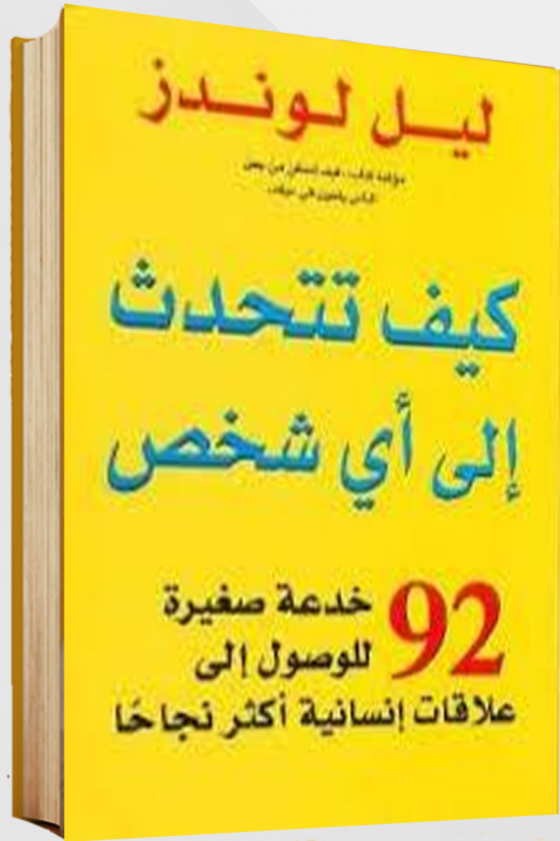


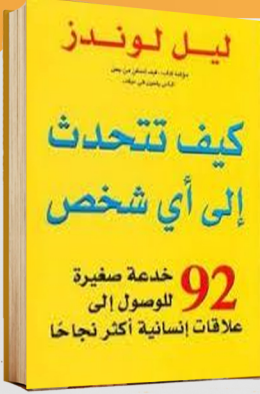
تلخيص كتاب كيف تتحدث إلى أي شخص

المؤلف: ليل لوندز
تلخيص / د.يوسف الهاجري



اختصارك
كتابك.. باختصارك





مقدمة

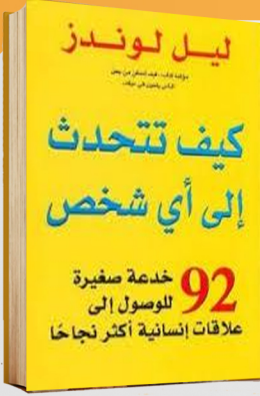
- طريقة التعامل الحاذقة والأسلوب الرائع في التعامل مع الآخرين يحقق المكاسب العلاقاتية الكبرى
- لفت الانتباه
- ترسيخ الصداقات
- حب الناس لهم
- الترقيات
- العودة لهم في التعامل
- رصيد يدفع الآخرين لدعمهم وليس منافستهم

الجزء الأول : إثبات شخصيتك في عشر ثواني

- لحظة اللقاء الأول لها تأثير مفرع
- حجم معلومات كبير وسريع ومتدفق فأصبح لزاماً إعطاء لقطة صورة لك سريعة
- تتحول اللقطة عند الآخرين في قاعدة البيانات التي يتم التعامل من خلالها
- الطريقة الخارجية لك تمثل 80% من أول انطباع للناس عنك

الأسلوب (1): الابتسامة الغامرة

- الابتسامة المتأنية الصادقة
- لا تتسرع برسم ابتسامة عابرة عند تحية شخص ما
- انظر في وجه الشخص لمدة ثانية ثم توقف وقم بالغوص داخل شخصيته ودع ابتسامة غامرة عريضة دافئة ترتسم على وجهك وتملاً عينيك



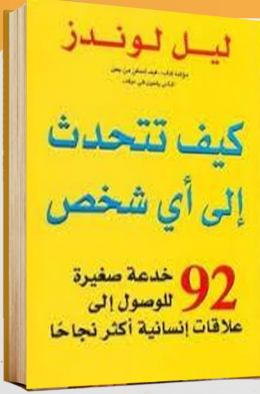
الأسلوب (2) : الأعين المحدقة

- "يمكن أن تغرق السفن بعينيها"
- العينان تحمل القوة على تفجير عواطف الآخرين
- العينان سلاح سيكولوجي فتاك
- "نحتفظ بالاتصال المباشر بالعين"
- الاتصال المباشر بالعين يحقق إيقاظ مشاعر الاحترام والمودة
- دراسة: "كلما كان هناك اتصال بالعين مباشر تولد مشاعر ايجابية"

