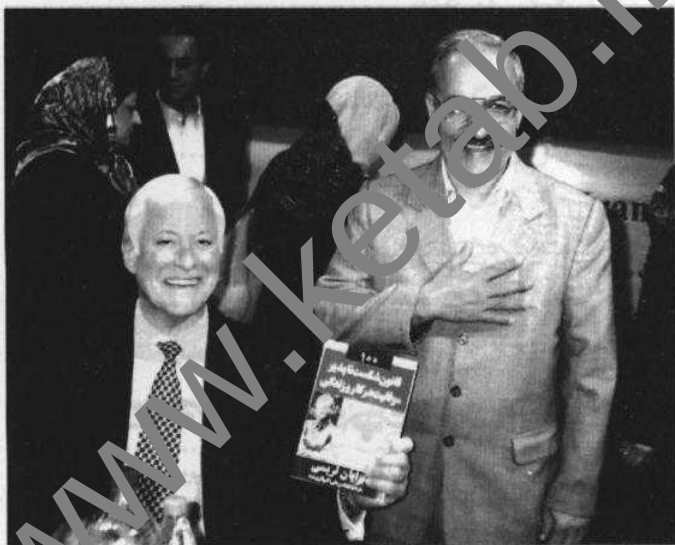


قدرت جذب

چگونه دیگران را مجذوب خود کنیم

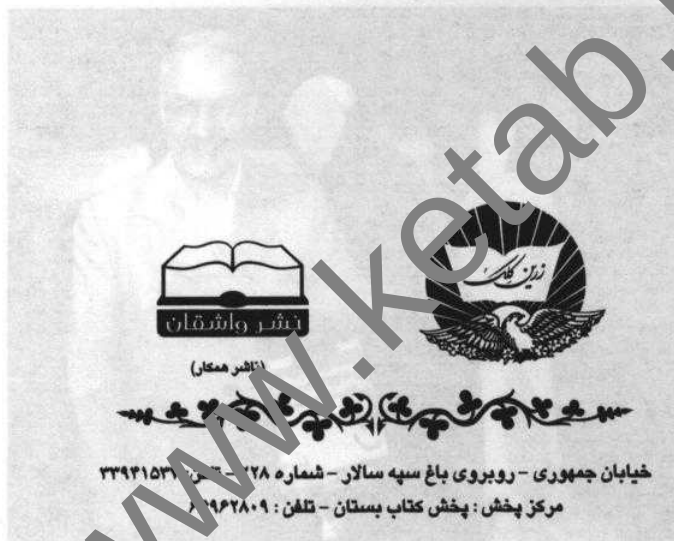
برایان تریسی / علی اکبر قاری نیت



جناب آقای برایان تریسی در کنار جناب آقای مهندس قاری نیت (مترجم کتابهای برایان تریسی)
ایران - تهران - خرداد ماه سال ۱۳۸۶ - اریکه ایرانیان (شهرک غرب)



سرشناسنامه: تریسی . برایان . Tracy , Brian .
 عنوان و نام پدید آور: قدرت جذب . چگونه دیگران را مجذوب خود کنیم .
 برایان تریسی . علی اکبر قاری نیت . مشخصات نشر: تهران . زرین کلک .
 مشخصات ظاهری: ۱۷۶ ص . شابک: ۲-۷۹-۷۳۱۲-۹۶۴-۹۷۸ .
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا . عنوان دیگر: قدرت جاذبه . ارتباط بین اشخاص .
 چگونه دیگران را مجذوب خود کنیم . جذابیت فردی .
 شناسه افزوده: قاری نیت . علی اکبر . مترجم .
 رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ ق ۴ ت ۱۱۰۶ / HM .
 رده بندی دیویی: ۶۴۶ / ۶ .
 شماره کتابشناسی ملی: ۳۷۴۴۳۳۳ .



قدرت جذب

(چگونه دیگران را مجذوب خود کنیم)

برایان تریسی / رون آردن

علی اکبر قاری نیت

نوبت چاپ: اول (۱۳۹۶) - شمارگان ۳۰۰ (سیصد) نسخه

شابک: ۲-۷۹-۷۳۱۲-۹۶۴-۹۷۸

۱۲/۰۰۰ تومان

فهرست

پیش‌گفتار	۵
فصل ۱: شیفتگی (جذابیت) چیست؟	۷
فصل ۲: شیفتگی در عمل	۱۱
فصل ۳: شیفتگی چه کار می‌تواند بکند	۱۵
فصل ۴: چرا نه‌دیگران را شیفته‌ی خود کنیم	۱۹
فصل ۵: معجزه‌ی گوش کردن	۲۵
فصل ۶: شیفته کردن زبان	۳۳
فصل ۷: شیفته کردن مردان	۳۷
فصل ۸: شیفتگی درونی - پیرونی	۴۱
فصل ۹: قدرت توجه	۴۷
فصل ۱۰: علامت اول: تماس چشمی	۵۱
فصل ۱۱: علامت دوم: حرکت چشمان	۵۵
فصل ۱۲: علامت سوم: خم کردن سر	۵۹
فصل ۱۳: علامت چهارم: تکان‌های سر	۶۳
فصل ۱۴: علامت پنجم: زبان بدن کامل	۶۷
فصل ۱۵: علامت ششم: اجتناب از زبان بدن	۷۳
فصل ۱۶: علامت هفتم: صداهای اطمینان بخش	۷۹
فصل ۱۷: علامت هشتم: کلام‌های اطمینان بخش	۸۱
فصل ۱۸: تمرین شیفتگی با دوستان	۸۳
فصل ۱۹: شنونده‌ی صبور باشید	۸۷

