

خلاصه کتاب قدرت جذبه

نویسنده: برایان تریسی و ران آردن

چنانچه این کتاب را موثر یافتید برای حمایت از مترجم و ناشر خریداری نمایید.

(ارایه از گروه موفقیت شاهرخی)

برای دریافت آخرین مقاله ها و کتاب های الکترونیکی رایگان

به وب سایت مراجعه نمایید.

www.sajadshahrokhi.org



خلاصه کتاب قدرت جذب

ارایه از گروه موفقیت شاهرخ

ایده از گروه موفقیت شاهرخ

مقدمه: این کتاب بیان می کند چگونه دیگران را به خود جذب کنیم. 85% از موفقیت ها در

تجارت و زندگی شخصی با توانایی در برقراری ارتباط موثر با دیگران تعیین می شود. راز های افراد خوش صحبت و مشهور اصلا راز نیست. این راز ها روش های ساده ثابت شده ای برای تعامل با دیگران هستند که باعث می شود افراد با شما ارتباط برقرار کرده و پیام تان را دریافت کنند . در نتیجه آن ها بیش از پیش تحت تاثیر قرار می گیرند.





حال می خواهیم ببینیم جذبه چیست؟ وقتی از جذبه سخن می گوئیم درباره ی آداب غذا خوردن , ظاهر خوب , یا شیک پوشیدن صحبت نمی کنیم بلکه روی سخن ما چیزی است که خیلی عمیق تر از این حرف ها ست. جذبه واقعی چیزی فراتر از ظاهر محض است. توانایی و قابلیت است که بعضی افراد برای ایجاد رابطه ای دوستانه تر برخوردارند که باعث می شود دیگران در حضور آن ها احساس بی نظیری داشته باشند.

شاید گاهی به خودتان بگویید: "تو باید با جذبه به دنیا می آمدی و حالا که غیر از این است, آدم خوش شانسی نیستی "

در این شکی نیست که بعضی افراد به طور طبیعی با جذبه هستند و به تبع آن از یک مزیت نسبت به دیگران برخوردارند. اما جذبه ترکیب اسرار آمیزی که فقط درژن های ما یافت شود نیست. جذبه نتیجه استفاده از مهارت های ویژه ای است که بسیاری از ما چیز کمی درباره ی آن ها می دانیم یا اصلا چیزی نمیدانیم. در فصل های بعد درباره ی راه کارها یی برای جذب دیگران صحبت می کنیم. از این پس به جذبه به عنوان یک خصوصیت و مهارت شخصیتی بنگرید که می توانید آن را با انجام کار هایی که افراد با جذبه انجام می دهند افزایش دهید و از اشخاصی باشید که با جذبه هستند.

چگونه دیگران را جذب کنید.

افراد با جذبه معمولاً خوب گوش می دهند و اغلب شانس های بیشتری نصیب شان می شود. فرصت هایی به آن ها داده می شود که شاید دیگران هرگز چنین فرصت هایی را به دست نیاورند. این افراد ممکن است به خاطر کار هایی بخشیده شوند که دیگران به خاطر شان به دار آویخته می شوند. چیزهایی به آن ها گفته می شود که شاید دیگران هرگز آن ها را نشنیده باشند.

روانشناسان می گویند هسته شخصیت اعتماد به نفس است. اعتماد به نفس به این معنی است که شما احساس کنید چه قدر مهم و ارزشمند هستید. انسان ها شدیداً احساساتی هستند و از روی احساسات تصمیماتی می گیرند و سپس آن ها را با منطق توجیه می کنند. انسان به طور ذاتی شدیداً نیاز دارد که او را ارزشمند بدانند و ارزشمند باشد. بنابراین راز جذبه این است: "کاری کنید که دیگران احساس مهم بودن کنند."

بنابراین هرچه افراد بیشتر در حضور شما احساس مهم بودن کنند بیشتر به جذاب بودن شما پی میبرند.

5 راه برای جذاب بودن

1. پذیرش: بزرگ ترین هدیه ای که می توانیم به افراد بدهیم توجه مثبت و بی قید و شرط است یعنی آن ها را به طور کامل بپذیریم. هرگز از آن ها انتقاد و عیب جویی نکنیم و همه چیز شان را کاملاً قبول کنیم. این نقطه شروع جذاب بودن است. حال چگونه پذیرش تمام و کمال خود را بیان کنیم؟

وقتی به افرادی که ما را نگاه می کنند لبخند بزنیم اعتماد به نفس آن ها خود به خود افزایش می یابد و احساس می کنند افراد مهم و ارزشمندی هستند و شخصی که این احساس را به آن ها القا می کند دوست دارند و آن را فرد با جذبه ای می یابند.