الأسلوب (3) : الأعين المبالغة في التحديق

- يستلزم وجود ثلاثة أشخاص (أنت وهدفك وشخص ثالث)
- التركيز على المستمع (هدفك) وليس المتحدث
- استمر في النظر إلى الرجل الذي تريد التأثير فيه
- العين المحدقة ترسل رسالة مفادها: "لا أستطيع إبعاد عيني عنك" أو "إنني امتلكها فقط لكي أراك"
- العين يلقب بـ "العضو المبدئي في الحب"
- الاتصال المباشر بالعين يرتبط بشدة خفقان القلب ويفرز مادة شبيهة بالمخدر إلى الجهاز العصبي
- "لا تستخدم هذا الأسلوب مع الغرباء في المجالس العامة"
- الهدف أن تمنح طابعًا مميزًا عنك من الوهلة الأولى

المؤلف: ليل لوندز



الأسلوب (4) : التعلق من الأسنان

- الوضع السليم للجسم
- نظرة الشموخ والرفعة مع ارتفاع الرأس
- الابتسامة المفعمة بالثقة
- نظرة العين المباشرة

الأسلوب (5): الاهتمام الكبير بالطفل

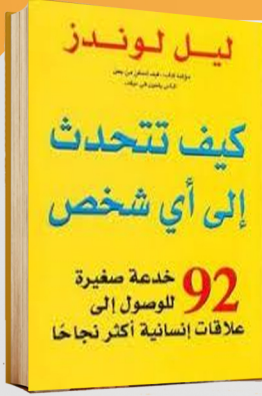
- الاهتمام بكل شخص تقابله
- امنحه الابتسامة الدافئة
- التفت إليه بكل جوارحك وحواسك
- امنحه اهتمام طفل صغير اتجه لك

الأسلوب (6): أهلاً صديقي القديم

- "الناس لا تهتم بمقدار ما تعرف"
- "السر الذي يجعل الناس تحبك هو أن تظهر لهم مقدار محبتك لهم"
- تخيل أنه شخص قديم عند مقابلتك له وأن ظروف الحياة فرقت بينكما

الأسلوب (7): ضع حدًا للقلق العصبي

- نظطر للكذب عند الشعور بالخوف
- علامات تعطي إشارات سلبية: وضع اليد على الوجه - حك الأنف - ذلك الذراع فك ربطة العنق - عدم ثبات العين مع المتحدث
- عليك بعدم الاستجابة لأي نداءات للحركة (لا تقلق - لا ترتعش - لا تهرش - لا تجلجج لا ترتبك - لا تلمس وجهك)
- حاول أن تخفي جميع الحركات العرضية الغريبة عندما تتحدث إلى الأشخاص



الأسلوب (8): هانز الحصان الحكيم (الذكاء)

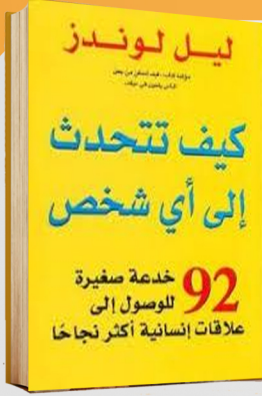
- الاعتياد بالقيام بوظيفة ثنائية أثناء التحدث مع الآخرين
- سرعة البديهة
- التدقيق في ردود أفعال الآخرين وفهمها
- مراقبة واستجابة للآخرين تلقائية

الأسلوب (9): شاهد الحدث قبل أن تصنعه

- الشعور بالارتياح
- مزاجية هادئة
- تدريب على رؤية نفسك بأفضل حالاتك
- استشعر سعادة وجودك الأفضل
- تخيل نفسك شخصية هامة وممتعة

