
نیروی جذبہ

(قدرت مجذوب کردن)

چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟

نویسنده: برایان تریس و آن آردن

سرشناسه	تریسی، برایان، ۱۹۳۲ - م
عنوان و نام پدیدآور	Tracy, Brian
مشخصات نشر	نیروی جذب (قدرت مجلوب کردن) : چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم ؟ نویسنده برایان تریسی ، ران آردن ؛ مترجم سیده فاطمه طهوری .
مشخصات ظاهری	زنجان: هلال نقره ای، ۱۳۹۶ .
شابک	۲۰۰ ص.
وضعیت فهرست نویسی	۹-۴-۹۷۲۲۵-۹۷۸-۶۰۰
یادداشت	فیبا
یادداشت	عنوان اصلی : The power of charm : how to win anyone over in any situation .
عنوان دیگر	کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "قدرت جاذبه" با ترجمه بیتا صادقیان توسط انتشارات مهرگان دانش و سایه گستر در سال ۱۳۸۵ منتشر شده است .
عنوان دیگر	قدرت جاذبه .
عنوان دیگر	چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم ؟
عنوان دیگر	روابط بین اشخاص - دستنامه ها
موضوع	Interpersonal relations -- Handbooks, manuals, etc .
موضوع	ارتباط بین اشخاص - دستنامه ها
موضوع	Interpersonal communication -- Handbooks, manuals, etc .
موضوع	آبیت فردی
موضوع	Cham.
شناسه افزود	آردن، رن
شناسه افزود	Arden
شناسه افزود	طهوری سیده فاطمه، ۱۳۶۷ - مترجم
رده بندی کنگره	۳۹۶ ق.ب.ت / HM۱۱۰۶
رده بندی دیویی	۶۴ ۷۴
شماره کتابشناسی ملی	۳۷۷۸



نیروی جذب (قدرت جاذبه)

نویسنده: برایان تریسی و ران آردن

مترجم: سیده فاطمه طهوری

ناشر: هلال نقره ای

نوبت چاپ: اول / ۱۳۹۶

چاپخانه: باران

شمارگان: ۱۰۰۰

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۷۲۲۵-۴-۹

تلفن مرکز پخش: ۰۲۵-۳۶۶۷۲۵۰۶ همراه: ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۵، ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۶

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

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. سرنه فدی 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 دهن با 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 (ایما 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 ۲۲. 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. شکر دهی و شکر خوردن.....	۱۳۱
فصل ۲۷. گویایی.....	۱۳۷
فصل ۲۸. صداهای پرکنندگی.....	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 جذبه 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 شخصی‌تان با توجه به
توانایی شما در برقراری ارتباطی موثر با دیگران خواهد بود. هوش اجتماعی
یا توانایی برقراری ارتباط، گفت‌وگو، مذاکره، 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، خدایچه و جذاب باشید.
این امر فقط با تمرین کردن چند روش و تکنیک برقراری ارتباط که در
دنایای 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
مقابل با دیگران است که باعث می‌شود مردم سر صحبت را با شما باز کنند

و پذیرندهٔ صحبت های شما باشند. در نتیجه مردم می خواهند 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، خوشایند بودن احتمالا درهای بیشتری را -نسبت به سایر ویژگی های رفتاری ارزشمند- باز خواهد کرد. افراد بیشتری شما را دوست خواهند داشت و شما به گرمی یاد می کنند؛ بیشتر مایلند شما را ببینند؛ به حرف های شما گوش دهند 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 گذارید.

به وسیله یادگیری حقیقت ساده جذابیت و تمرین روش درست، 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 و گوها غالب خواهید شد و در برخورد با دیگران تأثیرگذارتر و متقاعدکننده تر خواهید بود.