

مجله

۱۴۴۰۹۲۲

آنچه را می خواهید کسب کنید
از آنچه نمی خواهید دوری کنید



مایکل نوآس
مترجم: محمدرضا حبیبی

قانون جذب



لوسیر، مایکل جی. ۱۹۶۲ م	سرشناسنامه
Losier, Michael J	
قانون جذب / مولف مایکل جی. لوسیر	عنوان و نام پدیدآور
مترجم محمدرضا حبیبی	
تهران: پل، ۱۳۹۵	مشخصات نشر
۱۳۶ ص	مشخصات ظاهری
۹۷۸-۹۶۴-۲۳۳-۱۸۹-۵	شابک
فیبا	وضعیت فهرست نویسی
عنوان اصلی: Law Of Attraction	یادداشت
تفکر نوین	موضوع
حبیبی، محمدرضا، ۱۳۳۲ مترجم	شناسنامه افزوده
BF۶۳۹/۹ق۲ ۱۳۹۵	رده بندی کنگره
۱۳۱	رده بندی دیویی
۴۳۷۸۵۸۰	شماره ثبت کتابشناسی ملی



instagram: poul_publication

انتشارات پل

قانون جذب

نویسنده: مایکل جی. لوسیر

مترجم: محمدرضا حبیبی

ویراستار: مینو تهمتن زاده

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۳-۱۸۹-۵

شمارگان: ۵۰۰ نسخه نوبت چاپ: اول ۱۳۹۵

مرکز پخش: انقلاب، خیابان لبافی‌نژاد، بین خیابان دانشگاه و فخر رازی

پلاک ۱۷۴، طبقه دوم، واحد ۴

تلفن: ۶۶۴۶۹۶۰۸ - ۶۶۹۷۲۸۱۸ - ۶۶۴۷۶۵۸۳

قیمت: ۷/۵۰۰ تومان

«کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر برای ناشر محفوظ می‌باشد»

فهرست مطالب

۷	درباره نویسنده
۹	دیگران درباره این کتاب چه می‌گویند؟
۱۱	چگونه قانون جذب را رنگی مرا تغییر داد
۱۳	هم اکنون نیز در حال تجربه «قانون جذب» هستید
۱۵	تعریف قانون جذب
۱۷	علم قانون جذب
۲۱	جذب ناآگاهانه
۲۲	چرخه‌ی مشاهده جذب ناآگاهانه
۲۵	فرمولی سه مرحله‌ای برای جذب آگاهانه
۲۵	مرحله اول: شناسایی آرزو
۲۵	مرحله دوم: توجه کردن به خواسته‌ها
۲۵	مرحله سوم: امکان پذیر کردن
۲۹	مراحل سه‌گانه - مرحله ۱: آرزوهای خود را بشناسید
۲۹	کلمات؛ کلمات؛ کلمات
۲۹	چرا چنین تأکیدی روی کلمات وجود دارد؟
۳۲	نیست - انجام ندهید - نه

- ۳۳..... جملات خبری
- ۳۳..... جملات خبری منفی
- ۳۴..... جملات خبری مثبت
- ۳۴..... چگونه یک جمله خبری منفی را به نحو دیگری بیان کنیم
- ۳۷..... د. نیایی به وضوح از میان تضاد
- ۳۷..... تضاد چیست؟
- ۴۰..... چرا شناسایی تضاد اهمیت دارد؟
- ۴۱..... نگاهی که تاهب تضاد بیندازیم
- ۴۱..... برای بررسی تضاد به چه مدت زمانی نیاز داریم؟
- ۴۲..... داستان رسیدن به روشنایی از تضاد
- ۴۳..... الگوی وضوح از طریق تضاد
- ۴۵..... مطالعات موردی
- ۴۶..... داستان «جانیس» - روابط
- ۵۰..... داستان «گرگ» - پول
- ۵۳..... «ساعات کاری من بسیار طولانی است»
- ۵۳..... «حقوق بسیار پایینی می‌گیرم»
- ۵۷..... مراحل سه گانه - مرحله ۲: به خواسته‌ی خود توجه کنید
- ۵۷..... توجه کردن ارتعاش را افزایش می‌دهد
- ۵۹..... بگذارید به زندگی‌تان نسیم خنکی بوزد
- ۶۲..... هدف زندگی شما چیست؟
- ۶۳..... افزایش احساس و ارتعاش درونی‌تان
- ۶۴..... چرا گفته‌های مثبت احساس شما را بر نمی‌انگیزند
- ۶۷..... بیان خواسته چیست؟