الجزء الثاني: ماذا أقول بعد "أهلاً"؟

- الحوار القصير أداة ترحيبك الفعلي
- لسانك عبارة عن أداة ترحيب



الأسلوب (10): تناغم الحالة المزاجية

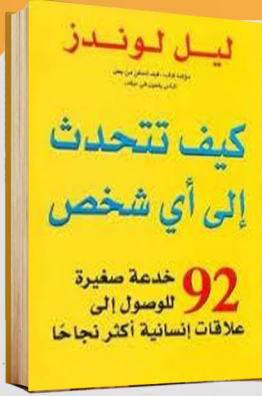
- أول الكلمات يجب تكون متلائمة وذكية ومتبصرة
- جاذبية الحديث الأول
- يبدأ الحوار كالموسيقى والنغمة للتهدئة والتناغم
- التناغم مع الحالة المزاجية للآخرين
- خذ "عينة صوتية" من مستمعك أولاً لاختبار حالته المزاجية
- التقط "صورة نفسية" لمستمعك لترى ابتهاجه أو مله أو غضبه
- تناغم مع حالتهم ومزاجيتهم

الأسلوب (11): ألقِ خطبتك المبتذلة بحرارة وصدق

- الأهم "كيف تقول" وليس "ماذا تقول"
- 80% من انطباعات المستمعين لا علاقة لها بالكلمات
- طريقة الإلقاء الحارة والصادقة تجعل حوارك صحيحاً

الأسلوب (12): البس ما يثير فضول الآخرين يسألونك "ما هذا"؟

- أسلوب "ما هذا؟" للبحث عن العلاقات
- اجلب معك ما يثير الآخرين للسؤال "ما هذا"؟



الأسلوب (13) : من هذا؟

- "إذا لم تجد ما يشجعك للسؤال "ما هذا؟
- أسلوب للحيلة والدهاء
- الاستعانة بأي شخص للسؤال وتقديمك له

الأسلوب (14) : التدخل باستراق السمع

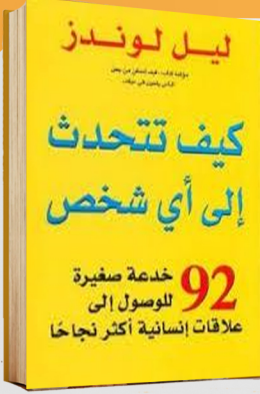
- المشي بهدوء بجانبهم
- افتح أذنيك
- انتظر حتى تسمع ما يمكنك اختلاقه للاقتحام
- طلب الإذن والسماح للاشتراك بالحوار

الأسلوب (15) : لا تذكر أبدًا اسم المدينة وتتركها عارية

- لا تجب بكلمة واحدة عن سؤال مدينتك
- استفد من السؤال للمشاركة بالحوار وتصيده أكثر
- تعلم وتعرف بعض الحقائق عن مدينتك واذكرها للتعليق عليها
- فرصة لإبراز مهارتك في الحديث

الأسلوب (16) : لا تذكر أبدًا وظيفتك وتتركها عارية

- قم بإلقاء بعض الحقائق الشهية عن وظيفتك
- اذكر قصص جاذبة من الوظيفة



الأسلوب (17): إياك والمقدمة العارية

- تقديم الناس للآخرين لابد تضع طعم في الصنارة
- اذكر موضوعاً أو وصفاً أو موهبة أو هواية تستطيع استثمارها في المقدمة

الأسلوب (18) : كن مستكشفاً للكلمات

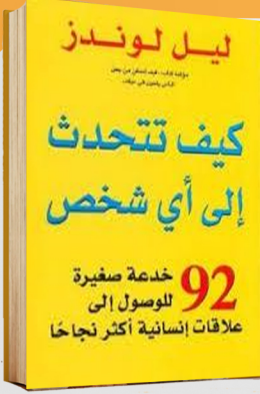
- أصغ جيداً للكلمات واستخرج مفتاح حل اللغز
- اللغز: معرفة الكلمة التي تدل للموضوع المفضل له
- استثمر كلمات حل الألغاز للحديث والحوار

الأسلوب (19) : الضوء المُسلط

- تخيل وجود ضوء قوي مثبت بينكما
- عند حديثك له يتجه الضوء نحوك ويتسلط عليك
- لا تنطق بكلمات عن نفسك
- حافظ على استمرارية الضوء بحديثك عنه

الأسلوب (20) : ترديد أقوال الآخرين كاللبغاء

- لا تصمت
- ردد الكلمات والأحاديث
- ترديد كلماتهم يثير عواطفهم



الأسلوب (21) : اطلب (مرة ثانية)

- فكر في حديثهم وقصصهم
- اطلب منهم يعيدونها مرة ثانية مع تسليط الضوء .

