

مهارت‌های تأثیر گذاری و

نفوذ کلام

محمد رضا آل یاسین

www.ketab.ir

سرشناسه : آل یاسین، محمدرضا، ۱۳۲۸ -
 عنوان و نام پدیدآور : مهارت‌های تأثیرگذاری و نفوذ کلام / محمدرضا آل یاسین.
 مشخصات نشر : تهران: هامون،
 مشخصات ظاهری : ۱۵۸ ص.
 شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۶۵۳۸۳۷-۵
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 موضوع : ارتباط گفتاری.
 موضوع : سخنرانی.
 موضوع : روابط بین اشخاص.
 رده بندی کنگره : ۹ م ۹ / آ ۷ / ۴۱۲۱ / P
 رده بندی دیویی : ۸۰۸/۵
 شماره کتابشناسی ملی : ۱۱۴۱۲۵۳



انتشارات هامون

تلفن: ۶۶۴۸۸۳۸۰ - تلفکس ۶۶۹۷۳۸۶۶ - همراه ۹۱۲۳۳۷۱۵۶۶

مهارت‌های تأثیرگذاری و نفوذ کلام

تألیف و گردآوری: محمدرضا آل یاسین

ویراستار: مونا آل یاسین

حروفچینی: فروغ

چاپ اول: ۱۳۸۷

تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه

تمام حقوق محفوظ است.

شابک : ۹۷۸-۹۶۴-۶۵۳۸۳۷-۵

ISBN: 978-964-653837-5

قیمت: ۲۲۰۰ تومان

فهرست

۷..... مقدمه

۱۲..... فصل اول: نیروی شگفت‌انگیز کلمات

کلمات: ابزار تأثیرگذاری بر ذهن / صدای
شما ... گذرنامه موفقیت / چگونه صدای
شما بر دیگران تأثیر می‌گذارد؟ / رسانی
صدا / کیفیت صدا / درجه صدا / سرعت و
آهنگ صدا / انواع صداهای ناموزون که به
ارتباطات آسیب می‌رساند / تقویت صدا /
اهمیت لحن بیان

۲۶..... فصل دوم: موانع ارتباطی و شیوه غلبه بر آنها

۱- عدم درک طرف مقابل / ۲- عدم
توانایی در استفاده از بازخورد / ۳- سخن
نسنجیده و نامناسب / ۴- بی‌احترامی به
عقاید دیگران / ۵- بی‌توجهی به حساسیت
دیگران / ۶- انتظارات مبهم و نامشخص /
۷- رفتار این یا آن / ۸- برداشت نادرست

۴۱..... فصل سوم: با روابط عمومی مناسب مردم را شیفته خود کنید

تغییر الگوهای ذهنی و رفتاری / اهمیت
روابط عمومی / روابط عمومی چیست و در
موفقیت فردی چه تأثیری دارد؟ / نقش
همدلی در ارتباط مؤثر / رهنمودهایی برای
بیشترین تأثیرگذاری / وضعیت کنونی شما
در تأثیرگذاری

فصل چهارم: تأثیر کلام، گذرگاهی به سوی قدرت ۵۲

جذاییت کلام / متقاعد سازی، هنری اکتسابی
است / سنجش جذاییت کلام / گسترش
حلقه نفوذ / شش رهنمود برای گسترش
حلقه نفوذ / چگونه بر اثربخشی کلمات
ببفزاییم / نقش جاذبه شخصیت در
تأثیرگذاری بر دیگران / ویژگیهای جاذبه
شخصیت / درک افراد از طریق توجه به
طبع و مزاج / جهت‌گیریهای ارتباطی /
نقش تصاویر ذهنی / روش ترسیم تصاویر
ذهنی / انواع ذهن و شیوه تأثیرگذاری بر
آنها / چگونه افراد را با خود هم‌افز کنیم؟ /
استفاده از ریسمان طلایی ارتباطات

فصل پنجم: کلمات نیروی محرکه زندگی شما ۷۸

نقش انگیزه در موفقیت / انگیزه چیست؟ /
نظریه انگیزش مزلو / عوامل انگیزه‌بخش /
شیوه عملکرد انگیزه / پنج انگیزه عمده و
طریقه عملکرد آن / خصوصیات فردی که
دارای انگیزه است / انگیزه برای حفظ آبرو
/ انگیزه برای حفظ امنیت / انگیزه
برای کسب پول / چهارگام عمده برای ایجاد
انگیزه / برانگیختن افراد از طریق کلمات

فصل ششم: هنر سخن گفتن ۹۴

چگونه هنر سخن گفتن را تقویت کنیم /
وقت مناسب برای سخن گفتن / چگونه سر
صحبت را با دیگران بازکنیم؟ / سرعت کلام
/ در سطح درک شنونده سخن بگویید / بار

