

حروف خود را بنویسید!

چگونه با
صحت

کوفته نوشتن خطیبه دادن وجه
و دیگران را متقاعد کنیم
مکمل میل خط و قمار کنند؟

پرفروشترین کتاب
در لیست آمازون و نیویورک تایمز
و در لیست مشهورترین کتابهای موفقیت در دنیا

www.ketab.ir



گیتومر، جفری ایچ Gitomer, Jeffrey H / how to speak, write, present, persuade, influence, and sell /
حرف خود را به کوسی بنشانید! چگونه با صحبت کردن، نوشتن، هدیه دادن و... دیگران را متقاعد کنیم
مطابق میل ما رفتار کنند؟ / ترجمه، معصومه مرادی، ۱۳۶۱ / تهران: هرمزد، ۱۳۹۰
شابک: ۸-۱۴-۵۳۶۱-۶۰۰-۹۷۸ / اقناع (معانی و بیان)
رده‌بندی کنگره، ۳۰۱/۵۲ الف ۷۹۰۱۳۹۰ / رده‌بندی دیویی، ۳۰۳/۳۴۲ / کتاب‌شناسی ملی، ۲۲۳۲۷۵۱
شعناصنامه
حرف خود را به کوسی بنشانید!، جفری گیتومر / ترجمه معصومه مرادی / ویراسته، طبع و گرافیک: مریم
بیرقی / مدیر اجرایی / تعداد، ۳۰۰۰ / چاپ اول ۱۳۹۰ / شابک: ۸-۱۴-۵۳۶۱-۶۰۰-۹۷۸
آدرس: تهران، میدان انقلاب، خ کارگر جنوبی، خ لبافی‌نژاد غربی، بن بست سیمین، پلاک ۲ واحد ۸ تلفن:
۶۶۹۰۱۷۹۴ حق چاپ این اثر برای انتشارات محفوظ است.

من سفر کرده‌ام _____
و گذر کرده‌ام از تمام جاده‌ها _____
و مهم‌تر از این‌ها، در طول این مدت به آنچه می‌خواستم رسیدم.^۱

www.ketab.ir

^۱ . این قسمتی از ترانه‌هایی است که اولین بار توسط پاول آنکا زیر نظر الویس برسلې و فرانتک میناترا نوشته شد.

□ مقدمه

برای رسیدن به آن چه می خواهید، لازم است قدم در جاده‌ی عمل بگذارید.

جفری گیتومر

«دستیابی به خواسته‌ها و آرزوها» همان چیزی است که همواره مدنظر انسان‌ها بوده و هست. برای رسیدن به این خواسته سؤالاتی که در ابتدا باید از خود پرسید عبارتند از:

- چرا نمی‌توانم همیشه خواسته‌هایم را پیش ببرم؟
 - در چه مهارت‌های باید تسلط کافی بیابم تا بتوانم به اهداف و خواسته‌هایم دست یابم؟
 - آیا برای رسیدن به خواسته‌ها و آرزوها رازی وجود دارد؟
- جواب این سؤال منفی است، اما بدین منظور میلیون‌ها روش مؤثر وجود دارد.
- چگونه آن چه را که می‌خواهید بدست آورید؟
 - چگونه صحبت کنید، بنویسید، سخنرانی کنید، متقاعد کنید، تأثیرگذار باشید و نقطه نظرات خود را به دیگران بقبولانید؟

با خواندن صفحه به صفحه‌ی این کتاب درخواهید یافت که چگونه روش‌های پیشنهادی مرا درک کنید، بکار بیندید و بر آن‌ها تسلط یابید تا بتوانید به اهداف‌تان دست یابید.

بنابراین می‌توانم از شما درخواست کنم همان‌طور که من می‌خواهم این کار را انجام بدهید؟ البته لطفاً تا حد مقدور لطفاً! تقریباً همه‌ی مردم دوست دارند کارها مطابق میل آن‌ها انجام شود. خودتان را به یاد بیاورید:

از همان زمانی که بچه بودید سعی می‌کردید دیگران را متقاعد کرده و با اهداف و خواسته‌هایتان همسو نمایید. گریه کردن، لبخند زدن، کوبیدن دست‌ها بر روی میز و... این‌ها روش‌های اولیه‌ی شما برای این کار بودند که تا حدی مؤثر هم واقع می‌شدند.