2. تقدیر: هر گاه از ديگران به خاطر كاري كه انجام داده اند تقدير كنيم اعتماد به نفس شان بالا مي رود و احساس مي كنند ارزشمند تر و مهم تر هستند. احساس قابليت و توانايي بيشتري مي كنند. تصور آن ها از خود بهتر شده و عزت نفس شان افزايش مي يابد. همه انسان ها در طول زندگي نياز شديد به تأييد رفتار ها و موفقيت ها ي شان دارند. تأييد هر ميزاني كه باشد انسان را خيلي راضي نمي كند. اين نياز مانند نياز به غذا و استراحت مداوم است. افرادي كه پيوسته به دنبال فرصت ها يي براي تأييد ديگران هستند به هر جايي كه پا مي گذارند مورد استقبال قرار مي گيرند.

3. تاييد: هر گاه افراد را به خاطر كاري كه انجام داده اند تاييد كنيم اعتماد به نفس شان افزايش مي يابد و شما را فردي دوست داشتني و جذاب مي يابند.

4. تحسين: وقتي فردي را تحسين كنيم آن ها نا خود آگاه احساس بهتري درباره ي خود پيدا مي كنند.

آن ها احساس مي كنند فرد مورد تاييد و مقبولى هستند در نتيجه آن ها خود و شما را بيشتتر دوست خواهند داشت. هميشه در فرد دنبال چيزي بگريد كه از آن تعريف كنيد و هر بار كه چيزي پيدا كنيد اين فرد شما را بيشتتر دوست داشته و شما را فرد با جذبه اي مي داند.

5. توجه: اين خصوصيت مهم ترين خصيصة است. وقتي به افراد كاملا توجه داريد آن ها احساس مي كنند ارزشمند و مهم هستند و شما را بيشتتر دوست دارند.

اين پنج خصيصة قدرتمند ترين راه كار هايي هستند كه تا كنون براي ايجاد اعتماد به نفس كشف شده اند. هنگامي كه با تمرين بر آن ها تسلط يابيد به يي از جذاب ترين و با نفوذ ترين افراد در محيط اجتماعي و حرفه اي خود تبديل مي شويد.

مثال: تصور کنید دوستی داشتید که سال ها او را ندیده اید و یک روز ناگهانی او را در خیابان می بینید. شما چقدر غافلگیر و خوشحال می شوید. در برخورد با اشخاصی که برای تان مهم هستند و دوستشان دارید هم چنان رفتار کنید که گویی آن ها را پس از سال ها پیدا کرده اید.



در بین راه به اخبار گوش
ندهید، اخبار بد و ناگوار در
ذهن و روان ما تاثیر
بدی می گذارد. به احساس
خود در اول صبح خوراک
خوب بدهید، به نوارهای شاد
و فایل های صوتی آموزنده
گوش کنید.
گروه موفقیت شاهرخي

www.sajadshahrokhi.org

جادوی گوش کردن

یکی از مهم ترین ویژگی های یک رهبر توانایی او در جمع آوری اطلاعات از طریق پرسیدن و گوش کردن دقیق به گفته های افراد است. دانیل گو لمن ، نویسنده هوش عاطفی به این نتیجه رسید که توانایی انسان ها در برقراری ارتباط عاطفی با افراد (EQ) شاید خیلی بیشتر از IQ در موفقیت آن ها حیاتی است. او مهم ترین ویژگی EQ را تحت عنوان "حس همدردی" یا توانایی درک و هم احساسی با سخن افراد و منظور واقعی آن ها بیان می کند. خوشبختانه این هوش می تواند تنها از طریق یک شنونده خوب بودن کسب شود.

در اینجا 4 راه حل کلیدی برای گوش کردن واقعی ارائه می شود که اگر بر آن ها مسلط شوید نسبت جذبه شما به سرعت افزایش می یابد:

1. با دقت گوش کردن : یعنی بدون اینکه حرف دیگری را قطع کنید با دقت و با سکوت کامل گوش کنید چنان که گویی هیچ چیز در دنیا در آن لحظه برای شما مهم تر از حرف های نیست که آن شخص می گوید. وقتی شما به سخنان فرد دیگری مشتاقانه گوش دهید این فرد به لحاظ زیست شیمیایی تحت تأثیر قرار می گیرد. مغز او "داروی شادی آور" طبیعی یا اندورفین ترشح می کند که باعث می شود فرد درباره ی خودش احساس خوبی پیدا کند. اعتماد به نفس او بالا رود و خودش را هم بیشتر دوست داشته باشد مهم تر از همه شما را به خاطر این حسن اخلاق که به دقت تمام به حرف های او گوش داده اید بیشتر دوست داشته باشد و اعتماد بیشتری به شما پیدا کند.

2. مکث قبل از پاسخ دادن : به محض اینکه فرد مقابل خواست نفسی تازه کند وسط حرفش نپرید بلکه 3-5 ثانیه مکث کنید. وقتی مکث می کنید سه چیز اتفاق می افتد که هر سه خوب است. اول اینکه وقتی فرد مقابل بخواهد برای سازماندهی مجدد افکارش اندکی مکث کند شما از قطع کردن سخن او اجتناب می کنید. دوم این که با مکث کردن به شخص خواهید گفت که سخنانش مهم است و شما با دقت

به آن توجه می کنید. این امر ارزش فردی گوینده را تقویت کرده و باعث می شود به شما به عنوان شخصی با جذبه و با هوش نگاه کند. سوم این که نه تنها صحبت های شخص بلکه منظور او را در سطح عمیق تر ذهن به واقع شنیده و درک می کنید.

