

انگار بعضی از انسان‌ها از بدو تولد زن محبوبیت دارند و بدون این که کار خاصی انجام بدهند خود به خود دوست داشتنی هستند، اما بقیه هم می‌توانند برای خودشان جذبه داشته باشند

فارغ از این که افراد از نظر کلی چه جور شخصیتی دارند، روش‌هایی وجود دارد که هر کسی می‌تواند با به‌کارگیری و تمرین آن‌ها پلاگین‌هایی را به اخلاق خودش اضافه کند که به فرد دلچسب‌تر، قابل اطمینان‌تر و با نفوذتری تبدیل شود.

این شما و این هم راه‌هایی برای با جذب شدن:

کسی از شکم مادرش با جذب به دنیا نیامده است، جذب اکتسابی است!

اول از همه این را روشن کنیم که منظور ما از جذب، همان جاذبه‌ی مثبت رفتاری است که باعث می‌شود فردی در بین افراد دیگر محبوب شود. در این مقاله جذب ترکیبی از خوش صحبت بودن و خوش مشرب بودن و نیک سرشت بودن و ... است تا حسی که از به خاطر آوردن فردی مثل صدام حسین به انسان دست می‌دهد. اگر دنبال این جور جذب منفی هستید که می‌توانید بجای این مقاله ویدئوی هارت و پورت‌های افرادی قدرت طلب مثل هیتلر را ببینید. اما اگر تا بحال کسی را دیده‌اید که بدون دلیل

خاصی از او خوششان آمده، در اصل شما اسیر و ایبر جذبه‌ی او شده‌اید. با جذب بودن مثل دو چرخه سواری چیزی یاد گرفتنی است و شما هم می‌توانید با جذب شوید. برای این کار باید اصلاحاتی در رفتار خود به کار ببرید. ضمیر ناخود آگاه، سرنخ‌های اجتماعی، حالات فیزیکی و نوع برخورد شما با افراد دیگر نقش تعیین کننده‌ای در شکل گیری و توسعه‌ی جذبه‌ی شما دارد.

مریلین مونرو ستاره هالیوود

را که احتمالاً همه‌تان می‌شناسید. برای شروع بگذارید یک مثال بزنیم مریلین مونرو در یک روز بسیار شلوغ خانم مونرو دست یک عکاس را گرفت و او را با خود به ایستگاه متروی گراند سنترال در نیویورک برد. در آن روز مترو چنان شلوغ بود که جای سوزن انداختن هم وجود نداشت، اما با این حال هیچ کسی متوجه حضور یکی از معروفترین آدم‌های دنیا در آن جا نشده بود. مریلین مونرو سوار قطار شد و بدون این که جلب توجه کند یک ایستگاه بعد پیاده شد. هدف از این کار چه بود؟

متخصص روانشناسی رفتاری اولیویا فاکس کابان در این باره می‌گوید: "چیزی که مریلین می‌خواست به ما نشان دهد این بود که دست خودش بود که خانم مریلین مونروی دلفریب باشد یا این که یک آدم معمولی به نام نورما جین بیکر (اسم واقعی اش) باشد. در داخل مترو او نورما جین بود اما وقتی دوباره از زیر زمین به سطح زمین بازگشت و پا در پیاده روهای نیویورک گذاشت تصمیم گرفت که مریلین

