

جذابیت و زبان بدن

www.ketab.ir

برایان تریسی
مترجم: زهرا یونسی سینگی

سرشناسه
 عنوان و نام پدیدآور
 مشخصات نشر
 مشخصات تقاهری
 شابک
 وضعیت فهرست نویسی
 موضوع
 موضوع
 شناسه افزوده
 شناسه افزوده
 شناسه افزوده
 رده بندی شنگره
 رده بندی دیویی
 شماره کتابشناسی ملی
 تاریخ درخواست
 تاریخ پاسخگویی
 کد پیگیری

ترنسی، برایان، ۱۹۴۴ - م. Tracy, Brian
 جذابیت/ برایان ترنسی، ران آردن؛ مترجم مهسا مکلار.
 تهران: کاکتوس، ۱۳۹۰.
 ۲۰۰ ص.
 ۴۰۰۰ ریال: ۹۷۸-۶۰۰-۶۱۵۲-۰۵
 رقیبا
 روابط بین اشخاص -- دستگاه ها
 جذابیت فردی
 یارن، رن
 Arden, Ron:
 مکلار، مهسا، ۱۳۵۹ - مترجم
 HM: ۱۰۶/۱۱۰۶ ت ۳۴۴ ۱۳۹۰
 ۶۲۶/۴:
 ۲۲۷۱۶۱۴
 ۱۳۸۹/۱۲/۱۳:
 ۱۳۹۰/۰۱/۰۸:
 ۲۲۶۱۶۲۳



انتشارات کاکتوس

نام کتاب: جذابیت و زیان بدن
مؤلف: برایان ترنسی
مترجم: زهرا یونسی سینکی
طراح جلد: نجمه مطیعی
نوبت چاپ اول: ۱۳۹۰
تعداد صفحات: ۲۰۰
تیراژ: ۱۰۰۰
قیمت: ۴۰۰۰ ریال
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۱۵۲-۰۵-۹

آدرس ناشر: خیابان کارگر شمالی، خلیان نصرت کوی، باغ نور کوی، داوود آبادی شرقی، پلاک ۳
 www.ncactus.com - ncactus@gmail.com
 همراه: ۹۱۲۰۵۳۸۶۹۱۹ فکس: ۶۶۴۳۴۹۵۱ ۶۶۹۰۱۵۷۲

فهرست مطالب

۱۳	پیشگفتار ناشر
۱۷	پیشگفتار
۲۱	فصل اول
۲۱	جذابیت چیست؟
۲۲	ذاتی یا پرورشی؟
۲۲	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۲۳	فصل دوم
۲۳	جذابیت در عمل
۲۴	نیروی دلربایی
۲۴	یک عمر علاقه‌مندی به این قوانین ساده منجر می‌شود
۲۶	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۲۷	فصل سوم
۲۷	آنچه جذابیت قادر است انجام دهد
۲۷	احساس سرخوشی و مسرور کردن
۲۸	هر زمان؟ هر جا؟
۲۹	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۳۱	فصل چهارم
۳۱	چگونه هر کسی را جذب نماییم
۳۲	راز جذابیت
۳۲	پنج راه برای جذاب بودن
۳۶	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۳۹	فصل پنجم
۳۹	جادوی شنیدن

چهار کلید برای شنودگی مؤثر	۴۰
چرا خانم‌ها شنونده‌های شگفت‌آوری هستند	۴۳
م تفاوت گوش دادن	۴۴
ران و جذب نمودن دیگران به وسیله‌ی گوش سپردن به آن‌ها	۴۵
ابزارهای شما برای جذب دیگران	۴۵
فصل ششم	۴۷
جذب نمودن یک خانم	۴۷
مردان و زنان علاوه بر وجه ظاهری، با یکدیگر متفاوتند	۴۷
نیازهای عمیق همه‌ی خانم‌ها	۴۷
کمتر سخن بگویید، بیشتر بشنوید	۴۸
برایان در شنیدن و پرسیدن	۴۸
تحت تأثیر قرار دادن یا تأثیر پذیرفتن؟	۴۹
ابزارهای شما برای جذب دیگران	۴۹
فصل هفتم	۵۱
جذب نمودن یک مرد	۵۱
برایان و تحسین دستاوردها	۵۲
آن چه مردها نیاز دارند	۵۳
ابزارهای شما برای جذب دیگران	۵۴
فصل هشتم	۵۵
جذابیت از درون به بیرون	۵۵
و از بیرون به درون	۵۵
رویکرد اروپایی	۵۶
ران آردن و تغییر شکلی غیرمنتظره	۵۷
تمرکز بر رفتار	۵۹

