‌اید. این بدان معناست که هر چه بیشتر بر روی مهارت‌های اجتماعی خود کار کنید، شانس موفقیت شما افزایش می‌یابد. اما به یاد داشته باشید، هر فرد مسئول خوشبختی خود است، و دیگران می‌توانند تأثیر زیادی بر شادی و غم شما داشته باشند.

خبر خوب این است که انسان‌های مهربان و دلسوز دیگر شکست خورده و ناموفق نیستند. اگر بتوانید با دیگران به خوبی ارتباط برقرار کنید، درهایی به روی شما باز می‌شود که پیش از این وجود نداشتند. برای خوشبخت بودن، باید یاد بگیرید که چگونه با دیگران تعامل کنید و در عین حال، خود را تحت کنترل داشته باشید. موفق‌ترین افراد معمولاً کسانی هستند که بهترین مهارت‌ها را در ارتباط با دیگران دارند. آن‌ها نه تنها از نظر هوش و مهارت‌های فنی برترند، بلکه توانایی ایجاد ارتباطات عمیق و معنادار را دارند. شما نمی‌توانید دیگران را وادار کنید که شما را دوست داشته باشند، اما اگر بر روی مهارت‌های اجتماعی خود کار کنید، خواهید دید که به طرز شگفت‌انگیزی دیگران با میل بیشتری با شما همکاری می‌کنند و از شما قدردانی می‌کنند. در این کتاب، شما با اصول خاصی آشنا خواهید شد که می‌توانید بلافاصله شروع به تمرین آن‌ها کنید. این اصول بر اساس درک و منطق عمومی انسان‌ها شکل گرفته‌اند و به شما کمک می‌کنند تا در دنیای جدید خود موفق شوید. به یاد داشته باشید، دوره‌ای که می‌توانستید دیگران را وادار کنید تا به شیوه‌ای که شما می‌خواهید رفتار کنند، به پایان رسیده



است . امروزه بهترین استراتژی یادگیری مهارت‌های ارتباطی است. پس بیایید با هم این ماجراجویی را آغاز کنیم! آیا آماده‌اید تا به دنیای جدیدی پا بگذارید و با مهارت‌های جدید، به قله‌های موفقیت برسید؟ سفر شما همین حالا آغاز می‌شود!



بخش اول: پیش نیازهای مهم

۱. درک ماهیت انسان: کلید موفقیت در دنیای ارتباطات

آیا تا به حال احساس کرده‌اید که در یک بازی ویدیویی گیر افتاده‌اید، جایی که هر شخصی که ملاقات می‌کنید، می‌تواند به شما در رسیدن به مراحل بعدی کمک کند یا مانع شما شود؟ برای پیشرفت در این بازی زندگی، اولین قدم درک ماهیت واقعی انسان‌هاست.

شما باید علت کارهایی که انسان‌ها انجام می‌دهند و واکنش‌هایی که در شرایط خاص از خود نشان می‌دهند را بفهمید. درک افراد به این معناست که آن‌ها را بر اساس آنچه واقعاً هستند، بشناسید، نه بر اساس آنچه شما می‌خواهید باشند یا فکر می‌کنید هستند. شما باید به ماهیت وجودی واقعی آن‌ها پی ببرید. پس آنها چه چیزی هستند؟ مردم بیش از هر چیز به خودشان علاقه دارند. مهم نیست که شما چه کسی هستید، مردم همیشه هزار برابر بیشتر از شما، به خودشان علاقه‌مند خواهند بود. شرط می‌بندم که شما هم هزار برابر بیشتر از دیگران به خودتان علاقه‌مند هستید. درست است؟

نگران نباشید. این ذات طبیعی انسان است. بدون هیچ قضاوتی فقط این حقیقت را بپذیرید. شما می‌توانید هزار بار بیشتر به خودتان علاقه‌مند باشید تا مردم و باز هم کارهای خوبی برای آن‌ها انجام دهید. البته بعداً به این موضوع می‌پردازیم. اعمال افراد بر اساس منافع شخصی آن‌ها تحت تأثیر قرار می‌گیرد. این به خودی خود، چیز بدی نیست. لازم نیست به خاطرش شرمسار و خجالت‌زده باشید. این ذات طبیعی انسان است که همیشه این‌طور بوده و احتمالاً همیشه هم همین‌طور خواهد بود و نقطه اشتراک همه ماست.