در واقع بچه‌ها دوست دارند هر کاری که می‌خواهند بدون وجود هیچ مانعی انجام دهند. مثلاً زمانی که با مادرشان به خرید می‌رفتید یا دستان هست؟

التماس می‌کردید برای‌تان شکلات بخرد؟ سماجت و التماس در آن دوران برای رسیدن به خواسته‌هایتان به نوبه‌ی خود نوعی متقاعد کردن دیگران به شمار می‌رفت. با این نمایش و یکدنگی برای دستیابی به خواسته‌هایتان در اکثر مواقع هم موفق می‌شدید. فرارهایی که در دوره‌ی دبیرستان با دوستان‌تان می‌گذاشتید نیز نمونه‌ی دیگری از این موارد است. اما بنظر می‌رسد با گذشت زمان و رسیدن به دوره‌ی بزرگسالی، زمانی که کارت‌های دفتر کارتان را چاپ کردید بخشی از این سماجت و پافشاری که مربوط به مهارت‌های متقاعد کردن دیگران بود را از دست دادید.

نه نه ناامید نشوید! فقط ممکن است مجبور باشید در این مرحله از یک سری مهارت‌های متفاوت دیگر برای این کار استفاده کنید. در واقع دوران گریه کردن و التماس کردن و قشقراق به راه انداختن به

سررسیده، اما هم چنان آن توانایی ذاتی برای پیش بردن خواسته هایتان در وجود شما باقی مانده است. فقط لازم است آن‌ها را کشف کنید و با تمرین به مهارت لازم دست یابید.

پیش بردن يك خواسته به شکل‌های مختلفی امکان‌پذیر است. این‌که از دیگران بخواهید نقطه نظرات شما را درک کنند، با عقایدتان موافقت کنند و همان کاری که شما از آن‌ها می‌خواهید انجام دهند، خود نوعی مهارت است. به عبارت دیگر می‌توان آن را نوعی دانش محسوب کرد و در عین حال می‌توان این دانش را فرا گرفت و در آن طوری تبحر یافت که به نظر دیگران توهین‌آمیز نباشد.

برای ماهر شدن در این زمینه ممکن است مجبور باشید طرز فکر و نیز برخوردتان با دیگران را تغییر دهید که این مسئله شامل همه چیز می‌شود، از حرف‌های معمولی‌تان گرفته تا مطالبی که با ایما و اشاره (بدون به‌کارگیری لغات) بیان می‌کنید. همین‌طور از لباسی که می‌پوشید تا تصویری که از خود ارائه می‌دهید.

برای مثال مهارت‌های سخنرانی فقط مختص به فروش يك محصول یا ارائه خدمات نیست، بلکه این مهارت در حقیقت برای این‌که شما خود را نشان دهید، دیگران را متقاعد کنید و کارتان را پیش ببرید، ایجاد شده است.

کتاب پیش رو در پاسخ به سؤالاتی از این دست به نگارش درآمده است:

• چگونه برخورد کنیم تا دیگران را متقاعد نماییم مطابق خواسته‌ی ما عمل کنند؟

پاسخ این پرسش را چه در زمینه‌ی فروش اجناس، ارائه خدمات، ارتباطات شخصی و دوستان و چه در مورد خانواده، در این کتاب خواهید یافت.

• دانستن این‌که دیگران چگونه شما را متقاعد می‌کنند و از شما می‌خواهند کارهایی را انجام دهید که بی‌چون و چرا به انجام آن‌ها می‌پردازید؟

برای آموختن "روش‌های متقاعد کردن دیگران" هیچ راهی بهتر از این که ببینید خودتان چگونه از طرف دیگران متقاعد شده و در نتیجه‌ی آن تن به انجام کاری داده‌اید و عاشق آن کار هم گشته‌اید، وجود ندارد؟

راه اصلی برای پیش‌بردن خواسته‌ی خود این است که اجازه دهید دیگران از این‌که کاری را مطابق میل شما انجام می‌دهند، احساس بسیار خوبی داشته باشند. برای دستیابی به این منظور، لازم است "چگونگی" متقاعد کردن دیگران و پیش‌بردن کار خود را بیاموزید. در حقیقت پیش‌بردن خواسته‌های خود و متقاعد کردن دیگران تقریباً به یک معنا است.^۱

«متقاعد کردن روشی است که می‌توان از آن برای پیش‌بردن خواسته‌ی خود استفاده کرد.»

جفری گیتومر

پیش‌بردن خواسته‌های خود برابر است با:

« در ابتدا تنها نوعی ذهنیت است. اما بعد بینشی است که می‌بایست در تمامی مراحل زندگی دنبال شود.

« نتیجه‌ی نهایی توانایی شما برای متقاعد کردن دیگران است.

« هدفی است که در هنگام آغاز یک مکالمه همواره مد نظر شماست.

« همان جریان فکری‌ای است که از آن در ارائه‌ی مطالب خود استفاده می‌کنید.

« نتیجه‌ی تبلیغات فروش، مذاکرات و جلسات موفق است.

