به‌نام آن‌که هنر نفوذ بی‌نقاب را در سرشت‌مان به ودیعه گذاشت.

رازهای دوست‌داشتنی بودن

چگونه با جذابیت، حاضرجوابی و شوخ‌طبعی دل دیگران را به دست آوریم؟

نویسنده: پاتریک کینگ

مترجم: منیژه خالقی

سرشناسه : کینگ، پاتریک King, Patrick
عنوان و نام پدیدآور : رازهای دوست داشتنی بودن: چگونه با جذابیت، حاضرجوابی و شوخ‌طبعی دل دیگران را بدست آوریم؟ نویسنده: پاتریک کینگ/ مترجم: منیژه خالقی
مشخصات نشر : تهران: کلیک ۱۴۰۵.
مشخصات ظاهری : ۹۲ ص.؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س‌م.
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۱۳۲۳-۶۵-۴
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت : عنوان اصلی: The science of likability charm, wit, humor, and the ۱۶ studies that show yoU how to master them
عنوان دیگر : چگونه با جذابیت، حاضرجوابی و شوخ‌طبعی دل دیگران را بدست آوریم؟.
موضوع: : جذابیت فردی Charm - روابط بین اشخاص Interpersonal relations جاذبه بین اشخاص Interpersonal attraction
شناسه افزوده : خالقی، منیژه، ۱۳۶۲ -، مترجم
رده بندی کنگره : BJ۱۶۱۰
رده بندی دیویی : ۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی: ۱۰۷۲۰۰۵۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیپا

- عنوان: رازهای دوست‌داشتنی بودن (چگونه با جذابیت، حاضرجوابی و شوخ‌طبعی دل دیگران را به دست آوریم؟)
- نویسنده: پاتریک کینگ
- مترجم: منیژه خالقی
- ارزیابی تخصصی: گروه پژوهشی کلیک
- ناشر: کلیک
- نوبت چاپ: اول/ آبان ۱۴۰۵
- شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
- شابک/ شابم: ۹۷۸-۶۲۲-۱۳۲۳-۶۵-۴
- مبلغ سرمایه‌گذاری: ۳۶۰ هزار تومان

https://houshenovin.com دفتر مرکزی: تهران- خیابان شهید بهشتی-خیابان مفتح شمالی
https://Clickpub.ir کوچه دوازدهم
houshenovin دفتر پخش و فروش: تهران-میدان انقلاب-خیابان دوازدهم فروردین
clickpub پاساژ کتاب فروردین- نیم طبقه-واحد ۲۳
۰۹۱۲-۱۴۶۲۱۶۴ ۰۲۱-۸۶۱۲۲۵۰۲

فهرست عناوین

عنوان **صفحه**

سخن مترجم ۷

مقدمه ۹

فصل اول: چگونه حال‌وهوای دیگران را تغییر دهید. ۱۳

فصل دوم: چگونه دیگران را مثل یک کتاب بخوانید. ۱۹

فصل سوم: چگونه از دل دشمنی، دوستی بسازید. ۲۳

فصل چهارم: چگونه هرگز اجازه ندهید از شما سوءاستفاده کنند. ۲۹

فصل پنجم: چگونه در یک چشم برهم‌زدن به دوستی صمیمی تبدیل شوید. ۳۵

فصل ششم: چگونه دربارهٔ هر چیزی مذاکره کنید و متقاعدکننده باشید. ۳۹

فصل هفتم: چگونه فوراً با دیگران ارتباط برقرار کنید. ۴۵

فصل هشتم: چگونه اعتماد دیگران را جلب کنید. ۴۹

فصل نهم: چگونه وارد حلقهٔ خصوصی دیگران شوید. ۵۳

فصل دهم: چگونه برای هر فردی دوست‌داشتنی باشید. ۵۹

فصل یازدهم: چگونه کاری کنید که دیگران خواستهٔ شما را انجام دهند. ۶۵

فصل دوازدهم: چگونه رهبری باشید که همه از او پیروی می‌کنند. ۶۹

فصل سیزدهم: چگونه از قضاوت شدن و پیش‌فرض‌های نادرست جلوگیری کنید. .. ۷۵

فصل چهاردهم: چگونه کاری کنید که دیگران مشتاق حضور شما باشند. ۷۹

فصل پانزدهم: چگونه فردی معتبر و قابل‌اعتماد باشید. ۸۳

فصل شانزدهم: چگونه رأی و نظر اکثریت را به دست آورید. ۸۹

سخن مترجم

اکثر اوقات فکر می‌کنیم «دوست‌داشتنی بودن» و «جذابیت»، یک موهبت ذاتی است، چیزی که یا با آن به دنیا می‌آییم یا برای همیشه سهمی از آن نداریم. اما بیایید با هم صادق باشیم: ارتباط عمیق و دوست‌داشتنی بودن، یک موضوع تصادفی و شانسی نیست، بلکه مهارتی آموختنی است. هدف این مسیر برداشتن دیوارهایی است که نمی‌گذارند «خود واقعی و دوست‌داشتنی شما» به چشم بیاید.

