



کتاب شبکه | ۲۱

موفقیت | ۳

شبکه

# جذائیت یک عادت است

چند گام تا محبوبیت



[www.shabakeh-mag.com](http://www.shabakeh-mag.com)

## مقدمه | ۳

در کمتر از یک دقیقه بیشترین تاثیر را در ملاقات اول خود داشته باشید! | ۴

۱۰ ویژگی که ما را به آدم‌های غیرجذاب تبدیل می‌کند | ۱۰

۱۵ راز زبان بدن افراد موفق | ۱۹

۸ نشانه شخصیت قدرتمند شما که دیگران را می‌ترساند | ۲۸

آدم‌ها با این ۷ چیز شخصیت شما را قضاوت می‌کنند! | ۳۴

ثروتمندان درباره خودشان چه فکری می‌کنند؟ | ۴۰

چگونه باهوش‌ها با افرادی که دوست‌شان ندارند، کنار می‌آیند؟ | ۴۳



افراد جذاب عادت‌ها و ویژگی‌هایی دارند که باعث متمایز شدن از دیگران می‌شوند. این افراد به طور ذاتی جذاب نیستند بلکه یاد گرفتند چگونه رفتار کنند. تا در نظر دیگران جذاب بیایند. ما در این کتاب به برخی از این عادت‌ها و ویژگی‌های افراد جذاب اشاره کردیم.

۵ گام تا محبوب شدن!

## در کمتر از یک دقیقه بیشترین تاثیر را در اولین ملاقات خود داشته باشید!



برای همه ما مهم است که بدانیم دیگران در مورد ما چه فکری می‌کنند، بخصوص در اولین ملاقات با دیگران دوست داریم به گونه‌ای رفتار کنیم که به دل آن‌ها بنشینیم و حس خوبی در آن‌ها ایجاد کنیم. زبان بدن و کلمات ما در ثانیه‌های اول ملاقات، می‌توانند روی نظر دیگران تاثیر بگذارند. حال ببینیم که چگونه می‌توانیم در کمترین زمان بیشترین تاثیر را روی فرد مقابلمان بگذاریم.

در ثانیه‌های اول ملاقات، افراد در مورد شخصیت شما قضاوت می‌کنند و تصمیم‌گیری‌ها و ارزیابی‌های اولیه را انجام می‌دهند، این که آیا ما را استخدام کنند؟ یا قرار ملاقات دیگری با ما بگذارند یا این که دوست شوند؟

با توجه به این که از نظر فنی امکان تغییر نظر طرف مقابل پس از اولین ملاقات که نتیجه چندان مطلوبی هم نداشته، وجود دارد؛ اما کار ساده‌ای نیست. بنابراین لازم است در اولین برخورد بهترین چهره خود را نشان دهید.



برای این که به شما در این خصوص کمک کنیم، نگاهی به

کتاب نیکولاس بوثمن (Nicholas Boothman) تحت عنوان "چگونه در ۹۰ ثانیه یا کمتر دیگران را متقاعد کنیم که دوستان داشته باشند" می‌اندازیم. این کتاب روی استراتژی مهمی تاکید دارد تا بتوانیم هنگام احوال‌پرسی با دیگران، یک ارتباط مطمئن با آنان برقرار کنیم. بهترین بخش ماجرا این است که کل فرآیند فقط ۴ ثانیه طول می‌کشد. با ما همراه باشید تا به شما بگوییم چگونه می‌توانید ظرف چند ثانیه خود را محبوب و دوست‌داشتنی نشان دهید.

### گام اول: گشاده رو باشید

بوثمن می‌گوید: "گشاده‌رویی باید هم در چهره‌تان نمودار باشد و هم در برخوردتان."

بوثمن در مورد زبان بدن می‌گوید: "باید قلب خود را مستقیماً در معرض دید شخص مقابلتان قرار دهید. قلبتان را با دست‌ها یا بازوهایتان نپوشانید. و اگر کت پوشیده‌اید، قبل از ملاقات حتماً دکمه‌های آن را باز کنید. بسیار مهم است که نظر مثبت دیگران را به خود جلب کنید. بوثمن می‌گوید: "وقتی با طرف مقابلتان احوال‌پرسی می‌کنید باید این حس مثبت را احساس کنید و از آن آگاه باشید."



## گام دوم: ارتباط چشمی برقرار کنید

بوئمن می گوید: " شما باید اولین فردی باشید که ارتباط چشمی را آغاز می کند، و بگذارید چشمهایتان منعکس کننده نگرش و برخورد مثبت شما باشد."

اگر در مورد برقراری ارتباط چشمی، راحت نیستید؛ بوئمن روشی را پیشنهاد می کند که به این کار عادت کنید: وقتی تلویزیون تماشا می کنید، به رنگ چشم افراد بر روی صفحه دقت کنید و نام آن رنگ ها را در ذهن خود بگویید. روز بعد، همین کار را با هر کسی که ملاقات می کنید انجام دهید. یادتان باشد که حتماً برای لحظاتی ارتباط چشمی را قطع کنید. مطالعات اخیر نشان می دهند که اکثر افراد، ارتباط چشمی را که حدود ۳ ثانیه طول می کشند را ترجیح می دهند و هیچ کس ارتباط چشمی که بیشتر از ۹ ثانیه طول بکشد را دوست ندارد.



## گام سوم: لبخند بزنید

بوئمن توصیه می‌کند که اولین نفری باشید که لبخند می‌زنند. با لبخند زدن این پیام را می‌دهید که صادق و صمیمی هستید. تحقیقات نیز نشان می‌دهند که در موقعیت‌های شاد، وقتی در ملاقات با کسی لبخند می‌زنید باعث می‌شود آن فرد شما را به خاطر بسپارد. اما توجه داشته باشید که اگر از این روش در هنگام مصاحبه شغلی استفاده می‌کنید، پس از ملاقات و خوشامد گویی اولیه لبخند خود را محو کنید. محققان در یک مطالعه از دانشجویان خواستند نقش کسانی که مصاحبه‌های شغلی انجام می‌دهند را بازی کنند. آن‌ها دریافتند دانشجویانی که دواطلب موقعیت‌های شغلی همچون خبرنگار روزنامه، مدیر و دستیار تحقیق بودند، احتمال این که بتوانند لبخند به لب شغل فرضی خود را بدست بیاورند؛ کمتر است.

## گام چهارم: سلام کنید

چه بگویید "سلام" یا "درود" یا هر نوع "سلام و علیک" دیگری، باید طوری نشان دهید که از آشنایی با آن فرد خوشحال هستید. سپس دستتان را دراز کنید و محکم دست دهید، چون این کار تاثیر مثبت‌تری ایجاد می‌کند. وقتی طرف مقابلتان نامش را به شما می‌گوید سعی کنید چندین بار آن را تکرار کنید. برای مثال، آقای ۰۰۰، از دیدنتان خوشحالم آقای... اگر همزمان با چندین



نفر ملاقات می‌کنید که امکان دست دادن با همه آنها وجود ندارد. بوئمن می‌گوید می‌توانید دست دادن "بدون دست" را انجام دهید. یعنی همان کارهایی که هنگام دست دادن با یک نفر انجام می‌دهید را تکرار کنید، به این ترتیب که قلبتان را به سمت آنها بگیرید و بگویید سلام و لبخند بزنید؛ اما دستتان را دراز نکنید.

### گام پنجم: به جلو خم شوید

لازم نیست آنقدر به سمت طرف مقابلتان خم شوید که روی او بیفتید. بوئمن پیشنهاد می‌کند "یک شیب نامحسوس و ملایم رو به جلو" داشته باشید تا نشان دهد به صحبت‌های طرف مقابل خود علاقمند هستید.

