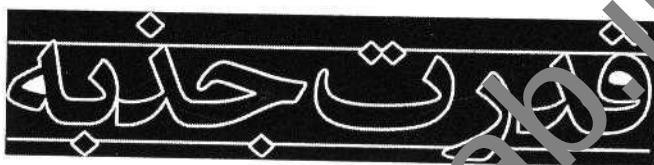


5278

۲۰۰

۱
۱۶۶

۵۷



برایان دینی

ترجمہ: مریم کاویانی

سرشناسه : تریسی ، برایان ۱۹۹۴ م - Tracy , Brian

عنوان : قدرت جذب

تکرار نام پدیدآورنده: برایان تریسی؛ مترجم : مریم کاویانی

مشخصات نشر : قم : بزم قلم

مشخصات ظاهری : ۱۶۹ ص

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۷۲۹۴-۵۴-۳

وضعیت فهرست نویسی : فیا

The power of charm : how to win...

یادداشت: عنوان اصلی : روابط اجتماعی / موضوع: روابط بین اشخاص

موضوع: ارتباط / موضوع: روابط اجتماعی / موضوع: روابط بین اشخاص

شناسه افزوده : کاویانی ، مریم ، ۱۳۵۰ مترجم

رده بندی کنگره : ۱۳۹۶ ۴۴۱/۱۱۰۶ T1M1

رده بندی دیویی : ۶۴۶/۷۶

شماره کتابشناسی ملی : ۴۱۵۰۸۰۵

انتشارات بزم قلم

قدرت جذب

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: مریم کاویانی

ناشر: بزم قلم

تیراژ: ۳۰۰۰

قیمت: ۱۳۰۰۰ تومان

نوبت / سال چاپ: اول / ۱۳۹۶

تعداد صفحات / قطع: ۱۶۹ صفحه / رقعه

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۲۹۴-۵۴-۳

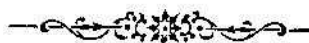
قم - انتشارات بزم قلم

شماره تماس: ۰۹۱۹۵۴۱۰۹۷۳ - ۰۹۱۲۸۵۱۸۴۱۵

ایمیل: Bazmeghaham@yahoo.com

حق چاپ برای ناشر و مؤلف محفوظ است *

فهرست



۹	□ مقدمه
۱۵	● فصل اول: جذبه چیست؟
۱۶	□ ذات یا تربیت؟
۱۷	□ ابزار شما برای نفوذ در دیگران
۱۹	● فصل دوم: جذبه در رفتار
۲۰	□ قدرت مجذوب کننده
۲۰	□ علاقه‌ی بی‌نهایت، منجر به این قوانین ساده می‌شود
۲۱	□ ابزار شما برای جذب دیگران
۲۳	● فصل سوم: آنچه جذبه می‌تواند انجام دهد
۲۴	□ احساسی کاملاً خاص و فوق العاده
۲۴	□ هر جا؟ هر زمان؟
۲۵	□ ابزار جذب دیگران
۲۷	● فصل چهارم: چه گونه دیگران را جذب کنیم
۲۸	□ راز جذبه
۲۸	□ پنج راه برای باجذبه بودن
۳۳	□ ابزار جذب دیگران

- فصل پنجم: معجزه‌ی گوش دادن ۳۵
- چهار نکته در گوش دادن مؤثر ۳۶
- چرا خانم‌ها شنونده‌های فوق‌العاده‌یی هستند؟! ۳۸
- گوش دادن متفاوت ۳۹
- دیگران را با گوش دادن به آنها جذب کنید ۳۹
- ابزار جذب دیگران ۳۹

- فصل ششم: جذب یک خانم ۴۳
- نیاز اصلی هر خانم ۴۴
- کمتر صحبت کنید و زیاد گوش دهید ۴۴
- تجربه شخصی رابان درباره‌ی گوش دادن و سؤال کردن ۴۴
- تحت تأثیر قرار دادن یا تحت تأثیر قرار گرفتن؟ ۴۵