۶۰	رفتار همه چیز است
۶۱	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۶۲	فصل نهم
۶۳	نیروی توجه
۶۴	توجه کامل بدون هیچ گونه حواس پرتی
۶۵	تصدیق نمایید و اطمینان ببخشید
۶۵	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۶۷	فصل دهم
۶۷	اولین نشانه ارتباط چشمی
۶۷	برایان آزمودن را توصیه می‌کند
۶۸	ران در خطر از دست دادن ارتباط چشمی
۶۸	مستقیماً به گرینده نگاه کنید
۶۹	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۷۱	فصل یازدهم
۷۱	نشانه‌ی دوم: حرکت نگاه
۷۱	گوش سپردن مخلصانه در مقابل گوش دادن ساختگی
۷۲	چشمان خود را حرکت دهید
۷۳	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۷۴	فصل دوازدهم
۷۴	سومین نشانه خم کردن سر
۷۴	ران آردن می‌گوید که چگونه کنجکاو به نظر برسید
۷۵	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۷۶	فصل سیزدهم
۷۶	نشانه‌ی چهارم: تکان دادن سر به علامت توافق

۷۶.....	ران آردن و اضافه کردن "نودیز" به شیوه‌ی گوش دادن شما
۷۸.....	سه شیوه برای تکان دادن سر به علامت تأیید
۷۸.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۸۰.....	فصل چهاردهم
۸۰.....	نشانه پنجم: زیان کل بدن
۸۰.....	همه چیز به حساب می‌آید
۸۱.....	دوایر ارتباطی
۸۲.....	ران آردن هر ایجاد قلمرو آسایش
۸۳.....	در صحبت کردن از حرکات بدن استفاده کنید
۸۶.....	فصل پانزدهم
۸۶.....	نشانه ششم: آن بخش از زیان بدن
۸۶.....	که باید از آن اجتناب شود
۸۹.....	ران آردن آنچه را بدن شما به دیگری می‌گوید بررسی می‌کند
۹۴.....	فصل شانزدهم
۹۴.....	نشانه هفتم: ایجاد اطمینان
۹۴.....	به وسیله صدا
۹۶.....	فصل هفدهم
۹۶.....	نشانه هشتم:
۹۶.....	اطمینان بخشی کلامی
۱۰۰.....	فصل هجدهم
۱۰۰.....	جذاب بودن را با دوستان تمرین کنید
۱۰۱.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۱۰۴.....	فصل نوزدهم

۱۰۴.....	در مورد نصیحت کردن مراقب باشید
۱۰۴.....	تجربه ران در مورد شنونده‌ی صبور بودن
۱۰۵.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۱۰۸.....	فصل بیستم
۱۰۸.....	نیروی جذبه صبورانه گوش دادن
۱۰۸.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۱۱۰.....	فصل بیست و یکم
۱۱۰.....	برای لبخند زدن و خندیدن زمان را از دست ندهید
۱۱۴.....	فصل بیست و دوم
۱۱۴.....	در ستایش و تعریف کردن بشتابید
۱۱۸.....	فصل بیست و سوم
۱۱۸.....	از اصل «طوری رفتار کن که گویی» استفاده کنید
۱۱۸.....	شما می‌توانید اعمالتان را کنترل کنید
۱۲۰.....	تجربه ران آردن در سفر طولانی‌اش با اتوبوس
۱۲۱.....	ران و چگونگی استفاده از قدرت ذهن
۱۲۳.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۱۲۶.....	فصل بیست و چهارم
۱۲۶.....	چه می‌گویید و چطور می‌گویید
۱۲۶.....	ران آردن و تجربه‌ی جادوی سخنوری
۱۲۷.....	یک مهارت لازم برای صحبت کردن
۱۲۸.....	چگونه به مردم نگاه می‌کنید
۱۲۹.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران
۱۳۰.....	فصل بیست و پنجم
۱۳۰.....	نگاه به طرفین صورت

