

کسب
الرحمن
الحی

نیروی جذبه (قدرت مجذوب کردن)

چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟

برایان تریسی - ران آردن



سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ م
عنوان و نام پدید آور: نیروی جذبه (قدرت مجذوب کردن) // نویسنده برایان تریسی؛ مترجم زهرا صابرنسب.

مشخصات نشر: ساری، آثار نور ۱۳۹۷.

مشخصات ظاهری: ۱۵۲ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۴۸۲-۲۴-۵

وضعیت فهرست نویسی: فیا.

یادداشت: عنوان اصلی the power of charm: how to win anyone over in any situation

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

مهروگان دانش و سابه گستر منتشر شده است.

موضوع: روابط بین اشخاص - دستنامه‌ها

موضوع: ارتباط بین اشخاص - دستنامه‌ها

موضوع: جذابیت فردی

شناسه افزوده: آردن رن.

شناسه افزوده: صابر نسب زهرا، ۱۳۶۷ - ، مترجم.

رده بندی کنگره: ۴۱۲۸۹ ق ۴ ت / ۱۱۰۶ HM

رده بندی دیویی: ۶۴۶ / ۷۶

شماره کتابشناسی ملی: ۲۰۲۱۴۲۲

شناسنامه کتاب

عنوان:	نیروی جذبه
نویسنده:	برایان تریسی
مترجم:	زهرا صابر نسب
ناشر:	آثار نور
نوبت و تاریخ چاپ:	اول / ۱۳۹۸
چاپخانه:	آریا
شمارگان:	۱۰۰۰ نسخه
قیمت:	۳۰۰۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای مرکز پخش کتاب کوثر (بابکی) محفوظ است

مرکز پخش:

جهان کتاب: ۰۹۱۲۷۵۹۹۴۰۴-۰۲۵/۳۷۷۳۳۳۲۳

فهرست مطالب

مقدمه	۵
فصل اول / جذابیّت چیست؟	۷
فصل دوم / جذابیّت در کردار	۹
فصل سوم / آنچه که جذابیّت می تواند انجام دهد	۱۲
فصل چهارم / چگونه فردی را مجذوب کنیم	۱۵
فصل پنجم / نیروی جادویی گوش دادن	۲۱
فصل ششم / مجذوب کردن یک زن	۲۸
فصل هفتم / مجذوب کردن یک مرد	۳۲
فصل هشتم / مجذوب کردن از درون به بیرون و از بیرون به درون	۳۶
فصل نهم / نیروی توجّه و گوش دادن	۴۲
فصل دهم / اوّلین نشانه: ارتباط چشمی	۴۵
فصل یازدهم / دومین نشانه: تغییر نگاه چشم	۴۹
فصل دوازدهم / سومین نشانه: کج کردن سر	۵۳
فصل سیزدهم / چهارمین نشانه: تکان دادن سر	۵۵
فصل چهاردهم / پنجمین نشانه: زبان کل بدن (ایماء و اشاره)	۵۸
فصل پانزدهم / ششمین نشانه: جنبه های منفی زبان بدن	۶۳
فصل شانزدهم / هفتمین نشانه: اطمینان بخشی صوتی	۶۸
فصل هفدهم / هشتمین نشانه: اطمینان بخشی کلامی	۷۰
فصل هجدهم / جذّاب بودن را بر روی دوستان خود تمرین کنید	۷۲

- فصل نوزدهم / در اظهار نظر و نصیحت کردن مراقب باشید ۷۶
- فصل بیستم / نیروی صبورانه گوش دادن ۷۹
- فصل بیستم و یک / در لبخند زدن و خندیدن بشتابید ۸۱
- فصل بیستم و دوم / در ستایش و تعریف کردن بشتابید ۸۵
- فصل بیستم و سوم / استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گویی» ۸۹
- فصل بیستم و چهارم / آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن ۹۴
- فصل بیستم و پنجم / نگاه کردن به اطراف صورت ۹۷
- فصل بیستم و ششم / هنر شمرده صحبت کردن ۹۹
- فصل بیستم و هفتم / گویایی سکوت ۱۰۴
- فصل بیستم و هشتم / صداهاى پرکننده مفرط، از بین برنده جذابیت هستند ۱۰۷
- فصل بیستم و نهم / با لحن صدایتان مردم را جذب کنید ۱۰۹
- فصل سیام / خوش صحبت و جذاب باشید ۱۱۳
- فصل سی و یکم / گفت‌وگو را هدایت کنید ۱۱۶
- فصل سی و دوم / قبل از ملاقات، اطلاعات به دست بیاورید ۱۱۹
- فصل سی و سوم / توپ را در زمین آنها نگه دارید ۱۲۴
- فصل سی و چهارم / توپ را نکشید ۱۲۷
- فصل سی و پنجم / با طرف مقابل همگام باشید ۱۳۰
- فصل سی و ششم / تمرین کردن باعث ایجاد تکامل می‌شود ۱۳۳
- فصل سی و هفتم / مهارت را به هنر برگردانید ۱۳۵
- فصل سی و هشتم / حالا باید این را انجام دهید ۱۳۶
- فصل سی و نهم / جذابیت را عرضه کنید ۱۳۹
- درباره نویسندگان ۱۴۹