3. پرسش جهت توضیح : هرگز وانمود نکنید که منظور شخص را از آنچه که گفت دقیقاً می دانید بلکه با پرسیدن سوالاتی مانند "منظورت چیست؟" از او بخواهید تا توضیح بیشتری درباره ی صحبتش بدهد. یکی از مهم ترین قوانین ارتباط این است که شخصی که سوال می کند اوضاع را کنترل می کند. چون شخصی که به سوالات پاسخ می دهد 100% از تمرکزش روی چیزی است که می گوید.

4. همان سخن را به شخص بازگردانید، آن را با واژه های خود بازگو کنید

این راه حل آزمایش نهایی برای گوش کردن واقعی است گواهی بر اینکه واقعاً گوش می کنید نه اینکه خود را به گوش کردن تظاهر که امروزه بسیار متداول است مشغول کنید.

مثلاً هر گاه فرد صحبت ش را تمام کرد مکث کنید و همان سخنان شخص را بازگو کنید مثلاً بگویید:

" پس این کار را کردید و بعد این اتفاق افتاد " با این کار فرد مقابل متوجه می شود که شما به صحبت های او با دقت گوش کرده اید.

برای دریافت آخرین مقاله ها و کتاب های الکترونیکی رایگان

به وب سایت مراجعه نمایید.



<http://www.sajadshahrokhi.org/>

فروشگاه اینترنتی محصولات ما

فروشگاه اینترنتی گروه موفقیت شاهرخی
eShop
www.shop-sajadshahrokhi.org

قدرت توجه

جذبه مستلزم توجه صد در صد است به خصوص موقع گوش کردن. به خاطر آوردن آنچه کسی می گوید تنها قسمتی از هنر گوش کردن است. روابط خوب چه اجتماعی و چه حرفه ای ، بر اساس ویژگی های زیادی پایه ریزی می شود ، اما هیچ چیز مهم تر از این نیست که از نظر دیگران یک شنونده همدل تلقی شوید. هرچه شنونده بهتری باشید در روابط خود ارزشمند تر خواهید بود.

مانند افرادی که شنونده های بزرگی هستند علامت دهید که گوش می دهید که به این علامت ها " تایید و اطمینان خاطر " می گوییم. شنونده های دقیق از این علامت ها استفاده می کنند تا حضور افراد دیگر را تایید کرده و به آن ها اطمینان خاطر دهند که به صحبت ها ایشان کاملاً گوش می دهید. شنونده های دقیق این علامت ها را به موقع بروز می دهند که باعث می شود افراد احساس کنند خاص و مهم هستند. در فصل بعد علامت هایی را که نشان می دهد فرد مقابل به صحبت های شما گوش می دهد می گوییم.

علامت های تایید و اطمینان خاطر

1. علامت اول : تماس چشمی

اولین و مهم ترین علامت تماس چشمی است. اگر کسی به شما نگاه نکند به حرف های شما گوش نمی دهد. برای اینکه با جذبه به نظر برسید باید هنگام گوش کردن تماس چشمی بسیار خوبی برقرار کنید و تماس چشمی مستقیم داشته باشید ، این روش اساسی به افراد نشان خواهد داد که به آن ها گوش می دهید. هرچه بیشتر تماس چشمی داشته باشید به نظر می رسد بیشتر درگیر صحبت های فرد مقابل هستید.

2. علامت دوم : حرکت دادن چشم

برای تماس چشمی برتر در هنگام گوش کردن به مهارت دیگری نیاز دارید تا به طبیعی بودن آن بیا فزایید. همچنین کمک می کند تا احتمال به وجود آمدن ترس ناشی از تماس چشمی عمیق از بین برود. چون زل زدن بیش از حد باعث ایجاد ترس در فرد مقابل می شود. این مهارت حرکت چشم نام دارد. حرکت چشم یعنی وقتی به حرف کسی گوش می دهید جهت نگاه خود را از یک چشم فرد به چشم دیگرش تغییر دهید. اگر می خواهید مردم متوجه شوند که گوش می کنید باید چشم هایتان را تکان دهید. هرچه قدر فعالیت چشم بیشتر باشد به نظر خواهد رسید که بیشتر درگیر شده اید و هرچه فعالیت چشمی کمتر باشد به همان نسبت درگیری کمتر است.

3. علامت سوم : کج کردن سر

اگر موقع گوش دادن به حرف کسی سرتان را کمی به یک طرف کج کنید باعث می شود که نگاهتان عمیق و جستجو گرانه به نظر برسد. به نحوی که انگار با توجه عمیق تری به گوینده نگاه می کنید. اگر هنگام گوش دادن به صحبتی که از نظر گوینده مهم است این تکنیک را به کار ببرید خیلی دقیق و با توجه به نظر می رسید و او این حرکت کوچک را حمل بر جذابیت بی اندازه شما می داند.

