

قدرت جذب

چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟

نویسنده:

برایان تریسی و ران آردن

مترجم:

فاطمه شهریاری

پدیدآورنده: برایان تریسی ۱۹۴۴-م

عنوان: قدرت جذب، چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟

تکرار نام پدیدآورنده: برایان تریسی، ران آردن؛ مترجم: فاطمه شهریاری

مشخصات نشر: قم: اسطوره پنجم ۱۳۹۶

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ص

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۶۸۱۳-۲-۷

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فیبا

یادداشت: عنوان اصلی به زبان انگلیسی: The power of charm

یادداشت: کتابخانه به صورت زیرنویس

موضوع: روابط بین اشخاص

موضوع: ارتباط با اشخاص

موضوع: جذابیت فردی

شناسه افزوده: آردن، ران؛ نویسنده همکار

شناسه افزوده: شهریاری، فاطمه - مترجم

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ ق ۴ / ت ۱۱۰۶ HM

رده بندی دیویی: ۶۴۶/۲

شماره کتابشناسی ملی: ۹۸۷۰۴۶۴

مؤسسه انتشارات

اسطوره پنجم

قم پاسارگدس، طبقه پنجم، پلاک ۱۸۸ تلفن: ۰۲۵-۳۷۷۳۴۸۳۳

همراه با: ۰۹۱۹۰۰۰۰۰ و ۰۹۳۶۷۱۰۲۴۶۵ و ۰۹۳۵۵۳۱۲۲۸۵

قدرت جذب

نویسنده: برایان تریسی ران آردن

مترجم: فاطمه شهریاری

ناشر: اسطوره پنجم

چاپ: ذاکر

تیراژ: ۵۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول، ۹۶

قیمت: ۷۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

فصل اول: جذبه چیست؟	۹
فصل دوم: جذبه در رفتار	۱۲
فصل سوم: آنچه جذبه می تواند انجام دهد	۱۶
فصل چهارم: چگونه دیگران را جذب کنید	۱۹
فصل پنجم: جادوی گوش کردن	۲۵
فصل ششم: جذب یک زن	۳۲
فصل هفتم: جذب یک مرد	۳۶
فصل هشتم: بنیادیت رونی به بیرونی و بیرونی به درونی	۴۱
فصل نهم: قدرت نوجوان	۴۷
فصل دهم: تماس چشمی	۵۱
علامت اول: تماس چشمی	۵۱
علامت دوم: حرکت دادن چشم	۵۵
علامت سوم: کج کردن سر	۵۸
علامت چهارم: تکان دادن سر	۶۰
علامت پنجم: زبان کل بدن	۶۲
علامت ششم: جنبه های منفی زبان بدن	۶۶
علامت هفتم: اصوات تأییدی	۷۰
علامت هشتم: الفاظ تأییدی	۷۲
فصل یازدهم: با دوستان خود جذاب بودن را تمرین کنید	۷۴
فصل دوازدهم: در نصیحت کردن مراقب باشید	۷۸
فصل سیزدهم: قدرت گوش کردن صبورانه	۸۰
فصل چهاردهم: سریع لبخند بزنید و سریع بخندید	۸۲

فصل یازدهم: سریع تحسین کنید.....	۸۶
فصل شانزدهم: استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گویی».....	۸۹
فصل هفدهم: آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن.....	۹۵
فصل هجدهم: نگاه کردن به طرفین صورت.....	۹۸
فصل نوزدهم: هنر آهسته صحبت کردن.....	۱۰۰
فصل بیستم: تأثیر سکوت.....	۱۰۶
فصل بیست و یکم: پرکننده‌های زیاد از حد، جذبه را از بین می‌برند.....	۱۰۹
فصل بیست و دوم: افراد را با صدای خود جذب کنید.....	۱۱۲
فصل بیست و سوم: خوش صحبت و باجذبه باشید.....	۱۱۶
فصل بیست و چهارم: گفت و گو را هدایت کنید.....	۱۱۹
فصل بیست و پنجم: تکلیف خود را انجام دهید.....	۱۲۲
فصل بیست و ششم: توجه را در زمین مقابل نگه دارید.....	۱۲۸
فصل بیست و هفتم: خوب باشید.....	۱۳۲
فصل بیست و هشتم: هر گام به فرد قابل باشید.....	۱۳۵
فصل بیست و نهم: کار نیکو کردن است.....	۱۳۹
فصل سیام: مهارت را به هنر تبدیل کنید.....	۱۴۲
فصل سی و یکم: اکنون باید دست به کار شوید.....	۱۴۴
فصل سی و دوم: جذبه را به کار بیندازید.....	۱۴۷
بخش فوق العاده: قدرت جذبه در گفت و گوی تلفنی.....	۱۵۰

زندگینامه برایان تریسی

برایان تریسی در آغاز زندگی، کار خود را از صفر شروع کرد و بی‌جربا بودن او به جز داشتن یک ذهن کنجکاو از مزایای چندانی بهره‌مند نبود. سالها به کارهای سختیدی مشغول بود به طوری که آینده‌امیدبخشی را در پیش روی خود نمی‌دید. ولی با کار و تلاش خود را به اوج موفقیت رساند.

