



✓ کارنیل، بزرگترین شبکه موفقیت ایرانیان می باشد، که افرادی زیادی توانسته اند با آن به موفقیت برسند، فاطمه رتبه ۱۱ کنکور کارشناسی، محمد حسین رتبه ۶۸ کنکور کارشناسی، سپیده رتبه ۳ کنکور ارشد، مریم و همسرش راه اندازی تولیدی مانتو، امیر راه اندازی فروشگاه اینترنتی، کیوان پیوستن به تیم تراکتور سازی تبریز، میلاد پیوستن به تیم صبا، مهسا تحصیل در ایتالیا، و..... این موارد گوشه از افرادی بودند که با کارنیل به موفقیت رسیده اند،

شما هم می توانید موفقیت خود را با کارنیل شروع کنید. برای پیوستن به تیم کارنیلی های موفق روی

لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

WWW.KARNIL.COM

بسم الله الرحمن الرحيم

چگونه جذاب، و دلربا باشیم؟

فریبندگی یعنی اینکه بتوانید دیگران را به سوی خود جذب کنید. این خصلت اخلاقی به مرور زمان بدست می آید، از آنجایی هر یک از افراد در زمان تولد با میزان مختلفی جذابیت پا به این دنیا می گذارند می توان گفت که درصد بسیار زیادی از جذابیت اکتسابی است و با کمی تمرین به راحتی قابل دسترسی خواهد بود. مانند رقصیدن هر چه بیشتر تلاش کنید، موفق تر خواهید بود. تلاش و توجه تمام و کمال به نیازها و خواست های دیگران می تواند به شما این اطمینان را بدهد که به چهره یک فرد جذاب تبدیل شده اید.

مراحل:

1- طرز ایستادن خود را تصحیح کنید. اگر شرایط بدنی شما در حد مطلوب قرار داشته باشد، گویای این مطلب است که یک فرد با اعتماد به نفس بالا هستید، حتی اگر از درونتان هم یک چنین احساسی نداشته باشید. در زمان راه رفتن باید محکم و ثابت قدم بردارید. کمرتان کاملاً صاف باشد، و شانه ها به سمت عقب

گرایش داشته باشند. شاید در ابتدا زمانیکه يك چنین وضعیتی را تمرین می کنید
برایتان قدری عجیب و دشوار باشد، اما پس از سپری شدن چند روز به آن عادت
پیدا می کنید.

2- ماهیچه های صورت را رها کنید. سعی کنید ماهیچه های صورتتان را رها کنید
تا صورت، حالت طبیعی و دلپذیر خود را داشته باشد. با این چهره می توانید رو
به دنیا کنید و به همگان بگویید که از هیچ چیز نمی هراسید.

3- ارتباط برقرار کنید. هنگامیکه با فرد دیگری روبرو می شوید، با چشم های
خود با او ارتباط برقرار کنید، سرتان را به نشانه تأیید تکان دهید، لبخند بزنید و
شادی خود را به او انتقال دهید. اصلاً نگران عکس العمل فرد مقابل نباشید و
البته در عین حال باید به یاد داشته باشید که در این کار زیاده روی نکنید.

4- نام افراد را به خاطر بسپارید. زمانیکه برای اولین بار کسی را ملاقات می کنید
سعی کنید که نام او را به خاطر بسپارید. این کار برای خیلی از افراد دشوار است.
زمانیکه نامشان را می گویند، آنرا چندین مرتبه با خود تکرار کنید تا نامشان در
ذهنتان باقی بماند و سپس نام خود را نیز به آنها بگویید؛ به عنوان مثال سلام سارا

من مانی هستم. زمانی هم که با آنها خداحافظی می کنید، باز هم سعی کنید چند مرتبه دیگر نام آنها را تکرار کنید تا به طور کامل در ذهنتان باقی بمانند. هر چقدر بیشتر نام آنها را تکرار کنید، بیشتر به یادتان می ماند و طرف مقابل هم احساس می کند که او را بیشتر دوست می دارید و احتمال این امر که با شما بیشتر گرم بگیرد افزایش پیدا می کند.

