

نام رمان: چگونه شخصی را عاشق خود کنیم

نویسنده: فاروق رضوی

مترجم: شاهین زند

» نایس رمان «

www.niceroman.com



یادداشت مترجم

دوره ی کودکی سرشار از پیچ و خمهای عاطفی و احساساتی هست که هر لحظه ی بزرگسالی را تحت سیطره ی

خود قرار میدهد. هر یک از انسانها از دوران کودکی تا بزرگسالی به شکلی منحصر به فرد با محیط پیرامون

خود در ارتباط هستند و این اصل باعث میشود که هر یک از ما با تفکر و اندیشه ای مختلف در کنار یکدیگر

زندگی کنیم. این خطایی بس بزرگ است که تصور کنیم دیگران همچون ما می بینند و همچون ما می اندیشند.

شما شاید از یک درخت سایهی دلنشین آن را ببینید و آن را محلی برای استراحت بشمارید، دیگری ممکن

است بر چوب آن چشم بدوزد که در ساخت و ساز بسیار پرکاربرد است و شخص دیگری میوههای آن را ببیند

زیرا که میتواند شبی دیگر شکم فرزندانش را با آنها سیر کند. به عبارت دیگر جهان بینی انسانها با یکدیگر

متفاوت است و باید به خاطر داشت که هرچه فرهنگ و شیوهی رشدمان متفاوتتر باشد، تفاوتی عمیقتری را نیز باید انتظار داشت.

داستان عاشق شدن انسانها نیز به همینگونه است. یعنی تعریف عشق در هر یک از ما یکسان نیست و دلیل

آن کودکی متفاوتی میباشد که داشتهایم. به عبارت دیگر شیوهی متفاوت رشد انسانها باعث شده است که

عوامل مختلفی نیز بر ایجاد احساس خوشایند عشق تاثیرگذار باشند.

مثلا بعضی به شدت تحت تاثیر ثروت و

دارایی قرار میگیرند و شیفتهی افرادی بلند پرواز و مغرور میشوند و بعضی دیگر عاشق و دلباخته ی فردی می-

شوند که متواضع و فروتن است و همیشه او را تحسین میکند. بعضی این احساس را به آغوش گرفته و بی هیچ

ترسی به آن اعتراف میکنند و بعضی دیگر سعی بر پنهان کردن و سرکوب آن دارند و سخت از آن میترسند؛

اما در نهایت باید به یاد داشت که همیشه این احساس عشق که فروید، پدر علم روانکاوی، آن را رانش تعبیر کرده است پیروز میشود.

در واقع باید گفت بیشتر ارتباطات، رفتار، فعالیتها و حتی انگیزه‌های ما تحت تاثیر همین نیروی اجتناب ناپذیر

احساسی قرار دارد که هرگز راه فراری برای آن نیست. اما نکته‌ی مهمی که باید به آن اشاره کرد پویا بودن این

احساس می‌باشد. باید همیشه به یاد داشت که عشق در حرکت و جریان است. عشق تعریفی همچون تعریف

انرژی دارد که نه به وجود می‌آید و نه از بین میرود فقط بیشتر میشود، کاهش می‌یابد و گاهی نیز از شخصی

به شخصی دیگر انتقال پیدا میکند. گرچه یکی از عمده‌ترین اهداف این کتاب ایجاد احساس عشق و جذب

شخص مورد نر می‌باشد اما روشهای بسیاری برای بیشتر کردن احساس عشق و حفظ آن در شریک دلدادگی نیز آموزش داده شده است.

این کتاب را مطالعه کرده و به مثالها با دقت فکر کنید. براساس آن مثالها سعی کنید در ذهنتان مثالهای

بیشتری بسازید. اینکار باعث میشود موارد گفته شده در این کتابهمیشه در یادتان باقی بمانند و در نتیجه در

رفتار و اعمال شما خود را نشان دهند. جملاتی که به رنگ قرمز در آمده است مهمترین نکاتی می‌باشد که برای

ایجاد و افزایش احساس عشق به آن نیاز دارید. سعی کنید همیشه آن جملات را در ذهن خود به یاد داشته

باشید. امیدوارم از خواندن این کتاب لذت برده و همیشه موفق، شاد و سربلند باشید.

شاهین زند بازخورد خوانندگان ناشناس:

Two pages only out of the whole book were " used against me,
induced addiction
and love economics and they worked, i am in love with her even
though i know its the book's
effect!!"

"تنها دو صفحه از این کتاب بر علیه من استفاده شد، القای وابستگی و نرخ ارزشی و هر دوی
آنها جواب داد.

من الان عاشقش هستم حتی با وجود اینکه میدانم به خاطر این کتاب بوده است!!"

ناشناس:

This can become a dangerous weapon if the " wrong person
bought it"
این کتاب اگر به دست شخص اشتباهی بیفتد میتواند تبدیل به یک اسلحهی خطرناک شود.

حازم:

Earlier I used to think that if you loved " someone and he didn't
love you in return
then You can do nothing about it until I read this
book, I tried it and it worked for me"
اگر عاشق کسی شویم در صورتی که آن شخصی عاشقمان نباشد دیگر هیچ کاری از دستان

بر نمیآید؛ اما وقتی این کتاب را خواندم فهمیدم اشتباه کرده‌ام، چون تکنیکهای آن واقعا جواب داد.

او، الاتار:

As much as this book increases your chances " in making
someone fall in love"
with you, it will also make getting over "
someone, a lot less painful, and faster..."

میتواند شانس اینکه دیگران عاشقتان شوند را

افزایش دهد میتواند کمک کند عشق

سابقتان را فراموش کنید؛ خیلی سریعتر و بدون غصه و ناراحتی.

میلیگی:

I haven't read such organized ideas in such a " long time nor
convincing methods"
خیلی وقت بود چنین کتاب کاملی را نخوانده بودم؛ کتابی با روشهای کاملاً متقاعد کننده.

فدی:

Thanks a lot for the book man, it's now one of " the best self-
development references in
my e-book library "

بابت کتاب خیلی ممنونم، اکنون یک مرجع عالی در کتابخانهی الکترونیکی خود دارم تا بتوانم
خودم را بهتر از قبل کنم.

ناشناس:

Even the devil himself can't come up with such " ideas!!!" حتی خود

شیطان نیز نمیتواند چنین کتابی با چنین ایده‌هایی!!! بنویسد

در مورد کتاب

این کتاب بدون شک مطمئن ترین کتاب دنیا در زمینه‌ی عاشق کردن دیگران است. میتوانم

این اطمینان را

بدهم که تا به امروز هیچ کتابی با محتویاتی حتی نزدیک به این کتاب نوشته نشده است. این

کتاب صد در صد

تضمین نمیکند که شخص مورد نظر تان عاشق شما شود اما بدون شک حداقل ده برابر شانس

شما را افزایش میدهد.

کتاب چگونه هر شخصی را عاشق خود کنید در مورد حقه‌های احساسی و توصیه‌های بدیهی

نیست که بتوان به

راحتی حدس زد؛ مثلاً: "با او مهربان باشید"، "برای وی هدیه بگیرید" و "همیشه کنارش

باشید". اصلیت‌ترین

منابع این کتاب علم روانشناختی است که در عین تخصصی بودن به زبانی ساده بیان شده

است تا هر شخصی بتواند به راحتی متوجه شود.

هدف من از نوشتن این کتاب کمک به زوجها برای بازگرداندن عشق از دست رفته‌شان است و همچنین خواسته‌ام به کسانی کمک کنم که آرزوی ایجاد یک رابطه‌ی بلند مدت را در سر می‌پرورانند و هدفشان ازدواج است ؛

فقط همین!! اگر قصد شما پیدا کردن یک دوست دختر یا بازی با احساسات دیگران است این کتاب را نخوانید؛

زیرا برای شما نوشته نشده است. در غیر این صورت، مسئولیت مشکلاتی که ممکن است به خاطر سوء استفاده از این کتاب گریبان گیرتان باشد را به عهده نمیگیرم.

خداوند، شاهد قصد و نیت من از نوشتن این کتاب است و میداند هرگز نخواسته‌ام با نوشتن این کتاب به انسانیت صدمه بزنم

در مورد نویسنده

فاروق رضوان یک متخصص در زمینه‌ی رشد فردی است که همایشاتی را در ارتباط با ایجاد انگیزه برگزار می‌کند. وی صاحب یک مؤسسه‌ی توانمندسازی نیز میباشد؛ محلی برای مشاوره و بهبود رشد فردی در دیگران.

وی همچنین مؤسس وبسایت خودشناسی است که بیش از

۳۵۰۰۰ کلیک در هر ماه دارد. فاروق دارای

مدارکی از جمله: . مدرک تخصصی هیپنوتیزم (بورد تخصصی ان ال پی آمریکا)، مدرک

تخصصی ان ال پی (

بورد تخصصی ان ال پی آمریکا،(گواهی نامه ی گشتالت درمانی و گواهی نامه ی رفتار درمانی است. فاروق در

مصاحبه‌های بسیاری در شبکه‌ها و روزنامه‌هایی مختلف مصری شرکت کرده و در مورد عملکردهایش صحبت

MBC ،El Youm TV ،Cairo Today ،International

،:OTV کرده است. شبکه‌هایی از جمله Herald Tribune و روزنامه ی الاحرام.

فصل اول

تصور غلط در مورد علاقه مند کردن دیگران یک اشتباه بزرگ

انسانها همیشه به دنبال عاشق کردن و ایجاد علاقه در دیگران هستند؛ هدفی که اگر درست پیش نرود میتواند

شکستهای سختی را برایشان به دنبال داشته باشد .یکی از بزرگترین اشتباهاتی که معمولا در این رابطه

مرتکب میشوند این است که فکر میکنند یک فرمول کلی و جهانی برای به دام انداختن قلب همه وجود دارد؛

فکر میکنند می توانند یک شیوه ی خاص پیدا کنند و در مورد همه به کار گیرند به طوری که به هیچ تغییری نیز نیاز ندارد.

انسانها موجودات پیچیده‌ای هستند؛ هر شخصی اعتقادات، تجربیات، رویاها، آرزوها و گذشته‌ی متفاوتی دارد.

این حقیقت که کسی چیزی را دوست دارد حتماً به این معنی نیست که دیگری نیز همان چیز را دوست داشته

باشد. در مورد ویژگیهای انسانها نیز به همین گونه است؛ موضوعی که یک نفر را جذب میکند ممکن است شخص دیگری را جذب نکند.

مثلاً پسری ممکن است دختری را به خاطر اینکه شبیه پدرش است عاشق خود کند در صورتی که شاید نتواند شخص دیگری را به خاطر عدم وجود چنین شباهتی عاشق خود کند. چیزی که سعی دارم بر آن تاکید کنم این

است که برای نفوذ به قلب هر کس یک کلید منحصر به فرد وجود دارد و قطعاً شاه کلیدی برای رسیدن به قلب همهی انسانها ساخته نشده است. همهی آن چیزی که برای عاشق کردن دیگران نیاز دارید پیدا کردن این

کلید است سپس میتوانید کلید را بندازید و در قلب وی را باز کنید.

تلاش برای تحت تأثیر قرار دادن دیگران به طور اشتباه

اشتباه دیگری که انسان ها مرتکب میشوند در مورد تحت تأثیر قرار دادن دیگران است. افراد معمولاً فکر می-

کنند دیگران را میتوانند با همان چیزهایی که خود تحت تأثیر قرار میگیرند تحت تأثیر قرار دهند. اگر از آن

دسته افرادی هستید که معمولاً با پول تحت تأثیر قرار میگیرید به این معنا نیست که دیگران نیز شیفتهی

ماشین گران قیمتتان میشوند. چه کسی را پیدا میکنید که به پولتان اهمیت بدهد وقتی نیازی به آن نداشته

باشد؟ چه کسی به شجاعتتان اهمیت میدهد وقتی خود شجاع است؟ چه کسی به عضلات فوق العادهتان

اهمیت میدهد وقتی از عضلات خود راضی است؟.

به عبارت دیگر، چیزی که شما را تحت تأثیر قرار میدهد میتواند با چیزی که دیگران را تحت تأثیر قرار می-

دهد متفاوت باشد؛ و ممکن است شخصی که میخواهید تحت تأثیر قرار دهید جزئی از آن افراد متفاوت باشد.

همه چیز از تحقیق شروع میشود

همهی کتابها حتی آنهایی که بسیار معروف هستند میخواهند فرایند "عاشق کردن" را با تمرکز بر اولین

قرار آسان کنند؛ مثلاً کارهایی که باید وقتی با شخص مورد نظر، رو به رو میشوید انجام دهید یا مثلاً استفاده

صحیح از زبان بدن وقتی آن شخص را ملاقات میکنید.

سفارش به داشتن حالات خاصی مثل بامزه بودن از معروفترین نصیحتهایی است که تقریباً در همهی این

کتابها میبینید. البته این نصایح شاید بی فایده نباشد اما مطمئنم بارها این جور کارها را انجام داده‌اید و تمام

آنچه که آیدتان شده، رد شدن بوده است. عاشق کردن دیگران به این سادگی نیست و نمیتوان با چند نکته‌ی

ساده به آن رسید؛ فرایندی است که به شناختی عمیق نیاز دارد؛ شناختی عمیق از شخص مورد نظر و چیزهایی که برایش جالب است.

