

برنامه ریزی عصبی، زبانی (NLP) در زندگی، کار و تجارت برای همگان

لین کوپر

مترجم
مریم مفتاحی



انتشارات تهران



انتشارات تهران

برنامه ریزی عصبی، زبانی (N.L.P)
در زندگی، کار و تجارت
نویسنده: لین کوپر
مترجم: مریم مفتاحی
ویراستار: لاله عبدحق



نشرالما

ناشر: انتشارات تهران (با همکاری نشرالما)

حروفچینی: شبستری

نوبت چاپ دوم، ۱۳۹۷

لیتوگرافی و چاپ: دیبا

یراژ: ۷ نسخه

نشر: خوانی و نظارت بر چاپ: علیرضا دوستی

صفحه بندی: کاوه پژوهان

کتاب: ۲-۵-۲۹۱۱-۹۶۴-۹۷۸-۹۷۸-۹۶۴-۲۹۱۱-۵۵-۴ ISBN: 978-964-2911-55-4

کلید: رتق بلی ناشر محفوظ است.

Cooper, Lynne لین کوپر

برای: برنامه ریزی عصبی، زبانی (N.L.P) در زندگی، کار و

تجارت: دیبا

نشر: انتشارات تهران: ۱۳۹۲

۵-ص: مصو: جدول

۳: سری: باب ها: دامی: ای همگان

۴-۵۵-۹۱۱-۴۰-۹۸۰

فیبا

۱۳۹۲ Business NLP

۲۰۰۸

برنامه ریزی روانی و زبانی

آموزش حین خدمت

کارآمدی سازمانی

موفقیت در کسب و کار

مترجم: مریم، ۱۳۲۳ -

۱۳۹۲ ۱۵۸۱ ۲۰۸۳۱۵

۱۵۸۱

۳۰۸۳۱۵

سرشناسه

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

فروست

شلیک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

شناخته افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی

تهران، خیابان پاسداران، چهارراه پاسداران، شماره ۵۱۴:

صندوق پستی: ۴۸۷ - ۱۹۵۸۵

تلفن های انتشارات: ۲۲۷۶۰۶۹۸، ۲۲۷۶۰۶۹۹، ۲۲۵۴۵۲۱۹

تلفکس: ۲۲۵۶۹۸۰۱؛ مرکز بخش: ۶۶۹۷۴۱۷۷، ۶۶۹۵۹۹۵۸

شما می توانید: کتاب های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات تهران تهیه فرمایید.

قیمت: ۴۱۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

۱۹	بخش یک: تفاوت‌هاست ۵ تمایز ایجاد می‌کند
۲۱	فصل اول: کار و تجارت برتر به کمک N.L.P
۲۲	برنامه‌ریزی مجدد ذهن برای کسب موفقیت
۲۳	تعریف N.L.P
۲۴	بررسی و مطالعه
۲۵	تعاریف دیگر
۲۶	ارزیابی N.L.P بر روی کار و زندگی شخصی
۲۸	کاربرد N.L.P در کار و تجارت
۲۹	تقویت تأثیرگذاری بین فردی
۳۴	پیش به سوی قله موفقیت
۳۷	کسب نتایج بهتر در کار و تجارت
۴۱	فصل دوم: عبور از موانعی که سد راه موفقیت هستند
۴۲	کاربرد N.L.P در محیط کار
۴۴	نیل به اهداف دست‌نیافتنی
۴۵	برخورد با مشکلات توسط تحلیل ریشه‌ای
۴۶	تمرکز بر نتایج مطلوب
۴۷	توجه به چیزهایی که توجه نمی‌کنید
۴۷	تحسین حواس پنجگانه
۴۸	رشد خودآگاهی
۴۹	شناخت انگیزه‌های رفتاری دیگران
۵۱	افزایش انعطاف‌پذیری برای رسیدن به نتایج بهتر
۵۳	برقراری ارتباط مثبت