5- به دیگران علاقمند باشید. اگر شما یکی از آشنایان قدیمی را ملاقات کردید به عنوان مثال یک همکار، همکلاسی، دوست یکی از دوستان و ... در مورد خانواده و علاقمندی های جدید آنها سوالاتی مطرح کنید. اسم افراد نزدیک به آنها را پرسید و نام آنها را به خاطر بسپارید. مطرح کردن یک چنین مسائلی، موضوعات جدیدی برای صحبت کردن در اختیار شما قرار می دهد و آنوقت مجبور نیستید که تنها در مورد کار و کلاس های درسی با هم صحبت کنید. می توانید تا حدودی در مورد خودتان نیز صحبت کنید. در تمام طول بحث خودتان را علاقمند نشان دهید و نشان دهید که تمایل دارید به گفتگوی خود با او ادامه دهید.

6- گفتگو در مورد موضوعات مناسب. باید در مورد موضوعاتی صحبت کنید که طرف مقابل به آنها علاقه دارد، حتی اگر خودتان هم علاقه شدید به آنها نداشتید،

بازهم این کار را ادامه دهید. به عنوان مثال اگر در يك جمع ورزشي قرار گرفتید، در مورد بازي ديشب یا گل کردن تيمي که به تازگي وارد ليگ شده صحبت کنید. اگر با کسانی هستید که به سرگرمي هاي مختلفي علاقمند هستند، مي توانيد در مورد سرگرمي هاي مورد علاقه آنها از جمله ماهیگیری، بافتني، کوهنوردي، و سینما صحبت کنید.

هیچ کس از شما انتظار ندارد که در تمام زمینه ها يك متخصص باشید، باید به آنها بگوئید که فقط به دليل علايق شخصي است که تمایل دارید در مورد موضوعات مختلف با دیگران به بحث و گفتگو بنشینید. ذهن خود را باز کنید، اجازه دهید تا دیگران توضیحات لازم در مورد موضوعات مختلف را براي شما بازگو کنند. روراست باشید و به آنها بگوئید که دانشتان در مورد برخي چیزها محدود است و بدتان نمي آید که چیزهاي بیشتری در مورد آن مبحث یاد بگوئید.

7- به جاي غيبت کردن دیگران را تکریم کنید. اگر در جمعي در حال صحبت کردن هستید که همه افراد به نحوي در مورد يك شخص بخصوص در حال غيبت کردن هستند، بد نیست شما چیزی در مورد آن بگوئید که دوست مي داريد. گفتن چیزهايی که در دیگران دوست مي داريد مي تواند 100% شما را تبدیل به يك فرد

جذاب کند. در عین حال با این کار می توانید حس اعتماد دیگران را نیز به خود جلب کنید. همه اطرافیان به این نتیجه می رسند که شما هیچ وقت ایده ی بدی نسبت به دیگران ندارید. همه به این نتیجه می رسند که آبرویشان در دست شما محفوظ خواهد بود.

8- دروغ نگویند. شاید به دلایلی دروغ بگویند اما مدارک و شواهدی وجود دارد که بر خلاف گفته های شماست. اگر به مریم بگویند که عاطفه را دوست دارید و به نسیم بگویند که عاطفه را دوست ندارید، مطمئن باشید که مریم و نسیم با هم صحبت می کنند، حرف های شما را با هم در میان می گذارند، و با این کار اعتبارتان را نزد آنها از دست خواهید داد، و از آن به بعد هم دیگر هیچ کس حرف های شما را باور نخواهد کرد.

9- با صداقت از دیگران تعریف و تمجید کنید. این کار خصوصاً در ارتقای عزت نفس دیگران نقش مهمی را بازی میکند. چیزهایی که خوشتان می آید را انتخاب کنید و در هر شرایطی به آنها اشاره داشته باشید. اگر از کاری و یا از کسی خوشتان می آید راهی برای بیان آن پیدا کنید و فوراً به آن اشاره کنید. اگر برای انجام این کار بیش از اندازه صبر کنید، ممکن است حرف های شما قدری ریاکارانه

جلوه کنند. زمانیکه احساس می کنید با تشویق های خود می توانید زمینه پیشرفت را برای آنها فراهم آورید، حتماً این کار را انجام دهید و از آنها تعریف کنید. اگر احساس می کنید که چیزی در مورد فردی تغییر پیدا کرده است (به عنوان مثال مدل مو، طرز لباس پوشیدن و .. به آن توجه کنید و چیزی را که در مورد آن خوششان آمده، به زبان بیاورید. اگر مستقیماً سؤالی می پرسید، با خوشرویی آنها بیان کنید و سپس سوال خود را با يك تعریف بجا به پایان برسانید.

