

نفوذ و تاثیر گذاری
برای دامیز

الیزابت کوهنکه

سحر عزتی

بیتا

www.ketab.ir

سرشناسه: کوهنکه، الیزابت
 عنوان و نام پدیدآور: نفوذ و تاثیرگذاری برای دامیز / الیزابت کوهنکه: سحر عزتی.
 مشخصات نشر: تهران، آتیس، ۱۳۹۴.
 مشخصات ظاهری: ۱۱۴ ص.
 شابک: 978-600-95240-0-6
 وضعیت فهرست‌نویسی: فیا
 یادداشت: عنوان اصلی: Increase your influence in a day for dummies
 موضوع: تاثیرگذاری و نفوذ
 موضوع: ارتباط
 شناسه افزوده: عزتی، سحر - مترجم
 رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۴ الف۱۷/ک۹BF۷۷۴
 رده‌بندی دیویی: ۱۵۳/۸۵۲
 شماره کتابشناسی ملی: ۳۷۵۲۷۵



دفتر اشارات: خیابان انقلاب، خیابان دانشگاه بن بست پورجوادی، پلاک ۱، طبقه دوم

تلفن: ۶۶۴۰۹۲۲۰ - ۶۶۴۶۵۸۸۱

 www.damiz.ir

■ نفوذ و تاثیرگذاری برای دامیز

- ◆ مؤلف: الیزابت کوهنکه
- ◆ مترجم: سحر عزتی
- ◆ نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۴
- ◆ قیمت: ۶۰۰۰ تومان
- ◆ مدیر فنی: علیرضا فرهنگد
- ◆ طراح جلد: تکتم سلمانی
- ◆ ناشر: آتیس
- ◆ ویراستار: حمیدرضا زهره‌وند
- ◆ تیراژ: ۲۰۰۰ نسخه
- ◆ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۵۲۴۰-۰-۶
- ◆ طراحی و صفحه‌آرایی: آتلیه گرافیک آتیس
- ◆ کلیه حقوق مادی و معنوی محفوظ می‌باشد

مرکز پخش: نشر و پخش درس، تلفن: ۶۶۴۶۶۹۵۹ - ۶۶۹۶۳۰۳۵

آدرس: خیابان انقلاب، بین خیابان وصال شیرازی و قدس، کوچه اسکو، پلاک ۱۲، طبقه همکف

فهرست

| | |
|----|---|
| ۷ | مقدمه |
| ۸ | درباره این کتاب |
| ۸ | تصور ما درباره شما |
| ۸ | تصویرهای به کار رفته در کتاب |
| ۱۱ | فصل یکم: زمینه‌سازی برای ترغیب و تأثیر |
| ۱۲ | تعریف ترغیب و تأثیر |
| ۱۲ | تمایز ترغیب و تأثیر |
| ۱۴ | متفاوت با اغوا |
| ۱۵ | بهره‌گیری از قدرت ترغیب |
| ۱۷ | شناخت الگوهای انگیزش |
| ۱۸ | ترغیب از روی اخلاقیات |
| ۱۹ | استفاده از تأثیرگذاری |
| ۲۲ | ادغام ترغیب و تأثیرگذاری |
| ۲۶ | شناخت نتایج مطلوبی که می‌خواهید به آن دست یابید |
| ۲۶ | شناخت بهتر آنچه می‌خواهید |
| ۲۷ | احترام به دیگران |
| ۲۸ | همکاری با یکدیگر برای رسیدن به اهدافتان |
| ۲۹ | پذیرش مشتاقانه خصوصیات فردی تأثیرگذار و ترغیب‌کننده |
| ۳۰ | زمینه‌سازی برای ترغیب و تأثیرگذاری |
| ۳۰ | نشان دهید که معتمد هستید |
| ۳۲ | اثبات اعتمادبه‌نفس |
| ۳۲ | رفتاری مطابق با اخلاقیات |
| ۳۳ | داشتن ذهنی متعادل و مثبت |
| ۳۴ | هدفمند و عمل‌گرا بودن |
| ۳۵ | تمرکز بر نتایج برنده برنده |
| ۳۷ | فصل دوم: انجام کارها با کمک دیگران |
| ۳۹ | اثبات دوست‌داشتنی بودن‌تان |

- ۴۰..... تأکید بر جذابیتان
- ۴۵..... پیدا کردن شباهت‌ها
- ۴۵..... ارزش‌های مشترک
- ۴۶..... حس مشترک در پوشش
- ۴۶..... علایق و پیشینه‌های مشابه
- ۴۷..... تحسین دیگران
- ۴۷..... تحسین قدرتمندانه
- ۵۱..... تکیه بر تعامل
- ۵۲..... اولین بودن برای پیشی گرفتن
- ۵۷..... مذاکره و توافق
- ۵۹..... تشویق به پیروی از تعهدها
- ۶۰..... بازی به نیت توافق
- ۶۱..... ایجاد تعهد در دیگران
- ۶۲..... هم‌رنگی با جماعت
- ۶۳..... جمع خود را بسازید
- ۶۶..... شناخت و پاسخ به فشار و نیاز افراد گروه
- ۶۷..... اظهار قاطعیت در قدرت
- ۶۸..... بیشترین بهره‌وری از لقب‌ها و جایگاه‌ها
- ۷۰..... لباس پوشیدن همانند مقامات
- ۷۲..... نمود تخصص
- ۷۳..... رویارویی با چالش
- ۷۳..... عملکرد خلاقانه
- ۷۴..... ایجاد ارتباط
- ۷۶..... اطاعت بیش از حد
- ۷۷..... تأکید بر انحصاری بودن
- ۷۹ فصل سوم: رهبری کردن با مثال‌های ساده؛ ایجاد تغییر بزرگ به آرامی**
- ۸۱..... ابراز خود متفاوتان
- ۸۱..... تنظیم رفتار
- ۸۴..... تغییر محیط
- ۸۵..... بازگشت انرژی