یک قانون دیگر: هنگام گوش کردن سرتان را کج بگیرید و هنگام صحبت کردن سرتان را صاف بگیرید

4. علامت چهارم : تکان دادن سر

تکان دادن سر یکی دیگر از تکنیک های مؤثر هنگام گوش دادن به صحبت های دیگران و با جذب نمودن در نظر آن ها است. بعضی افراد به طور غیر ارادی تمایل دارند سرشان را تکان بدهند. بعضی افراد هم سرشان را اصلا تکان نمی دهند. اگر به عکس العمل های افراد هنگام گوش دادن به صحبت کسی نگاه کنید خواهید دید که تکان های سر چه قدر می توانند با ارزش باشند. در صورت نبود این تکان های سر، جذابیت و انرژی شنونده به طور چشمگیری کاهش می یابد. تکان های سر شاخص های مؤثری

هستند برای اینکه نشان دهند چقدر عمیق گوش می کنید , به چه چیزی فکر می کنید و چه احساسی دارید.



در واقع تکان های سر 3 نوع مختلف هستند:

الف) آهسته ب) سریع ج) خیلی سریع

نوع اول: تکان دادن سر به صورت آهسته به این معنا است که من دارم صحبت های شما را دنبال می کنم و درباره ی آن فکر می کنم. تکان دادن آرام سر لزوما به این معنا نیست که من با تو موافقم.

نوع دوم : تکان دادن سر کمی سریع تر نشان دهنده ی این است که شما با نظر طرف مقابل موافق هستید.

نوع سوم : تکان دادن خیلی سریع تر به این معنا است که شما با نظر طرف مقابل موافق ید و از چیزی که شنیده اید به هیجان آمده اید.

علامت پنجم : زبان کل بدن

وقتی می نشینید ، نحوه قرار گیری بدن و طرز نشستن میزان علاقه شما را به شخصی که صحبت می کند و آنچه که می گوید نشان می دهد. وقتی به طرف شخص مقابل متمایل می شوید مثل این است که با بدنتان می گویید : "از نظر من فرد با جذبه ای هستی ." سعی کنید کل بدن خود را به سمت فرد مقابل متمایل کنید. اگر پا های تان را روی هم می گذارید پا و زانوی بالایی خود را به طرف فرد مقابل بگیرید. وقتی می ایستید باید فاصله ای بین خود و فرد مقابل ایجاد کنید.

دایره های ارتباط 3 نوع هستند:

الف) دایره اول تقریبا 2 قدم از شما تا شخص دیگر فاصله دارد. این دایره فضای خصوصی یا صمیمی است. اگر به عنوان یک آشنای تجاری یا اجتماعی به این فضا تجاوز کنید مسلما فرد مقابل را ناراحت خواهید کرد.

ب) دایره دوم 2-6 قدم است و فضای مناسب برای آشنایی اجتماعی یا تجاری است. اگر می خواهید با جذبه باشید مطمئن باشید که در این فاصله نه نزدیک تر و نه دور تر می ایستید.

ج) 8-10 قدم است. این دایره فاصله محفوظ یا ایمن است که بین شما و افراد غریبه استفاده می شود پس اگر می نشینید طوری به طرف فرد متمایل شوید که انگار هر کلمه او شما را جذب می کند. وقتی می ایستید مطمئن باشید که فاصله امن و راحتی بین خود و طرف مقابل ایجاد کرده اید. مستقیم به فرد نگاه کنید و خور را اندکی به جلو متمایل کنید. این حرکت برای فرد مقابل نا محسوس است اما احساس خواهد کرد که شما به آنچه او می گوید کاملا توجه دارید.

بعضی افراد هنگام صحبت کردن چنان به فرد مقابل نزدیک می شوند که آن شخص به معنای واقعی کلمه به عقب خم شده و سعی می کند از آن ها فاصله بگیرد. این افراد تلاش زیادی می کنند اما سر انجام مثل یک فرد متجاوز و بی توجه کنار گذاشته می شوند.

6. علامت ششم : جنبه های منفی زبان

تنها زبان بدن مثبت است که نسبت جذبه را به طرز چشم گیری افزایش می دهد. بعضی از موقعیت های قرار گیری بدن تأثیر منفی روی افراد می گذارند. افرادی که شنونده های ضعیفی هستند این تأثیرات منفی را ایجاد می کنند. شنونده های ضعیف مثلاً هنگام صحبت کردن سرشان را به طرف شخص می گیرند اما بدنشان از گوینده فاصله دارد و به طرف دیگری متمایل است. این نشان می دهد که شما به آنچه شخص می گوید واقعاً توجه ندارید. این افراد هنگام نشستن پا های شان را روی هم می گذارند به نحوی که پا و زانوی بالایی را از گوینده دور می کنند در نتیجه به نظر می رسد که خود را از پیام گوینده جدا می کنند.