با عضویت در سایت **شبکه** هر هفته یک کتاب، رایگان دریافت می‌کنید.

[www.shabakeh-mag.com](http://www.shabakeh-mag.com)

[instagram.com/shabakehmagazin](https://www.instagram.com/shabakehmagazin)

را در اینستاگرام دنبال کنید

شبکه



شبکه

[www.shabakeh-mag.com](http://www.shabakeh-mag.com)

## ۱۰ ویژگی که ما را به آدم‌های غیرجذاب تبدیل می‌کند و راه‌هایی از آنها



بسیاری از آدم‌ها تلاش می‌کنند تا مهربان، مراقب و دلسوز باشند. اما برای برخی از مردم همیشه این تلاش‌ها نتیجه نمی‌دهد. رفتارها یا عادت‌های بدی وجود دارند که آدم‌ها را غیرجذاب و آزاردهنده نشان می‌دهند و معمولاً کسی نمی‌خواهد اطراف این گونه آدم‌ها باشد. به تعدادی از این عادت‌های آسیب‌زا در اینجا اشاره می‌شود. ممکن است است آدم‌ها از وجود چنین ویژگی‌هایی در خودشان آگاه نباشند، اما این دلیل نمی‌شود که دیگران آن را

نادیده بگیرند. بنابراین اگر شما هم این عادت‌ها و رفتارها را در خودتان پیدا کردید تلاش کنید آن‌ها را اصلاح کنید. تلاش کردم که در بخش یک برداشت راه راهایی از دست این ویژگی‌ها را نشان دهم. شما هم احتمالا غیرجذاب هستید، اگر...

### ۱. اگر مجذوب خود هستید

بسیاری از مردم این کار را بدون آن که متوجه باشند انجام می‌دهند. تمرکز شما فقط روی خودتان است، فقط درباره خودتان صحبت می‌کنید و توجهی ندارید که دیگران هم در کنار شما ممکن است حرفی برای گفتن داشته باشند. فکر می‌کنید تنها شخص مهم شما هستید. اگر این حرف‌ها در مورد شما صدق می‌کند، حالا زمان تغییر است. هیچ کس نمی‌خواهد با کسی دوست باشد که تنها مراقب خود است.



## ۲. اگر تمرکز شما فقط به بیرون است و درون را نادیده می‌گیرید

زیبایی واقعی از درون، قلب و روان ما می‌آید. زیبایی ظاهر قاعدتا نباید موضوع مهمی باشد. اما آدم‌هایی که رفتارهای غیرجذاب دارند، تصور می‌کنند که زیبایی بیرونی همه چیز است. این آدم‌ها بهتر است در آینه نگاهی عمیق به خود بکنند و آنچه در اعماق آن‌ها نهفته است را ببینند: یک فرد زشت، این تصویری است که آن‌ها از خود دارند و این همان چیزی است که باید آن را تغییر دهند.

## ۳. اگر همیشه در مسابقه و رقابت هستید

آیا شما هم از آن دسته از آدم‌هایی هستید که همیشه از دیگران بهتر هستید، بیشتر و بهتر می‌بینید و بیشتر و بهتر کارها را انجام می‌دهید؟ اگر چنین است، شما از جمله آدم‌های غیرجذاب هستید. ما باید بیشتر مراقب دوستانمان باشیم و اجازه بدهیم که آن‌ها هم زمان‌های خاص خودشان را داشته باشند. اگر آن‌ها از ترس خود بر ارتفاع غلبه کردند و به ارتفاع ده متری رفتند، نگوئید «این که چیزی نیست من سی متری می‌روم». بگوئید «واوو. چه عالی. من به تو افتخار می‌کنم.»

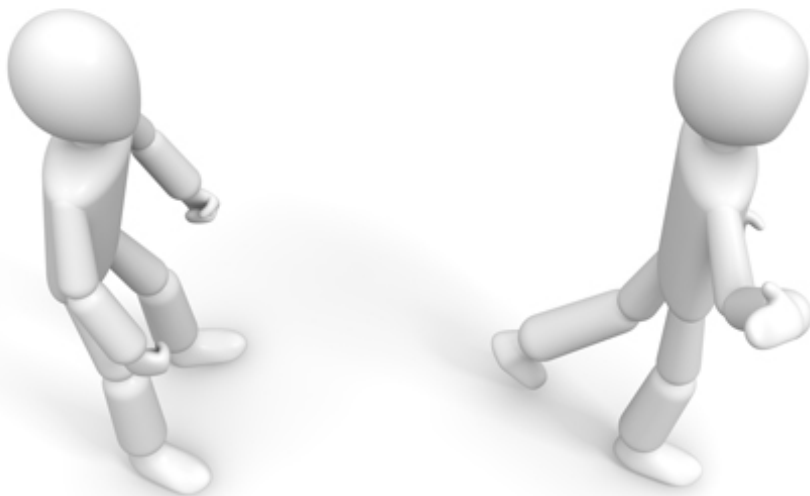
## ۴. اگر دوستان خود را دشمن می‌بینید

افرادی که غیرجذاب به نظر می‌رسند، همیشه با دوستان خود در جنگ و دعوا هستند. به جای این که با هم باشند و از بودن با دوستان لذت ببرند و از آن‌ها مراقبت کنند، دایم به پشت‌سر

خودتان نگاه می کنند و نگران این هستند که از پشت خنجر بخورند. دوستان شما، دشمنان شما نیستند؛ آن‌ها متحدان شما هستند.

### ۵. ارزش خود را از دیگران طلب می کنند

شما قطعاً فرد غیرجذابی هستید اگر به طور مدام از دیگران می‌خواهید که چرا شما را آنچنان که خودتان فکر می‌کنید مهم نمی‌شمارند. به عنوان مثال، دو تا از دوستان بدون شما به جایی می‌روند. این موضوع برای آن‌ها مهم نیست اما برای شما چرا. از این موضوع بگذرید؛ آن‌ها هنوز دوستان شما هستند. زندگی آن‌ها وقتی شما در کنار آن‌ها نیستید متوقف نمی‌شود.



## ۶. اگر همیشه رییس هستید

در یک گروه دوستی، زمین بازی برای همه یکسان است. اگر شما کسی هستید که می‌خواهد همیشه تصمیم‌ها را بگیرد، همیشه رییس باشد یا همه کارهای دیگران را کنترل کند، مطمئناً به روشی غیرجذاب عمل می‌کنید.

## ۷. اگر دبه در می‌آورید

اگر می‌خواهیم دوستی صمیمی باشیم و کسی که دیگران مایل باشند در کنار ما باشند، باید صداقت داشته باشیم. افرادی که در رفتارهای ناپسند مشارکت می‌کنند، اغلب صادق نیستند؛ در مورد همه چیز دروغ می‌گویند و می‌خواهند از همه چیز سردبیاورند و کسی نمی‌داند که واقعا در مورد چیزهای مختلف چه فکری در سر دارند. بله، صداقت بهترین سیاست است.

## ۸. اگر ص هستید

اغلب به شکلی توهین‌آمیز با دوستان‌شان برخورد می‌کنند و آن‌ها را با حرف‌های زمخت و درشت، در جمع خجالت‌زده می‌کنند. دوستان واقعی، افرادی هستند که ما در کنار آن‌ها به آرامش می‌رسیم و اگر زمانی حرفی زدند و یا کاری کردند که خیلی مطابق میل ما نبود، نباید رفتارمان به گونه‌ای باشد که باعث رنجش و شرمندگی آن‌ها بشود؛ چرا که هر کس با دید

خود به دنیا نگاه می‌کند و لزومی ندارد که همه نگاه‌شان با ما یکی باشد.