مونرو شود. نگاهی به اطراف انداخت و با همان لوندی خاص خودش از عکاس پرسید
 “می‌خواهی ببینیش؟ مریلین رو می‌گم؟” و بعد عکاسه گفت که هیچ ژست خاصی در او
 نمی‌بیند. تنها کاری که مریلین کرد این بود که دست در موهایش انداخت و موهاشو
 افشون کرد و سریع یک ژست عکاسی گرفت. با همین حرکت ساده در چشم بر هم
 زدنی دوباره به همان مریلین مونروی لوند و دل‌فریب تبدیل شد. انگار که یک چوب
 جادویی را برداشته باشد و به خودش بزند. ناگهان برای یک لحظه همه چیز از حرکت
 ایستاد و در تصویری سیاه و سفید چیزی شروع به درخشش کرد. مردمی که از کنارش
 عبور می‌کردند تازه شصت‌شان خبردار شد که ستاره‌ای در میان‌شان حضور داشته و
 آن‌ها تاکنون هواس‌شان به او نبوده. به یک‌باره نگاه جمعیت به سوی او منعطف شد و
 مریلین مونرو زن زیبایی بود، اما ثابت کرد چیزی که باعث شهرتش شده نه زیبایی
 فیزیکی‌اش، **بلکه چیزی درونی بوده است**. در اصل شخصیت مریلین مونرو درون
 نورما جین بیکر وجود داشت و او آن‌را بیدار کرد.
 منظور از پرورش جذب این نیست که کلاغ را تشویق کنیم تا به سبک کبک راه برود.
 چیزی که از آن صحبت می‌کنیم تقلید از افراد دیگر به قصد عوض کردن شخصیت
 نیست. در اصل کسی که می‌خواهد نیروی جذب را در خود پیروراند، لایه‌ی سطحی
 ارتباطی خودش را برای برقراری ارتباط مطلوب‌تر با سایرین به صورت خودآگاهانه
 اصلاح می‌کند

سکوت کنید!

سکوت " با فاصله‌ی کمی نسبت به " اعتماد به نفس " مهم‌ترین وجه جذب است. معنی " سکوت این است که در جمع گوش‌نیوش بسپارید به صحبت‌های دیگران و کلام‌شان را قطع نکنید. لازمه‌ی کاریزماتیک بودن این است که به سایر افراد نشان بدهیم تمام حواس‌مان به آن‌ها هست. اگر اعتماد به نفس نداشته باشید شاید سایرین فکر کنند که شما آدم خجالتی یا توداری هستید و خیلی برای‌تان بد نمی‌شود، اما اگر موقعی که دیگران صحبت می‌کنند پیرید وسط حرف‌شان، معنی‌اش این است که قصد خودنمایی دارید. مثل همیشه، **بهترین حالت برقراری تعادل است.**

در واقع خصلتی که هنر سکوت آن‌را بزرگ‌نمایی می‌کند این است که به یاد داشته باشید اگر می‌خواهید واقعاً جذب داشته باشید اول باید این‌را یاد بگیرید که شما همیشه مرکز توجهات نیستید

در **وب سایت هنر مردانگی** چنین نوشته شده است:

معنی جذب یا کاریزما این نیست که خودتان را باحال‌تر از بقیه جلوه دهید. راز تناقض گونه‌ی جذب این است که افراد نباید به اثبات بهتر بودن خودشان از بقیه بپردازند، در عوض باید کاری کنند که سایرین در مورد خودشان حس بهتری داشته باشند. جذبه‌ی

واقعی آن است که وقتی اشخاص از پیش شما می‌روند احساس کنند فرد مهم‌تری هستند.

یک آدم معمولی اول از همه خودش را دوست دارد و علاقه دارد که درباره خودش دهد که صحبت کند. اما یک آدم دوست داشتنی و کاریزماتیک به افراد اجازه می‌دهد درباره خودش صحبت کنند. شق القمری که افراد دوست داشتنی انجام می‌دهند این است که روحیهی مثبت گرایانه‌ای دارند، منیت را کنار می‌گذارند و با سکوت‌شان به طرف مقابل توجه می‌کنند!

به تک تک لغاتی که از دهان طرف مقابل در می‌آید توجه کنید. تصور کنید که دارید یک فیلم تماشا می‌کنید یا یک کتاب می‌خوانید و آهسته آهسته با شخصیت اصلی شوید. تمام هوش و هواس‌تان را به نقش اصلی بدهید. در عین حال، داستان آشنا می‌موقعی که دیالوگ‌های او را می‌شنوید پارازیت نیندازید. ممکن است که این کار به نظر منفعلانه بیاید که فقط یک نفر حرف بزند و شما صرفاً گوش کنید اما اگر لای هر نفس کشیدن طرف شما بخواهید جوابیه‌ای برای او صادر کنید و یا هنوز خاطره‌ی طرف تمام نشده شروع کنید ماجرای خودتان را تعریف کنید به طرف مقابل این حس دست می‌دهد که گوش‌های شما دکوری است و فقط منتظرید تا صدای او قطع شود تا خودتان حرف بزنید.

