

همه ما انسان ها دوست داریم جذاب و دوست داشتنی باشیم تمایل به دوست داشته شدن و مورد توجه واقع شدن در همه انسانها هست و اگر کسی این ویژگی را نداشته باشد شاید باید کمی تردید کنه!

این خیلی طبیعیه که ما هزینه می کنیم تا لباس خوبی داشته باشیم تا خوب به نظر بیایم و تمام ویژگی های ظاهری رو رعایت می کنیم تا جذاب تر و دوست داشتنی تر باشیم اما معمولاً فراموش می کنیم که این نوع جذابیت ها کاملاً ظاهری و گذرا هستند. آن چیزی که باعث میشه ما خیلی بیشتر و طولانی تر جذاب و دوست داشتنی بمونیم اون چیزی هستش که از ما به عنوان رفتار ساطع میشه.

یعنی رفتارهای ما ، کلام ما و نوع ارتباط ما با دیگران هستش که میتونه به ظاهر ما اعتبار ببخشد.

قطعا خیلی ها رو دیدین که ظاهر خیلی زیبایی دارند و ما جذب ظاهر آنها می شویم و میریم با آنها ارتباط می گیریم و بعد می بینم این فرد اصلاً دوست داشتنی نیست . اصلاً همیشه لحظه ای این آدم رو تحمل کرد بنابراین متوجه می شیم که مدل ارتباطی ما میتونه خیلی مهمتر از ظاهرمان باشد.

جذاب بودن دقیقاً مثل یک سری مفاهیم دو قطبی در دنیا هست. ما هیچ وقت نمی تونیم روشنایی رو بدون دونستن تاریکی تعریف کنیم. اصلاً امکان پذیر نیست وقتی که چیزی همیشه وجود داشته ما نمیتونیم عدم وجود اون رو خیلی راحت اعلام کنیم .

مثلاً همین هوا که تنفس می کنیم اگه لحظه ای زیر آب بریم یا بینی خودمون رو بگیریم و هر اتفاق دیگری افتاد تا قبل از آن امکان نداره متوجه بشیم که اصلاً این هواچی هست و ما متوجه وجود اون نمیشم .
جذابت هم همینطوره اگر کسل کننده و خسته کننده بودن وجود نداشته باشه ما متوجه جذابت نمیشیم .

بنابر این خیلی خیلی مهمه است که به عنوان اولین گام ما بدونیم چطور کسل کننده نباشیم . یک خبر خیلی بد دارم بسیاری از انسان ها خسته کننده و کسل کننده هستند اما خودشان متوجه نیستند و در عین حال فکر می کنند بسیار جذاب و جالب و دوست داشتنی هم هستند در صورتی که دیگران فقط مجبورند اونها رو تحمل می کنند.

در سالیان سال دیدم که اتفاق افتاده و افراد بسیاری رو دیدم اعلام می کنند که به نظر خودشون خیلی جذاب و دوست داشتنی هستند ولی وقتی نظرسنجی می کنیم از اطرافیانشون میبینیم که نه واقعاً اینطور نیستن .
پس خبر بد اول این بود که خیلی وقت ها ممکنه ما خودمون جذاب نباشیم و کسل کننده باشیم اما متوجه نباشیم و خبر دوم اینکه ممکنه ما در جاهای مختلفی ویژگی های مختلفی از خودمون بروز بدیم.

بزارید یک مثال صادقانه بزنم :

خود من در ارتباطاتم فکر می‌کنم که خوب عمل می‌کنم مهارت هایی رو که یاد گرفتم به خوبی اجرا می‌کنم و خوشحالم عده زیادی تمایل دارند با من ارتباط داشته باشد و در سمینارها و برنامه‌های مختلف حضور دارند. اما شخصیت من موقعی که در کنار فامیل قرار میگیره اتفاقاً اصلاً هم جذاب نیست و خیلی خوشحالم که این موضوع رو خیلی زود متوجه شدم و میتونم مدیریتش کنم.

بنابراین باید حواستون باشه حتی اگر در محیط کار بسیار جذاب هستید ممکنه در جاهای دیگه اینطور نباشید. بنابراین جا تا جا ممکنه این ویژگی ها تفاوت داشته باشه و حتما باید آن را به خوبی مدیریت کنید و با مهارتهای دوست‌داشتنی تر شدن آشنا بشید. پس اولین گام برای اینکه جذاب باشید این هستش که کسل کننده نباشید و ما عملاً در این دوره می‌خواهیم راجع به همین صحبت کنیم.

ویژگی های افراد کسل کننده رو بگیریم. بررسی کنیم و ببینیم که آیا این ویژگی‌ها در ما وجود داره یا نه و بعد اونها رورفع کنیم و بعد ویژگی های افراد جذاب و دوست‌داشتنی رو بگیریم و وقتی پلی بین این دو شکل میگیره قشنگ متوجه میشیم که از نظر خودمون در کجای این مسیر قرار داریم و به کدام سمت باید حرکت کنیم .

به عنوان آخرین کار در این کتاب یک پیشنهاد برای شما دارم به خودتون برای جذابیت از ۱ تا ۱۰ چه نمره ای میدید؟

اگر خیلی جذاب و دوست داشتنی هستید، یعنی اینطور فکر می کنید عدد ده رو بدید و اگر اینطور فکر نمی کنید میتونید عدد پایین رو به خودتون بدید. یک کاغذ و خودکار بردارید و از ۱۰ نفر از اطرافیاانتون این سوال رو پرسید به نظر شما من چقدر جذاب هستم و چقدر دوست داشتنی هستم از آنها بخواهید از ۱ تا ۱۰ به شما نمره بدهند. میانگین نمرات رو بگیرید و ببینید که آیا بین نمره ای که خودتون دادید و این افراد به شما دادند اختلاف خیلی زیادی وجود داره یا نه. اگر اختلاف خیلی زیاد بود واقعا باید نگران شد! باید به فکر این باشیم که این مشکل را رفع کنیم اما اگر اختلاف خیلی کم بود خبر خیلی خوبیه و فرد جذابی هستید البته به شرطی که نمره بالایی بگیرید و وقتی مطمئن شدید که فرد جذابی هستید می تونید برای خودتون جایگاه های خیلی خیلی بهتری رو بدست بیارید. پس همین الان دست به کارشید و نمره جذابیت خودتون رو حساب کنید.