### ۹. اگر غیر قابل اعتماد هستید

آیا وقتی دوستی از شما کمک می‌خواهد شما در دسترس هستید؟ یا وقتی کسی به شما نیاز دارد همیشه مشغول و گرفتار هستید؟ اگر کسی نمی‌تواند روی شما حساب کند، این یک ویژگی غیرجذاب در رابطه دوستی و یا شغلی است. به طور مشابه، اگر شما همیشه خواهان کمک دیگران هستید بدون آن که به درخواست کمک دیگران جواب بدهید، یکی دیگر از ویژگی‌های غیرجذاب بودن است که کسی در دوستی آن‌ها را نمی‌پسندد.

### ۱۰. اگر همیشه منفی هستید

بدبینی یک ویژگی جذاب نیست. اگر عادت دارید که دایما به همه چیز بدگمان باشید و با عینک بدبینی به همه چیزها و وضعیت‌ها نگاه کنید، سعی کنید نگاهی دوباره به خودتان بکنید. هیچ‌کس مایل نیست با شخصی دوستی کند که به جای نگاهی مثبت و واقع‌نگر، به همه چیز از دریچه تنگ بدبینی نگاه کند.

### یک برداشت: از خودبینی تا خودشکوفایی

از دید بسیاری از روان‌شناسان، بسیاری از صفات و ویژگی‌هایی که

در این مطلب به آن اشاره شده است، ریشه در دوران کودکی دارد. کودک انسانی توان همدلی (Empathy) ندارد و نمی‌تواند خود را به جای دیگران بگذارد و از دریچه چشم آن‌ها به وقایع نگاه کند. از همین رو است که خود را معیار و مرکز همه چیز می‌داند. بین دو تا چهار سالگی، نوعی خودمحوری در کودکان دیده می‌شود که گویی تمام جهان خلق شده است تا در خدمت آنان باشد. اگر از یکی از آن‌ها بپرسید که چرا این همه آب در دریاچه سد کرج جمع شده است، احتمالاً خواهد گفت که تا هر وقت من تشنه شدم از آن بخورم! و یا تقریباً همه کودکان در حدود سه سالگی، خود را بد و غیرخواستنی می‌بینند. شاید دلیل آن ضعفی است که خود را گرفتار آن می‌بینند و برای کوچک‌ترین چیزی باید از دیگران تقاضا کنند. نکته مهم اما، این است که این ویژگی‌ها برای کودکان عادی است. در واقع بخشی از فرآیند رشد آن‌ها به حساب می‌آید. به همین دلیل است که اگر کودکی بین دو تا چهار سالگی این خودمرکزبینی را نداشته باشد، احتمالاً بیمار به حساب می‌آید و یا نسبت به فرآیند رشد تاخیر دارد. و یا اگر کودکی بتواند در سن کم با دیگران همدلی کند، در واقع یا نوعی تظاهر به حساب می‌آید و یا ریشه در رفتاری‌های دیگر روانی دارد.

انسان در مسیر رشد خود باید بتواند این ویژگی‌ها را کنار بگذارد



و به لحاظ روانی و عاطفی به بلوغ برسد. به عبارتی، اگر حتی کودک ده ساله‌ای هنوز هم خود را محور جهان می‌داند، حالا باید در سلامت روانی و طی کردن فرآیند طبیعی رشد او تردید کرد. چرا که این رفتار در همان حدود دو تا چهار سالگی طبیعی به حساب می‌آید و نه پس از آن. اما گویا تعدادی از ما انسان‌ها این ویژگی‌ها را با خود به دوران بزرگسالی نیز می‌بریم و این چنین است که ویژگی‌ها و رفتارهایی را از خود بروز می‌دهیم که موضوع مورد بحث این مقاله است. نه تنها در سه سالگی، بلکه در سی سالگی نیز بسیاری از انسان‌ها خود را خواستنی نمی‌بینند و از این رو، یا به مسابقه و پیشی گرفتن روی می‌آورند و یا توجه خود را به ظاهر و به داشتن بیشتر معطوف می‌کنند؛ یا زخم زبان می‌زنند و یا تلاش می‌کنند دیگران را کنترل کنند.

نکته بسیار مهم این است که انسان مجبور نیست تمام عمر بار این گذشته را بر دوش خود حمل کند. اگر من در کودکی بخت آن را نداشتم که که پدر و مادر و اطرفیانی مهربان داشته باشم و مهربانی را نیاموختم، اکنون، در هر سن و سالی، می‌توانم با ریشه‌یابی و بررسی گذشته، از این بار سنگین رها شوم و این ویژگی، خاص انسان است. تنها انسان است که از گذشته خود آگاه است و می‌تواند با شناخت آن به آینده بیندیشد. و در تعریف انسان شاید، آینده‌نگر بودن او یکی از مهم‌ترین عناصر به حساب می‌آید.

پس اگر در مراحل اولیه زندگی خود به دلیل آسیب‌هایی که خورده‌ایم، ویژگی‌هایی یافته‌ایم که ما را غیرجذاب نشان می‌دهد، راه شناخت همیشه باز است و اتفاقاً شناخت‌درمانی، یکی از بهترین راه‌ها برای رهایی از این ویژگی‌ها است. هیچ‌کس مجبور نیست بار سنگین احساس غیرجذاب بودن را همیشه بردوش بکشد و برای جبران آن به بیرون از خود و چیزهایی متوسل شود که در نهایت دردی از او درمان نمی‌کنند. بالابردن آگاهی از طریق مطالعه و یا مراجعه به افراد متخصص می‌تواند در غلبه بر احساسات ناخوشایند گذشته به ما کمک کند. راه رهایی، رجوع به خود، یافتن خود و پذیرش خود است؛ راهی که مقصد آن خودشکوفایی است.

### کتاب الکترونیکی «دانشگاه در خانه شما»



زبان بدن خود را بشناسیم!

## ۱۵ راز زبان بدن افراد موفق



بدن ما زبان مخصوص خودش را دارد و الفاظ آن همیشه محبت‌آمیز نیستند. زبان بدن شما به احتمال زیاد بخش جدایی‌ناپذیر وجود شما است، تا جایی که ممکن است حتی فکرش را هم نکنید. پس اگر تاکنون به فکر زبان بدن خود نبوده‌اید، وقت آن رسیده کاری کنید چون ممکن است در حرفه‌تان تاثیر منفی بگذارد.

سازمان تلنت اسمارت (Talent Smart) بیش از یک میلیون نفر را تحت آزمایش قرار داد و دریافت افرادی که هوش هیجانی بالایی دارند در رده‌های فوقانی عملکرد بالا قرار می‌گیرند ( به بیان دقیق‌تر، ۹۰ درصد کسانی که عملکرد بالایی دارند). این افراد از قدرت سیگنال‌های غیرگفتاری در ارتباطات آگاه هستند و بر همین اساس زبان بدن خود را کنترل می‌کنند.

در ادامه از ۱۵ اشتباه رایج زبان بدن سخن می‌گوییم که آدم‌ها معمولاً مرتکب می‌شوند و افراد با هوش عاطفی بالا به دقت از انجام آن‌ها دوری می‌کنند.



## ۱. قوز کردن

علامت بی‌احترامی است و نشان می‌دهد که خسته‌اید و علاقه‌ای به جایی که در آن هستید، ندارید. شما هرگز به رئیس خود نمی‌گویید "نمی‌فهمم چرا مجبورم به شما گوش کنم"، اما اگر قوز کنید، دیگر مجبور نیستید خودتان این حرف را بگویید؛ بدنتان بلند و واضح آن را بازگو می‌کند.

