



چطور افراد را تجزیه و تحلیل کنیم؟

رازهای نهفته‌ای برای تجزیه و تحلیل دیگران و اثر گذاری بر آنها با استفاده
از زبان بدن، روان‌شناسی انسان، قانع کردن ناآگاهانه و NLP.

انتشارات دیموند بلورین

نویسنده: جیمز ویلیامز

ترجمه: محمدهادی آقاجانی
ویراستار: هادی بهی



چطور افراد را تجزیه و تحلیل کنیم؟

رازهای نهفته‌ای برای تجزیه و تحلیل دیگران و اثر گذاری بر آنها با استفاده از زبان

بدن، روان‌شناسی انسان، قانع کردن ناآگاهانه و NLP.

نویسنده: جیمز ویلیامز

ترجمه: محمدهادی آقاجانی

ویراستار: هادی بهی

طراح جلد و صفحه آرا: حامد حبیبی کسبی

مشخصات نشر: تهران، انتشارات دیموند بلورین، ۱۳۹۹

مشخصات ظاهری: ۱۱۰ صفحه

نوبت چاپ: اول

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ: نوتاش

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۱۰-۰۳۰-۸

ISBN: 978-622-210-030-8

نشانی ناشر: تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به خیابان ولیعصر (عج)، پلاک ۳۴۹، طبقه ۲، واحد ۱

تلفن و دورنگار: ۸۸۹۲۸۶۶۰

www.DIMORIN.ir

سرشناسه:	:	ویلیامز، جیمز
Williams, James	:	
عنوان و نام پدیدآور:	:	چطور افراد را تجزیه و تحلیل کنیم؟: رازهای نهفته‌ای برای تجزیه و تحلیل دیگران و اثر گذاری بر آنها با استفاده از زبان
بدن، روان شناسی انسان، قانع کردن ناآگاهانه و NLP/ نویسنده جیمز ویلیامز؛ ترجمه محمدهادی آقاجانی؛ ویراستار هادی بهی.	:	
مشخصات نشر:	:	تهران: انتشارات دیموند بلورین، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهری:	:	۱۱۰ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴؛ س.م.
شابک:	:	۹۷۸-۶۲۲-۲۱۰۰۳۰-۸
وضعیت فهرست نویسی:	:	فیا
یادداشت:	:	عنوان اصلی: How to analyze people dark psychology dark secrets to analyze and influence: anyone using body language, human psychology, subliminal persuasion, and NLP, 2018
عنوان دیگر:	:	رازهای نهفته‌ای برای تجزیه و تحلیل دیگران و اثر گذاری بر آنها با استفاده از زبان بدن، روان شناسی انسان، قانع کردن
ناآگاهانه و NLP.	:	
موضوع:	:	شخصیت‌پرذاری
موضوع:	:	Characters and characteristics
موضوع:	:	رفتارگرایی
موضوع:	:	(Behaviorism) (Psychology)
موضوع:	:	برنامه‌ریزی روانی و زبانی
موضوع:	:	Neurolinguistic programming
شناسه افزوده:	:	آقاجانی، محمدهادی، ۱۳۶۴ - ویراستار
شناسه افزوده:	:	بهی، هادی، ۱۳۵۸ - ویراستار
رده بندی کنگره:	:	BF۸۱۸
رده بندی دیویی:	:	۱۳۷
شماره کتابشناسی ملی:	:	۷۳۹۹۵۹
وضعیت رکورد:	:	فیا

فهرست مطالب

۹	 مقدمه
۱۳	 فصل اول: زبان بدن
۱۷	 تفاوت‌های فرهنگی
۱۹	 بررسی حرکات دیگران
۲۱	 ارتباط چشمی
۲۲	 حرکات دهان
۲۴	 سر تکان دادن
۲۶	 دست‌ها و بازوها

- ۲۸ نشانه‌ها
- ۲۹ شروع مکالمه
- ۳۰ پیش‌بردن مکالمه
- ۳۳ زبان بدن تان چطور روی شما اثر می‌گذارد؟
- ۳۴ ذهن خود را باز کنید
- ۳۵ حافظه‌ی خود را بهبود بخشید
- ۷۳ سرنخ‌های کلامی
- ۳۹ سرنخ‌های تأکیدی
- ۴۱ سرنخ‌های نظم‌دهی
- ۴۲ حواس تان به زیر و بمی صدای تان باشد
- ۴۵ به دیگران گوش دهید
- ۴۷ عذرخواهی کردن
- ۵۰ قدرت بدن شما
- ۵۲ لبخند زدن مهم است
- ۵۳ فصل ۲: روان‌شناسی انسان
- ۵۸ ایجاد انتقادپذیری



- ۶۰ درخواست کمک
- ۶۱ درخواست‌های بیشتر
- ۶۴ برقراری ارتباط
- ۶۶ از اسم‌شان استفاده کنید
- ۶۷ بازتاب دادن رفتار دیگران
- ۶۹ چاپلوسی شما را هر جایی می‌برد
- ۷۱ قدرت کلمات
- ۷۴ تئوری‌های روان‌شناسی
- ۷۶ بتونه کاری
- ۷۷ فرضیه‌ی تشدید
- ۷۹ اثر کمیابی

فصل ۳: قانع کردن ناخودآگاه ۸۳

- ۸۶ بحث اصلاً سوء استفاده نیست
- ۸۸ اطمینان، کلید موفقیت است
- ۸۹ مهارت‌های زبان بدن
- ۸۹ واضح صحبت کنید

- ۹۱ چارچوب دادن به مکالمه
- ۹۱ مثبت بودن را انتخاب کنید
- ۹۳ نتیجه را برنامه‌ریزی کنید
- ۹۵ قانع کردن فیزیکی
- ۹۶ انتخاب لباس
- ۹۷ رایحه بسیار مهم است
- ۹۹ مهارت‌های NLP
- ۹۹ تغییر فیزیولوژی
- ۱۰۰ تصویرسازی
- ۱۰۱ توانایی نه گفتن را از دیگران دور کنید
- ۱۰۳ نتیجه‌گیری
- ۱۰۹ سپاس‌گزاری

مقدمه

من در کتابم به نام «قانع کردن»، به بررسی روش‌های مختلفی برای قانع شدن پرداختم. شاید بسیاری از ما در یک زمان بسیار طولانی در زندگی مان قانع شده و مورد سوء استفاده قرار گرفته‌ایم، بدون اینکه خودمان متوجه شویم. آسیب‌های این مورد سوء استفاده قرار گرفتن می‌تواند همیشگی باشد و بازیابی کردن خویش از آن نیز می‌تواند سخت باشد. وقتی شما بدانید چطور دیگران ممکن است به طور ناخودآگاه شما را قانع کنند، بهتر می‌توانید در آینده خود را در برابر این مهارت‌ها محافظت کنید و استقلال خود را حفظ کرده از تأثیر دیگران دور بمانید.