الأسلوب (22): إبراز الإيجابيات

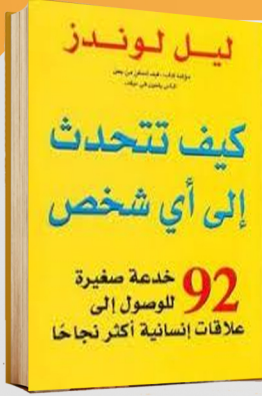
- اعرف آخر الأخبار
- الأحداث مادة خصبة للحديث مع الناس
- معرفة الأحداث الهامة يحميك من الحرج عند الآخرين

الأسلوب (23) : آخر الأنباء

- تخيل وجود ضوء قوي مثبت بينكما
- عند حديثك له يتجه الضوء نحوك ويتسلط عليك
- لا تنطق بكلمات عن نفسك
- حافظ على استمرارية الضوء بحديثك عنه

الجزء الثالث: كيف تتحدث كأولاد والبنات الكبار

- أهمية مهارات الاتصال
- 85% من نجاح الشخص في الحياة يرجع سببه المباشر إلى مهارات الاتصال بالآخرين والتعامل معهم



الأسلوب (24) : سؤال ماذا تعمل؟ - (لا) يليق أبدًا بسبب دلالته

- وقاحة .
- التسلق الاجتماعي
- اصطياذ ممجوج
- ضعف الشخصية
- استبدال بالسؤال: كيف تقضي وقتك؟

الأسلوب (25) : سيرة ذاتية موجزة

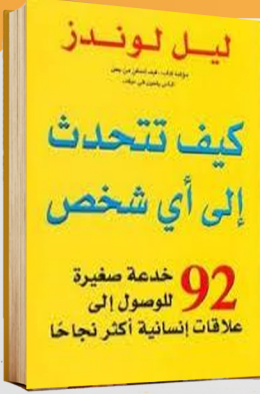
- ملخص بسيط عنك
- اعرف غاية السائل : ماذا تعمل؟
- أبرز ما تظن يفيد الآخرين

الأسلوب (26) : قاموسك الشخصي

- استخدم كلمات جديدة باستمرار
- بدل الكلمات المكررة بالجديدة

الأسلوب (27) : اقتل الكلمة التي تتسرع في نطقها وأنا أيضا

- التشابه يسبب الانجذاب
- اجعل الطرف الآخر يتحدث ولو كنت تعرف أو تتشابه معه
- دع المتحدث يستمتع بحديثه
- أمسك عليك لسانك حتى ينتهي وتبوح له باهتمامك
- لا تنتظر طويلا عن البوح لكي لا يقال عنك مخادع



الأسلوب (28) : الاتصال بالآخرين باستخدام كلمة "أنت"

- جذب انتباه مستمعك بشكل مباشر
- تقوم كلمة "أنت" بالضغط على زر الكبرياء لدى المستمع
- استخدمها كالمح في الطعام
- كلما قل استخدام كلمة "أنا" بدوت عاقلاً في أعين مستمعك

الأسلوب (29) : الابتسامة المتميزة

- قم بابتسامة مختلفة مميزة عند تحية كل شخص
- ادخر ابتسامة كبيرة خاصة للشخص الأكثر أهمية
- الابتسامة المزيفة توقف عنها

الأسلوب (30) : لا تقترب من الكلام المبتذل

- كن منتبهاً
- لا تبتذل بالكلمات أبداً
- استخدم العبارات الماهرة

الأسلوب (31) : استخدم اللغة الخاصة بأصحاب كل مهنة

- اقرأ وتعرف عن المهنة وأهم مصطلحاتها
- اجعل ما تعرفه ينزلق أثناء حديثك
- ابتكر أقوالاً مجنونة
- اجعل كلماتك وثيقة الصلة بالموضوع