- فصل ۲۰: قدرت شنیدن صبورانه ۹۱
- فصل ۲۱: سریع لبخند بزنید و بخندید ۹۳
- فصل ۲۲: در تحسین و تمجید درنگ نکنید ۹۷
- فصل ۲۳: از اصل «طوری رفتار کنید انگار که قبلاً آن احساس را داشته‌اید، استفاده کنید» ۱۰۱
- فصل ۲۴: چه گفتن و چگونه گفتن ۱۰۷
- فصل ۲۵: به کنار نگاه انداختن ۱۱۱
- فصل ۲۶: هنر آهسته صحبت کردن ۱۱۳
- فصل ۲۷: هنر سکوت ۱۱۹
- فصل ۲۸: جملات پر کننده‌ی اضافی آفت شیفتگی هستند ۱۲۳
- فصل ۲۹: حجاب افراد با صدای تان ۱۲۵
- فصل ۳۰: آدمی خوش صحبت و جذاب باشید ۱۲۹
- فصل ۳۱: گفت و شنود هدایت کنید ۱۳۱
- فصل ۳۲: تکلیف تان را انجام دهید ۱۳۵
- فصل ۳۳: توپ را به زمین آن‌ها بیندازید ۱۴۱
- فصل ۳۴: توپ را نکشید (توپ را محکم نخواستار باشید) ۱۴۵
- فصل ۳۵: تماس برقرار کردن با فرد دیگر ۱۴۹
- فصل ۳۶: تمرین تکامل به همراه دارد ۱۵۳
- فصل ۳۷: مهارت را به هنر تبدیل کنید ۱۵۵
- فصل ۳۸: اکنون مجبورید آن را انجام دهید! ۱۵۷
- فصل ۳۹: شیفتگی عرضه کنید ۱۶۱
- بخش ویژه: قدرت شیفتگی پشت تلفن ۱۶۳
- درباره‌ی مولفین ۱۷۵

پیش‌گفتار

با این شیفتگی را داشته باشید تا به قله‌ی موفقیت برسید. شیفتگی عبارت است از همه چیز و هیچ چیز، شیفتگی را می‌توان در تلاش، نگاه کردن، رفتن، تناسب اندام، طنین صدا، و حرکات موزون بدن پیدا کرد. شیفتگی فقط در زیبایی و قشنگی نیست، ولی همه‌ی آن‌ها برای شیفتگی لازمند.

سارا برنهارد

دستکم ۸۵ درصد موفقیت در کار و زندگی به توانایی شما در ارتباط موثر با دیگران بستگی دارد. هوشمندی اجتماعی یا توانایی تعامل، گفتگو، مذاکره و قانع کردن دیگران با ارزش‌ترین و مسترمانه‌ترین هوشمندی است که می‌توانید از آن برخوردار شوید و این هوشمندی را می‌توان بهبود بخشید.

می‌توانید فردی خونگرم، صمیمی، دوست‌داشتنی و جذاب باشید و این ویژگی‌ها را می‌توانید با تمرین برخی از روش‌ها و فنون مورد استفاده توسط موفق‌ترین و کارآمدترین افراد در دنیای کنونی در وجود خود نهادینه کنید.

رازهای افراد موفق ابدأ راز نیستند بلکه روش‌های تایید شده تعامل با دیگران هستند. این روش‌ها سبب می‌شوند تا دیگران نسبت به شما نظر مساعد داشته و نظرات شما را به راحتی بپذیرند، بیش‌تر مایلند به سخنان شما گوش دهند، از شما خرید کنند، با شما ارتباط تجاری و شخصی داشته باشند و با نظر مثبت به شما فکر کنند.

قابلیت شیفتگی داشتن، یعنی فردی دوست داشتنی و مهربان بودن، بیش از هر خصوصیت فردی دیگر درهای موفقیت را به روی شما باز خواهند کرد. رچه مردم بیش‌تر شما را دوست داشته باشند و صمیمانه به شما فکر کنند، بیش‌تر مایل خواهند بود که شما را ببینند، به شما گوش دهند، در حضور شما باشند و شما را دعوت کنند.

در صدها سخنرانی در ایران کرده‌ام و برای هزاران فردی که تعلیم داده‌ام، به طور مکرر گفته‌ام، ارزشمندترین کالا در جهان طلا یا الماس نیست بلکه جذابیت شما است. اعتبار شما، طرز تفکر و نظر مردم در مورد شما ارزشمندترین دارایی شخصی و سرمایه‌ای شماست و این کل تأثیری است که بر روی دیگران می‌گذارد.

با دانستن حقایق ساده درباره‌ی جذابیت و تمرین فنون مربوطه، تأثیرپذیری و لذت تعامل‌تان را با دیگران به طور قابل ملاحظه‌ای می‌توانید بهبود بخشید این کار را از خانواده‌ی خود شروع کنید و در مورد رابطه با سایر افراد نیز همین کار را انجام دهید.

جذابیت در مذاکرات موفقیت بیش‌تر، درآمد بالاتر، پیشرفت شغلی بهتر و فروش بیش‌تر به همراه دارد و تأثیرگذاری شما را بر مردم افزایش می‌دهد.