

بسم الله الرحمن الرحيم

شناخت لایه‌های عمیق ذهن افراد

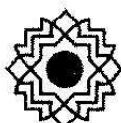
دوستان خود را به دست آورید، بر مردم تأثیر بگذارید

نویسندگان

کریستوفر هادنگی | ست سلیمان

ترجمه

سعید جوی‌زاده | علیرضا احمدیان



ناشر آکادمیک
ACADEMIC PRESS

سرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

هادنگی، کریستوفر Hadnagy, Christopher

شناخت لایه‌های عمیق ذهن افراد، دوستان خود را به دست آورید، بر مردم تأثیر بگذارید/ نویسندگان

کریستوفر هادنگی، ست شولمن، ترجمه سعید جوی زاده، علیرضا احمدیان

تهران: انتشارات آکادمیک، ۱۴۰۰

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

۲۰۹ص: مصور

شابک

978-622-5657-10-2

وضعیت فهرست نویسی

فبا

یادداشت

عنوان اصلی: Human hacking : win friends, influence people, and leave them better off for having met you, 2021

عنوان دیگر

دوستان خود را به دست آورید، بر مردم تأثیر بگذارید

موضوع

مهندسی اجتماعی Social engineering هکرها Hackers

ارتباط بین اشخاص Interpersonal communication

شولمن، ست Schulman, Seth

شناسه افزوده

جوی زاده، سعید، ۱۳۵۷ - مترجم

شناسه افزوده

احمدیان، علیرضا، ۱۳۶۲ - مترجم

شناسه افزوده

۶۶۸HM

رده بندی کنگره



نشر آکادمیک
ACADEMIC PRESS

شناخت لایه‌های عمیق ذهن افراد

نویسندگان	کریستوفر هادنگی ست شولمن
مترجمین	سعید جوی زاده علیرضا احمدیان
انتشارات	آکادمیک
چاپخانه	دانشگاه خوارزمی
شابک	۹۷۸-۶۲۲-۵۶۹۷-۱۰-۲
نوبت چاپ	اول / ۱۴۰۰
شمارگان	۵۰۰ نسخه
قیمت	۹۵,۰۰۰ تومان

خیابان شهروندی شمالی، خ هویزه غربی، خ یوسفی، بلاک ۷ طبقه دوم



Academicpress



۰۲۱-۲۸۴۲۲۹۴۸۴

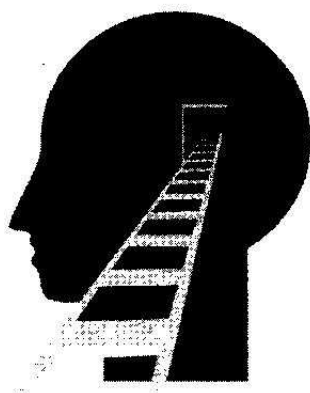


Academicpress.ir



Academicpubl@gmail.com





فهرست مطالب

۸	لطفا قبل از ادامه بخوانید و امضا کنید
۹	معرفی: ابر قدرت جدید شما
۱۳	ما کی هستیم و چه می‌کنیم
۱۴	نوع جدیدی از هک کردن
۱۸	هک کردن انسان‌ها در زندگی روزمره
۲۲	درباره این کتاب
۲۶	فصل ۱: خودتان را بشناسید تا بتوانید دیگران را بشناسید
۲۸	خودت را بشناس
۳۳	چهار نوع ارتباط ساز
۳۶	دیسک خود را روشن کنید
۳۹	بردن DISC به سطح بعدی
۴۲	خلاصه
۴۴	فصل ۲: تبدیل به فردی شوید که باید باشید
۴۶	بهانه سازی و ذهن جنایتکار
۴۹	هنر روزمره بهانه سازی
۵۴	برای بهانه دادن مانند یک حرفه ای، باید آماده شوید
۵۹	کار با PREPARE

- قدرت یک شروع خوب ۶۴
- فصل ۳: میخ به رویکرد ۶۷**
- از دوستان اسکیت باز و اکسی توسین ۶۹
- بدون قربانی کردن روح خود، ارتباط برقرار کنید ۷۲
- راه خود را برای ارتباط درگیر کنید - و از "هشت" استفاده کنید ۷۶
- تکنیک شماره ۱: ایجاد محدودیت‌های زمانی مصنوعی ۷۸
- تکنیک شماره ۲: سرعت صحبت کردن را تنظیم کنید ۷۸
- تکنیک شماره ۳: درخواست همدردی یا کمک کنید ۷۹
- تکنیک شماره ۴: نفس خود را معلق کنید ۸۰
- تکنیک شماره ۵: شخص مورد علاقه را تأیید کنید ۸۱
- تکنیک شماره ۶: با QUID PRO QUO ارتباط برقرار کنید ۸۱
- تکنیک شماره ۷: بده نایگیر ۸۲
- تکنیک شماره ۸: انتظارات خود را مدیریت کنیم ۸۳
- یادداشتی در مورد PROPS ۸۴
- چگونه یک هکر را هک کنیم ۸۵
- فصل ۴: آنها را وادار کنید که بخواهند به شما کمک کنند ۸۷**
- هفت اصل که زندگی شما را تغییر می‌دهد ۹۰
- اصل شماره ۱: متقابل ۹۰
- اصل شماره ۲: امتیاز ۹۲
- تکنیک شماره ۳: کمیابی ۹۴
- اصل پنجم: اثبات اجتماعی ۹۵
- اصل ششم: اختیار ۹۶
- اصل هفتم: دوست داشتن ۹۸
- «عضلات» را تحت تأثیر خود قرار دهید ۹۹
- گارد امنیتی نهایی ۱۰۲
- فصل ۵: آنها را وادار کنید که بخواهند به شما بگویند ۱۰۶**
- از هر کسی بخواهید هر چیزی را به شما بگوید ۱۰۸

