

لیل لوندز

چگونه با هر کسی

صحبت کنیم

۹۲ راهکار برای رسیدن به موفقیت بزرگ در ارتباطات

مترجم: رضا ابراهیمی



سرشناسه

نشر به صورت الکترونیک وب سایت مکاتب Makateb.com مترجم: رضا ابراهیمی نوبت چاپ: الکترونیکی آدرس: پیرانشهر کمربندی بلوار کردستان پلاک ۱۱۰	مشخصات نشر: دیجیتال نام کتاب: چگونه با هر کسی صحبت کنیم نویسنده: لیل لوندز تعداد صفحات: ۲۶۰ موضوع: روانشناسی
---	---

فهرست

- مقدمه: چگونه هر چه می‌خواهید از هر کسی به دست آورید..... ۹
- بخش اول: چگونه همه را بدون گفتن کلمه‌ای مجذوب خود کنید: شما فقط ده ثانیه فرصت دارید تا نشان دهید که فرد مهمی هستید ۱۳
- چگونه لب‌خند خود را به طور جادویی متفاوت کنیم..... ۱۷
- چگونه با استفاده از چشمان خود، همه را باهوش و زیرک جلوه دهیم..... ۲۳
- چگونه از چشمان خود برای عاشق کردن کسی استفاده کنیم ۲۶
- چگونه در هر کجا که می‌روید شبیه یک برنده بزرگ به نظر برسید..... ۲۸
- چگونه با پاسخ دادن به "کودک درون" آنها، قلبشان را به دست آوریم ۳۰
- چگونه کاری کنیم که کسی فوراً احساس کند دوست قدیمی است ۳۵
- چگونه در نظر همه ۱۰۰ درصد قابل اعتماد جلوه کنیم ۳۶
- چگونه افراد را طوری بخوانیم که انگار حس ششم داریم ۳۷
- چگونه مطمئن شویم که حتی یک ضربان را از دست نمی‌دهیم ۴۰
- بخش دوم: چگونه بدانیم بعد از گفتن "سلام" چه بگوییم ۴۹
- چگونه صحبت‌های کوچکِ عالی را شروع کنیم..... ۵۴
- چگونه طوری صحبت کنیم که انگار شخصیتی فوق‌العاده داریم (مهم نیست چه می‌گویید!) ۵۸
- چگونه کاری کنیم که مردم بخواهند با شما گفتگو را شروع کنند ۶۰
- چگونه با افرادی که می‌خواهید ملاقات کنید، ملاقات کنید ۶۱
- چگونه به یک جمع صمیمی وارد شویم ۶۳

- چگونه "اهل کجا هستید؟" را هیجان انگیز جلوه دهیم..... ۶۶
- چگونه هر بار که می پرسند "و شما چه کاره هستید؟" برنده ظاهر شویم ۶۸
- چگونه افراد را مانند میزبان(ه) با بیشترین (ترین ها) معرفی کنیم ۶۹
- چگونه یک مکالمه در حال مرگ را احیا کنیم..... ۷۲
- چگونه آنها را با انتخاب موضوع خود مجذوب کنیم - خودشان! ۷۴
- چگونه هرگز نگران این نباشیم که "بعد چی بگویم؟"..... ۷۷
- چگونه آنها را به گفتگو واداریم (تا اگر خواستید بتوانید یواشکی فرار کنید!)..... ۷۷
- چگونه به عنوان یک فرد مثبت ظاهر شویم..... ۷۹
- چگونه همیشه چیزی جالب برای گفتن داشته باشیم ۸۰
- بخش سوم: چگونه مانند یک VIP صحبت کنیم..... ۸۴
- چگونه بفهمیم آنها چه کاره هستند (بدون اینکه حتی پرسیم!)..... ۸۵
- وقتی می پرسند "شما چه کاره هستید؟" چگونه بدانیم چه بگوییم..... ۸۷
- چگونه حتی باهوش تر از آنچه هستید به نظر برسید..... ۹۴
- چگونه مضطرب به نظر نرسیم (بگذارید آنها شباهت شما را کشف کنند) ۹۵
- چگونه "شما-اول" باشیم تا احترام و محبت آنها را جلب کنیم ۹۷
- چگونه کاری کنیم که آنها احساس کنند "فقط به هر کسی لبخند نمی زنید"..... ۱۰۱
- . چگونه از احمق به نظر رسیدن خودداری کنیم..... ۱۰۳
- چگونه از تکنیک های سخنرانان انگیزشی برای بهبود مکالمه خود استفاده کنیم ۱۰۴
- چگونه مانند افراد مهم شوخی کنیم (برندگان بزرگ آن را همانطور که هست بیان می کنند)..... ۱۰۹

- ۱۱۰..... چگونه از بدترین عادتِ مکالمه‌ای دنیا اجتناب کنیم
- ۱۱۱..... چگونه خبر بد را به آنها بدهیم (و کاری کنیم که بیشتر دوستان داشته باشند).
- ۱۱۲..... وقتی نمی‌خواهیم پاسخ دهیم چگونه پاسخ دهیم (و آرزو می‌کنیم که آنها خفه شوند)
- ۱۱۳..... چگونه با یک سلبریتی صحبت کنیم.
- ۱۱۴..... چگونه کاری کنیم که آنها بخواهند از شما تشکر کنند
- ۱۱۹..... بخش چهارم: چگونه در هر جمعی خودی باشیم: همه آنها در مورد چه چیزی صحبت می‌کنند؟
- ۱۲۰..... چگونه یک مرد یا زنِ امروزیِ رنسانس باشیم
- ۱۲۴..... چگونه طوری صحبت کنیم که انگار همه چیز را در مورد شغل یا سرگرمی آنها می‌دانیم
- ۱۲۸..... چگونه دکمه داغ آنها را عریان کنیم (طباتِ ابتدایی)
- ۱۳۰..... چگونه مخفیانه در مورد زندگی آنها اطلاعات کسب کنیم
- ۱۳۶..... چگونه وقتی در کشورهای دیگر هستید صحبت کنیم.
- ۱۳۹..... چگونه آنها را وادار به دریافتِ "قیمتِ خودی" کنیم (تقریباً در مورد هر چیزی که می‌خرید)
- بخش پنجم: چگونه طوری صحبت کنیم که انگار دو نخود در یک غلاف هستید: "چرا، ما درست مثل هم هستیم!".
- ۱۴۱.....
- ۱۴۲..... چگونه کاری کنیم که آنها احساس کنند شما از یک "طبقه" هستید
- ۱۴۶..... چگونه کاری کنیم که آنها احساس کنند شما مثل "خانواده" هستید
- ۱۴۹..... چگونه واقعاً موضوع را برای آنها روشن کنیم
- چگونه کاری کنیم که آنها فکر کنند شما همان‌طور که آنها می‌بینند/می‌شنوند/احساس می‌کنند، می‌بینید/می‌شنوید/احساس می‌کنید.....
- ۱۵۰.....
- ۱۵۳..... چگونه "ما" را به جای من در مقابل تو در ذهن آنها تداعی کنیم

- چگونه با آنها یک "شوخی خصوصی" دوستانه ایجاد کنیم ۱۵۴
- بخش ششم: چگونه قدرت ستایش را از حماقت تملق تشخیص دهیم ۱۵۷
- چگونه از کسی تعریف کنیم (بدون اینکه چاپلوس به نظر برسیم) ۱۵۹
- چگونه "کبوتر حامل" احساسات خوب باشیم ۱۶۵
- چگونه کاری کنیم که آنها احساس کنند تعریفشان "فقط از دهانتان پریده است" ۱۶۷
- چگونه با "تعریف کننده پنهان" بودن، قلب آنها را به دست آوریم ۱۶۸
- چگونه با یک "تعریف کننده" کاری کنیم که هرگز شما را فراموش نکنند ۱۷۰
- چگونه با "تقویت کننده های کوچک" لبخند بر لبانشان بنشانیم ۱۷۲
- چگونه با زمان بندی بی نقص تعریف کنیم ۱۷۴
- چگونه کاری کنیم که آنها بخواهند از شما تعریف کنند ۱۷۵
- چگونه به یک عزیز این حس را بدهیم که شما بهترین همسر زندگی هستید ۱۷۸
- بخش هفتم: چگونه مستقیماً به قلب آنها وصل شویم ۱۸۱
- چگونه از طریق تلفن هیجان انگیزتر به نظر برسیم ۱۸۲
- چگونه صمیمی به نظر برسیم (حتی اگر صدها مایل دورتر باشیم) ۱۸۴
- چگونه آنها را از اینکه با شما تماس گرفته اند خوشحال کنیم ۱۸۵
- چگونه از نگهبان عبور کنیم ۱۹۰
- چگونه از طریق تلفن از افراد مهم آنچه را که می خواهید به دست آورید ۱۹۲
- چگونه آنچه را که می خواهید به دست آورید - با زمان بندی! ۱۹۴
- چگونه با پیام صوتی خود همه را تحت تأثیر قرار دهیم ۱۹۷