- فصل هفتم: جذب یک مرد ۴۷
- آنچه مردان نیاز دارند ۵۰

- فصل هشتم: جذابیت درونی، بیرونی و بیرونی به درونی ۵۱
- رویکرد اروپایی ۵۲
- تجربه شخصی ران درباره‌ی تغییر غیرمنتظره ۵۳
- تمرکز بر رفتار ۵۵
- رفتار بسیار مهم است ۵۵
- ابزار جذب دیگران ۵۵

- فصل نهم: قدرت توجه ۵۷
- توجه بی‌قید و شرط و کامل ۵۸
- قدردانی نمایید و خود باوری بدهید ۵۹
- ابزار جذب دیگران ۵۹

- فصل دهم: علامت اول: ارتباط چشمی ۶۱
- تجربه‌ی انجام شده و پیشنهادی ۶۱
- مستقیم به گوینده نگاه کنید ۶۲

- ۶۳ ابزار جذب دیگران □
- ۶۵ فصل یازدهم: علامت دوم: حرکت دادن چشم ●
- ۶۶ گوش دادن با دقت و بی دقت □
- ۶۶ چشم‌ها را حرکت دهید □
- ۶۷ ابزار جذب دیگران □
- ۶۹ فصل دوازدهم: علامت سوم: حرکت‌های سر ●
- ۶۹ ابزار شما برای جذب دیگران □
- ۷۳ فصل سیزدهم: علامت چهارم: تصدیق با اشاره، یا تکان دادن سر ●
- ۷۴ سه راه تأیید با سر □
- ۷۵ ابزار جذب دیگران □
- ۷۷ فصل چهاردهم: علامت پنجم: زبان اندام ●
- ۷۸ هر چیزی مهم است و به سبب آن آمد □
- ۷۸ حلقه‌های ارتباطی □
- ۷۹ تجربه شخصی ران درباره ایجاد سبزه آسایش □
- ۷۹ با بدن خود صحبت کنید □
- ۸۰ ابزار جذب دیگران □
- ۸۱ فصل پانزدهم: علامت ششم: جنبه‌های سفر زبان بدن ●
- ۸۳ کنترل آنچه زبان اندام شما به دیگران می‌گوید □
- ۸۴ ابزار جذب دیگران □
- ۸۵ فصل شانزدهم: علامت هفتم: اصوات تأییدی ●
- ۸۶ ابزار جذب دیگران □
- ۸۷ فصل هفدهم: علامت هشتم: الفاظ تأییدی ●
- ۸۸ ابزار جذب دیگران □
- ۸۹ فصل هجدهم: با دوستان خود جذاب بودن را تمرین کنید ●
- ۹۱ ابزار جذب دیگران □

- فصل نوزدهم: هنگام نصیحت کردن مراقب باشید ۹۳
- تجربه شخصی ران درباره شنونده صبور بودن ۹۳
- ابزار جذب دیگران ۹۴
- فصل بیستم: قدرت گوش دادن با صبر و حوصله ۹۷
- ابزار جذب دیگران ۹۸
- فصل بیست و یکم: سریع بخندید و سریع لبخند بزنید ۹۹
- تجربه شخصی درباره شوخ طبعی مسری و واگیردار است ۱۰۰
- ابزار جذب دیگران ۱۰۱
- فصل بیست و دوم: برای تعریف و تمجید پیش قدم باشید ۱۰۳
- تجربه شخصی ران درباره نقد و بررسی‌های یک منتقد ۱۰۴
- ابزار جذب دیگران ۱۰۴
- فصل بیست و سوم: استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گویی...» ۱۰۷
- می‌توانید عملکردهای خود را سرزنش کنید ۱۰۸
- اعمال، مستبب احساسات هستند ۱۰۸
- تجربه شخصی ران درباره درس‌هایی از یک مسافر طولانی ۱۰۸
- تجربه شخصی ران در مورد استفاده از قدرت ذهن ۱۱۰
- اعمال، احساس را تحت تأثیر قرار می‌دهند ۱۱۱
- شیوه‌یی که به دیگران نگاه می‌کنید ۱۱۱
- ابزار شما برای جذب دیگران ۱۱۲
- ابزار جذب دیگران ۱۱۲
- فصل بیست و چهارم: آنچه می‌گویید و چه گونه می‌گویید ۱۱۵
- مهارت ضروری صحبت کردن ۱۱۶
- شیوه‌یی که به دیگران نگاه می‌کنید ۱۱۶
- ابزار شما برای جذب دیگران ۱۱۷
- فصل بیست و پنجم: نگاه‌های جانبی ۱۱۹
- ابزار شما برای جذب دیگران ۱۲۰