در هر رابطه انسانی، شریک شما همیشه از خودش می پرسد " : این رابطه چه امتیازی برای من دارد؟ " به هر حال، شما چه آگاهانه و چه ناآگاهانه این سؤال را در تمام تعاملاتتان می پرسید . به نظرتان خیلی منفی و بد به نظر می رسد؟ هنگامی که این حقیقت را بپذیرید، می توانید با موفقیت از آن در تمام تعاملاتتان با مردم استفاده کنید. در مراحل بعدی این بازی زندگی خواهید دید که بسیاری از تکنیک های موفق رفتار و تأثیرگذاری بر افراد از همین درک نشأت می گیرد. مردم بیش از هر چیز به خودشان علاقه دارند، نه به شما . پس اگر می خواهید در این بازی زندگی پیشرفت کنید و به مراحل بالاتر برسید، باید این حقیقت را بپذیرید و بر اساس آن عمل کنید. آیا آماده اید تا با این واقعیت کنار بیایید و به مهارت های ارتباطی خود بیفزایید؟ همراه من باشید تا به مراحل بعدی برسیم !

۲ . هنر گفتگو: کلید جلب توجه دیگران

آیا آماده اید تا به یک استاد گفتگو تبدیل شوید؟ آیا می دانید چه موضوعی وجود دارد که هر کسی با اشتیاق درباره آن صحبت کند؟ بله، درست است! مهم ترین و جذاب ترین موضوع برای هر فرد، خود اوست!

اجازه دهید با یک حقیقت تلخ اما واقعی شروع کنیم: مردم به خودشان بیشتر از هر چیز دیگری علاقه دارند. این یک واقعیت است که نمی توان انکار کرد. ممکن است این به نظر ناعادلانه بیاید، اما واقعیت این است که وقتی شما با دیگران صحبت می کنید، اگر بتوانید آن ها را به صحبت درباره خودشان وادار کنید، به سرعت توجه آن ها را جلب خواهید کرد .

وقتی با کسی درباره خودش صحبت می کنید، آن ها شما را به خاطر این انتخاب هوشمندانه تحسین خواهند کرد. آن ها به شدت مجذوب این موضوع می شوند و این گفتگو می تواند به یک تجربه دلپذیر تبدیل شود. آیا تا به حال در یک جمع حضور داشته اید و با کسی صحبت

کرده‌اید که فقط از خودش بگوید؟ چه حسی داشتید؟ آیا احساس جذب شدن کردید یا فقط به دنبال راهی برای ترک آن موقعیت بودید؟

در مقابل، آیا با فردی با مهارت‌های اجتماعی بالا صحبت کرده‌اید که تمام توجهش به شما بوده و سؤالاتی می‌پرسیده تا بیشتر درباره‌تان بدانند؟ این نوع گفتگو چه حسی به شما داد؟ کدام یک از این دو نفر را ترجیح می‌دهید؟

حالا بیایید یک تکنیک جالب را بررسی کنیم: وقتی با دیگران صحبت می‌کنید، کلمه «من» را برای مدتی کنار بگذارید و به جای آن از «تو» استفاده کنید. این کار شما را به یک شریک مکالمه ارزشمند تبدیل می‌کند. از خود بپرسید: «چگونه می‌توانم به تو کمک کنم؟ امروز حالت چطور است؟ چه چیزی برای تو جالب است؟» وقتی شما به جای تمرکز بر خودتان، به دیگران توجه می‌کنید، قدرت و تأثیر شما بر آن‌ها به طرز چشمگیری افزایش می‌یابد.

آیا می‌خواهید یک روش دیگر برای استفاده از این علاقه طبیعی افراد به خودشان یاد بگیرید؟ آن‌ها را وادار کنید درباره خودشان صحبت کنند. چه کسی از صحبت کردن درباره خودش لذت نمی‌برد؟ اگر بتوانید واقعاً به آن‌ها توجه کنید و علاقه‌تان را نشان دهید، از شما بسیار خوششان خواهد آمد. بنابراین، سؤالات زیادی از آن‌ها بپرسید:

- چطور همه چیز پیش می‌رود؟

- خانواده‌ات چطور هستند؟

- اوضاع کارت چطور است؟

- از آخرین باری که همدیگر را دیدیم چه کارهایی کرده‌ای؟

به جای اینکه خودتان را در مرکز گفتگو قرار دهید، سعی کنید شخص مقابلتان را به صحبت درباره خودش ترغیب کنید. این کار نه تنها به شما کمک می‌کند تا ارتباط بهتری برقرار کنید، بلکه باعث می‌شود دیگران شما را به یاد داشته باشند و از شما خوششان بیاید. بیایید از



این نکته کلیدی استفاده کنیم و مهارت‌های گفتگوی خود را به سطح بالاتری برسانیم!