خیلی وقت‌ها، تنهایی ما یا شکست‌مان در روابط، نه به خاطر نقص شخصیت‌مان، بلکه به خاطر این است که زبان نانوشتهٔ دنیای انسانی را بلد نیستیم. وقتی یاد می‌گیرید چطور با «اعتبار واقعی» صحبت کنید، چطور در میان یک جمع بدون زور زدن تأثیرگذار باشید یا چطور به‌جای تردیدهای بیهوده، با اعتمادبه‌نفس یک انسان آگاه رفتار کنید، بازی زندگی تغییر می‌کند. آن‌وقت، دیگر نیاز نیست برای دیده شدن فریاد بزنید، حضور شما، آرام و قدرتمند، خودش حرف می‌زند.

این دانش، دعوتی است برای رسیدن به آن نسخه‌ای از خودتان که همیشه در آرزویش بودید: کسی که وقتی وارد اتاق می‌شود، نگاه‌ها را ناخودآگاه جذب می‌کند، کلام‌اش خریدار دارد و مهم‌تر از همه، اطرافیانش در کنار او امنیت و لذت را تجربه می‌کنند. مسیر درست، نه سیاست‌بازی‌های پیچیده و نه ترفندهای ارزان جلب‌توجه است. بلکه، فهم همان چیزی است که ما را «انسانی‌تر» می‌کند. وقتش رسیده که با آگاهی قدم بردارید و ببینید چطور درهایی که تا دیروز بسته بودند، حالا به روی‌تان باز می‌شوند.

منیژه خالقی

مقدمه

من هم درست مثل خیلی از جوان‌هایی که اول راه دانشگاه هنوز تکلیف‌شان با آینده روشن نیست، چشم بستم و روان‌شناسی را انتخاب کردم. پیش خودم گفتم: «بد هم نیست، دانشی نظری است و همه‌جا به کار می‌آید.» تازه، شنیده بودم بیشتر امتحان‌هایش تستی برگزار می‌شود و کار چندان سختی در پیش ندارم! راستش را بخواهید، می‌توانستم انتخابی به‌مراتب بدتر از این داشته باشم. اما در نهایت، روان‌شناسی حسابی گره از کار زندگی و مسیر شغلی‌ام باز کرد.

این رشته برخلاف تصور خیلی‌ها، فال‌گیری، ذهن‌خوانی یا تعبیر خواب نیست، هرچند اطرافیان مدام از من چنین انتظاری داشتند. در ساده‌ترین تعریف ممکن یعنی: سر درآوردن از چرایی رفتارهای آدم‌ها. وقتی با این عینک به دنیا نگاه می‌کنید، تازه متوجه می‌شوید ردپای این دانش در گوشه‌گوشهٔ روزمرگی‌های شما حضور دارد.

کاربردهایش هم اصلاً دور از ذهن نیست، از پی‌بردن به فوت‌وفن‌های پشت‌پردهٔ تبلیغات بگیرید تا استفادهٔ به‌جا از «روان‌شناسی معکوس» (همان ترفندی که با تشویق به انجام ندادن یک کار، فرد را به انجامش ترغیب می‌کنیم). حتی این معمای همیشگی که چرا وسط یک شلوغی و جمعیت بسیار، دست‌ودلمان به کاری نمی‌رود و منفعل می‌شویم. این‌ها دقیقاً همان تجربه‌های ملموسی بودند که هر روز جلوی چشمم می‌دیدم. با این همه، ارزشمندترین درسی که از این رشته گرفتم چیز دیگری بود: بیشتر تصمیم‌های ما در خلوت ناخودآگاه‌مان رقم می‌خورد، بی‌آنکه حتی خودمان بویی ببریم. تازه وقتی کار از کار گذشت و ما دست به عمل

زدیم، تازه دست‌به‌دامن منطق می‌شویم تا برای کارمان دلیل‌تراشی کنیم.