۱۱۰.....	همه به یک کمند جادویی نیاز دارند.....
۱۱۲.....	هفت گام برای استخراج موثر.....
۱۱۶.....	بردن Elicitation به سطح بعدی.....
۱۱۶.....	۱) اظهارات آشکارا نادرست یا غیرمنطقی بیان کنید.....
۱۱۷.....	۲) به افراد یک براکت بدهید.....
۱۱۸.....	۳) به آنها کمک کنید تا تصور کنند شما چیزی یا کسی را می‌شناسید.....
۱۱۹.....	۴) تظاهر به ناباوری.....
۱۱۹.....	۵) حقایق گزارش شده را نقل کنید.....
۱۲۰.....	راه خود را به یک اتصال عمیق تر هک کنید.....
۱۲۳.....	فصل ۶: فریبکاری را در مسیر خود متوقف کنید.....
۱۲۵.....	دستکاری را متوقف کنید.....
۱۲۸.....	اصل حساسیت.....
۱۳۱.....	چهار راه برای حساسیت.....
۱۳۱.....	مسیر شماره ۱: کنترل محیطی.....
۱۳۳.....	مسیر شماره ۲: ارزیابی مجدد اجباری.....
۱۳۶.....	راه شماره ۳: افزایش بی قدرتی.....
۱۳۷.....	راه شماره ۴: تنبیه.....
۱۳۹.....	لحظه تحول من.....
۱۴۲.....	فصل ۷: اجازه دهید بدن شما صحبت کند.....
۱۴۵.....	ترفند کوچکی که خیلی کمک می‌کند.....
۱۴۶.....	دانستن "هفت بزرگ" ارزش دارد.....
۱۴۹.....	مشاهده و بیان هفت بزرگ.....
۱۴۹.....	احساس شماره ۱: خشم.....
۱۵۰.....	احساس شماره ۲: ترس.....
۱۵۲.....	احساس شماره ۳: غافلگیری.....
۱۵۴.....	احساس شماره ۴: انزجار.....
۱۵۵.....	احساس شماره ۵: تحقیر.....

.....	احساس شماره ۶: غم و اندوه	۱۵۶
.....	احساس شماره ۷: شادی	۱۵۷
.....	کار با BIG SEVEN	۱۵۹
.....	شما حساس تر	۱۶۲
.....	فصل ۸: ارائه خود را جلا دهید	۱۶۵
.....	پنج اصالت بزرگ "شکست می خورد"	۱۶۷
.....	هک شکست شماره ۱: شما خیلی مستقیم هستید	۱۶۷
.....	هک شکست شماره ۲: شما "فریم" را نفی می کنید	۱۶۹
.....	هک شکست شماره ۳: شما بیش از حد عالی هستید	۱۷۰
.....	شکست شماره ۴: شما ناشنوا هستید	۱۷۱
.....	شکست شماره ۵: شما در «پرسیدن» خیلی پرخاشگر هستید	۱۷۳
.....	اهداف خود را بشناسید اما وسواس نداشته باشید	۱۷۶
.....	اگر خوب بپرسید بیشتر می گیرید	۱۷۹
.....	فصل ۹: همه اش را بگذار کنار هم	۱۸۴
.....	ایجاد طرح کلی گفتگو	۱۸۶
.....	مرحله ۱: نقشه زمین	۱۸۷
.....	مرحله ۲: هدف خود را مشخص کنید	۱۸۸
.....	مرحله سوم: در مورد بهانه خود تصمیم بگیرید	۱۸۸
.....	مرحله چهارم: ساختمان ارتباط خود را تصور کنید	۱۸۹
.....	گام پنجم: تکنیک های بالقوه تأثیرگذاری یا استخراج را شناسایی کنید	۱۹۰
.....	مرحله ششم: بررسی دستکاری سریع را اجرا کنید	۱۹۱
.....	مرحله شماره ۷: غیر کلامی ها را تقویت کنید	۱۹۱
.....	مرحله هشتم: بررسی اصالت را انجام دهید	۱۹۲
.....	مرحله نهم: برای موارد احتمالی آماده شوید	۱۹۲
.....	مرحله ۱۰: دستاوردهای خود را تثبیت کنید	۱۹۴
.....	کار با طرح کلی گفتگو	۱۹۵
.....	سنگ های همدلی	۱۹۹

۲۰۲.....	قدردانی ها.....
۲۰۴.....	ضمیمه: DISC CHEAT SHEETS.....
۲۰۴.....	ورق قلب دیسک - "D" "THE DOMINANT".....
۲۰۶.....	برگه قلب دیسک - "I" "THE INFLUENCER".....
۲۰۷.....	ورق قلب دیسک - "S" "THE STEADY".....
۲۰۸.....	برگه قلب دیسکی - C "با وجدان".....
۲۰۹.....	درباره نویسنده.....