

قدرت جذبہ

کونسا دیگران را به خود جذب کنیم؟

برایان نریسی و ران آردن

مترجم: خدیجه مالمیر

عنوان اصلی: The power of charm : how to win anyone over in any situation
 کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان "قدرت جذب" با ترجمه بیتا صادقیان توسط انتشارات مهرگان دانش و سایه‌گستر در سال ۱۳۸۵ منتشر شده است.

چاپ قبلی: اشکذر، ۱۳۸۸.

چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟

قدرت جذب.

روابط بین اشخاص -- دستنامه‌ها

Interpersonal relations -- Handbooks, manuals, etc

ارتباط بین اشخاص -- دستنامه‌ها

Interpersonal communication -- Handbooks, manuals, etc

جاذبیت فردی

Charm

آردن، رن

Arden, Ron

المیر، خدیجه، ۱۳۵۸ -

ت ۱۹۱ ق ۴/۳۱۱۰۶ HM

۶۲ *

۹۷۸-۶۰۰-۹۹۷۱-۶۹-۵

عنوان و نام پدیدآور

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک

وضعیت فهرست نویسی

یادداشت

یادداشت

یادداشت

عنوان دیگر

عنوان دیگر

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

موضوع

شفافه روده

شفافه افز

شفافه افزوده

رده بندی کنگره

رده بندی دیویی

شماره کتابشناسی ملی



کتابسرای بیان

قدرت جذب

نویسنده : برایان تریسی / ران آردن

مترجم : خدیجه مالیر

نوبت چاپ : بیست و ششم - اول ناشر

سال چاپ : زمستان ۱۳۹۶

تیراژ : ۵۰۰ جلد

ناشر : کتابسرای بیان

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۷۱-۶۹-۵

قیمت : ۱۳۰۰۰ تومان

کلیه حقوق مادی و معنوی محفوظ است

نشانی : تهران - میدان انقلاب - خیابان کارگر جنوبی - خیابان مهدیزاده پلاک ۶ واحد ۱



۶۶۹۷۳۳۵۴

۶۶۹۷۳۳۵۵

۶۶۴۲۸۳۲۱

۶۶۱۲۸۰۵۹

۶۶۱۲۷۱۱۹



www.Ketabsarayebyan.com



Ketabsarayebyan



Ketabsara.bayan@gmail.com

« فهرست مطالب »

صفحه	عنوان
۱۱	مقدمه
۱۵	فصل ۱ - ادب چیست ؟
۱۹	فصل ۲ - ادب در رفتار
۲۳	فصل ۳ - آنچه جایزه می تواند انجام دهد
۲۷	فصل ۴ - چگونه دیگران را جذب کنید
۳۳	فصل ۵ - جادوی گوش کردن
۴۱	فصل ۶ - جذب یک زن
۴۵	فصل ۷ - جذب یک مرد
۴۹	فصل ۸ - جذابیت درونی به بیرونی و بیرونی به درونی
۵۵	فصل ۹ - قدرت توجه
۵۹	فصل ۱۰ - علامت اول: تماس چشمی
۶۳	فصل ۱۱ - علامت دوم: حرکت دادن چشم
۶۷	فصل ۱۲ - علامت سوم: کج کردن سر
۶۹	فصل ۱۳ - علامت چهارم: تکان دادن سر
۷۳	فصل ۱۴ - علامت پنجم: زبان کل بدن
۷۹	فصل ۱۵ - علامت ششم: جنبه منفی زبان بدن

فصل ۱۶ - علامت هفتم: اصوات تأییدی	۸۵
فصل ۱۷ - علامت هشتم: الفاظ تأییدی	۸۷
فصل ۱۸ - با دوستان خود تمرین جذاب بودن کنید	۹۱
فصل ۱۹ - هنگام نصیحت کردن مراقب باشید	۹۵
فصل ۲۰ - قدرت گوش کردن صبورانه	۹۹
فصل ۲۱ - سریع لبخند بزنید و سریع بخندید	۱۰۱
فصل ۲۲ - سریع تحسین کنید	۱۰۵
فصل ۲۳ - از اصل «طوری رفتار کنید که گویی» استفاده کنید	۱۰۹
فصل ۲۴ - آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن	۱۱۵
فصل ۲۵ - نگاه کردن به طرفین صورت	۱۱۹
فصل ۲۶ - هنر آمیخته صحبت کردن	۱۲۱
فصل ۲۷ - تأثیر سکوت	۱۲۷
فصل ۲۸ - پرکننده‌های زیاد، حذف و از بین می‌برند	۱۳۱
فصل ۲۹ - افراد را با صدای خود جذب کنید	۱۳۳
فصل ۳۰ - خوش صحبت و باجذبه باشید	۱۳۷
فصل ۳۱ - گفت‌وگو را هدایت کنید	۱۴۱
فصل ۳۲ - تکلیف خود را انجام دهید	۱۴۵
فصل ۳۳ - توپ را در زمین مقابل نگه دارید	۱۵۱
فصل ۳۴ - «توپ را نکشید»	۱۵۵
فصل ۳۵ - همگام با فرد مقابل باشید	۱۵۹
فصل ۳۶ - کار نیکو کردن از پر کردن است	۱۶۳
فصل ۳۷ - مهارت را به هنر تبدیل کنید	۱۶۵
فصل ۳۸ - اکنون باید دست به کار شوید!	۱۶۷
فصل ۳۹ - جذبه را به کار بیندازید	۱۷۱
بخش ویژه: قدرت جذبه در گفت‌وگوی تلفنی	۱۷۳