۵۴	بهره‌مندی از N.L.P در محیط کار
۵۲	احترام به نظرات دیگران
۵۷	تغییر عملکرد
۵۸	پذیرش مسئولیت
۶۰	حفظ شرافت
۶۳	فصل سوم: استفاده از اصول N.L.P در محیط کار
۶۴	درک دنیا با روش خود
۶۵	واکنش براساس نقشه خود
۶۷	رفتار براساس نیت
۷۰	پذیرش بازخورد، فرار از ترس شکست
۷۱	حذف شکست
۷۲	مسئولیت‌پذیری، برای برتری ارتباط بهتر
۷۴	تأثیرگذاری اختیاری نیست
۷۵	بدانید آنچه را که نیاز دارید در اختیار دارید
۷۶	افزایش انعطاف‌پذیری برای ایجاد تغییر
۷۷	اقدام به روشی متفاوت
۷۸	انعطاف‌پذیری برای کسب امتیاز
۸۰	استقبال از سایر گزینه‌ها
۸۱	استفاده مؤثر از اصول N.L.P
۸۳	بخش دوم: برقراری روابط مؤثر کاری
۸۵	فصل چهارم: درک بهتر، موفقیت بیشتر از طریق ارتباط
۸۶	متقاعد کردن دیگران
۸۷	برقراری ارتباط، فراتر از واژگان
۸۸	تمرکز بر قدرت جمع
۸۹	پاسخ به واکنش‌های دیگران
۹۰	پذیرش مسئولیت ارتباطات
۹۱	کار با نقشه‌های متفاوت جهان

۹۳	قضاوت از روی نقشه خود
۹۴	پالایش کردن: ترسیم نقشه‌های فردی
۱۰۶	مهارت ارتباط

فصل پنجم: درک افراد برای نفوذ بیشتر بر آنها

۱۱۰	تجلیل از حواس
۱۱۱	فهمیدن حواس
۱۱۲	هرکس شیوه خود را دارد
۱۱۴	شناسایی الگوهای دیداری، شنیداری، حسی- حرکتی
۱۱۶	شناسایی شیوه تفکر از نوع دیداری، شنیداری، حسی- حرکتی
۱۱۶	دنبال کردن ردپاهای افراد
۱۲۱	توجه به زبان افراد و یافتن سرنخ‌هایی از آن
۱۲۴	در جستجوی علامت
۱۲۶	نفوذ بر دیگران از راه شناخت نام تمام می آنها
۱۲۶	ارتباطات رودررو
۱۳۱	نفوذ بر یک گروه
۱۳۴	نگارش براساس نظام دیداری، شنیداری، حسی- حرکتی

فصل ششم: برقراری ارتباط مؤثر: قلب ارتباط مؤثر

۱۳۸	اهمیت ارتباط مؤثر
۱۳۹	موفقیت از راه ارتباط مؤثر
۱۴۰	توجه به ارتباط مؤثر
۱۴۱	برقراری ارتباط مؤثر بین دو فرد
۱۴۲	شناخت از تجربیات تفاهم‌آمیز
۱۴۳	گوش دادن و نگاه کردن
۱۴۴	هماهنگی با دیگران
۱۵۴	همگامی و هدایت
۱۵۶	برقراری ارتباط مؤثر در گروه
۱۵۹	برقراری ارتباط غیرحضورى: تفاهم در عصر دیجیتالی

- ۱۶۰ هماهنگی با وسائل ارتباطی
- ۱۶۱ برقراری ارتباط مؤثر در تماس تلفنی
- ۱۶۴ ایجاد ارتباط مؤثر از طریق رایانامه
- ۱۶۶ ختم یک ارتباط مؤثر و تفاهم‌آمیز: زمانی که مکالمه باید به پایان برسد
- ۱۶۹ فصل هفتم: استفاده از واژگان برای رسیدن به نتایج مطلوب
- ۱۷۱ الگوهای تعیین‌کننده: فرابرنامه‌ها
- ۱۷۱ تعیین ایگای در طیف
- ۱۷۲ آشنایی با فرابرنامه‌ها
- ۱۷۴ شنیده شدن و دربر شدن
- ۱۷۵ مطابقت داشتن
- ۱۷۶ کلی صحبت کردن یا جزئیات پرداختن
- ۱۷۷ استخدام نیرو براساس الگوهای کل‌نگر / جزءنگر
- ۱۷۸ شناسایی الگوهای کل‌نگر / جزءنگر
- ۱۷۹ تأثیرگذاری براساس الگوهای کل‌نگر / جزءنگر
- ۱۸۰ کشف سطح قوه ابتکار افراد براساس: پویایی‌گری / واکنش‌پذیری
- ۱۸۱ تعیین جایگاه افراد
- ۱۸۲ شناسایی الگوهای پویایی‌گری / واکنش‌پذیری
- ۱۸۳ تأثیرگذاری بر افراد براساس الگوهای پویایی‌گری / واکنش‌پذیری
- ۱۸۳ حرکت به‌سوی اهداف و دور شدن از مشکلات
- ۱۸۵ شناسایی الگوی به‌سوی هدف / دوری از مشکلات
- ۱۸۷ تأثیرگذاری براساس الگوهای به‌سوی هدف / دوری از مشکلات
- ۱۸۸ تغییر فروش: تمرکز بر عدم تنوع / تنوع
- ۱۹۰ توجه به الگوهای عدم تنوع / تنوع مشتریان
- ۱۹۰ شناسایی الگوهای عدم تنوع / تنوع
- ۱۹۳ تأثیرگذاری براساس الگوهای عدم تنوع / تنوع
- ۱۹۴ انجام یافتن کارها: ایجاد تنوع در شیوه‌های کاری یا کار بر طبق روال معمول
- ۱۹۵ شناسایی الگوهای «حق انتخاب / طبق روال»
- ۱۹۶ تأثیرگذاری براساس الگوهای حق انتخاب / طبق روال