- چگونه کاری کنیم که با شما تماس بگیرند ۱۹۸
- چگونه کاری کنیم که نگهبان فکر کند شما با فرد مهم، رفیقِ گرمابه و گلستان هستید ۲۰۰
- چگونه کاری کنیم که بگویند شما فوق‌العاده حساس هستید ۲۰۱
- چگونه در مکالمه تلفنی "بین خطوط را بشنویم" ۲۰۳
- بخش هشتم: چگونه در یک مهمانی مانند یک سیاستمدار در یک اتاق کار کنیم: شش نکته از چک لیست مهمانی سیاستمدار ۲۰۵
- چگونه از رایج‌ترین اشتباه مهمانی اجتناب کنیم ۲۰۸
- چگونه ورودی فراموش‌نشده‌ای داشته باشیم ۲۰۸
- چگونه با افرادی که می‌خواهید ملاقات کنید، ملاقات کنید ۲۰۹
- چگونه به طور ناخودآگاه افراد را در یک گروه‌هایی به سمت خود جذب کنیم ۲۱۱
- چگونه به آنها این حس را بدهیم که یک ستاره سینما هستند ۲۱۴
- چگونه آنها را با آنچه در موردشان به خاطر می‌آورید شگفت‌زده کنید ۲۱۶
- چگونه با چشمان خود فروش را انجام دهیم ۲۱۸
- بخش نهم: چگونه شیشه‌ای‌ترین سقف از همه را بشکنیم: گاهی اوقات مردم ببر هستند ۲۲۵
- چگونه با نادیده گرفتن اشتباهات آنها، محبتشان را جلب کنیم ۲۲۷
- چگونه وقتی زبانشان می‌لغزد، قلبشان را به دست آوریم ۲۲۹
- چگونه به آنها بفهمانیم که "چه چیزی در آن" برای آنها وجود دارد ۲۳۰
- چگونه آنها را وادار به انجام لطف برای خودتان کنید ۲۳۵
- چگونه درخواست لطف کنیم (و آنها را به دست آوریم!) ۲۳۶

- ۲۳۸..... چگونه بدانیم در مهمانی‌ها چه چیزی را نگوییم
- ۲۴۰..... چگونه بدانیم در هنگام شام چه چیزی را نگوییم
- ۲۴۱..... چگونه بدانیم در یک ملاقاتِ اتفاقی چه چیزی را نگوییم
- ۲۴۲..... چگونه آنها را برای گوش دادن به خود آماده کنیم
- ۲۴۳..... چگونه خشم آنها را برگردانیم (در سه جمله یا کمتر)
- ۲۴۴..... چگونه کاری کنیم که شما را دوست داشته باشند (حتی وقتی خرابکاری کرده‌اید)
- ۲۴۵..... چگونه یک موش را با کلاس به دام بیندازیم
- ۲۴۶..... چگونه از پرسنل خدماتی هر چه می‌خواهید به دست آورید
- ۲۴۷..... چگونه در یک جمع، رهبر باشیم، نه دنباله‌رو
- ۲۵۲..... چگونه تمام حرکاتِ درست را انجام دهیم
- ۲۵۸..... یادداشت‌ها

***** هر گونه کپی برداری از این کتاب یا بخشی از پیگرد قانونی دارد.**

مقدمه

چگونه از هر کسی هر چه می‌خواهید را بگیرید (خب، حداقل بهترین تلاش خود را بکنید!)

آیا تا به حال به افراد موفق‌تری که به نظر می‌رسد "همه چیز دارند" غبطه خورده‌اید؟ آنها را می‌بینید که با اعتماد به نفس در جلسات کاری یا راحت در مهمانی‌های اجتماعی گپ می‌زنند. آنها کسانی هستند که بهترین شغل‌ها، بهترین همسران، بهترین دوستان، بزرگترین حساب‌های بانکی یا شیک‌ترین کدهای پستی را دارند.

اما صبر کنید! بسیاری از آنها از شما باهوش‌تر نیستند. آنها از شما تحصیل کرده‌تر نیستند. آنها حتی خوش‌قیافه‌تر هم نیستند! پس موضوع چیست؟ (بعضی‌ها گمان می‌کنند که آن را به ارث برده‌اند. برخی دیگر می‌گویند که با آن ازدواج کرده‌اند یا صرفاً خوش شانس بوده‌اند. به آنها بگویید دوباره فکر کنند.) در نهایت، موضوع به روش ماهرانه‌تر آنها در برخورد با هموعانشان برمی‌گردد.

می‌بینید، هیچ کس به تنهایی به اوج نمی‌رسد. در طول سال‌ها، افرادی که به نظر می‌رسد "همه چیز دارند" قلب صدها نفر دیگر را تسخیر کرده‌اند و ذهن آنها را فتح کرده‌اند، کسانی که به آنها کمک کرده‌اند تا پله پله به بالای هر نردبان شرکتی یا اجتماعی که انتخاب کرده‌اند، صعود کنند.

افراد که در پایین نردبان سرگردانند، اغلب به بالا نگاه می‌کنند و غر می‌زنند که پسران بزرگ و دختران بزرگ در بالا آدم‌های متکبری هستند. وقتی افراد بزرگ دوستی، عشق یا تجارت خود را به آنها نمی‌دهند، آنها را "گروهی" می‌نامند یا آنها را متهم می‌کنند که به یک "شبکه قدیمی" تعلق دارند. برخی غر می‌زنند که سرشان به "سقف شیشه‌ای" خورده است.

این بازیکنان کوچک لیگ که شکایت می‌کنند، هرگز متوجه نمی‌شوند که طرد شدن تقصیر خودشان بوده است. آنها هرگز نمی‌دانند که به دلیل اشتباهات ارتباطی خودشان، رابطه، دوستی یا معامله را خراب کرده‌اند. انگار افرادی که مورد علاقه هستند، کیسه‌ای از ترفندها، یک جادو دارند که هر کاری را که انجام می‌دهند به موفقیت تبدیل می‌کند.

در کیسه ترفندهای آنها چیست؟ چیزهای زیادی پیدا خواهید کرد: ماده‌ای که دوستی‌ها را محکم می‌کند، جادویی که ذهن‌ها را تسخیر می‌کند و جادویی که باعث می‌شود مردم عاشق آنها شوند. آنها همچنین دارای

کیفیتی هستند که باعث می‌شود رئیس‌ان آنها را استخدام کنند و سپس ارتقا دهند، ویژگی‌ای که باعث می‌شود مشتریان دوباره برگردند و مزیتی که باعث می‌شود مشتریان از آنها خرید کنند نه از رقبا. همه ما چند تا از این ترفندها را در کیف خود داریم، بعضی‌ها بیشتر از بقیه. کسانی که تعداد زیادی از آنها را دارند، برندگان بزرگ زندگی هستند. کتاب "چگونه با هر کسی صحبت کنیم" نود و دو تا از این ترفندهای کوچک را که آنها هر روز استفاده می‌کنند به شما می‌دهد تا شما هم بتوانید این بازی را به کمال انجام دهید و هر چه را که در زندگی می‌خواهید به دست آورید.

چگونه "ترفندهای کوچک" آشکار شدند

سال‌ها پیش، یک معلم نمایش که از بازی بد من در یک نمایش دانشگاهی عصبانی شده بود، فریاد زد: "نه! نه! بدنت حرف‌هایت را نقض می‌کند." او فریاد زد، "هر حرکت کوچک، هر موقعیت بدن، افکار خصوصی شما را فاش می‌کند. صورت شما می‌تواند هفت هزار حالت مختلف ایجاد کند و هر کدام دقیقاً نشان می‌دهد که شما چه کسی هستید و در هر لحظه خاص چه فکری می‌کنید." سپس چیزی گفت که هرگز فراموش نمی‌کنم: "و بدنت! ونحوه حرکت شما زندگی‌نامه شما در عمل است."

چقدر حق با او بود! در صحنه زندگی واقعی، هر حرکت فیزیکی که انجام می‌دهید، به طور ناخودآگاه داستان زندگی شما را به هر کسی که در چشم‌انداز است می‌گوید. گربه‌ها صداهایی را می‌شنوند که گوش‌های ما نمی‌توانند آنها را تشخیص دهند. خفاش‌ها در تاریکی شکل‌هایی را می‌بینند که از چشم ما دور می‌مانند. و مردم حرکاتی انجام می‌دهند که در سطح ناخودآگاه انسان هستند اما قدرت فوق‌العاده‌ای برای جذب یا دفع دارند. هر لب‌بند، هر اخم، هر هجایی که ادا می‌کنید، یا هر انتخاب دلخواه کلمه‌ای که از بین لب‌هایتان می‌گذرد، می‌تواند دیگران را به سمت شما جذب کند یا باعث شود که آنها بخواهند فرار کنند.

آقایان – آیا حس درونی شما تا به حال به شما گفته است که از یک معامله کنار بکشید؟ خانم‌ها

– آیا شهود زنانه شما باعث شده است که پیشنهادی را بپذیرید یا رد کنید؟

در سطح هوشیار، ممکن است از این حس آگاه نباشیم. اما مانند گوش گربه یا چشم خفاش، عناصری که احساسات ناخودآگاه را تشکیل می‌دهند بسیار واقعی هستند.