اجازه بدید همین ابتدا یک نکته بسیار بسیار مهم رو بگم. ما در این دوره قرار نیست معجزه کنیم قرار نیست یک کارهای بسیار عجیبی رو انجام بدیم. دیگه از این به بعد وقتی وارد یک جمعی شدیم دیگه همه نگاه ها به سمت ما خواهد شد و همه به شما توجه خواهند کرد!

منظور من از جذابیت و دوست داشتنی بودن روابط بلند مدت است اینکه اطرافیاانتون و کسانی که با آنها ارتباط دارید ما را دوست بدارند و از کنار ما بودن لذت ببرند و خوشحال باشند و همینطور ما هم احساس خوبی نسبت به دیگران داشته باشیم بنابراین در این دوره قرار نیست چیز های خیلی عجیب و

غریب با شما در میون بزاریم یا تکنیک های بسیار خارق العاده رو انجام بدید یا چیزهای بسیار خاص و چیزهایی که اصلا وجود ندارند! در حقیقت ما می خوایم راجع به این صحبت بکنیم که دلایل کسل کنندگی چی هستند مراقب باشیم شاید اینها در ما وجود داشته باشند و ما متوجه آنها نباشیم و چه طور می تونیم متوجه آنها باشیم چطور ویژگی افراد جذاب رو به خودمون اضافه کنیم و این در سه حالت شکل میگیره:

اولی نوع ارائه ما است. مدل بیان ما صحبت کردن ما و مطرح کردن جملات. دومی رفتارها و واکنش ما است. مثلاً وقتی یکی داره صحبت میکنه ما باید چطور رفتار کنیم و یا حتی موقع حرف زدن خودمون چطور باید رفتار بکنیم و چه طور واکنش نشان بدیم

و در حالت سوم مدل ذهنی ما و محتوای صحبت ما هست خیلی مهمه ممکن است شما خیلی خوب صحبت می کنید و یک جمله را عالی ارائه کنید و رفتار و واکنش های مناسبی هم داشته باشید اما مدل ذهنی ما و محتوایی که داریم بیان می کنیم ممکنه کاملاً اثر منفی بذاره.

حالا می خوایم در این دوره تک تک این موارد رو بررسی کنیم و سعی کنیم که جذاب تر و دوست داشتنی تر به نظر برسیم.

خوب همون طور که گفتیم بحث جذاب و دوست داشتنی بودن سه قسمت داره اولی میشه نوع بیان و ارائه ما دومی میشه نوع رفتارها و واکنش های ما و سومین مورد بحث مدل ذهنی و محتوای صحبت ما است حالا میخوایم بریم سراغ بخش اول یعنی :

نحوه ارائه و بیان ما

در ارائه ما یک قسمت بسیار بسیار مهم نحوه بیان ما است چه در ارتباطات تک به تک که من مثلاً با یک دوست دارم صحبت میکنم، چه زمانی که دارم یک کنفرانس بسیار بزرگ را برگزار میکنم. این ویژگی های کلامی بسیار مهم است و اگر رعایت نشود بدون تردید ما یک فرد خسته کننده به نظر خواهیم آمد.

افراد بسیاری را دیده ام که دانش بسیار بالایی دارند در بهترین دانشگاه های دنیا تحصیل کرده اند همه به لحاظ علمی اونها رو ستایش می کنند اما هیچ کسی حاضر نیست بیشتر از ده دقیقه پای صحبت های آنها بشینه. چرا؟ به دلیل اینکه بیان این افراد مشکل دارد.

اولین مشکل در بیان، بحث **یکنواخت بودن کلام است**. فرض کنید فردی طوری صحبت میکنه که کاملاً یکنواخت بدون هیچگونه مکث، تاکید، بلندی و پابینی صدا و چیزهایی از این دست رو نداشته باشه و صدای کاملاً آرام و یکنواخت داشته باشه بدون شک شنونده احتمال زیاد به خواب خواهد رفت و این خیلی مهم هست که این موضوع را رعایت کنیم.

پس همونطور که میبینید ممکنه ما محتوای خوبی داشته باشیم اما بخاطر اینکه یکنواخت صحبت می کنیم باعث میشه که کاملاً خسته کننده باشیم. افراد جذاب به هیچ عنوان به طور یکنواخت صحبت نمی کنند. حال از کجا متوجه بشیم که ما یکنواخت صحبت می کنیم یا نه؟

بهترین کار ضبط صدای خودتون هست زمانی که داریم به صورت عادی با دوستان صحبت می کنیم وقتی که گفت و گوی ما خیلی مهم نیست و حالت محرمانه نداره میتونیم صدامون رو ضبط کنیم و ببینیم که چطور داریم صحبت می کنیم شما میتونین با استفاده از نرم افزارهای زیادی که برای موبایل هستند صدای خودتون رو ضبط کنید و با همین تکنیک ساده ببینیم که:

آیا یکنواخت صحبت می کنیم یا خیر؟

صدامون فراز و فرودی داره ؟

سرعت رو گاهی اوقات کم و زیاد میکنیم و یا تغییرات دیگه می دهیم یا خیر. همین کافیه که چندین بار به این صدا گوش کنیم آگاه بشیم به نوع بیانمون و اگر مشکلی داشت سعی کنیم که اون رو رفع کنیم.