۱۳۱.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۳۲.....	فصل بیست و ششم.....
۱۳۲.....	هنر آرام سخن گفتن.....
۱۳۲.....	به اشخاص زمان فکر کردن بدهید.....
۱۳۶.....	یک آزمون ساده.....
۱۳۷.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۴۰.....	فصل بیست و هفتم.....
۱۴۰.....	پیام نهفته در سکوت.....
۱۴۲.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۴۴.....	فصل بیست و هشتم.....
۱۴۴.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۴۶.....	فصل بیست و نهم.....
۱۴۶.....	جذابیت به وسیله‌ی صدا.....
۱۴۷.....	آهسته‌تر صحبت کنید.....
۱۴۸.....	ریتم را سریع کنید.....
۱۴۸.....	صدای جدید، مقام جدید.....
۱۴۹.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۵۲.....	فصل سیام.....
۱۵۲.....	حرفه‌ای صحبت کنید تا جذاب باشید.....
۱۵۴.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۵۶.....	فصل سی و یکم.....
۱۵۶.....	هدایت گفتگو را به دست بگیرید.....
۱۵۷.....	در مورد چیزهایی صحبت کنید که مخاطبتان بدان اهمیت می‌دهد.....
۱۵۸.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....

۱۶۱.....	فصل سی و دوم.....
۱۶۱.....	تکالیفات را انجام دهید
۱۶۳.....	تجربیه‌ی ران آردن در مورد ارزش آماده‌سازی
۱۶۴.....	یک موضوع مورد علاقه انتخاب کنید
۱۶۵.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۶۸.....	فصل سی و سوم
۱۶۸.....	توپ را در زمین حریف نگه دار
۱۷۰.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۷۳.....	فصل سی و چهارم
۱۷۳.....	توپ را بکنش
۱۷۴.....	تجربیه‌ی تلاش مضبوط برای برآیند برای تأثیر قرار دادن دیگران
۱۷۵.....	می‌خواهید شاد باشید یا می‌خواهید اصلاح‌کننده باشید
۱۷۵.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۷۷.....	فصل سی و پنجم
۱۷۷.....	با دیگران همگام شوید
۱۷۸.....	تمرین آینده و تطابق
۱۷۹.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۸۱.....	فصل سی و ششم
۱۸۱.....	کار نیکو کردن از پر کردن است.....
۱۸۱.....	مهارتها را ملکه‌ی ذهن خود کنید.....
۱۸۲.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۸۳.....	فصل سی و هفتم
۱۸۳.....	مهارتها را به هنر ذاتی خود تبدیل کنید.....
۱۸۳.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....

۱۸۵.....	فصل سی و هشتم.....
۱۸۵.....	حالا باید انجامش دهید.....
۱۸۶.....	ابزارهای شما برای جذب دیگران.....
۱۸۹.....	فصل سی و نهم.....
۱۸۹.....	جذابیت را به همگان نشان بده.....
۱۸۹.....	کلیدی برای ترقی و پیشرفت.....
۱۹۱.....	بخش امتیازات ویژه.....
۱۹۱.....	نیروی جذب در مکالمات تلفنی.....
۱۹۱.....	گام نخست - اولین تأثیر.....
۱۹۱.....	یک تمرین رایج.....
۱۹۲.....	گام دوم - به دنبال سرخشی باشید تا منظور مخاطب خود را دریابید.....
۱۹۳.....	جزئیات در برابر احساسات.....
۱۹۳.....	این موقعیت را مجسم کنید:.....
۱۹۴.....	گام سوم - به دیگران آنچه را که می خواهند بدهید.....

