

کون هوگان

چگونه در کمتر از ۸ دقیقه
همه را به گفتن «بله» واداریم!

(دانش نفوذ)

برگردان میترا معتضد

چاپ سوم

نشر البرز
تهران-۱۳۸۷

هوگان، کوین، ۱۹۶۱ - م Hogan, Kevin
چگونه در کمتر از ۸ دقیقه همه را به گفتن "بله" واداریم! (دانش نفوذ) / کوین هوگان، برگردان میترا
معتضد، - تهران: البرز، ۱۳۸۴.
۳۶۸ ص.

ISBN 964 - 442 - 457 - 3

The science of influence: how to get any anyone to say
«yes» in 8 minutes or less! c 2005.
عنوان اصلی:

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فیبا.
۱. موفقیت در کسب و کار. ۲. تاثیر (روانشناسی). ۳. اقناع (روانشناسی). الف. معتضد، میترا، ۱۳۴۵ -
مترجم. ب. عنوان. ج. عنوان: دانش نفوذ.
۸ ج ۸۵۵ / ۵۳۸۶ HF ۱۵۳/۸۵۲
۱۳۸۴
کتابخانه ملی ایران ۱۹۵۳۶ - ۸۴ م

این کتاب برگردانی است از:

THE SCIENCE OF INFLUENCE

How to Get Anyone to Say «yes»
in 8 Minutes or Less!

by

KEVIN HOGAN

John Wiley & Sons, Inc. - 2005

• امور فنی: اصغر اندرودی

• حروفچینی: شبستری

• چاپ اول: زمستان ۱۳۸۴ / چاپ دوم: زمستان ۱۳۸۵ / چاپ سوم: زمستان ۱۳۸۷

• شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

• لیتوگرافی: صحیفه نور

• چاپ: زیبا

• بها: ۵۷۰۰ تومان

• شابک ۲ - ۴۵۷ - ۴۴۲ - ۹۶۴ ISBN 964 - 442 - 457 - 3

• مرکز توزیع: پخش البرز - تلفن: ۸۸۴۵۵۶۰۹ - ۸۸۴۵۲۷۴۹

• WWW.ALBORZPUBLICATION.COM

• INFO@ALBORZPUBLICATION.COM

• نشر البرز: خیابان دکتر بهشتی، بین چهارراه اندیشه و سهروردی، ساختمان شماره ۶۴، تلفن

و نمابر ۸۸۴۱۷۴۴۶ - ۸۸۴۰۵۱۸۲ صندوق پستی: ۱۵۸۱ - ۱۶۷۶۵

حق چاپ برای نشر البرز محفوظ است.

فهرست

در باره نویسنده	۱
پیشگفتار	۳
۱. نفوذ، تغییر دادن دیگران	۹
۲. چهار ثانیه اول	۳۱
۳. الگوی نفوذ دلتا	۵۷
۴. اعتبار: نکته محوری در متقاعد کردن	۹۵
۵. اصول تازه نفوذ	۱۰۹
۶. آشنایی با شیوه‌های امگا	۱۳۳
۷. نحوه بیان اصول، ترغیب، فتون و شیوه‌های نفوذ	۱۷۳
۸. به کارگیری قوانین نفوذ	۲۱۱
۹. راز غلبه بر تردید رای	۲۴۹
۱۰. خواندن فکر: چگونه به افکارشان پی ببرید	۲۶۳
۱۱. درباره آن فکر خواهم کرد	۲۷۳
۱۲. چگونه مغز آنها شما را ... می‌خرد	۳۳۵

درباره نویسنده

کوین هوگان نویسندهٔ ۱۱ کتاب می‌باشد. از جمله کتاب‌های فروش و در سطح بین‌المللی روانشناسی ترغیب: چگونه دیگران را به شیوهٔ تفکر خود قانع کنید، همچنین کتاب جاذبه مقاومت‌ناپذیر: اسرار مغناطیس شخصی.

او به عنوان کارشناس ارتباط غیرکلامی (بیان به وسیله حرکات بدن و حالت قیافه)^۱ در نشریات کوسموپلیتن، سلینگ‌پاور، و منز وُرد، فرست فور ویمین، این‌تاچ، استار، مادموازل، پبلی‌بوی، ساکس، نیویورک پست، لوس‌آنجلس تایمز، و سایر نشریات دیگر مقالاتی نوشته است.

سخنرانان واقعاً پویا و الهام‌بخش، نادر هستند. کوین مثل خرگوشی طبل به دست و پرتوان است. او به تماشاگران در سراسر جهان چنان

1. body language

مهارتها و اطلاعاتی اعطا می‌کند که این افراد هرگز فکر نمی‌کردند از آن برخوردار شوند. الهامبخش و پیرانگیزه، نخستین توصیفهای است که در مورد کوین می‌توان به کار برد. هنگامی که شرکتها نیاز دارند معامله‌ای انجام شود، کوین اغلب کسی است که آنها از او دعوت می‌کنند تا همان روز معامله را تمام کند. او فردی مهربان و صادق، دارای قدرت نفوذ در اذهان و مناسب برای شما و شرکتتان است.