برای یکنواخت بودن تمرین های بسیار زیادی وجود دارد شما میتونید یک جمله را انتخاب کنید با حالات مختلف تاکید بیان کنید یعنی هر بار تاکید را بر روی یک کلمه از اون جمله بذارید به طوری که معنی جمله به طور کامل عوض بشه یا اینکه جمله رو با مکث بیان کنید و روی هر کلمه مکث کنید. پس با انتخاب جملات مختلف و تاکید و مکث، شما میتونید بهترین نوع حالت بیان خودتون رو انتخاب کنید و ببینید لحن شما چه تغییراتی می کند.

مشکل دوم

سرعت کم بیان است یعنی اینکه یک جمله را با مکث بسیار زیاد و فاصله انداختن بین کلمات بیان کنیم. پس اگر سرعت بیان ما کم باشد میتونه از جذابیت بیان ما کم کنه. لازمه سرعت استاندارد داشته باشیم .

این سرعت با توجه به جاهای مختلف میتونه متفاوت باشه. به طور مثال وقتی می خوایم به کسی تسلیت بگیم باید سرعت کلام رو پایین بیاریم و برعکس وقتی که می خوایم به کسی تبریک بگیم باید سرعتمون و انرژی بیانمون بالا باشه.

پس وقتی سرعت کلام عوض میشه معنی کلام هم عوض خواهد شد. ما باید بتونیم سرعت مون رو کم و زیاد کنیم و سعی کنیم سرعت بیان مون پایین نباشه و از میانگین سرعت عموم مردم بالاتر باشه .

تمرین این مورد هم با ضبط کردن صدا حل خواهد شد ما میتونیم با ضبط صدای خودمون نتایج فوق العاده عالی بگیریم .

یک تمرین دیگه برای اینکه سرعت مون رو افزایش بدیم این هست که جملات و عباراتی که به کار می بریم بسیار سریع بیان کنیم البته قرار نیست در حالت عادی این کار را انجام بدیم و ما فقط باید تمرین کنیم تا سرعت بیان مون افزایش پیدا کنه. در ابتدا این تمرین بسیار مشکل هست و شاید به مشکل بر بخورید اما با تمرین و تکرار می تونید سرعت کلامتون رو بالا بیارید و نکته مهم اینه که این سریع صحبت کردن قرار نیست که با دیگران باشه و ما فقط باید در تمرین برای خودمون جملات رو سریع و پشت سر هم بدون مکث ادا کنیم.

پس سرعت خیلی پایین یا سرعت خیلی بالا در کلام موجب میشه که از جذابیت ما کم بشه .

و آخرین نکته بیانی مربوط میشه به **ا... گفتن** و **تکیه کلام هایی** که استفاده میکنیم.

در واقع اگر بخوام در واقع خدمت شما در واقع..... میبینید این درواقع گفتن های اضافی موجب می شه که دیگران خسته بشن و شما را جدی نگیرند و یا اینکه دائماً از ا... استفاده کنیم که در زبان خارجی به انها فیلر یا جا پرکن ها گفته می شود مغز ما معمولاً این عبارات را می سازد تا وقتی کلمه ای کم میاره جاهای خالی را باهاش پر کنه تا فکر کنه و عبارات جدید رو جایگزین کنیم .و این ها بسیار بسیار بد هستند تعداد خیلی کمی از آنها اجتناب ناپذیر هستند اما اگر تعداد آن ها زیاد بشه اذیت کننده خواهد شد بنابراین این هنر ماست که این ها رو حذف کنیم.

مورد بعدی در ارائه **طولانی صحبت کردن** هست اگر در هنگام گفتگو با دیگران من متکلم وحده باشم و دائماً صحبت کنم شخص مقابل خسته میشه . خیلی مهمه که گفت و گو ها دو نفره و تعاملی باشد. کسانی که به طور مدام صحبت می کنند معمولاً افرادی خسته کننده هستند .مقدار استاندارد گفت و گو های دو نفره هفت جمله است. پس اگر شما در گفتگو ها بیش از هفت جمله استفاده می کنید مطمئن باشید که شما فردی خسته کننده هستید.

بسیار مهم است که وقتی ما چند جمله می‌گیم یک تایید از طرف مقابل بگیریم،

نظر طرف مقابل رو بپرسیم

بگیم: موافقی؟ این را شنیده بودید؟ بهت گفته بودم این داستان رو؟ نظر تو چیه؟ تو بودی چه کار می کردی؟

این صحبت‌ها باعث میشه شخص را مجبور کنید تا در بحث شرکت کند و حس خوبی را به او بده.

صدای مکالمات روزمره خودتون رو ضبط کنید و البته با دیگران هم این کارو انجام بدید یعنی که وقتی دو نفر دارند با هم صحبت می کنند ببینید چند جمله دارند استفاده می کنند و این خیلی مهمه که دقیق بشیم تا مشکلات بیانی خودمون رو حل کنیم.

مشکل بعدی **جزئیات بیش از اندازه** است. جزئیات اضافه گفتن باعث خسته شدن مخاطب میشه. مثلاً بعضی افراد می خوان یک موضوع رو توضیح بدن شروع می کنن یک داستان را با تمام جزئیات بیان کردن که کل اون داستان رو میشه در چهار تا جمله بیان کرد!

اما راه حل این مشکل چه هست؟

ما قبل از اینکه با یک نفر می خوام صحبت کنیم خیلی خوبه که قبل از اون بنویسیم چی قراره بگیم. چون نوشته کار سخت‌تری هست از صحبت کردن باعث میشه که ما خودمون رو کنترل کنیم تا کمتر بنویسیم و در نتیجه کمتر صحبت خواهیم کرد و اگر می بینید که نوشتن شما هم طولانی شده خودمون

رو ملزم کنیم و بگیم که باید حتما نصف این مقدار رو بنویسیم و باز اگر زیاد صحبت می‌کنیم باز اون رو نصف کنیم. همینطور اون را کم می‌کنیم تا به یک حد استاندارد برسیم. حرفه ای ترین سخنرانان دنیا بر این عقیده هستند که میشه یک صحبت راحتی در یک جمله هم بیان کرد که به اون میگن هسته مرکزی سخنرانی. بنابر این شما هم روی این موضوع کار بکنید و فکر بکنید چطور می‌تونید با کوتاه ترین عبارات و جملات منظور خودتون را به مخاطب برسانید. هرچقدر که گزیده تر و مختصرتر صحبت کنید جذاب تر به نظر خواهید رسید و اعتبار و ارزش حرف شما بالا خواهد رفت مطمئناً ما افرادی که زیاد حرف میزنند رو دوست نداریم.