پیشگفتار ناشر

یک آگاهی (اندیشه‌های الهی) بسیار عظیم در کل کائنات و هستی به کار خود ادامه می‌دهد. بالاترین تجلی این آگاهی در سرشت آدمی تعبیه شده است و این موجود دو پا رسالتی بس عظیم به دوش خود دارد. نخست ارتباط برقرار کردن با این شعور عظیم و کاربردی کردن آن برای زندگی روزمره است تا شاید به سرعت به کشف ناشناخته‌ها و پیاده‌سازی زیبایی در واقعیت ملموس روزانه جهان بپردازد. سپس عینیت بخشیدن این آگاهی عظیم در روابط اجتماعی و هدایت جامعه به سوی بهترینها می‌باشد. سرتاسر این کتاب چگونگی ارتباط برقرار کردن انسانها برای رها شدن انرژی سازنده در جامعه می‌باشد.

به قول احمد شاملو:

اگر چه بیهوده زیباست شب

برای چه زیباست شب؟

برای که زیباست شب؟

این زیبایی و جاذبه دلایلی دارد که می‌توان به آن پرداخت و هر قدر دلایل ما محکم‌تر و عینی‌تر باشد به همان نسبت در حرکت‌های خود در جامعه مصمم‌تر و جدی‌تر خواهیم بود. وقتی عواملی را که باعث جذب افراد به یکدیگر می‌شوند بررسی می‌کنید خواهید دید همانطور که در فیزیولوژی و جسم ما قوانینی وجود دارد؛ به طور مثال گلبول‌های سفید بر اساس قوانینی برنامه‌ریزی شده‌اند و

سیستمی بسیار پیچیده و منظم دارند؛ روح، فکر و جان ما نیز از قوانینی برخوردار هستند که اگر این قوانین رعایت شوند؛ انسان‌ها باعث ارتقاء فکری و روحی در یکدیگر خواهند شد و این ارتقاء فکری و روحی جامعه را به سوی بهترین‌ها هدایت خواهد کرد.

همیشه گفته‌اند اگر خود را بشناسی؛ خدا را شناخته‌ای. بهترین نمونه آزمایشگاهی برای شناخت خدا و هستی وجود خود ماست که می‌تواند مورد شناسایی و ارزیابی قرار گیرد.

آقای برایان تریسی یکی از همین افراد می‌باشند که با آگاهی یافتن نسبت به قدرت‌های پنهان در روابط انسانی به بالاترین درجه فکری راه یافته‌اند و خدمات بی‌نظیر و مثمر ثمری را به جامعه بشری ارزانی داشته‌اند. در همین‌ها این نیروها وجود دارند منتها چون خود را نمی‌شناسیم در نتیجه این نیروها به فعل در نمی‌آیند.

در عرفان سرزمین خودمان نیز به وفور می‌توان مثال‌های عینی آورد که تا چه اندازه بزرگان ما با آن نیروی غیبی، رابطه داشته و چه زیبا توانسته‌اند آن را به تصویر کشانده و جاودانگی را به نمایش بگذارند:

(کیست این پنهان مرا در جان و تن

کز زبان من همی گوید سخن) "مولانا"

(در اندرون من خسته دل ندانم کیست

که من خموشم و او در فغان و در غوغاست

در پس آینه طوطی صفتم داشته‌اند

آنچه استاد ازل گفت بگو می‌گویم) "حافظ"

در خاتمه لازم می‌دانم از زحمات بی دریغ خانم‌ها زهرا یونسی
سینکی برای ترجمه این کتاب و همکاری صمیمانه خانم مهسا مکلا در
تهیه پانوشتها قدردانی کرده و آرزوی نیکبختی و کامیابی را برای
آنان داشته باشم.

آرش نیلگون

www.ketab.ir

پیشگفتار

برای رسیدن به اوج، به این دلربایی و جذابیت نیاز دارید. این افسونگری برآمده از همه چیز و هیچ چیز است؛ میل به تلاش، نگاهی خاص، طرز راد رفتن، تناسب اندام، آوای صدا، سهولت در حرکات و رفتار. اصلاً لازم نیست که خوش تیپ یا زیبا باشید؛ تعلم آنچه نیاز دارید جذابیت است.