لطفاً دو انسان را در یک جعبه پیچیده تصور کنید که با مدارهایی سیم‌کشی شده‌اند تا تمام سیگنال‌های جاری بین این دو را ثبت کنند. در هر ثانیه ده هزار واحد اطلاعات جریان می‌یابد. یک متخصص ارتباطات از

دانشگاه پنسیلوانیا تخمین می‌زند که "احتمالاً تلاش‌های مادام‌العمر تقریباً نیمی از جمعیت بزرگسال ایالات متحده برای مرتب‌سازی واحدهای اطلاعات در یک ساعت تعامل بین دو موضوع لازم است."

با توجه به میلیون‌ها عمل و واکنش ظریف که بین دو انسان رد و بدل می‌شود، آیا می‌توانیم تکنیک‌های مشخصی را ارائه دهیم تا هر ارتباط ما واضح، مطمئن، معتبر و کاریزماتیک باشد؟

من مصمم به یافتن پاسخ، تقریباً هر کتابی را که در مورد مهارت‌های ارتباطی، کاریزما و شیمی بین افراد نوشته شده بود، خواندم. صدها مطالعه انجام شده در سراسر جهان را در مورد اینکه چه ویژگی‌هایی رهبری و اعتبار را تشکیل می‌دهند، بررسی کردم. دانشمندان علوم اجتماعی نترس در تلاش خود برای یافتن فرمول، از هیچ تلاشی فروگذار نکردند. به عنوان مثال، محققان خوش‌بین چینی، به این امید که کاریزما ممکن است در رژیم غذایی باشد، تا آنجا پیش رفتند که رابطه نوع شخصیت را با سطح کاتکول‌آمین در ادرار افراد مقایسه کردند. نیازی به گفتن نیست که فرضیه آنها به زودی کنار گذاشته شد.

دیل کارنگی برای قرن بیستم عالی بود، اما این قرن بیست و یکم است

بیشتر مطالعات به سادگی کتاب کلاسیک دیل کارنگی در سال ۱۹۳۶، "چگونه دوستان را به دست آوریم و بر مردم تأثیر بگذاریم" را تأیید کردند. خرد او برای اعصار می‌گفت که موفقیت در لبخند زدن، نشان دادن علاقه به دیگران و ایجاد احساس خوب در آنها نهفته است.

با خودم فکر کردم "این تعجب آور نیست". این امروز به همان اندازه که بیش از شصت سال پیش صادق بود، صادق است.

بنابراین اگر دیل کارنگی و صدها نفر دیگر از آن زمان همان توصیه‌های زیرکانه را ارائه می‌دهند، چرا به کتاب دیگری نیاز داریم که به ما بگوید چگونه دوستان را به دست آوریم و بر مردم تأثیر بگذاریم؟ دو دلیل بزرگ.

دلیل اول: فرض کنید یک حکیم به شما گفته باشد: "وقتی در چین هستید، به زبان چینی صحبت کنید"، اما هیچ درس زبانی به شما نداده باشد؟ دیل کارنگی و بسیاری از متخصصان ارتباطات مانند آن حکیم هستند. آنها به ما می‌گویند چه کار کنیم اما نمی‌گویند چگونه این کار را انجام دهیم. در دنیای پیچیده امروزی، کافی نیست بگوییم "لبخند بزنید" یا "تعارف صمیمانه بدهید". افراد بدبین در تجارت امروز ظرافت‌های بیشتری را در لبخند شما، پیچیدگی‌های بیشتری را در تعریف شما می‌بینند. افراد موفق یا

جذاب توسط چاپلوسانی احاطه شده‌اند که لبخند می‌زنند و وانمود می‌کنند که به آنها علاقه دارند و به آنها تملق می‌گویند. مشتریان از فروشندگانی که می‌گویند "کت و شلوار خیلی به شما می‌آید" خسته شده‌اند، در حالی که انگشتانشان کلیدهای صندوق پول را نوازش می‌کنند. زنان در برابرخواستگاران که می‌گویند "تو زیبا هستی" محتاط هستند.

دلیل دوم: جهان مکان بسیار متفاوتی نسبت به سال ۱۹۳۶ است و ما به فرمول جدیدی برای موفقیت نیاز داریم. برای یافتن آن، من سوپرستارهای امروز را مشاهده کردم. من تکنیک‌های مورد استفاده توسط فروشندگان برتر برای بستن فروش، سخنرانان برای متقاعد کردن، روحانیون برای تغییر دین، بازیگران برای جذب و ورزشکاران برای برنده شدن را بررسی کردم.

من بلوک‌های ساختمانی مشخصی را برای ویژگی‌های دست نیافتنی که منجر به موفقیت آنها می‌شود، پیدا کردم. سپس آنها را به تکنیک‌های قابل هضم و قابل استفاده تبدیل کردم. من به هر کدام نامی دادم که وقتی خود را در یک معضل ارتباطی می‌بینید، به سرعت به ذهن شما خطور می‌کند. همانطور که تکنیک‌ها را توسعه دادم، شروع به اشتراک‌گذاری آنها با مخاطبان در سراسر کشور کردم.

شرکت‌کنندگان در سمینارهای ارتباطی من ایده‌های خود را به من دادند.

مشتریان من، که بسیاری از آنها مدیران عامل شرکت‌های فورچون ۵۰۰ بودند، با اشتیاق مشاهدات خود را ارائه کردند.

هنگامی که در حضور موفق‌ترین و محبوب‌ترین رهبران بودم، زبان بدن و حالات چهره آنها را تجزیه و تحلیل کردم. من به مکالمات غیررسمی، زمان‌بندی و انتخاب کلمات آنها با دقت گوش دادم. من تماشا کردم که چگونه با خانواده، دوستان، همکاران و مخالفان خود رفتار می‌کنند. هر بار که ذره‌ای جادو در ارتباطات آنها پیدا می‌کردم، از آنها می‌خواستم که آن را با موجین بیرون بیاورند و در معرض نور روشن هوشیاری قرار دهند.

ما با هم آن را تجزیه و تحلیل کردیم و سپس آن را به یک "ترفند کوچک" آسان تبدیل کردم که دیگران می‌توانستند آن را تکرار کنند و از آن سود ببرند.

یافته‌های من و ترفندهای برخی از آن افراد بسیار مؤثر در این کتاب آمده است. برخی ظریف هستند. برخی تعجب آورند. اما همه قابل دستیابی هستند. وقتی بر آنها مسلط شوید، همه از آشنایان جدید گرفته تا

خانواده، دوستان و همکاران تجاری با خوشحالی قلب، خانه، شرکت و حتی کیف پول خود را باز می‌کنند تا هر چه می‌توانند به شما بدهند.

یک امتیاز هم وجود دارد. همانطور که با مهارت‌های ارتباطی جدید خود در زندگی پیش می‌روید، به گذشته نگاه می‌کنید و می‌بینید که برخی از افراد بسیار خوشحال در حال لبخند زدن در پشت سر شما هستند.

بخش اول

چگونه بدون گفتن یک کلمه، همه را مجذوب خود کنید

شما فقط ده ثانیه فرصت دارید تا نشان دهید که یک شخص مهم هستید

لحظه دقیق ملاقات دو انسان با یکدیگر، قدرت فوق العاده‌ای دارد. اولین نگاه شما یک هولوگرام درخشان است. این نگاه راه خود را به چشمان آشنای جدید شما می‌سوزاند و می‌تواند برای همیشه در حافظه او حک شود.

هنرمندان گاهی اوقات می‌توانند این پاسخ احساسی زودگذر و سریع را ثبت کنند. دوست من رابرت گروسمن یک هنرمند کاریکاتوریست ماهر است که به طور مرتب برای فوربس، نیوزویک، اسپورتس ایلاستریتد، رولینگ استون و سایر نشریات محبوب نقاشی می‌کشد. باب یک استعداد منحصر به فرد برای ثبت نه تنها ظاهر فیزیکی سوژه‌هایش، بلکه برای تمرکز بر جوهره شخصیت آنها دارد. بدن و روح صدها شخصیت برجسته از دفترچه طراحی او ساطع می‌شود. یک نگاه به کاریکاتورهای او از افراد مشهور و شما می‌توانید واقعاً شخصیت آنها را "ببینید".

گاهی اوقات در یک مهمانی، باب یک طرح سریع روی دستمال مهمان می‌کشد. تماشاگران که بالای شانه باب جمع شده‌اند، در حالی که تصویر و جوهره دوستشان را می‌بینند که جلوی چشمانشان ظاهر می‌شود، نفس نفس می‌زنند. وقتی او طراحی را تمام کرد، قلم خود را زمین می‌گذارد و دستمال را به سوژه می‌دهد. اغلب یک نگاه گیج‌شده بر چهره سوژه ظاهر می‌شود. او معمولاً با ادب زمزمه می‌کند، "خب، اوه، عالی. اما واقعاً من نیستم."

گروه متقاعدکننده جمعیت که فریاد می‌زنند "اوه، بله، هستی!" سوژه را غرق می‌کند و هرگونه شک باقی مانده را از بین می‌برد. سوژه گیج شده به حال خود رها می‌شود تا به دیدگاه جهان از خودش در دستمال خیره شود.

یک بار که به استودیوی باب رفته بودم، از او پرسیدم که چگونه می‌تواند شخصیت افراد را به این خوبی ثبت کند. او گفت: "ساده است. من فقط به آنها نگاه می‌کنم."