پیغام منفی دیگری که فرصت جذاب بودن را از شما می گیرد زمانی است که شما چنان روی صندلی خود افتاده اید که انگار می خواهید از پشت صندلی بیرون بزنید و از گوینده فرار کنید. یکی از بهترین راه های مقابله با این گرایش منفی این است که صاف بنشینید و نگذارید کمر تان با پشت صندلی تماس پیدا کند. در گفت و گوی رو در رو زبان بدن 55% از پیغامی را که می فرستید انتقال می دهد، تن صدا 38% پیغام را انتقال می دهد و خود کلمات فقط 7% از پیغام را انتقال می دهند. به همین علت همواره باید مراقب آنچه که از طریق زبان بدن خود می گوئید باشید.

7. علامت هفتم : اصوات تاییدی

شنونده های خوب و فعال همیشه اصوات کوتاهی مثل : "آها، اوهوم و " ایجاد می کنند که به این صدا ها اصوات تاییدی می گویند. این اصوات شاخص های روشنی برای نشان دادن توجه دقیق و عمیق هستند. این صدا ها نسبت جذبه شما را افزایش می دهد.

با دوستان خود جذاب بودن را تمرین کنید.

اگر قصد دارید در هر مهارتی به ویژه مهارت جذبه چیره دست شوید باید بخواهید کمی اشتباه کرده و گاهی کمی احساس کنید کمی ناشی هستید. قانون این است : هر کاری که ارزش داشته باشد خوب انجام شود , می ارزد که ابتدا به طور ضعیفی انجام شود.

قدرت گوش کردن صبورانه

قبل از اینکه دست از گوش کردن بکشید و شروع به صحبت کنید همیشه قدری تأمل کنید و ببینید وضعیت فردی که صحبت می کند چگونه است. مهم نیست که چقدر ایده یا فکر به ذهن تان می رسد مهم این است که اگر فرد مقابل مضطرب , عصبانی یا ناراحت است هنوز وقت گوش کردن است . صبور باشید . فرصت دهید که عصبانیت آن ها فروکش کند. وقتی آماده شوند نظر شما را می پرسند و اگر دنبال پاسخ باشند , سؤال می کنند. گاهی اوقات احساسات فرد و منطق شنونده مثل روغن و آب هستند , به سختی با هم مخلوط می شوند. هنگامی که با دقت گوش می کنید و گوینده خیلی احساساتی به نظر می رسد , پیش از آنکه چیزی بگویید با صبر بیشتری به صحبت های او گوش دهید. قبل از آن که وسط حرفش بپرید و پیشنهادی بدهید , اجازه دهید فرد صحبت کند و تمام عصبانیت و هیجان ش را بیرون بریزد. مهم تر اینکه برای نصیحت کردن مراقب باشید , مگر اینکه کسی از شما بخواهد. از شما به خاطر گوش کردن دلسوزانه بیشتر تقدیر خواهد شد.

سریع لبخند بزنیید و سریع بخندید.

لبخند زدن و خندیدن شاخص های مهمی هستند که نشان می دهند چه قدر از بودن در کنار کسی لذت می برید. زمانی که موقعیت و موضوع مناسب است همیشه برای لبخند زدن و خندیدن شتاب کنید. منظور این نیست که به هر چیزی که گفته می شود لبخند بزنیید زیرا به حد افراط رساندن آن ممکن است این سوء ظن را ایجاد کند که تصنعی می خندید. لبخند هایی که واقعی به نظر می رسند ناگهان قطع نمی شوند. لبخند های واقعی باید چند لحظه طول بکشند. لبخندی که ادامه پیدا نکند واقعاً لبخند نیست. بنابر این اگر گفت و گو و گوینده جدی است شما هم جدی باشید و اگر صحبت درباره چیزهای نه چندان جدی و سرگرم کننده بود خود را ترغیب به لبخند زدن کنید.

سریع تحسین کنید.

همه ما از تأیید شدن لذت می بریم به خصوص اگر کاری انجام داده ایم که فکر می کنیم ارزشش را دارد. وقتی افراد درباره چیزهایی صحبت می کنند که به نظر می رسد مایه افتخار آن ها ست با استفاده از یک راه ساده می توانید بر شدت لذت شان بیا فزایید. این که سریعاً هر صفت شایسته او را تحسین کنید مطمئن باشید که آن ها تحسین را نشانه دیگری از جذبه شما تلقی خواهند کرد. تأیید و تحسین برای همه ما اهمیت حیاتی دارد. اکثر ما بدون تأیید و تحسین خیلی کمتر از حد توان خود کارایی داریم. هرچه صادقانه تر رفتار افراد را تحسین کنید، آن ها خود را بیشتر دوست داشته و برای خود احترام بیشتری قائلند و نسبت به شما احساس بهتری خواهند داشت.