۱۹۷	ارائه بازخورد به میزان لزوم: درونی/ بیرونی
۱۹۷	مدیریت براساس الگوهای درونی/ بیرونی
۱۹۹	مطابقت مسئولیت‌های شغلی افراد با الگوهای درونی/ بیرونی
۱۹۹	شناسایی الگوهای درونی/ بیرونی
۲۰۰	تأثیرگذاری براساس الگوهای درونی/ بیرونی
۲۰۰	مسئو پوآرو شدن برای کشف فرابرنامه‌ها
۲۰۱	آزمون و خطا
۲۰۲	هر بار فقط یک لقمه بردارید

۲۰۵	فصل هشت: انتخاب هیجانات روحی مثبت و تعیین تداعی‌گر برای آنها
۲۰۶	توجه به احساسات خود
۲۰۷	درک کردن احساسات خود
۲۰۸	تغییر در نحوه احساسات
۲۱۰	انتخاب هیجانات خود
۲۱۱	کشف تداعی‌گرها
۲۱۳	پی بردن به هیجانات روحی خود
۲۱۳	تعیین تداعی‌گرهای جدید
۲۱۷	ایجاد منابعی قدرتمندتر: تداعی‌گرهای زنجیره‌ای
۲۲۱	تداعی‌گرهای چندگانه
۲۲۲	حذف تداعی‌گرهای منفی
۲۲۵	آماده شدن برای موفقیت: هدایت کردن آینده
۲۲۸	ایجاد احساسات مثبت در دیگران
۲۲۹	تعیین تداعی‌گرهای مثبت برای دیگران
۲۳۳	تغییر تداعی‌گرهای غیرمفید
۲۳۴	تعیین تداعی‌گر برای گروه

۲۳۷	بخش نهم: هدایت افراد در کارهایی که انجام می‌دهند
۲۳۹	فصل نهم: رهبری از درون: مدیریت بر احساسات و حالات روحی خود
۲۴۰	بروز هیجانات روحی و احساسات در کار و تجارت

۲۴۲	درک تأثیراتی که هیجانات روحی بر جا می‌گذارند
۲۴۳	شناسایی وضعیت روحی خود
۲۴۶	توجه به تأثیراتی که وضعیت روحی از خود بر جا می‌گذارند
۲۴۷	شناسایی تضادهای درونی
۲۴۹	ایجاد حالت روحی بهتر
۲۴۹	تغییر فیزیولوژی
۲۵۱	توجه به نکات مثبت
۲۵۱	مراقبت از خود
۲۵۲	یافتن معنای جدید: بازپزداش
۲۵۵	تغییر واکنش‌های هیجانی خود
۲۵۷	برنامه‌ریزی برای کتبی درونی خود
۲۵۸	دستیابی به ویژگی‌های یک - طره
۲۶۲	تغییر تجربیات از طریق تطبیق - نیز تر خاطرات
۲۶۵	به یک تصویر از بیرون یا از درون نگاه کردن
۲۶۷	بهره‌بری بهینه از ندای درونی‌تان
۲۷۱	فصل دهم: ترغیب و تهییج با زبانی که به طرز حرم دانه‌ای مبهم است
۲۷۲	درگیر کردن قلب و ذهن: مدل میلتن برای ارتباط
۲۷۲	الگوبرداری از فردی که بسیار تأثیرگذار است
۲۷۵	متقاعد کردن شنوندگان: ماهیت خلسه
۲۷۷	گذر از سطح و رفتن به ژرفا
۲۷۹	درگیر شدن احساسات
۲۸۰	واژگان درست را از چپته خود بیرون بکشید
۲۸۱	کنار گذاشتن بعضی موارد: حذف
۲۸۳	تفسیر خود را از موضوع داشتن: تحریف
۲۸۵	تدوین الگوها: تعمیم
۲۸۶	استفاده از سایر الگوهای مؤثر
۲۸۷	صحبت کردن با استعاره: تعریف داستان
۲۸۹	توجه به این سه واژه کوچک: نتوانستن، سعی کردن، اما

