

قدرت جذب

چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟

نویسنده:

برایان تریسی و ران آرم

مترجم:

فاطمه شهریاری

پدیدآورنده: تریسی، برایان ۱۹۴۴ - م

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

تکرار نام پدیدآور: برایان تریسی، مترجم: فاطمه شهریار

مشخصات نشر: قم، احقاف ۱۳۹۶

مشخصات ظاهری: ۱۶۰ ص

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۵۸۲-۹۰-۷

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی به زبان انگلیسی The Power of charm

یادداشت: کتابنامه به صورت زیر نویس

موضوع: رابط بین اشخاص.

موضوع: ارتباط با اشخاص

موضوع: هدایت فردی

شناسه افزوده: آردن - ران - نسنده همکار.

شناسه افزوده: شهریار، فاطمه - مترجم.

شناسه افزوده: علی ترابی سرور - مصحح.

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶ - ۴۴ / ۱۶۴ HM

رده بندی دیویی: ۶۴۶/۷۶ کتابشناسی ملی: ۳۷۷۱۱۴۶

انتشارات احقاف

قدرت جذب

مولفین: برایان تریسی - ران آردن

مترجم: فاطمه شهریار

مصحح: علی ترابی سرور

چاپ: ذاکر

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۶

شمارگان: ۵۰۰

قیمت: ۸۰۰۰ تومان

فهرست مطالب

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

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

زندگینامه برایان تریسی

برایان تریسی در آغاز زندگی، کار خود را از صفر شروع کرد وی به جز داشتن یک ذهن کنجکاو از مزایای چندانی بهره‌مند نبود. سالها به کارهای سخت پدی 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 با افراد موفق موجب شد تا بتواند به رازهای موفقیت آنها پی ببرد.

وی زمانی را به سراغ فروشده‌گی 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 تا در مدت یک سال 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 به 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 با روش 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. اثر نهایی 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 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 اقتصاد، مذهب، متافیزیک، و روان شناسی دارا می باشد. برایان روشی عالی برای تبدیل ایده ها و دیدگاه ها به استراتژی های عملی دارد که سریع عمل می کنند 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 مشاوره ای در سولانا بیچ کالیفرنیا است. 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.