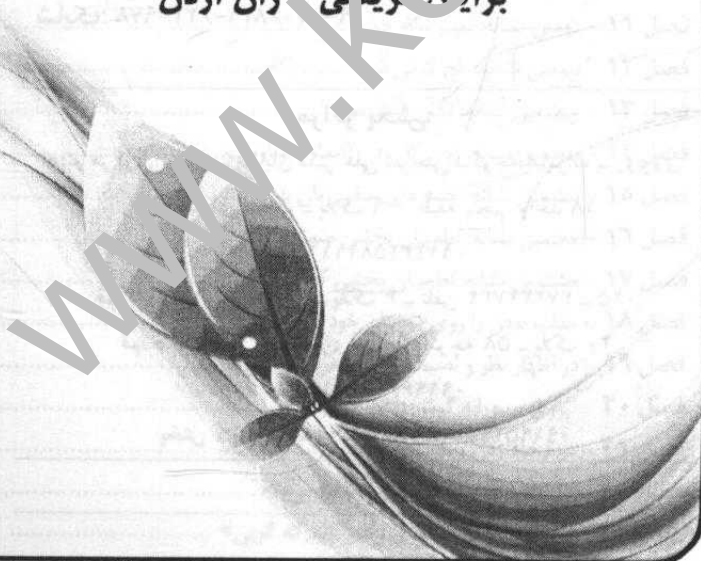


نیروی جذبه

(قدرت مجذوب کردن)

چگونه از هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم

برایان کریسی - دان آردن





شناسه :	Tracy, Brian - م. ۱۹۴۴ -
عنوان نام پدیدآور :	نیروی جاذبه : (قدرت مجذوب کردن) چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب
مشخصات نشر :	م/م/برایان تریسی، ران آردن : مترجم تارا رضایی.
مشخصات ظاهری :	کد چاپ : انتشارات توساگو، ۱۳۹۸.
شابک :	۹۷۸-۶۲۰-۶۸۱-۰۰۷۰
وضعیت فهرست نویسی :	فیا :
یادداشت :	The power of charm : how to win anyone over. عنوان اصلی :
عنوان دیگر :	in a situation, c۲۰۰۶.
عنوان دیگر :	قدرت مجذوب کردن چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم.
موضوع :	قدرت جاذبه.
موضوع :	روابط بین اشخاص -- دستنامه ها
موضوع :	Interpersonal relations. Handbooks, manuals, etc :
موضوع :	ارتباط بین اشخاص -- دستنامه ها
موضوع :	Interpersonal communication -- Handbooks, manuals, etc.
موضوع :	جاذبیت فردی
موضوع :	Charm :
شناسه افزوده :	آردن، رن
شناسه افزوده :	Arden, Ron :
شناسه افزوده :	رضایی، تارا، ۱۳۷۳ - مترجم
رده بندی کنگره :	HM۱۱۰۶ :
رده بندی دیویی :	۷۶/۴۴۶ :
شماره کتابشناسی ملی :	۵۷۶۸۷۶۸ :

شناسنامه کتاب

Avin_co@yahoo.com

انتشارات توساکو



نیروی جذبه (قدرت مجذوب کردن دیگران)

نویسنده: برایان تریسی

مترجم: ثریا کریمی

ظرف نشانی: محمدجواد کریمی

چاپخانه: ریزم

نوبت چاپ: اول ۱۳۸۱

شمارگان: ۵۰۰ نسخه

قیمت: ۳۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۸۳۱-۶۸۰۷

مراکز پخش

دفتر مرکزی: تهران - خیابان دکتر علی شریعتی - کوچه ۱ - آمزاده - روبروی

فرهنگسرای آفتاب - پلاک ۹ - طبقه پنجم واحد ۱۸

همراه ۹۱۲۳۲۵۸۱۱۱

قم: باجک ۱ - کوچه ۱۴ - پلاک ۶ - تلفن ۳۷۲۳۴۷۳۲ - ۲۰

قم: فلکه پلیس - ۲۰ متری مهدیه - کوچه ۵۸ - پلاک ۴۰

همراه ۹۱۹۶۶۴۵۷۸۱

پخش کتاب پارس: هرمزگان ۹۱۹۵۲۷۳۴۲۵

حق چاپ محفوظ

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۹	فصل ۱ - جذابیت چیست؟
۱۳	فصل ۲ - جذابیت در کردار
۱۷	فصل ۳ - آنچه که جذابیت می تواند انجام دهد
۲۱	فصل ۴ - چگونه فردی را مجذوب کنیم
۲۹	فصل ۵ - نیروی جاذبه و گوش دادن
۳۷	فصل ۶ - مجذوب کردن یک زن
۴۱	فصل ۷ - مجذوب کردن یک مرد
۴۵	فصل ۸ - مجذوب کردن زن از بیرون و از بیرون به درون
۵۱	فصل ۹ - نیروی توجیه و گوش دادن
۵۵	فصل ۱۰ - اولین نشانه: ارتباط چشمی
۵۹	فصل ۱۱ - دومین نشانه: تغییر نگاه چشم
۶۳	فصل ۱۲ - سومین نشانه: کج کردن سر
۶۵	فصل ۱۳ - چهارمین نشانه: تکان دادن سر
۶۹	فصل ۱۴ - پنجمین نشانه: زبان کل بدن (ایماء و اشاره)
۷۵	فصل ۱۵ - ششمین نشانه: جنبه های منفی زبان بدن
۸۱	فصل ۱۶ - هفتمین نشانه: اطمینان بخشی صوتی
۸۳	فصل ۱۷ - هشتمین نشانه: اطمینان بخشی کلامی
۸۵	فصل ۱۸ - جذاب بودن را روی دوستان خود تمرین کنید
۸۹	فصل ۱۹ - در اظهار نظر و نصیحت کردن مراقب باشی
۹۳	فصل ۲۰ - نیروی صبورانه گوش دادن
۹۵	فصل ۲۱ - در لبخند زدن و خندیدن بشتابید
۹۹	فصل ۲۲ - در ستایش و تعریف کردن بشتابید
۱۰۳	فصل ۲۳ - استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گویی»

