

# قدرت جذبِ جَدِبِه

چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟

برایان تریسی رادان آرتین

مترجم: خدیجه مال میر

سرشناسه : تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - TRACY BRIAN م.  
 عنوان و نام پدیدآور : قدرت جذبیه: چگونه دیگران را به خود جذب کنیم؟ / نویسنده برایان تریسی، ران آردن؛ مترجم خدیجه مال میر.  
 مشخصات نشر : قم: اشکذر، ۱۳۸۸.  
 مشخصات ظاهری : ۱۸۴ ص.  
 شابک : ۲۷۰۰۰ ریال: 8-20-5454-600-978  
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا  
 یادداشت : عنوان اصلی: THE POWER OF CHARM  
 موضوع : ۱. ارتباط. ۲. روابط اجتماعی. ۳. روابط بین اشخاص. ۴. جاذبه بین اشخاص. ۵. روابط گروهی  
 شناسه افزوده : مال میر، خدیجه، ۱۳۵۸ - ، مترجم.  
 ۱. بنده سنگره : ۱۳۸۸ ق ۴ / ت ۲۵۸ / HM  
 رده - ی دیویی : ۳۰۲ / ۲



انتشارات اشکذر



کتابسرای بیان

قدرت جذبیه

نویسندگان: برایان تریسی و ران آردن  
 مترجم: خدیجه مال میر

نوبت چاپ: بیست و سوم

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

ناشر: انتشارات اشکذر

چاپخانه: غزال

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۵۴۵۴-۲۰-۸

ISBN: 978-600-5454-20-8

کلیه حقوق برای کتابسرای بیان محفوظ است.

قیمت: ۸۵۰۰ تومان

نشانی: میدان انقلاب - خ شهدای ژاندارمری - بین خ اردیبهشت و خ کارگر جنوبی  
 مجتمع ناشران و کتابفروشان کوثر - طبقه همکف - پلاک ۱۵ - کتابسرای بیان  
 تلفن: ۵ و ۶۶۹۷۳۲۵۴ - ۰۹۱۲۵۲۴۱۸۵۹

## «فهرست مطالب»

صفحه	عنوان
۱۱	مقدمه
۱۵	فصل ۱- جذب هیستامین
۱۹	فصل ۲- جذب در رفتار
۲۳	فصل ۳- آنچه جذب می‌شود از جام دهد
۲۷	فصل ۴- چگونه دیگران را جذب کنید
۳۳	فصل ۵- جادوی گوش کردن
۴۱	فصل ۶- جذب یک زن
۴۵	فصل ۷- جذب یک مرد
۴۹	فصل ۸- جذابیت درونی به بیرونی و بیرونی به درونی
۵۵	فصل ۹- قدرت توجه
۵۹	فصل ۱۰- علامت اول: تماس چشمی
۶۳	فصل ۱۱- علامت دوم: حرکت دادن چشم
۶۷	فصل ۱۲- علامت سوم: کج کردن سر
۶۹	فصل ۱۳- علامت چهارم: تکان دادن سر
۷۳	فصل ۱۴- علامت پنجم: زبان کل بدن
۷۹	فصل ۱۵- علامت ششم: جنبه منفی زبان بدن

- فصل ۱۶ - علامت هفتم: اصوات تأییدی ..... ۸۵
- فصل ۱۷ - علامت هشتم: الفاظ تأییدی ..... ۸۷
- فصل ۱۸ - با دوستان خود تمرین جذاب بودن کنید ..... ۹۱
- فصل ۱۹ - هنگام نصیحت کردن مراقب باشید ..... ۹۵
- فصل ۲۰ - قدرت گوش کردن صبورانه ..... ۹۹
- فصل ۲۱ - سریع لبخند بزنید و سریع بخندید ..... ۱۰۱
- فصل ۲۲ - سریع تحسین کنید ..... ۱۰۵
- فصل ۲۳ - از اصل «طوری رفتار کنید که گویی» استفاده کنید ..... ۱۰۹
- فصل ۲۴ - آنچه بگویید و نحوه گفتن آن ..... ۱۱۵
- فصل ۲۵ - نگاه کردن به طرفین صورت ..... ۱۱۹
- فصل ۲۶ - هنر آهسته صحبت کردن ..... ۱۲۱
- فصل ۲۷ - تأثیر سکوت ..... ۱۲۷
- فصل ۲۸ - پرکننده‌های زید، - به از این می‌برند ..... ۱۳۱
- فصل ۲۹ - افراد را با صدای خود جلب کنید ..... ۱۳۳
- فصل ۳۰ - خوش صحبت و باجذبه باشید ..... ۱۳۷
- فصل ۳۱ - گفت‌وگو را هدایت کنید ..... ۱۴۱
- فصل ۳۲ - تکلیف خود را انجام دهید ..... ۱۴۵
- فصل ۳۳ - توپ را در زمین مقابل نگه دارید ..... ۱۵۱
- فصل ۳۴ - «توپ را نکشید» ..... ۱۵۵
- فصل ۳۵ - همگام با فرد مقابل باشید ..... ۱۵۹
- فصل ۳۶ - کار نیکو کردن از پر کردن است ..... ۱۶۳
- فصل ۳۷ - مهارت را به هنر تبدیل کنید ..... ۱۶۵
- فصل ۳۸ - اکنون باید دست به کار شوید! ..... ۱۶۷
- فصل ۳۹ - جذبه را به کار بیندازید ..... ۱۷۱
- بخش ویژه: قدرت جذبه در گفت‌وگوی تلفنی ..... ۱۷۳

