

نیروی جذبه

(قدرت مجذوب کردن)

چگونه در هر موقعیتی نظر افراد را جلب کنیم؟

برایان نویسی - وان آردن



سرشناسه: تریسی، برایان، ۱۹۴۲ م
عنوان و نام پدید آور: نیروی جاذبه (قدرت محبوب کردن) / نویسنده برایان تریسی؛ مترجم زهرا صابرنسب.
مشخصات نشر: قم: بو کتاب، ۱۳۸۹.
مشخصات ظاهری: ۲۰۰ ص.
شابک: ۹۶۴-۳۷۷۵-۲۶-۲ / ۹۶۴-۹۷۸-۲۶-۲
وضعیت فهرست نویسی: فیا.

یادداشت: عنوان اصلی the power of charm: how to win anyone over in any situation
یادداشت: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "قدرت جاذبه" در سال ۱۳۸۵ با ترجمه بیتا صادقیان و توسط انتشارات مهرگان دانش و سایه گستر منتشر شده است.
موضوع: روابط بین اشخاص - دستنامه‌ها
موضوع: ارتقاء بین اشخاص - دستنامه‌ها
موضوع: جذابیت فردی
شناسه افزوده: آردن ون.
شابک افزوده: صابر نسب و هرا، ۱۳۶۷ - مترجم.
رده بندی کنگره: ۱۳۸۹ ق ۴ ت ۸۱۰۶ / HM
رده بندی دیویی: ۶۴۶ / ۷۶
شماره کتابشناسی ملی: ۲۰۲۱۲۴۱

شناسنامه کتاب

عنوان:	نیروی جاذبه
نویسنده:	برایان تریسی
مترجم:	زهرا صابر نسب
ناشر:	انتشارات بو کتاب
نوبت و تاریخ چاپ:	اول / ۱۳۸۹
چاپخانه:	نیما - قم ۷۷۳۲۵۰۱
شمارگان:	۳۰۰۰ نسخه
قیمت:	۳۸۰۰ تومان

کلیه حقوق این اثر برای مرکز پخش کتاب سخن عشق محفوظ است

مرکز پخش:

پخش کتاب سخن عشق: قم پاساژ قدس، طبقه آخر، پلاک ۱۵۷

تلفن: ۰۲۵۱-۷۸۳۳۵۳۶ - همراه: ۰۹۱۲۲۵۱۲۵۲۳

ناشر همکار: انتشارات کامکار

فهرست

مقدمه.....	۹
فصل ۱. جذابیت چیست؟.....	۱۱
فصل ۲. جذابیت در کردار.....	۱۵
فصل ۳. آنچه که جذابیت می‌تواند انجام دهد.....	۱۹
فصل ۴. چگونه فردی را مجذوب کنیم.....	۲۳
فصل ۵. نیروی جادویی گوش دادن.....	۳۱
فصل ۶. مجذوب کردن یک زن.....	۳۹
فصل ۷. مجذوب کردن یک مرد.....	۴۵
فصل ۸. مجذوب کردن از درون به بیرون و از بیرون به درون.....	۵۱
فصل ۹. نیروی توجه و گوش دادن.....	۵۹
فصل ۱۰. اولین نشانه: ارتباط چشمی.....	۶۳
فصل ۱۱. دومین نشانه: تغییر نگاه چشم.....	۶۷
فصل ۱۲. سومین نشانه: کج کردن سر.....	۷۱
فصل ۱۳. چهارمین نشانه: تکان دادن سر.....	۷۳
فصل ۱۴. پنجمین نشانه: زبان کل بدن (ایماء و اشاره).....	۷۷
فصل ۱۵. ششمین نشانه: جنبه‌های منفی زبان بدن.....	۸۳
فصل ۱۶. هفتمین نشانه: اطمینان بخشی صوتی.....	۹۱
فصل ۱۷. هشتمین نشانه: اطمینان بخشی کلامی.....	۹۳
فصل ۱۸. جذاب بودن را بر روی دوستان خود تمرین کنید.....	۹۷
فصل ۱۹. در اظهار نظر و نصیحت کردن مراقب باشید.....	۱۰۳
فصل ۲۰. نیروی صبورانه گوش دادن.....	۱۰۷

فصل ۲۱. در لبخند زدن و خندیدن بشتابید.....	۱۰۹
فصل ۲۲. در ستایش و تعریف کردن بشتابید.....	۱۱۵
فصل ۲۳. استفاده از اصل «طوری رفتار کنید که گوی».....	۱۱۹
فصل ۲۴. آنچه می‌گویید و نحوه گفتن آن.....	۱۲۵
فصل ۲۵. نگاه کردن به اطراف صورت.....	۱۲۹
فصل ۲۶. هنر شمرده صحبت کردن.....	۱۳۱
فصل ۲۷. گویایی سکوت.....	۱۳۷
فصل ۲۸. صداها را برکننده مفرط، از بین برنده جذابیت هستند.....	۱۴۱
فصل ۲۹. با لحن صدایتان مردم را جذب کنید.....	۱۴۳
فصل ۳۰. خوش صحبت و جذاب باشید.....	۱۴۷
فصل ۳۱. گفت‌وگو را هدایت کنید.....	۱۵۱
فصل ۳۲. قبل از ملاقات، اطلاعات به دست بیاورید.....	۱۵۵
فصل ۳۳. توپ را در زمین آنها نگه دارید.....	۱۶۱
فصل ۳۴. توپ را نکشید.....	۱۶۵
فصل ۳۵. با طرف مقابل همگام باشید.....	۱۶۹
فصل ۳۶. تمرین کردن باعث ایجاد تکامل می‌شود.....	۱۷۳
فصل ۳۷. مهارت را به هنر برگردانید.....	۱۷۷
فصل ۳۸. حالا باید این را انجام دهید.....	۱۷۹
فصل ۳۹. جذابیت را عرضه کنید.....	۱۸۳
بخش ویژه. نیروی جذب در گفت‌وگوی تلفنی.....	۱۸۵
درباره نویسندگان.....	۱۹۵

ما این کتاب را به همسران بی نظیرمان تقدیم
می‌کنیم، نیکی و بار بار، دو زن از بهترین زنان در
دنیا می‌باشند که اگر توجه و گوش فرا دادن‌های
صبورانه آن دو نبود ما هرگز اینگونه در صحبت
کردن موفق نمی‌شدیم.

شما جذاب‌ترین زنان دنیا هستید!

مقدمه

شما باید این جذابیت را داشته باشید تا به اوج برسید. قدرت
مجنوب 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 برنارد^۱

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

شما می‌توانید یاد بگیرید که صمیمی، دوستانه، خوشایند و جذاب باشید.
این امر فقط با تمرین کردن چند روش و تکنیک برقراری ارتباط که در
دنایای 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 اثبات شده‌ای 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 هدیه‌های سخنرانی که ارائه داده‌ایم و به هزاران نفری که آموزش داده‌ایم، مرتب این مطلب 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 وقتشان را با شما سپری می‌کنند بر آنها می‌گذارد.

به وسیله 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 تمرین کنید و گسترش دهید.

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