

راه نفوذ بر دلها

چگونه دیگران را متقاعد کنید

(قدرت جاذبه)

برایان تریسی / روان آردن

مقدمه قراچه داغی

نشر ذهن آویز

تهران، ۱۴۰۱

Tracy, Brian	تریس، بریان، ۱۹۴۴ - ۳ راه نفوذ بر دلها / بریان تریس، ران آردن، ترجمه مهدی قراچه‌دانی ران، ذهن‌آویز، ۱۴۰۱ ص ۱۶ 978-964-7390-66-8	سرشناسه: عنوان و پدیدآور: مشخصات نشر: مشخصات ظاهری: شابک:
The power of charm: how to win anyone over in any situation, c2006	فیبا	وضعیت فهرست‌نویسی: یادداشت: عنوان اصلی:
	قدرت جاذبه ارتباط بین اشخاص - دستنامه‌ها - جذابیت فردی آردن، ران Arden, Ron.	عنوان دیگر: موضوع: شناسه افزوده: شناسه افزوده: شناسه افزوده: رده‌بندی کنگره: رده‌بندی دیویی: شماره کتابخانه ملی:
	قراچه‌دانی، مهدی، ۱۳۲۶ - مترجم. الف ۱۳۸۷ ۲ ق ۲ / ت ۱۱۰۶ / HM ۶۴۶/۷۶ م ۱۱۶۴۴۷۲	

این کتاب ترجمه‌ای است از:

THE POWER OF CHARM

راه نفوذ بر دلها

How to Win Anyone Over in Any Situation

by

Brian Tracy and Ron Arden

American Management Association, U.S.A., 2006

ویراستار: بهاره فیروزه

طراح جلد: سوگل علمی

مدیر پیش‌تولید: پژمان آرایش

چاپ هفدهم: بهار ۱۴۰۱

شمار نسخه‌های این چاپ: ۴۰۰۰

حق چاپ برای نشر ذهن‌آویز محفوظ است

چاپ: کاج (اصحافی): نگار نقش

مدیر تولید: حماد درناپی

مرکز پخش: مؤسسه گسترش فرهنگ و مطالعات

تلفن و دورنگار: ۷۷۲۵۲۱۰۵

آدرس اینترنتی: zehnavizpub.ir

اینستاگرام: [zehn_avizz_pub](https://www.instagram.com/zehn_avizz_pub)

قیمت: ۴۴۰۰۰ تومان

فهرست

۱	مقدمه
۵	فصل ۱. معنای جذب و گیرایی
۹	فصل ۲. جذب و گیرایی در عمل
۱۳	فصل ۳. کاری که جذب و گیرایی می تواند انجام دهد
۱۷	فصل ۴. چگونه هر کسی را تحت تأثیر قرار دهیم
۲۳	فصل ۵. معجزه گوش دادن
۲۹	فصل ۶. نفوذ کلام بر زنان
۳۳	فصل ۷. نفوذ کلام بر مردان
۳۷	فصل ۸. جان کلام جذب و گیرایی
۴۳	فصل ۹. قدرت توجه
۴۷	فصل ۱۰. علامت اول: تماس چشمی
۵۱	فصل ۱۱. علامت دوم: سوسوزدن
۵۳	فصل ۱۲. علامت سوم: متعادل کردن سر
۵۵	فصل ۱۳. علامت چهارم: سر را به علامت تأیید پایین آوردن
۵۹	فصل ۱۴. علامت پنجم: زبان تن
۶۳	فصل ۱۵. علامت ششم: زبان تنی که باید از آن اجتناب کنید
۶۷	فصل ۱۶. علامت هفتم: اطمینان خاطر دادن صوتی
۶۹	فصل ۱۷. علامت هشتم: اطمینان خاطر دادن کلامی

۷۱	فصل ۱۸. گیرا بودن را با دوستانان تمرین کنید
۷۵	فصل ۱۹. مراقب نصیحت باشید
۷۹	فصل ۲۰. قدرت گوش دادن با صبر و شکیبایی
۸۱	فصل ۲۱. در تبسم کردن و خندیدن سرعت عمل به خرج دهید
۸۵	فصل ۲۲. در تعریف و تحسین عجله کنید
۸۹	فصل ۲۳. از اصل و اتمودسازی استفاده کنید
۹۵	فصل ۲۴. چه می‌گویید و چگونه می‌گویید
۹۹	فصل ۲۵. نگاه کردن به جوانب سر و صورت
۱۰۱	فصل ۲۶. هنر آرام حرف زدن
۱۰۷	فصل ۲۷. فصاحت سکوت
۱۰۹	فصل ۲۸. استفاده بیش از اندازه از اصوات، گیرایی را از میان می‌برد
۱۱۱	فصل ۲۹. با صدای خود دیگران را تحت تأثیر قرار دهید
۱۱۵	فصل ۳۰. یک صحبت‌کننده گیرا باشید
۱۱۹	فصل ۳۱. صحبت را هدایت کنید
۱۲۳	فصل ۳۲. تکالیفتان را انجام بدهید
۱۲۹	فصل ۳۳. توب را در زمین آنها ننگه دارید
۱۳۳	فصل ۳۴. توب را نکشید
۱۳۷	فصل ۳۵. با مخاطب خود همراه شوید
۱۴۱	فصل ۳۶. به تمرین بها بدهید
۱۴۳	فصل ۳۷. مهارت را به هنر تبدیل کنید
۱۴۵	فصل ۳۸. اکنون نوبت شماست
۱۴۷	فصل ۳۹. گیرایی را به حرکت در آورید
۱۴۹	بخش پاداش ویژه