کوین دارای درجه دکتری در رشته روانشناسی است. همچنین در ارتباطات و سخنرانی نیز دوره‌هایی را طی کرده است.

کوین که بیشتر دوران کودکی خود را در فقر سپری کرد، فروشنده‌گی آموخت تا از سنین پایین پول به دست آورد. او سخت کار می‌کرد تا از خانواده‌اش شامل چهار خواهر و برادر و مادرش پس از آن‌که پدر خانواده را ترک کرد، حمایت کند.

امروز کوین مجرد و پدر مغرور دو فرزند فوق‌العاده است، که یکی از آنها در سنین نوجوانی به سر می‌برد... و شما از خود می‌پرسید چگونه است که هوگان جدیدترین و پرفروشترین آثار در مورد نفوذ و ترغیب را نوشته است؟

پیشگفتار

من هرگز هیچ‌جا تمام کردن کتاب روانشناسی ترغیب: چگونه دیگران را به شیوه تفکر خود تشویق کنید، را فراموش نمی‌کنم. ما نخستین نسخه را برای اظهار نظر برای رابرت سالدینی رهبر مکتب نفوذ، استاد دانشگاه، و نویسنده کتاب نفوذ: دانش و تمرین - کتابی که من در دانشکده خوانده بودم، فرستادیم.

روانشناسی ترغیب طرز فکر مردم را درباره نفوذ تغییر داد. این اولین کتابی بود که اصول ریشه‌ای نفوذ را می‌گرفت و آنها را به صورت الگوی قابل اجرایی کنار هم می‌گذاشت. ده سال پس از نشر آن کتاب ناشر، شرکت جان وایلی و پسران، از من خواست کتابی بنویسم که منبع تازه نفوذ در آموزش، تجارت، سرمایه‌گذاری و فروش باشد. به یقین این کار سنگینی بود. من در صدد برآمدن کتاب روانشناسی ترغیب را به روز کنم.

اما سپس تحقیقی را مد نظر قرار دادم که در دهه گذشته در این حیطه

انجام شده بود. تحقیقی درباره شگفت‌انگیزترین جنبه‌های نفوذ و متقاعد کردن که من ده سال قبل تنها خیالش را در سر می‌پروراندم. ما اکنون چیزهای بسیار زیادی می‌دانیم که در سال ۱۹۹۵ نمی‌دانستیم - این واقعاً اعجاب‌برانگیز است.

دانش نفوذ به واقع کتابی تازه برای نفوذ در دیگران در هزاره تازه می‌باشد. آنچه من انجام داده‌ام مجموعه‌ای از پرمغزترین عناصر تأثیرگذاری می‌باشد که به طور قابل فهم در کنار هم قرار داده شده‌اند، کتاب بسیار خواندنی است و این اهمیت دارد. تحقیقات علمی برای یک دانشمند می‌تواند هیجان‌انگیز و برای خواننده عادی به مثابه قرص خواب‌آور باشد. کار من این بود که همه تحقیقات انجام شده را جمع‌آوری کرده، در جهان واقعیت‌ها به محک آزمون بگذارم، و آن را طوری توصیف کنم که هرکسی آن را درک کرده - و سپس از آن بهره‌برداری کند.

اگر من یک دانشمند فیزیک کوآنتوم بودم احتمالاً کتابی با عنوان فیزیک کوآنتوم برای بچه‌های من نوشتم. تلاش برای آسانتر کردن درک چیزهای دشوار کاری است که من انجام داده‌ام و بیشتر نویسندگان در این رشته بسیار پیچیده رفتار انسانی چنین نمی‌کنند. خوشبختانه من از فیزیک کوآنتوم سر در نمی‌آورم.

برخی از اطلاعاتی که در این کتاب آمده اطلاعاتی است که من کاملاً به طور تصادفی کشف کردم (به عنوان مثال، کار هیجان‌انگیز در بخش ارتباط غیرکلامی و بیان به وسیله حرکات بدن و حالت قیافه و مغتنم شمردن فرصت در زمان و مکان مناسب برای طرح پیشنهاد یا درخواست). اطلاعات دیگری وجود دارد که من در اوراق تحقیقاتی‌ام

فاش کردم که تحقیقات بی‌همتا و هیجان‌انگیز استادان از سراسر جهان را که کسی چیزی راجع به آن نشنیده، به تفصیل ذکر می‌کند. من سپس پیشنهادات آنان را در دنیای واقعیات مورد آزمایش قرار دادم: (آیا کسی چیزی راجع به افرادی به اسامی کانمن و تورسکی، گلیوویچ، دیلارد، اکیف، و گاس شنیده است؟ این چیزی است که من فکر می‌کردم - و آنان بزرگترین اسامی در این حیطه به شمار می‌روند!) موضوعات مورد بررسی محققان که مؤثر واقع شده، اینجاست. پیشنهاداتی که مؤثر واقع نمی‌شد... خوب، من آنها را ذکر نخواهم کرد!