اگر میخواهید فردی به شما علاقه‌مند شود نیاز نیست که به وی نشان دهید چقدر مهربان هستید یا هر روز در باشگاه دمبل بزنید و عضلات بزرگ درست کنید؛ همهی کاری که باید انجام دهید شروع یک تحقیق است. باید

با پیشینه، تجربیات گذشته و ارزشهای این شخص آشنا شوید و هرچه میتوانید در مورد نیازهای برآورده

نشده، رابطهای که با والدینش دارد و تعارضات حل نشده‌ی درونی وی اطلاعات کسب کنید. از آنجا که هدف این

کتاب تبدیل کردن عشق به ازدواج است فکر نمیکنم مشکلی برای جمع آوری اینگونه اطلاعات پیش آید.

در حقیقت نکته‌ی اصلی در مورد جمع‌آوری اطلاعات این است که میتوانیم نیازهای ضروری و حساس شخص

مورد نظردمان را بشناسیم و سپس بر طرفشان کنیم؛ مثل این است که موتور محرک این شخص را از همدیگر

جدا کنیم تا اجزایش را بشناسیم و بفهمیم چگونه میتوان بر آن تأثیر گذاشت.

شاید فکر کنید چنین تحقیقی بسیار زمان نیاز دارد و مشکل است؛ اما در عصر امروز که اینترنت بر ارتباطات

بین فردی تسلط کامل دارد به راحتی میتوانید در مورد شخص مورد نظرتان با یک جست و جوی کوچک در

شبکههای اجتماعی اطلاعات مورد نیاز را کسب کنید. فرق نمیکند هر اطلاعاتی پیدا کنید مفید است؛

سرگرمیها، ارتباط با دوستان، رویاها و دل بستگیها همهی آن چیزهایی هستند که واقعا میتوانند کاربردی و

ارزشمند باشند. هرگز کاربرد اطلاعاتی که بدست میآورید را دست کمگیرید.

جدیداً ایمیلهای زیادی به دستم رسیده است که در آنها از من خواستهاند بخشی را به کتاب اضافه کنم و در

آن با جزئیات بیشتری توضیح دهم چگونه چنین اطلاعاتی را میتوان بدست آورد و از آن استفاده کرد. در نتیجه

پیوست پ را به کتاب افزودم؛ این بخش مراحل عملی را نشان میدهد که میتوانید از آن برای جمع آوری

اطلاعات در مورد هر شخصی استفاده کنید. پس از مطالعه‌ی کتاب حتماً به پیوست پ مراجعه کنید.

در فصل سوم این کتاب این اطلاعات کلیدی را بررسی میکنیم و همچنین توضیح میدهم چگونه میتوانید از

هر یک از این اطلاعات برای عاشق کردن دیگران استفاده کنید. هنوز نمیتوانید توقع داشته باشید با به کار -

گیری تنها یک یا دو مورد از این نکته‌ها دیگران عاشقتان شوند؛ فقط بهیاد داشته باشید هر چه بیشتر از این

اطلاعات و نکات مربوط به آن استفاده کنید بیشتر این شانس را خواهید داشت که هر شخصی را عاشق خود کنید.

فصل دوم چگونه شروع کنیم

دو مرحله‌ی عاشق کردن

بر خلاف اعتقادات معمول، هر انسانی به هر دلیلی که مجرد باشد به دنبال پیدا کردن شخصی است که بتواند با وی زندگی کند؛ ضمیر نیمه خودآگاه ما همیشه به دنبال کسی است که با معیارهای ضمیر ناخودآگاهش یکسان

باشد حتی اگر خودمان بگوییم اکنون زمان مناسبی برای یک رابطه‌جدید نیست. معیارهای ضمیر ناخودآگاه هر

شخص یک فهرست است؛ فهرستی که همهی ما در ذهن خود ذخیره میکنیم؛ این همان معیارهایی است که بر

اساس آن، شخصی را انتخاب میکنید و تصمیم میگیرید بقیهی عمر خود را با وی سپری کنید. فقط کافی است شخصی مورد تایید این فهرست یا بیشتر موارد آن قرار بگیرد سپس به سرعت نسبت به وی

علاقه پیدا میکنید. بعد از اینکه موفق شوید به این مرحله در جذب دیگران برسید باید وارد مرحلهی بعد شوید؛

یعنی معتاد کردن یا وابسته کردن آن شخص. پس به طور اساسی میتوانیم فرایند عاشق کردن دیگران را به دو مرحله تقسیم کنیم؛ جذب کردن و وابسته کردن.

مجدد تکرار می کنم برای جذاب بودن اول از همه متوجه شوید چهکاری باعث میشود موارد آن فهرست در

ذهن طرف مقابلتان تیک بخورد. اینکه دنبال تکنیکهای کلی و جهانی باشید اشتباه بزرگی است که باعث شکست میشود. از آنجایی که هر یک از ما منحصر به فرد هستیم، یک اصل کلی که همه جا در شبکههای

اینترنت گفته میشود هیچ کاری نمیتواند بکند غیر از این که همه چیز را بدتر کند.

به این مثال توجه کنید: فرض کنید با شخصی قرار دارید که از دخترهای لاغر و خوش اندام خوشش میآید و

شما نیز اینگونه نیستید؛ ذهن نیمه خودآگاه وی میگوید به هیچ دختری علاقه‌مند نشو مگر این که آن دختر

لاغر و خوش اندام باشد. در این شرایط هیچ کدام از آن کتابها نمیتواند کاری برایتان انجام دهد و تنها راه،

فرار از این معیار نیمه خودآگاه است. در فصلهای بعدی در همین کتابیاد میگیرید چگونه با استفاده از

تکنیکی به نام نقض معیار از معیارهای ناخودآگاه یک شخص فرار کنید و وی را در دام عشق خود اسیر کنید؛

حتی اگر دقیقاً همان چیزی نباشید که آن شخص به دنبالش است.
آیا ممکن است؟

۳۳٪ جمعیت دنیا به دیگران علاقه‌مند نمیشوند مگر این که بدانند شخص مورد نظرشان دست یافتنی میباشد.

فکر میکنید چرا مردم (حداقل بیشترشان) به شخصیتها مشهوری که در تلویزیون میبینند علاقه‌مند نمی-

شوند؟ مطمئناً آن شخصیتها با معیارهای بیشتر ما مطابقت دارد پس چرا به آنها علاقه‌مند نمیشویم؟ چرا

وقتی نیمهی گم شدهی خود را در تلویزیون میبینیم عاشق نمی شویم؟ اگر همیشه تصور میکردید قلبتان مسئول علاقه‌مند کردن شما بوده‌است پس در مقابل این پرسشها گیج

خواهید شد. در حقیقت این ذهن شما است که فرایند علاقه‌مند کردن را کنترل میکند. وقتی ذهن متوجه شود

که شخصی غیر قابل دسترس یا دست نیافتنی است آن شخص را از فهرست کسانی که پتانسیل داشتن یک

رابطه را دارند حذف میکند؛ حتی اگر با تمامی معیارها مطابقت داشته باشد. در نتیجه اگر آن شخص احساس

کند که دست نیافتنی هستید به احتمال زیاد علاقه ای نیز به شما پیدا نمیکند.

این به این معنا است که تا وقتی آن شخص شما را به عنوان یک شریک دلدادگی احتمالی نبیند به شما علاقه -

مند نمیشود (منظور از شریک دلدادگی احتمالی کسی است که پتانسیل و احتمال دوستی، عشق و ازدواج در

وی وجود دارد). تبدیل شدن به یک شریک دلدادگی احتمالی فقط بهمفهوم حضور جسمانی شما نیست. این

که دیده شوید بیشتر به مفهوم قابل دسترس بودن از لحاظ جسمانی است. معمولا موانع روانی نیز وجود دارد

که در دلبستگی افراد تاثیر دارند. مثلا، یک شخص خجالتی یا کسی که اعتماد به نفس ندارد به احتمال زیاد به

دختر معروف کلاس یا دانشگاه علاقه‌مند نمیشود به خصوص اگر وی شخصی مغرور باشد. این تصویر یعنی

غرور یا همان دست نیافتنی بودن، سیگنالهایی به سمت شخص خجالتی می‌فرستد که باعث میشود وی آن

دختر را به عنوان شریک دلدادگی احتمالی خود نبیند و دلیل آن فقط این است که آن دختر دست نیافتنی

است. در انجا خجالتی بودن نقش همان موانع روانی را بازی میکند. پس اگر میخواهید شخص خاصی به شما علاقه‌مند شود باید ابتدا نشان دهید احتمال علاقه‌مند شدن شما نیز وجود دارد. به محض اینکه این کار را انجام دادید به عنوان شریک احتمالی در نظر گرفته میشوید و سپس می-

توانید به مرحله‌ی بعد بروید. یعنی مرحله‌ای که در آن با معیارهای وی در نیمه خودآگاهی مقایسه میشوید تا

مشخص شود با آن معیارها جور هستید یا خیر. در ادامه توضیح میدهم چگونه میتوانید بدون انجام دادن کار

خاصی خود را یک شریک احتمالی نشان دهید و در نتیجه هر شخصی را عاشق خود کنید.

برقرار سازی ارتباط

تا به حال فکر کرده‌اید چرا به یک شخص خاص علاقه‌مند میشوید نه شخص دیگری؟ آیا دلیلش این است که

وی را اول دیدهاید و از معیارهای نیمه خود آگاه شما عبور کرده است؟ اما مطمئنم مطمئناً اشخاص بسیاری را زودتر

ملاقات کرده‌اید و پس از آن دیگر به آنها فکر نکرده‌اید پس چرا فقط به این شخص خاص علاقه‌مند شده‌اید؟.

مطمئن باشید دلیلش غیر از اینکه با معیارهای نیمه خود آگاه شما یکسان بوده، این است که احساس کرده‌اید

دسترسی به وی امکان پذیر می‌باشد و احتمالاً پس از چند بار ملاقات به این نتیجه رسیده‌اید. شاید برایتان پیش آمده باشد که شخصی را برای اولین بار ملاقات کنید و در عین حال هرگز فکرش را نیز

نکنید که روزی به او علاقه‌مند شوید؛ اما بعد از ملاقاتهای متوالی، آرام آرام احساس خاصی به او پیدا کنید. از

این موضوع میتوانیم نتیجه بگیریم که هر چه بیشتر خود را در معرض دید یک شخص قرار دهید؛ هر چه بیشتر

وی بتواند شما را ببیند احتمال این که بتوانید ذهنش را به گونهای برنامه ریزی کنید که به در لیست شریک- های احتمالی قرار بگیرید بیشتر میشود.

همانطور که قبلاً نیز گفتم موانعی که در جلوی شما قرار دارند تنها فیزیکی نیستند بلکه گاهی روانشناختی

هستند. اگر شخصی معتقد باشد که هرگز به وی علاقه‌مند نمی‌شوید در نتیجه شانس این که به شما علاقه‌مند

شود بسیار کم می‌شود. نگاه کردن به چشمان آن شخص و خیره شدن برای چند لحظه می‌تواند نیمه

خودآگاهش را فریب دهد و باعث آزاد شدن نوعی هورمون احساسی شود که در نتیجه احساس علاقه ایجاد می‌-

کند. وقتی با شخص مورد نظر هم‌کلام می‌شوید، مطمئن شوید کمی بیشتر از همیشه به وی نگاه می‌کنید؛ این

کار نه تنها به آزاد کردن مواد شیمیایی احساسی در مغز منجر می‌شود بلکه باعث می‌شود در ذهنش به عنوان یک شریک احتمالی تایید شوید.

کار دیگری که باید حتماً انجام دهید این است که اگر موفق شدید با وی تماس پیدا کنید متکبر و مغرور به نظر

نیایید و طوری نشان ندهید که انگار علاقه‌ای به او ندارید. بسیاری از مردم به اشتباه فکر می‌کنند اگر نشان

دهند بدست آوردنشان مشکل است شانس رسیدن به کسی را که دوست دارند بیشتر می‌کنند. واقعیت این است

که اگر از همان اول مدام این کار را انجام دهید، پیامی که می‌فرستید این نیست که رسیدن به شما دشوار می

باشد بلکه این است که رسیدن به شما غیر ممکن است؛ در نتیجه ازلیست شریکهای احتمالی خارج میشوید.

لبخند زدن به او و یا به چیزی که میگوید نیز میتواند جزء کارهایی باشد که باعث میشود ترسهای

روانشناختی که به صورت مانع جلوی عشق و علاقه را گرفته است از بین برود. مجدد تکرار میکنم اگر شخصی

معتقد باشد با معیارهایش یکی نیستید تا آخر عمر نیز لبخند بزنید نمیتوانید نظرش را عوض کنید. تاکنون

برایتان پیش آمده است کسی را در خیابان ببینید و به خود بگویید: "هرگز با این آدم ازدواج نمیکنم حتی اگر

آخرین کسی باشد که روی زمین مانده است". چه اتفاقی میافتد اگر آن شخص به شما لبخند بزند، به شما

خیره شود و بگوید دوستان دارد؟ آیا هرگز به او علاقه‌مند میشوید؟ ممکن است خوشحال شوید و احساس

خوبی پیدا کنید؛ چون جملات تحسین آمیزش در ذهن شما نفوذ میکند؛ اما هرگز به او علاقه‌مند نمیشوید چرا که با معیارهایتان یکی نیست.