پرسیدم: "نه، چطور شخصیت آنها را ثبت می‌کنی؟ آیا لازم نیست در مورد سبک زندگی، تاریخچه آنها تحقیق زیادی انجام دهی؟"

"نه، بهت گفتم، لیل، من فقط به آنها نگاه می‌کنم."

"ها؟"

او در ادامه توضیح داد: "تقریباً هر وجهی از شخصیت افراد از ظاهر، حالت بدن و نحوه حرکت آنها مشخص است. به عنوان مثال..." او گفت و من را به سمت فایلی که کاریکاتورهای شخصیت‌های سیاسی را در آن نگه می‌داشت، صدا زد.

باب با اشاره به زوایای مختلف اعضای بدن رؤسای جمهور مختلف گفت: "بین،" "اینجا پسرانه بودن کلینتون است،" و نیم لبخند او را نشانم داد. "بی‌دست و پا بودن جورج بوش پدر،" با اشاره به زاویه شانه‌اش. "جذابیت ریگان،" با اشاره به چشمان خندان رئیس جمهور سابق. "دغل‌بازی نیکسون،" با اشاره به کج شدن دزدکی سرش. او کمی عمیق‌تر در پرونده خود فرو رفت، فرانکلین دلانو روزولت را بیرون آورد و با اشاره به بینی که در هوا بالا بود، گفت: "اینجا غرور فرانکلین دلانو روزولت است." همه چیز در چهره و بدن است.

برداشت‌های اولیه پاک نشدنی هستند. چرا؟ زیرا در دنیای پرشتاب و پر از اطلاعات ما که هر ثانیه محرک‌های متعددی ما را بمباران می‌کنند، سر مردم گیج می‌رود. آنها باید سریع قضاوت کنند.

آنها باید قضاوت‌های سریعی داشته باشند تا دنیا را درک کنند و به کارهایی که باید انجام دهند برسند. بنابراین، هر زمان که مردم شما را ملاقات می‌کنند، یک عکس فوری ذهنی می‌گیرند. آن تصویر از شما به داده‌هایی تبدیل می‌شود که برای مدت طولانی با آنها سر و کار دارند.

بدن شما قبل از اینکه لب‌هایتان بتوانند صحبت کنند، فریاد می‌زند

آیا داده‌های آنها دقیق است؟ به طرز شگفت‌انگیزی، بله. حتی قبل از اینکه لب‌هایتان از هم باز شود و اولین هجا از آن خارج شود، جوهره شما قبلاً راه خود را به مغز آنها باز کرده است. نحوه نگاه شما و نحوه حرکت شما بیش از ۸۰ درصد از اولین برداشت کسی از شما را تشکیل می‌دهد. نیازی به گفتن یک کلمه نیست.

من در کشورهای زندگی و کار کرده‌ام که به زبان مادری آنها صحبت نمی‌کردم. با این حال، بدون اینکه یک هجای قابل فهم بین ما رد و بدل شود، سال‌ها ثابت کرد که اولین برداشت‌های من درست بوده است. هر زمان که با همکاران جدیدی ملاقات می‌کردم، می‌توانستم فوراً بگویم که آنها چقدر با من صمیمی هستند، چقدر اعتماد به نفس دارند و تقریباً چه جایگاهی در شرکت دارند. فقط با دیدن حرکت آنها می‌توانستم حس کنم که چه کسانی سنگین وزن هستند و چه کسانی سبک وزن.

من هیچ مهارت فرا حسی ندارم. شما هم می‌دانید. چطور؟ چون قبل از اینکه وقت داشته باشید یک فکر منطقی را پردازش کنید، یک حس ششم در مورد کسی پیدا می‌کنید. مطالعات نشان داده‌اند که واکنش‌های احساسی حتی قبل از اینکه مغز فرصت داشته باشد آنچه را که باعث آن واکنش می‌شود ثبت کند، رخ می‌دهند. بنابراین، لحظه‌ای که کسی به شما نگاه می‌کند، ضربه شدیدی را تجربه می‌کند که تأثیر آن زمینه را برای کل رابطه فراهم می‌کند. باب به من گفت که او در خلق کاریکاتورهایش آن ضربه اول را ثبت می‌کند.

من تصمیم گرفتم دستور کار خودم را برای "چگونه با هر کسی صحبت کنیم" دنبال کنم، پرسیدم: "باب، اگر می‌خواستی کسی را واقعاً باحال به تصویر بکشی - می‌دانی، باهوش، قوی، کاریزماتیک، اصولی، جذاب، دلسوز، علاقه‌مند به افراد دیگر..."

باب حرفم را قطع کرد: "آسان است." او دقیقاً می‌دانست که من به چه چیزی اشاره می‌کنم. "فقط به آنها حالت عالی، ظاهری سر بالا، لبخندی مطمئن و نگاهی مستقیم بدهید." این تصویر ایده‌آل برای کسی است که یک شخص مهم است.

چگونه شبیه یک شخص مهم به نظر برسیم

دوست من کارن یک متخصص بسیار محترم در تجارت لوازم خانگی است. شوهرش نیز به همان اندازه در زمینه ارتباطات نام بزرگی است. آنها دو پسر کوچک دارند.

هر زمان که کارن در یک رویداد صنعت لوازم خانگی حضور دارد، همه به او احترام می‌گذارند. او در آن دنیا شخص بسیار مهمی است. همکارانش در کنوانسیون‌ها برای اینکه در کنار او دیده شوند و با او گپ بزنند، و امیدوارند که در حال احوالپرسی با او برای کتاب‌های مقدس صنعت مانند "مدیر اجرایی لوازم خانگی" و "دنیای مبلمان" عکس بگیرند، با هم رقابت می‌کنند.

با این حال، کارن شکایت می‌کند که وقتی شوهرش را در مراسم ارتباطات همراهی می‌کند، ممکن است هیچکس باشد. وقتی بچه‌هایش را به مراسم مدرسه می‌برد، او فقط یک مادر دیگر است. او یک بار از من پرسید: "لیل، چگونه می‌توانم از بین جمعیت متمایز شوم تا افرادی که من را نمی‌شناسند به من نزدیک شوند و حداقل فرض کنند که من یک فرد جالب هستم؟" تکنیک‌های این بخش دقیقاً همین کار را انجام می‌دهند. هنگامی که از نه تکنیک بعدی استفاده می‌کنید، برای هر کسی که ملاقات می‌کنید به عنوان یک فرد خاص ظاهر می‌شوید. شما در هر جمعیتی که خود را در آن می‌بینید، حتی اگر جمعیت شما نباشد، به عنوان یک شخص مهم متمایز خواهید شد.

بیایید با لبخند شما شروع کنیم.

چگونه لبخند خود را به طرز جادویی متفاوت کنید

در سال ۱۹۳۶، یکی از شش مورد ضروری دیل کارنگی در کتاب "چگونه دوستان را به دست آوریم و بر مردم تأثیر بگذاریم" لبخند زدن بود! این دستور او در هر دهه توسط تقریباً هر متخصص ارتباطاتی که تا به حال قلم به کاغذ یا دهان به میکروفون زده است، تکرار شده است. با این حال، در آغاز هزاره جدید، زمان آن رسیده است که نقش لبخند را در روابط انسانی سطح بالا دوباره بررسی کنیم. وقتی عمیق‌تر به دستور دیل بپردازید، متوجه خواهید شد که یک لبخند سریع در سال ۱۹۳۶ همیشه جواب نمی‌دهد. مخصوصاً امروزه.

پوزخند فوری قدیمی هیچ وزنی در بین جمعیت پیچیده امروزی ندارد. به رهبران جهان، مذاکره‌کنندگان و غول‌های شرکت‌ها نگاه کنید. هیچ چاپلوس لبخندزنی در میان آنها نیست. بازیگران کلیدی در تمام اقشار

جامعه لبخند خود را غنی می‌کنند، بنابراین، وقتی فوران می‌کند، قدرت بیشتری دارد و جهان با آنها لبخند می‌زند.

محققان ده‌ها نوع مختلف لبخند را فهرست‌بندی کرده‌اند. آنها از نوار لاستیکی سفت یک دروغگوی به دام افتاده تا لبخند نرم و له شده یک نوزاد قلقلک داده شده متغیر هستند. برخی از لبخندها گرم هستند در حالی که برخی دیگر سرد هستند. لبخندهای واقعی و لبخندهای جعلی وجود دارد. (شما تعداد زیادی از آنها را دیده‌اید که بر روی چهره دوستانی که می‌گویند "خوشحالیم که تصمیم گرفتید به ما سر بزنید" و نامزدهای ریاست جمهوری که از شهر شما بازدید می‌کنند و می‌گویند "هیجان زده هستیم"

برندگان بزرگ می‌دانند که لبخند آنها یکی از قدرتمندترین سلاح‌های آنهاست، بنابراین آن را برای حداکثر تأثیر تنظیم کرده‌اند.

چگونه لبخند خود را تنظیم کنید

درست سال گذشته، دوست قدیمی دانشگاه من، میسی، تجارت خانوادگی خود را که یک شرکت غرب میانه بود که جعبه‌های راه راه را به تولیدکنندگان عرضه می‌کرد، به دست گرفت. یک روز او با من تماس گرفت و گفت که برای جذب مشتریان جدید به نیویورک می‌آید و من را به شام با چند نفر از مشتریان احتمالی خود دعوت کرد. من مشتاقانه منتظر بودم که دوباره لبخند سریع دوست قدیمی‌ام را ببینم و خنده مسری او را بشنوم. میسی یک خنده‌رو درمان‌ناپذیر بود و این بخشی از جذابیت او بود.