مقدمه

شما باید این جذابیت را داشته باشید تا به اوج برسید. قدرت مجذوب کردن از هر چیز و هیچ چیز به وجود می آید. از آرزوهای پر از پشتکار، از نگاه، راه رفتن، ابعاد بدن، تلفظ صدا، از حرکت های سر و دست و... به وجود می آید. به هیچ وجه لازم نیست خوش تیپ یا زیبا باشید؛ فقط کافی است که جذاب باشید!!! سارا برنارد^(۱)

حداقل ۸۵ درصد از موفقیت شما در کار و زندگی شخصی تان با توجه به توانایی شما در برقراری ارتباطی مؤثر با دیگران خواهد بود. هوش اجتماعی یا توانایی برقراری ارتباط، گفت و گو، مذاکره و متقاعد کردن دیگران از بهترین نمونه های هوش و ذکاوت است که شما می توانید داشته باشید و این هوش می تواند گسترش یابد. شما می توانید یاد بگیرید که صمیمی، دوستانه، خوشایند و جذاب باشید. این امر فقط با تمرین کردن چند روش و تکنیک برقراری ارتباط که در دنیای امروز به وسیله افراد قدرتمند و تأثیرگذار مورد استفاده قرار گرفته است صورت می گیرد.

راز و رمز کسانی که ارتباطات شگفت انگیزی با مردم برقرار کرده اند، به هیچ وجه مخفی و مرموز نیست. این ها تکنیک های اثبات شده ای از روابط متقابل با دیگران است که باعث می شود مردم سر صحبت را با شما باز کنند

و پذیرندهٔ صحبت‌های شما باشند. در نتیجه مردم می‌خواهند بیشتر به وسیلهٔ شما تحت تأثیر قرار بگیرند، از شما خرید کنند و وارد پیشه و ارتباطات شخصی شما شوند و با نگاه مثبتی درباره شما فکر می‌کنند.

توانایی شما برای جذاب بودن، یعنی به طور صادقانه فردی دوست داشتنی و خوشایند بودن احتمالاً درهای بیشتری را -نسبت به سایر ویژگی‌های رفتاری ارزشمند- باز خواهد کرد. افراد بیشتری شما را دوست خواهند داشت و از شما به گرمی یاد می‌کنند؛ بیشتر مایلند شما را ببینند؛ به حرف‌های شما گوش کنند با شما باشند و شما را در جمع‌های خود دعوت کنند.

در صدها سخنرانی که ارائه داده‌ایم و به هزاران نفری که آموزش داده‌ایم، مرتب این مطلب را گفته‌ایم: «ارزشمندترین کالا در دنیا طلا یا الماس نیست؛ بلکه جذابیت و جذب کردن دیگران است.» اعتبار شما، یعنی چگونگی تفکر و صحبت کردن مردم درباره شما زمانی که کنار آنها حضور ندارید ارزشمندترین سرمایه فردی و حرفه‌ای شما است. این امر مجموعه تأثیراتی است که زمانی که مردم وقتشان را با شما سپری می‌کنند بر آنها می‌گذارد.

به وسیلهٔ یادگیری حقیقت ساده جذابیت و تمرین روش‌هایی که در ادامه به آن می‌پردازیم؛ می‌توانید اثرگذاری و لذت ارتباط متقابل با دیگران را به طور قابل توجه و شگفت‌آوری تقویت کنید. از خانواده‌تان شروع کنید و این روش را بر روی هر کسی که می‌بینید تمرین کنید و گسترش دهید.

شما موفق‌تر خواهید شد، پول بیشتری کسب خواهید کرد، سریع‌تر ارتقا و ترفیع پیدا می‌کنید، فروش بیشتری خواهید داشت، در مذاکرات و گفت‌وگوها غالب خواهید شد و در برخورد با دیگران تأثیرگذارتر و متقاعدکننده‌تر خواهید بود.