طرف در جمع نشسته و با کلی **آب و تاب** از این که مجبور بوده در دوران سربازی اش آب شور فم را بخورد تعریف می کند و انتظار دارد که بقیه به حرف هایش گوش بدهند اما هنوز نفسش فرو نرفته که یک نفر در جمع می گوید: **“پس دوغ شتر نخوردی ...!!!”** البته منظور این نیست که در هر جمعی یک متکلم وحده انقدر حرف بزند که دور دهانش کف کند و بقیه هم او را مثل جغد نگاه کنند. هر چیزی **حد وسطش** خوب است. صبر کنید تا حرف نفر مقابل تمام شود و نتیجهی مورد نظرش را از باز کردن دهانش بگیرد سپس با طمأنینه حرف خودتان را شروع کنید

اعتماد به نفس تان را پرورانید

اعتماد به نفس داشتن یک پای کاریزماتیک بودن است، اما پروراندن آن مثل آب خوردن نیست. افراد نه می خواهند آدم پرافاده و متکبری به نظر برسند و نه فرد خجالتی و ترسویی. این حسی است که از درون به آدم منتقل می شود. آدم می تواند با ورزش کردن مداوم یا تیپ زدن و صحبت کردن در مورد اطلاعاتی که از این ور و آن ور دارد احساس خوبی را به خودش منتقل کند. بعد از ظهر یک ساعت به باشگاه می روید و یک حال اساسی به سیکس پک و جلو بازو و کول و ساق پا می دهید، بعد

می‌روید خانه و یک دوش حسابی می‌گیرید و تیپ اسپرت می‌زنید و یک ادکلن خوشبو روی خود خالی می‌کنید و می‌روید پاتوق دوستان‌تان و آخرین فیلم جیمز باند را برای‌شان کارشناسی می‌کنید. از ته دل احساس می‌کنید که هیچ‌کسی جلودارتان نیست.

اما این درست نیست که **خوره بازی** در بیاورید. برای جذب داشتن بد نیست به بقیه هم اجازه صحبت کردن بدهید تا نشان دهید که برای دانستن چیزهای جدید آدم کنجکاو هستید. افراد معمولی در هنگامی که چیزی از بحث سر در نیاورند بجای این که کنجکاو به خرج دهند، سریع به وضعیت دفاعی در می‌آیند و سعی می‌کنند جریان بحث کردن را به سمت چیزهایی که خودشان از آن سر در می‌آورند عوض کنند. اما داشتن **روحیه کنجکاو** به فرد این اجازه را می‌دهد که نه تنها اعتماد به نفس خود را از دست ندهد، بلکه چیزی به اطلاعات خود بیفزاید و باعث شود سایرین هم از بیان اطلاعات خود احساس خوبی داشته باشند و در نهایت جذبه‌ی خود را بالا ببرد.

از طرف دیگر، افراد با جذب و با اعتماد به نفس با هدف خود زندگی می‌کنند. تشخیص این که بعضی افراد در کار خود سرگردان و بی‌هدف هستند کار چندان سختی نیست. حلقه‌ی گم شده در این جا فقدان یک **عامل-به-جلو-راننده** است. شور و اشتیاق یک چیز است و اعتماد به نفس یک چیز دیگر. اگر انسان یک ماشین

باشد، شور و اشتیاق ضبط آن است، و اعتماد به نفس موتور آن.