- فصل بیست و ششم: هنر آرام و آهسته صحبت کردن ۱۳۱
- به افراد فرصت دهید تا بیندیشند ۱۳۲
- برای بهتر صحبت کردن، شمرده شمرده و آرام سخن بگویید ۱۳۲
- یک تجربه و آزمایش ساده ۱۳۳
- ابزار جذب دیگران ۱۳۴
- فصل بیست و هفتم: سکوت معنادار ۱۳۵
- ابزار جذب دیگران ۱۳۶
- فصل بیست و هشتم: پُرگوها، نابود کنندگان جذابیت هستند ۱۳۷
- ابزار شما برای جذب دیگران ۱۳۸
- فصل بیست و نهم: افراد را با صدای خود جذب کنید ۱۳۹
- صدای خود را پُر کنید ۱۴۰
- صدای جدید، کار جدید ۱۴۱
- ابزار جذب دیگران ۱۴۱
- فصل سی‌ام: خوش صحبتی با جذب باشید ۱۴۳
- ابزار جذب دیگران ۱۴۴
- فصل سی و یکم: گفت و گو را هدایت کنید ۱۴۷
- درباره‌ی آنچه دیگران توجه دارند، صحبت کنید ۱۴۸
- ابزار جذب دیگران ۱۴۸
- فصل سی و دوم: وظایف خود را انجام دهید ۱۴۹
- یک سرمایه‌گذاری خوب ۱۴۹
- تجربه شخصی برابان درباره‌ی ارزش آمادگی ۱۴۰
- ابتدا به دنبال شناخت باشید ۱۴۰
- موضوع مورد علاقه و جالب را پیدا کنید ۱۴۱
- ابزار شما برای جذب دیگران ۱۴۲
- فصل سی و سوم: توپ را در زمین آنها نکه دارید ۱۴۳
- همدیگر را مورد مطالعه قرار دهید (ذهن همدیگر را بخوانید) ۱۴۴

- ۱۴۵ ابزار جذب دیگران ☐
- فصل سی و چهارم: توپ را نکشید ۱۴۷
- ۱۴۷ تجربه شخصی برایان درباره اینکه باید برای تأثیر گذاشتن سخت تلاش کنید ☐
- ۱۴۸ دوست دارید شاد باشید؟ ۱۴۸
- ۱۴۸ ابزار شما برای جذب دیگران ☐
- فصل سی و پنجم: همگام با فرد مقابل باشید ۱۵۱
- ۱۵۲ تکمیل بودن و تطابق دادن را تمرین کنید ☐
- ۱۵۳ ابزار جذب دیگران ☐
- فصل سی و ششم: از نیکو کردن، از پُر کردن است ۱۵۵
- ۱۵۶ این مهارت‌ها را به شکل اثر لایک در آورید ☐
- ۱۵۶ ابزار جذب دیگران ☐
- فصل سی و هفتم: مهارت‌ها را به هم تبدیل کنید ۱۵۷
- فصل سی و هشتم: حالا باید دست به کار شوید! ۱۵۹
- ۱۶۰ ابزار جذب دیگران ☐
- فصل سی و نهم: جذب را به کار بیندازید ۱۶۱
- ۱۶۱ نکات اصلی برای پیشرفت و موفقیت ☐
- فصل چهارم: قدرت جذب در گفت‌وگوی تلفنی ۱۶۳
- ۱۶۳ قدم اول: اولین تأثیر ☐
- ۱۶۴ قدم دوم: به دنبال سر سخنی باشید که چه گونه یک نفر هم صحبت می‌کند و... ☐
- ۱۶۵ قدم سوم: به افراد چیزی بدهید که می‌خواهند ۱۶۵
- ۱۶۹ ابزار جذب دیگران ☐