تا وقتی شخص مورد نظرتان به شما جذب نشود به یک شریک احتمالی تبدیل نخواهید شد و تا وقتی به یک

شریک احتمالی تبدیل نشوید عمل جذب کردن اتفاق نمیافتد. همانطور که میبینید تبدیل شدن به یک شریک

احتمالی و جذب کردن آن شخص دو روی یک سکه هستند. نزدیک بودن به یک شخص و خیره شدن به چشم -

هایش مطمئناً نشان میدهد دست یافتنی هستید اما چه تضمینی وجود دارد که آن شخص مجذوبتان شود؟ در

فصلهای بعدی خواهم گفت چگونه میتوانید شخصی را با استفاده از تکنیکهایی ساده جذب کرده و به سوی خود بکشید.

ارضاء نیازها

یکی از دلایلی که مردم عاشق میشوند جبران کردن نیازهایشان است.

برای مثال:

☐ دختری که در خانوادگی فقیری بزرگ شده و با مشکلات جدی مالی رو به رو بوده است

به مردی جذب

میشود که یا ثروتمند بوده و یا حداقل آینده اندیش باشد یعنی کسی که چشم اندازی برای خود

ترسیم کند که در آن روزی پولدار میشود.

☐ پسری که چهرهی خود را ناپسند می‌شمارد به دختری زیبا جذب میشود.



دختري که خود را باهوش نداند به سادگي تحت تاثير پسر باهوش و خوش صحبت قرار ميگيرد.

صدها مثال ديگر نيز در اين رابطه ميتوان زد. اين طبيعت انسان است که بخواهد نقاط ضعف خود را جبران

کند؛ براي اين کار معيارهايي را در ذهنش ايجاد ميکند که در الويت هستند و آن ويژگيها را دارند. ويژگيهايي

که در ضمير نيمه خود آگاهش ميخواهد به آنها برسد تا نيازهايش را جبران کند.

بعد از اينکه در مورد پيشينه و گذشتهي شخص تحقيق کرديد ميتوانيد از نقطه ضعفها و چيزهايي که در مورد

خود دوست ندارد اطلاعات کسب کنيد. زماني که اين اطلاعات را بدست آورديد تنها کاري که بايد بکنيد اين

است که نشان دهيد آن چيز را داريد. لازم نيست حتماً نشان دهيد آن ويژگيها را داريد همين که نشان دهيد

روزي به آن خواهيد رسيد و در مراحل رسيدن به آن هستيد نيز کافياست.) اگر دختری از پسری پولدار

خوشش ميآيد همين که بداند آن پسر بلندپرواز ميباشد و ممکن است روزي پولدار شود نيز برايش کافي است.)

مثالهای زیر در مورد این موضوع است که چگونه مردم به کسانی جذب میشوند که نیازهایشان را برطرف می-کنند.

☐ دختری که به محافظت نیاز دارد به پسری جذب میشود که هنرهای رزمی میداند، چرا که در ضمیر

نیمه خودآگاهش وی شخصی است که میتواند از او محافظت کند.

☐ دختری که احساس گم شدن میکند و هدفی برای زندگی ندارد ممکن است به پسری جذب شود که

به نظر برسد مسیرش را میداند و اهداف مشخصی دارد.

☐ پسری که خلاقیت ندارد ممکن است به دختری جذب شود که فکر خلاقانه دارد.

☐ پسری که قاطعیت ندارد ممکن است به دختری جذب شود که قاطع است البته اگر آن دختر با پسر مهربان باشد.

همانطور که گفتم مثالهای زیادی وجود دارد ولی اصل ماجرا یکی است.

مردم به اشخاصی جذب میشوند که

کم و بیش نقاط ضعف آنها را جبران و کامل میکنند. بدانید شخص مورد نظر چه چیزی نیاز دارد سپس فقط کافی است نشان دهید آن را دارید.

نکته‌ی آخر: مستقیم نگوئید چیزی که به دنبالش هستی را دارم .

انسانها کسانی را که در مورد خود صحبت

میکنند دوست ندارند و خود به خود فکر این فکر به ذهنشان میرسد که چنین افرادی خود

نمایی یا فخر

فروشی میکنند. بنابراین به جای این کار، اجازه دهید دیگران خود شما را کشف کنند؛ این کار

مطمئنتر و

خوشایندتر است. به جای اینکه ویژگیهای خوب خود را مستقیم بیان کنید سعی کنید آنها را

نشان دهید. در

فصلهای آینده در مورد تکنیکی به نام ذهنیت عنکبوتی صحبت میکنیم که با آن میتوانید غیر

مستقیم در

مورد خود حرف بزنید به گونه‌ای که دیگران تصور کنند خود، شما را کشف کرده‌اند.

عشق و امنیت

ما فقط وقتی عاشق میشویم که احساس امنیت کنیم. به هر دلیلی اگر پسری در کنار دختری

احساس امنیت

نکند یا دختری در کنار پسری احساس امنیت نداشته باشد در نتیجه عشقی میانشان ایجاد

نخواهد شد. داشتن

احساس امنیت ضروریترین معیار برای عاشق شدن است. این قانون در همهی انواع رابطه‌ها،

حتی دوستی

معمولی نیز صدق میکند: شخصی قابلیت دوستی دارد که ایجاد حس امنیت کند. به همین دلیل است که

قلدرها یا کسانی که همیشه سوالهای خجالت آمیز میپرسند تبدیل به یک دوست صمیمی نمیشوند؛ چرا که

دیگران در کنار آنها احساس امنیت نمیکنند و در نتیجه سعی میکنند به چنین افرادی نزدیک نشوند.

اکنون سوال این است که چگونه کاری کنیم دیگران در کنار شما احساس امنیت داشته باشند؟ این امنیت وقتی

ایجاد میشود که نشان دهید به چه اندازه به آنها یا به پدر و مادرشان شبیه هستید. در بخشهای بعدی بیشتر در مورد این موضوع صحبت میکنیم که چگونه خود را شبیه به پدر یا مادر شخصی نشان دهیم؛ اما اکنون در

مورد نشان دادن شباهت به خود شخص سخن می گویم.

من دقیقا مثل شما هستم!!

این موضوع را همه می دانند که دیگران معمولا عاشق کسانی میشوند که ویژگیهای نزدیک به خودشان را

دارند که در نتیجه باعث ایجاد حس امنیت میشود. اما موضوع اصلی این است که چگونه کاری کنیم آن شخص

فکر کند شبیه ما است. روشهای خیلی زیادی وجود دارد که در اینجا به چند نکته‌ی آن اشاره میکنیم:

☐ نشان دهید با وی ارزشهای مشترکی دارید. به خصوص در مواردی که بیشتر از همه برایش ارزش دارد.

مثلا اگر صداقت اهمیت زیادی دارد پس از خود صداقت نشان دهید.

☐ نشان دهید در مورد موضوعهای مهم اعتقادات مشترک دارید مثل علاقه به خدا، دین و زندگی. البته

درست است که میتوانید تفکرات متفاوتی داشته باشید ولی در مورد موارد بسیار مهم و حیاتی بهتر

است یکسان فکر کنید. اما اگر تفاوتی در مورد موضوعات ساده و بیاهمیت وجود داشته باشد تاثیر زیادی ندارد.

☐ همدلی ایجاد کنید. همدلی یک تکنیک در ان ال پی است که میتوانید از آن استفاده کنید تا شخصی

احساس کند به شما نزدیک و شبیه است. ویژگی مثبت همدلی این است که به طور مستقیم بر روی

ذهن نیمه خودآگاه تاثیر میگذارد و باعث ایجاد حس شباهت و تفاهم میشود بدون این که ضمیر

خودآگاه دلیل این موضوع را تشخیص دهد. (در بخش بعدی برخی از این روشها را برای ایجاد همدلی نشان میدهیم)

☐ نشان دهید علایق مشترک دارید. یکی از دلایلی که صمیمیت بعد از ازدواج از بین میرود این است که

هر یک از طرفین به تنهایی برای علایق خود وقت میگذارند.

☐ نشان دهید از یک طبقه اجتماعی هستید. انسانها معمولا عاشق کسانی میشوند که نگرش اجتماعی

یکسانی با آنها داشته باشند؛ نگرشی که در آن باورها، ارزشها و فرهنگ مشترکی وجود دارد. همه می- دانیم وقتی موضوع طبقه اجتماعی باشد کار چندان نمیشود کرد؛ اما میتوانیم با نشان دادن شباهت

در اعتقادات، ارزشها و فرهنگ بسیار به آن نزدیک شویم. به یاد داشتهباشید معیارناخودآگاه با باورهای

خودآگاه متفاوت هستند. معیارهای ناخودآگاه بر اساس کمبودهای روانی شکل میگیرد که در نتیجه باعث می شود دختری فقیر به پسری ثروت مند یا بلند پرواز جذب شود اما باورها لزوما به این شکل

ایجاد نمیشوند و در سطح خود آگاه شکل میگیرند.

هر طور که شده باید به وی این پیام را انتقال دهید که شبیه تو هستم.

اما به یاد داشته باشید این پیام هیچوقت

مستقیم انتقال پیدا نمیکند؛ اجازه دهید شخص مورد نظر تان خود به این موضوع برسد. به

عبارتی دیگر کاری

کنید که آنها خود شما را کشف کنند. مجدد تاکید می کنم راه های فراوانی وجود دارد که می

توانید این کار را انجام دهید.

نکته: همانطور که گفتم هر کسی ویژگیهای منفی در خود میبیند که آنها را دوست ندارد؛ به

یاد داشته باشید

نباید متوجه شود شما نیز آن ویژگیهای منفی را دارید. ما انسان ها وقتی عاشق می شویم که

طرف مقابلمان

خصوصیات مورد علاقهی ما را داشته باشد نه آنهایی را که دوست نداریم.

ایجاد همدلی

به یک رابطه ی قوی و صمیمانه بین دو یا چند نفر که با شناخت و درک متقابل همراه باشد

همدلی) (Rapport

می گویند. تصور کنید به کشوری خارجی سفر کردهاید، خیلی دور از سرزمین مادریتان جایی

که هیچکس

زبان شما را نمیفهمد. چه میشود اگر یک روز صبح شخصی به زبان خودتان به شما بگوید صبح بخیر؟ چه می -

شود اگر بعد از آن بفهمید که آن شخص ملیت یکسانی با شما دارد؟ چه میشود اگر متوجه شوید هر دوی شما از یک شهر هستید؟

چه احساسی به آن شخص پیدا میکنید؟ احتمالا بسیار خوشحال میشوید که وی را ملاقات کردهاید و تبدیل

به دو دوست صمیمی میشوید. در واقع این دوستی به این دلیل شکل گرفته است که توانسته اید شخصی را با

ویژگیهای مشابه پیدا کنید؛ آنهم در مکانی مملو از مردمی متفاوت. به همین دلیل تمایل دارید به این شخص

کمک کنید و اگر درخواستی داشته باشد با کمال میل انجام میدهید.

چیزی که در پاراگراف قبل توضیح دادیم در مورد ایجاد یک همدلی موفق بین شما و آن شخص است. تنها تفاوتی که این نوع همدلی با همدلی که میخواهیم با شریک خود ایجاد کنید وجود دارد این است که در مورد

اول این اتفاق با خود آگاهی صورت میگیرد؛ یعنی میدانید که آنشخص به شما شبیه است و نقاط مشترک

بین خودتان را میبینید؛ به همین دلیل به چنین شخصی جذب می شوید در صورتی که هدف ما ایجاد همدلی

در ضمیر ناخودآگاه است به طوری که دیگران بدون اینکه از این شباهتها آگاه باشند به شما جذب شوند.

اکنون سوال این است که چگونه کاری کنیم شخصی احساس کند به وی شبیه هستید؟ این کار را مستقیم

انجام دهیم؟ خیلی مسخره است اگر به سمت کسی برویم و بگویم: "هی پسر متوجه شدم که به فوتبال علاقه داری من نیز همینطور هستم ما شبیه یکدیگر هستیم" یا "من نیز مثل شما در این محله زندگی میکنم چه

نقطه‌ی مشترکی". با این کار فقط باعث میشوید همه حس بدی نسبت به شما پیدا کنند. برای جلوگیری از

آین احساس ناخوشایند باید همدلی را در ناخودآگاه ایجاد کنید نه در خودآگاه. در نتیجه شخص مورد نظر فکر

میکند خیلی وقت است شما را میشناسد در حالی که دلش را نمیداند.

فقط کافی است از ژستها، حرکات، تن صدا و شیوهی حرف زدن وی الگوبری کنید. همین کافی است که

ضمیر نیمه خودآگاه وی ترغیب شود که نقاط مشترکی بین شما است.