وقتی پدرش سال گذشته درگذشت، او به من گفت که تجارت را به دست می‌گیرد. فکر می‌کردم شخصیت میسی برای مدیرعاملی در یک تجارت سخت، کمی حبابی است. اما، هی، من در مورد تجارت جعبه راه راه چه می‌دانم؟

او، سه نفر از مشتریان بالقوه‌اش و من در سالن یک رستوران در مرکز شهر ملاقات کردیم و در حالی که آنها را به سمت اتاق غذاخوری هدایت می‌کردیم، میسی در گوش من زمزمه کرد: "لطفاً امشب من را ملیسا صدا کن."

من با چشمک پاسخ دادم: "البته، تعداد زیادی از روسای شرکت‌ها میسی نامیده نمی‌شوند!" کمی بعد از اینکه سر میزبان ما را نشانده، متوجه شدم که ملیسا زن بسیار متفاوتی از دختر خنده‌رویی است که در دانشگاه می‌شناختم. او به همان اندازه جذاب بود. او به اندازه همیشه لبخند می‌زد. با این حال چیزی متفاوت بود. نمی‌توانستم دقیقاً بفهمم چه چیزی.

اگرچه او هنوز هم پرشور بود، اما من این تصور مشخص را داشتم که هر چیزی که ملیسا می‌گوید عمیق‌تر و صادقانه‌تر است. او با گرمای واقعی به مشتریان احتمالی خود پاسخ می‌داد و من می‌توانستم بگویم که آنها هم او را دوست دارند. من هیجان زده بودم زیرا دوستم آن شب یک ضربه فنی را به ثمر رساند. در پایان شب، ملیسا سه مشتری بزرگ جدید داشت.

بعداً، در تاکسی تنها با او، گفتم: "میسی، از زمانی که شرکت را به دست گرفتی، واقعاً راه طولانی را طی کرده‌ای. تمام شخصیت تو، خب، یک لبه شرکتی واقعاً باحال و تیز پیدا کرده است."

او گفت: "اوه، فقط یک چیز تغییر کرده است." "چه چیزی؟"

او گفت: "لبخند من."

من با ناباوری پرسیدم: "چیت؟"

او طوری که انگار من حرفش را نشنیده‌ام تکرار کرد: "لبخند من." او با نگاهی دور به چشمانش گفت: "می‌بینی، وقتی پدرم مریض شد و می‌دانست که تا چند سال دیگر باید شرکت را به دست بگیرم، من را نشاند و یک گفتگوی تغییر دهنده زندگی با من داشت. من هرگز سخنان او را فراموش نخواهم کرد. پدر گفت: "میسی، عزیزم، آن آهنگ قدیمی را یادت هست، "من عاشقتم، عزیزم، اما پاهات خیلی بزرگه؟" خب، اگر می‌خواهی در تجارت جعبه بزرگ شوی، بگذار بگویم، "من عاشقتم، عزیزم، اما لبخندت خیلی سریعه." "او سپس یک مقاله روزنامه زرد شده را بیرون آورد که به نقل از مطالعه‌ای بود که او برای نشان دادن به من در زمان مناسب نگه داشته بود. این مربوط به زنان در تجارت بود. این مطالعه نشان داد زنانی که در زندگی شرکتی دیرتر لبخند می‌زنند، معتبرتر تلقی می‌شوند."

همانطور که میسی صحبت می‌کرد، من شروع به فکر کردن در مورد زنان تاریخ‌ساز مانند مارگارت تاجر، ایندیرا گاندی، گلدایر، مادلین آلبرایت و دیگر زنان قدرتمند مانند آنها کردم. هیچ یک به خاطر لبخند سریع‌شان شناخته شده نبود.

میسی ادامه داد: "این مطالعه در ادامه می‌گوید که یک لبخند بزرگ و گرم یک دارایی است. اما فقط زمانی که کمی دیرتر بیاید، زیرا در آن زمان اعتبار بیشتری دارد." میسی توضیح داد که از آن لحظه به بعد، او به مشتریان و همکاران تجاری خود لبخند بزرگ خود را هدیه داد. با این حال، او لب‌هایش را آموزش داد تا آهسته‌تر فوران کنند. بنابراین لبخند او برای گیرنده صادقانه‌تر و شخصی‌تر به نظر می‌رسید.

همین بود! لبخند آهسته‌تر می‌سی به شخصیت او یک اعتبار غنی‌تر، عمیق‌تر و صادقانه‌تر بخشید. اگرچه این تاخیر کمتر از یک ثانیه بود، اما دریافت‌کنندگان لبخند بزرگ زیبای او احساس می‌کردند که خاص و فقط برای آنهاست.

من تصمیم گرفتم تحقیقات بیشتری در مورد لبخند انجام دهم. وقتی در بازار کفش هستی، شروع به نگاه کردن به پاهای همه می‌کنی. وقتی تصمیم می‌گیری مدل موهای خود را تغییر دهی، به مدل موهای همه نگاه می‌کنی. خب، برای چندین ماه، من به یک تماشاگر ثابت لبخند تبدیل شدم. من به لبخندها در خیابان نگاه کردم. من به لبخندها در تلویزیون نگاه کردم. من به لبخند سیاستمداران، روحانیون، غول‌های شرکت‌ها و رهبران جهان نگاه کردم. یافته‌های من؟ در میان دریای دندان‌های چشمک زن و لب‌های جدا شده، متوجه شدم افرادی که بیشترین اعتبار و صداقت را دارند، فقط کمی دیرتر لبخند می‌زنند. سپس، وقتی این کار را می‌کردند، به نظر می‌رسید که لبخند آنها به تمام شکاف‌های صورتشان نفوذ می‌کند و مانند یک سیل آهسته آنها را در بر می‌گیرد. بنابراین من تکنیک زیر را "لبخند سیل آسا" می‌نامم.

تکنیک شماره ۱

لبخند سیل آسا

هنگامی که به کسی سلام می‌کنی، فوراً لبخند نزن، انگار هر کسی که در خط دید شما قرار می‌گیرد، ذینفع خواهد بود. در عوض، برای یک ثانیه به چهره طرف مقابل نگاه کنید. مکث کنید. شخصیت آنها را جذب کنید. سپس بگذارید یک لبخند بزرگ، گرم و پاسخگو بر روی صورت شما جاری شود و به چشمان شما سرازیر شود. مانند یک موج گرم گیرنده را در بر خواهد گرفت. این تاخیر کسری از ثانیه مردم را متقاعد می‌کند که لبخند سیل‌آسای شما واقعی است و فقط برای آنهاست.

حال بیاید فقط چند اینچ به سمت شمال سفر کنیم، به دو مورد از قدرتمندترین ابزارهای ارتباطی که در اختیار دارید: چشمان شما.

چگونه با استفاده از چشمان خود، به همه القا کنید که باهوش و زیرک هستید

فقط کمی اغراق است اگر بگوییم هلن تروا می‌توانست با چشمانش کشتی‌ها را به حرکت درآورد و دیوی کراکت می‌توانست به یک خرس خیره شود. چشمان شما نارنجک‌های شخصی هستند که قدرت انفجار احساسات مردم را دارند. همانطور که استادان هنرهای رزمی مشت‌های خود را به عنوان سلاح‌های مرگبار

ثبت می‌کنند، شما نیز می‌توانید چشمان خود را به عنوان سلاح‌های مرگبار روانی ثبت کنید، زمانی که بر تکنیک‌های تماس چشمی زیر مسلط شوید.

افراد محبوب در بازی زندگی فراتر از خرد متعارف که می‌آموزد "تماس چشمی خوبی داشته باشید" نگاه می‌کنند. اولاً، آنها می‌دانند که برای برخی از افراد مشکوک یا ناامن، تماس چشمی شدید می‌تواند یک نفوذ خطرناک باشد.

وقتی بزرگ می‌شدم، خانواده‌ام یک خانه‌دار هائیتی داشت که خیالاتش پر از جادوگران، ساحران و جادوی سیاه بود. زولا حاضر نبود با لویی، گربه سیامی من، در یک اتاق تنها بماند. او با ترس زمزمه می‌کرد: "لویی به درون من نگاه می‌کند - روح من را می‌بیند."

در برخی فرهنگ‌ها، تماس چشمی شدید جادوگری است. در برخی دیگر، خیره شدن به کسی می‌تواند تهدیدآمیز یا بی‌احترامی باشد. با درک این موضوع، بازیگران بزرگ در صحنه بین‌المللی ترجیح می‌دهند یک کتاب در مورد تفاوت‌های زبان بدن فرهنگی را در کیف دستی خود به جای یک کتاب عبارات برلیتز داشته باشند.

با این حال، در فرهنگ ما، برندگان بزرگ می‌دانند که تماس چشمی اغراق‌آمیز می‌تواند بسیار مفید باشد، به خصوص بین دو جنس. در تجارت، حتی زمانی که عاشقانه‌ای در کار نیست، تماس چشمی قوی بین زن و مرد تأثیر قدرتمندی دارد.

