

تریزی، برایان، ۱۹۴۴-م. Tracy, Brian

چگونه انسانی دوست‌داشتنی باشیم؟/ برایان تریزی، ران آردن؛ [مترجم] سیما فرجی.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۸۶.

ص ۲۱۱.

۷-۵۹۹-۴۱۲-۹۶۴-۹۷۸

فیفا

The power of charm: How to win anyone over in any situation c2006

روابط بین اشخاص - دستنامه‌ها.

ارتباط بین اشخاص - دستنامه‌ها.

جذابیت فردی.

آردن، ران.

Arden, Ron

فرجی، سیما، ۱۳۵۲-، مترجم.

۱۳۸۶ ح ۱۱۰۶/ت ۱۱۰۶ HM

۶۴۶/۷۶

۱۱۰۶۲۶۰

چگونه انسانی دوست‌داشتنی باشیم؟

برایان تریزی و ران آردن

مترجم: سیما فرجی

ویراستار: سیما فرجی

صفحه‌آرا: الهه ایمنی

ویرایش نهایی: زهرا صفاری

طراح جلد: مهسا آتش بیز

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: چهارم

سال چاپ: ۱۳۹۴

قیمت: ۱۱۹۰۰ تومان

شابک: ۷-۵۹۹-۴۱۲-۹۶۴-۹۷۸

ISBN: 978-964-412-599-7

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

فهرست مطالب

۱۱	 مقدمه
۱۳	 فصل اول. معنای جذابیت و گیرایی چیست؟
۱۷	 فصل دوم. گیرایی داشتن در عمل
۲۱	 فصل سوم. جذابیت و گیرایی چه خصوصیتی دارد؟
۲۵	 فصل چهارم. چگونه بر دیگران تأثیر بگذاریم؟
۳۳	 فصل پنجم. تأثیر گوش کردن
۴۳	 فصل ششم. تأثیر گذاری بر زنان
۴۷	 فصل هفتم. تأثیر گذاری بر مردان
۵۳	 فصل هشتم. جذب کردن از درون به بیرون و از بیرون به درون
۶۱	 فصل نهم. قدرت توجه
۶۵	 فصل دهم. نشانه‌ی نخست: ارتباط چشمی
۷۱	 فصل یازدهم. نشانه‌ی دوم: حرکت دادن نگاه
۷۵	 فصل دوازدهم. نشانه‌ی سوم: خم کردن سر به چپ یا راست
۷۹	 فصل سیزدهم. نشانه‌ی چهارم: سر را به علامت تأیید تکان دادن
۸۳	 فصل چهاردهم. نشانه‌ی پنجم: زبان کل بدن
۸۹	 فصل پانزدهم. نشانه‌ی ششم: رفتارهایی که باید از آن‌ها پرهیزید
۹۷	 فصل شانزدهم. نشانه‌ی هفتم: دلگرم کننده‌های صوتی را به کار ببرید
۹۹	 فصل هفدهم. نشانه‌ی هشتم: با کلام‌تان اطمینان خاطر بدهید
۱۰۳	 فصل هجدهم. دوست‌داشتنی بودن را با دوستان‌تان تمرین کنید
۱۰۹	 فصل نوزدهم. مراقب باشید بی‌موقع نصیحت نکنید
۱۱۳	 فصل بیستم. قدرت صبورانه گوش کردن
۱۱۵	 فصل بیست و یکم. در لبخندزدن و خندیدن درنگ نکنید
۱۲۱	 فصل بیست و دوم. در تحسین کردن دیگران درنگ نکنید
۱۲۷	 فصل بیست و سوم. از اصل "وانمودکردن" استفاده کنید
۱۳۵	 فصل بیست و چهارم. چه بگویید و چگونه بگویید

فصل بیست و پنجم . نگاه کردن به اطراف صورت شنونده.....	۱۳۹
فصل بیست و ششم . هنر آهسته صحبت کردن.....	۱۴۱
فصل بیست و هفتم . گویایی سکوت.....	۱۴۹
فصل بیست و هشتم . استفاده از بعضی صداها به هنگام صحبت کردن جذابیت و گیرایی انسان را از بین می برد.....	۱۵۳
فصل بیست و نهم . با صدای خود بر دیگران تأثیر بگذارید.....	۱۵۵
فصل سی ام . یک هم صحبت دوست داشتنی باشید.....	۱۶۱
فصل سی و یکم . مسیر گفتگو را هدایت کنید.....	۱۶۵
فصل سی و دوم . تکلیف تان را انجام دهید.....	۱۶۹
فصل سی و سوم . توپ را در زمین حریف نگه دارید.....	۱۷۷
فصل سی و چهارم . توپ را محکم در زمین حریف نخواستارید.....	۱۸۱
فصل سی و پنجم . با هم صحبت خود همراه و همگام شوید.....	۱۸۵
فصل سی و ششم . کار نیکو کردن از پر کردن است.....	۱۸۹
فصل سی و هفتم . مهارت را به هنر تبدیل کنید.....	۱۹۳
فصل سی و هشتم . اکنون باید دست به کار شوید.....	۱۹۵
فصل سی و نهم . جذابیت و گیرایی را گسترش دهید.....	۱۹۹
بخش پاداش های ویژه . قدرت تأثیر گذاری در گفتگوی تلفنی.....	۲۰۰