جردن لیجوان اعتقاد دارد بدون انگیزه کاری از پیش نمی‌رود. او در این باره می‌گوید: "دلیلی، هدفی، تفکری ... را بردارید و با آن زندگی کنید. آدمیزاد به هدف‌گذاری زنده است. اگر به چیزی شدیداً باور داشته باشید دیگر نیازی نیست کسی شما را به سمت آن هل بدهد. خودتان به صورت طبیعی به سمت آن می‌روید. همیشه از خودتان مطمئن باشید. حتی اگر به چیزی شک دارید آن را مثل طاعون بین همه پخش نکنید. طوری رفتار کنید که انگار ۱۰۰ درصد از کارتان مطمئن هستید

هیچ‌کسی نیست که همیشه بداند کارش به کجا ختم می‌شود، اما آدمی کارش درست است که پایش را محکم بردارد. **فکر کنید یک بازیگر تئاتر هستید که حتی اگر روی سن یک لحظه نمایشنامه از یادتان رفت باید طوری بازی کنید که هیچ‌کسی این را متوجه نشود.** همه ما در زندگی لحظاتی را داریم که پیش خودمان می‌گوییم فلان جا عجب گندی زدم. این‌ها را فراموش کنید! حتی یک اپسیلون ثانیه فکر کردن به این لحظات باعث می‌شود که شما تمرکز خود را از دست بدهید که این از دید دور و بری‌های شما پنهان نمی‌ماند. اعتماد به نفس یعنی این که آدم شخصیت خود و کاری که می‌کند را قبول داشته باشد و به بقیه‌ی مسائل توجه نکند. مردم از آدم با اعتماد به نفس خوششان می‌آید، حتی اگر این آدم از لحاظ سایر خصوصیات اخلاقی چندان جالب

نباشد. اگر توانستید اعتماد به نفس خود را بدست بیاورید، بیشتر راه با جذب بودن را طی کرده‌اید

خوش صحبت باشید

افراد با جذب بلدند که چگونه با مردم صحبت کنند. آن‌ها می‌دانند که چطور یک بحث را شروع کنند، به آن مسیر بدهند و طوری صحبت کنند که به سایرین احساس آرامش بدهند. اگر این چیزها را بلد نیستید، باید تمرین کنید. کسی هم نمی‌گوید کسب مهارت در این زمینه کار آسانی است اما اگر شجاعتش را داشته باشید که از دیوار ذهنی خود عبور کنید و خود را در این زمینه ارتقاء دهید، بعداً پاداشش را خواهید گرفت. اوایلش کمی به شما سخت خواهد گذشت، اما بهتر شدن همیشه از طریق سخت گذراندن حاصل می‌شود.

اگر نمی‌دانید که چطور یک گفتگو را آغاز کنید، خلاقیت به خرج دهید. اول به این بیندیشید که دوست دارید درباره چه چیزهایی صحبت کنید و از صحبت کردن درباره چه مسائلی بدتان می‌آید. اگر چیزی باشد که شما از صحبت کردن درباره آن معذب شوید، احتمالاً این مطلب آن‌های دیگر را هم معذب می‌کند. نکته‌ی دیگری که باعث

می شود شما آدم خوش صحبتی به نظر برسید این است **که بجای این که زور بزنید خود را فرد باهوشی نشان دهید، سعی کنید آدم مهربانی باشید.** البته اگر جایزه نقدی می دهند حتماً تلاش خودتان را بکنید که با کل کل کردن طرفتان را از رو ببرید، اما اگر در گفتگوهای روزمرهتان با مردم مهربان باشید به فرد با جذبه‌ای تبدیل می شوید.

افراد خوش صحبت بلدند که چطور خود و هم صحبت‌هایشان را داخل یک قایق نشانند. این جور افراد وسط گفتگو از تجربه‌هایشان می گویند و لای صحبت‌هایشان داستانی از شل سیلور اشتاین را به یکی از قصه‌های کلیله و دمنه می چسبانند و با تعریف کردن جوک در جای مناسب، رنگ و لعابی به حرف‌هایشان می دهند تا به شما گوشزد کنند خوش صحبتی فراتر از اطلاع رسانی خشک و خالی است. به کار گیری جوک و شوخ طبعی در حین صحبت کردن مهارت خاصی را می طلبد. اگر قصد دارید ماجرای خنده‌داری را برای کسی تعریف کنید بهتر است، علاوه بر این که آن را بدون مین کردن بیان می کنید، ربطی هم به سر و ته بحث داشته باشد. در کل **بر خورداری از حس شوخ طبعی می تواند شما را به فرد محبوبی در جمع تبدیل کند به شرط آن که ظرافت‌های استفاده از آن را رعایت کنید.**