۲۹۴	انتخاب ابهام‌گویی هنرمندانه (استفاده از زبان دوبله)
۲۹۶	کار با گروه
۲۹۷	تبلیغات
۲۹۸	ابهام در نوشتار
۲۹۹	کار رودررو با افراد
۳۰۰	ترغیب خود

۳۰۱	فصل ۱۱: ارائه بازخورد برای اصلاح کار
۳۰۲	آمادگی برای ارائه بازخورد
۳۰۳	آگاهی بر پناش‌هایی که ارائه بازخورد به همراه می‌آورد
۳۰۴	آگاهی بر میزان برخوردی که می‌توان ارائه کرد
۳۰۵	شناخت خود
۳۰۷	استفاده از قدرت ارتباطی
۳۰۹	ورود به الگوهای دیگران
۳۱۱	آگاهی نسبت به «اما»
۳۱۲	ارائه دلایل محکم
۳۱۵	مطمئن شوید که بازخوردتان می‌تواند تغییر ایجاد کند
۳۱۵	توجه به مواردی که باید تغییر کنند
۳۱۸	جا انداختن تغییر
۳۲۰	دریافت بازخورد

۳۲۳	فصل ۱۲: تمرین برای رسیدن به عملکرد عالی
۳۲۴	مربی‌گری برای ایجاد تغییرات
۳۲۵	بهبود در عملکرد دیگران
۳۲۷	آماده شدن برای مربی‌گری
۳۲۹	مربی‌گری به کمک N.L.P
۳۳۰	تعیین اهدافی که به خوبی پرورانده شده‌اند (اهداف خوش ساخت)
۳۳۲	کار با مواضع ادراکی
۳۳۲	پیشرفت از طریق تغییر سطوح منطقی

- ۳۳۳..... تقویت الگوهای آگاهی
- ۳۳۶..... مدیریت بر حالات روحی
- ۳۳۷..... پرسیدن سؤال برای رسیدن به شناخت: الگوی «متا»
- ۳۳۸..... نگاهی اجمالی به روساخت — یا رفتن به ژرفا
- ۳۳۹..... استفاده از «سؤالات درست» و دقیق
- ۳۴۲..... توجه به واژگانی مانند باید، بایستی، نیاز داشتن، مجبور بودن
- ۳۴۳..... «آنها» را شناسایی کنید
- ۳۴۵..... مربی‌گری درست
- ۳۴۵..... استفاده از «زبان درست»
- ۳۵۲..... مربی‌گری در کرانه‌ترین زمان
- ۳۵۵..... فصل سیزدهم: کار با نام بدقلق
- ۳۵۶..... برخورد با افراد بدقلق
- ۳۵۷..... کار با افرادی که کنار آمدن با آنها برایتان سخت است
- ۳۵۷..... رسیدن به درک جدید
- ۳۵۹..... شناخت مواضع مختلف ادراکی
- ۳۶۱..... انتخاب بهترین دیدگاه
- ۳۶۲..... تحول در ارتباطات مشکل‌دار
- ۳۶۷..... در جستجوی نیت مثبت
- ۳۶۸..... تغییر در موقعیت‌هایی که تدابیر بیشتری را می‌طلبند
- ۳۶۹..... خودتان را جای افراد ذی‌نفع بگذارید
- ۳۷۲..... تأثیرگذاری بیشتر با انعطاف‌پذیری بیشتر
- ۳۷۵..... بخش چهارم: نیل به برتری شغلی
- ۳۷۷..... فصل ۱۴: خلق یک دیدگاه قوی و جذاب
- ۳۷۸..... برداش ماهرانه یک دیدگاه، به نحوی که انگیزه ایجاد کند
- ۳۷۹..... ورود به تمام حواس
- ۳۸۱..... جذب افراد از طریق خلق استعاره
- ۳۸۳..... خلق یک دیدگاه هدفمند گروهی