برای اینکه در تحسین دیگران مؤثر تر عمل کنید , باید از این رهنمود ها پیروی کنید:

اول: تحسین باید خاص یا جزئی باشد. هرچه قدر تحسین خاص تر باشد تأثیر بیشتری بر احساسات افراد دارد و انگیزه بیشتری به فرد می دهد تا در آینده در آن حوزه بهتر عمل کند.

دوم: بلافاصله تحسین کنید . هرچه سریع تر افراد را بعد از انجام کار قابل تمجیدی تحسین کنید, آن ها احساس بهتری داشته و آن رفتار را بیشتر تکرار می کنند.

سوم : هم موفقیت های بزرگ و هم کوچک را تحسین کنید.

تحسین باعث می شود که افراد احساس شگفت انگیزی درباره خود پیدا کنند و یکی از عوامل کلیدی جاذبه است.

آنچه می گوئید و نحوه گفتن آن

اولین قدم برای اینکه فرد با جاذبه ای شوید این است که شنونده ی بزرگی شوید. به هر حال نوبت به شما می رسد که صحبت کنید , آنچه می گوئید و نحوه گفتن آن اجزای اصلی توانایی شما برای جذب کردن و ترغیب دیگران است.

مهارت های ضروری صحبت کردن

1. تماس چشمی :

قوانینی که برای تماس چشمی هنگام صحبت کردن به کار می روند با قوانینی که هنگام گوش کردن استفاده می شوند فرق دارند. وقتی در یک گفت و گو شما با یک نفر صحبت می کنید نگذارید تماس چشمی تمام مدت فشار زیادی ایجاد کند. با تماس چشمی زیاد فرد مقابل را شدیداً تحت فشار قرار می دهید. به جای اینکه با جاذبه باشید خیلی جدی به نظر می رسید. وقتی در یک گروه صحبت می کنید باید نگاه خود را به نرمی از شخصی به شخص دیگر به نوبت تغییر دهید. پس هنگام صحبت کردن به

چشم های فرد مقابل بیش از 75 تا 85 % نگاه نکنید در غیر این صورت این احتمال وجود دارد که فرد سلطه گری تلقی شوید.

2. نگاه کردن به طرفین صورت :

وقتی صحبت می کنید به طرفین صورت شنونده نگاه کنید. این تکنیک نگاه موقت به یک طرف یا طرف دیگر صورت شنونده است به نحوی که توجه خود را لحظه ای از چشم های فرد به یک طرف صورت او تغییر می دهید. نگاه کردن به طرفین صورت باید موقتا و به طور متناوب باشد. هرگز به بالای سر یا پایین سر شنونده نگاه نکنید چون با این کار او احساس می کند چیزی یا کسی حواس شما را پرت کرده است. نگاه کردن به طرفین صورت به این معنا نیست که می توانید به اشیا یا افراد دیگر نگاه کنید بلکه شنونده را از نگاه های جدی شما نجات می دهد. دقت کنید که نگاه ها به طرفین کوتاه باشد هرگز بیشتر از 2-3 ثانیه طول نکشد در غیر این صورت شما از نظر او حواس پرت هستید.

3. هنر آهسته صحبت کردن :

بسیاری از افراد به علت هیجان زدگی یا اضطراب خیلی تند حرف می زنند و خیلی کم گوش می کنند. افرادی که خیلی تند صحبت می کنند می توانند اشخاص ناراحت کننده و آزار دهنده ای باشند. همه ما افرادی را می شناسیم که تند صحبت می کنند و گوش دادن به حرف آن ها مشکل است. ایراد تند صحبت کردن این است که همیشه تاثیرات منفی ایجاد می کند و تقریبا هیچ تاثیر مثبتی ندارد. فردی که تند صحبت می کند فرصتی برای فکر کردن به شما نمی دهد. تند صحبت کردن باعث می شود که گوینده بی ملاحظه و خود محور به نظر برسد که این بر میزان صادق بودن و رو راست بودن او تاثیر می گذارد. به نظر می رسد این افراد فقط به چیزی که خود باید بگویند علاقه دارند. تند صحبت کردن روشی است که مطمئنا هر فرصتی را برای جذب کردن از بین می برد. برای بهتر صحبت کردن از تکنیک کم کردن سرعت استفاده کنید.

راه حل تند صحبت کردن چیست؟ برای این منظور می توانید از دو تکنیک استفاده کنید. اولی کم کردن سرعت است و دومی نحوه استفاده از سکوت در گفت و گو است. اگر بار ها به شما گفته اند که خیلی سریع صحبت می کنید می توانید با استفاده از دستگاه کنترل درونی که به آن منطقه های آسایش گفته می شود تند صحبت کردن خود را کنترل کنید. همان طور که در بیرون خود منطقه های آسایشی داریم در درون هم دارای منطقه های آسایشی هستیم. وقتی کاری نا آشنا یا غیر عادی انجام می دهید اغلب احساس ناراحتی خواهید کرد. تقریباً میل شدیدی به انجام روش قدیمی خواهید داشت حتی اگر روش قدیمی به خوبی روش جدید عمل نکند.