الأسلوب (32): قل على المسحاة مسحاة

- لا تعبر بعبارات ملتوية
- استخدم الكلمات الواضحة نفسها

الأسلوب (33) : تجنب المضايقات

- زلة اللسان ولو صغيرة مزعجة جدًا
- لا تقل نكته على حساب شخص آخر

الأسلوب (34) : إنها كرة المتلقي

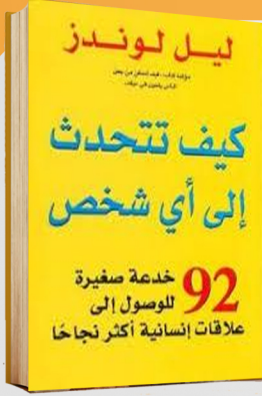
- ضع في اعتبارك المتلقي دائماً
- أي أنباء تريد قولها اعرف تأثيرها على المتلقي

الأسلوب (35) : الأسطوانة المكسورة

- عند إصرار أي شخص بطرح أسئلة لا ترغب بها فعليك بتكرار نفس الإجابة الأصلية
- استخدم الكلمات المختصرة ونفس نبرة الصوت

الأسلوب (36) : كبار اللاعبين لا يسيل لعابهم

- عبر ببساطة شعورك بسعادتك بمشاهدة الشخص المشهور
- دعمهم على راحتهم مثل غيرهم
- لا تجامله أو تقيم عمله



الأسلوب (37) : لا تترك أبدا كلمة "شكراً لك" عارية

- لا تقل "شكراً" لوحدها عارية
- اتبع هذه الكلمة بالسبب والأثر

الجزء الرابع: كيف تكون شخصاً مطلعاً وسط أي حشد من الناس

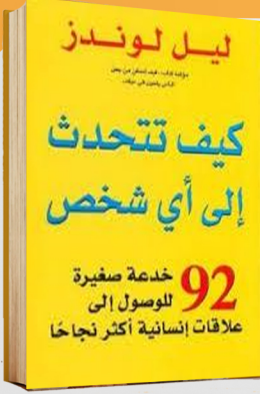
- ليس لديك أفكار
- جهل بالمعلومات

الأسلوب (38): المداواة بالخروج عن المألوف

- المشاركة في نشاط لم تفكر قط بممارسته
- حاول تكسب شيئاً جديداً كل فترة
- افعل ما لم تحلم بفعله قط
- اسمع محاضرات وندوات

الأسلوب (39) : تعلم قليلا من الكلام المبهم

- تعلم الأسئلة الاستفتاحية للموضوعات الغامضة
- اطرح الأسئلة العميقة بثقة



الأسلوب (40) : استكشاف القضايا الساخنة

- حاول تتعرف على أَلغاز الموضوع
- استخدمها أثناء الحوار معهم

الأسلوب (41) : اقرأ جرائدهم

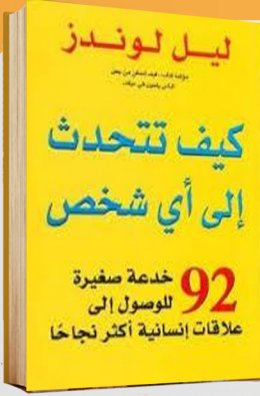
- اطلع على الصحف والجرائد
- تعمق في الموضوعات التي يهتم بها أشخاصك

الأسلوب (42) : العادات الواضحة

- اعرف المسموح والممنوع
- اعرف العادات واحترمها

الأسلوب (43) : إتقان عقد الصفقات

- مقابلة العديد من البائعين
- تعلم من بعضهم واشتر من الآخر
- تسلاح بكلمات قليلة خاصة بالصناعة



الجزء الخامس: لماذا نتشابه؟

- التشابه جاذب
- القيم والعادات والممارسات المتشابهة جاذبة بين الناس

الأسلوب (44) : كن مقلدًا

- راقب الناس وحركاتهم
- قلدهم
- حقق راحتهم بالتشابه

الأسلوب (45) : تكرر الكلام

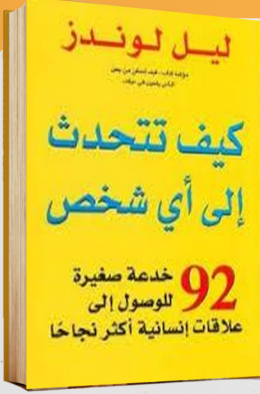
- كرر الكلام لتحقيق التأثير العاطفي والنفسي
- استمع جيدًا للمتحدث وكلماته وكررها بالضبط

