

۱۲۷۵

www.ketab.ir

جادوی برف‌پرازی
ارتباط سریع

- نویسنده: لیل لاندس
- مترجم: دکتر حمیرا آزادمنش

سرشناسه: لاندوز، لیل / Lowndes, Leil
 عنوان و نام پدیدآور: جادوی برقراری ارتباط سریع
 تر فنندهای کوچک برای موفقیت های بزرگ ... نویسنده: لیل لاندس
 مترجم: حمیرا آزادمنش
 مشخصات نشر: تهران: سلیس
 مشخصات ظاهری: ۳۳۶ ص.
 شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۵۸-۳۶-۶

فهرست فنی: فیبا
 موضوع: مهارت های اجتماعی -- در روابط بین اشخاص
 شناسه افتخاری: آزادمنش، حمیرا، - ۱۳۴۶، مترجم
 رده بندی کنگره: ۱۳۹۲ ۹۵ J / H M ۹۱۱
 رده بندی دیویی: ۶۷۷
 شماره کتابشناسی ملی: ۳۳۵۲۰۰۰



تلفن: ۰۹۳۵۳۴۵۴۴۴۴-۶۴۰۵۵۸۱-۶۶۹۷۲۱۵۶



SALI

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

۱۳۴۶

- جادوی برقراری ارتباط سریع
- ◆ نویسنده: لیل لاندس
- ◆ مترجم: دکتر حمیرا آزادمنش
- ◆ ناظر فنی چاپ: محمد بابایی
- ◆ لیتو گرافی: نگین
- ◆ شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
- ◆ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۴۵۸-۳۶-۶
- ◆ ارتباط با ناشر: almas.parsian@yahoo.com
- ◆ دفتر مرکزی: خیابان انقلاب، خ فلسطین، کوچه شمشاد، شماره ۱۵
- ◆ کلیه حقوق چاپ محفوظ و متعلق به ناشر می باشد.
- ◆ قیمت: ۳۸۰۰۰ تومان



فهرست

- مقدمه ۱۳
- چه ویژگی‌هایی موفقیت‌های اجتماعی و حرفه‌ای را تعیین می‌کند؟ ۱۳
- حیوانات خانگی ۲۵
- چرا متر ۱۰. حتماً کتاب حاضر متمرکز بر احترام افراد به خویشتن است؟ ۲۷

بخش اول

۲. توفند کوچک برای این می‌باشد که ی شگرف حتی قبل از اینکه کسی شما را ملاقات کند..... ۲۹

- فصل ۱: ۱۰ راه ساده برای راری، ربط چشمی مناسب با دیگران ۳۱
- قدم‌هایی برای برقراری ارتباط چشمی ۳۲
- فصل ۲: چگونه می‌توان برای جلب توجه افراد، چاه استفاده کرد؟ ۳۵
- فصل ۳: چگونه هنگام مواجهه با دیگران اعتماد به نفس داشته باشید؟ ۳۹
- فصل ۴: چگونه کاری کنید که مردم سپاسگزار شما باشند؟ ۴۴
- فصل ۵: چگونه کاری کنید که دیگران مرده‌ی دیدارتان باشند؟ ۴۸
- فصل ۶: چگونه دیگران را برای شنیدن نظراتتان برانگیخته کنید؟ ۵۴

بخش دوم

۹. توفند کوچک برای اینکه سلام و خدا حافظی را به درستی انجام دهید..... ۵۹

- فصل ۷: چگونه می‌توان برای دست دادن با افراد شیوه‌ای منحصر به فرد داشت؟ ۶۱
- فصل ۸: چگونه می‌توان به نحو مناسبی کارت ویزیت خود را به دیگری داد و یا از او کارت ویزیت گرفت؟ ۶۴
- فصل ۹: چگونه می‌توان گفتگو کننده‌ای پویا بود؟ ۶۷
- فصل ۱۰: چگونه می‌توانید بدون پیش قدم شدن نشان دهید که فردی را دوست دارید؟ ۶۹

- فصل ۱۱: چگونه در کار و عشق به سردی یا با حرارت رفتار کنیم؟ ۷۰
- فصل ۱۲: چگونه به افراد مهم سلام کنید؟ ۷۴
- فصل ۱۳: چگونه با افراد مورد علاقه تان، برخورد کنید؟ ۷۷
- فصل ۱۴: چگونه می توان تأثیری به یادماندنی از خود بر جا گذاشت؟ ۷۹