به خاطر داشته باشید که در مراحل اولیه یادگیری آهسته صحبت کردن ، احساس ناراحتی خواهید کرد و این احساس طبیعی است زیرا در غیر این صورت ممکن است هنوز با همان سرعت زیاد و قدیمی خود صحبت کنید.

4. تاثیر سکوت

مکث کردن بین صحبت به فرد فرصت می دهد فکر کند و بر مفهوم کنترل داشته باشد و به شنونده هم فرصت می دهد با آنچه گفته می شود ارتباط بر قرار کند. اگر هنگام انتقال پیام خود به مدت یک یا دو ثانیه در وقفه های گوناگون مکث کنید به راحتی می توانید یک گوینده خوب باشید. در طول این سکوت ها است که شنونده ها فرصت دارند که درباره ی چیز هایی که می گوئید فکر کنند. آن ها چیزی را که درباره ی آن صحبت می کنید ، در ذهن خود مجسم می کنند. آن ها فرصت دارند که منظور شما را سبک و سنگین کنند ، با احساسات شما ارتباط بر قرار کرده و به آن ها پاسخ دهند. علاوه بر این مکث ها به شنونده ها اجازه می دهند که گفت و گویی درونی با شما داشته باشند. در واقع آن ها افکار درونی خود را در سرشان می پرورانند. تمرین کنید که در پایان هر نظر و ایده یا درست بعد از گفتن یک نکته کلیدی مکث کنید. این تکنیک به شنونده کمک می کند که بداند در کجا یک ایده تمام شده و ایده دیگری شروع می شود.

به خاطر داشته باشید که حتما بعد از گفتن نکته مهم ، پیچیده یا غیر عادی مکث کنید. به شنونده اجازه دهید آنچه را که گفته اید هضم کند و در آن حال به خود فرصت فکر کردن و نفس کشیدن دهید. یک نکته مهمی که وجود دارد این است که با سکوت کردن امکان ندارد دچار اشتباه شوید.

5. پر کننده های زیاد از حد جذبه را از بین می برند :

اصوات پر کننده صدا هایی مثل " آ، اوم، آه و ... " هستند که بین صحبت ها به کار می رود. پر کننده ها راهی برای ایجاد وقفه هستند و به سخنران فرصت می دهد کمی فکر کند. زمانی که به دنبال افکار و کلمات درست می گردیم سعی می کنیم از این پر کننده ها برای حفظ توجه شنونده استفاده کنیم. شنیدن این اصوات در یک گفت و گو می تواند به شدت آزار دهنده باشد. پر کننده ها جذبه شکن هستند. بهترین راه برای حذف پر کننده ها این است که شیوه ی صحبت کردن خود را آهسته کرده و به طور حساب شده از سکوت های بیشتری استفاده کنید. اگر هنگام گفت و گو از سکوت بیشتری استفاده کنید پر کننده ها از بین می روند.



6. افراد را با صدای خود جذب کنید .

درجه ی صدا تاثیر عمیقی بر حالت و قابلیت پذیرش فردی دارد که با او صحبت می کنید. تن صدا به تنهایی مسئول انتقال 38% پیغام شماست. مثلاً شما ترجیح می دهید با کسی صحبت کنید که صدای بلند و جیغی دارد که گوش تان را کر می کند یا با کسی که شما را چنان با صدای گرم و پرتنین خود جذب می کند که احساس راحتی می کنید. مسلماً با کسی که صدای گرم و گیرایی دارد. در ضمن صداهای یکنواخت و خسته کننده که به آن ها صداهای یکنواخت و ملال آور می گوییم قطعاً توجه و قابلیت پذیرش شنونده را کاهش می دهد. اگر می خواهید هنگام صحبت کردن صمیمی ، دوستانه ، با محبت ، خودمانی یا خون گرم به نظر برسید ، درجه صدای خود را هنگام استفاده از صداهای بم تر ، پایین نگه دارید. همچنین به خودتان یاد آوری کنید که سرعت تان را کم کنید. وقتی خیلی تند صحبت می کنید نمی توانید خیلی صمیمی ، دوستانه و با محبت به نظر برسید. از طرف دیگر اگر صدای تان یکنواخت است برای این که مهیج و پر انرژی به نظر برسید سرعت صحبت خود را افزایش دهید. از درجات بالاتر صدای خود اما نه خیلی بلند استفاده کنید. سرعت و تن صدای خود را بر اساس آنچه که می خواهید بگویید انتخاب کنید و تغییر دهید صدا های بم تر نشان دهنده ی بزرگی و نیرومندی و صداهای زیر تر نشان دهنده ی کوچکی و ضعیف بودن است. افراد قدرتمند عمداً آهسته تر و با تن های پایین تر صحبت می کنند.

7. خوش صحبت و با جذبه باشید .