فصل ۲۴ - آنچه می گوئید و نحوه گفتن آن	۱۰۹
فصل ۲۵ - نگاه کردن به اطراف صورت	۱۱۳
فصل ۲۶ - هنر شمرده صحبت کردن	۱۱۵
فصل ۲۷ - گویایی سکوت	۱۲۱
فصل ۲۸ - صداهای پرکننده مفرط، از بین برنده جذابیت هستند	۱۲۵
فصل ۲۹ - با لحن صدایتان مردم را جذب کنید	۱۲۷
فصل ۳۰ - خوش صحبت و جذاب باشید	۱۳۱
فصل ۳۱ - گفت و گو را هدایت کنید	۱۳۵
فصل ۳۲ - قبل از ملاقات، اطلاعات به دست بیاورید	۱۳۹
فصل ۳۳ - تپ را در زمین آنها نکه دارید	۱۴۵
فصل ۳۴ - توبه را شنید	۱۴۹
فصل ۳۵ - با لطف قابل مبالغه باشید	۱۵۳
فصل ۳۶ - تمرین کردن باعث اتحاد تکامل می شود	۱۵۷
فصل ۳۷ - مهارت را به هنر برگزید	۱۵۹
فصل ۳۸ - حالا باید این را انجام دهید	۱۶۱
فصل ۳۹ - جذابیت را عرضه کنید	۱۶۵
بخش ویژه	۱۶۷
نیروی جذب در گفت و گوی تلفنی	۱۶۷
درباره نویسندگان	۱۷۷

مقدمه

شما باید این جذابیت را داشته باشید تا به اوج برسید. قدرت
مجنون کردن از هر چیز و هیچ چیز به وجود می‌آید. از آرزوهای
پر از پشتکار، از نگاه، راه رفتن، ابعاد بدن، تلفظ صدا، از حرکت
های سر و دست و... به وجود می‌آید. به هیچ وجه لازم نیست
خوش تیپ یا زیبا باشید؛ فقط کافی است که جذاب باشید!!!

سارا برناردت^۱

حدائق ۸۵. بعد از موفقیت شما در کار و زندگی شخصی‌تان با توجه به
توانایی‌های شما برقراری ارتباطی مؤثر با دیگران خواهد بود. هوش اجتماعی
یا توانایی برقراری ارتباط، گفتگو، مذاکره و متقاعد کردن دیگران از بهترین
نمونه‌های هوش و دکاره است که شما می‌توانید داشته باشید و این هوش
می‌تواند گسترش یابد.

شما می‌توانید یاد بگیرید که چگونه 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 می‌گیرد.

راز و رمز کسانی که ارتباطات شگفت‌انگیزی با مردم برقرار کرده‌اند، به
هیچ وجه مخفی و مرموز نیست. این‌ها تکنیک‌های اثبات‌شده‌ای از روابط
متقابل با دیگران است که باعث می‌شود مردم سر صحبت را با شما باز کنند
و پذیرنده صحبت‌های شما باشند. در نتیجه مردم می‌خواهند بیشتر به

وسیله 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 صدها سخنرانی که ارائه داده‌ایم و به هزاران نفری که آموزش داده‌ایم، مرتباً این مطلب را گفته‌ایم: «ارزشمندترین کالا در دنیا طلا یا الماس نیست؛ بلکه جذابیت و جذاب کردن دیگران است.» اعتبار شما، یعنی چگونگی تفکر و صحبت کردن، مهم‌ترین دارایی شما زمانی که کنار آنها حضور ندارید ارزشمندترین سرمایه فردی و حرفه‌ای شما است. این امر مجموعه تأثیراتی است که زمانی که مردم و همکاران با شما سپری می‌کنند بر آنها می‌گذارد. به وسیله یادگیری حقیقت سه جذابیت و تمرین روش‌هایی که در ادامه به آن می‌پردازیم؛ می‌توانید اثرگذاری و دستاویزهای متقابل با دیگران را به طور قابل توجه و شکست‌آوری تقویت کنید. از خوانندگان شروع کنید و این روش را بر روی هر کسی که می‌بینید تمرین کنید تا به نفع شما درخشش دهد.

شما موفق‌تر خواهید شد، پول بیشتری کسب خواهید کرد، سریع‌تر ارتقا و ترفیع پیدا می‌کنید، فروش بیشتری خواهید داشت، بر مذاکرات و گفت‌وگوها غالب خواهید شد و در برخورد با دیگران پیرگذاشته‌تر و متقاعدکننده‌تر خواهید بود.