بخش سوم

- ۸۵ حقه کوچک برای ایجاد ارتباط قوی و توأم با اعتماد به نفس با دیگران
- فصل ۱۵: چگونه با فردی تازه آشنا گفتگوی راحتی داشت؟ ۸۷
- فصل ۱۶: چگونه با فردی پیشی گرفتن در بحث ۹۲
- فصل ۱۷: چگونه با فردی کاملاً غریبه، آشنا شد؟ ۹۵
- فصل ۱۸: آیا می شود هرگز از سره و عیب به شما یا ملحق شدن به یک گفتگو تردیدی به دل راه نداد؟ ۱۰۱
- فصل ۱۹: چگونه وقتی سخنان صعب می شنود، بطور خود را برسانیم؟ ۱۰۵
- فصل ۲۰: چگونه می توانیم با افرادی که زبان مادر ما حرف نمی زنند دوست شویم؟ ۱۰۸
- فصل ۲۱: چگونه می توان شنونده را مجذوب کلام خود کرد؟ ۱۱۰
- فصل ۲۲: چگونه می توان با افراد عادی تر صحبت کرد ۱۱۲
- فصل ۲۳: چگونه می توان فردی را از زیر بار شرمندگی نجات داد؟ ۱۱۵
- فصل ۲۴: چگونه می توان به آرامی موضوع بحث را تغییر داد؟ ۱۱۸
- فصل ۲۵: از کجا بفهمیم که چه موقع نباید موضوع بحث را تغییر دهیم؟ ۱۲۱
- فصل ۲۶: چگونه می توان از دوباره بیان کردن پاسخی اجتناب نمود؟ ۱۲۴

بخش چهارم

۱۲۷ ده حقه کوچک دیگر برای کسب موفقیت های بزرگ

- فصل ۲۷: چگونه می توانید در یک مهمانی بزرگ، دوست پیدا کنید؟ ۱۲۹

فصل ۲۸: چگونه می‌توانیم با افراد مورد علاقه خود رفتاری کاملاً طبیعی داشته باشیم؟ ۱۳۴

فصل ۲۹: چه رفتارهایی باعث می‌شود تا در جمع تنها به نظر نرسیم؟ ۱۳۶

فصل ۳۰: چگونه می‌توان به وسیله سوالات خوب باب گفتگو را باز کرد؟ ۱۳۹

فصل ۳۱: چگونه می‌توانیم وقتی نام کسی را فراموش کرده‌ایم آبروریزی نکنیم؟ ۱۴۱

فصل ۳۳: آیا می‌توانیم این واقعیت را که اصلاً نمی‌دانیم دیگران در چه موردی صحبت می‌کنند

مخفی کنیم؟ ۱۴۶

فصل ۳۳: چگونه می‌توان از افراد و زاج دوری کرد؟ ۱۴۹

فصل ۳۴: چگ ۰ می‌توا ۰ در جامعه به نحو خاصی برخورد کنیم؟ ۱۵۲

بخش پنجم

پنج حقه کوچک دیگر مدیریت دعوت‌هاست که می‌کنیم: خوب، بد و بی‌خودی ۱۵۷

فصل ۳۵: چگونه می‌توانیم احتمال پذیرش دعوت ما را در جانب دیگران افزایش دهیم؟ ... ۱۵۹