| | |
|-----|-------------------------------|
| ۸۶ | برگرداندن عبارت‌های ناخوشایند |
| ۸۹ | خنثی کردن رفتارهای عجیب |
| ۹۳ | خلاقیت |
| ۹۴ | کشف فرصت‌ها |
| ۹۶ | سرمایه‌گذاری در موقعیت‌ها |
| ۹۸ | ایجاد اتحاد استراتژیک |
| ۱۰۰ | ایجاد تغییر با یکدیگر |
| ۱۰۵ | عمق بخشیدن به بحث |
| ۱۰۹ | فصل چهارم: نتیجه‌گیری |
| ۱۱۲ | معرفی سایت |
| ۱۱۳ | درباره نویسنده |

..... مقدمه

دوست دارید چگونه باورها و رفتار دیگران را به گونه‌ای تغییر دهید که به پیشنهادها، درخواست‌ها و طرح‌های شما پاسخ مثبت بدهند؟ دوست دارید چگونه دیگران را به روشی اخلاقی متقاعد و تحریک کنید تا کاری را انجام دهند که شما می‌خواهید؟ اگر چنین اهدافی دارید، این کتاب را بخوانید.

ترغیب و تأثیر به معنی هدایت افراد برای تصمیم‌گیری بر پایه اطلاعاتی صحیح و ارتباط منطقی با شماست تا بهترین کاری را انجام دهند که به نفع خودشان هم باشد. ترغیب‌کنندگان و تأثیرگذاران باهوش برای کسانی که می‌خواهند بر آنها تأثیر بگذارند، احترام قائل می‌شوند. تأثیرگذاران و ترغیب‌کنندگان از طریق گفتار و رفتار به دنبال کشف این مسئله هستند که فرد مقابل چطور انسانی است.

تأثیرگذاران و ترغیب‌کنندگان موفق به افرادی که می‌خواهند تحت تأثیر قرار دهند، احترام می‌گذارند. موفق‌ترین تأثیرگذاران می‌دانند چه می‌خواهند و چگونه دیگران را متقاعد کنند که به نفع نیازها و علایق همه باشد.

درباره این کتاب

مجموعه کتاب‌های «برای دامیز»، طوری طراحی شده است که بتوان مطالب آن را طی یک یا چند روز مطالعه کرد؛ البته به شرطی که به اندازه کافی وقت بگذارید. ما بر روی بعضی مهارت‌های کلیدی و نگرش ذهنی لازم برای تأثیرگذاری بر دیگران تمرکز می‌کنیم که همه آنها را به راحتی می‌توان سریع اجرا کرد. شما باید اطلاعات کافی داشته باشید تا بتوانید به سرعت توانایی خود را برای تأثیر بر دیگران افزایش دهید.

تصور ما درباره شما

با اینکه نقص‌های مربوط به تصورها را می‌دانیم، تصور می‌کنیم که شما علاقه‌مند به ترغیب و تأثیرگذاری هستید و اندکی هم در این زمینه اطلاعات دارید. می‌خواهید توانایی خود را در ترغیب و تأثیر بر دیگران افزایش دهید. می‌خواهید بر دستاورد کنونی خود متمرکز باشید و به پیشنهادهای ارائه شده در این کتاب پاسخ دهید. بهترین جنبه وجودی خودتان را برای دیگران می‌خواهید.

تصویرهای به کار رفته در کتاب

این شکل‌ها نکته‌هایی را به شما تذکر می‌دهد، خطرهایی که باید از آن برحذر باشید یا اطلاعاتی که فکر می‌کنیم برایتان مفید است. این نکته‌ها را به صورت‌های زیر آورده‌ایم:

در حالی که ممکن است برای بهبود مهارت ترغیب و تأثیرگذاری، نیازی به خواندن این اطلاعات نداشته باشید، شاید برایتان جالب باشد.



اگر از خواندن فصل‌های کتاب، مطلبی را به خاطر نیاورید، این شکل نکته‌های مهمی را برای بهره‌وری آتی برایتان مشخص کرده است.



بیانگر نظریه‌ای است که باعث صرفه‌جویی در زمان و پیشگیری از سردرگمی شما می‌شود.



ارائه‌دهنده روش‌ها و نظریه‌های ساده‌ای است که به تقویت مهارت ترغیب و تأثیرگذاری شما کمک می‌کند.



برای دریافت اطلاعات بیشتر به صفحه اختصاصی این کتاب در سایت دامیز مراجعه کنید.



WWW.KETABDAMIZ.COM