

از خواستن تا رسیدن

روش‌های بیان خواسته‌ی خود و رسیدن به هر آنچه می‌خواهید

□ نویسنده:

ریچارد تمپلر

پدیدآورنده‌ی کتاب *توانشین کار*

پرفروش‌ترین کتاب آموزش امور تجاری در سطح بین‌المللی

□ مترجم:

پرنسیس پورصمیمی

□ ویراستار:

علی ابوظالبی

سرشناسه : تمپلر، ریچارد، ۱۹۵۰ - ۲۰۰۶م. Templer, Richard

عنوان و نام پدیدآور : از خواستن تا رسیدن: روش‌های بیان خواسته‌ی خود و رسیدن به هر آنچه می‌خواهید/ نویسنده ریچارد تمپلر؛ مترجم پرنдіس پورصمیمی.

مشخصات نشر : تهران: انتشارات آرایان، ۱۳۹۲.

مشخصات ظاهری : ۱۶۸ ص.

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۳۳-۱۰-۱

وضعیت فهرست نویسی : فیا.

یادداشت : عنوان اصلی: How to get what you want : without having to ask.

عنوان دیگر : روش‌های بیان خواسته‌ی خود و رسیدن به هر آنچه می‌خواهید.

موضوع : موفقیت.

موضوع : موفقیت -- جنبه‌های روان‌شناسی.

شناسه افزوده : پورصمیمی، پرنдіس، ۱۳۴۹ - مترجم.

رده بندی کتبی : BF ۶۳۷/م۸:۷۶ ۱۳۹۲

رده بندی دیویی : ۱۵۸/۲

شماره کتابشناسی ملی : ۲۸۷۴۷۴۸



از خواستن تا رسیدن

ریچارد تمپلر

پرنдіس پورصمیمی

علی ابوطالبی

علی غلامی

اول؛ ۱۳۹۲

۱۰۰۰ نسخه

۷۰۰۰ تومان

۹۷۸-۶۰۰-۷۱۳۳-۱۰-۱



تهران: خیابان انقلاب، خیابان فخر رازی، کوچه فاتحی داریان، پلاک ۶، طبقه اول

تلفن: ۶۶۴۹۷۱۳۴۴ - ۶۶۴۰۰۲۳۵ ایمیل: Arayanbook@yahoo.com

« حق چاپ و نشر مجدد این اثر برای انتشارات آرایان محفوظ است. »

تقديم به پسرورم شريف ذللي پور كه راه

رسيدن به خواسته نمايش را مى دانند

مترجم

www.ketab.ir

این کتاب، معرف روشی است استثنایی که کارکنان را وادار می‌کند به خواسته‌های شما عمل کنند بی‌آن‌که حتی تقاضایی بر زبان آورده باشید.

ریچارد تمپلر

«رسیدن به خواسته‌های بزرگ نیازمند صبر و شکیبایی است،

رسیدن به خواسته‌های غیرممکن نیازمند صبوری بیشتر...»