مورد بعدی افرادی هستند که **رشته کلام از دست اونها در میره** چی داشتم میگفتم اااا.. از خاطر رفت... داشتم صحبت میکردم راجع به... دقیقاً دلیل این موضوع به خاطر حرفی است و اگر ما زیاد صحبت می‌کنیم مسلماً احتمال این که رشته کلام از دستمون خارج بشه زیاده و ممکن از این شاخه به اون شاخه بپریم و در آخریادمون بره که داشتیم در مورد چه چیزی حرف میزدیم. پس این هنر ماست که یاد بگیریم تا حد ممکن کم صحبت کنیم تا از دست رفتن رشته کلام هم از بین بره چرا؟

چون اول قرار شدم بیشتر از هفت جمله صحبت نکنیم بعید میدونم کسی ۷ جمله بگه و بعد فراموش کنه در مورد چه چیزی داشته صحبت میکرده و دوم قرار شد که ما تا میتونیم خلاصه صحبت کنیم پس اگر این دو رو رعایت کنیم دیگه رشته کلام از دست ما خارج نخواهد شد و فراموش نخواهیم کرد.

و مورد بعدی یک سری جملات هستند که روی اعصاب مخاطب راه میره. مثلاً یه چیزی آقای احمدی گفت الان نمی تونم به شما بگم! خوب پس برای چی داری میگی. این کار عملاً باعث ناراحت شدن دیگران میشه این هنر ماست که اگر چیزی رو قرار نیست بگیم رازدار باشیم و مطرح نکنیم و اگر چیزی رو قراره بگیم درست بگیم. این رفتارها واقعاً رفتارهای زننده ای هستند ما یک جمله رو میگی و کاری می کنیم که شخص مقابل به ما التماس کند و بگه تو رو خدا بگو که مثلاً چی شده و بقیه جمله را به ما بگو. پس اگر این نکات رو رعایت بکنیم:

نوع لحن و بیان مون، کم صحبت کردن، حذف کردن جزئیات اضافه و اینکه چیز رو فراموش نکنیم و جملات اعصاب خورد کن را به کار نبریم بیان و ارائه ما میتونه خیلی خیلی جذاب تر باشه و بهترین تمرین برای موضوعات ضبط صدای خودمون به صورت روزانه و گوش دادن به آنها است. حتماً باید اینکارو تا مدت خیلی زیادی انجام بدیم و فایل های صوتی رو که از خودتون میگیرید نگه دارید و بعد از چند ماه آنها را مجدد گوش بدید و ببینیم که چه تغییرات زیادی در صداتون و لحن بیان تون ایجاد شده و روزی به آنها خواهید خندید که چه طور صحبت می کردید و الان چه پیشرفت بزرگی رو ایجاد کردید و تغییر کردید

قسمت دوم

بریم سراغ ویژگی دوم ویژگی اول ارائه و بیان ما بود و ویژگی دوم **بحث رفتار** ما است

یکی از رفتارها و واکنش های بسیار بسیار مهم در جذاب بودن مدل گوش دادن است. افرادی که جذاب نیستند مسلماً خوب هم گوش نمی دهند. یا فعالانه گوش نمی دهند. مثلاً وقتی شما دارید صحبت می کنید یا به شما خیره می شوند که شما قطعاً می ترسید وقتی با آنها صحبت می کنید یا مشغول انجام دادن کار دیگر و یا نگاه کردن به اطراف هستند یا از طرف دیگر رفتارهای خیلی بدی از خودشان بروز می دهند که این اصلاً خوشایند نیست.

ما باید مهارت های گوش دادن را در خودمون تقویت کنیم مثلاً هنگام گوش دادن گهگاهی سرمون رو تکون بدیم البته مدل تکون دادن سر معنا های مختلفی داره و ما باید بدونیم که آگاهانه باید از اینها استفاده کنیم و چقدر زیباست که تمام توجه خودمون را به شخص اختصاص بدیم. زمانی که فرد در حال صحبت است تمایل به شنیده شدن داره و انسان هایی که می بینیم خیلی جذاب هستند یکی از دلایل میتونه این باشه اون ها خیلی خوب گوش میدن. چون خیلی خوب گوش می دهند حس خوبی را در ما ایجاد می کنند و زمانی که ما حس خوبی داشته باشیم آنها را هم دوست داریم.

فرض کنید وقتی با کسی صحبت می کنید و اون فرد به شما گوش نمیده و حواسش جای دیگر هست حس بدی را به شما خواهد داد و شما ترجیح می دید که دیگر با اون فرد ارتباط نداشته باشید چون اون آدم میتونه خسته کننده باشه. چون حس بدی را به شما منتقل می کند اما کسی که با یک هیجان زیاد و با یک برق خاصی درون چشم هاش داره به شما گوش میده مسلماً جذاب و دوست داشتنی است چون حس خوبی را داره به شما منتقل میکنه و

شما حس خوب رو میگیرید و به خودش منتقل می کنید پس خیلی مهم هست که فعالانه گوش بدهیم.

مورد بعدی **ارتباط چشمی** است خیلی مهمه که ما بدونیم چطور باید ارتباط چشمی برقرار کنیم. ارتباط چشمی روش های مختلفی داره در ارتباطات دوستانه میگن خیلی خوبه که از این چشم به اون چشم حرکت کنیم. شما می تونید از بازیگرها آموزش ببینید که چطور این کار را انجام میدهند البته قرار نیست خیره بشیم به یک شخص وقتی که داریم باهاش صحبت میکنیم که اون شخص وحشت کند قرار هست که ما یک استاندارد رو موقع ارتباط با طرف مقابل از طریق ارتباط چشمی رعایت کنیم.

