



۱۲ روش برای متقاعد کردن اشخاص به همکاری با شما

من خودم را یک آدم مهربان تصور می‌کنم، ولی اعتقاد ندارم کاریزما یا جذب‌دارم. کاریزماتیک بودن صفتی است که در مورد آدم‌هایی مثل «جی لنو» یا «تونی رابینز» مصداق دارد.

چنین تاثیری روی مردم عالی نیست؟ حس خوبی نخواهید داشت اگر بدانید می‌توانید آدم‌هایی را که با شما ملاقات می‌کنند، وادار کنید دوست‌تان داشته باشند و بخواهند با شما کار کنند؟

تقریباً چند ساعت پیش چنین شخصی آمد دفتر کار من. همین اواخر، بعد از بازنشسته شدن مدیر مالی‌ام، مدیریت حساب اوراق قرضه‌ام را به عهده گرفته بود. نمی‌خواستم این جوان تازه‌کار را زیاد تحویل بگیرم، چون از رفتن مدیر مالی قدیمی‌ام ناراحت بودم. احساس می‌کردم (حسی غیرمنطقی) که تنها شده‌ام؛ ولی فقط ظرف پنج دقیقه، مشغول صحبت درباره هنر شدیم. نیم ساعت بعد، وقتی داشت اتاق را ترک می‌کرد (قرار بود جلسه‌مان ۱۵ دقیقه باشد) به او قول کارهای بیش‌تری داده

بودم حتی یک نسخه از آخرین کتابم را به او دادم.

خیلی از فروشندگها کاریزما دارند. همین که می‌بینیدشان، دوستشان دارید و از آن‌ها خرید می‌کنید حتی وقتی بهترین محصول یا بهترین قیمت را ندارند.

به نظر می‌رسد آدم‌های کاریزماتیک این‌طور به دنیا می‌آیند. توانایی ذاتی و غیرعادی دارند در فروش همه چیز، حتی ایده‌هایشان. از قوانین مرسوم پیروی نمی‌کنند. زیاد می‌خندند. زیاد حرف می‌زنند.

آیا این افراد مهارت‌هایی دارند که بقیه ما بتوانیم یاد بگیریم؟ بله.

۱۲ روش برای متقاعد کردن اشخاص

۱. آدم‌ها تمایل دارند با کسانی کار کنند که دوستشان دارند. پس جوری رفتار کنید که دوست‌تان داشته باشند. مودب و صبور باشید. از زمختی، بی‌ادبی، ترش‌رویی و عجله کردن دوری کنید.

۲. مردم، جذب آدم‌هایی می‌شوند که سر حرفشان می‌ایستند؛ یعنی اگر قولی می‌دهید، دقیقا چیزی را که گفته‌اید، انجام دهید. آن را در همان زمان که گفته‌اید یا حتی زودتر انجام دهید.

۳. مردم به آدم‌های خوش‌قلب اعتماد می‌کنند. وقتی به آن‌ها توصیه‌ای می‌کنید که به آن‌ها بیشتر از خودتان سود می‌رسانید، به خوش‌قلبی‌تان ایمان می‌آورند.

۴. مردم تمایل دارند با آدم‌هایی کار کنند که در کارشان متخصص باشند. پس اول از همه احتیاج دارید تا در زمینه فعالیت‌تان از طریق تمرین، تحقیق، تعلیم، آموزش و مطالعه تخصص پیدا کنید. بعد، کاری می‌خواهید (مثل نوشتن مقاله، کتاب یا سخنرانی) که مهارت‌هایتان را به مشتریان و شرکای تجاری بالقوه‌تان نشان دهد.

۵. مردم دوست دارند که سرمایه‌شان را در اختیار آدم‌های صادق، بااخلاق و درست قرار دهند. پس در مطالب بازاریابی‌تان (و هیچ جای دیگر) دروغ نگویید. راستگویی

موثرتر است.

۶. مردم به اشخاصی گرایش دارند که از نظر ظاهری، گیرا باشند یا حداقل زنده نباشند؛ بنابراین تغذیه سالم داشته باشید. ورزش کنید. وزنتان را کنترل کنید. مرتب باشید. لباس مناسب بپوشید و به بهداشت فردی‌تان اهمیت دهید.

۷. مردم با آن‌هایی که واقعی به نظر بیایند، راحت‌ترند. بهترین راه برای نشان دادن این‌که آدم عادی هستید، این است که صمیمی و دوستانه رفتار کنید و به بقیه علاقه‌مند باشید. عوض صحبت کردن از خودتان، درباره‌ی آن‌ها سوال کنید. از آن‌ها درباره سازمان، حرفه، صنعت و حتی خانواده و سرگرمی‌هایشان بپرسید.

۸. مردم به افرادی که به آن‌ها گوش می‌دهند و توجه می‌کنند، جواب می‌دهند. این کلیشه قدیمی یادتان باشد: شما دو گوش دارید و یک دهان؛ پس باید دو برابر چیزی که می‌گویید، گوش دهید.

۹. مردم کنار کسانی که مثل خودشان هستند، احساس راحتی می‌کنند. رمز کار این است که یک مورد مشترک بین خودتان پیدا کنید. بعد، از همان برای برقراری رابطه استفاده کنید.

۱۰. مردم جذب افراد فروتن می‌شوند. پس خودستایی نکنید و هیچ‌وقت از میزان درآمدتان حرف نزنید.

۱۱. مردم تحت تاثیر اشخاصی قرار می‌گیرند که پرمشغله به نظر می‌رسند. به این خاطر نباید هیچ‌وقت به یک مشتری تاثیرگذار بگویید اوضاع کساد است و شما به او احتیاج دارید. به پزشکان فکر کنید. چه حسی به شما دست می‌دهد اگر به مطب یک پزشک بروید و تنها بیمار باشید. به توانایی‌اش شک نخواهید کرد؟ با این که از انتظار منتفر هستید، آیا احساس اطمینان بیشتری نمی‌کنید اگر اتاق انتظار را پر ببینید؟

۱۲. مردم تمایل دارند افراد مفید، دور و برشان باشند. افرادی که با آن‌ها زندگی‌شان راحت‌تر می‌شود و در وقتشان صرفه جویی می‌کنند. در ضمن ترجیح می‌دهند با



آدم‌های منعطف و انطباق‌پذیر سروکار داشته باشند؛ نه آدم‌های خشک.
کدام یک از این مهارت‌ها را دارید؟ به خودتان برای داشتن‌شان تبریک بگویید و بیش
تر روی‌شان کار کنید.
نیاز به پرورش کدام یک دارید؟ نمی‌توانید یک شبه به وجودش آورید؛ ولی می‌توانید
و باید در طول زمان ایجادشان کنید.