

الحمد لله
الرحمن
الرحيم



معروف شویم و معروف بمانیم

نویسنده: فرید طهرانی

آموزش تحکیم روابط و محبوبیت اجتماعی
و شغلی

سرشناسه	: طهرانی، فرید، ۱۳۵۸-
عنوان و پدیدآور	: معروف شویم و معروف بمانیم: آموزش تحکیم روابط و محبوبیت اجتماعی و شغلی نویسنده فرید طهرانی.
مشخصات نشر	: تهران: کلید آموزش، ۱۳۹۷
مشخصات ظاهری	: ۱۱۲ ص.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۴-۱۶۷-۷
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
موضوع	: اعتماد به نفس
موضوع	: محبوبیت -- جنبه های اجتماعی
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۷ ط ۹۱۶ الف / BF۵۷۵
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۱
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۴۱۱۳۴۵

معروف شویم و معروف بمانیم

آموزش تحکیم روابط و محبوبیت اجتماعی و شغلی

نویسنده: فرید طهرانی

مدیر تولید و طراح جلد: مهدی سجاد

صفحه آرا: لیلا نظری

ناشر: کلید آموزش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول - زمستان ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۴-۱۶۷-۷

قیمت: ۱۹ هزار تومان

مرکز پخش: ۰۲۱-۶۶۴۱۹۷۳۲

آدرس: تهران - خیابان ۱۲ فروردین - روبروی انستیتو پاستور -

کوچه فتوره چی - پلاک ۱۰



تقديم به:







معروف شویم و معروف بمانیم

ما قادر نیستیم با قوانین روانشناسی مقابله کنیم ولی قادر هستیم که از این قوانین به نفع خودمان بهره ببریم.

در کتاب «معروف شویم و معروف بمانیم»، استاد «فرید طهرانی»، شاه‌کلید مقبول و محبوب بودن و مورد اعتماد واقع شدن را در اختیار شما قرار می‌دهد. شما در ملاقات با فرد یا افراد مختلف و ۳۰ ثانیه پس از به‌کارگیری آموزش‌های ایشان؛ شروع به تأثیرگذاری خواهید کرد!



کل این کتاب، پاسخ به این سؤال سرنوشت‌ساز است:
چگونه امکان دارد اشخاص با میل و رغبت خودشان کاری را که من
می‌خواهم انجام دهند؟

به عقیده‌ی نویسنده‌ی این کتابِ کاربردی، مشکل اینجاست که ما از
هنر ارائه‌ی خود غافل مانده‌ایم؛ یعنی فاقد این توانمندی هستیم که
کسی را متقاعد کنیم که درخواستی که داریم را انجام دهد.

این سخنران و مشاور باسابقه‌ی اصول و فنون مذاکره و مهارت‌های
فردی، معتقد است که فرقی نمی‌کند چند سال سن داریم، اهل کجا
هستیم، تحصیلاتمان چقدر است و یا در کدام رشته‌ی تحصیلی
درس خوانده‌ایم؛ فرقی نمی‌کند از کدام طبقه‌ی اجتماعی هستیم،
یا فرزند چندم خانواده‌ایم، خیلی از ما هنوز نمی‌توانیم حتی خودمان
را معرفی کنیم! و مورد بدتر این است که خیلی‌های ما هنوز توان
فروش مهارت‌هایمان را نداریم و حتی اگر نسبت به نقاط قوت خویش
آگاه هم باشیم؛ قادر نیستیم به‌درستی و به‌طور مؤثر از آن نقاط
قوت حرف بزنیم.

حال، سؤال مهم این است که چرا در ارائه خود مشکل داریم؟ و
ریشه‌ی این آفت پنهان چیست؟

زنده‌یاد «فروغ فرخزاد» شعری دارد که در قسمتی از آن می‌گوید:

«دیگر کسی مرا به آفتاب معرفی نخواهد کرد...»

اما مشاور، سخنران و نویسنده‌ی باسابقه‌ی زمینه‌های
موفقیت و مذاکره، استاد فرید طهرانی، با نوشتن کتاب نوآورانه‌ی
معروف شویم و معروف بمانیم، نه در دنیای شعر، بلکه در دنیای

واقعی و از جمله دنیای کسب‌وکار، علت ضعف ارائه‌ی خویشتن را در افراد می‌شکافد و شما را به آفتابِ روابط موفق، معرفی کرده و با آموزش‌های فوق‌العاده کاربردی خود که با زبانی ساده و گیرا بیان شده‌اند، توانایی‌های شما را در معرفی درست خود و جلب اعتماد افراد در محیط‌های گوناگون اجتماع که خشت اول هر رابطه و تماس موفق است را به‌طور بنیادین افزایش می‌دهد.