مورد بعدی که بسیار بسیار حالت بدی است و یک حالت خسته کننده ای را دارند افرادی هستند که **حرف خودشون رو میزنند**

شما با اونها صحبت می کنید نکات مهمی را بیان می کنید اما آنها باز روی حرف خودشون پافشاری می کنند. این خیلی مهم هست که ما یاد بگیریم ذهنمون باز باشه محتوا وارد ذهن ما بشه و تجزیه و تحلیل کنیم نه اینکه همون ابتدا جلوی اطلاعات جدید رو بگیریم .

بدونید که یک چیز رو لازم نیست صد بار برای یک نفر توضیح بدید و تکرار کنید. اینکه یک چیز را بارها و بارها برای یک نفر توضیح بدین دوتا حس در فرد ایجاد میشه یک اینکه آنها فکر می کنند ما آنها را احمق فرض کرده ایم که صد بار داریم یک چیزی رو توضیح میدیم و دومین حس این هست که

آن ها خسته میشن و اگر چند بار تکرار کنیم ممکنه اگر مجدد تکرار کنیم بهشون بر بخوره. پس ما باید یاد بگیریم به جای اینکه یک چیز را چندین بار برای یک نفر توضیح بدیم یک مرتبه بیان بکنیم بعد به شخص بگیم یک بار مرور کنیم قرار شد که چه کار کنیم و آنجا متوجه میشیم که شخص متوجه بیان ما شده یا نه و اگر لازم بود مجدد تکرار می کنیم. بازخورد گرفتن از شخص مقابل بسیار بسیار مهم است افراد جذاب و حرفه‌ای بیشتر بازخورد می گیرند تا اینکه حرفشون را چندین بار تکرار کند. پس این اصل بسیار مهم رو فراموش نکنید .

مورد بعدی در واکنش ها و رفتار ما **طنز و شوخی** است.

افرادی که خسته کننده هستند ممکنه مدل های مختلفی را در رابطه با طنز و شوخی داشته باشد :

اولین حالت این است که آنها **بیش از اندازه شوخی می کنند** یعنی هر اتفاقی که می افته اون رو به یک شوخی ارتباطش می دهد و می خندند و کلاً بیش از اندازه جدی نیستند. این میتونه باعث ناراحت شدن سایر افراد بشه پس اگر ما با هر چیزی شوخی کنیم و این شوخی خودمو را تکرار کنیم باعث ناراحت شدن افراد خواهیم شد پس باید توجه کنیم که این شوخی ها شاید یک بار دوبار جالب باشد و باعث خنده دیگران باشد ولی اگر مدام از استفاده کنیم نتیجه عکس خواهد داشت.

مورد دوم **شوخی های بی مزه** است. جوک ها رو خیلی بد تعریف کنیم خیلی بی مزه تعریف کنیم یا اصلا جوک های بی مزه را انتخاب می کنیم یا از طنز موقعیت در جاهای دیگه استفاده می کنیم. طنز موقعیت اتفاقی هست که یکبار رخ داده و همه بهش خندیدن اما در اون لحظه و در بین اون دوستان طنز ما خنده دار بوده و در جمع دیگه ممکنه علاوه بر این که خنده دار نیست خیلی هم بی مزه به نظر برسه .

مورد بعدی افرادی هستند که **خنده خودشون رو کنترل می کنند** وقتی شما یک جوک و لطیفه رو میگوید که بسیار بامزه هست و همه می خندند اما فردی خنده خودشو نگه میداره قطعاً این افراد جذاب نیستند شما هر چقدر بیشتر بخندید اولاً حال خودتون بهتر میشه دوم حال افراد دیگه هم خوب خواهد شد یکی از ویژگی های بسیار بد ما این هست که وقتی کسی لطیفه ای را داره تعریف میکنه وقتی تا آخرش شنیدیم نمی خندیم و بهش میگویم این بود؟ خیلی بی مزه بود به چیه این لطیفه دارید می خندید؟ این جوک بود؟ به نظر شما اون شخص چه حسی خواهد داشت؟ قطعاً حس بدی خواهد داشت و سعی میکنه این حس بد را به ما هم منتقل کنه و در این جور مواقع ما نه تنها دوست داشتنی نخواهیم بود بلکه منزجر کننده هم هستیم. پس هنر ما این هست و اگر جوکی رو قبلاً شنیدیم به آن بخندیم . حداقل یک تمرین برای شاد بودن هست!

مورد بعدی در رفتارها افراد ساز مخالف هستند کردن شما هر چیزی رو که میخوايد بگيد اونها مخالفش رو ميگن اين افراد هم فوق العاده كسل كننده هستند. البته گاهي اوقات وقتي همه با يك فرد مخالف هستند و نمي تونيم با او همراه باشيم يا مثلاً همه دارند مواد مخدر مصرف ميكنند اين اصل اصلاً كارآمد نيست و ما نمي تونيم بريم با آنها همراه بشيم! منظور ما اين نيست و هدف ما اين هست كه تا جايي كه به كسي آسيبي وارد نميشه يا حتي مخالف بودن ما مي تونه آسيب ايجاد كنه از مواضع خودمون کوتاه بياييم و با ديگران موافقت كنيم. پس تا جايي كه امكانش هست ما بايد با ديگران همراه باشيم پس ساز مخالف زدن به جذابيت ما كمك نميكنه و ما را يك فرد كسل كننده و خسته كننده نشون ميده.