۳۸۹	قبول مسئولیت: دیدگاه خود را در اختیار دیگران قرار دهید
۴۸۹	ارائه دیدگاه خود به دیگران
۳۹۲	تعریف داستان
۳۹۶	برنامه‌ریزی برای عمل
۳۹۷	مهار باورها و ارزش‌ها
۳۹۸	کار با باورها
۴۰۰	تجدید قوا از طریق ارزش‌ها
۴۰۱	کار به عمل برآید نه به حرف
۴۰۲	عمل به ارزش‌ها و آگاهی از آن
۴۰۵	فصل پانزدهم: موفقیت بیشتر از طریق ایجاد تغییرات
۴۰۶	رهبری تغییرات
۴۰۷	یافتن تفاوت‌هایی که تمایز ایجاد می‌کنند: سطوح منطقی
۴۰۹	هدایت سطوح
۴۱۰	سازگاری با محیط
۴۱۱	تغییر رفتار
۴۱۳	افزایش توانایی‌ها
۴۱۴	تنظیم دقیق باورها و ارزش‌ها
۴۱۸	انتخاب هویت
۴۱۹	تعریف هدف
۴۲۰	همسو کردن سطوح، جهت ایجاد تغییر
۴۲۱	توجه به سطوح برای تغییر شخصی
۴۲۲	همسو کردن نقش‌های مختلف
۴۲۵	همسو کردن سطوح برای ایجاد تغییرات سازمانی
۴۲۸	هدایت دیگران از راه تغییرات
۴۳۱	فصل شانزدهم: تعیین اهداف و نیل به آنها
۴۳۲	تعیین اهداف خوش‌ساخت
۴۳۳	آگاهی بر آنچه که می‌خواهید

۴۳۶	قبول مسئولیت
۴۳۷	تعیین جزئیات
۴۳۸	پاسخ به سؤالات کجا، چه وقت، چگونه
۴۳۹	دستیابی به منابع
۴۴۱	شناسایی تأثیرات برجامانده
۴۴۲	جذابیت اهداف
۴۴۳	طوری عمل کنید که گویی به هدف خود رسیده‌اید
۴۴۳	تعیین ادعای‌گر برای یک هدف
۴۴۵	آشنایی با مزایایی بیشتری که نصیب‌تان می‌شود
۴۴۷	شروع کار
۴۴۸	تعیین اهداف کار
۴۴۹	کمک به دیگران برای تعیین اهداف
۴۵۱	پروراندن اهداف مشتری برای گروه‌ها
۴۵۲	اقتدار سازمانی به کمک اهداف
۴۵۳	موفقیت به کمک اهداف خوش ساخت
۴۵۵	فصل هفدهم: مدل‌سازی از عملکردهای موفق
۴۵۶	الگوبرداری از موفقیت‌های دیگران
۴۵۷	الگوبرداری چگونه آغاز شد
۴۵۸	سنجش و مقایسه
۴۶۰	مدل‌سازی از عملکردهای برتر
۴۶۱	ساخت یک مدل (الگوبرداری)
۴۶۹	آزمایش مدلی که ساخته‌اید
۴۷۳	حذف موارد غیر ضرور
۴۷۴	قرار دادن مدل در اختیار دیگران
۴۷۵	کشف خط‌مشی نوایغ
۴۷۶	اینشتن، یک فرد نوآور
۴۷۷	چاره‌گزینی به روش دیسنی
۴۸۲	الگوسازی از خود، برای خود

۴۸۵	بخش پنجم: بخش دهگان‌ها
۴۸۷	فصل هجدهم: ده مزیت کاری به کمک N.L.P
۴۸۷	استخدام بهترین‌ها
۴۸۸	ایجاد تغییرات ثمربخش
۴۸۹	نیل به اهداف
۴۹۰	بهبودی در عملکرد
۴۹۱	تقویت خلاقیت و نوآوری
۴۹۱	ایجاد انگیزه و شوق در دیگران
۴۹۲	کاهش زوال واکنش
۴۹۲	حفظ افراد مستعد
۴۹۳	ارتباط مؤثر
۴۹۴	به‌سازی کار گروهی
۴۹۵	فصل نوزدهم: ده توصیه برای استفاده از N.L.P در کار و تجارت
۴۹۵	تمرین، تمرین، تمرین
۴۹۶	آینده را به شکل مثبت در ذهن خود تجسم کنید
۴۹۷	در یک ارتباط مؤثر قرار بگیرید
۴۹۷	قدم به قدم جلو روید
۴۹۸	از زبان و اصطلاحات تخصصی N.L.P بپرهیزید
۴۹۸	تکنیک‌های جدید را امتحان کنید
۴۹۹	بکوشید خود را تغییر دهید نه دیگران
۴۹۹	کنجکاو باشید
۵۰۰	موفقیت‌های خود را ببینید
۵۰۰	تفریح کردن را فراموش نکنید