فراموش نکنید که گشوده شدن دروازه‌های ذهن و قلب افراد به روی شما، بستگی به نحوه‌ی معرفی، طرز ابراز وجود و میزان مهارت جلب اعتماد آن‌ها توسط شما دارد.

تحقیقات نشان می‌دهد که ما انسان‌ها حداکثر تا ۸ ثانیه بعد از برخورد اول با یک انسان و حتی با اشیاء، یک تصویر مثبت یا منفی در ذهن خود نسبت به آن انسان یا شی به وجود می‌آوریم و رفتارهای بعدی یا سیگنال‌های بعدی در مورد آن فرد یا آن شی را برحسب الگوی اولیه‌ی خود می‌سنجیم. این موضوع، اهمیت معرفی شدن و طرز معرفی در اجتماع و قضاوت اولیه‌ی اشخاص در مورد یکدیگر را نشان می‌دهد.

با استفاده از آموزش‌های کاملاً کاربردی این کتاب، شما از صفر تا صد طرز معرفی و اعتمادسازی را در رابطه با افراد مختلف اجتماع خواهید

آموخت و موفق خواهید شد که ضمن حفظ انگیزه‌ی مثبت خود نسبت به اطرافیان و تمامی انسان‌ها، در محیط کسب‌وکار، خانواده و اجتماع، کاری که شما دوست دارید؛ از طرف خود آن‌ها و با رضایت قلبی‌شان انجام شود.

مقدمه

۱۳ مقدمه

فصل اول

۱۶ چگونه محبوب‌تر شویم؟

۱۷ نگاهی دقیق‌تر به دوستی

۲۵ گام اول: چگونه محبوب شویم؟

۳۱ گام دوم: معاشرتی بودن

۳۷ گام سوم: مشارکت کردن

۴۳ چگونه به اطرافیانمان حس مهم بودن بدهیم

۴۶ چند تکنیک ساده برای ابتدا، در حین و پایان یک دیدار

فصل دوم

۴۸ معرفی تا اعتمادسازی

۵۱ شکست را تمرین کنید!

۵۲ اعتماد به نفس داشته باشید

۶۰ آموزش کسب «کاریزما»

