

سَناسنامه

نام کتاب: آقای ذهن (۱)

نویسنده: سعید عرفان

ویراستاری: تحریریه امکان

امور اجرایی: یاسر سلیمانی

تصویرسازی: سیده ریحانه نیازی عابدینی

نیرت فنی چاپ: آفرید

چاپ اول - پاییز ۹۸

شار، امکان امروز

قیمت: ۳۰,۰۰۰ ریال

سرشناسه: عرفان، سعید، ۱۳۶۲

عنوان و نام پدیدآور: آقای ذهن / نویسنده: سعید عرفان

مشخصات نشر: تهران: امکان امروز، ۱۳۹۸

مشخصات ظاهری: ۹۶ ص: مص: بخش‌های رنگی: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س. م.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۶۸۱-۵-۸

قیمت: ۳۴,۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست‌نویسی: فیا

موضوع: اقناع (روانشناسی) (Psychology)

Persuasion: موضوع

موضوع: تاثیر (روانشناسی) (Psychology)

Influence: موضوع

رده بندی کنگره: ۶۳۷ BF

رده بندی دیویی: ۱۵۳/۸۵۲

شماره کتابشناسی ملی: ۵۹۲۴۵۴۱



بخش ۱: دلیل نوشتن کتاب	۱۰
بخش ۲: چرا باید متقاعدسازی را یاد بگیریم؟	۱۲
بخش ۳: اولین تجربه متقاعد کردن خودم	۱۴
بخش ۴: ابعاد متقاعدسازی در جامعه	۱۶
بخش ۵: آیا یاد نگرفتن هنر متقاعدسازی گناه محسوب می شود؟	۱۸
بخش ۶: چه چیزهایی متقاعدسازی نیست؟	۲۲
بخش ۷: متقاعدسازی چیست؟	۲۸
بخش ۸: ویژگی ممتاز در اغلب انسان ها	۳۲
بخش ۹: اصول مهم در متقاعدسازی	۳۶
بخش ۱۰: برای بقا - بردن آقای ذهن از کجا شروع کنم؟	۴۲
بخش ۱۱: اجزای مغز انسان ها و عملکرد آن ها	۴۸
بخش ۱۲: ورود به قلعه‌ی ذهن	۵۶
بخش ۱۳: راز بزرگ فروشندگان حرفه‌ای	۶۲
بخش ۱۴: فرمول جاودانه‌ی فروش	۶۴
بخش ۱۵: هنر شنیدن	۶۶
بخش ۱۶: تفاهم چیست؟	۷۶
بخش ۱۷: اعتماد چیست؟	۷۸
بخش ۱۸: دوست داشتنی شدن	۸۴
بخش ۱۹: مرحله‌ی آخر و رسیدن به پاداش	۹۰
بخش ۲۰: نتیجه‌گیری	۹۲

مقدمه به قلم علی شیخ زاده

در جامعه‌ی امروز کسانی صاحب ارتباطات عمیق و ارزنده هستند که هنرمندند و می‌توانند مخاطبین خویش را در حوزه‌های مختلف متقاعد نمایند. در واقع هنر شفاف انداختن، هنر برقراری ارتباط، هنر متقاعدسازی و هنر خوب بودن، ارکان اصلی اقتصاد توجه را در قرن ۲۱ تشکیل می‌دهند.

خانوادگی نیز بتوانند با تعاملی سازنده، در مسیر متقاعدسازی و صد البته ایجاد فضای پذیرش با رضایت به دور از توجیه و اجبار با یکدیگر گفت‌وگو داشته باشند قطعاً از یک هم‌زیستی مسالمت‌آمیز به رونق مثبت در زندگی دست می‌یابند.

متقاعدسازی بنا به عقیده بنده یک هنر توأم با فن است که می‌تواند به عنوان مهارت، توسعه یابد. بنابراین می‌توانید با مطالعه، تحقیق و بهره‌گیری از تجربه زیسته‌ی انسان‌های موفق در عرصه‌ی متقاعدسازی، هر روز به بین مهارت، بخش‌های کاربردی تری را بیافزایید. **کتاب آقای ذهن** که نوشته‌ی دوست، خود و خلاق من، جناب آقای مهندس سعید عرفان است، با ادبیات و کلامی ساده اما موثر، می‌تواند فرصت منحصر به فردی را در مسیر مهارت‌آموزی برای تسلط بر ذهن خود و مخاطبین ایجاد نماید.

به نظر بنده کتاب آقای ذهن یک تجربه‌ی زیسته‌ی کوتاه اما مشرب است که بارها شاهد تدریس آن در محافل مختلف توسط نویسنده‌اش بوده‌ام.

بنده احساس می‌کنم مطالعه‌ی این کتاب می‌تواند برای فروشندگان، بازاریابان، مذاکره‌کنندگان و به طور کلی برای کسانی که در اندیشه‌ی برقراری ارتباطات سازنده و ارزنده هستند، مفید و کاربردی باشد. بنابراین تصور می‌کنم مطالعه و بهره‌گیری عینی از کاربردهای این کتاب می‌تواند راهگشای بسیاری از بن بست‌های ارتباطی باشد.

با آرزوی توفیق روزافزون

علی شیخ زاده

مشاور، مدرس، محقق و سخنران حرفه‌ای کسب و کار