

۱۵۷.۲۸۴

شماره ۱۵۷

قدرت جذابت

چگونه در هر موقعتی بر دیگران مسلط شویم؟

نویسنده: خان

برایان تریسی - ران آرون

مترجم:

منیر علیزاده

سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.

Tracy, Brian

عنوان و نام پدیدآور: قدرت جذابیت: چگونه در هر موقعیتی بر دیگران مسلط شویم؟/ نویسنده برایان تریسی، ران آردن؛ مترجم منیر علیزاده.

مشخصات نشر: تهران، پر، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری: ۱۷۶ ص.

شابک: 978-600-8137-80-1

وضعیت فهرست نویسی: قیفا

یادداشت: عنوان اصلی: The power of charm : how to win: anyone over in any situation

موضوع: ارتباط بین اشخاص -- دستنامه‌ها

موضوع:

Interpersonal communication -- Handbooks, manuals, etc.

موضوع: جذابیت فردی

Charm

موضوع: آردن، رن

Arden, Ron

موضوع: علیزاده، منیر، مترجم

ردیف: ۱۱۰۶HM ۱۳۹۶ ث/ ۴۱

۷۶۶۶۶

شماره کتابخانه: ۵۰۴۲۰۹۱



قدرت جذابیت



انتشارات پرنشروان

■ نویسندگان: برایان تریسی - ران آردن

■ مترجم: منیر علیزاده

■ صفحه آرایی: تحریریه انتشارات

■ چاپ اول: ۱۳۹۷

■ تیراژ: ۱۱۰ نسخه

■ قیمت: ۱۴,۰۰۰ تومان

ISBN: 978-600-8137-80-1

■ شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۱۳۷-۸۰-۱

آدرس: خ لبافی نژاد، بین خ دانشگاه و فخر رازی، پلاک ۱۷۴ واحد ۳

تلفن: ۰۹۱۲۳۰۲۵۲۰۵ - ۶۶۴۶۶۹۶۵ - ۶۶۴۶۶۳۶۰

www.ParNashr.ir

فهرست مطالب

- ❖ مقدمه ۷
- ❖ فصل ۱. جذابیت چیست؟ ۹
- ❖ فصل ۲. جذابیت در کردار ۱۲
- ❖ فصل ۳. آن چه که جذابیت می‌تواند انجام دهد ۱۶
- ❖ فصل ۴. چگونه فردی را مجذوب کنیم ۱۹
- ❖ فصل ۵. نیروی جادویی گوش دادن ۲۶
- ❖ فصل ۶. مجذوب کردن یک زن ۳۳
- ❖ فصل ۷. مجذوب کردن یک مرد ۳۷
- ❖ فصل ۸. مجذوب کردن از درون به بیرون و از بیرون ۴۲
- ❖ فصل ۹. نیروی توجه و گوش دادن ۴۹
- ❖ فصل ۱۰. اولین نشانه: ارتباط چشمی ۵۲
- ❖ فصل ۱۱. دومین نشانه: تغییر نگاه چشم ۵۶
- ❖ فصل ۱۲. سومین نشانه: کج کردن سر ۶۰
- ❖ فصل ۱۳. چهارمین نشانه: تکان دادن سر ۶۳
- ❖ فصل ۱۴. پنجمین نشانه: زبان کل بدن (ایماء و اشاره) ۶۶
- ❖ فصل ۱۵. ششمین نشانه: جنبه‌های منفی زبان بدن ۷۲

- ❖ فصل ۱۶. هفتمین نشانه: اطمینان بخشی صوتی ۷۸
- ❖ فصل ۱۷. هشتمین نشانه: اطمینان بخشی کلامی ۸۰
- ❖ فصل ۱۸. جذاب بودن را بر روی دوستان خود تمرین کنید ۸۲
- ❖ فصل ۱۹. در اظهار نظر و نصیحت کردن مراقب باشید ۸۸
- ❖ فصل ۲۰. نیروی صبورانه گوش دادن ۹۱
- ❖ فصل ۲۱. در لیخند زدن و خندیدن بشتابید ۹۳
- ❖ فصل ۲۲. در ستایش و تعریف کردن بشتابید ۹۷
- ❖ فصل ۲۳. استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گویی» ۱۰۱
- ❖ فصل ۲۴. آن چه می گوئید و نحوه ی گفتن آن ۱۰۷
- ❖ فصل ۲۵. نگاه کردن به اطراف صورت ۱۱۱
- ❖ فصل ۲۶. هنر شمرده صحبت کردن ۱۱۳
- ❖ فصل ۲۷. یابی سکوت ۱۱۸
- ❖ فصل ۲۸. پیکره های پرکننده ی مفرط، از بین برنده ی جذابیت هستند ۱۲۱
- ❖ فصل ۲۹. سخن عدالتان مردم را جذب کنید ۱۲۴
- ❖ فصل ۳۰. خرس صفت و جذاب باشید ۱۲۸
- ❖ فصل ۳۱. گفت و گو را پایان ندهید ۱۳۱
- ❖ فصل ۳۲. قبل از ملاقات با افراد به دست بیاورید ۱۳۴
- ❖ فصل ۳۳. توپ را در زمین آن ها نگه دارید ۱۴۰
- ❖ فصل ۳۴. توپ را نکشید ۱۴۳
- ❖ فصل ۳۵. با طرف مقابل همگام باشید ۱۴۷
- ❖ فصل ۳۶. تمرین کردن باعث ایجاد تکامل می شود ۱۵۱
- ❖ فصل ۳۷. مهارت را به هنر برگردانید ۱۵۴
- ❖ فصل ۳۸. حالا باید این را انجام دهید ۱۵۶
- ❖ فصل ۳۹. جذابیت را عرضه کنید ۱۵۹
- ❖ بخش ویژه. نیروی جذبه در گفت و گوی تلفنی ۱۶۱
- ❖ درباره ی نویسندگان ۱۷۱