۷۱ چگونه می‌توانیم در ۳۰ ثانیه تأثیرگذار باشیم

۷۳ داستان‌سرایی

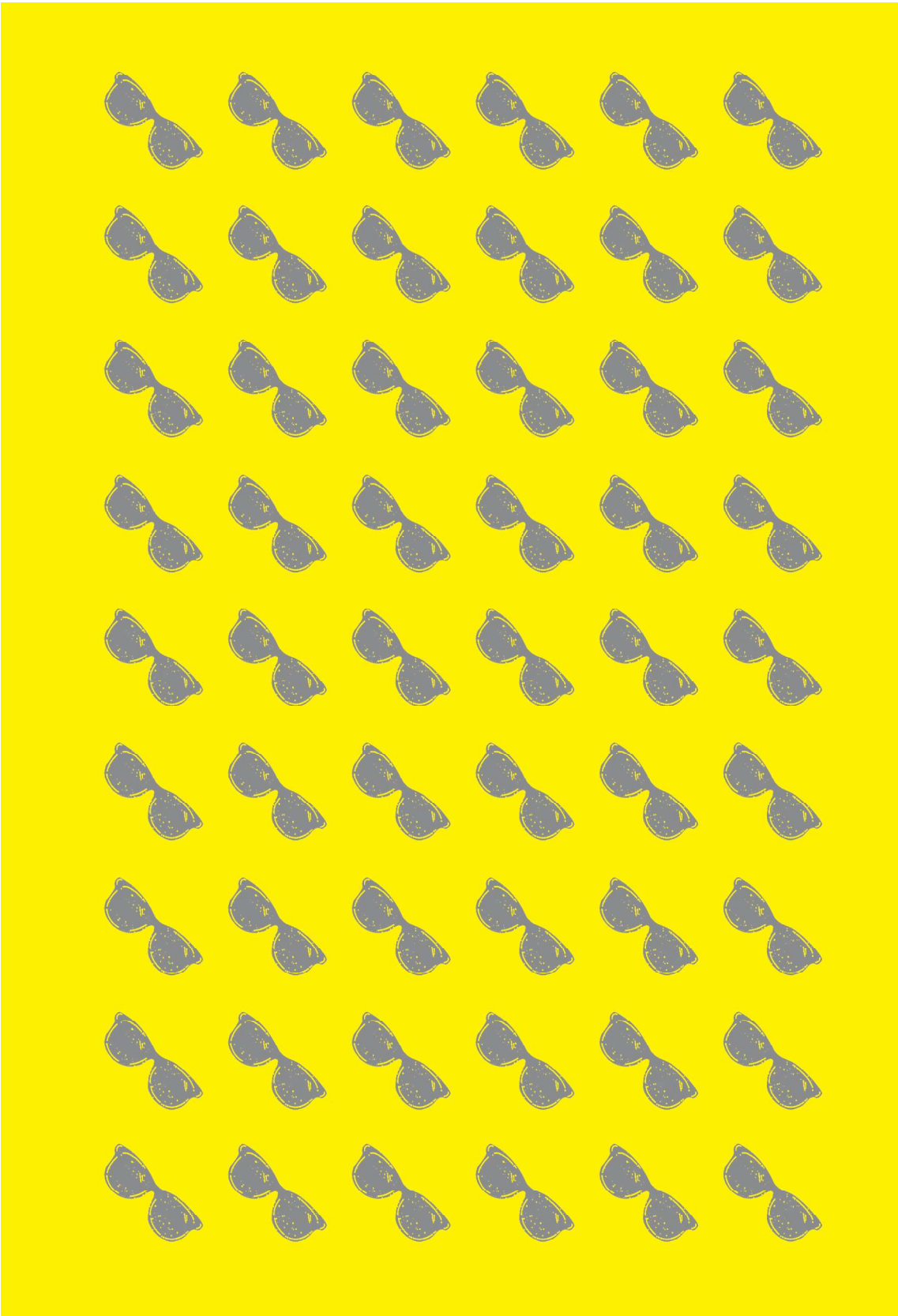
۷۷ خودفروشی

فصل سوم

- ۸۰ مرحله‌ی میانی و پایانی معرفی کردن
- ۸۱ هشت راه‌کار برای معرفی و اعتمادسازی
- ۸۹ راهکار برای ارتباط تمیز و تأثیرگذار
- ۹۵ قدرت داستان
- ۱۰۰ آشنایی با ۸ جمله که تأثیر خوبی روی افراد نمی‌گذارند
- ۱۰۴ به تفاوت «چه» در مقابل «چگونه» توجه کنید

سخن پایانی

- ۱۰۶ سخن پایانی



مقدمه

شما همین حالا هم محبوب و معروف هستید. البته برخی از افراد تلاشی برای محبوبیت خود نمی‌کنند. آن‌ها زندگی‌شان را می‌کنند و امید دارند که در آینده محبوب شوند.

ما یک شعر زیبا داریم که می‌گوید:

مُشک آن است که خود ببوید نه آن‌که عطار بگوید

راستش من این شعر را به شکل دیگری همیشه می‌خوانم و در ذهن خود جا انداختم. مُشک آن است که ببوید و عطار هم بگوید.

یعنی نیاز هست که من خودم از خودم توانمندی‌هایی داشته باشم و هم این‌که، خودم و دیگران هم بگویند که من توانمند هستم.

حال دقیقاً بحث ما این است که چطور این موضوع را محقق کنیم؟

من سال‌ها پیش زمانی که در قسمت فنی یک مجموعه کار می‌کردم، مدیر عامل وقت بنده را کشف کردند و گفتند که «آقای طهرانی به درد فروش و ارتباطات می‌خوره». باید اعتراف کنم که ایشان به نکته مهمی اشاره کرده بودند و من برای ارتباط و فروش خیلی مناسب بودم چون به راحتی با همه ارتباط برقرار می‌کردم و سریع اُخت می‌شدم.