در تصویر اول (بالا سمت چپ) دو مرد جوان را میبینید که رو به روی یکدیگر نشستند. مرد سمت راست

سعی دارد با مرد سمت چپ همدلی ایجاد کند. در تصویر دوم (بالا سمت راست) آن مرد موقعیتش یا همان حالتش را به موقعیت مرد دیگر نزدیک میکند؛ همان مردی که میخواهد با وی ارتباط برقرار کند. در عکس سوم آن مرد دقیقاً موقعیت دوستش را پیدا میکند و در همان ژست قرار میگیرد.

نکته: خیلی مهم است که فرایند همدلی قدم به قدم انجام شود که ذهن خودآگاه فرد متوجه نشود که در حال الگوگیری از وی هستید.

خب چه میشود اگر طرفمان حالتش را مجدد عوض کرد؟ هیچ مشکلی نیست؛ میتوانید حالت خود را مثل او تغییر دهید و مجدد هر دو در یک حالت قرار بگیرید.

چطور میفهمید همه چیز درست پیش رفته است؟ خیلی ساده است؛ وقتی متوجه شدید هدف مثل شما

حالتش را تغییر میدهد؛ یعنی وقتی طرف مقابل از شما الگوگیری کرد (به طور نیمه خودآگاه)، آنگاه میفهمید

همدلی به طور عالی ایجاد شده است.

یکسان سازی در صدا

یکسان کردن موقعیت یا حالت بدن خوب است اما برای ایجاد یک همدلی موثر و قوی باید تن صدای خود را

نیز، یکی کنید؛ زیر و بم صدا، سرعت سخت گفتن، مکث کردنها، کلمه بندی و نوع حرف زدن همه باید تا

آنجا که امکانش است با شخص مورد نظر یکی شوند. مجدد تاکید میکنم، توجه کنید که ضمیر خودآگاه آن

شخص متوجه نشود که در حال الگوگیری از صدای وی هستید. در اینجا به برخی از سبک های صحبت کردن

اشاره میکنیم که سبک سخن گفتن شما باید با آنها یکی شود.

☐ برخی مردم سریع صحبت میکنند در حالی که برخی دیگر آرام سخن میگویند.

☐ برخی مردم وقتی چند کلمه میگویند یک مکث کوتاه میکنند و سپس دوباره ادامه میدهند.

☐ برخی مردم در حین صحبت کردن از بعضی کلمه بندیها، عبارات یا اصطلاحات چندین بار استفاده میکنند.

☐ برخی مردم وقتی صحبت میکنند خیلی دستهایشان را حرکت میدهند استفاده میکنند.

قانونی که برای ایجاد همدلی وجود دارد خیلی ساده است؛ تا آنجا که میتوانید هر نوع رفتاری را یکسان کنید

بدون اینکه اجازه دهید ذهن خود آگاه متوجهی این موضوع شود. یک همدلی موفق این حس را در طرف مقابل

ایجاد می کند که گویی یک عمر شما را میشناخته است؛ در نتیجه علاقه پیدا میکند بیشتر به شما کمک کند و در کنارتان باشد.

یکسان سازی در کلمات

نه فقط زبان بدن (حالت قرار گرفتن اعضای بدن) و تن صدای شما باید یکی شود بلکه باید سعی کنید از همان

کلماتی استفاده کنید که شخص مورد نظر استفاده میکند؛ یعنی با سبک کلامی وی نیز یکسان شوید. برخی

مردم عادت دارند یک کلمهی خاص را مدام تکرار کنند یا از اسمهای خاصی استفاده کنند. برای اینکه یک

همدلی بینقص ایجاد کنید شما نیز باید از این کلمات یا عبارات استفاده کنید.

این کار باید خیلی هوشمندانه صورت بگیرد چون اگر آن شخص در ذهن خود آگاهش احساس کند سعی دارید

از وی الگوگیری کنید، ممکن است تاثیر معکوس داشته باشد. یک مثال خوب یکسان سازی کلمات وقتی است

که شریک دلدادگی شما مدام از لغت "گرفتی چه شد؟" استفاده میکند. بعد از هر عبارت یا جملهای این

عبارت را تکرار میکند؛ عبارتی که شما نیز میتوانید از آن استفاده کنید تا همدلی بیشتری ایجاد کنید. به یاد

داشته باشید در ابتدا خیلی از این عبارت استفاده نکنید و یا دقیقا به همان حالت بیانش نکنید؛ چون ممکن است احساس کند دارید از وی الگوگیری میکنید و او را دست میاندازید.

هنگام چت کردن در شبکه‌های اجتماعی

نیز میتوانید از این نکته استفاده کنید. مترجم: مثلا نه تنها سعی کنید از کلمات و عبارات مشابه استفاده کنید

بلکه انتخاب خطتان را نیز مثل وی کنید؛ یعنی اگر با خط انگلیسی مینویسد شما نیز از همان خط استفاده

کنید یا اگر به خط فارسی مینویسد شما نیز به خط فارسی بنویسید. برخی افراد میگویند "موبایل" برخی میگویند "گوشی" و یک سریدگر میگویند "تلفن همراه". همانطور

که قبلا نیز اشاره کردم کسی عاشقتان نمیشود مگر آنکه کنار شما احساس امنیت کند. این احساس امنیت

وقتی ایجاد میشود که آن شخص حس کند شما را میشناسد یعنی وقتی با وی همدلی ایجاد کنید.

صاف بایستید

وقتی از دختری میپرسید که مرد رویاهایت را توصیف کن بیشترشان میگویند قذ بلند بودن یکی از مهم‌ترین

معیارهای آنان برای پیدا کردن شریک دلدادگی است. دخترها مردانی را ترجیح میدهند که بلند باشند یا حد اقل قد یکسانی با آنها داشته باشند.

اگر قد کوتاهی دارید ممکن است فکر کنید این قسمت از کتاب هیچ فایده ای برایتان ندارد. ناراحت نباشید مهم

نیست اگر قدتان بلند نباشد مهم این است که صاف با ایستید. وقتی بهحالت خمیده یا قوز کرده راه میروید

بخش زیادی از جذابیت خود را از دست میدهید. متأسفانه خیلی از مردم نمیدانند چطور صاف راه بروند و یا بنشینند.

بر اساس علم زبان بدن، صاف بودن نشانهی راحت بودن و داشتن اعتماد به نفس است و جذابیت را بیشتر می-

کند. تحقیقات نشان داده است بیشتر افراد ترجیح میدهند با کسانی باشند که به نظر با اعتماد به نفس و راحت

میآیند و میتوانند خود را کنترل کنند؛ نه کسانی که خجالتی و نگران هستند. صاف بودن قطعاً نگرش خوبی

نسبت به شما ایجاد میکند و باعث میشود برای شریک خود جذابتر به نظر برسید.

یکی از دلایلی که زوجهای جوان از یکدیگر جدا میشوند وجود چیزیاست که در مورد شخص مورد نظرشان

دوست ندارند، چیزی که آزارشان میدهد و در نهایت منجر به جدایی میشود. یک خانم مثلاً ممکن است از

شیوهی غذا خوردن همسرش خوشش نیاید؛ هرچه بیشتر غذا خوردن وی را تماشا کند بیشتر از وی دور می-

شود. نداشتن اعتماد از بدترین این موارد است؛ هر چه بیشتر با کمر خمیده دیده شوید نگرش منفی بیشتری نسبت به خود ایجاد میکنید.

ضمیر نیمه خودآگاه شما میتواند در چند لحظه افراد با اعتماد به نفس را از افراد بی اعتماد به نفس تفکیک

کند. تنها تفاوت من به عنوان یک متخصص زبان بدن و هر شخص دیگری که در این باره هیچ چیز نمیداند این

است که من میدانم چرا این احساس را در مورد دیگران پیدا کرده‌ام ولی دیگران آن احساس را پیدا میکنند

ولی متوجه دلیلش نمیشوند. به طور خلاصه، میتوان اینگونه گفت که شخصی ممکن است حس اعتماد به

نفس و راحتی را در فردی دیگر احساس کند و بداند دلیلش داشتن آن وضعیت خاص است در حالی که یک

شخص عادی که از زبان بدن هیچ چیز نمیداند حس راحتی و امنیت را با آن شخص پیدا میکند بدون اینکه دلیل آن را بداند.

بنابراین میتوان اینگونه گفت که زبان بدن این امکان را فراهم میکند که موفق شوید سیگنالها یا پیامهای

مثبتی را ارسال کنید حتی برای کسانی که چیزی در مورد زبان بدن نمیدانند. پس چرا سیگنال اعتماد به نفس

و امنیت را به شخصی که عاشقش هستید نمیفرستید؟؟ همانطور که در این کتاب خواهید دید، اعتماد به نفس

نه تنها شما را جذاب میکند بلکه شانس این که هرکسی را عاشق خود کنید افزایش میدهد. کتابی ندیدم که

به اهمیت اعتماد به نفس در عاشق کردن دیگران اشاره نکند و البته کتابی نیز ندیده‌ام که مراحل عملی نشان دادن اعتماد به نفس را توضیح دهد.

برای اینکه با اعتماد به نفس به نظر بیاید به نکات زیر توجه کنید:

☐ هرگز دست به سینه نشوید (به صورت ضربدری)؛ این کار فقط نشان میدهد که راحت نیستید و یا حتی ترسیدید.

☐ دستهایتان را بگیرید و در جلوی خود نگه دارید، نه همیشه، ولی اکثر اوقات.

☐ دستهایتان را بگیرید و پشت سر قرار دهید، این مورد را نیز همیشهانجام ندهید (به عکس زیر توجه کنید)

☐ کمرتان صاف باشد.

☐ قدمهای سریعی داشته باشید.

☐ وقتی صحبت میکنید اجازه دهید انگشتها باهم تماس داشته باشند؛ یک یا دوبار حین صحبت کردن

کافی است.) به عکس زیر توجه کنید)

☐ وقتی اشتباهی میکنید و یا چیزی را بر روی زمین میاندازید، نترسید. همه اشتباه میکنند.
افراد با

اعتماد به نفس این واقعیت را میپذیرند در صورتی که افراد بی اعتماد به نفس، آن را بزرگ میکنند و

حتی ممکن است به خاطر آن دیگران را متهم کنند.

☐ هرگز هر دو دست خود را در جیبتان قرار ندهید، بیشتر مواقع اینکار نشان میدهد
تصویر خوبی از خود ندارید.

☐ هرگز به اعتماد به نفس خود مستقیم اشاره نکنید زیرا باعث میشود از خودراضی یا خود
شیفته به نظر

برسید؛ در حقیقت چنین افرادی از اعتماد به نفس پایینی برخوردار هستند.

نکته: کمر خمیده یا قوز کرده همیشه به معنی نبود اعتماد به نفس و راحت نبودن نیست؛ ممکن است نشانه‌ی

خستگی یا ناراحتی باشد. مهم نیست دلیلش چیست، صاف کردن کمرتان قطعا باعث ایجاد نگرش بهتری نسبت به شما میشود.

تن صدای شما

تغییرات جزئی در تن صدا میتواند جذابیت را بیشتر یا کمتر کند؛ البته افزایش یا کاهش جذابیت در این مورد

بستگی به همان تغییرات دارد. محققین دریافته‌اند که خانمها به آقایانی جذب میشوند که با صدای بسیار

مردانه‌ای سخن میگویند و آقایان نیز به خانمهایی جذب میشوند که صدای بسیار لطیف و نازکی دارند.

حتی خود من نیز به شخصه تحقیقاتی بر روی چند نفر بدون آنکه متوجه شوند انجام دادم. در این تحقیق

سعی کردم وقتی اشخاص صدای کسی را میشنیدند تغییراتی را که در زبان بدن شان ایجاد میشد بررسی کنم.

نتیجه‌ای که دریافت کردم این بود که زبان بدن آنها جذب صدای جنس مخالف میشد؛ وقتی تن خاصی از صدا

را می شنیدند طبق آن زبان بدن آنان نیز تغییر میکرد.

البته این یک واقعیت پذیرفته شده است اما چیزی که من میخواهم نشان دهم این است که زبان بدن نسبت به

تن صدا واکنش نشان می دهد. مسئله این نیست که بدانید چگونه صدای خود را مردانهتر یا زنانهتر کنید؛

مسئله مهم این است که بدانید تن صدایتان میتواند تاثیر بسزایی در جذابیت شما داشته باشد.

این یعنی اینکه تغییر در تن صدا باعث تغییر در میزان جذابیت شما میشود، هیچ کس فقط به خاطر صدای

شما عاشقتان نمیشود، این عاملی است در کنار دیگر عوامل. فقط بدانید که صدا نقش مهمی در جذابیت دارد.

غیر از اینکه باید روی جذاب کردن صدای خود کار کنید، باید بدانید که صدایی نزدیک به صدای والدین

شریکتان نیز برای وی بسیار جذاب به نظر میرسد البته اگر با آنها در ارتباط هستید و می توانید اطلاعات لازم

رد بدست آورید. لازم نیست حتما همان صدا باشد، فقط سعی کنید تا آنجا که ممکن است به موارد زیر نزدیک شوید:

(۱۱ از ریتم و زیر و بم صدای وی) پدر یا مادر (الگوگیری کنید.) اگر دختر هستید از مادرش و اگر پسر هستید از پدرش الگوگیری کنید)

(۲ تا آنجا که میتوانید از همان کلماتی استفاده کنید که آنها استفاده میکنند.