یک مرکز بوستون مطالعه‌ای را برای درک اثر دقیق انجام داد. محققان از افراد جنس مخالف خواستند که یک مکالمه معمولی دو دقیقه‌ای داشته باشند. آنها نیمی از افراد مورد مطالعه را با هدایت آنها به شمارش تعداد دفعات پلک زدن شریک زندگی خود، فریب دادند تا تماس چشمی شدیدی را حفظ کنند. آنها به نیمی دیگر از افراد مورد مطالعه هیچ دستورالعمل خاصی برای تماس چشمی برای گفتگو ندادند.

هنگامی که آنها بعداً از افراد مورد مطالعه سؤال کردند، کسانی که بی‌خبر پلک می‌زدند، به طور قابل توجهی احساس احترام و علاقه بیشتری نسبت به همکاران خود گزارش کردند که آنها، بدون اطلاع آنها، به سادگی در حال شمارش پلک‌های آنها بودند.

من صمیمیت ناشی از تماس چشمی شدید را با یک غریبه به طور مستقیم تجربه کرده‌ام. یک بار، هنگام برگزاری سمیناری برای چند صد نفر، چهره زنی در میان جمعیت توجه من را جلب کرد. ظاهر شرکت‌کننده چندان منحصر به فرد نبود. با این حال، او در طول صحبت من به کانون توجه من تبدیل شد. چرا؟ چون

حتی برای یک لحظه هم چشمانش را از صورتم برنداشت. حتی وقتی من صحبت‌هایم را تمام می‌کردم و ساکت می‌شدم، چشمانش با اشتیاق به صورتم خیره می‌ماند. احساس کردم که او بی‌صبرانه منتظر است تا از بینش بعدی که از لبانم بیرون می‌آید، لذت ببرد. من عاشقش شدم! تمرکز و شیفتگی آشکار او به من الهام بخشید تا داستان‌ها را به خاطر بیاورم و نکات مهمی را که مدت‌ها فراموش کرده بودم، بیان کنم.

بلافاصله پس از صحبت‌هایم، تصمیم گرفتم این دوست جدید را که اینقدر مجذوب سخنرانی من شده بود، پیدا کنم. همانطور که مردم در حال خروج از سالن بودند، من به سرعت پشت سر طرفدار بزرگم رفتم. گفتم: "ببخشید." طرفدار من به راه رفتن ادامه داد. کمی بلندتر تکرار کردم: "ببخشید." تحسین‌کننده من سرعتش را تغییر نداد و از در بیرون رفت. من او را تا راهرو دنبال کردم و به آرامی روی شانه‌اش زدم. این بار او با نگاهی متعجب به دور خود چرخید. من بهانه‌ای مبهم در مورد قدردانی از تمرکز او بر صحبت‌هایم و اینکه می‌خواهم چند سؤال از او بپرسم، زمزمه کردم.

من جسارت کردم و پرسیدم: "چیز زیادی از سمینار یاد گرفتی؟"

او با صراحت پاسخ داد: "خب، نه واقعا." "من در درک آنچه می‌گفتی مشکل داشتم زیرا در حال راه رفتن روی سکو به جهات مختلف بودی."

در یک چشم به هم زدن، فهمیدم. زن کم‌شنوا بود. من او را آنطور که گمان می‌کردم مجذوب خود نکردم. او آنطور که من امیدوار بودم مجذوب صحبت‌های من نشد. تنها دلیلی که او چشمانش را به صورتم چسبانده بود این بود که در تلاش بود تا لب‌های من را بخواند!

با این وجود، تماس چشمی او در طول صحبت‌هایم چنان لذت و الهام‌بخشی به من داده بود که، با اینکه خسته بودم، از او خواستم که به من ملحق شود تا قهوه بخوریم. من یک ساعت بعد را صرف خلاصه کردن کل سمینارم فقط برای او کردم. این تماس چشمی چیز قدرتمندی است.

کاری کنید که چشمان شما باهوش‌تر به نظر برسند

هنوز یک بحث دیگر برای تماس چشمی شدید وجود دارد. علاوه بر بیدار کردن احساس احترام و محبت، حفظ تماس چشمی قوی این تصور را در شما ایجاد می‌کند که یک متفکر باهوش و انتزاعی هستید. از آنجایی که متفکران انتزاعی داده‌های ورودی را راحت‌تر از متفکران عینی ادغام می‌کنند، می‌توانند حتی در طول سکوت به چشمان کسی نگاه کنند. فرآیندهای فکری آنها با خیره شدن به چشم‌های شریک زندگی‌شان منحرف نمی‌شود.

برگردیم به روانشناسان شجاعمان. محققان ییل، با این فکر که حقیقت تزلزل ناپذیری در مورد تماس چشمی دارند، مطالعه دیگری را انجام دادند که، به گمان آنها، "هر چه تماس چشمی بیشتر باشد، احساسات مثبت‌تر" را تأیید می‌کرد. این بار آنها به افراد مورد مطالعه دستور دادند تا یک مونولوگ شخصی آشکار ارائه دهند. آنها از شنوندگان خواستند که در حالی که شریک زندگی‌شان صحبت می‌کند، با مقیاس متغیر تماس چشمی واکنش نشان دهند.

نتایج؟ وقتی زنان داستان‌های شخصی خود را برای زنان تعریف می‌کردند، همه چیز طبق انتظار پیش می‌رفت. افزایش تماس چشمی باعث تشویق احساس صمیمیت شد. اما، در مورد مردان اینطور نبود. برخی از مردان وقتی توسط مرد دیگری به مدت طولانی به آنها خیره می‌شدند، احساس خصومت می‌کردند. مردان دیگر احساس خطر می‌کردند. تعداد کمی حتی مشکوک بودند که شریک زندگی‌شان بیشتر از آنچه باید علاقه‌مند است و می‌خواستند به او مشت بزنند.

واکنش احساسی شریک زندگی شما به نگاه عمیق شما یک پایه بیولوژیکی دارد. وقتی با دقت به کسی نگاه می‌کنید، ضربان قلب او را افزایش می‌دهد و ماده‌ای شبیه آدرنالین را در رگ‌های او جاری می‌کند. این همان واکنش فیزیکی است که مردم وقتی شروع به عاشق شدن می‌کنند، دارند. و هنگامی که شما آگاهانه تماس چشمی خود را افزایش می‌دهید، حتی در طول تعاملات عادی تجاری یا اجتماعی، مردم احساس می‌کنند که شما را مجذوب خود کرده‌اند.

مردانی که با زنان صحبت می‌کنند و زنانی که با مردان یا زنان صحبت می‌کنند: از تکنیک زیر که من آن را "چشمان چسبنده" می‌نامم، برای شادی گیرنده - و برای منفعت خودتان استفاده کنید. (آقایان، من در یک لحظه اصلاح مرد به مرد این تکنیک را برای شما خواهم داشت.)

تکنیک شماره ۲

چشمان چسبنده

وانمود کنید که چشمان شما با تافی گرم چسبنده به چشمان شریک مکالمه شما چسبیده است. حتی پس از اینکه او صحبتش تمام شد، تماس چشمی را قطع نکنید. وقتی باید نگاهتان را برگردانید، این کار را خیلی آهسته، با اکراه انجام دهید، تافی چسبنده را بکشید تا اینکه رشته کوچک آن بالاخره پاره شود.

در مورد چشمان آقایان چگونه؟

حالا آقایان: وقتی با مردان صحبت می کنید، شما هم می توانید از چشمان چسبنده استفاده کنید. فقط هنگام بحث در مورد مسائل شخصی با مردان دیگر، آنها را کمی کمتر چسبنده کنید، مبادا شنونده شما احساس خطر کند یا نیت شما را اشتباه تفسیر کند. اما تماس چشمی خود را کمی افزایش دهید. در ارتباطات روزمره با مردان - و خیلی بیشتر هنگام صحبت با زنان. این یک پیام درونی از درک و احترام را منتقل می کند.

من دوستی به نام سامی دارم، یک فروشنده که ناخواسته به عنوان یک مرد مغرور ظاهر می شود. او قصدش این نیست، اما گاهی اوقات رفتار تند او باعث می شود که به نظر برسد که او به احساسات مردم بی توجه است.

یک بار که با هم در رستورانی شام می خوردیم، در مورد تکنیک چشمان چسبنده به او گفتم. حدس می زنم او آن را به دل گرفت. وقتی پیشخدمت آمد، سامی، برخلاف معمول، به جای اینکه با بی رحمی فریاد بزند، به پیشخدمت نگاه کرد. او لبخند زد، پیش غذای خود را سفارش داد و قبل از اینکه دوباره به منو نگاه کند تا غذای اصلی را انتخاب کند، چشمانش را برای یک ثانیه اضافی به پیشخدمت دوخت. نمی توانم به شما بگویم که سامی در آن لحظه چقدر با من متفاوت به نظر می رسید! او به عنوان یک مرد حساس و دلسوز ظاهر شد و تنها چیزی که لازم بود دو ثانیه تماس چشمی اضافی بود. من تأثیری را که روی پیشخدمت داشت نیز دیدم. ما در بقیه شب خدمات فوق العاده محترمانه ای دریافت کردیم.