## معرفی نویسندگان

**برایان تریسی** که از سخنرانان تجاری طراز اول آمریکا و پرفروش‌ترین مؤلف و یکی از مشهوران و مربیان مهم در امر رشد فردی و حرفه‌ای در جهان امروز است او هر ساله برای ۲۵۰ هزار نفر درباره موضوعات زیادی از موفقیت، رهبری فردی تا کارایی مدیریتی، خلاقیت و فروش سخنرانی می‌کند. وی بیش از ۳۰ کتاب نوشته و بیش از ۳۰۰ برنامه آموزشی سمینار و بصیری تولید کرده است. بیشتر آثار برایان به زبان‌های دیگر ترجمه و در ۳۵ کشور چاپ شده است. او به همراه «کمبل فریزر» برنامه مشاوره و راهنمایی پیشرفته و برنامه آموزش برتری را تألیف کرده است.

برایان به بیش از ۱۰۰۰ شرکت، از جمله آی‌بی‌ام، مک دونالد، داگلاس و میزگرد میلیون دلاری مشاوره و شخصاً به بیش از ۲ میلیون نفر آموزش داده است. ایده‌های او ثابت شده، عملی و سریع‌الاجرا هستند. خوانندگان، شرکت‌کنندگان در سمینارها و کارآموزانش مجموعه‌ای از تکنیک‌ها و راهبردهایی را می‌آموزند که بلافاصله

می‌توانند از آنها برای کسب نتایج بهتر در زندگی و شغل‌شان استفاده کنند.

ران آردن در انگلستان به دنیا آمده و تحصیل کرده است. او به عنوان یکی از مربیان مهم گفتار در جهان شناخته شده است. وی سال‌های زیادی از زندگی حرفه‌ای برجسته‌اش را به بازیگری و کابردانی، و به عنوان استاد هنرهای تئاتر در ایالات متحده و سایر کشورها مشغول بوده و سپس تجربه‌های وسیع نمایشی خود را در توسعه‌ی مهارت‌های فروش در دنیای تجارت به کار بست.

ران به خاطر روش‌های منحصر به فردش در امر مربی‌گری و فعالیت با بسیاری از استادان گراز آرن سخنوری جهان و اعضای انجمن ملی سخنرانان، نامزد عنوان «مربی سخنوری» شده است. وی همچنین در مجله تایم به عنوان یکی از بهترین برجسته معرفی شده و جوایز متعدد و مشهوری را دریافت کرده است. از جمله جایزه موريس ماسکارناس برای ابتکارات برجسته، جایزه پیام سوروکا برای رهبر استثنایی، دویست جایزه جهانی کمیته اجرایی و جایزه معتقدین به معجزه از P.A.R.T.S.

ران در سن دیگو به طور خصوصی کار می‌کند و سخنرانی‌ها و کارگاه‌هایی در سراسر ایالات متحده، کانادا و آفریقای جنوبی برگزار می‌کند. مشتریانش شامل شرکت‌ها، آژانس‌های شهری، ایالتی و فدرال؛ سیاستمداران، وکلا، مدیران اجرایی و شخصیت‌های رادیو و تلویزیون هستند.