(۹ سرعت سخن گفتن خود را به سرعت وی نزدیک کنید.

(۱۱ از همان زبان بدن استفاده کنید) حرکتهای صورت و دستهایشان در حرف زدن (که پدر یا مادرش استفاده میکند.

اقتصاد و عشق) نرخ ارزشی یا ارزش فردی (

اگر اقتصاد مطالعه کرده باشید، احتمالا با مفاهیمی مثل عرضه و تقاضا آشنایی دارید. این مفاهیم بسیار ساده

است؛ اگر عرضهی تولید کم شود، قیمت افزایش پیدا میکند و اگر تولیدات فراوان عرضه شوند، قیمتها کاهش

مییابد. هرچه تقاضا برای یک محصول بیشتر شود، مقدار کمتری از آن برای دیگران باقی میماند که در نتیجه

باعث افزایش قیمت آن محصول می شود. اما این موضوع چه ربطی به عشق دارد؟

پژوهشگران به طور حیرت آوری کشف کردهاند که اقتصاد ارتباط مستقیمی با عشق دارد!! آنها متوجه شدهاند

وقتی تقاضا برای یک شخص زیاد شود در نتیجه درخواست برای آن شخص نیز از طرف دیگران افزایش پیدا

میکند. به عبارت دیگر، وقتی اطرافیان‌تان بدانند شما مورد توجه هستید؛ تقاضا برایتان بیشتر میشود، قیمت -

تان افزایش پیدا میکند و خیلی از همیشه جذابتر به نظر میرسید.

راهی پیدا کنید که آن شخص فکر کند تقاضا برای شما زیاد است، آن وقت مطمئناً جذابتر خواهید بود. این

کار با روشهایی که در ادامه توضیح میدهم امکان پذیر است:

☐ وقتی با شریک خود در حال صحبت هستید به این موضوع اشاره کنید که چقدر دیگران شما را دوست دارند.

☐ به همهی تشویقها و تحسینهایی که تا به حال شنیده‌اید اشاره کنید، اما نه بیش از حد که به نظر

خود بین و خود شیفته بیایید. مطمئن شوید از تکنیک ذهنیت عنکبوتی نیز استفاده میکنید که در

ادامه توضیح میدهم؛ با این تکنیک میتوانید هر چقدر دوست داشتید در مورد خود صحبت کنید بدون

اینکه به نظر خودنما بیایید.



حتی اگر شریک دلدادگیتان شما را زیبا یا فوق العاده نمیبیند با استفاده از تکنیک برنامه

ریزی ضمیر

نیمه خودآگاه میتوانید ذهنش را طوری برنامه ریزی کنید که اینگونه باور کند؛ در ادامه در همین

کتاب قدم به قدم جزئیات استفاده و به کارگیری این تکنیک را توضیح میدهم؛ تکنیکی که میتوانید با

آن به راحتی دیگران را متقاعد کنید شما را دوست داشته باشند.

اشتباهی که بیشتر افراد معمولاً پس از ازدواج مرتکب میشوند ربطی به این موضوع ندارد که از وضع ظاهری

خود قافل میشوند. درواقع آنها شروع به از دست دادن جذابیت خود میکنند. اگر این اتفاق برای شما نیز بیفتد

بدون شک جذابیت خود را از دست میدهید. توجه به وضع ظاهری و سلامتی خود برای ایجاد یک رابطهی

طولانی مدت بسیار حیاتی است و باعث میشود جذابیت خود را حفظ کنید. برخی خانمها تصور می کنند برای

مستحکم کردن رابطهی خود با همسرشان باید بچه دار شوند در صورتی که صحیح نیست. اگر در مورد رابطهی

خود جدی هستید باید بیش از هر چیزی به وضع ظاهری خود توجه کنید؛ حتی اگر ۱۲ سال یا بیشتر، از زمان

ازدواجتان میگذرد. مورد دیگر این است که اگر شریک دلدادگی شما متوجه این موضوع نمیشود کاری کنید

بفهمد کسی شما را تحسین کرده است. بلکه ممکن است حس حسادت را برانگیخته کند اما از طرف دیگر به وی ثابت میکند هنوز تقاضا دارید و نرخ ارزشی خود را افزایش میدهید.

مجبور نیستید به دروغ نشان دهید تقاضا

برای شما وجود دارد اما اگر راهی دیگری نیست خیلی زیرکانه بهشخصی که دوستش دارید نشان دهید چقدر

دیگران به شما توجه میکنند؛ سپس ارزشتان به صورت غیر قابل باوری افزایش مییابد.

چگونه راه بروید

نه تنها روش راه رفتن شما نشان دهندهی شخصیت شما میباشد بلکه نشان دهندهی خلق و خوی کنونی شما

نیز است. اگر خوشحال باشید احتمالا با انرژی و با سرعتی بیشتر از معمول قدم بر میدارید. اگر با اعتماد به

نفس و با جرات باشید قدمهای بلندی برمیدارید و دوست دارید سرعت قدمهایتان بیشتر از دیگران باشد.

برخی از مردم خیلی سنگین راه میروند. این کار به دلیل چاق بودن یا وزنشان نیست؛ به خاطر مقاومتشان

است. انسانهای مقاوم دوست دارند قدمهای سنگین بردارند. درست است که مقاومت یک ویژگی خوب است اما

این نوع راه رفتن میتواند نشان دهندهی عدم انعطاف پذیری نیز باشد.

برخی افراد آرام قدم بر میدارند و پاهایشان را روی زمین میکشند؛ گویی حوصلهی راه رفتن ندارند. بی

حوصلگی و کمبود انرژی معمولا نشان دهندهی احساس ناراحتی یا افسردگی است؛ اما میتواند به معنی ترس یا عدم اطمینان در مورد اتفاق پیش رو نیز باشد.

راه رفتن گربهای معمولا نشان دهندهی این است که آن شخص میخواهد یک پیام خاص ارسال کند: "به من

نگاه کنید!!" این موضوع در مورد کسانی که مثل مدلها در سالن مد راه میروند نیز صادق است.

اگر هنگام راه رفتن سرتان بالا است به این معنی میباشد که احتمالاً روی فرم هستید و خلق و خوی خوبی

دارید، در حالی که پایین انداختن سر هنگام راه رفتن به این معنی است که در بهترین حالت خود نیستید.

برای اینکه پیام اعتماد به نفس و پر انرژی بودن را به اطرافتان ارسال کنید و نشان دهید خوشحال هستید، با

قدمهای بلند راه بروید؛ شانههایتان را عقب نگه دارید و سر خود را بالا بگیرید.

مورد دیگری که میتواند شما را با اعتماد به نفس نشان دهد راه رفتن با شناخت از مسیر است یا اینکه نشان

دهید میدانید کجا میروید، حتی اگر واقعا چیزی در ذهنتان نیست.

ضمیر نیمه خودآگاه انسانها این رفتار را

این گونه تحلیل می کند که چنین شخصی دقیقا می داند به کدام سمت در زندگیش حرکت کند و فقط راه

نمی رود.

فصل سوم یکسان سازی معیارها

ارتباط با والدین

هر انسانی در ضمیر نیمه خودآگاهش معیارهای خاص خود را دارد؛ وقتی شخصی با این معیارها مطابقت داشته

باشد عشق به وجود میآید. این معیارها بر اساس پیشینه، ارزشها، نیازها، تجربیات گذشته و باورهای افراد شکل میگیرد. اگر از قبل با معیارهای شخصی آشنا شدهاید، بسیار عالی است؛ خود را با آن تطبیق دهید و

داستان عاشقانه‌ی خود را رقم بزنید. اما سوال اینجاست؛ چطور اینمعیارها را پیدا کنیم؟
مهمترین نکته در مورد

این معیارها این است که عوامل قطعی در مورد آنها وجود دارد که تقریباً برای همه جهان
شمول هستند. مهم - ترین آن مربوط به ارتباط انسانها با والدینشان است.

به طور کلی یک دختر به پسر علاقه‌مند میشود که به نوعی به پدرش شباهت داشته باشد؛
البته اگر دختر

رابطهی خوبی با پدرش داشته باشد. به همین شکل یک پسر نیز به دختری علاقه‌مند میشود
که به مادرش

شبیه باشد، و مجدداً اگر آن پسر رابطهی خوبی با مادرش داشته باشد.

به طور خلاصه به عنوان یک قانون کلی که همیشه نیز جواب میدهد، اینگونه میتوان گفت: هر
فردی اگر

رابطهی خوبی با والدینش داشته باشد به دنبال کسی است که به پدر یا مادرش (مرتبط با
جنسیت خود)

شباهت داشته باشد. این موضوع را نگه دارید و به این سوال فکر کنید؛ آیا عاقلانه است که
بگوییم هر شخصی

عاشق کسی میشود که لزوماً به طور جسمانی به پدر یا مادرش شبیه باشد؟ پاسخ منفی است؛
انسانها به دنبال شخصی میگردند که شباهت وی با والدینشان در علایق، رفتارها، تیپ، حرف
زدن یا حتی راه رفتنش باشد. صد البته پسرها یا دخترها به ندرت به این مسائل در خود آگاه

ذهنشان توجه میکنند؛ و به همین خاطر است که ناگهان بدون اینکه متوجه شوند عاشق میشوند.

پس اولین موردی که میتوانید انجام دهید تا دیگران عاشق شما شوند این است که به پدر یا مادر آن شخص

(بسته به جنسیتتان) شبیه باشید. با کمی تحقیق میفهمید پدر یا مادر شخص مورد نظر چه نقشی در زندگی

وی بازی میکند و مطمئناً کمی الگوگیری از آنها مشکلی ایجاد نمیکند.

برای اینکه اطلاعات لازم را بدست بیاورید اول باید بفهمید شخص مورد نظرتان چه نگرشی در مورد پدر یا مادر

خود دارد. آیا پدر یا مادر وی نقش حامی را برایش بازی میکند، همیشه فقط برای پولش مورد توجه بوده یا

برای وی مثل پرستار است. بیاید تصور کنیم دختری به خاطر اینکه پدرش همیشه از وی حمایت میکند بسیار

عاشقش است. در این شرایط تنها کاری که باید انجام دهید این است که از رفتار پدرش الگوگیری کنید؛ یعنی

مثل پدرش همیشه از آن دختر حمایت و محافظت کنید. حتی میتوانید از نوع حرف زدن، راه رفتن و همهی

جزئیات دیگر نیز تا آنجا که میتوانید الگوگیری کنید. اگر این کار را با موفقیت انجام دهید، توانستهاید به یکی

از قوی ترین معیارهای آن شخص در ذهنش دست پیدا کنید.

برای بدست آوردن این اطلاعات واقعا مجبور نیستید والدینش را ببینید؛ فقط کافی است وقتی شخص مورد نظر

در مورد والدین خود صحبت میکند با توجه و به دقت به او گوش کنید.

معمولا شخصی که به والدین خود

نزدیک باشد در موردشان زیاد سخن میگوید. بنابراین اگر دختری به پدرش نزدیک است هر از گاهی در حرف-

هایش به وی اشاره میکند. مسلماً از حالت حرف زدنش کاملاً مشخص میشود که آیا به آنها علاقه دارد یا خیر.

اگر چنین علاقهای وجود داشت باید خود را مثل والدینش نشان دهید و اگر علاقهای چندانی به آنها نداشت باید از نشان دادن ویژگیهای آنان دوری کنید.

باید دقت کنید ببینید چقدر آن شخص به والدینش اشاره میکند؛ چون اگر این کار را کم انجام دهد، به معنی

آن است که آنها لحظات خوشی را باهم سپری نمیکنند.

در ضمن، به یاد داشته باشید این نکته فقط در مورد والدین صادق نیست؛ یک شخص میتواند به هرکسی که در

زندگیاش مهم است نزدیک باشد، کسی که تاثیر مثبتی در زندگیاش گذاشته باشد. این فرد میتواند هر

شخصی باشد از خواهر، عمو و پدر بزرگ گرفته تا حتی یک دوست نزدیک؛ مهم نیست چه کسی باشد تنها

نکته‌ی مهم این است که آن شخص به هر شخص دیگری که شبیه به آن فرد باشد نیز دلبستگی پیدا میکند.

تکنیک القای وابستگی (وابسته کردن)

چه میشود اگر همسرتان به شما وابسته شود؟ آیا همچنان احتمال جدایی وجود دارد؟ خیر دیگر چنین اتفاق

نمیافتد. به همین دلیل است که تکنیک وابسته کردن یا معتاد کردن (تکنیکی که خودم ساخته‌ام) یکی از

مهمترین تکنیکهایی میباشد که به شما کمک میکند شخصی را عاشق خود کنید.

انسانها به تجربه‌های خوب وابسته میشوند؛ تجربه‌های خوبی که به آنها عادت کنند. سعی کنید ناگهان یکی از عادتهای معمول خود را متوقف کنید سپس ببینید چه اتفاقی میافتد.