الأسلوب (46) : التشبيهات الفعالة

- استوحى صورًا وأفكارًا عن اهتمامات مستمعك
- استخدم التشبيهات من عالم مستمعك
- التشبيه الفعال يخبر مستمعك بالمشاركة والاهتمام

الأسلوب (47) : استخدم التصديقات والمدعمات

- انطق بجمل كاملة توضح فهمك وتصديقك
- انثر في حوارك مثل "أفهم ما تعني"
- الحاجة إلى الإنصات واستخدام لغة الجسد



الأسلوب (48) : المدعمات الصحيحة من الناحية التشريحية

- العين - الأذن - الحس
- استخدم المدعمات المناسبة لكل طبيعة شخص

الأسلوب (49) : "نحن" المستخدمة قبل الأوان

- مستوى "نحن" أعلى مستويات المودة والألفة
- احرص على الوصول لهذا المستوى

الأسلوب (50) : تاريخ لحظي

- ابحث عن لحظة تشاركتم بها سابقاً تكسر الجمود
- ابحث عن كلمات تلهمكم بالضحك

الجزء السادس: قوة المدح الصادق وحماسة المداينة

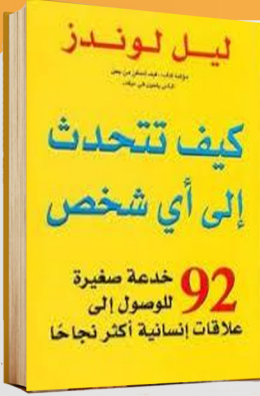
- ليس كل مادح قادر للوصول
- خطورة الإطراء غير المتقن

الأسلوب (51) : المدح والترويج باستخدام الشائعات

- قم بتوصيل مديحك الصادق من خلال الترويج له بوسيلة موثوقة
- فرصة خلق تخيلات عظيمة عن الشخص في عالمه

الأسلوب (52) : الحماسة حاملة المجد والشهرة

- استخدم الرسل لنقل المدائح
- افتح أذنيك للأشياء السارة
- كن حاملاً للأخبار الحسنة والسارة



الأسلوب (53) : العظمة الضمنية

- انثر ضمنيًا عند حوارك بالأشياء الإيجابية له
- لا تنطق بمجاملات شديدة

الأسلوب (54) : الإطراء العرضي

- المجاملة غير المباشرة
- اعرض مدحك خلسة
- لا تختبر أحدًا بمدحك

الأسلوب (55) : الإطراء القاتل والمؤثر

- ابحث عن صفة أو سمة جاذبة فيه
- انظر مباشرة في عينيه عند نهاية حديثه
- ناده باسمه وابدأ بمدحه في ذلك

الأسلوب (56) : ملاطفات صغيرة

- استخدم عبارات صغيرة للمدح

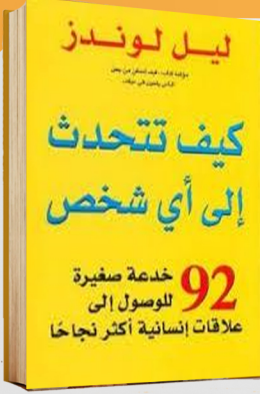
الأسلوب (57) : "واو" عند ضرب الركلة

- سرعة الإطراء في اللحظة الصحيحة والمستحقة
- استخدم "واو" أو "عظيم" وغيرها

الأسلوب (58) : جزاء الإحسان بالإحسان

- رد الإحسان ولو كان مجاملة منهم

المؤلف: ليل لوندز



الأسلوب (59) : لعبة بلاط الضريح

- احفر في ذاكرتك ما تكن من مشاعر لهم
- عندما تحين اللحظة أظهر مشاعرك المحفورة

الجزء السابع: اتصل مباشرة بقلوبهم

- التأثير بهم دون مقابلتهم

الأسلوب (60) : الإيماءات الناطقة

- اجعل أسلوبك يتناسب مع البيئة المحيطة
- حول ابتسامتك إلى أصوات
- عليك أن تستعويض عن إيماءاتك بالكلام

