

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

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

لینک زیر کلیک کنید.

www.karnil.com

WWW.KARNIL.COM

6 راز شگرف دوست یابی

دیل کارن معتقد است که شما می توانید طی دو ماه، با توجه کردن به دیگران، دوستان بیشتری پیدا کنید تا این که در عرض دو سال بخواهید توجه دیگران را به خود جلب کنید. هر چند دیل سال ۱۹۵۵ از دنیا رفت، اما تحقیقات او در زمینه پیشرفت های فردی همچنان به حیات خود ادامه می دهند.

یکی از آثار او با نام « قوانین دوست یابی و نحوه تأثیرگذاری سریع و آسان روی دیگران » برای نخستین بار سال ۱۹۳۷ به چاپ رسید و تاکنون لقب پدر کتاب های « مهارت های زندگی » را به او اختصاص داده است. به دلیل درک بالایی او از ماهیت وجودی بشر هنوز هم کتاب ها و مقالاتش از شهرت خاص خود برخوردار هستند. سخنان او آن قدر بر سر زبان ها افتاده که شاید برخی از افرادی که از این عبارات استفاده می کنند، به درستی نمی دانند ریشه آن، کتاب های دیل هستند.

در این قسمت ۶ اصل بنیادین برای جلب توجه دیگران نسبت به شما بیان می شود. با رعایت این ۶ نکته می توانید کاری کنید که سایرین شما را دوست داشته باشند:

1- خالصانه جذب آنها شوید:

همه ما افرادی را مشاهده کرده ایم که وانمود می کنند جذب ما شده اند، اما یک حس درونی به ما می گوید که این عمل آنها صادقانه نیست. ما در ذهن خود روی این قبیل افراد برچسب « حقه باز » می زنیم. اما به راستی چگونه می توان به صورت خالصانه به کسی علاقمند بود؟ با مطرح کردن پرسش های مختلف؛ ببینید از انجام دادن چه کارهایی لذت می برند و اصولاً چه کارهایی در زندگی خود انجام می دهند. همه افراد دوست دارند در مورد خودشان حرف بزنند. به آنها اجازه دهید که در مورد رؤیاهای شان با شما صحبت کنند.

2- لبخند:

در این قسمت چیز زیادی برای گفتن وجود ندارد. زمانی که با یک لبخند وارد اتاق می شوید، مانند یک آهن ربا نظر سایرین را به خود جلب می کنید.

-3 آنها را با اسم کوچک صدا کنید:

توجه داشته باشید نام های شخصی افراد برای آنها شیرین ترین و مهم ترین اصواتی هستند که به گوش شان می رسند؛ درست مانند فیلم های رمانتیک قدیم.

-4 شنونده خوبی باشید:

دیگران را تشویق کنید که در مورد خودشان صحبت کنند. زمانی که این کار را با علاقه ای خالص و به طور جدی انجام می دهید، هیچ احساسی جز ارزشمندی و قدرت به فرد مقابل دست نخواهد داد. این مورد یکی از خصوصیات اخلاقی برجسته در افرادی است که روابط اجتماعی موفق دارند.

-5 در مورد علایق فرد مقابل صحبت کنید:

این مورد هم روی این امر تأکید می کند که برای گوش دادن به حرف های دیگران، وقت بگذارید. اجازه دهید تا موضوع اصلی بحث حول محور علایق شخصی آنها بچرخد. با این کار به یک تفهیم دو جانبه می رسید که دوستی میان شما را تقویت می کند.

-6 صادقانه کاری کنید که احساس مهم بودن کند:

اگر این کار را با خلوص دل انجام ندهید، برای مدت زمان زیادی ادامه پیدا خواهد کرد. دنبال خصوصیات مثبت اخلاقی دیگران باشید و به عقاید، شیوه زندگی و اعتقادات آنها احترام بگذارید. این کار راحتی در مورد افرادی که علاقه ای به آنها ندارید نیز انجام دهید. این انعطاف پذیری بعدها ثمرات زیادی را برای شما به همراه خواهد داشت. البته نکات ۴ و ۵ و ۶ در این متن به صورت مستقیم با نکته اول در ارتباط هستند. دلیل به ما آموزش می دهد هر کاری که از موضع دوستی و رفاقت انجام دهیم، تأثیر مثبتی در زندگی ما می گذارد. او با استفاده از حکایت زیر منظور خود را توجیه می کند:

یک روز خورشید و باد در حال بحث بودند که کدام یک قوی تر هستند. باد به یک مرد سالخورده اشاره کرد و گفت: «هر کس قوی تر است، باید کاری کند که کت این مرد از تنش در آید.» سپس زوزه کشان شروع به وزیدن کرد. پیرمرد بیش از هر زمان به کتش چسبیده بود. باد هر قدر بیشتر به وزش ادامه می داد، او هم کتش را محکم تر بغل می گرفت، تا این که خسته شد و کنار رفت. خورشید به میان آسمان آمد و با درخشندگی تمام شروع به تابیدن کرد. خیلی زودمرد احساس گرما کرد، دستی به پیشانی اش کشید و کتش را در آورد.



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

<https://telegram.me/karnil>

 @karnil