

قوانین نفوذ

رابرت گرین

محمد رضا آل یاسین

دست‌آورد اخراج‌النجس

سرشناسه	گرین، رابرت Green, Robert E
عنوان و نام پدیدآور	قوانین نفوذ / رابرت گرین؛ محمدرضا آل یاسین
مشخصات نشر	تهران: هامون، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	۲۱۵ ص:، ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	978-964-6538-60-3
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
یادداشت	کتاب حاضر برگزیده و ترجمه بخش‌هایی از کتاب The art of Seduction است.
موضوع	تأثیر (روان‌شناسی)
شناسه افزوده	آل یاسین، محمد رضا، مترجم
رده‌بندی کنگره	۱۳۹۴ ق ۴ گ / BF ۷۷۴
رده‌بندی دیویی	۱۵۳/۸۵۲
شماره کتابشناسی ملی	۴-۳۳۷۴۱

این کتاب با کاغذ حمایتی منتشر شده است.



انتشارات هامون

خیابان جمهوری - خیابان ۱۲ فروردین جنوبی - کوچه بیژن - پلاک ۲ - واحد ۱
تلفن: ۶۶۴۸۸۳۸۰ - تلفکس: ۶۶۹۷۳۸۶۶ - همراه: ۰۹۱۳۳۳۷۱۵۶۶

قوانین نفوذ

نویسنده: رابرت گرین

مترجم: محمدرضا آل یاسین

چاپ نهم: ۱۴۰۱

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

تمام حقوق محفوظ است.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۶۵۳۸-۶۰-۳

ISBN: 978-964-6538-60-3

قیمت: ۸۵۰۰۰ تومان

فهرست

- مقدمه..... ۵
- قانون ۱ - به قلمرو روح دیگران گام نهید..... ۷
- قانون ۲ - برای متقاعد کردن افراد احساساتشان را برانگیزید..... ۱۴
- قانون ۳ - درد و لذت را توأم کنید..... ۲۴
- قانون ۴ - هنر جذابیت و افسونگری را بیاموزید..... ۳۲
- قانون ۵ - نیروی کاریزمای خود را تقویت کنید..... ۵۷
- قانون ۶ - آنزوا شما را ضعیف و آسیب پذیر می کند..... ۹۵
- قانون ۷ - مراقب باشید اصل موضوع در حاشیه بازی ها گم نشود..... ۱۰۷
- قانون ۸ - به صورت نمایشی با رقیبانتان مبارزه کنید..... ۱۲۱
- قانون ۹ - با ایجاد میل و عطش، افراد را جذب و جذب کنید..... ۱۳۴
- قانون ۱۰ - از نفوذ طبیعی تان استفاده کنید..... ۱۴۲
- قانون ۱۱ - اجازه ندهید با ظاهرسازی خامتان کنند..... ۱۵۴
- قانون ۱۲ - والاترین آرمانها و آرزوهایتان را متحقق کنید..... ۱۶۳
- قانون ۱۳ - کاری کنید که مردم خواهانتان شوند..... ۱۷۰
- قانون ۱۴ - در هنر القاءسازی ذهنی مهارت پیدا کنید..... ۱۷۵
- قانون ۱۵ - وسوسه های منیت را جدی بگیرید..... ۱۸۲
- قانون ۱۶ - خود را فاقد عیب و نقص نشان ندهید..... ۱۸۹
- قانون ۱۷ - حضورتان را شاعرانه کنید..... ۱۹۴
- قانون ۱۸ - ناامنی های نهفته در وجودتان را بروز ندهید..... ۲۰۳
- قانون ۱۹ - قابلیت هایتان را اثبات کنید..... ۲۰۸