مغز ما به گونه‌ای سیم‌کشی شده تا قدرت را با میزان فضایی که افراد اشغال می‌کنند، برابر نماید. راست ایستادن با شانه‌های عقب کشیده شده یک موقعیت قدرت است. در این صورت میزان فضایی که اشغال می‌کنید، به حداکثر می‌رسد. از طرف دیگر، قوز کردن نتیجه ضعف و فروپاشی بدن شماست، فضای کمتری می‌گیرد و قدرت کمتری را نشان می‌دهد. حفظ یک حالت خوب احترام می‌آورد و تعهد هر دو طرف گفتگو را بالا می‌برد.

## ۲. حرکات اغراق‌آمیز

نشان می‌دهد که شما از گفتن حقیقت طفره می‌روید. به دنبال انجام حرکتهای کنترل شده و کوچک باشید که بیانگر اعتماد به نفس و رهبری شماست و انجام حرکتهای بازی همچون باز کردن بازوها یا نشان دادن کف دست نشان می‌دهند که شما چیزی برای پنهان کردن ندارید.

### ۳. نگاه کردن به ساعت

هنگامی که با دیگران صحبت می‌کنید، نشانه آشکار بی‌احترامی، بی‌حوصلگی و خودشیفتگی است و این پیام را انتقال می‌دهد که شما کارهای بهتر و مهمتری از صحبت کردن با شخص همراه خود دارید و نگرانید به انجام آن کارها نرسید.

### ۴. روبر گرداندن از دیگران



یا عدم تمایل به شرکت در گفتگو بیانگر آن است که ناراحت هستید، علاقه‌ای به دخالت در بحث ندارید و شاید نسبت به

فردی که در حال صحبت است؛ بی‌اعتماد هستید. سعی کنید روی خود را به سمت فرد در حال صحبت برگردانید و سرتان را به آرامی خم کنید گویی به سخنان او گوش می‌دهید. این کار به فرد در حال صحبت نشان می‌دهد که شما تمرکز و توجه کامل را دارید.

### ۵. دست به سینه

انداختن پا روی پا، تا حدودی موانع فیزیکی هستند که نشان می‌دهند پذیرای حرف‌های فردی که صحبت می‌کند، نیستید. حتی اگر لبخند بزنید یا در گفتگو شرکت کنید، این حس آزاردهنده را در او ایجاد می‌کنید که تمایلی به شنیدن سخنانش ندارید. اگر با دست به سینه نشستن احساس راحتی می‌کنید، از انجام این کار صرف‌نظر کنید تا افراد ببینند که شما علاقمند به سخنان آن‌ها هستید.

### ۶. تناقض بین کلمات و حالت چهره شما

موجب می‌شود آدم‌ها فکر کنند که بعضی چیزها درست نیستند و گمان می‌کنند شما در حال فریب آن‌ها هستید، حتی اگر ندانند چرا و چگونه.



به کانال تلگرام شبکه پیوندید

@shabakehmag



شبکه

## ۷. سرتکان دادن‌های اغراق آمیز

بیانگر نگرانی شما از تایید است. افراد از سرتکان دادن‌های شدید شما این طور برداشت می‌کنند که تلاش می‌کنید با آنان موافقت کنید یا چیزی را درک کنید که واقعاً درکش نکرده بودید.

## ۸. بیقراری

یا مرتب کردن موها نشان می‌دهد شما نگران هستید، انرژی زیادی دارید، خجالتی و پریشان هستید. افراد تصور می‌کنند که شما بیش از حد نگران ظاهر خود هستید و توجهی به حرفه و کار خود ندارید.





## ۹. پرهیز از برقراری ارتباط چشمی

مانند آن است که شما چیزی را پنهان می‌کنید و همین باعث شک و تردید می‌شود. نداشتن ارتباط چشمی همچنین نشان دهنده عدم اعتماد به نفس و علاقه است، چیزی که هرگز نمی‌خواهید در یک محیط تجاری از خود نشان دهید.

اگر هنگام صحبت کردن به پایین نگاه کنید نشان می‌دهد که اعتماد به نفس ندارید و کمرو هستید و این باعث می‌شود کلماتتان تاثیر خود را از دست بدهند. برعکس، حفظ ارتباط چشمی ثابت می‌کند که اعتماد به نفس، مدیریت، قدرت، زیرکی و فراست دارید.

## ۱۰. ارتباط چشمی بسیار شدید

ممکن است بیانگر پرخاشگری یا تلاش برای تسط باشد. به طور متوسط بهتر است ارتباط چشمی بین ۷ تا ۱۰ ثانیه باشد و طولانی‌تر از این مدت، وقتی است که بیشتر گوش می‌دهید تا سخن بگویید. اگر ارتباط چشمی را قطع کنید، پیام دیگری دارد. نگاه به پایین نشانه تسلیم است و نگاه به اطراف نشانه اعتماد به نفس.



## ۱۱. چرخاندن چشم‌ها

یک شیوه بدون شکست و البته فاقد احترام برای ارتباط برقرار کردن است. خوشبختانه، گرچه می‌تواند یک عادت باشد اما اختیاری است و شما می‌توانید آن را کنترل کنید که البته ارزشش را دارد.

## ۱۲. اخم کردن

یا داشتن بیانی نامناسب این پیام را دارد که شما از اطرافیان خود ناراضی هستید، حتی اگر آن‌ها ربطی به این خلق و خوی شما نداشته باشند. اخم کردن باعث دوری افراد می‌شود و آن‌ها احساس می‌کنند از سوی شما قضاوت می‌شوند. لبخند زدن نشان می‌دهد که شما گشاده‌رو، مهربان، مطمئن و دارای اعتماد به نفس هستید.



### ۱۳. شل دست دادن

نشانه عدم اعتماد به نفس و عدم اقتدار است، در حالی که خیلی محکم دست دادن هم بیانگر تلاش پرخاشگونه شما برای تسلط است، که این هم به همان اندازه بد است. نوع دست دادن خود را متناسب با هر فرد یا موقعیتی سازگار کنید ولی مطمئن شوید که همیشه محکم دست می‌دهید.

### ۱۴. مشت‌های گره کرده

بسیار شبیه دست به سینه یا پا روی پا انداختن است و می‌تواند علامت آن باشد که شما خیلی پذیرای صحبت‌های دیگران نیستید. همچنین می‌تواند شما را اهل بحث و جدل و تدافعی نشان دهد که می‌تواند افراد در حال تعامل با شما را عصبی نماید.

### ۱۵. زیاد نزدیک شدن

اگر زیاد نزدیک کسی بایستید (نزدیکتر از یک و نیم قدم) نشان می‌دهد که شما برای طرف مقابل و حریم شخصی او احترام قائل نیستید. و این می‌تواند باعث ناراحتی اطرافیان‌تان شود.

با عضویت در سایت **شبکه** هر هفته یک کتاب، رایگان دریافت می‌کنید.

[www.shabakeh-mag.com](http://www.shabakeh-mag.com)

## آیا شخصیت شما هم ترس در دل اطرافیان را می‌اندازد؟ نشانه شخصیت قدرتمند شما که دیگران را می‌ترساند



برخی انسان‌های ویژگی‌های شخصیتی قوی و قدرتمندی دارند که با بهره‌گیری از آن‌ها توانسته‌اند رهبری عده زیادی را بر عهده بگیرند، متفاوت با دیگران باشند و تغییر و تحولات بزرگی را بیافرینند. حال این ویژگی‌های شخصیتی ممکن است در نگاه بعضی‌ها گستاخانه یا سلطه‌جویانه باشد، در حالی که این‌طور نیست. آن‌ها تنها به درک درستی از خود و اطرافیان‌شان رسیده‌اند.