۶۸	بیان خواسته - مقدمه عبارت
۶۸	بیان خواسته - عبارت
۶۹	بیان خواسته - پایان عبارت
۷۲	گزارش خواسته «جانیس»
۷۲	رابطه دلخواه من
۷۲	مقدمه عبارت
۷۲	عبارت
۷۳	پایان پاراگراف
۷۵	گزارش خواسته «جری»
۷۵	وضعیت دلخواه من
۷۷	چگونه گزارش خواسته‌های خود را ایجاد نمایم
۸۰	از کجا بدانم که کارم را بطور درست انجام می‌دهم
۸۱	مراحل سه گانه - مرحله ۳: آن را امکان پذیر نمایید
۸۱	امکان پذیر کردن چیست؟
۸۴	بازی امکان پذیر کردن
۸۶	قدرت امکان پذیر نمودن
۸۹	شک از کجا آمده است؟
۸۹	باور محدود کننده چیست؟
۹۰	جملات امکان پذیر کننده
۹۰	جملات تعیین کننده واقعاً کارایی دارند
۹۳	فرمول ایجاد جملات امکان پذیر کننده
۹۵	جملات امکان پذیر «جانیس»
۹۵	پیوند دلخواه من

- ۹۷..... جملات امکان پذیر «گیرگ».
- ۹۷..... وضعیت دلخواه مالی من.
- ۹۸..... چگونه جملات امکان پذیر کننده خود را ایجاد نمایم؟
- ۹۸..... مرحله اول.
- ۹۸..... مرحله دوم.
- ۹۸..... مرحله سوم.
- ۱۰۱..... اکنون با چه کار کنم؟
- ۱۰۲..... سایر ابزارهای امکان پذیر نمودن و بالا بردن ارتعاش.
- ۱۰۴..... ابزار شماره ۱: بردن و اسگزاری.
- ۱۰۶..... ابزار شماره ۲: شواهد خود را مورد قانون جذب، ثبت کنید.
- ۱۰۷..... دفتر مدارک و شواهد برای «آیو» عملکرد مناسبی دارد.
- ۱۱۰..... ابزار شماره ۳: احساس نزدیکی را با شریک آینده تان را.....
- ۱۱۵..... ابزار شماره ۴: استفاده از عبارت «من در روت» کار قرار دارم.
- ۱۱۶..... ابزار شماره ۵: از عبارت «تصمیم گرفته ام» استفاده کنید.
- ۱۱۷..... ابزار شماره ۶: از عبارت «امکان خیلی چیزها وجود دارد».
- ۱۱۹..... ابزار شماره ۷: درخواست اطلاعات.
- ۱۲۲..... ابزار شماره ۸: خودتان را شبیه بسته ای جذاب درست کنید.
- ۱۲۳..... ابزار شماره ۹: فضایی خالی یا تهی ایجاد نمایید.
- ۱۲۵..... ابزار شماره ۱۰: به همان چک تکیه کنید.
- ۱۲۷..... ابزار شماره ۱۱: بگذارید مشکل را قانون جذب حل کند.
- ۱۲۹..... ابزار شماره ۱۲: حمایت و منابع.
- ۱۳۰..... همه چیز را کنار هم قرار دهید.

■ درباره نویسنده

حرفه‌ی «هایکر» ج. ل. میو نویسنده و مربی تجاری، این است که پیوندی بین فن‌آوری‌های پیشرفته و فلسفه یا همان متافیزیک ایجاد نماید. پس از دریافت مدرک مدیریت اجرایی و اداری در سال ۱۹۹۰؛ مایکل هشت سال دیگر به کار در فناوری اطلاعات پرداخت. در همین دوران او حرفه‌ی مربی را به عنوان یک مربی تجاری موفق و تولیدکننده‌ی برنامه‌های تلریونی تجاری آغاز نمود. فراوانی مشتریان؛ برگزاری سمینارها و کمی بعد ترید شوهای تلویزیونی تجاری او را بر آن داشت که نخستین کتاب خود را به نام «یکصد و یازده رهنمود و راهکار برای شوهای تجاری نمایشگاهی موفق» بنویسد.

در سال ۱۹۹۵؛ حرفه «مایکل» تغییر هیجان‌انگیزی پیدا کرد و آن

زمانی بود که او به تحصیل در رشته «ان ال پی»^۱ پرداخت که می‌توان آن را «مطالعه قدرت‌های ذهنی انسان» تعریف کرد و سرانجام مدرک خود را در این رشته دریافت نمود. چیزی نگذشت که «مایکل» درباره «قانون جذب» مطالبی آموخت و بی‌درنگ به صورت آگاهانه دست به کاربرد اصول آن در زندگی خود زد. در حال حاضر او کلاس‌هایی را در مورد تجارت با استفاده از عناوین گوناگون از جمله قانون جذب برگزار می‌نماید و از طریق برگزاری جلسات بین‌المللی آموزش از راه دور آموزش‌های خود را تدریس می‌نماید که در سال ۱۹۹۹ آن را بنیان نهاده بود.

«مایکل» هنگامی که تدریس نمی‌کند و یا رهنمودی ارائه نمی‌دهد و یا چیزی نمی‌آموزد؛ از پیاده‌رو و در بخش‌های قدیمی جنگل شمال غربی اقیانوس آرام و گردش در باغ زیبای خانه‌اش لذت می‌برد.