اگر هر روز یک لیوان قهوه مینوشید

و بعد سر کار میروید سعی کنید یک بار بدون انجام این کار به سر کار بروید. به احتمال زیاد تحت تاثیر عوارض

ترک آن قرار میگیرید و اذیت میشوید. این حس ناخوشایند به دلیل فرایند ترک چیزی است که بدن به آن

عادت داشته است. مثلا کسانی که مواد مخدر را ترک میکنند از این عارضه رنج میبرند؛ البته این مورد خیلی

سختتر از رنج ناشی از نخوردن یک فنجان قهوهی صبحگاهی است!!

شیوهی توجه ی شخصی به شما، حالت گفتن جملهی "من عاشقتم" یا کاری که فردی انجام میدهد و باعث

میشود حس با ارزش بودن داشته باشید، سادهترین موارد در ایجاد اعتیاد یا وابستگی است. مثلا اگر عادت کنید

که شخصی به شما بگوید چقدر عاشقتان است، در نهایت به شنیدن آن و همچنین نوع گفتن آن معتاد می-شوید.

همهی انسانها به یک چیز وابسته نمیشوند، اما همانطور که قبلا گفتم، میتوانید با جمع آوری اطلاعات در

مورد همسر خود متوجه شوید چه چیزی بیشتر از همه در وابسته کردنش نقش اساسی دارد. مثلا کسانی که

اعتماد به نفس کمی دارند، معمولا به کسانی وابسته میشوند که احساس ارزشمند بودن به آنها بدهند و

کسانی که احساس تنهایی میکنند به شخصی وابسته میشوند که ارتباط صمیمی قوی با وی برقرار کند.

یک نوع دیگر از اعتیاد نیز وجود دارد که بیشتر روابط بر مبنای آن ایجاد میشود. اگر از این موضوع آگاه نباشید

ممکن است تصور کنید آن روابط بر مبنای عشق واقعی است، در حالی که در بیشتر موارد این اعتیاد، وابستگی

یا عادت است که ستون اصلی این رابطهها را ایجاد میکند. مردم گاهی در مورد احساساتشان گیج میشوند و

فکر میکنند این عشق واقعی است که آنها را کنار یکدیگر نگاه داشته است؛ در صورتی که این اعتیاد،

وابستگی، عادت و نوع رفتارشان است که باعث شده کنار یکدیگر بمانند.

برای وابسته کردن، تمام کاری که باید انجام دهید این است که چیزی را برای شریک دلدادگی خود فراهم کنید

که به آن نیاز دارد، در نهایت، به شدت به آن و در نتیجه به شما وابسته میشود. البته به یاد داشته باشید رابطه - ای که بر مبنای اعتیاد به عشق یا همان عادت باشد رابطهی درستی نیست؛ پس دقت کنید که این کار فقط

بخشی از رابطهی شما را ایجاد کند و نه همهی آن را.

نکته: احتمال وابسته شدن در کسانی که در شرایط بحرانی و افسرده به سر میبرند بسیار زیاد است. به همین

دلیل است که برخی وقتی در شرایط سخت قرار میگیرند وارد یک رابطه جدید میشوند: یعنی وقتی کسی

بیاید و آنها را دلداری دهد و آرامشان کند. این کار باعث میشود به وی اعتیاد پیدا کنند. در طی حاملگی و

پس از تولد بچه، زنهای بیشتر از هر زمان دیگری آسیب پذیر هستند و به سادگی تحت تاثیر اعتیاد به دلداری قرار میگیرند.

بر اساس این نکته باید توجه داشته باشید که خیلی زیرکانه از این تکنیک استفاده کنید. اگر میخواهید کسی را

با عبارت "من عاشقتم" وابسته کنید باید زمانی از آن استفاده کنید که شریکتان حس بدی دارد و یا به خود اطمینان ندارد.

تکنیک مفید دیگر که میتوانید از آن استفاده کنید این است که وقتی بسیار به شما نیاز است دست نیافتنی

شوید؛ حداقل برای چند بار. در نتیجه حس علاقهای که همسرتان به شما دارد بیشتر میشود. به محض اینکه

متوجه شدید تکنیک "وابسته کردن" به طور موفقیت آمیز انجام شده است دست نیافتنی شوید؛ مجبور نیستید

به یک کشور دیگر مسافرت کنید یا پنهان شوید، تنها کافی است حمایت احساسی خود را به تعویق بیندازید؛

این کار را با بهانه تراشی انجام دهید: مثلاً کار دارید، وقت نمیکنید یا هر چیز دیگر.

وقتی کسی به شما دل ببندد یا به شما نیاز پیدا کند این کار - دست نیافتنی شدن - شدت احساسی که نسبت

به شما دارد را افزایش میدهد. در نتیجه یک نیروی خود تقویت کننده در چنین شخصی ایجاد میشود که

باعث می شود به سمتتان کشیده شود ولی به شما نرسد.

نکته: تا وقتی که مطمئن نشدید آن شخص به شما نیاز دارد دست نیافتنی نشوید. اگر واقعا به شما نزدیک

نباشد این کار فقط همه چیز را بدتر خواهد کرد.

وقتی از تکنیک وابسته کردن استفاده میکنید، وی را در وضعیت گیج کنندهای قرار خواهید داد. ممکن است هر از گاهی این سوال را از خود پرسد که:

چرا به این شخص انقدر زیاد دل بستهام در حالی که خیلی چیزها در موردش وجود دارد که اصلاً دوست ندارم؟ آیا واقعا دوستش دارم؟

در چنین شرایط گیج کننده‌ای، ضمیر خودآگاه به ابراز نارضایتی خود نسبت به اتفاق پیش رو ادامه می‌دهد در

حالی که ضمیر نیمه خودآگاه یاد می‌گیرد آرام آرام وجود آن شخص را بپذیرد تا وقتی کاملاً عاشقش شود؛ با

وجود اینکه ممکن است خیلی چیزها در شما وجود داشته باشد که وی از آنها متنفر باشد.

یکی از علائمی که نشان می‌دهد تکنیک وابسته کردن با موفقیت انجام شده است داشتن یک شریک نیازمند

است. بیشتر اوقات با شما تماس می‌گیرد، از این که به وی توجه نمی‌کنید اعتراض می‌کند و سعی می‌کند تا آنجا که ممکن است با شما باشد.

حال اگر از تکنیک القای هیجان نیز استفاده کنید باعث میشوید شخصی که ذاتاً شخصیت نیازمندی دارد و یا

به این مرحله رسیده است، خیلی نیازمندتر نیز بشود. این کار به شما می‌گوید که تکنیک وابسته کردن به خوبی انجام شده است.

وابسته کردن یکی از قویترین تکنیکهایی است که میتوان برای عاشق کردن دیگران از آن استفاده کرد. گاهی

این تکنیک آنقدر موفقیت‌آمیز است که حتی وقتی شخصی هیچ علاقه‌ای به همسرش ندارد باعث میشود نتواند

از وی جدا شود. با این کار حتی میتوانید بیشتر ارزشها و اعتقادات اصلی آن شخصی را نیز زیر پا بگذارید به شرطی که به درستی از تکنیک وابسته کردن استفاده کنید. این تکنیک مثل یک میانبر است که از بیشر معیارها ضمیر ناخودآگاه عبور میکند.

تکنیک القای هیجان

بیشتر اوقات دلیل تنفري که افراد از شغل خود دارند حسی بدی است که نسبت به آن پیدا میکنند نه خود شغل یا وظیفهای که انجام میدهند. در حقیقت هیچ وقت از کار متنفر نمیشویم بلکه از حس آن متنفر می-

شویم. این حس در حال انجام کار ایجاد می شود و در نتیجه این تصور را در ما به وجود می آورد که از آن کار متنفر هستیم.

☐ ممکن است از قرار ملاقات متنفر باشید به دلیل استرس و نگرانی که برای به موقع رسیدن دارید.

☐ ممکن است دلیل اینکه از شغلتان متنفر هستید این باشد که هر روز وظایف تکراری را انجام میدهید و دیگر برایتان خسته کننده شده است.

☐ ممکن است از شخصی متنفر باشید به دلیل اینکه وقتی با وی هستی حس راحت و خوشایندی ندارید.

بنابراین حتی احساساتی مثل تنفر و عشق به دلیل خود آن شخص نیست بلکه به خاطر احساسی است که با وی

تجربه میکنید. جالب اینجاست انسانها وقتی در شرایط خاصی هستند ممکن است حس شادی و هیجان ناشی

از آن شرایط را با حسی که در مورد یک نفر دارند اشتباه بگیرند. مثلاً وقتی با شخصی به مسافرت میروید،

هیجان رفتن به یک مسافرت ممکن است به اشتباه به وجود آن شخص نسبت داده شود به جای خود مسافرت.

خب، اکنون این اطلاعات به چه کاری میآید؟ کاملاً مشخص است؛ هر زمان فرصتش را پیدا کردید حس هیجان

در وی ایجاد کنید؛ در انجام کارهای هیجان انگیز یا حتی تماشای فیلمهای اکشن وی را همراهی کنید. در

نهایت به طور غلط آن احساسات را به بودن در کنارشان مرتبط میسازد و به شما دلبستگی پیدا میکند.

فرایند سهیم شدن در تجربیات هیجان انگیز با دیگران در پایین به صورت مرحله به مرحله توضیح داده شده است:

□ در آغاز به دلیل تجربهی خوبی که داشته است خیلی احساس خوشحالی و هیجان میکند.

☐ به محض این که به خانه میرسد به ملاقاتی که داشتید فکر میکند تا باز آن احساس هیجان انگیز را تجربه کند.

☐ سپس ممکن است شروع به پرسیدن سوالاتی از این قبیل بکند: "این اولین بار است که چنین

احساسی دارم؛ آنهم وقتی با او هستم، چه اتفاقی افتاده؟" یا چنینپرسشی "خیلی امروز خوش گذشت، چرا متوجه نشده بودم هر وقت همراهش هستم به این اندازه لذتبخش است؟"

☐ اگر آن شخص چنین احساساتی را مجدداً تجربه کند، در آخر متوجه میشود این احساسات مرتبط به وجود شما است، نه هیچ چیز دیگر.

نکته: ایجاد احساس هیجان در شخصی بستگی به پیشینه و طرز فکرش دارد، پس مجدد تکرار می کنم باید

تحقیق کنید و متوجه شوید چه کاری بیش از همه شخص مورد نظرتان را هیجان زده میکند. ممکن است بگویید: "یک لحظه صبر کن، بسیاری را میشناسم که لحظات هیجان انگیزی با یکدیگر تجربه

کرده‌اند ولی هرگز عاشق یکدیگر نشده‌اند". احساس عشق زمانی رخ میدهد که شرایط اولیه رعایت شده باشد مثل:

☐ پذیرفتن آن شخص (لازم نیست حتماً دوستش داشته باشید برای اینکه این کار جواب دهد؛ فقط کافی

است که او را بپذیرید). اگر وی را نپذیرید جواب نمیگیرید.

☐ توجه به معیارهای اصلی (یکی از ویژگیهای ایجاد هیجان این است که باعث میشود به طور نیمه

خودآگاه آن شخص برخی معیارهای ناخودآگاه خود را قربانی کند؛ البته اگر آن معیارها خیلی قوی باشد قربانی نمیشوند).

نظامهای تجسمی در ان ال پی (برنامه ریزی عصبی - کلامی)
یکی از دقیقترین طبقهبندیهای شخصیت توسط نظامهای تجسمی انال پی صورت گرفته است.
این سیستم -

ها انسانها را بر اساس نظامهای تجسمی درونی طبقه بندی میکند. این طبقه بندی شامل سه گروه اصلی است

(البته گروههای دیگری نیز وجود دارد ولی برای ما همین موارد کافی است)

☐ نظام تجسمی دیداری نظام تجسمی شنیداری نظام تجسمی لمسی
☐ قبل از ادامهی این بخش بهتر است نگاهی کوتاه به پیوست الف بیندازید تا بفهمید چطور
☐ میتوان نظامهای تجسمی دیگران را در چند لحظه تشخیص داد.

کسی که تحت تاثیر نظام تجسمی دیداری است توجه بسیاری به ظاهر بیرونی یک شیء دارد. این عبارت: " به

خاطر اینکه قشنگ بود خریدمش " معمولاً از کسانی شنیده میشود که نظام تجسمی آنان دیداری است. البته

دیداریها نیز به دیگر ویژگیها توجه میکنند (یعنی همه اینگونه هستند) ولی ویژگیهای بیرونی اشیاء بیشتر توجهشان را جلب میکند.

همینطور که احتمالاً تا الان حدس زدهاید، معیارهای نیمه خودآگاه شخص دیداری همیشه دور این مفهوم می-

چرخد: " باید ظاهر زیبایی داشته باشد ". خوشبختانه، همینطور که قبلاً نیز اشاره کردهام، مفهوم زیبایی نسبی

است؛ یک شخص دیداری لزوماً دنبال یک مدل نمیگردد، اما به دنبال شخصی است که توجهاش را به عنوان شخصی خوشقیافه یا خوشتیپ جلب کند.

نامرتب بودن، مریض بودن و یا لباسهای نامناسب انتخاب کردن ممکن است شخص دیداری را از شما دور کند.

