

مرشنامه :	تریسی، برایان ، ۱۹۴۴ - tracy, brian
عنوان و نام پدیدآور :	قدرت جذب / برایان تریسی؛ مترجم مریم کاویانی
مشخصات نشر :	تهران: شعبانی ۱۳۹۱.
مشخصات ظاهری :	[۱۷۶] ص.
شابک :	۹۷۸-۹۶۴-۳۷۸-۰۳۷-۹
موضوع :	روابط - روابط اجتماعی - روابط بین اشخاص - جذب بین اشخاص
شناسه افزوده :	کاویانی، مریم، ۱۳۵۶ - مترجم
رده بندی کنگره :	الف ۱۳۹۱ ق ۴ ت ۴ / HM ۱۱۰۶
رده بندی دیویی :	۶۴۶/۷۶
شماره ثبت کتابشناسی ملی :	۲۰۱۱۷۹۳

مرکز پخش : تهران، اتوبان آهنگ ، پلاک ۵۴

۰۲۱-۳۳۴۳۱۴۵۲

۰۹۱۲۱۵۳۰۰۷۱

aienedanesh@yahoo.com

تیرم جذب

برایان تریسی - ترجمه: مریم کاویانی

ناشر شعبانی

نوبت چاپ دل ۱۳۹۳

قیمت ۶۰ تومان

شمارگان جلد

لیتوگرافی ص

چاپخانه جعفری

مرکز پخش انتشارات فن افزار

ISBN: 978-964-478-047-9

**

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۳۷۸-۰۳۷-۹

فهرست



- مقدمه ۱۱
- فصل اول: جذبه چیست؟ ۱۵
- ذات یا تربیت؟ ۱۶
- ابزار شما برای نفوذ در دیگران ۱۷
- فصل دوم: جذبه در رفتار ۱۹
- قدرت مجذوب کننده ۲۰
- علاقه‌ی بی‌نهایت، منجر به این قوانین ساده می‌شود ۲۰
- ابزار شما برای جذب دیگران ۲۱
- فصل سوم: آنچه جذبه می‌تواند انجام دهد ۲۳
- احساسی کاملاً خاص و فوق العاده ۲۴
- هر جا؟ هر زمان ۲۴
- ابزار جذب دیگران ۲۵
- فصل چهارم: چه‌گونه دیگران را جذب کنیم ۲۷
- راز جذبه ۲۸
- پنج راه برای باجذبه بودن ۲۸
- ابزار جذب دیگران ۳۳

