

قدرت جذبه

(چگونه می توان افراد را شیفته خود کرد؟)

نویسندگان:

برایان تریسی - ران آردن

مترجمین:

عظیم البرز - نایبعلی پوراصغر

Tracy, Brian

تریسی، برایان

قدرت جذب: چگونه می‌توان افراد را شسته خود کرد؟ / نویسندگان برایان تریسی، ران آردن؛ مترجمین
عظیم البرز، نایبعلی پوراصغر، لیلا رازقندی.

تهران: ایدون ۱۳۸۶

964-8650-20-9

ص ۱۶۸

فهرست نویسی براساس اطلاعات فیبا

عنوان اصلی: The power of charm: How to win anyone over in any situation

۱- روابط بین اشخاص ۲- ارتباط بین اشخاص ۳- جذابیت فردی. الف. آردن، ران ب. عظیم،

البرز - مترجم. پوراصغر. نایبعلی مترجم.

۱۳۸۶ ق ۴ ت ۶/۱۱۰۶ HM

کتابخانه ملی ایران

انتشارات ایدون

نام کتاب: قدرت جذب

نویسندگان: برایان تریسی - ران آردن

مترجمین: عظیم البرز - نایبعلی پوراصغر

ویراستار: لیلا رازقندی

حروف نگار و صفحه آرا: امید فردا (حسینی)

شابک: ۹ - ۲۰ - ۸۶۵۰ - ۹۶۴

چاپ: سجده

شمارگان: ۳۳۰۰

نوبت چاپ: اول - ۸۶

قیمت: ۱۸۰۰ تومان

نشانی: تهران - خ انقلاب - خ ۱۲ فروردین - کوی بهشت آیین - پلاک ۲۱

طبقه دوم شرقی. صندوق پستی: ۳۱۹ - ۱۳۱۴۵

تلفن: ۶۶۴۰۴۴۸۶ - ۰۹۱۲۱۹۸۲۳۳۰

فهرست مندرجات

صفحه	عنوان
	مقدمه
۹	بخش اول: جذب چیست
۱۱	بخش دوم: جذب در عمل
۱۵	بخش سوم: جذب چه می‌تواند بکند؟
۱۹	بخش چهارم: چگونه دیگران را جذب کنیم
۲۵	بخش پنجم: جادوی گوش کردن
۳۱	بخش ششم: چگونه زنان را جذب کنیم
۳۵	بخش هفتم: چگونه مردان را جذب کنیم
۳۹	بخش هشتم: جذب از درون به بیرون، و از بیرون به درون
۴۵	بخش نهم: قدرت توجه
۴۹	بخش دهم: اولین هشدار: برقراری ارتباط از طریق نگاه
۵۳	بخش یازدهم: دومین هشدار: پویایی چشم
۵۷	بخش دوازدهم: سومین هشدار: تکان سر
۶۱	بخش سیزدهم: چهارمین هشدار: تصدیق و تأیید با حرکت دادن سر (حرکت عمودی)
۶۵	بخش چهاردهم: پنجمین هشدار: زبان بدنی
۶۹	بخش پانزدهم: ششمین هشدار: تأثیر حرکات بدنی در اجتناب
۷۵	بخش شانزدهم: هفتمین هشدار: اصوات اطمینان‌بخش
۷۷	بخش هفدهم: هشتمین هشدار: اطمینان‌بخشی شفاهی
۷۹	بخش هجدهم: نهمین هشدار: سعی کنید در بین دوستان خود جذاب باشید
۸۳	بخش نوزدهم: مراتب نصیحت‌های خود باشید

