

نیروی جذبہ

(قدرت مجذوب گردن)

چگونه به هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟

نویسنده: برایان تریسی و ران آدن

مستند به حقوق نشر و کپی رایت

- : نیروی جذب (قدرت مجذوب کردن): چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟/ نویسنده بریان تریسی، ران آردن؛ مترجم زهرا صابرنسب.
: قم: آسمان علم، ۱۳۹۶.
: ۱۹۷ ص، ۵/۱۴×۲۱/۵ س.م.
: 978-600-6549-53-8
: فیبا
: عنوان اصلی: The power of charm : how to win anyone over in any situation, c2006.
: کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "قدرت جاذبه" در سال ۱۳۸۵ با ترجمه بیتا صادقیان توسط انتشارات مهرگان دانش و سایه‌گستر فیبا گرفته است.
: چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟
: قدرت جاذبه.
: روابط بین اشخاص -- دستنامه‌ها
: Interpersonal relations -- Handbooks, manuals, etc
: ارتباط بین اشخاص -- دستنامه‌ها
: Interpersonal communication -- Handbooks, manuals, etc
: جذابیت فردی
: Charm
: آردن، رن
: Arden, Ron
: صابرنسب، زهرا، ۱۳۶۷ -- مترجم
: ۳۹۲ ق: ۱۱۰۶/ت HM
: ۶۴۰
: ۵۰۷۳۸۹

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

یادداشت

عنوان دیگر

عنوان دیگر

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

شناسه

شناسه افزود

شناسه افزود

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی



انتشارات پدیده

نیروی جذب (قدرت مجذوب کردن): چگونه

در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟

نویسنده: بریان تریسی و ران آردن

مترجم: زهرا صابرنسب

ویراستار: فاطمه بیگدلی

نوبت چاپ: اول-۹۶

چاپ: باران

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۱۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۵۴۹-۵۳-۸

مرکز پخش:

قم، بلوار امام خمینی (ره)، میدان شهید زین‌الدین، خیابان شهید قندی، پلاک ۴۷

قم، خیابان معلم، مجتمع ناشران، طبقه اول، پلاک ۱۱۲

۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۵ - ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۶ - ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۷ - ۰۹۱۹۵۸۷۳۴۷۸

<http://padidehdanesh.ir>

تمام 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. چگونه مردی 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 بیرون 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. هر شماره صحبت کردن.....	۱۳۱
فصل ۲۷. گویایی سه تایی.....	۱۳۷
فصل ۲۸. صداهای پخته شده، شرط، 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 آورید.....	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
حرکت‌های سر و دست و... به وجود می‌آید. به هیچ وجه لازم
نیست. هوش تیپ یا زیبا باشید؛ فقط کافی است که جذاب
باشید!!!

سارا برناردت^۱

حداقل ۸۵ درصد از موفقیت شما در کار و زندگی شخصی‌تان با توجه به
توانایی شما در برقراری ارتباطی سراسر 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، جذاب باشید.
این امر فقط با تمرین کردن چند روش و تکنیک برقراری ارتباط است که در
دنیای 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 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 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، 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 سخنران که این 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 می گذرانند بر آنها می گذارید.

به وسیلهٔ یادگیری حقیقت ساده جذابیت و تمرین رویایی که در ادامه به آن می پردازیم؛ می توانید اثرگذاری و لذت ارتباط متقابل را بدینسان 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.