

جلب رضایت دیگران در هشت دقیقه؟!!

نویسنده: کوین هوگان

مترجم: مجید شهرابی

نشر همیشه

سرشناسه: هوگان، کوین، ۱۹۶۱. Hogan, Kevin
 عنوان و نام پدیدآور: جلب رضایت دیگران در ۸ دقیقه / نویسنده کوین هوگان؛ مترجم مجید شهرایی.
 مشخصات نشر: تهران: تمیشه، ۱۳۸۸.
 مشخصات ظاهری: ۲۴۱ ص.
 شابک: 978-964-8805-33-8
 وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا
 یادداشت: عنوان اصلی

The science of influence: how to get anyone to say yes in 8 minutes, or less!
 یادداشت این کتاب یا عنوان چگونه در کمتر از ۸ دقیقه همه را به گفتن «بله» واداریم! (دانش نفوذ)
 عنوان دیگر: چگونه در کمتر از ۸ دقیقه همه را به گفتن «بله» واداریم! (دانش نفوذ)

موضوع: موفقیت در کسب و کار
 موضوع: تأثیر (روانشناسی)
 موضوع: اقناع (روانشناسی)
 شناسه افزودن شهرایی، مجید، ۱۳۵۰، مترجم
 رده‌بندی کنگر: ۱۳۸۸ ج ۸۵۵ هـ / HF ۵۲۸۱
 رده‌بندی دیویی: ۱۵۳ / ۸۵۲
 شماره کتابشناسی ملی: ۱۹۳۱۰۲۳



نشر تمیشه

تهران - میدان انقلاب - خیابان ۱۲ فروردین - کوچه بهشت آئین - پلاک ۲۴
 تلفن: ۶۶۹۵۶۲۸۹ - همراه: ۰۹۱۴۴۲۱۲۶۹

جلب رضایت دیگران در هشت دقیقه دقیقاً

نویسنده	< >	کوین هوگان
مترجم	< >	مجید شهرایی
ویراستار	< >	مجید شهرایی
ناشر	< >	تمیشه
صفحه آرایی	< >	مژده مهرگان
نوبت چاپ	< >	اول ۱۳۹۰
تیراژ	< >	۳۱۰۰

ISBN: 978-964-8805-33-8

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۸۰۵-۳۳-۸

قیمت: ۴۰۰۰ تومان

فهرست

صفحه

عنوان

۸	در خصوص نویسنده.....
۹	پیش‌گفتار.....
۱۲	سخن ناشر.....
۱۳	فصل ۱.....
۱۳	نفوذ در دیگران برای ایجاد تغییر در آنان.....
۱۷	آیا افراد حتی می‌دانند که به واقع چه می‌خواهند؟.....
۲۳	دو شخصیتی؟.....
۲۹	سه راه و روش تغییر.....
۳۱	اما چرا؟!.....
۳۷	فصل ۲.....
۳۷	چهار ثابتهی اول.....
۳۸	اولین تاثیر.....
۴۴	نخستین برخورد.....
۴۸	درسی که از این مطلب می‌گیریم، چیست؟.....
۵۰	سیزده راز و رمز تاثیرگذاری اولیه و نفوذ در دیگران که ماندگار و همیشگی است و همچون مغناطیس عمل می‌کند.....
۵۴	فصل ۳.....
۵۴	مدل دلتای تاثیرگذاری بر دیگران.....
۵۵	هفت کلید برای ایجاد تفاهم و سازگاری در کار.....
۵۶	پلی به سوی قلب دیگران: رابطه‌ی دوستانه.....
۵۸	مهارت‌های غیر کلامی ایجاد رابطه‌ای دوستانه و آرامش‌بخش.....
۶۰	مدل دلتای ۱۲ نکته‌ای.....