احساسی کلمات / نقش شور و احساس در
تأثیر کلام / با افراد بی تفاوت معاشرت نکنید
/ تأثیر مخرب احساسات منفی بر روابط /
خشم / نگرانی / ترس و نفرت و تردید /
شیوه تأثیرگذاری بر افراد خشمگین /
کلمه‌های ساده و پرمعنا کالای شما را به
فروش می‌رساند

فصل هفتم: ارتباط موفقیت‌آمیز با زبان غیر کلامی ۱۲۰
صورت ظاهر / حالت چهره / تماس چشمی / آشنایی با بعضی از
ارتباطات غیرشفاهی

فصل هشتم: ان، الی، بی: تکنولوژی جدید ارتباطات ۱۳۸
نقش زبان غیر کلامی در ان، ال، بی

فصل نهم: چگونه سخنران خوبی باشیم ۱۴۳
معرفی سخنران / پذیرفتن سخنران از سوی
حضار / نخستین ارتباط با حضار / انتقال
پیام به حضار / درباره نیازهای مردم سخن
بگویید / چگونه ذهن افراد را به سخنانمان
متمرکز کنیم؟ / استفاده از زبان غیر کلامی در
سخنرانی / تقویت سخنرانی / پایان
بخشیدن به سخنرانی / چگونه خود را
به‌عنوان سخنران ارزیابی کنیم؟ / جدول
ارزیابی وضعیت سخنرانی

مقدمه

آیا خودتان را می‌شناسید؟ آیا با کلماتی که می‌تواند در کار و زندگی یاریتان کند آشنا هستید؟ آیا آماده‌اید که توانایی‌های باطنی‌تان را به خدمت درآورید و در پرتو اشتیاق و شهامت موانع را از سر راهتان بردارید و در شئون مختلف اجتماعی و حرفه‌ای دروازه‌ها را به روی خود بگشایید؟ آیا مایلید که رهبر و فرمانده افکار و اعمال‌تان باشید و ماهرانه بر دیگران تأثیر گذارید؟ آیا برای دستیابی قطعی به آمال و آرزوهایتان توانایی‌های خویش را بیدار کرده‌اید؟ آیا می‌توانید گفته‌هایتان را چنان در قالب کلام بریزید که دیگران به درستی سخنانتان را بفهمند و تحت تأثیر قرار گیرند؟ آیا می‌توانید با ابزار سخن اعتماد دیگران را به سوی خویش جلب کنید؟ آیا در مقام داوری می‌توانید نقطه نظرهایتان را با کلماتی مناسب و قابل فهم و اثربخش بیان کنید؟ آیا پیامهای شما قصد و منظورتان را منتقل می‌کند؟ اگر پاسخ‌هایتان به تمام پرسش‌های فوق مثبت است، به شما تبریک می‌گوییم. چرا که پیشاپیش به اهرم نیرومند تأثیرگذاری و نفوذ کلام مجهزید و اگر بعضی از پاسخ‌هایتان منفی است، به شما نوید می‌دهیم

که کتاب خودآموز گام به گام تأثیرگذاری و نفوذ اکنون در اختیار شماست و از این لحظه تحت اقتدار و تأثیر روانشناسی علمی ارتباطات هستید و برای تبدیل پاسخ‌های منفی به مثبت ضرورت دارد مطالب این کتاب را به دقت خوانده و مو به مو به مرحله اجرا گذارید.

به هر حال ما در زمینه روابط اجتماعی مان به یک انقلاب نیاز داریم؛ باید در شیوه معاشرت خود تجدیدنظر اصولی کنیم و این بخش حیاتی زندگی خویش را به مقدار زیاد بهبود بخشیم و این همان نکته‌ای است که این کتاب قویاً آن را پیگیری می‌کند و البته تردیدی نباید داشت که این مهم مستلزم تلاش فراوان است. یافتن دوستان شایسته، موفقیت در کسب و کار، کسب آرامش، شادمانی و محبت پاداش کسانی است که از اصول صحیح روابط عمومی پیروی می‌کنند. اگر با این اصول آشنا شوید و آنها را معیار معاشرت با مردم قرار دهید تلاش‌هایتان در جنبه‌های مختلف زندگی سریعتر و آسانتر به ثمر می‌رسد.

از آنجایی که ارتباطات شامل طیف گسترده‌ای از تبادلات کلامی و غیرکلامی است یادگیری این فنون و تکنیک‌ها به شما امکان می‌دهد که در محیط خانه و کسب و کار ذهن دیگران را تحت سیطره خود درآورید و در جهت اهدافتان هدایت کنید و با چند حرکت تاکتیکی رشته‌های صمیمیت را بگسترانید و بیش از این موفقیت را در انتظار نگذارید.