سارا برنادت^۱

هشتاد و پنج درصد از دستیابی به موفقیت در زندگی شخصی و کاری توسط توانایی شما در ایجاد ارتباطی مؤثر با دیگران، تعیین می‌شود. "موش اجتماعی" یا توانایی تأثیر متقابل، گفتگو کردن، مذاکره و ملاقات ساختن دیگران، مهم‌ترین و مورد احترام‌ترین فراست و آگاهی است که می‌توانید داشته باشید و این هوش قابل پرورش و توسعه است.

می‌توانید خونگرمی و صمیمیت، رفاقت و حس تعاون، دوست داشتنی بودن و جذ/بیت را تنها با تمرین برخی شیوه‌ها و شگردهای ارتباطی که توسط با نفوذترین و مؤثرترین افراد در دنیای امروز ما به کار رفته‌اند؛ بیاموزید.

^۱ - Sarah Bernhardt تولد: ۲۲ اکتبر ۱۸۴۴، وفات: ۲۶ مارچ ۱۹۲۳، بازیگر فرانسوی

که از او به عنوان مشهورترین بازیگری که تا کنون شناخته شده است نام برده‌اند. شهرت

او بیشتر به خاطر بازی در سارای کشیش است.

"رازهای" افراد اجتماعی بزرگ به هیچ وجه اسرار محسوب نمی‌شوند. آن‌ها در واقع روش‌های اثبات شده‌ای از رفتار با دیگران هستند؛ به گونه‌ای که سایرین در مقابل شما احساس راحتی کرده و پذیرای گفتار و پیامتان باشند. در نتیجه، آن‌ها تمایل بیشتری برای تحت نفوذ بودن از جانب شما، خرید از شما، وارد شدن به روابط کاری و شخصی با شما و داشتن فکری مثبت در خصوص شما خواهند داشت.

باور کنید که توانایی شما در افسونگری، اینکه حقیقتاً دوست داشتنی و خوشایند باشید؛ بیشتر از هر کیفیت دیگر، درهای بسیاری را به رویتان خواهد گشود. هر چه بیشتر مردم دوستان داشته باشند و از شما به عنوان یک فرد خونگرم و معاشرتی یاد کنند؛ بیشتر خواهان ملاقات با شما، گوش دادن به حرف‌هایتان، در محضر شما بودن و دعوت شما به جمع خود خواهند بود.

در میان هزاران نطق و گفتاری که تاکنون داشته‌ایم و از میان هزاران نفری که از ما پیروی کرده‌اند؛ همواره گفته‌ایم: "پربهاترین متاع جهان نیروی جاذبه است نه طلا و الماس". اعتبار شما، اینکه مردم در غیابتان، چه فکری راجع به شما می‌کنند و در موردتان چه می‌گویند؛ ارزشمندترین دارایی

شخصی و حرفه‌ای شما بشمار می‌رود. این مجموع اثری است که در هنگام معاشرت با دیگران بر روی آن‌ها به جای گذاشته‌اید. با آموختن حقایقی ساده در مورد جذابیت و تمرین شگردهایی که در صفحات آینده مطالعه خواهید کرد؛ می‌توانید اثربخشی و خوشایند بودن رفتار خود با دیگران را به طرز چشمگیری بهبود ببخشید؛ با خویشاوند خود آغاز کنید و سپس آن را در رابطه با هر کسی که ملاقات می‌کنید عمومیت دهید. شما در ملاقات با هر کسی موفق‌تر خواهید بود؛ درآمد بیشتری خواهید داشت؛ سریع‌تر ترفیع خواهید گرفت؛ فروش بیشتری خواهید داشت؛ در مذاکرات بیشتری مستولی خواهید شد؛ و بیش از پیش با نفوذ و قانع کننده خواهید بود.

برایان تریسی