مورد بعدی گیر دادن به یک موضوع است مثلاً در یک جمعی بحثی در مورد موضوعی هست. فردی بیاد و باتوجه به تجربه ای که قبلاً در یک جایی اتفاقی برایش افتاده این موضوع را به اون اتفاق ربط بده اما نه برای یک بار و در هر بحثی و هر جایی که بحثی میشه این فرد بحث های مختلف رو به اتفاق خودش ربط ميده و اين كار نه تنها جذاب نيست بلکه باعث خنده ديگران و مسخره شدن توسط ديگران خواهد شد. يا اينكه كساني كه همه چيز را سياسي مي كنند مثلاً بهش ميگن هوا گرمره او نفر ميگه مقصر فلان مسئول است يا مثلاً ميگي جوني واسم ديگه نمونده و امروز خسته ام اون فرد مي گه بله با اين مملكت و اين وضع اقتصادي بايد هم خسته باشي! يعني هر

اتفاقی می افتد این فرد اتفاق رو ربط میده به سیاست، اقتصاد و هر موضوعی که مدنظرشان است.

پس ما نباید در بحث های مختلف راجع به یک موضوع خاص صحبت کنیم و همه چیز رو به اون ربط بدیم.

و مورد آخر **کم انرژی بودن** است اگر کم انرژی باشیم آدمی کسل کننده به نظر خواهیم آمد. خیلی مهمه که ما سطح انرژی مون رو بالا نگه داریم سعی کنیم تغذیه درستی داشته باشیم فعالیت بدنی داشته باشیم خواب درستی داشته باشیم که آدم بی انرژی نباشیم .

این خیلی مهمه است که بدانیم افراد بی انرژی جمعی رو بی انرژی می کنند پس ما باید یاد بگیریم جزء افراد بی انرژی نباشیم.

قسمت سوم

ما راجع به دو گروه صحبت کردیم حالا به سراغ گروه سوم میریم کسانی که **مدل ذهنی خاصی** دارند و این مدل ذهنی عموماً این هست من مرکز دنیا هستم من مهمترین فرد هستم و همه باید به من توجه داشته!

این دیدگاه رفتارهای مختلفی دارد مثلاً اینکه **همه صحبت ها در مورد خودشون** است. شما وقتی یک ساعت باهاشون صحبت می کنید فقط راجع به خودشون صحبت می کنند از مشکلات خودشون میگن از علایق خودشون میگن و هیچ چیزی راجع به شخص مقابل مطرح نمی کنند خوب مسلماً جواب هم مشخص است بقیه خسته می شوند چون همه ما به خودمون علاقه داریم و

نیازی به تعریف دیگران از خودشون نداریم. انسان هنرمند و جذاب کسی است که ارتباط را دو طرف کنه و کمی از خودش بگه و کمی هم از طرف مقابل. افرادی که بسیار جذاب هستند این کار را بیشتر انجام می دهند یعنی اگر یک مقدار راجع به خودشون صحبت می کنند دو برابر یا بیشتر درمورد طرف مقابل صحبت می کنند یا اینکه از طرف مقابل می خواهند که در مورد خودش صحبت کند و این باعث میشه که این افراد جذاب و جذاب تر شوند.

مورد بعدی این افراد این هست که **می خواهند درستی صحبت خودشون رو به همه اثبات کنند.** یعنی اگر اعتقاداتی دارند همه باید طبق اون اعتقادات باشند اگر علایقی دارند همه باید طبق این علایق عمل کنند مثلاً وقتی با چنین فردی رستوران میروید مجبور هستید غذایی را سفارش بدید که اونها سفارش می دهند. جالب هست که انتخاب رستوران هم به پیشنهاد این افراد است و ما انتخابی نداشتیم. زمان قرار هم ایشون انتخاب کردند. خوب مسلماً وقتی ما با فردی روبه رو هستیم که هیچ حق انتخابی برای ما قرار نداده است و آزادی برای ما قائل نیست و میخواد درستی و قدرت خودش را به ما اثبات کنه و به ما نشون بده که هرچه او میگه درسته قطعاً این فرد جذاییتی نداره.

این افراد یک ویژگی دیگری هم دارند اینکه **اشتباهاتشان را نمی پذیرند** فکر می کنند که عار بزرگی است که اشتباهات خودشون رو بپذیرند. در حالی که افراد جذاب راحت میگن که آره من اینجا اشتباه کردم حق با شماست امیدوارم من رو ببخشید و من قصد دارم که جبران کنم. جالب اینجاست که وقتی شما چند بار عذرخواهی می کنید با توجه به اینکه هیچ انسانی کامل نیست و همه

انسانها طبیعی هست که اشتباه می کنند وقتی اشتباهی انجام میدیم میتونیم راحت عذرخواهی کنیم و بعد از یک مدت وقتی یک کاری هم انجام شده و به نظر خودمون اشتباه نکردیم میتونیم خیلی راحت بگیم که به نظر من، من اینجا اشتباه نکردم بقیه افراد این طور با ما برخورد می کنند که چون این فرد وقتی که اشتباه مرتکب می شد خودش اعتراف می کرد پس حتما این بار حق با او هست و اشتباهی مرتکب نشده است و این اعتبار شما را به شدت بالا میبره. پس فکر نکنیم که عذرخواهی کردن اعتبار و ارزش ما رو پایین میاره بلکه این کار بزرگ منشی بودن ما را نشون میده و عزت نفس بالای ما را نشون میده و اینکه اعتبار حرف ما رو بالا میبره و دفعات بعد اگر واقعاً اشتباهاتی نکرده باشیم بقیه خیلی راحت اون رو می پذیرند.

مورد بعدی **منفی نگری محض** است. افرادی که به همه چیز منفی نگاه می کنند. مثلاً از شون می پرسیم چه خبر: در جواب میگه که هیچی، بدبختی، گرفتاری مگه تو این مملکت میشه زندگی کرد. حالا وقتی که این افراد به خارج از کشور میرند باز هم می نالند و میگن که این جا یک غذای درست و حسابی نیست آب و هواش خوب نیست، دارم برمیدم ایران، اینجا هم غربت رو داریم همه بیچارگی و بدبختی!

یعنی در هر حالتی این ها منفی هستند و در هر موضوعی و هر کاری منفی نگر هستند. بدون شک این افراد باعث پژمرده شدن و پایین آمدن انرژی یک جمع خواهند شد.