فهرست مندرجات

صفحه	عنوان
۸۷	بخش بیستم: قدرت گوش کردن یا شکیبایی
۸۹	بخش بیست و یکم: در لبخند زدن و خندیدن پیشدستی کنید
۹۳	بخش بیست و دوم: در تحسین و تسجید، سرعت عمل به خرج دهید
۹۷	بخش بیست و سوم: از اصل «اگر... آنگاه...» استفاده کنید
۱۰۳	بخش بیست و چهارم: چه چیزی بگوئید و آنرا چگونه بگوئید
۱۰۷	بخش بیست و پنجم: به طرین صورت مخاطب نگاه کنید
۱۰۹	بخش بیست و ششم: هنر آرام سخن گفتن
۱۱۵	بخش بیست و هفتم: سکوت فریاد معرفت است
۱۱۷	بخش بیست و هشتم: قائل جذب
۱۱۹	بخش بیست و نهم: جذب افراد با شن صدا
۱۲۳	بخش سی ام: معاوذه گر جذابی باشید
۱۲۷	بخش سی و یکم: مکان مکالمه را در دست بگیرید
۱۳۱	بخش سی و دوم: به تکلیف خود عمل کنید
۱۳۷	بخش سی و سوم: توب را در زمین مخاطب خود نگه دارید
۱۴۱	بخش سی و چهارم: توب را به نحوی در زمین مخاطب قرار دهید که از عهده آن برآید
۱۴۵	بخش سی و پنجم: با دیگران همگام و همراه شوید
۱۴۹	بخش سی و ششم: تمرین، معجزه می کند
۱۵۱	بخش سی و هفتم: مهارت خود را به هنر تبدیل کنید
۱۵۳	بخش سی و هشتم: حالا نوبت شماست که آنرا انجام دهید
۱۵۷	بخش سی و نهم: سخن آخر این که به طور عملی برای ایجاد جذب اقدام کنید
۱۵۹	سخن پایانی ویژه: قدرت جذب در مکالمات تلفنی

مقدمه

برای رسیدن به رأس هرم سازمان، شما نیازمند جذب هستید. این جذب از همه چیز و هیچ چیز، از جمله مقولاتی مانند: خستگی ناپذیری، نوع نگاه و نگرش، نحوه راه رفتن، تناسب اندام و رفتار، آهنگ صدا و روان بودن حرکات بدنی شما به دست می‌آید. اصلاً نیازی به خوش تیپ بودن نیست، تمام آنچه که نیاز دارید، جذب است.

«سارا برنهارت»

هشتاد و پنج درصد موفقیت شما در کسب و کار و زندگی شخصی‌تان به توانایی و اثربخشی ارتباطات شما با دیگران بستگی دارد. هوش اجتماعی یا توان برقراری تعامل، گفتگو و مذاکره و ترغیب دیگران، عالی‌ترین و محترمانه‌ترین شکلی از هوش است که شما می‌توانید داشته باشید و آن را توسعه دهید.

شما می‌توانید یاد بگیرید که فردی خونگرم، صمیمی، دوست‌داشتنی و با جذب باشید و این تنها از طریق تحرین برخی از تکنیک‌ها و روش‌های برقراری ارتباط که توسط افراد ذی‌نفوذ و مؤثر در دنیای امروز به کار گرفته می‌شود امکان‌پذیر است. در واقع راز برقرارکنندگان مؤثر ارتباطات، راز خاصی نیست، بلکه این رازها همان روش‌های اثبات شده در زمینه برقراری

تعامل با دیگران جهت پذیرش پیام و عقاید شما با آغوش باز است. در نتیجه آنها تمایل بیشتری برای تأثیرپذیری از شما، خرید از شما، مشارکت در کسب و کار با شما و برقراری ارتباطات شخصی با شما داشته و نسبت به شما نگرش مثبت خواهند داشت. توانایی شما در جذب افراد و خوشایند بودن واقعی شما بیشتر از هر خصوصیت دیگری باعث باز شدن روزه‌های متعددی خواهد بود. مردم هرچه بیشتر به خونگرمی شما اعتقاد داشته و شما را دوست داشته باشند، با شما بیشتر مصاحبت خواهند داشت. در صدها سخنرانی و هزاران کلاس آموزشی به‌طور مکرر این مطلب را بیان کرده‌ایم که «گران‌بها ترین کالا در جهان طلا و الماس نیست، بلکه جذبه‌ی شماست.»

شهرت شما، این‌که مردم در غیاب شما در مورد شما چه عقایدی داشته و یا چه می‌گویند نشانگر میزان دارائی و سرمایه‌ی حرفه‌ای و شخصی شماست. این برآیند تأثیری است که هنگام مصاحبت با دیگران از شما پذیرفته می‌شود. شما با شناخت حقایق ساده درباره جذبه و تمرین تکنیک‌های آن به گونه‌ای بسیار مؤثر خواهید توانست اثربخشی و لذت بخش بودن تعامل با خانواده و یا با اشخاصی که با آنها ملاقات می‌کنید را ارتقاء دهید.

شما در ملاقات با دیگران قدرت ترغیب و نفوذ پیدا کرده و بیشتر موفق خواهید بود و در نتیجه پول بیشتری کسب خواهید کرد، ارتقای شغلی راحت‌تری خواهید داشت و یا این‌که فروش بیشتری داشته و مذاکرات نتیجه‌بخشی خواهید داشت.

برایان تریسی - ران آردن