مردم همه وقت از من می‌پرسند: «کوپن، آیا واقعاً پیشنهادات تازه‌ای وجود دارد؟ می‌دانید چیست؟ آنقدر نکات تازه و بسیار مفید در فروش، بازاریابی، فنون عرضه کالا و خدمات، حتی مسایل مربوط به درمانگرها وجود دارد، که من مجبور بودم نزدیک به ۱۰۰۰ صفحه نتایج تحقیقات را در ۲۰۰ صفحه کتاب خلاصه کنم!

من با شغف فراوان قانون ترغیب و قانع‌سازی تازه‌ای را در سال ۲۰۰۱ کشف کردم، و آن اطلاعات اینجاست. این راه تازه‌ای به سوی «بله» باز می‌کند که ما در گذشته هرگز از آن استفاده نکرده بودیم. اطلاعات قابل اعتمادی درباره قانون نحوه ارائه و عرضه محصول و خدمات وجود دارد (کی درباره چه چیز و چرا صحبت می‌کند). ما اکنون پاسخ پرسشهایی را می‌دانیم که قبل از سال ۲۰۰۲ با حدسیات خود برآوردهایی می‌کردیم. اطلاعاتی درباره اینکه چگونه با بیش از یک محصول یا انتخاب‌ها درباره یک محصول یا خدمات مربوط به آن مواجه شویم. از آنچه در این کتاب می‌آموزید حیرت خواهید کرد. همچنین روش ارتباط با دوستان و اعضای خانواده‌تان را تغییر خواهید داد.

می‌خواهم به شما پیچ و خم‌های فن ایجاد تغییر دایمی در رفتار مردم را نشان دهم، چرا این کار دشوار است - و چگونه شما می‌توانید این تغییر را ایجاد کنید. آیا دوست دارید مشتریانی داشته باشید که همیشه به شما مراجعه کنند؟ دستور کار همین جاست. واقعی، و برای نخستین بار. شوخی نمی‌کنم.

شما درخواهید یافت که من مثل یک استاد دانشگاه کتاب نمی‌نویسم. شاید استادانی که این کتاب را بخوانند از سر تمسخر چشمانشان را در حدقه بچرخانند. شما درخواهید یافت که من مثل یک فروشنده هم نمی‌نویسم. آنها هم چشمانشان را در حدقه خواهند چرخانند. آنچه مهم است و شما به آن پی خواهید برد این است که من برای شما، نه برای خودم، می‌نویسم. طوری می‌نویسم که جملاتم بامعنی و برای شما کاملاً واضح و روشن باشد. اوه، و مردمی که چشمانشان را در حدقه می‌چرخانند؟ آنها هم ضمن خواندن این کتاب متوجه خواهند شد که محکم کتاب را میان دستانشان گرفته‌اند و چشمانشان به صفحات آن دوخته شده است.

روی آنچه در این کتاب می‌خوانید می‌توانید حساب کنید. آن را با خود به بانک ببرید. اگر از این کتاب در فروش، مدیریت، درمان، یا هر کار دیگری استفاده می‌کنید، بدانید که نکات آن مثل کوه محکم و استوار است.

سرانجام، می‌خواهم درباره اعتبار گفته‌هایم صحبت کنم. چه کسی چی کشف کرد؟ چه کسی به چه نتیجه‌ای رسید؟ بیشترین تلاشم را کرده‌ام تا نام محققان، فروشندگان، و استادان دانشگاه را ذکر کنم. چون نمی‌خواهم فکر بکر کسی را به نام خود جا بزنم. اگر اشتباهی دیدید یا

متوجه چیزی شدید که برای چاپ بعدی باید تغییر داده شود، خواهش می‌کنم حتماً به من اطلاع دهید. این کتاب باید معتبر شناخته شود و من بیشترین سعی‌ام را در این راستا می‌کنم. فهرست منابع و مأخذ در پایان کتاب شما را چند سالی مشغول نگه خواهد داشت.

این کتاب روش تفکر شما را عوض خواهد کرد، و به این معناست که زندگی شما هم دستخوش تغییر خواهد شد. آماده باشید. به هیجان بیایید. هرگز تاکنون کتابی مشابه این نخوانده‌اید. از مطالعه آن لذت ببرید؛ مفرح خواهد بود!

کوین هوگان

شهر مینیاپولیس، ایالت مینه‌سوتا