مقدمه

برای رسیدن به اوج باید جذابیت داشته باشید. این از همه چیز و از هیچ ساخته شده است. اراده و تلاش، منظره نگاه، طرز راه رفتن، اندازه‌های بدن، طرز صدا، راحتی بیان، نیازی به این نیست که جذاب باشید، به زیبا بودن هم نیازی نیست، به تنها چیزی که نیاز دارید جذب است.

— سارا برنهاردت

۸۵ درصد موفقیت شما در تجارت و کسب و کار و زندگی شخصی، بستگی به ارتباط مؤثر شما با دیگران دارد. «هوش اجتماعی» و یا توانایی تبادل و تعامل، صحبت کردن، مذاکره نمودن، متقاعد کردن دیگران، مهم‌ترین هوشی است که می‌توانید داشته باشید. این هوشی است که می‌توانید آن را پرورش دهید.

می‌توانید بیاموزید که گرم، دوستانه و دوست داشتنی و جذاب باشید. کافی است روشها و فنون برقراری ارتباط را که مؤثرترین و نافذترین مردم دنیای امروز بر آن اشراف دارند، بیاموزید.

«رمز» موفقیت ارتباط برقرارکنندگان بزرگ در اصل رمز و رازی

نیست. اینها در نهایت روشهایی هستند که اثر بخشی کاربردشان در برقراری ارتباط با دیگران به اثبات رسیده است. هدف این است که با دیگران به گونه‌ای ارتباط برقرار کنید و رفتارشان به گونه‌ای باشد که اشخاص با روی گشاده پذیرای پیام شما باشند. بخواهند که بیشتر تحت تأثیر شما قرار بگیرند، خریدار شما باشند، با شما تجارت کنند، یا شما روابط شخصی داشته باشند و به شکلی مثبت درباره‌تان فکر کنند.

توانایی شما در نفوذ گذاشتن بر دیگران، دوست داشتنی بودن و خوشایند واقع شدن، بیش از هر کیفیت دیگری دویزهای بیشتری را به رویتان می‌گشاید. هر چه دیگران شما را بیشتر دوست داشته باشند، هر چه بیشتر گرم و صمیمانه درباره‌تان بیندیشند، بیشتر به دیدن شما راغب می‌شوند، بیشتر به حرفهایتان گوش می‌دهند، بیشتر می‌خواهند در حضور شما باشند و شما را به حضور خود دعوت کنند.

در صدها سخنرانی که ایراد کرده‌ایم و به بیش از هزاران نفر که آموزش داده‌ایم، به تکرار گفته‌ایم: «ارزشمندترین کالای جهان، طلا و الماس نیست، داشتن جذبه و توانایی نفوذ در دیگران است. اشتهار شما، اینکه وقتی حضور ندارید دیگران درباره‌تان چگونه می‌اندیشند و حرف می‌زنند، بزرگ‌ترین دارایی حرفه‌ای و شخصی شماست. مهم مجموعه تأثیری است که زمانی دیگران در حضورتان صرف وقت می‌کنند، روی آنها بر جای می‌گذارد.

با آموختن واقعیات ساده درباره جذبه و گیرایی و استفاده از روشهای مربوط به آن، می‌توانید تا حدود زیادی بر اثر بخشی تبادلها و تعاملهای خود با دیگران بیفزایید. می‌توانید با خانواده خود شروع کنید و آن را به هر کس که ملاقات می‌کنید، تعمیم بدهید.

می‌توانید موفق‌تر عمل کنید، پول بیشتری به دست آورید، سریع‌تر

ارتقای شغلی بگیرید، فروش بیشتری بکنید، در مذاکرات بیشتری مؤثر واقع شوید، روی دیگران بیشتر نفوذ کنید و با هر کسی که ملاقات می‌کنید، اثرگذار باشید.

mikhanam.com