وقتی آدم‌ها با فردی روبرو می‌شوند که شخصیت قوی و قدرتمندی دارد، نمی‌فهمند با چه کسی سر و کار دارند. برخی‌ها فکر می‌کنند شما سطره‌گر هستید. برخی‌ها فکر می‌کنند که شما فقط گستاخ هستید. اما هیچ‌یک از آن‌ها حقیقت را نمی‌دانند. این کلمات به هیچ وجه بیانگر شخصیت شما نیستند. آدم‌های قوی مجبور نیستند برنده باشند، فقط نمی‌خواهند به دیگران اجازه دهند که از روی آن‌ها عبور کنند.

یقیناً، ممکن است برخی‌ها از شما بترسند. تنها دلیلش آن است که نمی‌فهمند شما چقدر با خودتان راحت هستید و نیازی به تایید دیگران ندارید. در ادامه ۸ نشانه را به شما می‌گوییم که نشان دهنده شخصیت قوی و قدرتمند شماست، نشانه‌هایی که ممکن است هراس در دل دیگران بیاندازند.

### ۱. بهانه‌گیری نمی‌کنید

کسانی که شخصیت قوی دارند، بهانه‌گیری نمی‌کنند. اگر شخصیت قوی داشته باشید، دوست ندارید به حرف‌های افرادی گوش دهید که با آه و ناله کارهایی که می‌توانند انجام دهند را تعریف می‌کنند و وقت شما را می‌گیرند. ترجیح می‌دهید روی آنچه که خودتان می‌توانید انجام دهید و همچنین نحوه غلبه بر موانع پیش رو و کارهای دیگر، تمرکز نمایید. از خودتان نپرسید

که چرا من بهانه‌گیری نمی‌کنم. شاید دلایل زیادی برای کاری که نمی‌توانید انجام دهید وجود داشته باشند، اما دلایل بیشتری وجود دارند که می‌توانید آن کار را انجام دهید.

## ۲. در مورد کسانی که وارد زندگی خود می‌کنید، دقیق هستید

به عنوان یک شخص قدرتمند، برای شناختن خودتان به دیگران تکیه نمی‌کنید و نمی‌گذارید آن‌ها به شما بگویند که چه کسی هستید. می‌دانید که برخی‌ها این کار را انجام می‌دهند تا خودشان احساس بهتری داشته باشند. حتی اگر نمی‌دانید که دقیقاً چه کسی هستید و شخصیتتان چگونه است، این را می‌دانید که برای شناختن توانایی‌های خود به کسانی همچون یک دوست، رئیس یا دوست صمیمی یا اعضای خانواده نیاز ندارید. خودتان قدرت درک توانایی‌هایتان را دارید.

## ۳. از گفت‌وگوهای بیهوده متنفرید

اگر شخصیت قوی دارید، ایده‌های زیادی در ذهنتان موج می‌زنند. وقتی این توانایی در شما هست که دنیا را متحول کنید، پس نمی‌خواهید وقتتان را با گفت‌وگوهای بیهوده با دیگران تلف نمایید. چون در نهایت می‌دانید چنین گفت‌وگوهایی غیر از اتلاف وقت و هدر دادن سلول‌های مغز نتیجه‌ای برای شما در پی نخواهد داشت.

#### ۴. نمی‌توانید بی‌توجهی، حماقت و نادانی را تحمل کنید

شخصیت سلطه‌جو از فقدان دانش و اعتبار نشات می‌گیرد. شخصیت قوی نتیجه آگاه بودن و فکور بودن است. بین این دو تفاوت بسیار بزرگی وجود دارد. از آنجایی که شما زمان و نیروی زیادی را برای استفاده درست از مغزنتان صرف می‌کنید، وقتی قضاوت سریع افراد را در مورد چیزهایی که اطلاع درستی از آنها ندارند، می‌بینید؛ احساس تنفر می‌کنید. احتمالاً این بهترین ویژگی شما است ولی نه به این خاطر که می‌توانید با استفاده از علم خود در دیگران نفوذ کنید. بلکه به این خاطر که می‌توانید از این ویژگی برای تشویق مردم استفاده کنید تا قبل از سخن گفتن، خوب فکر کنند.

#### ۵. می‌دانید که چگونه گوش کنید

آدم‌هایی که شخصیت قوی دارند می‌دانند که چگونه به حرف‌ها گوش کنند. ممکن است فکر کنید که همه یک چنین ویژگی را تقدیر می‌کنند. اما در واقعیت، شنیده شدن و تشویق شدن موجب ترس کسانی می‌شوند که به آنها عادت ندارند.

#### ۶. به توجه نیاز ندارید

داشتن چنین شخصیتی به این معنی است که شما نیازی به توجه دیگران ندارید. اکثر کسانی که با شما تعامل دارند، تصور

می‌کنند شما موفق می‌شوید نظر آن‌ها را به خودتان جلب کنید، اما این حقیقت ندارد. این شخصیت شما است که افراد را به سمت شما جذب می‌کند. میزان معاشرت شما با دیگران به این خاطر نیست که شما خودتان اینگونه می‌خواهید، بلکه به این خاطر است که آدم‌ها به معاشرت با افرادی همچون شما نیاز دارند. با وجود چنین احساسی، هنوز هم برای تجدید قوا به زمان نیاز دارید. از این که وقتی را صرف خود می‌کنید، نترسید. مراقبت از خودتان به اندازه مراقبت از دیگران مهم است.

### ۷. ترس و شجاع هستید

این یکی حقیقت ندارد. بالاخره همه از یک چیزی می‌ترسند و شما هم مستثنی نیستید. اما تفاوت شما با دیگران این است که نمی‌گذارید این ترس مسیر زندگی شما را تعیین و آن را به شما تحمیل کند.

### ۸. به ناامنی به عنوان یک فرصت نگاه می‌کنید

ناامنی برای شما مانند فرصتی برای انجام بهتر کارها است. می‌دانید که کامل نیستید اما اگر سعی در یادگیری و پیشرفت نداشته باشید، غیر از این که ممکن است نادان به نظر برسید، در حقیقت زندگی هم نمی‌کنید. فقط زنده هستید. مردم می‌گویند هیچ کس در امنیت کامل نیست و احتمالاً حقیقت هم دارد. اما



نباید جلوی این حس ناامنی و عدم پایداری گرفته شود، چون احساس زندگی کردن را در افراد بر می‌انگیزد تا مالک چیزهایی باشند که اطمینانی به پایداریشان ندارند.

مطمئناً، عده‌ای فکر می‌کنند که معاشرت با افرادی که شخصیت بزرگی دارند، دشوار است. معاشرت با شما دشوار است به این دلیل که افراد را به چالش می‌کشید تا بهترین باشند. اگر این باعث دشواری است، پس بهتر است همچنان خودتان باشید.

### کتاب الکترونیکی «چندوظیفه‌گی ممنوع»



## آدمها با این ۷ چیز شخصیت شما را قضاوت می‌کنند!

بعضی‌ها سعی می‌کنند به خیال خودشان طوری رفتار کنند یا حرف بزنند که نیت قلبی‌شان مشخص نشود، غافل از این که نشانه‌هایی وجود دارند که افراد از روی آن‌ها می‌توانند به راحتی به شخصیت و منش آن‌ها پی ببرند و آن‌ها را به قضاوت بنشینند. اطلاع از ویژگی‌های شخصیتی فرد مقابل می‌تواند به شما در تصمیم‌گیری‌های مهم زندگی کمک نماید.