الأسلوب (61) : نثر الأسماء أثناء الحوار

- استخدم أسماءهم
- تكرر اسم الشخص

الأسلوب (62) : الابتسامة المجزية

- الإجابة بدفء ورقة ونعومة
- ابتسامة عريضة جداً تخيم على وجهك
- أشعره بأن الابتسامة خاصة له

الأسلوب (63): الغربال المنخل الحقيير

- الهدوء
- التدرج
- لا تنفع العجلة الكاملة

المؤلف: ليل لوندز



الأسلوب (64) : قدم تحيتك للزوجة

- الاحترام
- تقديم التحية الشخصية للزوجة أو سكرتيرة
- احترم كل الأطراف فربما يكون لهم تأثير على قرارات العمل الهامة

الأسلوب (65) : ما لون وقتك؟

- ابدأ بالسؤال عن التوقيت المناسب
- لن تقابل بالرفض أو الانزعاج

الأسلوب (66) : داوم على تغيير رسالاتك الصادرة

- قصيرة
- ذكية
- ودية
- تغييرها باستمرار
- صادقة

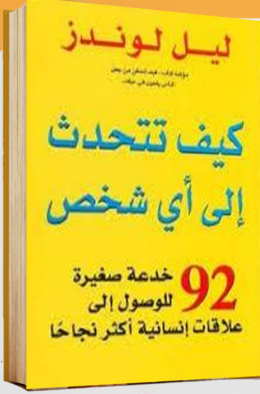
الأسلوب (67) : تجربة أدائك خلال 10 ثواني

- وضوح الصوت
- الثقة
- المصداقية

الأسلوب (68) : وثبة "هو - هام"

- استخدام الضمير (هو - هي)
- الإشارة للصدقة الخاصة

المؤلف: ليل لوندز



الأسلوب (69) : إني أسمع رنين هاتفك الآخر

- توقف عند سماع صوت آخر (جوال - طفل - نباح)
- أسأل عن إمكانية الاعتناء بالأمر والمساعدة
- إظهار براعتك في الاتصال بالآخرين

الأسلوب (70) : عملية إعادة التشغيل الفوري

- سجل جميع أحاديثك في العمل
- استمع لها عدة مرات
- استيعاب التفاصيل أكثر
- التركيز على ما وراء الكلمات

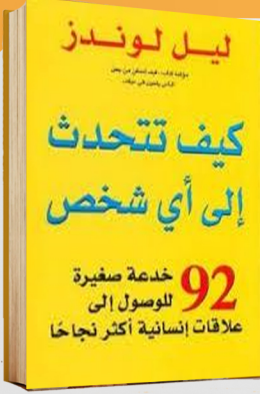
الجزء الثامن: كيف تتصرف في حفل كسياسي يعمل في حجرة (6 نقاط)

- من سيكون؟
- متى الوصول؟
- ماذا ينبغي علي أخذه؟
- لماذا يقيم؟
- أين العقل الملهم؟
- كيف أتابع؟

الأسلوب (71) : إما أن تأكل أو تختلط بالآخرين

- لا تتصرف أي تصرف غير مألوف
- لا تحمل الطعام والشراب
- لن تتمكن من الأكل والاختلاط معًا
- تناول الطعام قبل ذهابك

المؤلف: ليل لوندز



الأسلوب (72) : تفحص الحجرة بفضول

- توقف قبل الدخول عند المدخل
- قم ببطء تفحص الموقف بعينيك
- قم بالقفز للداخل بثقة

الأسلوب (73): كن أنت من يختار وليس من يختاره الآخرون

- حدد من ترغب مقابلتهم
- تفحص بعينك
- اقض وقتك مع من اخترتهم

الأسلوب (74) : هلمّ بين يدي

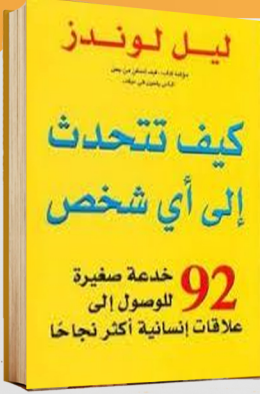
- الإيماء بالجسد
- امنحهم أسلوب التواصل باليد
- ليكن حال جسديك (هلمّ إلينا)
- استخدم كفيك ويديك لإظهار القبول