دقت کنید وقتی به شخصی با نظام تجسمی دیداری نزدیک میشوید یا اگر با چنین شخصی در ارتباط هستید

به شکلی کامل و بینقص خود را نشان دهید؛ آنان به اولین چیزی که توجه میکنند ظاهر بیرونی شما است. این

گروه از اشخاص کسانی هستند که تصمیمات جدی خود مثل انتخاب یک ماشین را بر اساس زیبایی آن می-

گیرند. (البته عوامل دیگر نیز دخیل است اما وقتی طرف ما یک دیداری باشد ظاهر بیشتر از عوامل دیگر مهم است).

افراد دیداری به ارتباط چشمی زیادی نیاز دارند؛ زیرا آنها وقتی عاشق میشوند که احساس کنند مورد توجه

قرار گرفته‌اند. خیلی مهم است وقتی با دیداریها صحبت میکنید حتماً به چشمانشان نگاه کنید؛ در غیر این

صورت تصور میکنند آنها را نادیده گرفته‌اید. باید با کسانی که نظام تجسمی دیداری دارند بیشتر ارتباط داشته

باشید؛ اگر عادت دارید در ۲۲٪ مکالماتتان به چشمان دیگران نگاه کنید برای اینگونه افراد وقتی با آنها صحبت

میکنید مدت زمان ارتباط چشمی خود را به ۷۱٪ برسانید.

گروه دوم کسانی هستند که نظام تجسمی شنیداری دارند. این افراد ارزش بسیاری برای صدا قائل هستند.

ممکن است ماشینی را به خاطر صدای موتورش بخرند یا به دلیل صدای در آن وقتی آن را میندند. همانطور

که قبلاً مثال زده شد، صدای شما میتواند جذابیتتان را افزایش دهد، اما برای یک شخص شنیداری، تن صدای

شما بیشترین اهمیت و ارزش را دارد. اگر میخواهید یک شخصشنیداری را تحت تاثیر قرار دهید، مطمئن

شوید صدایتان صاف و با اعتماد به نفس است تا یک همدلی خوب ایجاد کرده و فرد مورد نظر را به خود نزدیک کنید.

گروه سوم کسانی هستند که نظام تجسمی لمسی دارند. در مورد این افراد نیز داستان به همین روال است. آنها

ارزش بسیاری برای احساسات درونی و هیجانات خود قائل هستند؛ افراد لمسی باید قبل از اینکه عاشقتان شوند

شما را احساس کنند؛ لمس کردن یا در آغوش گرفتن آنها خیلی بیشتر از نگاه کردن در چشمانشان آنها را تحت تاثیر قرار میدهد.

وقتی با نظامهای تجسمی افراد آشنا شوید، میتوانید چیزی را که نیاز دارند برای آنان فراهم کنید. در نتیجه

موفق می شوید بیشتر با معیارهای آن افراد یکی شده و آنها را عاشق خود کنید.

برنامه ریزی ذهن نیمه خودآگاه

یکی از بهترین کارهایی که میتوانید برای عاشق کردن دیگران انجام دهید برنامه ریزی ذهن نیمه خودآگاه آن-

ها است. ضمیر نیمه خودآگاه، کامپیوتری است که داده‌ها را ذخیره کند. در نتیجه اگر شما راهی پیدا کنید و به این داده‌ها بیفزایید یا آنها را تغییر دهید، توانستهاید باورهای آن شخص را تغییر دهید (هرچیزی که در نیمه

خودآگاه ذخیره میشود به عنوان باور در نظر گرفته میشود).

تا حالا فکر کرده‌اید چرا شرکت بزرگی مثل کوکاکولا میلیون‌ها دلار هزینه تبلیغات میکند؟ مگر کسی را می-

شناسید با کوکاکولا آشنایی نداشته باشد؟ مطمئناً چنین شخصی وجود ندارد. پس سوال این است؛ چرا با وجود

اینکه محصول جدیدی تولید نمیکند، همچنان به تبلیغات خود ادامه میدهند؟

این کار را انجام میدهند زیرا قوانین برنامه ریزی ضمیر نیمه خودآگاه را میدانند. مورد زیر روش‌هایی است که در برنامه ریزی نیمه خودآگاه بسیار موثر است:

- ☐ تکرار کردن یک چیز به طور مداوم از بین بردن باورها مخالف عبور از فیلترهای خودآگاه
- ☐ هر چه بیشتر چیزی را تکرار کنید احتمال اینکه دیگران بیشتر قبولش کنند نیز افزایش پیدا میکند؛ حتی اگر
- ☐ هنوز برای انجام آن متقاعد نشده باشند. اگر با تکرار مداوم تلاش کنید دیگران را به چیزی متقاعد کنید آرام

آرام شروع به باور کردن آن میکنند؛ حتی اگر باورهای متفاوت و مخالفی داشته باشند.

وقتی انسانها باور به چیزی را رد میکنند، دیگر به این راحتیا آن را نمیپذیرد؛ این کار زمان میبرد و باید

قدم به قدم صورت بگیرد. هر جزئیاتی که در صحبتها برای تغییر باورتان بیان میشود در ذهن نیمه خود آگاه

ذخیره میشود؛ وقتی این صحبتها رویهم انباشته شوند، قدرت ترکیبی قوی پیدا میکنند که باعث میشوند

باورهای موجود متزلزل شده و در نتیجه متقاعد کردنتان مثل آب خوردن میشود.

پس اگر نتوانستید اولین بار باور کسی را تغییر دهید ناراحت نشوید؛ فقط بدانید که تلاشهایتان از بین نرفته و

در ذهن نیمه خود آگاه وی ثبت شده است. این مثل ذخیره‌ی یک بازی کامپیوتری است که بعد از آن میتوانید

هر موقع خواستید بازی را از همان نقطه ادامه دهید. ضمیر نیمه خود آگاهتان نیز امکان ذخیره‌ی خودکار را به طور رایگان به شما میدهد!!

وقتی هر شخصی از طریق تکرار مداوم متقاعد شود، به تدریج مراحل زیر را طی می کند:

- ☐ نمیتواند صحت آن را باور کند.
- ☐ حس عجیبی دارد، اما شک میکند که ممکن درست باشد.
- ☐ قبول میکند در برخی شرایط میتواند درست باشد.
- ☐ قبول میکند که درست است اما به آن عمل نمیکند.
- ☐ تسلیم میشود که درست است.
- ☐ باور میکند که درست است.
- ☐ با هر بار بحث و تکرار باعث میشوید این مراحل بیشتر پیش برود تا وقتی که فرایند متقاعد کردن تکمیل شده
- و شخص مورد نظر به مرحله پایانی یعنی باور برسد.
- احتمالا میپرسید این کارها چه ربطی به عاشق کردن دارد؟ شما نیز همان کار را میکنید؛ یعنی شخص مورد
- نظر را متقاعد میکنید که عاشقتان شود!! هیچ وقت نمیتوانید راه بیفتید دنبال یک نفر و به او بگویید باید
- عاشق شما شود؛ گفتن چنین چیزهایی به طور مستقیم جواب منفی به دنبال دارد. در عوض باید به طور غیر
- مستقیم به وی نشان دهید ارزش اینکه عاشقتان شود را دارید.
- تا وقتی ظاهر مرتب، سالم و جذابی داشته باشید هر لحظه که آن شخص شما را ببیند مثل این است که به او

میگویید: هی، من فوق العاده‌ام، چرا عاشق من نمیشوی؟. در حقیقت اصل مجاورت در روانشناسی به همین موضوع اشاره می‌کند که نزدیک بودن و برخورد مداوم بین دو نفر می‌تواند منجر به ایجاد احساس عاشقانه شود.

اگر شغلتان ایجاب میکند که بیشتر مواقع در دسترس نباشید، پس بدانید یکی از دلایلی که ممکن است جذابیت خود را برای همسران از دست بدهید همین موضوع است. اگر به هر دلیلی مجبور هستید رابطهای از راه دور داشته باشید حتما مطمئن شوید چت ویدیویی انجام میدهید و نه فقط صوتی؛ تاثیر آن تقریبا مثل همان وقتی است که در کنار یکدیگر هستید.

همه با این حقیقت موافق هستیم که تکرار میتواند کاری کند که شخصی به شما علاقه‌مند شود؛ اما چه می‌شود اگر آن شخص باورهای متفاوت داشته باشد؟ اگر فکر کند شما برای او ساخته نشده‌اید؟ در این شرایط باید یک قدم فراتر بروید و از فیلترهای خودآگاهش عبور کنید.

برگردیم به کوکاکولا، تا به حال توجه کرده‌اید چرا این برند معروف برای تبلیغاتش از حساسترین قسمتهای فیلم استفاده میکند؟ این کار را انجام میدهد تا حواس ضمیر خودآگاه شما را پرت کند؛ وقتی خودآگاه مشغول

فکر کردن درباره‌ی فیلم باشد، جاده‌ی ضمیر نیمه خودآگاه برای برنامه ریزی شدن باز است. ضمیر خودآگاه ما مثل یک دروازه‌بان است؛ اجازه نمیدهد هیچ باوری غیر از باورهای خود وارد ضمیر نیمه

خودآگاه شود. به عبارت دیگر جلوی باورهایی را که مخالف باورهای کنونیاش باشد را میگیرد.

کاری که این تبلیغات انجام میدهد عبور کردن از دروازه‌بان است. این کار را با مشغول کردن خودآگاه به چیز

دیگری انجام میدهد. به همین دلیل است که به طور ناخودآگاه و بدون آنکه متوجه شوید یا قصدش را داشته

باشید وقتی تشنه هستید کوکاکولا مینوشید. کوکاکولا را انتخاب میکنید چون برای آن برنامه ریزی شده‌اید.

تا حالا شده با شنیدن یک آهنگ مسخره از خواب بیدار شوید و سپس متوجه شوید در تمام روز آن آهنگ را با

خود میخوانید؟ این اتفاق به این دلیل است که وقتی از خواب بیدار میشوید، نیم ساعت طول میکشد تا

فیلترهای خودآگاه بتواند کارش را به درستی انجام دهد. در نتیجه هر اتفاقی در طی این زمان رخ بدهد

مستقیماً وارد ضمیر نیمه خودآگاه میشود.

حال برگردیم سراغ کسی که میخواهید عاشق شما شود. چطور میتوان از فیلترهای خودآگاهش عبور کرد؟

آنچنان که به نظر میرسد غیر ممکن نیست؛ میتوان از فیلترها خودآگاه عبور کرد اگر آن شخص چیزهای

خوبی در موردتان از یک منبع مورد اطمینان بشنود.

به عبارت دیگر، اگر بهترین دوستش را متقاعد کنید که کمکتان کند و هر از گاهی در نبودتان از شما به خوبی یاد کند، توانستهای ضمیر نیمه خودآگاهش را برنامه ریزی کنید. فقط کافی است کسی را پیدا کنید که بیشتر از همه به او اطمینان دارید و از وی بخواهید به شما کمک کند. اگر قبول کرد به او یاد دهید هر از گاهی به

ویژگیهای مثبتتان اشاره کند. این کار تاثیر خیلی قوی روی شخص مورد نظرتان خواهد گذاشت زیرا مستقیم وارد ضمیر نیمه خودآگاهش میشود.

نکته: باید به آن شخص یادآور شوید هرگز به طور مستقیم به شما اشاره نکند؛ چرا که قصدتان برنامه ریزی

ضمیر نیمه خودآگاه است، نه خودآگاه. باید خیلی زیرکانه در گفت و گوهایی مختلف بحث شما را به میان بکشد

بدون اینکه شخص مورد نظر متوجه شود این حرف از روی عمد بوده و از قبل برنامه ریزی شده است.

یکی از بهترین روشهایی که میتوانید با آن بر ضمیر نیمه خود آگاه تاثیر بگذارید این است که کاری کنید

همیشه نزدیکترین دوست شریک دلدادگیتان در مورد شما صحبت کند؛ البته صحبت‌های مثبت. انسانها

دوست دارند حرف‌های بهترین دوستشان را باور کنند و مطمئن باشید هیچ شخصی به اندازه‌ی بهترین دوست تاثیر ندارد.

اگر میخواهید کسی را عاشق خود کنید، تنها باید کاری کنید که نزدیکترین دوستش به شما علاقه‌مند شود.

حتی مجبور نیستید از وی درخواست کمک کنید. برای اینکار تنها کافی است با برخی از معیارهایش یکسان

شوید و کاری کنید از شما خوشش بیاید. تمام کاری که باید انجام دهید این است که با اساسیترین معیارهای

بهترین دوستش یکسان شوید. مسلماً لازم نیست همه‌ی تکنیک‌های گفته شده در این کتاب را روی وی پیاده

کنید، فقط میخواهید از شما خوشش بیاید؛ نه اینکه عاشقتان شود!!

اگر میخواهید به بهترین شکل ممکن فرایند برنامهریزی را به انجام برسانید باید از منابع متفاوت استفاده کنید.

اگر بتوانید سه نفر از دوستانش را متقاعد کنید که به شما در این فرایند کمک کنند تاثیر برنامه ریزی کردن

نیمه خود آگاه ۲ برابر بیشتر میشود. متقاعد کردن بهترین دوست، یکی از بستگان یا دوستان معمولی وی می-

تواند از کانالهای مختلف، ذهن خود آگاه را دور بزند و امکان یک برنامه ریزی موفق را برایتان ایجاد کند.