مقدمه

شما باید این جذابیت را داشته باشید تا به اوج
شما رسید. قدرت مجذوب کردن از هر چیز و هیچ
پسیر به وجود می آید. از آرزوهای پراز پشتکار،
از خاه، راه رفتن، ابعاد بدن، تلفظ صدا، از
حرکت های سر و دست و... به وجود می آید.
به هیچ وجه لا، نیست خوش تیپ یا زیبا
باشید؛ فقط، می است که جذاب باشید!!!
سارا برنارد

حداقل ۸۵ درصد از موفقیت شما در کار و زندگی، سحر می تان با توجه
به توانایی شما در برقراری ارتباطی مؤثر با دیگران خواهد بود. هوش
اجتماعی یا توانایی برقراری ارتباط، گفت و گو، مذاکره و همدلی کردن
دیگران از بهترین نمونه های هوش و ذکاوت است که شما می توانید داشته
باشید و این هوش می تواند گسترش یابد.
شما می توانید یاد بگیرید که صمیمی، دوستانه، خوشایند و جذاب باشید.
این امر فقط با تمرین کردن چند روش و تکنیک برقراری ارتباط که در
دنیای امروز به وسیله افراد قدرتمند و تأثیرگذار مورد استفاده قرار گرفته
است صورت می گیرد.

راز و رمز کسانی که ارتباطات شگفت انگیزی با مردم برقرار کرده‌اند، به هیچ وجه مخفی و مرموز نیست. این‌ها تکنیک‌های اثبات شده‌ای از روابط متقابل با دیگران است که باعث می‌شود مردم سر صحبت را با شما باز کنند و پذیرندهٔ صحبت‌های شما باشند. در نتیجه مردم می‌خواهند بیشتر به وسیلهٔ شما تحت تأثیر قرار بگیرند، از شما خرید کنند و وارد پیشه و ارتباطات شخصی شما شوند و با نگاه مثبتی درباره شما فکر می‌کنند.

توانایی شما برای جذاب بودن، یعنی به طور صادقانه فردی دوست داشتنی و خوشایند بودن احتمالاً درهای بیشتری را — نسبت به سایر ویژگی‌های رفتاری ارزشمند — باز خواهد کرد. افراد بیشتری شما را دوست خواهند داشت و از شما به گرمی یاد می‌کنند؛ بیشتر مایلند شما را ببینند؛ به حرف‌های شما گوش کنند با شما باشند و شما را در جمع‌های خود دعوت کنند.

در مدهای مدرنی که ارائه داده‌ایم و به هزاران نفری که آموزش داده‌ایم، سربان مطالب را گفته‌ایم: «ارزشمندترین کالا در دنیا طلا یا الماس نیست. بلکه جذابیت و جذب کردن دیگران است.» اعتبار شما، یعنی چگونگی تفکر و صحبت کردن مردم درباره شما زمانی که کنار آنها حضور ندارید ارزشمندترین سرمایه فردی و حرفه‌ای شما است. این امر مجموعه تأثیراتی است که زمانی که مردم ایشان را با شما سپری می‌کنند بر آنها می‌گذارد.

به وسیلهٔ یادگیری حقیقت ساده جذابیت و تمرین روش‌هایی که در ادامه به آن می‌پردازیم؛ می‌توانید اثرگذاری و لذت ارتباط متقابل با دیگران را به طور قابل توجه و شگفت‌آوری تقویت کنید. از خانواده‌تان شروع کنید و این روش را بر روی هر کسی که می‌بینید امتحان کنید و گسترش دهید. شما موفق‌تر خواهید شد، پول بیشتری کسب خواهید کرد، سریع‌تر ارتقا و ترفیع پیدا می‌کنید، فروش بیشتری خواهید داشت، بهر مذاکرات و گفت‌وگوها غالب خواهید شد و در برخورد با دیگران بیشتر غلبه‌دارتر و متقاعدکننده‌تر خواهید بود.