

۹۵, ۴, ۲۶

متقاعدسازی

۱۰ درس و ۳۸ سلاح برای نفوذ و ترغیب دیگران

و تجربیات متعددی از دنیای واقعی

تألیف: جمیل مری



انتشارات لیوسا

قمری، جمال
متقاعدسازی / جمال قمری
۱۲۸ ص.

Persuasion - Influence

مذاکره - تأثیر (روان‌شناسی) - اقناع (روان‌شناسی)
۱۳۹۵
۸ق ۷الف / BF۶۳۷
۱۵۳/۸۵۲
۴۴۱۰۷۴۹

سرشناسنامه
عنوان و نام پدیدآور
مشخصات ظاهری
عنوان اصلی
موضوع
رده‌بندی کنگره
رده‌بندی دیویی
شماره کتابشناسی ملی



■ سال چاپ: ۱۳۹۵

■ تیراژ: ۱۱۰۰ نسخه

■ چاپ: رسام

■ صحافی: منصوری

■ قیمت: ۹۵۰۰ تومان

■ نام کتاب: متقاعدسازی

■ نویسنده: جمال قمری

■ ویراستار: گیتی صفرزاده

■ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۰-۰۵۷-۳

■ نوبت چاپ: اول



۶۶۶۶۴۵۷۷ - ۶۶۹۶۳۰۳۵



۱۰۲۴۰۰۴۲



www.nashreliusa.com



instagram.com/dorsaliusa

۶۶۶۶۴۵۷۷

www.dorsabook.ir

liusaa@nashreliusa.com

telegram.me/dorsaliusa



خیابان انقلاب، بین خیابان وصال و قدس (جنب سینما سپیده)، کوچه اسکو،
پلاک ۱۲، طبقه همکف.
(کدپستی: ۱۳۸۷۳-۱۴۱۷۸)

فهرست مطالب

۷	سخنی کوتاه با خواننده
۸	ارتباط با نویسنده
۹	بخش یک: درس‌ها
۱۱	درس ۱: فن متقاعدسازی
۱۳	درس ۲: نیروی درونی
۱۵	درس ۳: قانون ۱۵/۸۵
۱۷	درس ۴: چرا نمی‌شنوید؟
۱۹	درس ۵: روان‌شناسی متقاعدسازی
۲۳	درس ۶: پیام‌ها
۲۵	درس ۷: کاشتن
۲۷	درس ۸: متقاعدسازی از مسیر نری
۲۹	درس ۹: متقاعدسازی از مسیر جانبی
۳۱	درس ۱۰: کوچک‌های بزرگ
۳۳	بخش دو: سلاح‌ها
۳۵	سلاح ۱: انتخاب
۳۷	سلاح ۲: مزو
۳۹	سلاح ۳: متقاعدسازی با سؤال
۴۱	سلاح ۴: خطوط منفعت
۴۴	سلاح ۵: فقدان
۴۷	سلاح ۶: خطوط اعتبار
۵۱	سلاح ۷: تشدید اعتبار
۵۳	سلاح ۸: اطمینان
۵۵	سلاح ۹: خُلق
۵۷	سلاح ۱۰: توافق اجتماعی

۶۰		سلاح ۱۱: تشدید توافق اجتماعی
۶۲		سلاح ۱۲: رضایت و تنوع دیگران
۶۴		سلاح ۱۳: کمیابی
۶۶		سلاح ۱۴: فکس انفجاری
۶۸		سلاح ۱۵: فوریت
۷۰		سلاح ۱۶: ادعای منطقی
۷۲		سلاح ۱۷: احساسات
۷۵		سلاح ۱۸: بیان شفاهی
۷۸		سلاح ۱۹: بیان در جمع
۸۰		سلاح ۲۰: سیاست اجرایی
۸۲		سلاح ۲۱: جانان پیام متقاعدکننده
۸۴		سلاح ۲۲: رفتار یک
۸۶		سلاح ۲۳: تعلیق
۸۸		سلاح ۲۴: اختلال
۹۰		سلاح ۲۵: پیام غیرمنتظره
۹۲		سلاح ۲۶: بخش کوچک
۹۴		سلاح ۲۷: یک اعتراف کوچک
۹۶		سلاح ۲۸: مقاومت: روان‌شناسی معکوس
۹۹		سلاح ۲۹: پیش‌متقاعدسازی
۱۰۲		سلاح ۳۰: توله‌سگ
۱۰۴		سلاح ۳۱: یک شروع خوب
۱۰۶		سلاح ۳۲: تضاد
۱۰۸		سلاح ۳۳: ترس و نجات
۱۱۲		سلاح ۳۴: پیاده‌نظام
۱۱۵		سلاح ۳۵: نقشه‌ی کامل
۱۱۸		سلاح ۳۶: درخواست اولیه‌ی کوچک
۱۲۲		سلاح ۳۷: درخواست اولیه‌ی بزرگ
۱۲۶		سلاح ۳۸: هوش متقاعدسازی

سخنی کوتاه با خواننده

کتاب حاضر، نوشتاری پیرامون مهارت‌های ارتباطی نیست. تفاوت زیادی وجود دارد بین کسی که ارتباط مناسب برقرار و اطلاعات را به راحتی به دیگری منتقل می‌کند، کلامی دلنشین دارد و به سؤالات دیگران به درستی پاسخ می‌دهد، با کسی که ترغیب‌کننده است، وجود دارد.

این کتاب، پیرامون اقنوع و نفوذ در لایه‌های غیرآگاه انسان‌ها به رشته‌ی تحریر درآمده و آخرین سلاح‌های ایجاد تغییر در ذهن و رفتار انسان‌ها را که محصول سال‌ها تجربه و پژوهش است، با شما در میان می‌گذارد.

درخواست من این است که مباحث را یک به یک و با دقت و تمرکز مطالعه و به تک‌تک جملات توجه کنید. چرا که این کتاب چکیده‌ی چکیده‌ی چکیده‌هاست! به همین دلیل، ظرایف و نقایص راوانی در آن نهفته است و بسیاری از حاشیه‌ها و سخنان کم‌اثر و کم‌ارزش از آن زدوده شده است. از طرفی آنچه پیش روی شما است، مجدداً به‌ای از فنون کاملاً کاربردی متقاعدسازی است و زمانی که از این تکنیک‌ها استفاده می‌کنید، تأثیر مستقیم آن را بر عملکرد خود در تعاملات اجتماعی مشاهده می‌نمایید.

معرفی نویسنده

جمال قری مدرس برجسته مذاکره و فروش در شرکت‌های
دانشگاه و بین‌المللی و تنها عضو ایرانی مجموعه جهانی
The New Management Network کانادا است، آزمون‌هایی از قبیل
هوش مذاکره، هوش متقاعدسازی، هوش چانه‌زنی و هوش فروش را
طی سال‌های گذشته طراحی و اجرا نموده است.
او مؤلف چندین کتاب و مقاله می‌باشد، سخنران حرفه‌ای در
همایش‌های متعددی بوده و با اتکا به سال‌ها تجربه مدیریت، فروش
و حضور در صدها جلسه مذاکره، ابزارهایی کاربردی و تأثیرگذار را به
دیگران منتقل نموده است.

خواهشمندم، ملاحظات، دیدگاه‌ها و مشکلاتی که در حین
مذاکره تجربه کرده‌اید را برایم بنویسید تا راهکارهای مرتبط با
این موارد را در آثار بعدی که در دست تألیف دارم، بیاورم.

info@jamalghamari.com