## دانشگاه برایان تریسی

برایان تریسی با هدف کمک به افراد برای رسیدن به موفقیت و

استقلال مالی به عنوان صاحبان تجارت، دانشگاه تجارت و کارآفرینی  
برایان تریسی، را به تازگی تأسیس کرده و ریاست آن را بر عهده دارد.  
این دانشگاه دوره‌های آموزشی عملی و سریع‌الاجرائی در زمینه  
آفرینش تجارت، افزایش سود، آغاز تجارت شخصی، فروش موفق،  
ربری با کارایی بالا و حداکثر کارایی ارائه می‌دهد.  
با استفاده از اینترنت می‌توانید مهارت‌های اساسی بازاریابی و  
فروش، تبلیغ و توزیع، تبلیغ و توسعه، و نحوه به دست آوردن پول  
مورد نیاز را بیاموزید. به کمک دانشگاه برایان تریسی (BTU) این  
اطلاعات در هر زمان و هر مکان در دسترس شماست.

\* \* \* \* \*

## مقدمه

برای رسیدن به قله باید با قدرت جذبۀ برخوردار بود. جذبۀ همه چیز است و هیچ چیز نیست. تلاش و پشتکار، ظاهر، نحوه راه رفتن، تناسب اندام، صدا و آرامش در رفتار و حرکات، خوش‌قیافه یا زیبا بودن اصلاً لازم نیست، تنها چیزی که نیاز دارید جذبۀ است.

سارا برنارد<sup>(۱)</sup>

۸۵ درصد از موفقیت‌ها در تجارت و زندگی شخصی با توانایی شما در برقراری ارتباط مؤثر با دیگران تعیین خواهد شد. هوش اجتماعی<sup>(۲)</sup> یا توانایی در برقراری روابط متقابل، گفت‌وگو، مذاکره و متقاعد کردن دیگران، سودآورترین و محترم‌ترین شکلی از هوش است که می‌توانید داشته باشید و این نوع هوش می‌تواند افزایش یابد. شما می‌توانید تنها با تمرین بعضی از روش‌ها و تکنیک‌های

۱- هنرپیشه فرانسوی.



برقراری ارتباط، که امروزه توسط بانفوذترین و تأثیرگذارترین افراد دنیا به کار می‌روند، بیاموزید که فردی خونگرم، صمیمی، دوست‌داشتنی و باجذبه باشید.

«رازهای» افراد خوش صحبت و مشهور اصلاً راز نیستند؛ این رازها روش‌های ساده ثابت شده‌ای برای تعامل با دیگران هستند که باعث می‌شوند افراد با شما ارتباط برقرار کرده و پیام‌تان را دریافت کنند. در نتیجه، آنها بیش از پیش تحت تأثیر قرار می‌گیرند، از شما خرید می‌کنند، و در روابط تجاری و خصوصی با شما می‌شوند و نظر مثبتی نسبت به شما پیدا می‌کنند.

توانایی شما بر این است که فردی با جذبه و کاملاً دوست‌داشتنی و خوش‌رو باشید، بیش از هر چه به نصیحت دیگری درهای موفقیت را به روی‌تان خواهد گشود. بیشتر مردم شما را دوست داشته و رفتار صمیمانه‌ای با شما خواهند داشت، تمایل آنها به دیدار شما بیشتر می‌شود، به صحبت‌های شما گوش می‌دهند، در جمع شما حضور پیدا کرده و شما را به جمع خود دعوت می‌کنند.

ما در صدها سخنرانی و برنامه‌های آموزشی که به هزاران نفر ارائه داده‌ایم، بارها گفته‌ایم که: «باززش‌ترین متاع در جهان طلا یا الماس نیست، جذبه است.» اعتبار شما، افکار و صحبت‌های مردم درباره شما در غیاب‌تان، باارزش‌ترین سرمایه شخصی و حرفه‌ای شماست. این اعتبار شامل مجموعه تأثیراتی است که بر افراد حاضر در جمع می‌گذارد.

با آموختن حقایق ساده درباره جذبه و تمرین تکنیک‌هایی که در ادامه به آنها خواهیم پرداخت، می‌توانید تأثیرگذاری و بهره‌مندی از تعاملات خود با دیگران را به طور چشمگیری افزایش دهید، از

خانواده خود شروع کنید و آن را به تمامی افرادی که ملاقات می‌کنید، گسترش دهید.

شما موفق‌تر خواهید بود، درآمد بیشتر، پیشرفت سریع‌تر و فروش بیشتری خواهید داشت، در اکثر مذاکرات پیروز خواهید شد و هنگام برخورد با دیگران قانع‌کننده‌تر و بانفوذتر خواهید بود.

\* \* \* \* \*

www.ketab.ir