یک هفته بعد سامی با من تماس گرفت و گفت: "لیل، چشمان چسبنده زندگی من را تغییر داده است. من آن را به طور کامل دنبال کرده ام. با زنان، چشمانم را واقعاً چسبنده و با مردان کمی چسبنده می کنم. و حالا

همه با من با احترام رفتار می‌کنند. من فکر می‌کنم این بخشی از دلیلی است که من این هفته فروش بیشتری نسبت به کل ماه گذشته داشته‌ام!"

اگر در زندگی حرفه‌ای خود با مشتریان سر و کار دارید، چشمان چسبنده قطعاً موهبتی برای سود شماست. برای اکثر مردم در فرهنگ ما، تماس چشمی عمیق نشان دهنده اعتماد، دانش و نگرش "من برای شما اینجا هستم" است.

بیاید چشمان چسبنده را یک قدم جلوتر ببریم. مانند یک داروی قوی که قدرت کشتن یا درمان را دارد، تکنیک بعدی تماس چشمی این پتانسیل را دارد که مجذوب یا نابود کند.

چگونه از چشمان خود برای عاشق کردن کسی استفاده کنید

حالا توپخانه سنگین چشم را می‌کشیم: چشمان خیلی چسبنده یا چشمان چسب فوق‌العاده. بیاید آنها را "چشمان اپوکسی" بنامیم. روسای بزرگ از چشمان اپوکسی برای ارزیابی کارمندان استفاده می‌کنند. بازرسان پلیس از چشمان اپوکسی برای ترساندن مظنونان جنایی استفاده می‌کنند. و رومئوهای باهوش از چشمان اپوکسی برای عاشق کردن زنان استفاده می‌کنند. (اگر هدف شما عاشقانه است، چشمان اپوکسی یک داروی اثبات شده است.)

تکنیک چشمان اپوکسی حداقل به سه نفر نیاز دارد - شما، هدف شما و یک نفر دیگر. در اینجا نحوه کار آن آمده است. معمولاً وقتی با دو یا چند نفر صحبت می‌کنید، به کسی که صحبت می‌کند نگاه می‌کنید. با این حال، تکنیک چشمان اپوکسی پیشنهاد می‌کند که به جای گوینده، روی شنونده - هدف خود - تمرکز کنید. این کمی هدف را گیج می‌کند و او در سکوت می‌پرسد: "چرا این شخص به جای گوینده به من نگاه می‌کند؟" هدف شما احساس می‌کند که شما به واکنش‌های او بسیار علاقه‌مند هستید. این می‌تواند در موقعیت‌های خاص تجاری مفید باشد، زمانی که مناسب است که شما شنونده را قضاوت کنید.

متخصصان منابع انسانی اغلب از چشمان اپوکسی استفاده می‌کنند، نه به عنوان یک تکنیک، بلکه به این دلیل که صمیمانه به واکنش یک کارمند احتمالی به ایده‌های خاصی که ارائه می‌شود علاقه‌مند هستند. وکلا، روسای جمهور، بازرسان پلیس، روانشناسان و دیگران

که باید واکنش‌های افراد مورد مطالعه را بررسی کنند نیز از چشمان اپوکسی برای اهداف تحلیلی استفاده می‌کنند.

هنگامی که از چشمان اپوکسی استفاده می‌کنید، سیگنال‌های علاقه را همراه با اعتماد به نفس کامل به خودتان ارسال می‌کند. اما از آنجایی که چشمان اپوکسی شما را در موقعیتی قرار می‌دهد که شخص دیگری را ارزیابی یا قضاوت کنید، باید مراقب باشید. در این کار زیاده‌روی نکنید، در غیر این صورت ممکن است متکبر و گستاخ به نظر برسید.

تکنیک شماره ۳

چشمان اپوکسی

این تکنیک گستاخانه یک ضربه قدرتمند دارد. حتی زمانی که شخص دیگری صحبت می‌کند، به فرد هدف خود نگاه کنید. مهم نیست چه کسی صحبت می‌کند، به مرد یا زنی که می‌خواهید تحت تأثیر قرار دهید نگاه کنید.

گاهی اوقات استفاده از چشمان اپوکسی کامل خیلی قوی است، بنابراین در اینجا یک شکل ملایم‌تر، اما مؤثر، وجود دارد. به گوینده نگاه کنید، اما هر بار که گوینده صحبتش تمام شد، نگاهتان را به سمت هدف خود برگردانید. به این ترتیب، آقای یا خانم هدف همچنان احساس می‌کند که شما مجذوب واکنش‌های او هستید، اما از شدت آن کاسته می‌شود.

از چشمان اپوکسی برای فشار دادن دکمه جذب آنها استفاده کنید

اگر عاشقانه‌ای در چشم‌انداز باشد، چشمان اپوکسی پیام دیگری را منتقل می‌کند. می‌گوید: "نمی‌توانم چشم از تو بردارم" یا "فقط تو را می‌بینم." انسان‌شناسان چشم‌ها را "اندام اولیه عاشقانه" نامیده‌اند، زیرا مطالعات نشان می‌دهد که تماس چشمی شدید با ضربان قلب ما بازی می‌کند. همچنین ماده‌ای دارویی مانند به نام فنیل اتیل آمین را در سیستم عصبی ما آزاد می‌کند. از آنجایی که این هورمونی است که در بدن انسان در هنگام هیجان شناسایی می‌شود، تماس چشمی شدید می‌تواند باعث جذب افراد شود.

آقایان، چشمان اپوکسی روی زنان بسیار مؤثر است - اگر آنها شما را جذاب بدانند. خانم واکنش عصبی خود را به نگاه نامناسب شما به عنوان شیفتگی جوانه زده تفسیر می‌کند. با این حال، اگر او شما را دوست نداشته باشد، چشمان اپوکسی شما کاملاً نفرت‌انگیز است. (هرگز در مکان‌های عمومی از چشمان اپوکسی روی غریبه‌ها استفاده نکنید، در غیر این صورت ممکن است دستگیر شوید!)

چگونه در هر کجا که می‌روید مانند یک برنده بزرگ به نظر برسید

آیا متن آهنگ قدیمی شرلی بسی را به خاطر دارید؟ "لحظه‌ای که وارد آن مکان شدی، می‌توانستم ببینم که تو مردی متمایز هستی - یک خرج‌کننده واقعی. خوش‌قیافه، خیلی باوقار. بگو آیا دوست نداری بدانی در ذهن من چه می‌گذرد؟"

هدف این بخش اول این نیست که شما را شبیه یک خرج‌کننده واقعی نشان دهد. بلکه این است که به شما اعتبار یک شخص بزرگ واقعی را در همان لحظه‌ای که مردم به شما نگاه می‌کنند، بدهد. برای این منظور، اکنون مهمترین تکنیک را برای اینکه شما را شبیه یک فرد بسیار مهم نشان دهد، بررسی می‌کنیم.

هنگامی که پزشک با آن چکش کوچک زننده به زانوی شما ضربه می‌زند، پای شما به جلو می‌پرد. بنابراین عبارت واکنش زانو. بدن شما یک واکنش غریزی دیگر دارد. وقتی یک شوک بزرگ شادی به قلب شما برخورد می‌کند و احساس می‌کنید یک برنده هستید، سرتان به طور خودکار بالا می‌پرد و شانه‌هایتان را به عقب می‌اندازید. لبخندی لب‌های شما را قاب می‌کند و چشمان شما را نرم می‌کند.

این ظاهری است که برندگان دائماً دارند. آنها با اطمینان می‌ایستند. آنها با اعتماد به نفس حرکت می‌کنند. آنها با غرور به آرامی لبخند می‌زنند. شکی نیست - وضعیت بدنی خوب نشان می‌دهد که شما مرد یا زنی هستید که به بالای قله عادت دارد.

بدیهی است که میلیون‌ها مادر که بند انگشتان خود را بین تیغه‌های شانه فرزندانشان فرو می‌کنند و تریلیون‌ها معلم که به دانش‌آموزان می‌گویند "صاف بایستید!" این کار را انجام نداده‌اند. ما ملتی از افراد خمیده هستیم. ما به تکنیکی سخت‌تر از معلمان و قانع‌کننده‌تر از والدین نیاز داریم تا ما را مانند یک شخص مهم وایستاند.

در یک حرفه، وضعیت بدنی عالی، تعادل عالی، تعادل کامل نه تنها مطلوب است، بلکه مسئله مرگ و زندگی است. یک حرکت اشتباه، یک افتادگی شانه‌ها، یک نگاه غمگین، می‌تواند به معنای پایان کار برای یک بندباز باشد.

هرگز اولین باری را که مامان من را به سیرک برد فراموش نمی‌کنم. وقتی هفت مرد و زن به داخل رینگ وسط هجوم آوردند، جمعیت بلند شدند. آنها با یک صدای رعدآسا تشویق کردند. مامان لب‌هایش را به گوش من فشار داد و با احترام زمزمه کرد که اینها والندهای بزرگ هستند، تنها گروهی در جهان که هرم هفت نفره را بدون تور اجرا می‌کنند.

