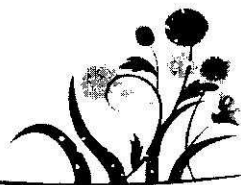


نیروی جذبه

(قدرت مجذوب کردن)

چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟

برایان تریسی - روان آرمن



Tracy, Brian

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م

عنوان و نام پدیدآور: نیروی جاذبه (قدرت مجذوب کردن) : چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟ /

نویسنده برایان تریسی؛ مترجم زهرا صابرنسب.

مشخصات نشر: قم: هشت کتاب: کامکار، ۱۳۹۱.

مشخصات ظاهری: ۲۰۰ ص. شابک: 978-600-6879-09-3

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی: c2006, The power of charm : how to win anyone over in any situation,

یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "قدرت جاذبه" با ترجمه بیتا صادقیان توسط انتشارات مهرگان دانش

و سایه گستر منتشر شده است. عنوان دیگر: چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟ .

عنوان دیگر: قدرت جاذبه. موضوع: روابط بین اشخاص -- دستنامه‌ها

موضوع: ارتباط بین اشخاص -- دستنامه‌ها موضوع: جذابیت فردی

شابک افزوده: صابرنسب، زهرا، ۱۳۶۷ - مترجم رده بندی کنگره: ۱۱۰۶HM / ۱۳۹۱ ۴۳۴

رده بندی دیویی: ۶۴۶/۷۶ شماره کتابشناسی ملی: ۲۹۸۹۵۲۳

شناسنامه کتاب

عنوان:	نیروی جاذبه
نویسنده:	برایان تریسی
مترجم:	زهرا صابر نسب
ناشر:	انتشارات هشت کتاب
نوبت و تاریخ چاپ:	اول / ۱۳۹۳
چاپخانه:	باران
شمارگان:	۵۰۰۰ نسخه
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۶۸۷۹-۰۹-۳
قیمت:	۸۵۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای مرکز پخش کتاب سخن عشق محفوظ است

مرکز پخش:

پخش کتاب سخن عشق: قم، پاساژ قدس، طبقه آخر، پلاک ۱۵۷

تلفن: ۰۲۵-۳۷۸۳۳۵۳۶ - همراه: ۰۹۱۲۲۵۱۲۵۲۳

MohammadRabbani68@gmail.com

فهرست

مقدمه.....	۹
فصل ۱. جذابیت چیست؟.....	۱۱
فصل ۲. جذابیت در کردار.....	۱۵
فصل ۳. آنچه که جذابیت می‌تواند انجام دهد.....	۱۹
فصل ۴. چگونه فردی را مجذوب کنیم.....	۲۳
فصل ۵. نیروی جادویی گوش دادن.....	۳۱
فصل ۶. مجذوب کردن یک زن.....	۳۹
فصل ۷. مجذوب کردن یک مرد.....	۴۵
فصل ۸. مجذوب کردن از درون به بیرون و از بیرون به درون.....	۵۱
فصل ۹. نیروی توجه و گوش دادن.....	۵۹
فصل ۱۰. اولین نشانه: ارتباط چشمی.....	۶۳
فصل ۱۱. دومین نشانه: تغییر نگاه چشم.....	۶۷
فصل ۱۲. سومین نشانه: کج کردن سر.....	۷۱
فصل ۱۳. چهارمین نشانه: تکان دادن سر.....	۷۳
فصل ۱۴. پنجمین نشانه: زبان کل بدن (ایماء و اشاره).....	۷۷
فصل ۱۵. ششمین نشانه: جنبه‌های منفی زبان بدن.....	۸۳
فصل ۱۶. هفتمین نشانه: اطمینان بخشی صوتی.....	۹۱
فصل ۱۷. هشتمین نشانه: اطمینان بخشی کلامی.....	۹۳
فصل ۱۸. جذاب بودن را بر روی دوستان خود تمرین کنید.....	۹۷
فصل ۱۹. در اظهار نظر و نصیحت کردن مراقب باشید.....	۱۰۳
فصل ۲۰. نیروی صبورانه گوش دادن.....	۱۰۷