مقدمه

تأثیرگذاری و نفوذ یک هنر است و شما صرفنظر از این که به چه کاری اشتغال دارید حسابدار، معمار، پزشک، مهندس همان قدر به این هنر نیازمندید که یک بازرگان، پیشه‌ور و یا سیاستمدار. کسب موفقیت و منزلت دلخواه در کار و زندگی تنها مستلزم برخورداری از دانش و صلاحیت خاصی نیست، بلکه ریشه در ایجاد ارتباطات مؤثر با افراد مختلف دارد. بی‌جهت نیست که برخی افراد به رغم تلاش و صلاحیت کمتر از موقعیت بهتری برخوردارند. این کسب توانسته‌اند پلکان پربیج و خم موفقیت را با اتکاء به تکنیکهای تأثیرگذاری و استفاده بهینه از فرصتها تا انتها ببیمایند. در واقع بهترین مشاغل و عالیترین مقامات نصیب کسی نمی‌شود که در حرفه‌اش بیشترین آگاهی و تخصص را دارد، به فردی تعلق می‌گیرد که ضمن مهارت کافی در کسب و کارش بتواند پیوسته خود را با افراد مختلف همساز و تطبیق کرده و افکار و احساساتشان را در جهت اهداف و مقاصد خویش هدایت کند. شما هرگز نمی‌توانید با توسل به روحیات و اخلاقیات خویش دیگران را تحت تأثیر قرار دهید. برای این منظور باید از قالبهای کنونی‌تان بیرون آید و شخصیت و موقعیت کنونی خود را ترک کنید و متناسب با شخصیت و منش طرف مقابل استراتژی نفوذ را برگزینید. افرادی که به فنون تأثیرگذاری مجهز هستند به آهن‌ریا شباهت دارند. آنان با به‌کارگیری استراتژیهای مناسب، تمام افراد و عواملی را که به تحقق اهداف و

رؤیاهایشان یاری می‌رسانند جذب کرده و به خدمت می‌گیرند. البته یک آهن‌ربا تنها در یک میدان مغناطیسی محدود قدرت جاذبه دارد، حال آن که شعاع تأثیرگذاری و نفوذ محدوده‌ای نمی‌شناسد. در این کتاب اصول روانشناسی در قالب مباحث و رویدادهای تاریخی بیان شده است. به همین دلیل می‌توان این کتاب را مجموعه‌ای از حکایت‌های تاریخی به شمار آورد که در آن بعضی از شخصیت‌های مشهور در ادوار و قرون مختلف زیرکانه‌ترین اندرزها، سنجیده‌ترین تدابیر، مطمئن‌ترین شیوه‌ها و بهترین قوت و فن‌ها را در زمینه برانگیختن، ترغیب و خواهان‌سازی با آب و تابی جانانه بیان می‌کنند و شما می‌توانید از این تکنیکها برای رونق بخشیدن به بخشهای بی‌رونق زندگیتان سود ببرید. رهنمودهای این کتاب مسایل نظری و حدسی نیست، بهمین دلیل نباید آن را سرسری مطالعه کرد. تکلیف سنگینی است که به تأمل، تفکر و توجه فراوان نیاز دارد. بعلاوه تأثیرگذاری فرایندی تدریجی است، هرچه آهسته‌تر گام برداشته و وقت بیشتری اختصاص دهید عمیق‌تر در ذهن دیگران نفوذ می‌کنید. مقصد و مراد از مطالعه این کتاب صرفاً آموختن و آگاه گشتن نیست. جرج برنارد شاو^۱، نویسنده ایرلندی می‌گوید: «برای این که دانش ملکه ذهن شود تعلیم تنها کافی نیست و باید با عمل توأم شود.» به بیانی دیگر یادگیری باید حالت فعلی داشته باشد، نه افعالی. زیرا تنها علمی که با عمل توأم شود در ذات و جوهر آدمی مستقر شده و مفید واقع می‌گردد.

بر این اساس توصیه می‌کنم مباحث این کتاب را که آمیزه‌ای از ادبیات، تاریخ و روانشناسی است با دقت کافی و ممارست لازم مطالعه کنید و سپس در کمین فرصتها باشید تا هنگام مواجهه با افرادی که به آسانی نمی‌توانید با آنان همساز شوید یا به‌کارگیری استراتژی مناسب در ایشان میل و انگیزه ایجاد کرده و به اردوگاه خود فرا خوانید.

1 . George Bernard Shaw (1856-1950)