از لحظه‌ای که اولین بار شخصی را ملاقات می‌کنید، می‌خواهید هرچه سریعتر بفهمید که آن فرد چه کسی است و چه شخصیتی دارد. شاید به همین دلیل است که به دقت به ویژگی‌های خاصی همچون مهربانی، صداقت و هوش و زیرکی توجه دارید.

با توجه به چنین ویژگی‌های است که می‌توانید در مورد ادامه ارتباط خود با یک شخص تصمیم بگیرید. قضاوت در مورد شخصیت و منش یک فرد می‌تواند در تصمیم‌گیری‌های مهمی همچون ادامه یک رابطه صمیمی، استخدام یک شخص یا پذیرش پیشنهاد کار نقش اساسی داشته باشد. آدم‌ها براساس همین خصوصیات شخصیتی است که شما را قضاوت می‌کنند و در مورد این که چه کسی هستید و چه کسی ممکن است نباشید، اظهارنظر کنند.

حال ببینیم این خصوصیات شخصیتی مهم کدام‌اند:

## ۱. دست‌خط

براساس مطالعه انجام گرفته، روش نوشتن افراد و اندازه دست‌خط آن‌ها می‌تواند اطلاعات مهمی را درباره آن شخص در اختیار شما قرار دهد. طبق این تحقیق که به رهبری شرکت National Pen صورت گرفته، مشخص شد که افرادی که دست‌خط ریزی دارند خجالتی، دقیق و درس‌خوان هستند و کسانی که اجتماعی‌تراند، سعی

می‌کنند با دست‌خط بزرگ‌تر جلب توجه کنند. افرادی که مسائل را جدی می‌گیرند، هنگام نوشتن قلم خود را بیشتر روی کاغذ فشار می‌دهند، در عوض کسانی که به قلم فشار نمی‌آورند و آن را سبک در دست می‌گیرند معمولاً حس همدلی دارند و حساس‌تراند.

## ۲. رنگ مورد علاقه

طبق مقاله‌ای که در مجله روانشناسی امروز آمده، رنگ‌هایی که غالباً برای لباس‌های خود انتخاب می‌کنید یا به آن‌ها وابسته‌اید، نکاتی زیادی را در مورد شخصیت شما برملا می‌کنند. آدم‌هایی که اغلب رنگ مشکی را انتخاب می‌کنند، افرادی حساس و هنرمند هستند و به جزییات توجه دارند، آدم‌هایی که عاشق رنگ قرمزاند در زندگی بسیار پویا و فعال‌اند. عاشقان رنگ سبز وفادار و مهربانند و کسانی که به رنگ سفید علاقه دارند، افرادی منظم و منطقی هستند و طرفداران رنگ آبی باثبات و حساس‌اند و ملاحظه دیگران را می‌کنند.

## ۳. جویدن ناخن‌ها

برخی رفتارهای تکرار شونده متمرکز بر بدن می‌تواند گویای شخصیت شما باشد. واکنش بدن شما به موقعیت‌های مختلف، مثلاً کشیدن مو، جویدن ناخن یا کندن پوست می‌تواند بیانگر

بی‌صبری، سرخوردگی، خستگی و نارضایتی شما باشد. برای مثال همین جویدن ناخن، طبق یک تحقیق، کسانی که اقدام به جویدن ناخن خود می‌کنند، کمال‌گرا و همچنین مضطرب و اغلب عصبی هستند.

#### ۴. کفش‌ها

بنا به گفته روانشناسان، شما می‌توانید با نگاه کردن به کفش‌های یک شخص به درستی در مورد او قضاوت کنید. با بررسی قیمت، مدل، رنگ و حالت کفش، می‌توانید تا ۹۰ درصد خصوصیات فردی مالک آن همچون درآمد، وابستگی سیاسی، جنسیت و حتی سن وی را حدس بزنید.

#### ۵. چشم‌ها

چشم‌های شما آینه روح شما هستند. چشم‌ها می‌توانند حرف‌های زیادی در مورد شما بگویند، این که به چه فکر می‌کنید، چه احساسی دارید، فریبکاراید یا وفادار. طبق مطالعات صورت گرفته، سازگاری افراد چشم‌آبی در مقایسه با کسانی که چشمان تیره‌تری دارند، کمتر است. از جمله اطلاعاتی که چشمان یک فرد ممکن است لو دهد، عدم توانایی وی در داشتن یک ارتباط چشمی یکنواخت و ثابت با دیگران است که این بیانگر فقدان خودکنترلی و ضعف وی می‌باشد.

## ۷. وقت‌شناسی

زود رسیدن یا دیر رسیدن به محل قرار یا جلسات می‌تواند تاثیر مثبت یا منفی در شخصیت شما داشته باشد. دیر رسیدن به یک قرار مهم، تاثیر منفی در شخصیت شما خواهد داشت؛ در حالی که زود رسیدن به محل قرار به این معنی است که شما برای وقت دیگران احترام قائلید و ذهنی سازمان یافته دارید.



شبکه

## ۶. دست دادن

مشخص شده کسانی که محکم دست می‌دهند اعتماد به نفس دارند و این‌گونه دست دادن بیانگر شخصیت مطمئن و قوی آن‌ها است. این افراد به احتمال زیاد برون‌گرا هستند و احساسات خود را بروز می‌دهند و کمتر متین و آرام‌اند. کسانی که آرام دست می‌دهند، اعتماد به نفس ندارند و همیشه به دنبال راهی آسان برای خروج از چالش هستند. حتی پیشنهاد دست دادن می‌تواند بین کسانی که کناره‌گیر یا مهربان و صمیمی هستند، متفاوت باشد.

## کتاب الکترونیکی «کتاب در کتاب»



## ۴ الگوی فکری افراد ثروتمند و قدرتمند

### ثروتمندان درباره خودشان چه فکری می‌کنند؟



طرز فکر و رفتار ثروتمندان با بقیه آدم‌ها فرق می‌کند. ثروتمندان با صفت ثروتمند بودن به دنیا نیامده‌اند، بلکه توانسته‌اند این صفات را یاد بگیرند. آن‌ها افرادی هستند که رفتارها و تفکرات خود را انتخاب می‌کنند.



برای آن که به انسانی موفق تبدیل شویم، باید به سراغ کارهایی برویم که در واقع اصول موفقیت هستند و یکی از مهمترین آنها موفقیت ذهن است. آدم‌های ثروتمند دارای طرز فکر خاصی هستند که برخی اصول در میان آنان مشترک است. پس اولین قدم این است که همانند ثروتمندان بیاندیشیم و اصول آنان را تمرین کنیم.

حال ببینیم که چگونه الگوهای فکری می‌توانند عملکرد شما را بهبود ببخشند و ارزش‌گذاری‌های شما را تغییر دهند:

### ۱. ثروتمندان خودپنداره بالایی دارند

اگر می‌خواهید ثروتمند باشید، باید فکر کنید که می‌توانید یک شخص ثروتمند باشید. لباس شغلی را که می‌خواهید داشته باشید را بپوشید و تصور کنید که همان شخصی هستید که می‌خواهید باشید، چرا که وقتی خودپنداره شما شکل بگیرد، همیشه به شیوه سازگار با آن عمل خواهید کرد.



## ۲. آن‌ها از منطقه امن خود خارج می‌شوند

منطقه امن شما می‌تواند بزرگترین مانع شما در پیشرفت و بهبود عملکردتان باشد. وقتی در منطقه امن خود قرار می‌گیرید، باقی ماندن در این منطقه امن کار ساده‌ای است، حتی اگر بسیار ناچیزتر از قابلیت‌ها و توانایی‌های شما باشد.