الأسلوب (75) : الملاحقة

- كن واعياً ولاحظ أدق التفاصيل
- الإشارة إليهم في الحوار بالأهمية
- تذكر عواطف الناس الخاصة

الأسلوب (76): حافظة بطاقة الأعمال

- اكتب ملاحظة خلف بطاقة الشخص الآخر
- اكتب ما يمكنك تذكره بالحديث معه



الأسلوب (77) : التسويق الواعي

- ابقاء العينين مفتوحتين لمشاهدة ردود الأفعال
- دراسة كل حركات الطرف الآخر
- الاستجابة بناء على الملاحظة

الجزء التاسع: الحيل الصغيرة لكبار الناجحين

- قواعد غير منطوقة

الأسلوب (78): تجاهل الهفوات والزلات

- امنحهم الشعور بالأسطورة المبهجة
- الناجحون لا يهتمون بهفوات الآخرين

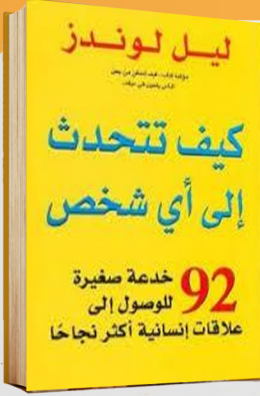
الأسلوب (79): أعر لسانك معيناً

- الخوف من المقاطعة
- دع المقاطعة تنتهي
- امنح الشخص يكمل قصته وحديثه

الأسلوب (80): صرّح بالمبادئ المدفونة

- قم بإفشاء سر الفوائد الخاصة
- أرح الغطاء عن الفوائد الخاصة

المؤلف: ليل لوندز



الأسلوب (81) دعهم يتذوقون لذة المعروف

- امنح الأصدقاء الوقت
- أظهر سعادتك إزاء إحسانهم قبل أداء الخدمة

الأسلوب (82) : انتظر انتظر

- قدم المعروف أولاً
- انتظر اللحظة المناسبة للرد
- دعهم يقتنعون بأن الدافع هو الصداقة
- لا تسارع بالمطالبة برد صنيعك

الأسلوب (83) : الحفلات للهو فقط

- الحفلات للتمتع ومرافقة الأصدقاء
- احذر أن تهاجم أو تعاتب في الحفلات

الأسلوب (84) : أوقات الغداء للأكل فقط

- لا تتطرق إلى الأمور غير السعيدة

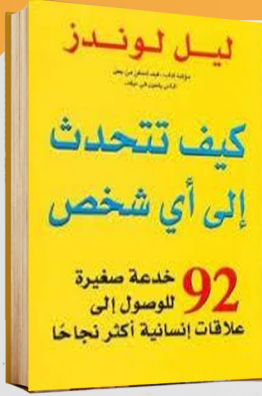
الأسلوب (85): المقابلات المصادفة للحديث العابر فقط

- مقابلة عذبة وخفيفة

الأسلوب (86): أفرغ الخزانات الخاصة بهم

- اجعلهم ينتهون من حديثهم أولاً
- تحل بالصبر
- تأكد من فراغ حديثهم تماماً

المؤلف: ليل لوندز



الأسلوب (87) : ردد مبدأ "امنح مشاعر أكثر"

- استمع إلى الحقائق منهم
- تجاوب مع عواطفهم بشدة

الأسلوب (88): خطئي هو مكسبك

- عند كل خطأ يربح ضحيتك منه
- قدّم المقابل على الفور

الأسلوب (89): اترك مخرج نجاة

- دع مقترف الذنب يستطيع الهرب محتفظاً بوجهه

الأسلوب (90) : المدح والطلب

- ابعث خطابا بالمدح
- أرسل المدح ثم اطلب

الأسلوب (91) : كن قائد مستمعيك

- أظهر الرد والفعل الإيجابي مبكراً

الأسلوب (92): لوحة النتائج المعلقة في السماء

- من المستفيد الأول؟
- اجعل النتائج معلقة في ذهنك دائماً