۱. ایجاد و حفظ ارتباط..... ۶۰
۲. جلب رضایت دیگران برای برقراری ارتباط صمیمانه و سازگارانه..... ۶۱
۳. به کارگیری فرآیندهایی برای ایجاد ارتباط صمیمانه و تفاهم‌آمیز..... ۶۱
۴. همتا سازی..... ۶۲
۵. استفاده از لحن کلام‌تان..... ۶۳
۶. چرا سرعت نفس کشیدن مان اهمیت دارد؟..... ۶۴
۷. ژست و حالت بدن..... ۶۴
۸. دشمن مشترک..... ۶۴
۹. احترام..... ۶۶
۱۰. ابزار ارزش واقعی هر چیزی..... ۶۶
۱۱. شما در دوره‌های زندگی می‌کنید که در آن مشتریان‌تان هر چیزی را بهتر، ارزان‌تر، سریع‌تر، آسان‌تر، و مجلل‌تر و هوشمندتر می‌خواهند..... ۶۷
۱۲. توجه به حرف‌ها و خواسته‌های طرف مقابل..... ۶۷
- دادن اطلاعات اضافی و بیش از حد..... ۷۰
- تفاوت چشم‌گیر و عمده..... ۷۱
- داشتن اطلاعات مقدماتی و اولیه..... ۷۲
- تحریک و برانگیختن..... ۷۳
- ادعاهای غیرمعمول و غیرواقعی..... ۷۴
- فصل ۴..... ۷۵
- قابلیت اعتماد و اعتبار: نکته‌ی محوری و کلیدی متقاعد کردن دیگران..... ۷۵
- قابلیت اعتماد و اعتبار، نکته‌ای اساسی و محوری است..... ۷۶
- هفت روش افزایش قابلیت اعتماد و اعتبار شما
- پایه و اساس تاثیرگذاری بر دیگران..... ۸۱
- فصل ۵..... ۸۵
- اصول جدید تاثیرگذاری و نفوذ بر دیگران..... ۸۵

۸۵ مطرح کردن یک پرسش
۸۷ آزادی انتخاب ... یا مانعی بر سر راه فروش؟
۹۱ آنچه من دارم، بهترین است.
۹۲ تأثیر اعطاء و تقدیم کردن
۹۲ از زندگی شما
۹۵ رقابت، نیروی محرکه ژنتیکی برای بقاء است.
۹۶ اصل اعداد بزرگتر
	این اصل که همه‌ی ما نیاز به کسی داریم که دوستش بداریم و به او عشق
۹۹ بورزیم
۱۰۱ نه کلید طلایی
۱۰۲ فصل ۶
۱۰۲ مقدمه‌ای بر استراتژی‌های آمکا
۱۰۲ تست بهره‌ی متقاعد سازی و تاثیرگذاری شما بر دیگران
۱۰۹ کاهش مخالفت و مقاومت در روابط، کار، و زندگی
۱۱۱ دو نوع مقاومت و مخالفت
۱۱۲ غلبه بر مقاومت و مخالفت با کمک استراتژی آمکا
۱۱۵ قدرت آینده ... در زمان حال
۱۱۹ تسلط بر علم تاثیرگذاری
۱۲۵ فصل ۷
	اصول موقعیت‌سنجی، تکنیک‌های متقاعد سازی، و استراتژی‌های
۱۲۵ تاثیرگذاری
۱۲۸ سناریوی ۱
۱۲۹ سناریوی ۲
	با در آستانه‌ی در: یک استراتژی متقاعد سازی اثبات شده که منجر به
۱۳۱ شنیدن «بله» می‌شود.

تکنیک FITD	۱۳۱
سلط بر علم تاثیر گذاری: اصل اولویت و تقدم	۱۳۴
تکنیک تجدید نظر و تعدیل	۱۴۴
چگونه اکثر افراد تصمیمات بد و نادرستی می گیرند	۱۴۵
فصل ۸	۱۵۳
به کارگیری قوانین تاثیر گذاری بر دیگران	۱۵۳
۱. قانون رابطه‌ی دو جانبه و متقابل	۱۵۶
۲. قانون زمان	۱۵۷
۳. قانون مقایسه و مقابله	۱۶۳
۴. قانون دوستان و آشنایان	۱۶۶
۵. قانون توقع و انتظار	۱۶۹
۶. قانون ثبات و پایداری	۱۷۱
۷. قانون معاشرت و ارتباط	۱۷۴
۸. قانون کمیابی و نایابی	۱۷۵
۹. قانون مطابقت و هم‌رنگی	۱۷۶
۱۰. قانون قدرت	۱۷۸
فصل ۹	۱۸۱
راز مؤثر تردید و تغییر عقیده	۱۸۱
به خاطر می‌آورید؟	۱۸۲
فصل ۱۰	۱۹۰
فکر خوانی: چگونه بفهمیم که طرف مقابل در حال فکر کردن به چه چیزی است؟	۱۹۰
فصل ۱۱	۱۹۶
درباره‌اش فکر خواهیم کرد	۱۹۶