www.ketab.ir

۱۱	مقدمه
۱۵	بخش اول: کسی باشید که هر چه را می‌خواهد به دست می‌آورد
۱۷	خواستگی خود را به خوبی بشناسید
۱۸	آگاه باشید که چرا چنین خواسته‌ای دارید
۱۹	بینید تا چه اندازه این خواسته مطلوب شماست
۲۱	آنچه را به دست می‌آورید واقعاً بخواهید و دوست داشته باشید
۲۲	از افکار پراکنده بپرهیزید
۲۴	الزامات رسیدن به این هدف را بشناسید
۲۵	بینید وجود چه کسی در کنار شما ضروری است
۲۵	خواستگی‌های بزرگ را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید
۲۷	برای خود سنگ‌نشانه‌های مشخصی تعیین کنید
۲۹	قدر و ارزش هر گامی را که برداشته‌اید بدانید
۳۰	هر نکته‌ای را بنویسید و ثبت کنید
۳۱	نقاطی را که در آن گیر افتاده‌اید و پیشرفت نمی‌کنید تحلیل و بررسی کنید
۳۳	برای هر مرحله محدودیت زمانی تعیین کنید
۳۵	راه‌های ثانوی را هم بررسی کنید
۳۶	عذر و بهانه نیاورید
۳۷	اندیشه‌ی مثبت داشته باشید
۳۸	از معاشرت با کسانی که افکار و کلام منفی دارند بپرهیزید
۳۹	خواستگی خود را با صدای بلند بر زبان آورید
۴۰	خود را باور داشته باشید
۴۱	انتظار فراز و نشیب را داشته باشید
۴۳	هر گاه به خواسته‌ی خود رسیدید، از آن لذت ببرید
۴۵	بخش دوم: از کسانی باشید که مردم مایلند به ایشان پاسخ مثبت دهند
۴۷	تظاهر نکنید، واقعاً اعتماد به نفس داشته باشید

- ۴۹..... اعتماد به نفس را در لحن خود نشان دهید
- ۵۰..... اعتماد به نفسی را در ظاهر تان هم به نمایش بگذارید
- ۵۲..... یاد بگیرید در جای لازم پاسخ منفی بدهید
- ۵۳..... راه دومی در مقابل آنان قرار دهید
- ۵۴..... مثل یک صفحه‌ی موسیقی خوش افتاده عمل کنید
- ۵۶..... اطمینان حاصل کنید که عذرخواهی نکرده‌اید
- ۵۷..... دقیقاً همان چیزی را بگویید که منظور تان است
- ۵۹..... پیش از آن که حرفی بزنید، به طور مفصل در موردش فکر کنید
- ۶۰..... آمادگی داشته باشید که در صورت لزوم، مخالفت خود را نشان دهید
- ۶۲..... بر خویش مسلط باشید
- ۶۳..... نیت و خواسته‌ی خود را اظهار کنید
- ۶۵..... هرگز از باج‌گیری عاطفی استفاده نکنید
- ۶۶..... ... و تسلیم این روش هم نشوید
- ۶۸..... با مردم محترمانه رفتار کنید
- ۶۹..... سعی کنید وقت کافی داشته باشید
- ۷۱..... دوست‌داشتنی باشید
- ۷۲..... شوخ‌طبع باشید
- ۷۳..... صداقت به خرج دهید
- ۷۵..... همیشه از مردم تشکر و قدردانی کنید
- ۷۶..... بیش از حد بار به دوش نکشید
- ۷۷..... تنها لطف کوچکی به آنچه انجام می‌دهید اضافه کنید
- ۷۹..... بخشنده و دست‌ودلباز باشید
- ۸۰..... دیگران را تحسین کنید؛ اما از تملق و چاپلوسی بپرهیزید
- ۸۲..... وفادار باشید
- ۸۳..... غیبت و بدگویی نکنید
- ۸۵..... یاد بگیرید که انتقاد صحیح را با دل و جان بپذیرید
- ۸۶..... اشتباهات خود را تصدیق کنید
- ۸۸..... سعی کنید مردم را بهتر بشناسید
- ۸۹..... بیاموزید که شنونده‌ی خوبی باشید
- ۹۱..... از آنچه بر سرش توافق کرده‌اید به خوبی آگاه باشید