- فصل ۲۱. در لبخند زدن و خندیدن بشتابید..... ۱۰۹
- فصل ۲۲. در ستایش و تعریف کردن بشتابید..... ۱۱۵
- فصل ۲۳. استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گویی»..... ۱۱۹
- فصل ۲۴. آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن..... ۱۲۵
- فصل ۲۵. نگاه کردن به اطراف صورت..... ۱۲۹
- فصل ۲۶. هنر شمرده صحبت کردن..... ۱۳۱
- فصل ۲۷. گویایی سکوت..... ۱۳۷
- فصل ۲۸. صداهای پرکننده مفرط، از بین برنده جذابیت هستند..... ۱۴۱
- فصل ۲۹. با لحن صدایتان مردم را جذب کنید..... ۱۴۳
- فصل ۳۰. خوش صحبت و جذاب باشید..... ۱۴۷
- فصل ۳۱. گفت‌وگو را هدایت کنید..... ۱۵۱
- فصل ۳۲. قبل از ملاقات، اطلاعات به دست بیاورید..... ۱۵۵
- فصل ۳۳. توپ را در زمین آنها نگه دارید..... ۱۶۱
- فصل ۳۴. توپ را نکشید..... ۱۶۵
- فصل ۳۵. با طرف مقابل همگام باشید..... ۱۶۹
- فصل ۳۶. تمرین کردن باعث ایجاد تکامل می‌شود..... ۱۷۳
- فصل ۳۷. مهارت را به هنر برگردانید..... ۱۷۷
- فصل ۳۸. حالا باید این را انجام دهید..... ۱۷۹
- فصل ۳۹. جذابیت را عرضه کنید..... ۱۸۳
- بخش ویژه. نیروی جذب در گفت‌وگوی تلفنی..... ۱۸۵
- درباره نویسندگان..... ۱۹۵

مقدمه

شما باید این جذابیت را داشته باشید تا به اوج برسید. قدرت
مجنوب کردن از هر چیز و هیچ چیز به وجود می‌آید. از
آرزوهای پراز پشتکار، از نگاه، راه رفتن، ابعاد بدن، تلفظ صدا، از
حرکت های سر و دست و... به وجود می‌آید. 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، گفت‌وگو، مذاکره و متقاعد کردن دیگران از
بهترین نمونه‌های هوش و ذکاوت است که شما می‌توانید داشته باشید و این
هوش می‌تواند گسترش یابد.

شما می‌توانید یاد بگیرید که صمیمی، دوستانه، خوشایند و جذاب باشید.
این امر فقط با تمرین کردن چند روش و تکنیک برقراری ارتباط که در
دنای امروز به وسیله افراد قدرتمند و تأثیرگذار مورد استفاده قرار گرفته
است صورت می‌گیرد.

راز و رمز کسانی که ارتباطات شگفت‌انگیزی با مردم برقرار کرده‌اند، به
هیچ وجه مخفی و مرموز نیست. این‌ها تکنیک‌های اثبات شده‌ای از روابط
متقابل با دیگران است که باعث می‌شود مردم سر صحبت را با شما باز کنند
و پذیرنده صحبت های شما باشند. در نتیجه مردم می‌خواهند بیشتر به

وسیله شما تحت تأثیر قرار بگیرند، از شما خرید کنند و وارد پیشه و ارتباطات شخصی شما شوند و با نگاه مثبتی درباره شما فکر می کنند.

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

در صدها سخنرانی که ارائه داده ایم و به هزاران نفری که آموزش داده ایم، مرتب این مطلب را گفته ایم: «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 حرفه ای شما است. این امر مجموعه تأثیراتی است که زمانی که مردم وقتشان را با شما سپری می کنند بر آنها می گذارد.

به وسیله یادگیری حقیقت ساده جذابیت و تمرین روش هایی که در ادامه به آن می پردازیم؛ می توانید اثرگذاری و لذت ارتباط متقابل با دیگران را به طور قابل توجه و شگفت آوری تقویت کنید. از خانواده تان شروع کنید و این روش را بر روی هر کسی که می بینید تمرین کنید و گسترش دهید. شما موفق تر خواهید شد، پول بیشتری کسب خواهید کرد، سریع تر ارتقا و ترفیع پیدا می کنید، فروش بیشتری خواهید داشت، در مذاکرات و گفت وگوها غالب خواهید شد و در برخورد با دیگران تأثیرگذارتر و متقاعدکننده تر خواهید بود.