- ۲۱۱.....نیروی مؤثر کاهش انتخاب
- ۲۱۴.....مشکلات مربوط به انتخاب‌ها
- ۲۳۰.....فصل ۱۲
- ۲۳۰.....چگونه ذهن و مغز دیگران خریدار شما می‌شود؟
- ۲۳۳.....چه چیزی باعث این مشکل می‌شود؟
- ۲۳۸.....چه چیزی باعث می‌شود که شما فردی خاص و متفاوت از بقیه شوید؟

www.ketab.ir

در خصوص نویسنده

«کوبین هوگان» تا به حال ۱۱ کتاب نوشته و این کتاب از جمله پرفروش‌ترین آن‌ها است. کوبین کودکی سختی داشت. او بیشتر دوران کودکی را در فقر و نداری زیست. در آن سال‌ها، او ناچار بود فروشندگی کند تا بتواند خرج خود و خانواده‌اش را درآورد. از آن‌جا که پدرش آنان را ترک کرده بود، او مجبور بود سخت کار و تلاش کند و به مراقبت از خانواده‌ی خود - که شامل چهار برادر و خواهر همراه با مادرش بود- نیز بپردازد و مسئولیت آنان را بر عهده بگیرد.

امروز، کوبین به واقع مفتخر است که دو فرزند خوب دارد که یکی از آنان نیز نوجوان فعال و پرشوری است.

این کتاب به واقع مبحثی جدید در خصوص تاثیرگذاری بر دیگران است و باعث تغییر و شیوه‌ی فکر کردن در این باره می‌شود. من مجموعه‌ای از مهم‌ترین و عمیق‌ترین عوامل تاثیرگذاری را گردآوری کرده و به روشی ساده و قابل فهم برای همگان مطرح نموده‌ام. در این کتاب از تحقیقات و پژوهش‌های علمی استفاده نموده و آن‌ها را در جهان واقعی امتحان کرده‌ام. من این مطالب را به روشی کاربردی شرح داده‌ام.

برخی از اطلاعات موجود در این کتاب، اطلاعاتی است که خودم برحسب تصادف و کاملاً به صورت اتفاقی پی برده‌ام. سپس آن‌ها را در دنیای واقعی امتحان کرده‌ام. شما از آنچه یاد می‌گیرید، متعجب و حیرت زده خواهید شد. قرار است که شما در روش ارتباطی خود با دیگران - اعضای خانواده، دوستان، همکاران، اقوام - تغییراتی به وجود آورید. این تغییرات شامل تغییراتی دائمی در رفتار دیگران نیز می‌شود.

در این کتاب یاد می‌گیرید که چگونه موفق به انجام چنین تغییراتی شوید. شما می‌توانید روی مطالب موجود در این کتاب حساب کنید!

بناست که این کتاب باعث تغییراتی در طرز فکر و نوع نگرش شما

شود، و این بدان معناست که قصد دارد زندگی‌تان را تغییر دهد. آماده‌ی ایجاد تغییراتی در زندگی خود باشید. مہیای انجام تغییراتی در روش فکری خود شوید. شما تا به حال چنین کتابی نخوانده‌اید. از خواندنش لذت برده و به اطلاعات و رازهای جالبی در خصوص افکار خود و دیگران نیز پی ببرید!

کوین هوگان

www.ketab.ir

همه ما بخشی عمده از زندگی خود را در ارتباط با دیگران سپری می‌کنیم یا در فکر آن به سر می‌بریم. تحقیقات، نشان داده است که ۷۵ درصد اوقات روزانه ما صرف ارتباط با دیگران می‌شود و شاید بتوان گفت ۷۵ درصد موفقیت‌های ما نیز به روابط ما با دیگران وابسته است. از همین رو، در دهه‌های اخیر، توجه زیادی به مبحث «مهارت در روابط (تعامل) اجتماعی» شده است. این نکته که برخی انسان‌ها تعامل‌گران ماهرتری هستند، باعث شده تا پژوهش‌های دقیق و منظمی درباره ماهیت و کارکردهای «تعامل اجتماعی» و عوامل تأثیرگذار بر آن، انجام شود. تحقیقات، نشان می‌دهد که عوامل بسیاری در «تعامل اجتماعی ماهرانه» و «تأثیرگذاری» و «ایجاد محبوبیت» نقش دارند.

این کتاب سعی دارد با ارائه راهکارهای مناسب، سریع و قابل استفاده روش‌های توسعه و بهبود مهارت روابط اجتماعی را به خواننده خود

منتقل نماید. امید است تلاش‌های انجام شده مورد توجه شما خوانندگان گرامی قرار گیرد.

در پایان می‌خواهم از تمامی دوستان، بخصوص آقای مهندس سفیدپور که مرا در این راه یاری نموده‌اند کمال تشکر و قدردانی را نمایم.

به امید فردایی روشن‌تر

مدیر نشریه تمیشه

سعید حسنی

www.ketab.ir