

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian

عنوان و نام پدیدآور: هیس / نویسنده: برایان تریسی + رون آردن؛ مترجم: حمید نصیری کاشانی.

مشخصات نشر: تهران: صراط توحید، ۱۳۹۵.

مشخصات ظاهری: ۸۸ ص.: مصور.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۸۲۱-۰-۲

قیمت: ۱۰/۰۰۰ تومان

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان «قدرت جاذبه» در سال ۱۳۸۵ با ترجمه بیتا صادقیان و توسط

انتشارات مهرگان دانش و سایه گستر منتشر شده است.

عنوان دیگر: قدرت جاذبه.

موضوع: روابط بین اشخاص -- دستنامه‌ها

Interpersonal relations -- Handbooks, manuals, etc

موضوع: ارتباط بین اشخاص -- دستنامه‌ها

Interpersonal communication -- Handbooks, manuals, etc

موضوع: جذابیت فردی / Charm

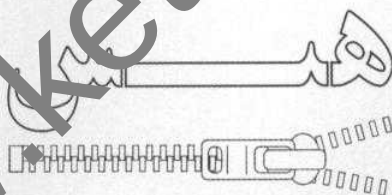
شناسه افزوده: آردن، رون / Arden, Ron

شناسه افزوده: نصیری کاشانی، حمید، ۱۳۵۹ - مترجم

رده بندی دیویی: ۶۴۶/۷۶

رده بندی یکره: الف ۱۳۹۵ ق ۴۴ ت ۱۱۰۶ HM

شماره کتابشناسی: ۲۰۱۱۰۲



- ناشر: صراط توحید
- نویسنده: برایان تریسی + رون آردن
- مترجم: حمید نصیری کاشانی
- طراح جلد، حروف نگار و صفحه آرا: بابک نوبهاری
- تصویرگر: فاطمه قربانعلی پور
- ناظر چاپ: مرکز تخصصی طراحی و چاپ موعود
- شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
- نوبت چاپ: اول (۱۳۹۶)
- قیمت: ۱۰/۰۰۰ تومان
- همه حقوق برای ناشر محفوظ است.

ایمیل انتشارات: info@seratetohid.ir

سایت انتشارات: www.seratetohid.ir

سامانه پیام کوتاه (sms): ۳۱۳ ۵۵۵۵ ۳۱۳ ۱۰۰۰

فهرست

تمام توجهتان باید به طرف مقابلتان باشد.	۹	مقدمه مترجم
به دیگران احساس مهم بودن بدهید.	۱۵	فصل اول
با گوش دادن، آدم‌ها را جادو کنید.	۱۷	فصل دوم
جذب یک خانم برای ازدواج	۲۳	فصل سوم
جذب یک آقا برای ازدواج	۲۹	فصل چهارم
علامت‌های توجه را در رفتار خود نشان دهید.	۳۳	فصل پنجم
از این علامت توجه: تماس چشمی	۳۵	فصل ششم
دومین علامت توجه: تغییر نگاه از چشمی به چشم دیگر	۳۷	فصل هفتم
سومین علامت توجه: سر خود را به علامت تأیید تکان دهید.	۳۹	فصل هشتم
چهارمین علامت توجه: فاصله خود را تنظیم کنید.	۴۳	فصل نهم
پنجمین علامت توجه: تاثیر مثبت و منفی زبان بدن	۴۵	فصل دهم
ششمین علامت توجه: اصوات و عبارات اطمینان بخش	۴۹	فصل یازدهم
نصیحت نکنید؛ فقط گوش بدهید.	۵۵	فصل دوازدهم
لبخند بزنید.	۵۹	فصل سیزدهم
از دیگران، تعریف و آن‌ها را تحسین کنید	۶۱	فصل چهاردهم
نگاه کردن هنگام صحبت	۶۳	فصل پانزدهم
نگاه به راست و چپ	۶۷	فصل شانزدهم
شمرده صحبت کنید.	۷۱	فصل هفدهم
مکث کنید.	۷۳	فصل هجدهم
از اصوات پُرکننده استفاده نکنید.	۷۷	فصل نوزدهم
اطلاعات کسب کنید.	۷۹	فصل بیستم
بحث و جدل نکنید.	۸۱	فصل بیست و یکم
	۸۵	فصل بیست و دوم

مقدمه مترجم

مراجع: منظرتون اینه که «من» برم خواستگاری؟
مشاور: نه، من این حرفو نزدَم.
مراجع: پس چرا؟ جلسه «رژه» برم یا براش «دلبری» کنم؟
مشاور: نه، منظورم این نیست.
مراجع: پس چیکار دارم؟
مشاور: جذبش کن.
مراجع: آخه چطوری؟
.....

گفت وگویی بالا را در جلسات مشاوره، از مراجعان (مخصوصاً دختر خانم‌ها) زیاد شنیده‌ام.
شکایت‌های دیگری هم دارند؛ مثلاً «کدوم پسری با این وضع گرونی و اجاره خونه و ... میاد خواستگاری؟»
من هم مثل شما قبول دارم که شرایط سخت اقتصادی، پسرها را برای پیشقدم شدن برای ازدواج، کمی ترسانده. مسائل دیگری هم هست که از طرف پسرها مطرح می‌شود؛ مثلاً «دختر خوب کجا پیدا میشه؟».