آخرین مورد در خوش صحبت بودن این است که سؤال پرسید. کسی که صحبت می کند دوست دارد که سایرین گوش به حرف‌هایش بسپارند. سیمون رینولدز از

مجله‌ی معروف فوربس می‌گوید **سؤال پرسیدن بهترین فرصت را برای محبوب شدن در اختیار می‌گذارد:** " آدمی که سؤال می‌پرسد جلسه‌ی گفتگو را کنترل می‌کند و کسی که سؤال‌های معقولانه و هوشمندانه‌ای بپرسد خودش را به‌عنوان یک آدم خوش‌فکر و باهوش جا می‌اندازد - صفتی که باعث میشود فردی جذب پیدا کند. جالبی‌اش این‌جاست که پرسیدن یک سؤال خوب نسبت به ارائه‌ی یک پاسخ مناسب، دانش کمتری را می‌طلبد و در اصل همه‌ی تحسین‌ها باید به سمت فرد پاسخگو سرازیر شود اما با این حال آن کسی که سؤال خوبی بپرسد وجهی بسیار خوبی از خود به‌جا می‌گذارد.

یادش بخیر. شادروان منوچهر نوذری بازیگر بود، دوبلور بود، در رادیو فعالیت می‌کرد و همچنین برنامه‌های زیادی را در تلویزیون اجرا کرده بود اما بیشتر از همه اینها به خاطر مسابقه‌ی تلویزیونی جالبی که اجرا می‌کرد معروف شده بود. این مسابقه نامش " مسابقه‌ی هفته " بود و مرحوم نوذری یک برگه دستش بود و با لحن جالبی یک سری سؤالاتی از شرکت‌کننده‌ها می‌پرسید تا اطلاعات عمومی‌شان را بسنجد. عبارت معروفی که در این مسابقه بارها و بارها از زبان منوچهر نوذری بیان می‌شد " از کی پرسیم؟ " بود. من به شخصه، جذبه‌ای که منوچهر نوذری در این مسابقه داشت را در هیچ احد و الناسی ندیدم.

از نسل فعلی هم می توانید **عادل فردوسی پور** یا **علی ضیاء** را در نظر بگیرید که مجری های باحالی هستند اغراق نیست اگر بگوییم این دو جزو محبوب ترین و با جذب ترین آدم های این مملکت هستند و کارشان را تا حدود زیادی خوب انجام میدهند. شاید بگویید که این محبوبیت به خاطر **بامزه بودن شان** است اما در واقع چیزی که آنها را متمایز می کند این است که از مهمانان برنامه شان سؤال های خوبی می پرسند و به طرز دوست داشتنی ای کنترل بحث را در اختیار می گیرند. جذب داشتن بیشتر بر این اساس است که درباره ی سایرین چیز یاد بگیریم تا اینکه سایرین چیزی درباره ما یاد بگیرند.

ارتباط چشمی را تقویت کنید!



بعضی وقت‌ها یک چشم در چشم شدن کوتاه بهتر از یک ساعت حرف زدن است.

برقراری ارتباط چشمی مناسب به این معنی است که شما به حرف طرف مقابل گوش می‌دهید و برای او اهمیت قائل هستید و او را فرد محترمی می‌دانید. از بالا به پایین نگاه کردن یا چرخاندن مداوم سر در هنگام صحبت کردن طرف نشانگر این است که ما علاقه‌ای به صحبت کردن با آن فرد ندارید و هوش و هواس شما به جای دیگری است. با این حال تمرین ارتباط چشمی مبحث دو دو تا چهارتایی نیست. ارتباط چشمی زیاد می‌تواند دفع کننده باشد و از آن طرف کمش هم خوب نیست. اگر می‌خواهید به اندازه مناسب ارتباط چشمی برقرار کنید **باید حسابی تمرین کنید.**

بعد از این که مدتی تمرین کردید، قلش دست تان می‌آید که چقدر چشم در چشم شوید. اما ارتباط چشمی فقط به زمان آن بستگی ندارد. نحوه‌ی چشم در چشم شدن هم مهم است. اگر می‌ترسید که در حین نگاه کردن به چشم طرف، مثل آدم‌های روانی فیلم‌های راب زامبی به نظر برسید، فکری برای این قضیه بکنید. برای نمونه می‌توانید به رنگ چشم افرادی که روبرویتان قرار دارند دقت کنید و از این قضیه برای خودتان عادت‌ی بسازید. بعضی از افراد موقع حرف زدن طوری به مخاطبان‌شان نگاه می‌کنند که روباه مکار به پینوکیو نگاه نمی‌کرد.