فصل ۳۶: چگونه می‌توان با در نظر گرفتن احساس افراد دعوت آن‌ها را رد کرد؟ ۱۶۲

فصل ۳۷: چگونه می‌توانیم با مهمان‌های ناخوانده درس بگیریم؟ ۱۶۵

فصل ۳۸: چگونه رفتار کنیم تا دیگران از دعوت کردنمان پشیمان نشوند؟ ۱۷۰

فصل ۳۹: چگونه می‌توان با رفتاری مناسب، تأخیر خود را جبران کرد؟ ۱۷۴

فصل ۴۰: چگونه مهمانان خود را تحت تأثیر قرار دهیم؟ ۱۷۶

فصل ۴۱: چگونه وقتی کاملاً مقصر هستید کاری کنید که خوب جلوه نمایید؟ ۱۸۱

فصل ۴۲: چگونه می‌توان فردی قابل اعتماد و شایسته به نظر رسید؟ ۱۸۶

فصل ۴۳: چگونه در مورد افراد و در غیابشان سخن بگوییم که شاد شوند؟ ۱۹۰

فصل ۴۴: چگونه رفتار کنیم تا افرادی که با ما صحبت می‌کنند احساس آرامش نمایند؟ ۱۹۳

فصل ۴۵: چه رفتاری از خود نشان دهیم تا دیگران تحسینمان کنند؟ ۱۹۹

فصل ۴۶: چگونه خود را فردی مقتدر جلوه دهیم؟ ۲۰۵

- فصل ۴۷: چگونه می‌توان امضای خود را به اندازه صدویک درصد معتبر کرد؟ ۲۰۷
- فصل ۴۸: چگونه به مردم لبخند بزنیم تا احساس کنند به آنها احترام می‌گذاریم؟ ۲۰۹
- فصل ۴۹: چگونه می‌توان از افراد خسته‌کننده، بدون لطمه زدن به احساساتشان فرار کرد؟ ۲۱۴
- فصل ۵۰: چگونه ذهن مردم را بخوانید؟ ۲۱۸
- فصل ۵۱: چگونه می‌توانید مردم را از این تصور که هیچ شانس و موقعیتی در حرفه خود ندارند، آگاه کنید؟ ۲۲۲
- فصل ۵۲: چگونه کاری کنید که خودتان ناخدای کشتی زندگی خود باشید؟ ۲۲۵
- فصل ۵۳: چگونه می‌توانید از افرادی که در صدد بیان این نصیحت هستند که: «برای خودت زندگی درست کن» آگاهی کنید؟ ۲۲۸
- فصل ۵۴: چگونه بدانید حالا من صمیمی شدن با دیگران نیست؟ ۲۳۱
- فصل ۵۵: چگونه کار را به یک حریف کار به نظر نرسید؟ ۲۳۷
- فصل ۵۶: چگونه رفتار کنیم با آنانی که به نظر نرسند؟ ۲۴۱
- فصل ۵۷: چگونه رفتار کنیم با بزرگان ما به حساب بیاورند؟ ۲۴۴
- فصل ۵۸: چگونه می‌توانیم جملات معمولی و ناپایدارانه را که عموم مردم استفاده می‌کنند، به کار ببریم؟ ۲۴۸
- فصل ۵۹: چگونه وقتی در سفر به سر می‌برید، مایه رنجش را به خود نشوید؟ ۲۵۲
- فصل ۶۰: چگونه می‌توانیم از آداب معمول استفاده شده در تعطیلات که باعث می‌شوند در برابر افراد مهم، کوچک جلوه کنیم، خودداری نماییم؟ ۲۵۴
- فصل ۶۱: چگونه می‌توانید خاص بودن خود را وقتی خارج از محل کار هسید اثبات کنید؟ ۲۵۶
- فصل ۶۲: چگونه عمل کنید تا مردم به محض دیدن پیام ارسالی شما احساس خوشایندی پیدا کنند؟ ۲۶۰
- فصل ۶۳: چگونه می‌توانید ایمیلی ارسال کنید که جلوه‌های محکم از شما به نمایش بگذارد؟ ۲۶۵
- فصل ۶۴: چگونه می‌توانید پیامی بفرستید که حاکی از تصویری خودپرستانه نباشد؟ ۲۶۷
- فصل ۶۵: چه کار کنید تا به نظر برسد انگار گویی بلورین در دستانتان است؟ ۲۷۰

- فصل ۶۶: چگونه رفتار کنید تا دیگران تصور نکنند که در محل کار فقط وقت تلف می‌کنید؟ ۲۷۴
- فصل ۶۷: چگونه از ارسال ایمیل‌های تحقیرآمیز یا حتی بدتر از آن دوری کنیم؟ ۲۷۷
- فصل ۶۸: چگونه می‌توان پیام‌های ارسالی را در هزاره جدید علامت‌گذاری کرد؟ ۲۸۲
- فصل ۶۹: از کجا بدانیم کی باید ایمیل و یا تلفن بزنیم؟ ۲۸۶
- فصل ۷۰: چگونه می‌توانیم با تماس تلفنی عزت نفس طرف مقابل را بالا ببریم؟ ۲۸۹
- فصل ۷۱: چگونه نمی‌دانیم چه کسی با ما تماس گرفته، چگونه باید رفتار کنیم؟ ۲۹۴
- چگونه می‌توانیم از شدت افراد وراج و اعصاب خردکن خلاص شویم؟ ۲۹۶
- فصل ۷۳: چقدر می‌توانیم به وسیله قطع کردن گوشی روی دیگران آنها را خوشحال کنیم؟ ۲۹۸
- فصل ۷۴: چگونه می‌توانیم نام شماره تلفن خود، صمیمی به نظر بیاوریم؟ ۳۰۱
- فصل ۷۵: چه طور دیگران را با پیام سوء خا تحت تأثیر قرار دهید؟ ۳۰۴
- فصل ۷۶: چگونه می‌توانیم تماس تلفنی خود را به دل‌نشین و گوش‌نواز برای دیگران مبدل کنیم؟ ۳۰۸
- فصل ۷۷: چه طور می‌توانیم به وسیله تماس تلفنی ریسک را کاهش بدهیم؟ ۳۱۱