البته من با جملهٔ اخیر موافق نیستم اما این، ذهنیتی است که بسیاری از پسرهای جامعه ما به آن اعتقاد دارند. حالا شما این اعتقاد را با مسائل اقتصادی جمع کنید و ببینید حاصلش چیست؟

حاصلش این است که پسرهای کمی تمایل به ازدواج دارند و یا حداقل اینکه با ترس و لرز پا پیش می‌گذارند. از این گذشته، آمار بالای طلاق هم هر دو طرف را برای ازدواج می‌ترساند؛ چون می‌ترسند خه‌شان هم گرفتار این مشکل شوند.

مسئله کجاست؟

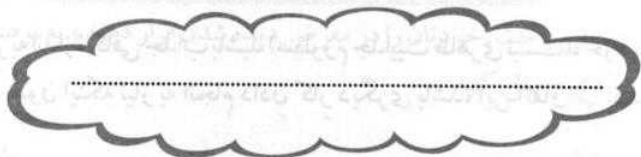
مسئله اینجاست که وقتی یک پسر می‌خواهد ازدواج کند، یک محاسبهٔ سود و زیان می‌کند؛ یعنی با هر دلیلی که «در مقابل چیزهایی که پرداخت می‌کنم، چه چیزهایی به دست می‌آورم؟».

حالا ببینیم یک پسر چه چیزهایی پرداخت می‌کند (از دست می‌دهد) و چه چیزهایی به دست می‌آورد (سود).

چیزهایی که پرداخت می‌کنم:

هرچی در میارم باید بدم اجاره خونه و هزینهٔ خوراک و لباس و دکتر و دارو و ...؛ دیگه هیچی برای خودم یا برای پس‌انداز نمی‌مونه؛ رابطه‌ام با دوستانم کم میشه؛ آزادی‌هام محدود میشه؛ مسئولیت‌هام خیلی سنگین‌تر میشه ...

چیزهایی که به دست می آورم:



چیزایی که پسر معتقد است به دست می آورد، همه در ارتباط و وابسته به همسرش است. اگر خصوصیات همسرش مطابق با خواست های او باشد، چیزهای زیادی به دست می آورد و در این معامله سود می کند اما اگر خصوصیات همسرش منطبق بر خواست های او نباشد، چیزهای زیادی را پرداخت کرده و تازه چیزی هم به دست نیاورده؛ پس ضرر کرده است.

اینکه اسم ازدواج را معامله گذاشتم، نباید شما را ناراحت کند. واقعیت، همین است. هر کُنش و واکنشی در این عالم، یک معامله است. چیزهایی به دست می آورید و چیزهایی از دست می دهید. خاصیت معامله همین است. ازدواج هم مثل سایر رابطه برقرار کرده ها یک معامله است.

حالا ما دخترها چه کار کنیم؟



وظیفه شما دخترها این است که این معامله را از یک «معامله زیان ده» به یک «معامله پر سود» تبدیل کنید.

چطوری؟



چیزهایی که یک پسر در ازدواج به دست می آورد، باید آنقدر زیاد و مهم باشد که در مقابل از دست دادن خیلی چیزها «ارزش داشته باشد».

چطور این اتفاق برای یک پسر می افتد؟

اگر به اندازه کافی جذاب باشید (منظورم جذابیت ظاهری نیست)، خود به خود و بدون اینکه نیاز به انجام دادن کار دیگری باشد، این اتفاق می افتد.

حالا چطور جذاب باشیم؟

به دقت، نکات مطرح شده در فصل ها را انجام دهید.

یک سؤال رایج

سؤال: «شما که توصیه می کنید من باید شنونده فعالی باشم، آخه چطور می تونم این کار و اصلاً بدم وقتی با هیچ پسری در ارتباط نیستم و اصلاً اهل این جور رابطه ها نیست؟»

پاسخ: لازم نیست حتماً برای اون آقا پسر شنونده فعالی باشید. همین که برای مادر، خواهر یا یکی از خانم های فامیل جذاب باشید، کافی است. چطوری؟ کاملاً روشن است. بسیاری از انتخاب ها و پیشنهادهای ازدواج از طرف مادر، خواهر یا یکی از خانم های فامیل پسر صورت می گیرد؛ یعنی اگر شما برای مادر یا خواهر اون آقا جذاب باشید، کار خود را کرده اید؛ زیرا مادر یا خواهر او، کار قانع کردن پسر یا برادرشان را خرد عهده می گیرند؛ چون برای آنها جذاب بوده اید.

حالا باید چه کرد؟

ساده است: چای شیرین خود را هم بزنید و سرعت واکنش (حل شدن شکر در چای) را زیاد کنید!

یعنی چه؟ چطوری؟



خیلی راحت: خودتان را در معرض دیده شدن قرار دهید و به توصیه‌های این کتاب عمل کنید.

فصل اول

چگونه؟



حضور خود را پررنگ‌تر کنید: دانشگاه، مسجد، محل کار، عزا، عروسی، نامزدی، پاتختی، سیزده بدر، مراسم مذهبی و هر چه بیشتر دیده شوید، احتمال انتخاب شدنتان بالاتر می‌رود. البته باید در تمام این مراسم، روانین جذابیت را به کار ببرید و صد البته یادتان باشد که به هیچ وجه نباید از مسیر شرع و عرف خارج شوید؛ یعنی برای جذاب شدن، نباید کار غیر شرعی انجام دهید نه کار غیر عرفی.