۳. راز احساس خاص بودن: کلید جلب توجه و محبت

آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که چرا برخی افراد به راحتی می‌توانند توجه دیگران را جلب کنند و در دل‌ها جا باز کنند؟ راز این افراد در یک چیز نهفته است: احساس خاص بودن. بیایید با هم به دنیای شگفت‌انگیز ارتباطات انسانی سفر کنیم و ببینیم چگونه می‌توانیم دیگران را وادار کنیم که احساس کنند در مرکز جهان هستند.

چه چیزی مردم را به عمل وادار می‌کند؟ چه چیزی آن‌ها را ترغیب می‌کند تا دست به کار شوند، حتی اگر آن کار به نظر خوب یا بد بیاید؟ پاسخ در میل عمیق انسان‌ها به شناخته شدن و احساس اهمیت نهفته است. همه ما دوست داریم احساس کنیم که مهم هستیم و دیگران به ما توجه دارند.

این واقعیت را بپذیرید: هر فردی در جستجوی تأیید و توجه است. این میل به توجه می‌تواند به عنوان یک نیروی محرکه برای ایجاد روابط عمیق‌تر و معنادارتر استفاده شود. اما این کار نیاز به صداقت و توجه واقعی دارد. هدف ما این نیست که دیگران را فریب دهیم، بلکه می‌خواهیم آن‌ها را جذب کنیم و بر آن‌ها تأثیر بگذاریم. وقتی از بزرگ‌ترین رهبران و شخصیت‌های تأثیرگذار صحبت می‌شود، معمولاً این جمله به گوش می‌رسد: «او به همه احساس خاص بودن می‌دهد و به آن‌ها این حس را منتقل می‌کند که مهم‌ترین فرد در اتاق هستند.» این دقیقاً همان احساسی است که ما می‌خواهیم دیگران درباره ما بگویند. برای اینکه به مردم احساس خاص بودن بدهید، باید به آن‌ها توجه کنید و به حرف‌هایشان گوش دهید. وقتی با کسی صحبت می‌کنید، از کلمه «من» فاصله بگیرید و به جای آن از «تو» استفاده کنید. پرسید: «چگونه می‌توانم به تو کمک کنم؟ امروز حالت چطور است؟» این کار به آن‌ها نشان می‌دهد که شما واقعاً به آن‌ها اهمیت می‌دهید.

- استفاده از نام افراد: نام هر کس برای او بسیار مهم است. وقتی نام آن‌ها را به زبان می‌آورید، احساس می‌کنند که مورد توجه قرار گرفته‌اند.

- گوش دادن فعال: به حرف‌های دیگران با دقت گوش دهید. اگر در حال صحبت با کسی هستید، به او اجازه دهید تا حرفش را بزند و قبل از پاسخ دادن کمی مکث کنید. این کار نشان می‌دهد که شما به گفته‌هایشان علاقه‌مند هستید.

- تشویق و تعریف صمیمانه: از تعریف و تمجید از دیگران غافل نشوید. اما این تعریف باید صادقانه و واقعی باشد. شناخت و قدردانی از دیگران می‌تواند آن‌ها را به شما نزدیک‌تر کند.

- توجه به همه: اگر در یک جمع هستید، به همه افراد توجه کنید. نگذارید کسی احساس نادیده شدن کند. این کار به آن‌ها احساس ویژه بودن می‌دهد.

برای اینکه دیگران احساس خاص بودن کنند، اول از همه باید خودتان به این باور برسید. به یاد داشته باشید که اگر شما هم می‌خواهید احساس ارزشمندی کنید، باید این قاعده را در نظر داشته باشید.

به مردم احساس خاص بودن بدهید تا همیشه در کنار شما بمانند و از شما حمایت کنند. این کار نه تنها به شما کمک می‌کند تا در روابط اجتماعی‌تان موفق‌تر باشید، بلکه به شما این امکان را می‌دهد که دنیای بهتری بسازید. پس بیایید با هم این سفر را آغاز کنیم و به دیگران نشان دهیم که چقدر برایمان مهم هستند!

۴. قدرت موافقت: کلید جلب محبت و اعتماد

آیا می‌دانید یکی از ساده‌ترین و مؤثرترین تکنیک‌ها برای بهبود روابط اجتماعی شما چیست؟ موافقت با دیگران! این تکنیک می‌تواند شما را به جلو ببرد و در دنیای ارتباطات، به شما کمک کند تا محبوب‌تر شوید. بیایید ببینیم چرا این روش تا این حد مؤثر است. چرا موافقت



مهم است؟

اول از همه، مردم به طور طبیعی به افرادی که با آن‌ها موافقت، تمایل بیشتری دارند. وقتی شما با کسی موافقت می‌کنید، او احساس راحتی و نزدیکی بیشتری به شما می‌کند. در مقابل، مخالفت با دیگران می‌تواند حس تنش و بی‌اعتمادی ایجاد کند. هیچ کس دوست ندارد با او مخالفت شود، و این یک حقیقت غیرقابل انکار است.