- ۹۳..... نشانه‌ها را شناسایی کنید.
- ۹۵..... خشم و غضب دیگران را درک کنید.
- ۹۷..... در برابر خشم مصلحتی و فریبکارانه‌ی دیگران هرگز واکنش نشان ندهید.
- ۹۸..... در برابر مردم پاسخ‌گو و فایده‌رسان باشید.
- ۱۰۰..... بخشی از سازمان خود باشید.
- ۱۰۲..... با همه‌ی وجود کار کنید.
- ۱۰۳..... درست کار کنید.
- ۱۰۴..... سزاوار آن باشید.
- ۱۰۷..... بخش سوم: دیگران را یاری کنید تا پاسخ مثبت دهند.
- ۱۰۹..... مطمئن شوید که منظور خود را به ایشان رسانیده‌اید.
- ۱۱۰..... همچنین اطمینان حاصل کنید که ایشان هم مقصود خود را برای شما روشن کرده‌اند.
- ۱۱۲..... درباره‌ی دلایل پاسخ منفی احتمالی‌شان خوب فکر کنید.
- ۱۱۳..... نشان دهید که به‌خوبی متوجه همه‌چیز هستید.
- ۱۱۴..... واقع‌بین و واقع‌گرا باشید.
- ۱۱۶..... بهانه‌ای به دست ایشان دهید تا بتوانند برای شما استثنا قائل شوند.
- ۱۱۷..... مشکلات و مسائل آنان را برای‌شان حل کنید.
- ۱۱۹..... حواستان به سرنخ‌هایی که می‌دهند باشد.
- ۱۲۰..... ببینید چه عاملی ایشان را به حرکت وادار می‌کند.
- ۱۲۱..... از واژگان مناسب استفاده کنید.
- ۱۲۳..... به دنبال زمان مناسب باشید.
- ۱۲۴..... بی‌آن که تقاضایی کرده باشید به ایشان بگویید که چه می‌خواهید.
- ۱۲۶..... به در نگویید که دیوار بشنود.
- ۱۲۸..... خواسته‌ی خود را در قالب «فرضیه» مطرح کنید.
- ۱۲۹..... پرس و جو.
- ۱۳۰..... به‌جای آن که تقاضایی کنید، نصیحت و توصیه بخواهید.
- ۱۳۲..... کسی را پیدا کنید که به‌جای شما برای‌تان تقاضا کند.
- ۱۳۳..... برای‌شان بگویید که به آنان احتیاج دارید.
- ۱۳۵..... کسی را وادار نکنید عجلانه تصمیم بگیرد.
- ۱۳۷..... آنچه را می‌خواهند در اختیارشان بگذارید.

- ۱۳۸ کاری کنید که تصور کنند این خواسته از ابتدا فکر و نظر خودشان بوده است.....
- ۱۴۰ عقاید منفی ایشان را تضعیف کنید.....
- ۱۴۱ ببینید تحقق خواسته‌ی شما مستلزم چیست.....
- ۱۴۳ یک تیم پشتیبانی برای خود تشکیل دهید.....
- بخش چهارم: و اگر جداً مجبور شدید خواسته‌ی خود را مطرح کنید.....
- ۱۴۵ به روشنی بدانید چه تقاضایی می‌کنید.....
- ۱۴۷ زمان مناسب را برگزینید.....
- ۱۴۸ وقت و قرار قبلی تعیین کنید.....
- ۱۴۹ حواستان باشد چه موقع برنامه‌ی ملاقات را به تعویق بیندازید.....
- ۱۵۰ مطابق با برنامه‌ی نوشته‌شده پیش بروید.....
- ۱۵۱ خواسته‌ی خود را مرور کنید.....
- ۱۵۳ پاسخ طرف مقابل را مرور کنید.....
- ۱۵۴ به صحبت درباره‌ی خواسته‌ی خود ادامه ندهید.....
- ۱۵۵ عناوین اصلی و اساسی را روی کاغذ بیاورید.....
- ۱۵۷ برای خود حد و مرز تعیین کنید.....
- ۱۵۸ چیزی بیش از آنچه واقعا می‌خواهید تقاضا کنید.....
- ۱۶۰ از تهدیدهای توخالی اکیدا بپرهیزید.....
- ۱۶۲ درباره‌ی توافق نهایی به‌طور مفصل فکر کنید.....
- ۱۶۳ تصمیم خود را روی کاغذ بیاورید.....
- ۱۶۵ آمادگی داشته باشید تا در صورت لزوم قاطعیت نشان دهید.....
- ۱۶۶ دست از تلاش بر ندارید.....