بخش هشتم

۵ ترند کوچک برای عمیق‌تر کردن روابط دوستانه‌ای که اکنون دارید ۳۱۵

- فصل ۷۸: با چه شگردی می‌توانید یک سال بعد از اولین ملاقات دوستان را به یاد بیاورید؟ ۳۱۷
- فصل ۷۹: چگونه می‌توانید دوستان را وادار کنید تا تشکرتان را به خاطر بیاورند؟ ۳۲۱
- فصل ۸۰: از دوستانمان چگونه تعریف کنیم که هرگز آن را از یاد نبرند؟ ۳۲۳
- فصل ۸۱: چه طور روابط خود را با همسران بهبود دهید؟ ۳۲۵
- فصل ۸۲: وقتی همسران شما را با نامی اشتباه صدا می‌زنند چه واکنشی از خود نشان می‌دهید؟ ۳۲۸



چه ویژگی‌هایی موفقیت‌های برجسته‌ای را تعیین می‌کند؟

هرگز نفهمیدیم که چرا بعضی‌ها برای برکاتی^۱ در زندگی‌شان انجام می‌دهند مثل مدل مو، رنگ کفش و شلواری که می‌پوشند یا طراحی^۲ شخصیت خود، موفق می‌شوند و چرا بعضی در این زمینه‌ها به موفقیت دست نمی‌یابند. چرا بعضی از افراد به شدت موفق و محبوب، خجالتی‌اند^۳ در حالی که بعضی دیگر از همین افراد موفق، خشن^۴ و بی‌ادب هستند؟ همین طور، چرا بعضی از قهرمانان زندگی خود، فرهیخته^۵ و خودکفا و دیگران ساده^۶ هستند، بسیاری از درون‌گرایان رفتاری محترمانه^۷ دارند و بعضی برون‌گرایان دوری‌گزین^۸ اند. کلید موفقیت و خوشبختی در

1- Personality projecting

2- Shy

3- boisterous

4- Sophisticated

5- simple

6- esteemed

7- chumped

8- chumped

زندگی شخصیت و ظاهر نیست مگر آنکه مدرکی دانشگاهی در دست خود داشته باشید. پس به راستی کلید و رمز این موفقیت‌ها چیست؟ آیا این کتاب می‌تواند به شما برای کشف این راز بزرگ کمک کند؟

پس بگذارید به شما بگویم که این کتاب برایتان، چه می‌کند و چه نخواهد کرد، آن وقت تصمیم بگیرید که آن را بخوانید یا نخوانید البته، تضمین نمی‌کنم که خیلی خود را در رفعتی مثل صحبت کردن با یک تاجر موفق ببینید. همین طور نمی‌توانم به طور قطع بگویم که می‌توانید گفتگوی عمیقی با یک متخصص فلسفه که در حال کار روی پایان‌نامه‌اش است داشته باشید اما آنچه که می‌توانم قول بدهم، این است که در هر حال، بتوانید با خودتان، با مردم را روبه‌رو شوید، و به راحتی با آنها صحبت کنید و نیز به سرعت با آنها، که با آنها مواجه می‌شوید ارتباط برقرار نمایید.

احتمالاً تاکنون متوجه سقف بیش‌ای شخصی و حرفه‌ای محکم ولی نامرئی که بالای سر خودمان ساخته‌ایم، شده‌اید، می‌دانم که با وجود شیشه‌ای بودن، بسیار محکم است و همه‌ی ما، یعنی من، شما و تمام افراد دیگر آن را روی سر خود دارند. آنچه که می‌خواهم بگویم آن است که این کتاب می‌تواند به شما کمک کند تا برای مقابله با این دشمن نفرت‌انگیز، اسلحه‌ای بسازید، اسلحه‌ای از جنس تسلط بر مهارت‌های ارتباطی که احتمالاً هیچ‌گاه، از وجود آن آگاهی نداشته‌اید.

همین طور در مورد این مطلب گفتگو خواهیم کرد که چگونه می‌توانید از آنچه که باعث قطع ارتباط شما با دیگران می‌شود، دوری کنید. همچنین، یاد خواهید گرفت که چگونه به وسیله‌ی آنچه به شما می‌گویم به دیگران هدیه‌ای غیر معمول را ارزانی کنید، هدیه‌ای با عنوان عزت نفس، همان عاملی که متأسفانه، به ندرت به وسیله مردم در ارتباط با دیگران در نظر گرفته می‌شود. خوب، حالا چگونه، این کار را انجام دهیم؟