- فصل پنجم: معجزه‌ی گوش دادن ۳۵
- چهار نکته در گوش دادن مؤثر ۳۶
- چرا خانم‌ها شنونده‌های فوق‌العاده‌ی 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
- سه نیاز اصلی هر خانم ۴۴
- بیشتر صحبت کنید و زیاد گوش دهید ۴۴
- تجربه شخصی برایان درباره‌ی گوش دادن و سؤال کردن ۴۴
- تحت تأثیر قرار گرفتن یا تحت تأثیر قرار گرفتن؟ ۴۵
- فصل هفتم: جذب یک مرد ۴۷
- آنچه مردان نیاز دارند ۵۰
- فصل هشتم: جذابیت درونی به 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 نمایی 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 □
- فصل یازدهم: علامت دوم: حرکت دادن چشم
- ۶۵ گوش دادن با دقت و بی‌دقت □
- ۶۶ چشم‌ها را حرکت دهید □
- ۶۶ ابزار جذب دیگران □
- ۶۷ ابزار جذب دیگران □
- فصل دوازدهم: علامت سوم: حرکت‌های سر
- ۶۹ ابزار شما برای جذب دیگران □
- ۶۹ ابزار شما برای جذب دیگران □
- فصل سیزدهم: علامت چهارم: تصدیق با اشاره، یا تکان دادن سر
- ۷۳ سه راه ارتباطی □
- ۷۴ ابزار جذب دیگران □
- ۷۵ ابزار جذب دیگران □
- فصل چهاردهم: علامت پنجم: زبان اندام
- ۷۷ هر چیزی مهم است و به حساس می‌باشد □
- ۷۸ حلقه‌های ارتباطی □
- ۷۸ تجربه شخصی ران درباره ایجاد منطقه آسایش □
- ۷۹ با بدن خود صحبت کنید □
- ۷۹ ابزار جذب دیگران □
- ۸۰ ابزار جذب دیگران □
- فصل پانزدهم: علامت ششم: جنبه‌های بی‌زبان
- ۸۱ کنترل آنچه زبان اندام شما به دیگران می‌گوید □
- ۸۳ ابزار جذب دیگران □
- ۸۴ ابزار جذب دیگران □
- فصل شانزدهم: علامت هفتم: اصوات تأییدی
- ۸۵ ابزار جذب دیگران □
- ۸۶ ابزار جذب دیگران □
- فصل هفدهم: علامت هشتم: الفاظ تأییدی
- ۸۷ ابزار جذب دیگران □
- ۸۸ ابزار جذب دیگران □
- فصل هجدهم: با دوستان خود جذاب بودن را تمرین کنید
- ۸۹ ابزار جذب دیگران □
- 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 ران 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 نقش 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 بهبود بخشید ۱۰۸
- اعمال، مستب احاساسات هستند ۱۰۸
- تجربه شخصی ران درباره درس‌هایی از یک مسافرت در لانی 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 جذّابیت هستند ۱۳۷
- ابزار شما برای جذب دیگران ۱۳۸
- فصل بیست و نهم: افراد را با صدای خود جذب کنید ۱۳۹
- صدای خود را پایین بیاورید ۱۴۰
- صدای جدید، کار جدید ۱۴۱
- ابزار جذب دیگران ۱۴۱
- فصل سی‌ام: خوش صحبت و باجانبه باشید ۱۴۳
- ابزار جذب دیگران ۱۴۴
- فصل سی و یکم: گفت و گو را هدایت کنید ۱۴۷
- درباره‌ی آنچه دیگران توجّه دارند، صحبت کنید ۱۴۸
- ابزار جذب دیگران ۱۴۸
- فصل سی و دوم: وظایف خود را انجام دهید ۱۴۹
- یک سرمایه‌گذاری خوب ۱۴۹
- تجربه شخصی برآیان درباره‌ی ارزش آمادگی ۱۴۰
- ابتدا به دنبال شناخت باشید ۱۴۱
- موضوع مورد علاقه و جالب را پیدا کنید ۱۴۱
- ابزار شما برای جذب دیگران ۱۴۲
- فصل سی و سوم: توپ را در زمین آنها ننگه دارید ۱۴۳
- همدیگر را مورد مطالعه قرار دهید (ذهن همدیگر را بخوانید) ۱۴۴

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

مقدمه

باید این زیبایی را داشته باشید تا چکاد بی نهایت برسید. این زیبایی، از همه چیز و هیچ چیز ساخته شده است. از روی؛ 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 جاذبه است.

سارا برن هارو می گوید: «هشتاد و پنج درصد از موفقیت شما در تجارت و زندگی شخصی، در توانایی شما برای برقراری ارتباطی مؤثر با دیگران ارزیابی می شود.» هوش اجتماعی یا توانایی برقراری ارتباط، مهم است کردن و ترغیب دیگران، مهم ترین و قابل احترام ترین هوشی است که می تواند 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 که امروز در دنیا استفاده می شود، یاد بگیرید.

رازهای ارتباط‌های فوق‌العاده به هیچ عنوان راز نیستند؛ در حقیقت، اینها شیوه‌های ارتباطی‌یی‌ست 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 بخیرید کنند، با شما روابط تجاری برقرار نمایند و از طرفی روابط شخصی بگوشی 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 آگاه می‌شوند، 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 هستند.

در هزاران سخنرانی و جلسات آموزشی‌یی که برگزار 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 حرفه‌ای و شخصی می‌باشد. در حقیقت، این موضوع، مجموع تأثیراتی‌ست که بر دیگران گذاشید و به طور قطع زمانی را که با دیگران می‌گذرانید، با آموختن حقایق ساده در راه جذابیت و قدرت جذب و تمرین تکنیک‌های آن، می‌توانید به طور شگفت‌انگیز اثرگذاری 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.

بنابراین شما برای جذابیت و اینکه ذاتاً دوست داشتنی و خوش برخورد باشید، به صورت کلی درختان بیشتری با هر کیفیتی را بکارید. هر چه افراد بیشتر در مورد شما شنیدند، بیشتر خواهند دیدن و شنیدند. صحبت‌ها را می‌شنوند. می‌خواهند شما را ببینند، به شما خدمت دهند، در خدمت شما بودند و به شما خدمت دهند. هم‌نشینی با شما مشتاق هستند!