مقدمه



خیلی ساده است که آدم یک گوشه به نمایشای دنیا بنشیند و خیال کند هر کس که همیشه به خواسته‌های خود می‌رسد، حتماً خوش‌اقبال به دنیا آمده است. اما حقیقت این است که بخت و اقبال نقش کوچکی در زندگی ما ایفا می‌کند. گرچه برخی از افراد از جایی بهتر و شرایطی مناسب‌تر از دیگران زندگی خود را شروع می‌کنند، همه‌ی ما کسانی را می‌شناسیم که بسیار عزیز و نازپرورده بودند اما زندگی نکبت‌بار و بسیار سختی پیش‌روی خود داشته‌اند و از سوی دیگر، چه بسیار کسانی که از نقطه‌ی صفر و با دست‌خالی مسیر زندگی‌شان را آغاز کردند و درنهایت به سعادت و موفقیت چشمگیر دست یافته‌اند.

پس چه فرقی است بین آنان که همیشه اوضاع بر وفق مرادشان به پیش می‌رود و آنان که همیشه درگیر مشکلات هستند؟ خوب، اگر بادقت به بررسی و مطالعه‌ی مردم بپردازید (یعنی همان کاری که من شخصاً می‌کنم)

شما هم متوجه خواهید شد که برخی افراد می‌دانند چگونه به آنچه می‌خواهند برسند و دیگران نمی‌دانند! برای نمونه، می‌توانم از همسر خودم نام ببرم. او زنی است شیفته‌ی کارش، و گاهی هم بیش از اندازه غرق آن می‌شود^۱ همسرم در خانواده‌ای اعیان و مرفه بزرگ شده است؛ که البته فاصله‌ی بسیار زیادی با وضعیت کنونی وی دارد. گاهی دیگران به دلیل سبک زندگی و موقعیت شغلی مناسبش، و این که به خوبی تعادل بین کار و وظایف خانوادگی را حفظ می‌کند، او را آدمی خوش‌شانس می‌نامند؛ او هم در پاسخ با ادب و ملائمت خاص خود می‌گوید: «شانس کدام است؟ بخت و اقبال هیچ نقشی در ایجاد این زندگی و موقعیت برای من نداشته است. این زندگی را خودم این‌طور برنامه‌ریزی کرده‌ام!»

خوب، واقعیت هم همین است. او همیشه دلش می‌خواست در خانه‌ای قدیمی در حومه‌ی شهر زندگی کند، جایی که بتواند کلی حیوان خانگی و چند بچه را با هم داشته باشد، و شغلی که با این روش زندگی جور دربیاید. در اینجا باید مطلب دیگری را هم درباره‌ی همسرم برای‌تان تعریف کنم. حتی سال‌ها قبل از این که ما با هم آشنا شویم - یعنی حدود هشت سال پیش از تولد اولین فرزندمان - این فرصت برایش پیش آمد که بتواند یک عکاس خبری مستقل شود. خودش به خوبی می‌دانست که می‌خواهد روزی در آینده صاحب فرزند شود و با خود فکر کرد: «این شغلی است که وقتی بچه‌دار شوم به درد می‌خورد!» و برای همین از فرصت پیش‌آمده استفاده کرد. حالا بهتر می‌دانید که چرا وقتی به او می‌گویند «شانس» آورده چنین شغلی دارد که می‌تواند در کنار آن به بچه‌ها و زندگی در حومه‌ی شهر هم برسد، ناراحت می‌شود و اصلاً دوست ندارد رضایت امروزش را به حساب بخت و اقبال بگذارد!

۱- که صد البته منظورم به نوعی حُسن تعبیر از وضعیت موجود است! بگذریم...