10- در پذیرش تعریف و تمجید مهربان باشید. این فکر را که برخی از تعریف و تمجیدها هدف خاصی را در پس خود دارند را از ذهن بیرون کنید. در قبول هر نوع تعریف و تمجیدی پرحرارت و علاقمند ظاهر شوید. خیلی بیشتر از گفتن يك خیلی ممنون ساده پیش بروید و آنها را با جملاتی نظیر: خوشحالم که خوشتان آمده و یا خیلی مهربانی که به این مورد اشاره کردی همراه کنید. این عبارات خودشان می توانند به عنوان نوعی تعرف و تمجید در جواب تعریف های فرد مقابل به شمار روند. در عین حال باید دقت داشته باشید که برداشت بدی از تعریف های دیگران نکنید. به عنوان مثال اگر کسی به قصد تعریف از شما گفت: نمیدانی چقدر دلم می خواست که من هم به اندازه تو ... بودم شما نباید در جواب او بگویید من اصلاً هم يك چنین خصوصیتی را نداشته و ندارم و احساس می کنم که برداشت تو

در این مورد غلط بوده و قضاوت نادرستی داشتی.

11- تن صدای خود را کنترل کنید. یکی از نکات ضروری که باید همواره به خاطر داشته باشید، ماهیت صحبت کردن است. برخی از افراد هستند که در درون خود احساس ناامنی می کنند و به راحتی نمی توانند تعریف و تشکر دیگران را پذیرا شوند. در مورد یک چنین افرادی بیشتر باید دقت کنید و روان و سلیس با آنها صحبت کنید. اگر تمایل داشتید به آنها بگویید که امروز زیبا شده اید تن صدایتان باید همانطوری باشد که می گوید: امروز روز زیبایی است. هر گونه تغییر در تن صدا و نحوه بیان کردن آن، این شک را در آنها بوجود می آورد که گفته های شما از سر صدق و درستی نیست. می توانید برای تمرین، صدای خود را روی نوار ضبط کنید و چند مرتبه آنرا گوش کنید تا متوجه هر گونه تغییری بشوید. از خودتان سوال کنید که صدای شما نشان می دهد که از روی صداقت صحبت می کنید؟ تا زمانیکه به یک عبارت خالصانه و صادقانه نرسیده اید، به ضبط کردن صدای خود ادامه دهید.

چند نکته :

همیشه خونسرد باقی بمانید. قصد شما خوشحال کردن دیگران است و نباید به این موضوع فکر کنید که ممکن است آنها در قبال شما چه واکنشی نشان داده و چه خیال بافی هایی در ذهن خود انجام دهند. اگر این کار را انجام دهید، آنوقت تمام تاثیر این کار بر روی صورت شما نمایان خواهد شد، و تبدیل به فردی می شوید که فقط در پی راضی کردن اطرافیانش است. کسی که نیازهای شخصی اش را زیر پا می گذارد تا دیگران دوستش بدارند. باید همیشه به خاطر داشته باشید که مردم آنقدر کارهای متنوع دارند که نمی توانند که همواره به شما فکر کنند. بیشتر اوقات در مورد خودشان و کارهایی که باید انجام دهند، فکر می کنند.

میزان جذابیتی که می توانید بدست آورید، به میزان خلاقیت شما در تحسین کردن دیگران بستگی دارد. تعریف ها و تحسین های خود را با لحنی قاطع اما در عین حال شاعرانه بیان کنید. هیچ اشکالی ندارد که چند قطعه از قبل آماده شده را در ذهن داشته باشید تا در زمان تحسین کردن از فردی بیان کنید، اما افراد جذاب کسانی هستند که بتوانند در همان لحظه چیزی را ابداع کنند و نوآوری به خرج دهند. اگر ذهن شما خلاقیت داشته باشد و دائماً ابداع و نوآوری کنید، دیگر نگران تکرار مکررات هم نخواهید شد.

گاهی اوقات مجبور می شوید عقایدی را بیان کنید که شاید کمتر اتفاق می افتد دیگران نظر مثبتی نسبت به آن داشته باشند. در چنین شرایطی می توانید این کار را با قدری شوخی بیامیزید. شوخی و خنده مانند قاشق پر از شکری هستند که به بیمار کمک می کنند دارو را راحت تر فرو ببرد.