مورد بعدی **قضاوت کردن دیگران** است که این تخصص همه ماست. اصلاً امکان نداره که ما قضاوت نکنیم همه ما در حال قضاوت کردن هستیم اما نکته مهم اینه که قضاوتمون رو بلند اعلام نکنیم و اجازه بدهیم که اطلاعاتمون در مورد موضوع یا شخص بالا بره و بعد اون رو اعلام کنید .

مورد بعدی **بدون اطلاع صحبت کردن** است افراد خسته کننده افرادی هستند که بدون اطلاع صحبت می کنند مثلاً شایعه ها را خیلی راحت بیان می کنند. همینطور این خبرها را انتشار می کنند بدون اینکه از درست بودن این اخبار مطمئن باشند . پس ما باید یاد بگیریم وقتی شایعه ای رو میشنویم اگر خیلی مهم است پیگیر آن باشیم، دقیق اخبار رو بررسی کنیم و بعد اگر لازم باشه اون رو منتشر می کنیم و حرف بی محتوایی رو نگییم.

مورد بعدی بحث **نبود دانش** است. در مورد موضوعی که اطلاعات کافی نداریم نباید صحبت کنیم یا اینکه اون رو ارجاع بدیم به افراد آگاه. مثلاً بگیم از این افراد شنیدیم که این اتفاق می افتد یا به نظر من اینطوری است ولی من تخصص اون رو ندارم که این باعث میشه به حرف شما اعتبار ببخشد. وقتی شما چند بار بگید من راجع به چند موضوع تخصص کافی ندارید زمانی که یکبار بگوئید این تخصص من هست و من در این موضوع آگاهی کامل دارم قطعاً بقیه حرف شما رو می پذیرند. با توجه به اینکه قبلاً در چند مورد اعلام کرده بودید که تخصص ندارید افراد میگویند این فرد وقتی چیزی رو ندونه در موردش حرف نمیزنه پس مطمئن میشن و حرف شمارو می پذیرند و اینجاست که اعتبار شما بالا میره.

مورد بعدی افرادی هستند که **اشتباهات افراد رو به سرشان می کوبند!** یادته امروز چه کار کردی؟ خودم بودم تو رو جمع کردم و گرنه این شکلی نمی شدی.

این مدل صحبت کردن ها حس فوق العاده بدی در افراد ایجاد میکنه و افراد جذاب نه تنها اشتباهات شما رو به شما یادآوری نمی کنند بلکه نقاط مثبت و کارهای مثبت شما رو یادآوری می کند و این حس خیلی خوبیه که کاملاً دوطرف است و منتقل خواهد شد یعنی به شما حس خوبی میدهند و شما هم اونها رو دوست خواهید داشت.

بنابراین اگر شما اشتباهی را از فردی دیدید اولاً اینکه مطمئن باشید به قدر کافی بقیه اون رو سرزنش کردند دوم اینکه خود اون فرد به اندازه کافی متوجه این موضوع است دیگه لازم نیست ما اون رو برایش تکرار کنیم لازم هست که ویژگیهای خوبش رو بگیریم تا فرد حس خوبی رو داشته باشه.

مورد بعدی **شروع منفی** است هنگام آغاز گفت و گو تا قبل از سلام کردن نباید با به کار بردن عباراتی موجب بشیم تا حس منفی و حس بدی به طرف مقابل دست بده و باید مواظب عبارات که به کار میبریم باشیم وقتی یک مرتبه یک چیز منفی رو بگیریم ذهن افراد یک چارچوبی رو ایجاد میکنه و میگه که این فرد یک فرد دوست داشتنی نیست پس ما باید خیلی مراقب باشیم. و آخرین نکته **نصیحت کردن** است ما به هیچ عنوان اجازه نداریم کسی رو نصیحت بکنیم همه به اندازه کافی نصیحت می کنند تا زمانی که از شما

نپرسیده اند اجازه نصیحت وجود ندارد. افراد جذاب نصیحت نمی کنند بلکه به پرسش های دیگران پاسخ درست می دهند با کسب اجازه. این را باید خیلی دقت کنیم که ما نباید بابا بزرگ های دوست نداشتنی باشیم که فقط کارشون نصیحت کردن است. کسانی باشیم که هر وقت از ما کمک می خواهند نصیحت بکنیم این کمک می کنه که ارزش خودمون رو هم بالا ببریم.

پس یک جمع بندی بکنیم ما اینجا در مورد ویژگی های افراد خسته کننده صحبت کردیم و هر کدام از این ویژگی ها را سعی کنیم نداشته باشیم به افراد جذابی تبدیل خواهیم شد

۱- اثبات درستی چیزی یا همه چیز رو نداشته باشیم.

۲- اشتباهات خودمون رو بپذیریم

۳- منفی نگر نباشیم

۴- قضاوت نکنیم

۵- بدون اطلاع راجع به موضوعی صحبت نکنیم

۶- اشتباهات دیگران رو بهشون گوشزد نکنیم و ویژگی های خوبشون رو بگیم

۷- با عبارات و جملات منفی ارتباط را شروع نکنیم

۸- نصیحت کردن ممنوع است

در اینجا می خواهیم در مورد چند ویژگی که افراد جذاب دارند به آنها اشاره کنیم. البته یکسری ویژگی های عمومی هست که اکثر افراد با آنها آشنایی دارند.

مثلاً یادمون باشه اگر می خواهیم جذاب باشیم یادمون باشه که مثلاً دندون هامون تمیز باشه، ظاهرمون تا حد استاندارد تمیز و مرتب باشه. قرار نیست خیلی خاص باشیم و یک حداقل هایی را باید رعایت کنیم. لباسی که می پوشین تا حدی قابل قبول و زیبا باشه علت رعایت این موارد شاید اصلی ترین دلیل برای جذابیت یک فرد نباشه اما حداقل های آنها برای جذاب به نظر رسیدن می باشد.

