

قدرت جذابیت

چگونه در هر موقعیتی بر دیگران مسلط شویم؟

نویسندگان:

برایان تریسی - ران آردن

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: فیبا
 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
 موضوع: Charm
 شناسه افزوده: آردن، رن
 شناسه افزوده: Arden, Ron
 شناسه افزوده: علیزاده، منیر، مترجم
 رده بندی کنگره: HM110.6:1396 ق4ع /
 رده بندی دیویی: ۷۶۷.۶۴۶
 شماره کتابشناسی ملی: ۵۰۴۲۰۹۷



قدرت جذابیت



انتشارات پَر

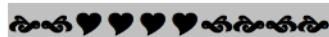
- نویسندگان: برایان تریسی - ران آردن
- مترجم: منیر علیزاده
- صفحه آرای: تحریریه انتشارات
- چاپ اول: ۱۳۹۷
- تیراژ: ۱۱۰ نسخه
- قیمت: ۱۴,۰۰۰ تومان
- شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۸۱۳۷-۸۰-۱ ISBN: 978-600-8137-80-1

آدرس: خ لبافی نژاد، بین خ دانشگاه و فخررازی، پلاک ۱۷۴ واحد ۳
 تلفن: ۶۶۴۶۶۳۶۰ - ۶۶۴۶۶۹۶۵ - ۰۹۱۲۳۰۲۵۲۰۵
www.ParNashr.ir

ما این کتاب را به همسران بی‌ظیرمان
تقدیم می‌کنیم، نیک‌ی و باربارا، دو زن از بهترین
زنان در دنیا می‌باشند که اگر توجه و کوشش فرا
دادن‌های صبورانه آن دو نبود ما هرگز اینگونه در
صحت کردن موفق نمی‌شدیم.



**شما جذاب‌ترین
زنان دنیا
هستید!**



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 به درون 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 ۶۲
- ❖ 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 ۸۳
- ❖ فصل ۱۹. در اظهار نظر و نصیحت کردن مراقب باشید ۸۸
- ❖ فصل ۲۰. نیروی صبورانه گوش دادن ۹۱
- ❖ فصل ۲۱. در لبخند 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 می‌گویید و نحوه‌ی گفتن آن ۱۰۷
- ❖ فصل ۲۵. نگاه کردن به اطراف صورت ۱۱۱
- ❖ فصل ۲۶. هنر شمرده صحبت کردن ۱۱۳
- ❖ فصل ۲۷. گویایی سکوت ۱۱۸
- ❖ فصل ۲۸. صداهای پرکننده‌ی مفرط، از بین برنده‌ی جذابیت هستند ۱۲۱
- ❖ فصل ۲۹. با لحن صدایتان مردم را جذب کنید ۱۲۴
- ❖ فصل ۳۰. خوش صحبت و جذاب باشید ۱۲۸
- ❖ فصل ۳۱. گفت‌وگو را هدایت کنید ۱۳۱
- ❖ فصل ۳۲. قبل از ملاقات، اطلاعات به دست بیاورید ۱۳۴
- ❖ فصل ۳۳. توپ را در زمین آن‌ها نگه دارید ۱۴۰
- ❖ فصل ۳۴. توپ را نکشید ۱۴۳
- ❖ فصل ۳۵. با طرف مقابل همگام باشید ۱۴۷
- ❖ فصل ۳۶. تمرین کردن باعث ایجاد تکامل می‌شود 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 جذب در گفت‌وگوی تلفنی ۱۶۱
- ❖ درباره‌ی نویسندگان ۱۷۱

مقدمه

شما باید این جذابیت را داشته باشید تا به اوج برسید. قدرت مجذوب کردن از هر چیز و هیچ چیز به وجود می‌آید. از آرزوهای پراز 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 برنارد¹

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 دنیای امروز به وسیلهٔ افراد قدرتمند و تأثیرگذار مورد استفاده قرار گرفته است صورت می‌گیرد.

1- Sarah Bernhardt

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، 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.

فصل ۱

مذابیت چیست؟

زمانی که "یکی از شخصیت‌های بزرگ سیاسی" لبخندش را نمایان می‌ساخت، می‌توانست پرنده روی درخت را نیز جذب کند.
سیمور سنت جان^۱

به توصیفات فردی درباره قدرت مجذوب کردن توجه کنید؛ کسی که پیش‌تر این امر را قبول نداشت و قبل از مغلوب شدن، درباره تأثیرات این امر مخالف آن بود:

... او «در لحظه» برخورد با افراد به چهره آنها کاملاً دقت می‌کرد... او گرما و صمیمیت را پراکنده می‌سازد؛ مانند فردی به نظر می‌آید که به طور صادقانه مشتاق است که شما را دوست بدارد و برایش مهم

1- Semour St. John

۱۰ نیروی جذبه

نیست که آیا شما هم او را دوست دارید یا نه. من فقط می‌توانم حدس بزنم که چقدر این امر ارثی است و چقدر اکتسابی. همه آنچه که می‌دانم این است که در آن لحظات کوتاه ملاقات، کاملاً مجذوب کسی شدم که نه با او موافق بودم و نه حتی دوستش داشتم!

این اظهارات یک سخنران حرفه‌ای به نام مارک سانبرن^۱ است که درباره ملاقاتش با رئیس جمهور بیان می‌شود. زمانی که به جذابیت اشاره می‌کنیم، درباره آداب و رسوم چیدن میز و طبخ غذا، خوش تیپ به نظر آمدن یا شیک پوش بودن حرف نمی‌زنیم؛ بلکه از موضوع عمیق‌تری سخن می‌گوییم. مجذوب کردن حقیقی چیزی است که فراسوی صرف زیبایی ظاهری می‌باشد. این همان توانایی است که مردم باید این رابطه دوستانه فوق‌العاده را به وجود بیاورند تا دیگران در کنارشان و در حضورشان احساسی بی‌نظیر پیدا کنند. مجذوب کردن یک ویژگی گیرایی دارد که ما به صورتی مؤثر و حساس و تقریباً خود به خود نسبت به آن عکس‌العمل نشان می‌دهیم.

ذاتی یا اکتسابی؟

ممکن است به خودتان بگویید: «ما باید جذاب به دنیا می‌آمدیم و اگر اینگونه نیستید، پس دیگر شانس در این زمینه ندارید!» ما عادت کرده‌ایم که چنین اعتقادی داشته باشیم، اما در تمام این سال‌هایی که درباره هنر و مهارت ارتباطات فردی تحقیق و آزمایش کرده‌ایم، به شواهدی مغایر این نظریه دست یافته‌ایم.

1- Mark Sanborn