برای به اوج رسیدن باید جذابیت داشته باشید این ویژگی از همه چیز و هیچ چیز
 به وجود می آید اراده‌ی راسخ، حالت چهره، شیوه‌ی راه رفتن، تناسب اندام، آهنگ
 صدا، حرکت اندام‌های مختلف و بسیاری از عوامل دیگر در جذابیت انسان تأثیرگذار
 است. جذابیت داشتن تنها به معنی خوش تیپ بودن یا زیبا بودن نیست. برای
 جذابیت داشتن فقط باید دلنشین باشیم.



سارا برنارد^۱

توانایی شما برای ارتباط مؤثر برقرار کردن با دیگران هشتاد و پنج درصد
 موفقیت‌تان را در زندگی شغلی و شخصی تعیین خواهد کرد. «هوش
 اجتماعی» یا توانایی ارتباط برقرار کردن، گفت‌وگو کردن، مذاکره کردن و
 متقاعد کردن دیگران، ارزشمندترین و پربازده‌ترین نوع هوشمندی
 محسوب می‌شود. چنین هوشی را می‌توان پرورش داد.

بانه‌وذترین و دلنشین‌ترین انسان‌های روزگار ما از یک‌سری مهارت‌ها
 و شیوه‌های ارتباطی استفاده می‌کنند شما نیز با به‌کارگیری این
 مهارت‌ها و شیوه‌ها می‌توانید یاد بگیرید انسانی خونگرم، دوست‌داشتنی،
 صمیمی و جذاب باشید.

رازهای موفقیت انسان‌ها در زمینه‌ی ارتباط، به‌معنای واقعی، راز محسوب
 نمی‌شوند. این رازها، در حقیقت، شیوه‌هایی اثبات‌شده و مسلم برای ارتباط
 برقرار کردن با دیگران هستند. استفاده از این شیوه‌ها سبب می‌شود دیگران
 با شما ارتباطی مؤثر برقرار کنند و آماده‌ی پذیرش پیام‌تان باشند. در نتیجه،
 آن‌ها مشتاقانه‌تر از شما تأثیر می‌پذیرند؛ برای خرید کردن به شما مراجعه

^۱ Sarah Bernhardt (۱۸۴۴-۱۹۲۳): هنرپیشه‌ی فرانسوی

می‌کنند؛ با شما روابطی شخصی و شغلی برقرار می‌کنند و اندیشه‌هایی مثبت را درباره‌ی شما در سر می‌پرورانند.

توانایی شما برای این که انسانی جذاب، دوست‌داشتنی و خونگرم باشید، در مقایسه با سایر ویژگی‌ها، درهای بسیاری را به‌روی شما خواهد گشود. هرچه بیشتر دیگران دوست‌تان داشته باشند و شما را انسانی خونگرم تصور کنند، بیشتر می‌خواهند که شما را ببینند، به سخنان‌تان گوش کنند، در حضورتان باشند و شما را به خانه یا محل کارشان دعوت کنند.

ما، در همه‌ی صدها همایشی که برگزار کرده‌ایم و به هزاران انسانی که آموزش داده‌ایم، این جمله را بارها و بارها گفته‌ایم: «ارزشمندترین سرمایه‌ی موجود در جهان طلا یا الماس نیست بلکه جذابیت انسان‌ها ارزشمندترین سرمایه‌ی آن‌ها محسوب می‌شود.» اعتبار شما ارزشمندترین سرمایه‌ی شخصی و حرفه‌ای شما خواهد بود. اعتبارتان به این موضوع مربوط می‌شود که مردم پشت‌سرتان درباره‌ی شما چگونه می‌اندیشند و چه می‌گویند. اعتبارتان به کل تأثیراتی مربوط می‌شود که با حضورتان بر دیگران باقی می‌گذارد.

با آموختن حقایق ساده درباره‌ی جذاب‌بودن و به‌کاربردن شیوه‌هایی که در ادامه‌ی مطلب می‌آید، می‌توانید وضعیت ارتباطی خود را با دیگران بهبود ببخشید و از آن لذت ببرید. در ابتدا، این شیوه‌ها را با اعضای خانواده‌ی خود تمرین کنید و سپس آن‌ها را گسترش دهید.

با به‌کارگیری این شیوه‌ها موفق‌تر می‌شوید، پول بیشتری به دست می‌آورید، سریع‌تر ترفیع شغلی می‌گیرید، در زمینه‌ی فروش کالاهای خود موفق‌تر عمل می‌کنید، در مذاکره‌های بیشتری موفق می‌شوید و در روابط‌تان نیز عملکردی متقاعدکننده‌تر و تأثیرگذارتر خواهید داشت.