اما یک موضوع بسیار متداول و بسیار کاربردی که همه می دونیم اما خیلی کم اجرا می کنیم بحث **لبخند زدن** است. البته اینکه می گیم لبخند بزنی یک چیز کاملاً عادیه و خیلی از افراد فکر می کنند که این رو قبلاً میدونستن اما خیلی از افراد هستند که از اون استفاده نمی کنند.

خودتون هم دقت کنید ببینید در روز چند بار لبخند می زنی پس ما باید یاد بگیریم لبخندی بر لب داشته باشیم البته این گونه هم نباید باشه که تا فردی رو دیدیم لبخند بزیم چون که این یک حالت مصنوعی دارد ابتدا باید فردی رو که می بینیم بشناسیم و بعد از مدتی که با او رابطه گرفتیم به و لبخند بزیم و دقت کنیم که چهره عبوس نداشته باشیم.

تکنیک بعدی که فوق العاده عالی هست اینه که هر فردی رو که می بینید و ملاقات می کنید طوری باهش رفتار کنید انگار یک دوست بسیار قدیمی که بعد از سالیان سال اون رو دیدید در نظر بگیرید که چقدر خوشحال میشید و چقدر عاشقانه با او ارتباط برقرار می کنید و به حرف هایش گوش میدید صبر می کنید و از اطلاعات استفاده میکنید و سوالاتی را از او می پرسید و منتظرید

تا از او جواب های را با عشق گوش کنید در حقیقت اگر اینطور رفتار کنید خواهید دید که چه قدر می تونید جذاب باشید.

شاید تعجب کنید و بگید که جذاب بودن این نیست که ما وایسادییم و او داره داره صحبت میکنه! اما باور کنید که قسمت عمده جذایت حرف نزدن و گوش دادن دقیق به مخاطب است. حتما تست کنید افراد خانواده یا افرادی که با آنها رابطه دارید. در ارتباط بعدی سعی کنید جوری با آنها برخورد کنید که انگار بعد از سالیان سال آنها را می بینید اون وقت ببینید چه حسی به فرد منتقل میشه.

مورد بعدی **توجه به علائم ظاهری** است. مثلاً اگر شخص دائماً در حال تکان دادن پا است یا مدام به ساعت خودش نگاه می کنه، بی حوصله جواب میده، مسلماً ما داریم زیاد صحبت میکنیم یا خسته کننده هستیم. باید یاد بگیریم به علائم ظاهری فرد مقابل توجه کنیم. پس وقتی این علائم رو دیدید باید سعی کنید با پرسش سوالات و پرسیدن نظرات جهت گفت و گو رو عوض کنید و اجازه ندید که مخاطب خسته بشه.

مورد بعدی **حسن جویی یا تعریف کردن** است یکی از بهترین تکنیک ها برای دوست داشتنی بودن است. اینکه ما حس خوبی رو به شخص بدیم یک ویژگی خوب شخص رو انتخاب کنیم، تعریف بکنیم، اول نام شخص رو میگییم بعد تعریف می کنیم و سپس دلیل این تعریف رو می گیم. گفتن دلیل تعریف بسیار مهم است و اون رو از حالت تملق و چاپلوسی خارج میکنه مثلاً ما بگییم سعید تو واقعا مهربون هستی چون من دیدم که تو چه طور با پدر و مادرت برخورد

می کنی. یا محمد تو واقعا آدم خوش قلبی هستی هیچ وقت ندیدم تو به بچه هایی که کنار خیابان هستند بی تفاوت باشی همیشه بهشون توجه می کنی کار خوبی می کنی بهشون توجه می کنی یا نوازششون میکنی. وقتی دلیل یک چیزی رو میگیرم شخص حس بسیار خوبی داره و میدونه که تملق نیست و نکته مهم این است که هنر ماست که از افرادی که سطح اجتماعی پایین تری از ما دارند ازشون تعریف کنیم. ما معمولاً از مدیرمون تعریف می کنیم چون برامون مهمه که جایگاه مون رو از دست ندیم. اما وقتی شما از یک گارسون رستوران هم تعریف و تمجید می کنید یا از چای یک آبدارچی تعریف می کنید از یک رفتگر تعریف میکنید دیگران می بینند که این تعریف شما حالت تملق نداشته و در تعریف های بعدی شما رو می پذیرند. می دانند که این ذات شماست و شما علاقه مند هستید که از دیگران به شکل واقعی تعریف کنید.

تکنیک بعدی **یافتن علاقه های افراد** هست ما معمولاً به علایق خودمون توجه می کنیم اما مهم اینه که بدونیم علایق دیگران چی هست و اون هارو مد نظر قرار دهیم و صرفاً نظر خودتون رو بر آنها تحمیل نکنید. با این کار دیگران عاشق شما خواهند شد.

علایق دیگران را در دفترچه یادداشت کنید و طبق علایق رفتار کنید. فروشنده های حرفه ای نیز از این روش استفاده می کنند علایق فرد رو متوجه میشوند و بر اساس علاقه به اون فرد پیشنهاد می دهند.

آخرین تکنیک **نوشتن** است. اینکه تشکرها و حسن جویی ها و احساسات خودمون رو برای دیگران بنویسید. ما معمولاً در این موضوع خساست به خرج میدیم. منظورم من اس ام اس دادن و این جور کارها نیست این ها هم خوب است اما وقتی شما با دست خط خودتون می نویسید همسر عزیزم واقعا دوستت دارم و ممنونم از اینکه پا به پا با من همراه بودی و این رو شب میزارید توی جیب همسرتون، حال شما فرض کنید فردا اون شخص دست میکنه تو جیبش و این نوشته رو میبینه ببینید چه حس خوبی به فرد دست میده. هر کسی رو که دوست دارید می تونید با یک کاغذ شگفت زده کنید و حس بسیار خوبی را به فرد منتقل کنید.

پایان

بهت مطالعه مطالب بیشتر به سایت کسب مهارت دات کام مراجعه کنید

www.kasbemarhat.com
