

۱۵۵۱۰۴۳
۱۸۲۰

مقاعدسازی

۱۰ درس و ۳۸ سلاح برای نفوذ و ترغیب دیگران

و تجربیات متعددی از دنیای واقعی

تألیف: جمال تهرانی

www.ketab.ir



انتشارات یوسا

قمری، جمال
مقارعتسازی / جمال قمری
۱۲۸ ص

Persuasion - Influence

مذاکره - تأثیر - اقناع (روانشناسی)

۸ق ۱۷ الف / BF۶۳۷

۱۵۳/۸۵۲

۴۴۱۰۷۴۹

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



انتشارات لیوسا

- نام کتاب: مقارعتسازی
- نویسنده: جمال قمری
- ویراستار: گیتی صفرزاده
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۳۴۰-۰۵۷-۳
- نوبت چاپ: هفتم
- سال چاپ: ۱۴۰۲
- تیراژ: ۲۰۰ نسخه
- چاپ: میامی
- صحافی: میامی
- قیمت: ۱۱۰۰۰۰ تومان



۶۶۴۶۹۵۹ - ۶۶۹۶۳۰۳۵



۳۰۰۰۲۴۰۰۴۲



www.nashreliusa.com



instagram.com/dorsaliusa

۶۶۴۶۴۵۷۷

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 نه می‌شنوید؟
۱۹	درس ۵: روان‌شناسی متقاعدسازی
۲۳	درس ۶: پیام‌ها
۲۵	درس ۷: کاشتن
۲۷	درس ۸: متقاعدسازی از مسیر میانی
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: خلق
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: سؤالات اجرایی
۸۲	سلاح ۲۱: جانمایی پیام متقاعدکننده
۸۴	سلاح ۲۲: زیگاریک
۸۶	سلاح ۲۳: تطبیق
۸۸	سلاح ۲۴: اختلال
۹۰	سلاح ۲۵: پیام غیر منطقی
۹۲	سلاح ۲۶: بخش کوچک
۹۴	سلاح ۲۷: یک اعتراف کوچک
۹۶	سلاح ۲۸: مقاومت: روان‌شناسی معکوس
۹۹	سلاح ۲۹: پیش‌متقاعدسازی
۱۰۲	سلاح ۳۰: توله سگ
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 درستی به دیگران منتقل می‌کند، کلامی دلنشین دارد و به سؤالات دیگران به درستی پاسخ می‌دهد، با کسی که ترغیب‌کننده است، وجود دارد.

این کتاب، پیرامون نحوه نفوذ در لایه‌های غیرآگاه انسان‌ها به رشته‌ی تحریر درآمده و مهم‌ترین 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 یک‌به‌یک و با دقت و تمرکز مطالعه و به تک‌تک جملات توجه کنید. چرا که این کتاب چکیده‌ی چکیده‌ی چکیده‌هاست! به همین دلیل، ظرایف و دقایق فراوانی 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، مجموعه‌ای 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 قمزی مدرس برجسته مذاکره و فروش در شرکت‌های داخلی 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، مقاله می‌باشد، سخنران حرفه‌ای در همایش‌های متعددی بوده و با انگیزش و 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، بیان کنم.

info@jamalghamari.com