مقدمه

برای رسیدن به قله باید از قدرت جذبۀ برخوردار بود. جذبۀ همه چیز است و هیچ چیز نیست. تلاش و پشتکار، ظاهر، نحوه راه رفتن، تناسب اندام، صدا و آرایش در رفتار و حرکات، خوشقیافه یا زیبا بودن اصلاً لازم نیست، تنها چیزی که نیاز دارید جذبۀ است.

سارا برنارد^(۱)

۸۵ درصد از موفقیت‌ها در تجارت و زندگی شخصی با توانایی شما در برقراری ارتباط مؤثر با دیگران تعیین خواهد شد. هوش اجتماعی^(۲) یا توانایی در برقراری روابط متقابل، گف و گر، مذاکره و متقاعد کردن دیگران، سودآورترین و محترم‌ترین شکلی از هوش است که می‌توانید داشته باشید و این نوع هوش می‌تواند افزایش یابد. شما می‌توانید تنها با تمرین بعضی از روش‌ها و تکنیک‌های

۱- هنرپیشه فرانسوی.

برقراری ارتباط، که امروزه توسط بانفوذترین و تأثیرگذارترین افراد دنیا به کار می‌روند، بیاموزید که فردی خونگرم، صمیمی، دوست داشتنی و باجذبه باشید.

«رازهای» افراد خوش صحبت و مشهور اصلاً راز نیستند؛ این رازها روش سبک ساده ثابت شده‌ای برای تعامل با دیگران هستند که باعث می‌شود افراد با شما ارتباط برقرار کرده و پیام‌تان را دریافت کنند. در نتیجه آنها بیشتر از پیش تحت تأثیر قرار می‌گیرند، از شما خرید می‌کنند، رازهای روابط تجاری و خصوصی با شما می‌شوند و نظر مثبتی نسبت به شما پیدا می‌کنند.

توانایی شما برای این که فردی با جذبه و کاملاً دوست داشتنی و خوش‌رو باشید، بیش از آنکه خصوصیت دیگری درهای موفقیت را به روی‌تان خواهد گشود. بیشتر سردی شما را دوست داشته و رفتار صمیمانه‌ای با شما خواهند داشت. تمایل آنها به دیدار شما بیشتر می‌شود، به صحبت‌های شما گوش می‌دهند، در جمع شما حضور پیدا کرده و شما را به جمع خود دعوت می‌کنند.

ما در صدها سخنرانی و برنامه‌های آموزشی که به هزاران نفر ارائه داده‌ایم، بارها گفته‌ایم که: «باز ارزش‌ترین متاع در جهان پول یا لباس نیست، جذبه است.» اعتبار شما، افکار و صحبت‌های مردم درباره شما در غیاب‌تان، باز ارزش‌ترین سرمایه شخصی و حرفه‌ای شماست. این اعتبار شامل مجموعه تأثیراتی است که بر افراد حاضر در جمع می‌گذارد.

با آموختن حقایق ساده درباره جذبه و تمرین تکنیک‌هایی که در ادامه به آنها خواهیم پرداخت، می‌توانید تأثیرگذاری و بهره‌مندی از تعاملات خود با دیگران را به طور چشمگیری افزایش دهید، از

خانواده خود شروع کنید و آن را به تمامی افرادی که ملاقات می‌کنید، گسترش دهید.

شما موفق‌تر خواهید بود، درآمد بیشتر، پیشرفت سریع‌تر و فروش بیشتری خواهید داشت، در اکثر مذاکرات پیروز خواهید شد و هنگام برخورد با دیگران قانع‌کننده‌تر و بانفوذتر خواهید بود.

www.ketab.ir