نسبت جذبه شما کاملاً توسط شیوه نگاه کردن ، گوش کردن و صحبت کردن شما با افراد دیگر تعیین می شود. اما خصوصیت دیگری هم وجود دارد که افراد با جذبه از آن برخوردارند. آن ها افراد خوش صحبت بی نظیری هستند. یک شنونده دقیق و صبور عاملی اساسی برای جذب کردن است. استفاده از صدای گوش نواز و آرام صحبت کردن نیز نسبت جذبه شما را بالا می برد. کلید دیگر با جذبه بودن این است که نسبت به آن چه که دیگران نمی خواهند درباره آن صحبت کنند ، با احساس باشید.

8. گفت و گو را هدایت کنید :

هدف از هدایت گفت و گو تسلط بر گفت و گو نیست (که در تضاد با جاذبه است) بلکه هدف این است که اطمینان دهید گفت و گو با حمایت شما در جهت خواسته های فرد مقابل ادامه می یابد، به نحوی که علاقه و توجه او دائما جلب شود. همه ما از صحبت درباره ی موضوعی که مورد علاقه مان است لذت می بریم به خصوص زمانی که به نظر می رسد شنونده هم از آن لذت می برد. وقتی افراد درباره موضوعی که برایشان اهمیت دارد صحبت می کنند دوست دارند درباره ی خودشان به شنونده هایی که با آن ها همدردی می کنند، چیزهای زیادی بگویند. وقتی شنونده هستید باید خوب گوش کنید تا بتوانید راه های گوناگونی را در جهت هدایت گفت و گو بیابید. شما باید به دنبال راهی برای حفظ گفت و گو باشید به نحوی که دیگران را ترغیب کنید تا هر اندازه که دوست دارند بر گفت و گو تسلط یابند.

پایان خلاصه کتاب



لیست کتاب های رایگان دیگر ما در سایت برای دانلود قرار گرفته است.

- ✓ مقاله الکترونیکی چکار کنیم تا اراده خود را پولادین نماییم.
- ✓ مقاله الکترونیکی زندگی نامه نیک وی آچیچ (معلول و سخنران انگیزشی استرالیایی)
- ✓ کتاب 13 کاری که افراد باروحیه قوی انجام نمی دهند.
- ✓ کتاب اهدافی که به کمک تجسم خلاق کلاسیک راحتی میتوان به آن رسید.
- ✓ مقاله ضمیر ناخودآگاه چیست؟ (به زبان خودمانی).
- ✓ مقاله 16 قانون برای افزایش قانون جذب در زندگی شما.
- ✓ مقاله (از بامبو برای موفق شدن در زندگی درس بگیریم).
- ✓ مقاله با یازده روش قانون جذب را در زندگی خویش فعال تر کنیم.
- ✓ مقاله 16 روش عالی برای افزایش موفقیت زبان بدن شما.
- ✓ کتاب 120 قانون جهانی موفقیت از زبان برایان تریسی.
- ✓ مقاله الکترونیکی رایگان چهل نکته طلایی برای موفق شدن تمام زمینه ها از زبان برایان تریسی.
- ✓ مقاله الکترونیکی 10 نوع فرد خطرناکی که برای موفقیت از زندگی خود 100 درصد حذف کنیم.
- ✓ مقاله الکترونیکی 24 نکته کاربردی برای تقویت اعتماد به نفس عالی.
- ✓ مقاله 120 ایده کاربردی و تمرین عالی برای تقویت مغز.
- ✓ کتاب مصور دوپینگ تصویری موفقیت به زبان بی زبانی.
- ✓ مقاله 8 تمرین فوق العاده برای رسیدن به رویاها و آرزوهایتان.
- ✓ کتاب شکرگزاری اثر راندا برن.
- ✓ مقاله 19 ویژگی همسر رویایی برای زندگی رویایی.
- ✓ مقاله 28 نکته طلایی برای موفقیت با کنترل افکار درونی خود.
- ✓ مقاله 10 عادت بسیار مهم و حیاتی برای ثروتمند شدن.
- ✓ خلاصه کتاب ایین سخنوری (دیل کارنگی).
- ✓ دانلود کتاب اعتماد به نفس جادویی در یک هفته.

✓ کتاب الکترونیکی تکنیک های موفقیت www.takbook.com

✓ کتاب الکترونیکی شستشوی مغزی مثبت با عبارات تاکیدی تصویری.

✓ آموزش ریلکسیشن و خود هیپنوتیزم خفیف

✓ خلاصه کتاب هفت قانون معنوی موفقیت دیباگ چوپرا به همراه متن مصاحبه او با

انتونی رابینز

✓ کتاب الکترونیکی از استرس تا موفقیت در 31 روز

✓ مقاله الکترونیکی چگونه جفت روحی خود را جذب کنیم

✓ مقاله الکترونیکی 15 روش ارتباط بهتر با خداوند و افزایش هوش معنوی شما

✓ خلاصه کتاب فروش موفق رابرت هلر



هدیه هفتگی گروه موفقیت شاهرخی

هر هفته دو کتاب اختصاصی در وب سایت ما منتشر می
شود .

<http://www.sajadshahrokhi.org/>

فروشگاه اینترنتی محصولات ما