در سنین آغازین زندگی خیلی کنجکاو بود. اینکه پدیده‌های جهان چگونه اتفاق می‌افتند و چرا؟ او در جوانی در یک کشتی باربری کار می‌کرد و همین باعث شد که تا دنیا را ببیند. به مدت هشت سال سفر کرد، تا اینکه نهایتاً بیش از هشتاد کشور را در پنج قاره جهان دید. سالها کار، مسافرت، مطالعه و صحبت افراد موفق موجب شد تا بتواند به رازهای موفقیت آنها پی ببرد.

وی زمانی را به سراغ فروش گنجینه‌های باستانی رفت. مدت‌ها درگیر فروش اجناس مختلف بود به گفته خودش، تا اینکه یک روز از خود پرسید: «چطور است که دیگران از من موفق‌ترند؟»

آن وقت دست به کار بزرگی زد و در مدت کوتاهی را از این رو به آن رو کرد. به سراغ فروشندگان موفق رفت و از آنها پرسید که چطور کار می‌کنند. برایان، مانند یک دانشمند و پژوهشگر، هر کدام از این اصول را آزمایش کرد و به کار برد و نتایجش را با نتایج سایرین مقایسه نمود. سالها به طور مداوم شغل خود را عوض کرد، از مکانی به مکان دیگر رفت و در انجام از شکست به موفقیت رسید. در کار مدیریت فروش هم از همان استراتژی پیروی کرد تا یاد گرفت کسانی که در کار مدیریت فروش موفق هستند به چه کاری می‌کنند و آن وقت خودش هم همان کارها را انجام داد. این جریان یادگیری و به کارگیری آنچه یاد می‌گرفت زندگی او را دگرگون کرد.

در طول زندگی به خاطر تجربیات ناموفقی که داشت یک نوع احساس ضعف و عدم کارایی در او شکل گرفته بود. آنچه در نهایت بدست آورد

این بود که این فکر ضرورتاً درست نیست. آنها فقط کارها را باروش دیگری انجام می دادند و از نظر منطقی آنچه را که آنها یاد گرفته بودند من نیز می توانستم یاد بگیرم. و این موضوع باعث شد بفهمد که او می تواند زندگی خود را تغییر دهد و تقریباً به هر هدفی که برای خود تعیین کرده برسد. اثرنهایی آموزش و کاربرد این اصول جهانی موفقیت و کامیابی دقیقاً همانی بود که پیش بینی کرده بود.

امروز برایان تریسی یکی از موفق ترین مشاوران تجارت در ایالات متحده و یکی از مشهورترین سخنرانان حرفه ای در جهان به شمار می رود. او با بیش از ۵۰۰ شرکت بزرگ و کوچک کار کرده است. او سالانه با بیش از ۳۰۰ هزار نفر در سراسر جهان در مورد موضوعات بهره وری شخصی و شرکتی صحبت می کند. تریسی حدود سی کتاب نوشته که تعدادی از آنها به ۱۲ زبان ترجمه شده است. برنامه های آموزشی سمعی و بصری وی در سراسر جهان، برای آموزش مدیران، فروشندگان، موفقیت شخصی و مدیریت زمان استفاده می شود.

وی در رشته تجارت و مدیریت درجه دکترا دارد و تحصیلاتی نیز در زمینه تاریخ، فلسفه، علوم اجتماعی، مذهب، متافیزیک، و روان شناسی دارا می باشد. برایان روشی عملی برای تبدیل ایده ها و دیدگاه ها به استراتژی های عملی دارد که سریع عملی می شوند و زود نتیجه می دهند.

لازم به ذکر است که برایان تریسی در حال حاضر یک سخنران، مربی، و مشاور حرفه ای و مدیر شرکت بین المللی برایان تریسی (Brian Tracy International) است که یک شرکت آموزشی مشهوره ای در سولاتبیج کالیفرنیاست. وی ازدواج موفقی داشته و دارای ۴ فرزند می باشد. برایان تریسی یکی از معتبرترین مراجع صاحب نظر جهان در زمینه موفقیت و پیشرفت است.