## ۳. آن‌ها همیشه مثبت فکر می‌کنند

شما با تغییر ذهنیتی که نسبت به قابلیت‌ها و پتانسیل خود دارید، می‌توانید زمینه‌های پیشرفت خود را فراهم نمایید، بنابراین بهتر است به طور مداوم رفتارهای تفکر مثبت را در مورد امکانات و قابلیت‌هایی که در اختیار دارید، توسعه دهید.

## ۴. آن‌ها خودآرامی دارند

اجازه ندهید بهترین برداشت از خودتان در حد معمولی و پیش پا افتاده باشد. نگذارید روایتان چیزی باشد که می‌دانید می‌توانید به آن برسید. بگذارید نگاه‌تان به قابلیت‌ها و پتانسیلی که دارید، جاه‌طلبانه باشد - این که چه درآمدی می‌توانید کسب کنید، کجاها که می‌توانید بروید و موقعیتی که می‌توانید به آن برسید.



کتاب الکترونیک  
۱۵ خودروی برتر سال ۲۰۱۶

شباکه

## چگونه انسان‌های باهوش با افرادی که دوست‌شان ندارند، کنار می‌آیند؟



ما در زندگی روزمره خود در اجتماع، محل کار یا در میان بستگان با افراد مختلفی در ارتباط هستیم که ممکن است برخی از آنان بسیار به دل ما بنشینند و برخی‌ها را اصلاً دوست نداشته باشیم. ویژگی شخصیتی افراد می‌تواند نقش مهمی در این موضوع داشته باشد. اما زندگی به گونه‌ای است که باید با همه افراد جامعه چه کسانی که رفتارشان را می‌پسندیم و چه کسانی که نمی‌پسندیم، در ارتباط باشیم. پس بهتر است یاد بگیریم با افرادی که با آنها در تعامل هستیم؛ به‌خصوص کسانی که دوستشان نداریم، چگونه رفتار کنیم تا زندگی راحت‌تر و آرام‌تری داشته باشیم.

در جهان ایده‌ال، تمام کسانی که با آن‌ها در ارتباط هستیم خوب، مهربان، با‌ملاحظه، متفکر، بخشنده و ... خواهند بود. آن‌ها رضایت‌مندی ما را فراهم می‌سازند و ما رضایت‌مندی آن‌ها را. همگی در محیطی شاد و فرح‌بخش رشد و پیشرفت می‌کنیم که در آن کسی ناراحت، آشفته یا بدخواه و خبیث نیست. متأسفانه ما در چنین دنیای ایده‌ال و بی‌نقصی زندگی نمی‌کنیم. بعضی‌ها ما را به سر حد جنون می‌کشانند و ما هم با کارهایمان دیگران را دیوانه می‌کنیم. کسانی را که دوست‌شان نداریم بی‌ملاحظه و عجول هستند، ما را بدنام می‌کنند، انگیزه‌های ما را زیر سوال می‌برند و اصلاً رضایت ما را جلب نمی‌کنند.

شاید تعجب کنید اگر بگوییم که می‌شود با کسانی که همیشه شما را آزار می‌دهند یا موجب رنجش شما می‌شوند یا کسانی که مدام از آن‌ها دوری می‌کنید، خوب و مهربان بود. شاید تعجب کنید اگر بگوییم که باید یاد بگیرید کسانی که در زندگی با آن‌ها ملاقات می‌کنید را دوست داشته باشید.

بنا به گفته رابرت ساتون (استاد علوم مدیریت در دانشگاه استنفورد)، نه ممکن است و نه ایده‌ال که تنها با کسانی معاشرت کنید که با آن‌ها بسیار صمیمی هستید. به همین دلیل افراد باهوش بیشتر با کسانی معاشرت می‌کنند که دوستشان ندارند. می‌گویید

چگونه؟ با ما همراه باشید تا راز کار آنها را به شما بگوییم:

## ۱. آنها پذیرفته‌اند قرار نیست همه را دوست داشته باشند

گاهی اوقات به دام این تصور می‌افتیم که ما خوب و عالی هستیم. فکر می‌کنیم که قرار است تمام کسانی که با آنها در ارتباط هستیم را دوست داشته باشیم - حتی اگر قرار نباشد چنین اتفاقی رخ دهد. برخورد با افراد بدقلق و سخت‌گیری که با نظر و عقیده شما مخالف هستند، امری اجتناب‌ناپذیر است. افراد باهوش این موضوع را می‌دانند. همچنین می‌دانند که اختلاف‌ها و تعارض‌ها، نتیجه تفاوت در ارزش‌ها است.

کسی را که شما دوستش ندارید، به ذاته انسان بدی نیست. دلیلی که نمی‌توانید با او جور باشید این است که شما ارزش‌های متفاوتی دارید، و این تفاوت موجب قضاوت می‌شود. وقتی می‌پذیرید که شما هم از نظر همه دوست داشتنی نیستید و شما هم به دلیل تفاوت در ارزش‌ها همه را دوست ندارید، درک این موضوع می‌تواند پای احساسات را از این مسئله بیرون بکشد. حتی ممکن است موجب شود با کسانی که با شما اختلاف نظر دارند، بهتر کنار بیایید.



## ۲. آن‌ها کسانی که دوست‌شان ندارند را تحمل می‌کنند، نه این که نادیده بگیرند یا طردشان کنند

ممکن است به دلیل انتقادهای پی در پی آن‌ها دستپاچه شوید و به حول و ولا بیفتید، به خاطر شوخی‌های بد و ناپسندشان دندان‌های خود را بهم بسایید، اما اگر مهربانی و علاقه ما نسبت به برخی‌ها کمتر باشد اصلاً چیز بدی نیست. ساتون می‌گوید: "از نقطه نظر اجرایی، دوست داشتن زیاد از حد افرادی که با آن‌ها معاشرت می‌کنید می‌تواند مشکل‌سازتر از کمتر دوست داشتن آن‌ها باشد. شما به کسانی نیاز دارید که دیدگاه‌های متفاوتی دارند و از بحث کردن نمی‌هراسند. آن‌ها افرادی هستند که جلوی انجام کارهای احمقانه در یک سازمان را می‌گیرند." شاید آسان نباشد، اما تحمل‌شان کنید. آنان اغلب کسانی هستند که ما را به چالش می‌کشند و تحریک می‌کنند تا بینش‌های جدیدی پیدا کنیم و گروه را به سمت موفقیت سوق می‌دهند. یادتان باشد که شما هم انسان کاملی نیستید و کسانی هم هستند که شما را تحمل می‌کنند.

## ۳. با آن‌هایی که دوست‌شان ندارند، با ادب و نزاکت رفتار می‌کنند

احساسات شما نسبت به اشخاص هرچه که باشد، آن فرد بسیار با رفتار و نگرش شما هماهنگ خواهد شد و آن را به شما باز

می‌گرداند. اگر با آن‌ها بی‌ادبانه رفتار کنید، آن‌ها هم ادب و نزاکت را کنار می‌گذارند و با شما گستاخانه و بی‌ادبانه رفتار می‌کنند. پس این وظیفه بر عهده شما است که خوب، بی‌طرف و آرام و خونسرد باقی بمانید.

داشتن خصوصیات سیاستمداران هم مهم و حائز اهمیت است. باید بتوانید برخورد مثبت و حرفه‌ای را در خود تقویت نمایید. اینگونه دیگر در برابر آن‌ها خوار و حقیر نخواهید شد یا مجبور نیستید همانند آنان عمل کنید.