چگونه با دیگران موافقت کنیم؟

برای اینکه از این تکنیک به بهترین نحو استفاده کنید، باید یاد بگیرید که چگونه با دیگران موافق باشید. در حین گفتگو، سرتان را به نشانه تأیید تکان دهید و جملاتی مانند «بله»، «درست است، من کاملاً با شما موافقم» یا «کاملاً در کنار تان هستم» را به کار ببرید. این کار به دیگران این احساس را می‌دهد که شما به آن‌ها گوش می‌دهید و نظرشان برایتان مهم است. همان‌طور که گفته شده، هر احمق می‌تواند با دیگران مخالفت کند و احتمالاً اکثر احمق‌ها همین کار را می‌کنند. اما موافقت با دیگران یک تصمیم هوشمندانه و عاقلانه است، حتی اگر طرف مقابل اشتباه کند. فقط در صورتی با آن‌ها مخالفت کنید که هیچ راه چاره دیگری نداشته باشید. وقتی قصد دارید با کسی مخالفت کنید، همیشه این سؤال جادویی را در ذهنتان داشته باشید: «آیا می‌خواهم حق با من باشد یا اینکه در آرامش باشم؟» بحث کردن هیچ‌گاه نتیجه خوبی ندارد. تکرار می‌کنم: بحث نکنید! حتی اگر حق با شماست. چرا؟ زیرا در هیچ بحثی کسی برنده نمی‌شود و هر دو طرف بازنده‌اند. همچنین، مشاجره دوستان زیادی برای شما به ارمغان نخواهد آورد. چه کسی می‌خواهد با فردی که دائماً بحث می‌کند، رابطه‌ای دوستانه داشته باشد؟ بنابراین، از مشاجره دوری کنید و حتی فکر جنگیدن را از سرتان بیرون کنید! بعضی افراد به دلیل عشق به دعوا، ممکن است شما را تحریک کنند. این

افراد از تنش و مشاجره لذت می‌برند. ضرب‌المثلی در اسپانیا می‌گوید: «اگر یک نفر نخواهد دعوا کند، هیچ جنگی بین دو نفر رخ نمی‌دهد.» بنابراین، جنگ‌طلب‌ها را نادیده بگیرید و موضوع صحبت را عوض کنید. از آنجا دور شوید، زیرا این افراد به هیچ وجه دوستان خوبی برای شما نخواهند بود. اگر اشتباهی کردید، به آن اعتراف کنید. این نشانه‌ای از قدرت و اعتماد به نفس شماست و به خاطر این ویژگی مورد تحسین قرار می‌گیرید. افراد معمولی معمولاً اشتباهات خود را انکار می‌کنند و بهانه‌تراشی می‌کنند، اما شما می‌توانید با پذیرش اشتباهاتان، به دیگران نشان دهید که فردی قوی و با صداقت هستید. به یاد داشته باشید، مردم افرادی را دوست دارند که با آن‌ها موافقت کنند. با استفاده از این تکنیک، می‌توانید روابط خود را تقویت کنید و به فردی محبوب و مورد اعتماد تبدیل شوید. پس بیایید با هم به سمت یک دنیای مثبت‌تر و دوستانه‌تر حرکت کنیم!

۵. جلب توجه در اولین برخورد: رازهای جذابیت

آیا می‌دانستید که شما فقط یک شانس برای ایجاد تأثیر اولیه دارید؟ در دنیای ارتباطات، این حقیقتی غیرقابل انکار است. در چند ثانیه اول، افراد به طور ناخودآگاه تصمیم می‌گیرند که آیا از شما خوششان می‌آید یا خیر. پس بیایید ببینیم چگونه می‌توانیم در این لحظات ابتدایی، نظر دیگران را جلب کنیم. از همان لحظه‌ای که وارد می‌شوید، لبخند بزنید! لبخند نه تنها به شما جذابیت می‌بخشد، بلکه به دیگران احساس راحتی و خوشایندی می‌دهد. آیا تا به حال به نانوا یا فروشنده لبخند زده‌اید؟ تأثیر آن شگفت‌انگیز است! حتی وقتی با تلفن صحبت می‌کنید، لبخند بزنید؛ طرف مقابل متوجه خواهد شد و این احساس مثبت را منتقل می‌کند.

زبان بدن: اعتماد به نفس را نشان دهید

زبان بدن شما می‌تواند به اندازه کلمات تان تأثیرگذار باشد. صاف بایستید، تماس چشمی برقرار کنید و با حرکات سر نشان دهید که به صحبت‌های طرف مقابل توجه دارید. این کار