« به توانایی و اشتیاق شما برای تسلط بر بخش‌های مختلف یک روند کاری بستگی دارد.

من با آلت دست قراردادن دیگران مخالفم. اما توجه داشته باشید که در

^۱ - توجه: در این کتاب لغت "متقاعد کردن" و عبارت "پیش‌بردن خواسته" به طور مترادف به جای یکدیگر استفاده خواهند شد.

عین حال گاهی اوقات یکدندگی و سماجی که از آن برای پیش بردن خواسته‌ی خود استفاده می‌کنید ضمن متقاعد ساختن دیگران، ممکن است به سمت آلت دست قرارداد آن‌ها نیز کشانده شود. من به شدت با این امر که شما بخواهید با استفاده از "روش‌های متقاعد ساختن" برای رسیدن به خواسته‌ی خود، دیگران را به بازی بگیرید مخالف هستم. پس سعی کنید آرام و مثبت باشید و همه چیز را به خیر و خوشی تمام کنید.

متأسفانه ۵۰۰۰ جلد کتاب در مورد "متقاعد ساختن دیگران با استفاده از روش‌های آلت دست قرارداد آن‌ها" به رشته‌ی تحریر درآمده است، ولی این کتاب چنین هدفی را دنبال نمی‌کند.

محتوای این کتاب به شما انگیزه می‌دهد و در زمینه‌هایی چون پیشرفت شخصی از جمله فکر کردن، برنامه‌ریزی کردن، نوشتن و صحبت کردن، یاری‌تان می‌کند. البته روش‌های پیشنهادی به همان اندازه که قانع کننده هستند، پر شور و حرارت هم هستند، به طوری که باعث می‌شوند دیگران تصویر ایده‌آلی از نقطه نظرات شما داشته باشند. بدین ترتیب این روش‌ها نه تنها دیگران را مایل، بلکه مشتاق به شنیدن نظرات شما نیز می‌کند و آن‌ها را با شما همراه می‌سازد.

ممکن است این اولین کتابی باشد که تا به حال با این شیوه در جهت متقاعد کردن دیگران نوشته شده باشد. اما یادگیری روش‌های ارائه شده در آن به شما کمک می‌کند تا به روشی کاملاً مثبت سعی در متقاعد کردن دیگران و رسیدن به هدف خود نمایید.

قانون اول: بعد از این که مخاطب‌تان را مجاب ساختید که خواسته‌ی شما همان خواسته‌ی اوست، همیشه اجازه بدهید او در ابتدا خواسته‌ی خود را پیش ببرد.

متقاعد ساختن دیگران و پیش بردن خواسته‌ها از مهارت‌های دسته يك فروش هستند. پس سعی کنید آن‌ها را به خوبی فراگیرید.

همه‌ی افرادی که از فروشندگی و فروشندگی‌ها متفرند در واقع به نوعی خودشان هم فروشنده محسوب می‌شوند. برای مثال ممکن است شما حسابدار، افسر پلیس، مهندس و یا کارمند بانک باشید. تمامی این شغل‌ها به نوعی با فروش و متقاعد کردن دیگران مرتبط هستند. بطور خلاصه می‌توان گفت شما در هر کار و شغلی سعی می‌کنید با منطق خاص خود دیگران را متقاعد نمایید تا مطابق میل‌تان رفتار کنند. شما در جلسات و نشست‌های گوناگون شرکت می‌کنید، با همکاران‌تان روابط متقابل دارید، با اعضای خانواده و دوستان سروکار دارید. در تمامی این روابط و تعاملات لحظاتی پیش می‌آید که دوست دارید حرف خود را به کرسی بنشانید و وقتی کار طبق خواسته‌ی شما پیش می‌رود، انگار می‌خواهید با هیجان هر چه تمام‌تر فریاد بکشید و بگویید:

«بالاخره توانستم مشتری را متقاعد نمایم تا کالای مرا بخرد!»

با این کار در واقع نقطه نظرات، خواست‌ها و یا تقاضاهایتان را به فرد دیگری فروخته‌اید و به روشی قانع کننده از پس دیگران برآمده‌اید تا به شما جواب مثبت دهند، با شما موافقت کنند، با شما همراه شوند و به شما همان چیزی که مد نظرتان بوده است را بدهند.

در سراسر این کتاب با دو لغت فروش و فروشندگی مواجه خواهید شد. هر دو لغت به نوعی با پیش‌بردن خواسته سروکار دارند و اگر فکر می‌کنید دوست ندارید از فوت و فن فروش در جواب مختلف زندگی‌تان استفاده کنید، ضروری است قبل از مطالعه‌ی کتاب تغییر عتیقه دهید وگرنه خواندن این کتاب فایده‌ای برای‌تان نخواهد داشت.