در یک لحظه، جمعیت ساکت شدند. در چادر بزرگ هیچ سرفه یا صدای مکش نوشابه شنیده نمی‌شد، زیرا کارل و هرمان والندا با صدای بلند به زبان آلمانی به بستگان قابل اعتماد خود اشاره می‌کردند. خانواده با دقت و با شکوه به موقعیت یک هرم انسانی صعود کردند. سپس آنها به طور خطرناکی روی یک سیم نازک صدها فوت بالاتر از خاک سخت بدون تور بین آنها و مرگ ناگهانی تعادل برقرار کردند. این منظره فراموش نشدنی بود.

برای من، زیبایی و وقار هفت والندا که برای تعظیم به مرکز چادر بزرگ هجوم می‌آوردند، به همان اندازه فراموش نشدنی بود. هر کدام کاملاً در یک راستا - سر بالا، شانه‌ها به عقب - آنقدر بلند ایستاده بودند که هنوز به نظر نمی‌رسید که پاهایشان زمین را لمس کند. هر ماهیچه‌ای در بدن آنها غرور، موفقیت و شادی زنده بودن را تعریف می‌کرد. (هنوز!) در اینجا یک تکنیک تجسم برای این است که بدن شما مانند یک برنده به نظر برسد که عادت به احساس غرور، موفقیت و شادی زنده بودن دارد.

وضعیت بدنی شما بزرگترین معیار موفقیت شماست

تصور کنید که شما یک بندباز مشهور جهانی هستید، استاد عمل آرواره آهنین که در بال‌های سیرک رینگلینگ برادرز و بارنوم و بیلی منتظر هستید. به زودی به داخل رینگ وسط می‌روید تا با دقت و تعادل بدنتان جمعیت را مجذوب خود کنید.

قبل از عبور از هر دری - در دفترتان، یک مهمانی، یک جلسه، حتی آشپزخانه‌تان - یک گیره چرمی را تصور کنید که با یک کابل از قاب آویزان است. این گیره فقط یک اینچ بالاتر از سر شما تاب می‌خورد. همانطور که از در عبور می‌کنید، سرتان را به عقب خم کنید و گیره دندانی خیالی را گاز بگیرید که ابتدا گونه‌هایتان را به عقب می‌کشد و به لب‌خند تبدیل می‌کند و سپس شما را بالا می‌برد. همانطور که در بالای جمعیت نفس‌زنان بالا می‌روید، بدن شما در یک راستا قرار می‌گیرد - سر بالا، شانه‌ها به عقب، پاها بی‌وزن. در اوج چادر، مانند یک فرفره برازنده به حیرت و تحسین جمعیت می‌چرخید که گردن خود را دراز می‌کنند تا شما را تماشا کنند. حالا شما شبیه یک شخص مهم به نظر می‌رسید.

یک روز، برای آزمایش آویزان شدن از دندان‌هایتان، تصمیم گرفتم تعداد دفعاتی را که از یک در عبور می‌کنم بشمارم: شصت بار، حتی در خانه. شما محاسبه کنید: دو بار از در جلویی خود بیرون، دو بار داخل، شش بار به حمام، هشت بار به آشپزخانه و از درهای بی‌شمار در دفترتان. جمع می‌شود. هر چیزی را شصت بار در روز تجسم کنید و به یک عادت تبدیل می‌شود! وضعیت بدنی خوب همیشگی اولین نشانه یک برنده بزرگ است.

اکنون آماده هستید تا به داخل اتاق بروید تا جمعیت را مجذوب خود کنید یا فروش را ببندید (یا شاید فقط به دنبال این باشید که شبیه مهمترین شخص در اتاق به نظر برسید).

اکنون تمام اصول اولیه‌ای را که باب هنرمند برای به تصویر کشیدن شما به عنوان یک برنده بزرگ نیاز دارد، دارید. همانطور که او گفت، "وضعیت بدنی عالی، ظاهری سر بالا، لبخندی مطمئن و نگاهی مستقیم." تصویر ایده‌آل برای کسی که یک شخص مهم است.

تکنیک شماره ۴

از دندان‌هایتان آویزان شوید

یک گیره آرواره آهنین سیرک را تصور کنید که از قاب هر دری که از آن عبور می‌کنید آویزان است. آن را گاز بگیرید و با آن محکم بین دندان‌هایتان، بگذارید شما را به قله چادر بزرگ ببرد. وقتی از دندان‌هایتان آویزان می‌شوید، هر ماهیچه‌ای در وضعیت بدنی عالی قرار می‌گیرد.

حالا بیایید کل عمل را به حرکت درآوریم. وقت آن است که توجه خود را به سمت شریک مکالمه خود معطوف کنید. از دو تکنیک بعدی استفاده کنید تا او احساس کند یک میلیون دلار می‌ارزد.

چگونه با پاسخ دادن به "کودک درون" آنها، قلب آنها را به دست آورید

شوخی قدیمی را یادتان هست؟ کم‌دین روی صحنه می‌آید و اولین کلماتی که از دهانش خارج می‌شود این است: "خب، تا اینجا از من خوشتان آمده؟" تماشاگران همیشه می‌ترکند. چرا؟ چون همه ما در سکوت این سوال را می‌پرسیم. هر زمان که با کسی ملاقات می‌کنیم، آگاهانه یا ناخودآگاه می‌دانیم که او چگونه به ما واکنش نشان می‌دهد.

آیا آنها به ما نگاه می‌کنند؟ آیا لبخند می‌زنند؟ آیا به سمت ما خم می‌شوند؟ آیا آنها به نحوی تشخیص می‌دهند که ما چقدر فوق‌العاده و خاص هستیم؟ ما از آن دسته آدم‌ها خوشمان می‌آید. آنها سلیقه خوبی دارند. یا آنها رو برمی‌گردانند، که آشکارا تحت تأثیر عظمت ما قرار نگرفته‌اند. این احمق‌ها!

دو نفری که با هم آشنا می‌شوند مانند گربه‌های کوچکی هستند که همدیگر را بو می‌کنند. ما دم نداریم که تکان بخورد یا مویی که سیخ شود. اما ما چشم‌هایی داریم که باریک یا گشاد می‌شوند. و دست‌هایی که بند

انگشتانشان را نشان می‌دهند یا ناخودآگاه در حالت "من تسلیم می‌شوم" با کف دست رو به بالا نرم می‌شوند. ما ده‌ها واکنش غیرارادی دیگر داریم که در لحظات اولیه با هم بودن اتفاق می‌افتد.

وکلایی که ویر دیر را هدایت می‌کنند، به طرز چشمگیری از این موضوع آگاه هستند. آنها به واکنش‌های غریزی بدن شما توجه زیادی می‌کنند. آنها نگاه می‌کنند تا ببینند چقدر به طور کامل رو به روی آنها هستید و هنگام پاسخ دادن به سؤالاتشان چقدر به جلو یا عقب خم می‌شوید. آنها دست‌های شما را بررسی می‌کنند. آیا آنها به آرامی باز هستند، کف دست‌ها رو به بالا، که نشان دهنده پذیرش ایده‌هایی است که آنها بیان می‌کنند؟ یا شما یک مشت کوچک می‌زنید، بند انگشتان بیرون، که نشان دهنده طرد شدن است؟ آنها شما را به دقت بررسی می‌کنند.

چهره شما را برای کسری از ثانیه که هنگام بحث در مورد موضوعات مرتبط مانند احساسات شما در مورد جوایز بزرگ برای خسارات یا مجازات اعدام، تماس چشمی را قطع می‌کنید، بررسی می‌کنند. گاهی اوقات وکلای یک دستیار حقوقی با خود می‌آورند که تنها وظیفه او این است که در حاشیه بنشیند و از هر تکان شما یادداشت برداری دقیقی انجام دهد.

نکته جالب: وکلای دادگستری اغلب زنان را برای انجام این کار جاسوسی تکان خوردن و چرخیدن انتخاب می‌کنند، زیرا به طور سنتی، زنان در مشاهده نشانه‌های ظریف بدن از مردان تیزتر هستند. زنان، که نسبت به مردان به احساسات حساس‌تر هستند، اغلب از شوهران خود می‌پرسند: "عزیزم، چیزی اذیت می‌کند؟" (این زنان فوق حساس شوهران خود را متهم می‌کنند که آنقدر نسبت به احساسات بی‌تفاوت هستند که تا زمانی که کراواتشان از اشک او خیس نشود، متوجه نمی‌شوند که مشکلی وجود دارد).

سپس وکیل و دستیار "امتیاز" شما را در ده‌ها سیگنال ناخودآگاه که به نمایش گذاشته‌اید، بررسی می‌کنند. بسته به امتیاز شما، ممکن است خود را در حال انجام وظیفه هیئت منصفه یا چرخاندن شست‌هایتان در اتاق انتظار هیئت منصفه بیابید.

وکلای دادگستری آنقدر به زبان بدن آگاه هستند که در دهه ۱۹۶۰ در طول محاکمه معروف هفت شیکاگو، وکیل مدافع ویلیام کونتسلر در واقع به حالت بدنی قاضی جولیس هافمن اعتراض قانونی کرد. در طول جمع‌بندی دادستان، قاضی هافمن به جلو خم شد، که به گفته کونتسلر، پیام توجه و علاقه را به هیئت منصفه می‌فرستاد. کونتسلر شکایت کرد که در طول جمع‌بندی دفاعیه‌اش، قاضی هافمن به عقب خم شد و به طور ناخودآگاه پیام بی‌علاقگی را به هیئت منصفه فرستاد.