برای نمونه، یکی از آزمایش‌های پرآوازهٔ دنیای ابن رشته به نام «آلبرت کوچولو» را در نظر بگیرید. ماجرا خیلی ساده شروع شد، پژوهشگران یک موش سفید را به کودکی نشان دادند. بچه ابتدا هیچ واکنشی، چه از سر شوق و چه از سر ترس، نشان نداد. اما بعد، هربار موش را روبه‌روی کودک می‌آوردند، هم‌زمان یک صدای مهیب و دلخراش پخش می‌کردند، صدایی که طبعاً دل کودک را می‌لرزاند و او را به‌شدت می‌ترساند. پس از چند بار تکرار این ماجرا، آلبرت فقط با دیدن قیافهٔ موش به وحشت می‌افتاد. ذهن او در خفا و ناخودآگاه، تصویر موش را با آن صدای وحشتناک پیوند زده بود. به احتمال زیاد خودش هم دلیل اصلی‌اش را نمی‌دانست، اما تا چشمش به موش می‌افتاد، خودش را پس می‌کشید و می‌زد زیر گریه.

شگفت‌انگیز نیست که چطور یک محرک به‌ظاهر کوچک و بی‌ربط می‌تواند این‌چنین روی رفتار و احساس ما فرمانروایی کند؟ حالا پرسش اصلی اینجاست: اگر می‌شود واکنش‌های منفی و ترس را این‌طور در وجود آدم‌ها نهادینه کرد، چرا نشود بذر واکنش‌های مثبت را کاشت؟ تصور کنید آلبرت کوچولو را طوری آموزش می‌دادیم که با دیدن موش، یاد خوراکی لذیذ یا اسباب‌بازی دلخواهش بیفتد، چه اتفاقی رخ می‌داد؟ این همان زاویهٔ دید تازه‌ای است که سرانجام ما را به آزمایش معروف و تاریخی «سگ پاولوف» می‌رساند.

پاولوف هربار که می‌خواست به سگش غذا بدهد، زنگی را به صدا درمی‌آورد. سگ‌ها هم طبعاً با حس‌کردن بوی غذا، بزاق دهانشان ترشح می‌شود. پس از مدتی تکرار، پاولوف فقط زنگ را به صدا درآورد، اما با شگفتی دید بزاق دهان سگ سرازیر شد، درست مثل همان لحظه‌ای که غذایی لذیذ پیش رویش گذاشته باشند. حیوان

بیچاره بی‌آنکه از بازی پشت‌صحنه سر درآورد، گمان می‌کرد هر بار طنین این زنگ بلند شود، قرار است یک وعده غذای شاهانه نوش جان کند.

جان کلام این است: بله! علم ثابت کرده شما هم می‌توانید در چشم دیگران خواستنی و دلنشین جلوه کنید و کاری کنید که وقتی کنارتان نیستند، دلتنگ حضورتان شوند. من دست‌به‌کار شدم تا بهترین و معتبرترین آزمایش‌های روان‌شناسی دنیا را گلچین کنم، همان پژوهش‌هایی که گام‌به‌گام و بر پایه‌ای کاملاً علمی نشان می‌دهند چطور محبوبیت‌تان را دوچندان کنید و به انسانی دوست‌داشتنی تبدیل شوید. شاید برخی از این یافته‌ها در نخستین نگاه ساده یا بدیهی به نظر برسند، اما دلیلش روشن است: واقعیتی که تا دیروز در کنج ناخودآگاه‌تان خاک می‌خورد، حالا به آگاهی و درک شفاف تبدیل شده است. بسیاری از همین پژوهش‌ها پرده از رازهایی دربارهٔ جذابیت برمی‌دارند که به‌شدت عمیق‌اند و چه‌بسا با دودوتاچهارتای عقل روزمره‌مان هم جور درنیایند.

واقعیت این است که همهٔ این ریزه‌کاری‌ها به لطف سیم‌کشی و برنامه‌ریزی ذهن انسان طی هزاران سال جواب می‌دهند. ما شاید همیشه زمان یا شیوهٔ دقیق اثرگذاری‌شان را ندانیم، اما این روش‌ها بی‌بروبرگرد از شما چهره‌ای می‌سازند که دیگران هرگز تاب دوری‌تان را نخواهند داشت. ۱۶ آزمایشی که در این کتاب با آن‌ها روبه‌رو می‌شوید، نقشهٔ راه شما هستند تا یاد بگیرید چطور محبوب، شیرین‌زبان، پرنفوذ، قابل‌اتکا و در یک کلام، «تمام‌عیار و جذاب» باشید. اینکه چرا با برخی افراد در همان برخورد اول صمیمی می‌شویم و با بعضی‌ها یخ رابطه هیچ‌وقت آب نمی‌شود، درست همان «رازهای دوست‌داشتنی بودن» است. رهبران بزرگ، سیاستمداران کارکشته یا همان دوستان پرجذبه‌ای که دوروبرتان می‌بینید،

اصلاً کارشان به شانس و بخت‌واقبال گره نخورده است. آن‌ها، چه دانسته و چه از سر غریزه، اصول پنهان در این کتاب را در رفتارشان نهادینه کرده‌اند. حالا این گوی و این میدان، نوبت شماست که بدرخشید!