مقدمه

باید این زیبایی را داشته باشید تا به چکاد بی نهایت برسید. این زیبایی، از همه چیز و هیچ چیز ساخته شده است. اراده ی قوی؛ نگاه کردن؛ قدم زدن؛ ابعاد بدن؛ صدا؛ اشتیاق و ژست گرفتن، همه کدام برای خوش سیما و خوش تیپ بودن ضروری نیست؛ تنها چیزی که لازم است، جذبه است.

سارا برن هارو می گوید: «هشتاد و پنج درصد از موفقیت شما در تجارت و زندگی شخصی، در توانایی شما برای برقراری ارتباط مؤثر با دیگران ارزیابی می شود.» هوش اجتماعی یا توانایی برقراری ارتباط، محبت کردن و ترغیب دیگران، مهم ترین و قابل احترام ترین هوشی است که می توانید داشته باشید و لازم است بدانید که این هوش، قابل توسعه می باشد.

گرم، دوستداشتنی، مهربان و جذاب باشید، تمام این موارد را فقط با تمرین بعضی روش ها و تکنیک های ارتباطی بی که امروز در دنیا استفاده می شود، یاد بگیرید.

رازهای ارتباط‌های فوق‌العاده به هیچ عنوان راز نیستند؛ در حقیقت، اینها شیوه‌های ارتباطی‌یی است که مقابل دیگران به کار می‌بندید و ذهن و دیدگاه آنها را در برابر خود باز می‌کنید و در مقابل، جواب‌های دلخواهتان را می‌گیرید؛ در نتیجه آنها به طور کلی دوست دارند تا تحت تأثیر شما باشند، از شما خرید کنند، با شما روابط تجاری برقرار نمایند و از طرفی روابط شخصی و خانگی مثبت درباره‌ی شما داشته باشند.

توانایی شما برای جذابیت و اینکه ذاتاً دوستداشتنی و خوش برخورد باشید، به طور قطع درهای بیشتر با هر کیفیتی را برایتان باز می‌کند. هر چه افراد بیشتر در مورد شما فکر کنند، بیشتر خواهان دیدن و شنیدن صحبت‌هایتان هستند. می‌خواهند شما را ببینند، به شما گوش دهند، در خدمت شما بوده و به همنشینی با شما مشتاق باشند!

در هزاران سخنرانی و جلسات آموزشی‌یی که برقرار کردیم، بارها بیان داشته‌ایم: «با ارزش‌ترین کالا در این دنیا طلا یا الماس نیست، بلکه جذابیت است.» اعتبار و شهرت شما، اینکه دیگران در مورد شما چه گونه می‌اندیشند و سخن می‌گویند، با ارزش‌ترین امتیاز به لحاظ سرفه‌ای و شخصی می‌باشد. در حقیقت، این موضوع، مجموع تأثیراتی است که بر دیگران می‌گذارید و به طور قطع زمانی را که با دیگران می‌گذرانید، با آموختن حقایق ساده درباره‌ی جذابیت و قدرت جذب و تمرین تکنیک‌های آن، می‌توانید به طور شگفت‌انگیزی تأثیرگذاری خود را بیشتر کنید و از ارتباط خود با دیگران لذت ببرید! در چنین شرایطی موفق‌تر خواهید بود، درآمد بیشتری کسب کرده، پیشرفت سریع‌تری نموده، فروش بیشتری داشته، در مذاکرات پیروز هستید و با هر کسی که روبه‌رو می‌شوید، مثبت‌تر و تأثیرگذارتر برخورد می‌کنید.