همدلی یکی از ملزومات بی چون و چرای جذابیت است. باید بدانید که چه چیزهای اطرافیانتان را خوشحال میکنند و چه مواردی موجبات ناراحتی آنها را فراهم می آورند، آنوقت می توانید بهترین انتخاب را در مورد آنها داشته باشید.

اگر احساس می کنید که به یکباره نمی توانید عضلات صورت خود را رها کنید، می توانید این کار را از شانه های خود شروع کنید، اگر از جای اصلی خود بالاتر آمده باشند، نشان دهنده این مطلب هستند که شما قدری عصبی هستید. آنها را به سر جای خودشان بازگردانید، ژست عمومی بدن خود را تصحیح کنید، نفس عمیقی بکشید و لبخند بزنید.

هشدار :

از بحث و جدل پرهیزید. حتی اگر نیمی از افراد با شما موافق باشند، باز هم شما نمی‌توانید جذابیت 100% پیدا کنید. چیزهایی که بر زبان می‌آورید باید برای تمام افراد خوشایند باشند. زمانی که احساس کردید دلتان می‌خواهد در یک بحث شرکت کنید، از خودتان پرسید که: آیا واقعاً لازم است که در همین لحظه، نظر خودم را مطرح کنم؟ اگر احساس می‌کنید که هیچ‌گونه الزامی در این کار وجود ندارد، بنابراین قدری بذله‌گویی کنید و مطرح کردن نظر خود را بگذارید برای یک وقت دیگر.

هیچ‌گاه به جوک‌هایی که خودتان تعریف می‌کنید، نخندید. این کار سیمای قشنگی ندارد. می‌توانید لبخند بزنید؛ همین کفایت می‌کند، اصلاً هم ناراحت نشوید اگر هیچ‌کس به آن نخندید. گاهی اوقات افراد متوجه جوک نمی‌شوند. این امر باید برای خود آنها ناراحت‌کننده باشد که متوجه منظور شما نشده‌اند. هدف شما صرفاً خوشحال کردن آنها بوده است.

هیچ‌گاه در مورد مسائل مختلف توضیح بیش از اندازه ندهید چون صرفاً ارزش گفته‌های خود را از بین می‌برید. این کار نشان‌دهنده این مطلب است که شما از

اعتماد به نفس پایینی برخوردار هستید و به سختی می توانید باور کنید که دیگران حرف های شما را متوجه شده اند. همچنین ممکن است این سوء تفاهم را نیز ایجاد کند که شما به مخاطبان خود اعتماد ندارید و تصور می کنید که آنها متوجه منظورتان نمی شوند و خودتان قصد دارید به جای آنها تصمیم بگیرید. زمانیکه نکات غیر ضروری را از گفته های خود حذف می کنید، مردم با اشتیاق بیشتر به حرف های شما گوش می دهند. با این کار ممکن است که برای کسب اطلاعات بیشتر نیز وارد بحث شده و سوالاتی را مطرح کنند. باید اعتماد کنید که مخاطبانتان حساب دو دوتا چهارتا سرشان می شود.

برخی از افراد هستند که مقوله تکبر و جذابیت را اشتباه می گیرند. درحقیقت باید دانست که تکبر نقطه مقابل جذابیت است. جذابیت حس رضایت دیگران را بر می انگیزد، اما تکبر فقط می خواهد حس رضایت فردی را برانگیزاند. تکبر افرادی را جذب می کند که در وجود خود ناامنی هایی دارند، اما جذابیت توانایی جذب تمام افراد را دارد.

گردآوری و تبدیل به کتاب الکترونیکی: سیدجواد مرتضایی ارزیل

جهت دریافت کتابها. مقالات. اخبار. تصاویر. به وب سایت های ماسرینید.

www.sunboys.ir

www.googooli.ir

www.downloadestan.net

www.arzil.rzb.ir

www.cyber313.rzb.ir

www.takroman.ir

www.sunebook.rzb.ir

www.sunmodel.rzb.ir

میتوانید با ایمیل

Sunboys.online@yahoo.com

ویا با شماره ی 09149967090 (پیامک) با ما در ارتباط باشید.

جامعه ی جهادگران مجازی پسران افتاب

استفاده از کتابها در وبلاگها و وبسایتها با ذکر صلوات جهت سلامتی و ظهور صاحب الزمان (عج) و با ذکر

منبع و نام نویسنده بلامانع میباشد.



در کانال تلگرام کارنیل هر روز انگیزه خود را شارژ کنید 😊

<https://telegram.me/karnil>

 @karnil