فصل اول | چگونه حال‌وهوای دیگران را تغییر دهید.

چرا بعضی‌ها فوراً جذب ما می‌شوند، در حالی که بعضی دیگر هیچ‌وقت با ما گرم نمی‌گیرند؟ آیا همه‌چیز بر پایهٔ بخت و اقبال است و باید منتظر باشیم تا یک اتفاق شانسی بیفتد؟ خیلی‌ها فکر می‌کنند دوست‌داشتنی بودن، بازی احتمال‌ها است، اما خبر خوب این است که سخت در اشتباهند! دوست‌داشتنی بودن هم درست مثل هر احساس دیگری سازوکار مشخصی دارد، می‌توان آن را آگاهانه فعال کرد، به کار گرفت و در نهایت قدم‌به‌قدم پرورش داد. دقیقاً مثل بلندی صدای شما که به‌راحتی کم و زیاد می‌کنید، میزان جذابیت و محبوبیت رفتارتان هم کاملاً در دست خود شماست.

من برای اولین بار، مجموعه‌ای از پژوهش‌های کاملاً تجربی و علمی را گردآوری کرده‌ام که نشان می‌دهند آدم‌ها چطور و چرا جذب دیگران می‌شوند. یافته‌ها نشان می‌دهد که همهٔ ما ناخودآگاه نشانه‌ها و اشاره‌های ریز و خاصی از خود نشان می‌دهیم که به شدت روی قضاوت ما نسبت به دیگران اثر می‌گذارد. بیشتر این نشانه‌ها ناچیز و ناخودآگاه‌اند، اما حقیقت این است که همین جزئیات کوچک، همه چیز را می‌سازند.

«پاولوف» را یادتان هست؟ ارزشش را دارد دوباره به او اشاره کنیم. پاولوف پدر «شرطی‌سازی کلاسیک» است و این موضوع را با یک آزمایش خیلی ساده روی سگش ثابت کرد. او هر بار که به سگش غذا می‌داد، یک زنگ را هم به صدا در می‌آورد. بعد از مدتی، سگ غذا را با صدای زنگ پیوند داد. در نهایت، پاولوف فقط زنگ را می‌زد و سگ، چون انتظار غذا را داشت، دهانش آب می‌افتاد. سگ اصلاً نمی‌دانست چرا یک‌دفعه گرسنه‌اش شده است! به همین ترتیب، شما هم می‌توانید میزان نفوذ و دوست‌داشتنی‌بودن خودتان را کنترل کنید. آدم‌ها شاید دلیل دقیق این حس را ندانند، اما ناخودآگاه در کنار شما احساس امنیت، آرامش و اعتمادی عمیق پیدا می‌کنند و شما را دوست دارند.

این کار، پای شانس و تأثیرگذاری در برخورد اول را به کلی حذف می‌کند. مهارت شما در هنر دوست‌داشتنی بودن، درهای زیادی را برایتان باز می‌کند و تأثیر فوق‌العاده مثبتی روی تمام جنبه‌های زندگی‌تان می‌گذارد. روابط، ستون فقرات یک زندگی شاد و رضایت‌بخش هستند. زندگی‌تان را بر پایهٔ «دوست‌داشتنی بودن» بسازید و از نشانه های روان‌شناختی محکمی که علم در طول سال‌ها اثبات کرده، استفاده کنید.

تأثیرگذاری بر حال‌وهوای دیگران (به زبان علم)

مطالعه‌ای در سال ۱۹۹۴ توسط «آیک»، «مکالی» و «رایان» نشان داد که خاطره‌ها هرگز در خلأ شکل نمی‌گیرند، بلکه تاروپودشان با محیط، اتفاق‌ها و حتی حال‌وهوای همان لحظهٔ شکل‌گیری پیوندی عمیق خورده است. به عبارت ساده‌تر، اگر بتوانید جرقه‌ها و نشانه‌های حاضر در لحظهٔ شکل‌گیری یک خاطرهٔ شیرین را