زبان بدن را به کار بیندازید



آدم‌های با جذب احساسات‌شان را به چندین شیوه بروز می‌دهند. **استفاده از بدن برای تأکید کردن در مورد موضوعات مختلف، یکی از این شیوه‌هاست.** فکر کنم با من موافق باشید که اگر کسی مثل چوب خشک بایستد و بدون هیچ حرکتی بخواهد چیزی را برای‌تان بگوید به دقیقه‌ی دوم نکشیده حوصله‌تان را سر می‌برد. حتماً دکتر **حمیدرضا صدر** را در تلویزیون دیده‌اید که میتوان گفت در بین کارشناسان فوتبال، مهیج‌ترین اجراها متعلق به اوست زیرا دائم دست و بالش در حرکت است که این کار شور و

هیجان خاصی به صحبت‌هایش میبخشد. بر عکس **آقای مرتضی محمصی** را می‌بینم که با وجود اطلاعات فنی بسیار بالا، اما به این دلیل که خیلی یکنواخت و بدون حرکت صحبت میکند، **بیننده را جذب نمی‌کند**

اگر می‌خواهید زبان بدن خود را تقویت کنید از **لبخند زدن** شروع کنید. آدم‌هایی که دائم لبخند بر لبان‌شان است بیشتر از کسانی که چهره‌ای خشک و اخمو دارند به دل می‌نشینند. جناب سیمز ویث، یکی از افراد مشهور در حوزه رسانه‌های اینترنتی، توصیه میکند که برای تقویت زبان بدن به یاد آدم‌ها یا حیواناتی که میشناسید و حرکات فیزیکی‌ای که انجام میدهند بیفتید. وی می‌گوید: به مادر بزرگ‌تان فکر کنید که وقتی بعد از مدت‌ها شما را می‌بیند آغوشش را برایتان باز میکند و لبخند میزند یا اگر در مزرعه‌تان سگی نگه می‌دارید، به او فکر کنید که وقتی آخر شب به مزرعه بر میگردید با هیجان تمام به سمتتان میدود و گوش‌تان را لیس میزند.



مردم از آدم‌هایی که موقع حرف زدن خیلی پر شور و نشاط هستند خوش‌شان می‌آید. البته حرکات بدن می‌بایست متناسب با موضوع بحث باشد. مثلاً در یک جلسه کاری کسی نمی‌آید با بالا گرفتن دست‌ها و چرخاندن کمرش همزمان با قهقهه زدن، چرخه‌ی عرضه و تقاضا را نمایش دهد. این کار را کاسبی انجام می‌دهد که کالایی را خریده و انبار کرده و حالا قیمت دلار افزایش یافته است.

بعضی مواقع حرکات بدن به جای این که باعث **خیر شوند بانی شر می‌شوند**. فردی دارد صحبت میکند و شما در حال سر تکان دادن مبنی بر تأیید حرف‌هایش هستید، اما اگر بیش از حد سر تکان بدهید انگار که مسخره گیر آورده‌اید. **فرد مقابل این صحنه را می‌بیند و یاد آن سگ تزئینی‌ها که مردم روی داشبورد ماشین‌شان می‌گذرانند می‌افتد و دیگر دل و دماغی برای حرف زدن برایش باقی نمی‌ماند**. بد نیست که از دوستان‌تان در این زمینه مشورت بگیرید که اگر هر یک از حرکات‌تان مانند همین سر تکان دادن بیش از حد توهین آمیز به نظر میرسد، دیگر آن‌را اجرا نکنید.