#### ۴. توقعات خود را مهار می‌کنند

داشتن توقعات غیرواقعی از دیگران امر غیر معمولی نیست. ما از دیگران انتظار داریم که دقیقاً همانطور که ما می‌خواهیم رفتار کنند یا چیزهایی بگویند که ما احتمالاً در مواقع خاص می‌گوییم. به‌رحال، این توقعات واقعی نیستند. آدم‌ها خصیصه‌های شخصیتی عمیق و ریشه‌داری دارند که نقش بسیار تعیین‌کننده‌ای در رفتار آنان دارد. این که انتظار داشته باشیم دیگران همانطور که شما می‌خواهید رفتار کنند، یعنی خودتان را آماده یاس و ناامیدی کرده‌اید.

اگر کسی در شما حس متقابلی را در به وجود می‌آورد، توقعات

خود را تا حد مناسبی تعدیل کنید. در این صورت از نظر روانی آماده می‌شوید و رفتار آن‌ها موجب شگفتی شما نمی‌شود. افراد باهوش همیشه این کار را انجام می‌دهند. این افراد تقریباً هیچگاه از رفتار کسی که دوستش ندارند، شگفت زده نمی‌شوند.

### ۵. آن‌ها به درون خود توجه دارند و روی خودشان تمرکز می‌کنند

مهم نیست چقدر تلاش می‌کنید، برخی‌ها هنوز می‌توانند شما را عصبانی کنند. مهم است که یاد بگیرید که وقتی فردی شما را آزرده خاطر می‌کند، چگونه ناامیدی را در خود کنترل کنید. به جای فکر کردن به این که آن فرد چقدر آزاردهنده است، بر این تمرکز کنید که چرا دارید اینگونه رفتار می‌کنید. گاهی اوقات رفتارهایی را که در دیگران دوست نداریم، غالباً در خودمان هم دوست نداریم. بعلاوه، این گونه افراد کاری می‌کنند تا خشم شما برانگیخته شود.

آن‌ها محرک‌هایی را هدف قرار می‌دهند که موجب بغرنج شدن احساسات و عواطف شما می‌گردند. پس می‌توانید واکنش‌های خود را پیش‌بینی کنید، متعادل‌تر نمایید یا حتی تغییر دهید. به خاطر داشته باشید که تغییر احساسات، نگرش و رفتار آسان‌تر از آن است که از کسی بخواهیم شخص دیگری باشد.



## ۶. مکث کنید و نفس عمیق بکشید

برخی از ویژگی‌های شخصیتی ممکن است شما را خشمگین کند. مثل همکاری که مرتباً ضرب‌العجل‌های کار را نادیده می‌گیرد، یا شوخی‌های ناخوشایند انجام می‌دهد. ببینید چه چیزهایی شما را خشمگین می‌کنند و چه کسی شما را تحریک و وادار به واکنش می‌نماید. در این صورت می‌توانید خود را برای چنین مواقعی آماده نمایید.

اگر بتوانید در آن لحظه مکث کنید و جلوی ترشح آدرنالین را بگیرید، و به بخش هوشمند مغز خود رجوع کنید می‌توانید مکالمه بهتری داشته باشید و سریع قضاوت نکنید.



نفس عمیق بکشید و یک قدم به عقب بردارید این کار به شما کمک می‌کند آرامش پیدا کنید و واکنش‌های تند را سرکوب کنید، در نتیجه می‌توانید با ذهن و قلب بازتر پیش بروید.

### ۷. نیازهای‌شان را به زبان می‌آورند

اگر اشخاص خاصی هستند که دائماً خشم شما را برمی‌انگیزند، بگذارید بدانند که رفتار و طرز رفتارشان برای شما مشکل‌ساز است. از تهمت زدن دوری کنید و به جای آن سعی کنید از فرمول "زمانی که ... من احساس می‌کنم..." استفاده کنید. برای مثال، وقتی تو در جلسه صحبت مرا قطع می‌کنی، من احساس می‌کنم برای حرف‌هایی که می‌زنم ارزش قائل نیستی". بعد لحظه صبر کنید و منتظر پاسخ او بمانید.

ممکن است بفهمید که آن شخص متوجه نشده که هنوز حرف‌های شما تمام نشده است، یا این که همکار شما آنقدر از ایده شما هیجان‌زده شده که یکدفعه وسط حرفتان پریده است.

### ۸. از کسانی که دوست‌شان ندارند، فاصله می‌گیرند

اگر تمام این کارها بی‌نتیجه بود، افراد باهوش از کسانی که دوست‌شان ندارند، فاصله می‌گیرند. عذرخواهی کنید و به راه خود ادامه دهید. اگر در محل کار هستید، به اتاق دیگری بروید یا در

سوی دیگر میز کنفرانس بنشینید. با کمی فاصله، تغییر نگرش و همدلی می‌توانید با کسانی که دوستشان دارید و یا آن‌هایی که دوستشان ندارید، تعامل داشته باشید.

کاش می‌شد کسانی را که دوستشان نداریم از خود دور کنیم، ولی متأسفانه همه می‌دانیم که این شیوهی گذران زندگی نیست.

با عضویت در سایت **شبکه** هر هفته یک کتاب، رایگان دریافت می‌کنید.

[www.shabakeh-mag.com](http://www.shabakeh-mag.com)

[instagram.com/shabakehmagazin](https://www.instagram.com/shabakehmagazin)

را در اینستاگرام دنبال کنید

**شبکه**



**شبکه**

[www.shabakeh-mag.com](http://www.shabakeh-mag.com)



# آخرین کتاب‌های الکترونیک منتشر شده

## ماهنامه شبکه



چندوظیفه‌گی ممنوع!

شبکه در ویندوز ۱۰



ترنند های وای‌فای



یادگیری ماشینی



5G



کتاب در کتاب



برترین بازی‌های ۹۵



دانشگاه در خانه شما

# کتاب‌های الکترونیک منتشر شده ماهنامه شبکه

کتاب شبکه ۹  
موضوعات اصلی ۱

شبکه

## اینترنت اشیاء

آغاز عصر شبکه

کتاب شبکه ۶  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## ۹ مرد موفق، ۹۰ رمز موفقیت

برترین کارآفرینان جهان چگونه می‌اندیشند؟

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۸  
موضوعات اصلی ۱

شبکه

## برای استخدام فقط شش ثانیه فرصت دارید

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۴  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## ۴۵ ترند مرورگرها

آشنایی و نحوه از قابلیت‌های میان مرورگر مرورگرها

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۷  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## کنترل Windows 10 را به‌دست بگیرید

ترندهای Windows 10

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۱۰  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## امنیت در Windows 10

تجزیه‌های سیستم خود را امن بسازید

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۵  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## جویندگان بیت کوین

روش‌های استخراج و سود و زیان

www.shabakeh-mag.com

۴۵ ترند مرورگرها

کنترل ویندوز ۱۰

امنیت در ویندوز ۱۰

جویندگان بیت‌کوین

کتاب شبکه ۱۱  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## وای‌فای لذیذ

برای عملکرد، بیگ‌تریپ‌های وای‌فای و سرعت آن ۹ نکته را یاد بگیرید

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۱۱  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## شبکه در Windows 10

راه‌های شبکه‌سازی شبکه در ویندوز ۱۰

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۱۱  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## ۱۵ خودروی برتر سال ۲۰۱۶

www.shabakeh-mag.com

کتاب شبکه ۱۱  
موضوعات اصلی ۳  
تخصصی ۱

شبکه

## هر آنچه باید درباره آیفون‌های ۷ بدانید

مقایسه آیفون ۷ با آیفون ۶ و آیفون ۶ پلاس

www.shabakeh-mag.com

وای‌فای لذیذ

شبکه در ویندوز ۱۰

۱۵ خودرو برتر ۲۰۱۶

هر آنچه درباره آیفون ۷

دانلود رایگان

آیا سرانجام خودروهای خودران از راه خواهند رسید؟

# خودران‌ها!