آیا این موضوع برای ارتباطات کاری و محبوب شدن در بین دیگران کافی بود؟ «خیر»

من طی تجربیاتی که بعد از دستور مدیر عامل برای جابجایی به بخش فروش بدست آوردم، متوجه شدم که ارتباط برقرار کردن در جمع و دوستان نمی‌تواند شما را در ارتباطات به موفقیت برساند و باید این توانمندی را داشته باشیم که در تمامی مراحل کار با رعایت اصول و تکنیک‌های لازم این مهم را انجام دهیم.

در این کتاب به بخش‌هایی از هنر ارتباطات و محبوب شدن اشاره شده است که خودم از آن‌ها استفاده کردم و نتایج آن‌را به دفعات دیدم و پی بردم که با رعایت حتی یکی از این موارد، هم سرعت و هم تعداد محبوبیت ما زیاد می‌شود و بهتر است گفته شود به عنوان یک کاتالیزور عمل می‌کنند.

شما با رعایت این تکنیک‌ها برای خود یک امضا و یا یک برند در ذهن مخاطبان خود خلق می‌کنید. شاید پیش خود بگویید من که نوشابه یا پفک نیستم که باید برند شوم، پس این موارد به من ربطی ندارد. ممکن است این حرف در بین اعضای خانواده درست باشد زیرا

آن‌ها ما را می‌شناسند و تمامی وجوه ما را دوست دارند و تحسین می‌کنند. اما افراد دیگری که زمان کمتری در کنار ما بودند و ما را به خوبی نمی‌شناسند چه می‌شود؟

باید به شما مزده بدهم که یک الگوی منحصر به فرد ترسیم کرده‌ام که هر کسی در هر شرایطی می‌تواند آن را درک کند و به عمل ببندد. در طول این کتاب به شما نشان خواهم داد که چگونه محبوب و معروف شوید و یک شبکه ارتباطی خوب بسازید تا فرصت‌های جدیدی را برای خود خلق کنید.

با قدرت به شما پیشنهاد می‌کنم تا تمرین‌های کتاب را به‌طور کامل انجام دهید و خودتان را محبوب و معروف کنید.

بهتر است خودتان آن را تجربه کنید.

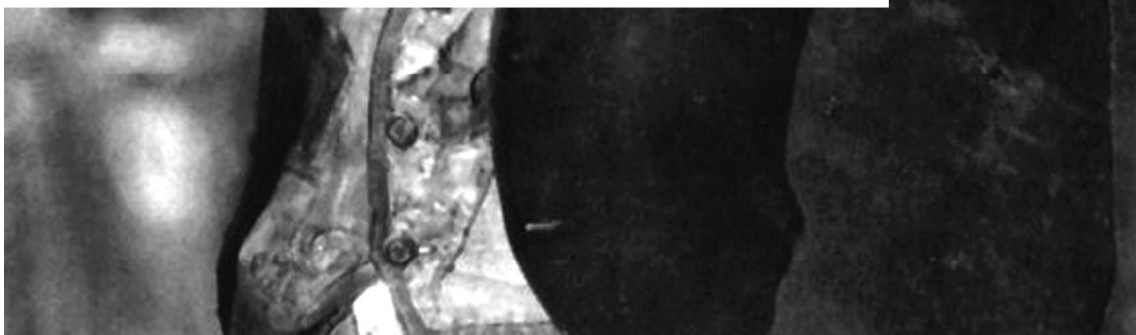
فصل اول

چگونه محبوب تر شویم؟



نگاهی دقیق‌تر به دوستی

دوست کیست؟ دوست واقعی کیست؟ اصلاً دوستان، مفید هستند یا نه؟ اصلاً لازم هست دوست داشته باشیم؟ چند دوست واقعی دارید؟ با چه کسانی ارتباط بگیریم؟ قبل از هر چیز بهتر است برخی نکته‌ها را در مورد دوستی بدانیم و بعد از آن سراغ این موضوع برویم که محبوبیت چیست و چه کاربردهایی دارد.





فرض کنید شما یک تاجر یا فروشنده و یا یک آدم موفق هستید. فکر می‌کنید چه عواملی در این موفقیت تأثیر داشته و شما را به موفقیت رسانده است؟ به طور قطع، مسائل زیادی در چنین موفقیتی نقش دارند و شما به صورت پنهان با آن‌ها درگیر هستید اما چه به صورت پنهان و یا آشکار باید بدانید که از مهم‌ترین مسائل تأثیرگذار در موفقیت شما، دوستانتان هستند.