تقلید جایز است؟

شنیده‌اید که می‌گویند مؤمن آینه‌ی مؤمن است؟ در راستای تلاش برای با جذب شدن گاهی اوقات لازم است که بعضی از افراد را الگو قرار دهید. سعی کنید جذابیت‌های افراد مختلف را برای خودتان مصادره کنید. البته لازم نیست با تمام افکار و عقاید فرد مقابل موافق باشید. صرفاً از بخشی از حرکات و سکنات آن‌ها برای ارتقاء وجوه

خارجی شخصیت خود استفاده کنید

چه بسا که اگر بخواهیم بر اساس کتاب مرحوم داروین و الگوهای رفتاری مد نظر وی در جانداران صحبت کنیم، این امر خودش به صورت اتوماتیک اتفاق می‌افتد. اما هدف ما از الگوبرداری، کپی برداری نیست.



شنیده‌اید که می‌گویند مؤمن آینده مؤمن است؟ در راستای تلاش برای با جذب شدن گاهی اوقات لازم است که بعضی از افراد را الگو قرار دهید. سعی کنید جذابیت‌های افراد مختلف را برای خودتان مصادره کنید. البته لازم نیست با تمام افکار و عقاید فرد مقابل موافق باشید. صرفاً از بخشی از حرکات و سکنات آن‌ها برای ارتقاء وجوه خارجی شخصیت خود استفاده کنید

چه بسا که اگر بخواهیم بر اساس کتاب مرحوم داروین و الگوهای رفتاری مد نظر وی در جانداران صحبت کنیم، این امر خودش به صورت اتوماتیک اتفاق می افتد. اما هدف ما از الگوبرداری، کپی برداری نیست.

کلینت ایستوود در جوانی فیلم‌های وسترن زیاد بازی میکرد و در اکثر این فیلم‌ها نقش فردی را بازی می کرد که هفت تیر کش بسیار سریعی بود اما بیشتر از اینکه مردم به قدرت هفت تیر کشی او احترام بگذارند کلاه‌شان را به خاطر جذبه‌ی او از سر برمی داشتند، زیرا او جوانمردی بود که از کسی نمی ترسید و البته زیاد هم حرف نمی زد. اگر پایش می افتاد قادر بود ۱۰-۲۰ نفر را افقی کند. این شخصیت برای مردم جذاب و دوست داشتنی بود. برای الهام گیری از جذابیت‌های کلینت ایستوود لازم نبود که روی کسی هفت تیر بکشی. همین که آدم نترسی بودی و خیلی مختصر و شمرده حرف می زدی تو هم به فرد با جذب و محبوبی تبدیل می شدی.

مخلص کلام این که داشتن جذب و برخورداری از محبوبیت کار محالی نیست. هر کسی می تواند با مقداری تمرین جذبه‌ی خود را ارتقاء دهد و به همان میزان در بین مردم محبوبیت کسب کند. امیدواریم این مطلب برای شما مفید واقع شود و بتوانید به خوبی آن را در زندگی خود به کار ببندید. موفق باشید.

با سلام خدمت تو دوست خوبم که این کتاب **مفید و ارزشمند** را فوندی امیدوارم واست مثرتر و واقع بشه و بتونی از مطالبش توی زندگی شخصی خودت نهایت استفاده را بگیری.

برای بهرمنند شدن از دیگر محصولات آموزشی و **کاملا رایگان** بسیار بسیار ارزشمند به **وبسایت** ما سر بزن و از اون مطالب نهایت استفاده را ببر. امیدوارم که مقالات و فایل های آموزشی وب سایت مورد پسندت قرار بگیره .

همچنین برای دریافت **فایل هدیه و کاملاً رایگان** که فقط تا مدت **محدودی** توی سایت قرار میگیره کافیه که فقط در خبرنامه ما عضو بشی تا هم اون هدیه فوق العاده ارزشمند را دریافت کنی و هم از آخرین مقالات و محصولات آموزشی ما با خبر بشی. **منتظرت هستم**

اینم لینک دانلود فایل هدیه که برای دانلودش کافیه فقط روش کلیک کنی.

[لینک دانلود فایل هدیه کاملاً رایگان](#)