هیچ نکته‌ی خاصی در مورد دیدگاه همسر من نسبت به زندگی وجود ندارد. هرکسی می‌تواند همین کار را بکند. شما هم می‌توانید از شانس صرف‌نظر کنید. اگر بخت یارتان شد و به سراغتان آمد که چه بهتر، اما مطمئن باشید بدون آن هم می‌توانید به خواسته‌ی خود برسید. فقط باید در مورد آنچه می‌خواهید، با خود صادق باشید، و به‌خوبی بدانید و آگاه باشید که از چه راهی می‌توانید آن را به‌دست آورید؛ و این دقیقاً بحث اصلی همین کتاب است.

یک باور غلط در بین ما رواج یافته مبنی بر این که توانایی رسیدن به خواسته‌هایمان همواره در سایه‌ی اعتمادبه‌نفس فوق‌العاده امکان‌پذیر است؛ تنها کسانی به آرزوهایشان می‌رسند که جسارت، توانایی، اراده و ظاهری قدرتمند داشته باشند.

به نظر من این باور بدین دلیل شکل گرفته که افرادی با این ویژگی‌ها به‌راحتی می‌توانند بر دیگران ریاست کنند و نظرها و خواسته‌هایشان را بی‌پروا و گاه گستاخانه مطرح کنند. که البته این تمام ماجرا نیست. صد البته اگر شما هم اعتمادبه‌نفس کافی نداشته باشید و از اقتدار لازم برخوردار نباشید، احتمال دارد از بیان خواسته‌های خود صرف‌نظر کنید. خوب، می‌توانم احساس شما را به‌خوبی درک کنم. دلتان نمی‌خواهد دیگران را تحت فشار قرار دهید یا کسی به شما تذکر دهد که دست از این کار بردارید. شاید هم تنها مشکلاتان این باشد که اظهار عواطف و افکارتان در برابر دیگران، به‌ویژه درباره‌ی آنچه برای‌تان اهمیت بیشتری دارد، سخت و ناراحت‌کننده است. عیبی ندارد؛ این همان چیزی است که در این کتاب می‌خواهیم به آن بپردازیم.

خوب، مسئله این است که اگر با امکاناتی که در دست دارید درست عمل کنید و بهترین بهره را از آن ببرید، عموماً نیازی نخواهد بود که خواسته‌ی

خود را به صورت مستقیم مطرح کنید. بخش عمده‌ی کارمان تمرین مهارت‌هایی است که خودتان در خلوت انجام خواهید داد، یعنی فکر کردن و برنامه‌ریزی. اگر این مرحله را به‌درستی به پایان برسانید، تقریباً نیمی از راه را رفته‌اید.

از این مهم‌تر؛ شما می‌خواهید کسی باشید که مردم می‌خواهند برایش کاری انجام دهند و به‌نوعی از او حمایت کنند. اگر بتوانید خود را شخصی مثبت، دوست‌داشتنی و مفید جلوه دهید، دیگر دلیلی ندارد که کسی بخواهد بدون هیچ دلیل منطقی به شما پاسخ منفی بدهد. حتی اگر هم واقعاً دلایل درستی برای رد خواسته‌ی شما داشته باشند، باز هم راه‌هایی هست که بتوانیم با این شرایط کنار آییم، راه‌هایی که به آنان کمک کند پاسخ مثبت دهند!

اگر از آن دسته افرادی هستید که عادت ندارند به‌سادگی به خواسته‌های خود برسند، دیگر وقتش رسیده که خود را برای ایجاد تغییری بنیادین آماده کنید. شاید ایجاد مهارت‌های جدید اندکی زمان ببرد؛ اما تمام این توانمندی‌ها اکتسابی است و می‌توانید از همین لحظه کارتان را آغاز کنید. منتظر چه هستید؟ اگر این همان چیزی است که می‌خواستید، پس بیا بید شروع کنیم.

ریچارد تمپلر

Richard.Templar@RichardTemplar.co.uk