در زیر مراحل را میبینید که هر شخصی قبل از اینکه عاشق شود از آن عبور میکند:

علاقهای ندارد. ☐

احساس میکند گاهی خوب هستید. ☐

به این نتیجه میرسد که خوب هستید. ☐

تصمیم میگیرد که شانس به شما بدهد. ☐

عاشق شما میشود. ☐

تطبیق نگرش فکری ☐

انسانها معمولا عاشق کسانی میشوند که نگرش فکری مشابهی با آنها داشته باشند. اگر به هر دلیلی فکر کنند

دارند با فردی که هنوز خام است و بالغ نیست ارتباط برقرار میکنند وی را پس میزنند. برای اینکه این موضوع

مشخص شود باید اول مفهوم خام بودن را بررسی کنیم. این لغتمعنای کلی و جهانی ندارد و کاملاً مفهومی

نسبی است؛ یعنی از دیدگاههای مختلفی تعریف میشود.

به طور کلی، وقتی کسی تصور کند فرد دیگری مثل او فکر میکند و نگرش فکری مشابهی دارد، آن فرد را بالغ

و پخته در نظر میگیرد؛ حتی اگر عمل یا حرفهایش واقعاً نشان دهندهی پختگی نباشد. تنها چیزی که اهمیت

دارد این است که نشان دهید با نگرش فکری وی مطابق هستید، به همین دلیل بهتر است کتابهای یکسانی

مطالعه کنید. این کار دورنمایی از طرز تفکر وی به شما میدهد و میتوانید اطلاعات بسیاری در موردش بدست آورید.

انسانها معمولاً کم و بیش کتابهایی میخوانند که بازتاب عقاید و اندیشههایشان باشد. کسانی که کتابهای

رمانتیک میخوانند، رمانتیک هستند در حالی که مطالعهی کتابهای طنز و خندهدار نشان دهندهی حس شوخ طبعی است.

تغییر تصور دیگران در مورد ظاهر خود

عادت کردن به ظاهر دیگران امری طبیعی است، چه میشود اگر این اتفاق برای شما نیز رخ دهد و همسرتان

دیگر جذابیتی در شما نبیند؟ در این شرایط تکنیکی به نام " برنامه ریزی نیمه خودآگاه " که قبلا نیز توضیح

دادهام میتواند نظر وی را نسبت به ظاهر شما تغییر دهد.

روش دیگری که با آن میتوانید ذهن نیمه خودآگاه را برنامه ریزی کنید هنگام خواب است. شخص مورد نظر

وقتی بر روی تختش دراز میکشد و نیمه خواب است در حالتی به نام ترنس قرار میگیرد که شبیه همان حالتی

است که قبل از هیپنوتیزم تجربه میشود. وقتی در آن حالت قرار دارد، شروع کنید به بازگو کردن تعریف و

تمجیدهایی که در مورد خود شنیده‌اید. مثلا میتوانید چنین جملهای بگویید: " یکی از همکارانم امروز به من گفت خیلی جذاب شده ام".

توجه کنید خیلی مهم است که دروغ نگویید؛ وقتی در حالت ترنس است صادقانه اتفاقاتی که در طول روز

برایتان رخ داده است را تعریف کنید. لازم نیست هر روز اینکار را انجام دهید فقط سه یا چهار بار در ماه کافی است.

بعد از چند جلسه برنامه‌ریزی ذهنی، شخص مورد نظر شما به احتمال قوی با چنین تفکراتی درگیر خواهد

شد: "چرا ناگهان همه‌ی کارها و رفتارش به این اندازه برایم جذاب شد؟!، به نظر خیلی جذابتر از آن است که

فکر میکردم"

نکته: دقت کنید به شکلی این کار را انجام دهید که فکر نکند میخواهید حس حسادتش را تحریک کنید. به

همین دلیل خیلی ضروری است که از قبل فکر همه چیز را بکنید و دقیقاً بدانید چه میخواهید بگویید.

استفاده از تکنیک ترنس تمام داستان نیست. سعی کنید همیشه به طور زیرکانه به تحسینهای دیگران اشاره

کنید. این کار باعث میشود در نهایت هستهی مرکزی باورش در مورد شما تغییر کنید. به این نمونه توجه کنید:

☐ عزیزم، همین الان کاری که دیروز از من خواستی را تمام کردم؛ خیلی خوش شانس‌ی که یکی مثل من را داری (کمی با حالت شوخی)

☐ همه میگویند با این لباس‌های جدید خیلی خوب شدم، بهتر است بیشتر مواظب باشی، انگار همه دارند به تو حسادت میکنند.

☐ امروز اولین تست Qام را دادم؛ امتیازم خیلی بالا بود؛ نمیدانستم انقدر باهوشم.

این موارد همان پیامهای زیرکانه‌ای هستند که میتوانید برای شخص مورد نظرتان ارسال کنید. بیش از حد از

این تکنیک استفاده نکنید؛ اگر شریک دلدادگی شما بو ببرد که در حال برنامه ریزی وی هستید، همه چیز به

شکل افتضاحی خراب میشود. به یاد داشته باشید هدف، برنامه ریزی ذهن نیمه خودآگاه است؛ نباید اجازه دهیم ذهن خودآگاه متوجه چیزی شود.

کار دیگری که برای برنامه ریزی فکر دیگران میتوانید انجام دهید صحبت در مورد زیبایی خودتان است. وقتی

نزدیکتان است خود را در آینه تماشا کنید (میتوانید این کار را وقتی در حال تماشای تلویزیون است انجام

دهید؛ آن زمان بهترین وقت برای برنامه ریزی ذهن است) و جملهای مثل این را بگویید؛ اوه. امروز خیلی خوب شده ام، مثل همیشه.

میدانم ممکنه است کمی خنده دار به نظر برسد اما این تکنیک خیلی قدرتمندتر از آن چیزی است که تصور

میکنید. اگر به درستی از این تکنیک استفاده کنید وی دیگر به چیزی که مبیند اهمیت نمیدهد و فقط

گفته‌های شما را باور میکند. دلیل اینکه برخی با وجود تیپ و قیافهی خوب، خود را باور ندارند و چهرهی خود

را خوب نمیدانند همین گونه برنامه ریزی شدن آنها است.

چیزی را به او بدهید که به خود نمیدهد

یکی از دلایلی که باعث میشود شخصی عاشق شما شود ارأهی چیزیاست که خود نمیتواند آن را فراهم کند.

برخی آدمها خیلی از خود انتقاد میکنند؛ معمولا خود را سرزنش میکنند که مثلا چرا فلان کار را انجام دادهاند

یا چرا حرف نادرستی زدهاند. اینگونه افراد معمولا نیاز به مهربانی دارند؛ باید یاد بگیرند چگونه خود را ببخشند و برای هر اتفاقی که رخ میدهد خود را مقصر ندانند.

اگر محبتی که این افراد نیاز دارند را به آنها بدهید احتمال علاقه‌مندی آنها به شما بسیار زیاد میشود.

همیشه باید این نیازهای برطرف نشده را در شخصی که دوست دارید، پیدا کنید و آن را برطرف کنید. برخی

خود را سرزنش میکنند، برخی دیگر از خود خجالت زده هستند و بعضیها نیز همیشه از خود انتقاد میکنند.

موارد زیر مثالهایی است که به شما میآموزد چگونه از این تکنیکاستفاده کنید.

اگر آن شخص با ظاهر خود مشکل دارد از او بسیار تعریف کنید. ☐

برخی آنقدر درگیر کار میشوند که سلامتی و نیازهای بدن خود را نادیده میگیرند؛ کاری که در این ☐

مورد باید انجام دهید مراقبت از آنهاست. میتوانید به او زنگ بزنید که مطمئن شوید به اندازه‌ی کافی

استراحت کرده یا مثلاً ویتامینهایی که برایش گرفته‌اید را مصرف کرده است یا خیر.

□ برخی خودشان را دوست ندارند؛ درست با خود رفتار نمیکنند و نیازهای خویش را نادیده میگیرند که

نشان دهنده‌ی کمی تنفر از خود است. تنها چیزی که این نوع انسانها نیاز دارند عشق است. پس کاری

کنید که احساس تحسین و خواسته شدن پیدا کنند.

بفهمید چه چیزی کم دارد و آن را تقدیمش کنید. عشقی را که به خود نمیدهد شما به او بدهید. اگر خود را

قبول ندارد او را بپذیرید یا اگر به خود توجه لازم را ندارد شما آن را جبران کنید.

تعیین جایگاه صحیح یا موضع یابی (پوزیشنینگ)

وقتی اسم "بی‌ام و" را میشنوید اولین کلمهای که به ذهنتان میرسد چیست؟ احتمالاً یاد ثروت، وقار و زیبایی

میافتید. وقتی ولوو را میشنوید چی؟ احتمالاً اولین چیزی که در ذهنتان می‌آید امنیت است.

به نظرتان چرا وقتی نام این برندها را میشنوید چنین کلماتی به ذهنتان میرسد؟ دلیل آن، این است که این

تولید کننده‌ها، جایگاه برندهای خود را در مفهومی خاص در ذهنتان تعیین کرده اند. موضع یابی یا تعیین

جایگاه، در اصطلاح بازاریابی به معنی تعیین محصولی است با تصور، عبارت، ایده و عملکردی خاص که در ذهنتان ماندگار شده باشد.

اما ارتباط این جریان با عاشق شدن چیست؟ باید بگویم که ارتباط بسیار مهمی وجود دارد. تا به حال از خود پرسیده‌اید وقتی نامتان شنیده میشود اولین کلماتی که به ذهن دیگران میرسد چیست؟ قدرت؟ اعتماد به نفس؟ تکیه گاه؟ بازنده؟

کلمه‌ای که به ذهن دیگران میرسد نشان دهنده‌ی استراتژیک تعیین جایگاه است و این که تا چه اندازه در

تثبیت وضعیت خود موفق بوده اید. مهم است که به جایگاه خود در ذهن کسی که دوستش دارید دقت کنید.

باید تصویری که از شما دارد مرتبط با عمیقترین نیازش باشد؛ اگر دختری به امنیت نیاز دارد پس وقتی به شما

فکر میکند باید کلمه‌ی "تکیه گاه" یا "مراقب" به ذهنش برسد. حالکه اهمیت تعیین جایگاه را میدانید بهتر

است یاد بگیرید چگونه دیگران را به سمت جایگاهی که خود تعیین نموده، سوق دهید.



سر گرمیها و علایق: چه میشود اگر در اولین ملاقات متوجه شوید شخصی کمر بند مشکی در کنگ فو

دارد؟ چطور در موردش فکر میکنید؟ احتمالا میاندیشید که وی شخصی شجاع و قوی است. حال اگر

در ملاقات اول متوجه شوید شخص مورد نظر شعر مینویسد و شاعر است چگونه فکر میکنید؟ احتمالا

فکر میکنید شخصی خلاق و احساساتی است. در پایان میتوانیم اینگونه نتیجه بگیریم که سر گرمیها

و فعالیتهای شما نقش مهمی در فرایند تعیین جایگاه دارند. به همیندلیل است که صحبت کردن در مورد سر گرمیها اهمیتی حیاتی دارد. در اینجا از شما نمیخواهم که سر گرمیهای خود را تغییر دهید

اما میخواهم درمورد سر گرمیهای صحبت کنید که جایگاهتان را طبق نیازهای وی تعیین میکند.



روانشناسی رنگ: هر رنگی که بر تن میکنید مفهوم خاصی در ذهن دیگران ایجاد میکند. آبی تیره

نشانهی وفاداری و اعتماد است. قرمز نشانهی اعتماد به نفس و انرژی است. رنگها در فرایند تعیین

جایگاه بسیار موثر هستند، به خصوص اگر رنگ خاصی را چندین بار به تن داشته باشید. برای آشنایی

بیشتر با رنگها در استراتژیک تعیین جایگاه به پیوست ب نگاه کنید. ☐ زبان بدن: میتوانید فقط با تغییر حالات بدن، دست و صورت، جایگاهخود را بیان کنید و روی نگرش دیگران نسبت به خود تاثیر بگذارید. زبان بدن یکی از موضوعهای گستردهای است که نمیتوان به این

سادگی به آن پرداخت اما با کمی جست و جو در گوگل میتوانید سایتهای بسیاری پیدا کنید و در

این مورد اطلاعات کسب کنید. (کتابی به نام "روش های شناخت افکار و احساس دیگران با یک نگاه)

بر اساس زبان بدن) " از همین نویسنده در دست ترجمه میباشد).

☐ تن صدایتان: یکی دیگر از بخشهای مهم در مورد زبان بدن مربوط به تن صدا است. تن صدا میتواند

نشانهی خرد، اعتماد به نفس، حساسیت یا انرژی باشد. قبلا گفتم که تاثیر صدای شما چقدر میتواند

در میزان جذابیتتان موثر باشد، تنها نکتهی دیگری که اکنون میخواهم اضافه کنم این است که نباید

به یک تن خاص و کلی بچسبید. تن صدای شما باید طبق فردی که با او صحبت میکنید تغییر کند و

گویای استراتژیک شما در تعیین جایگاه خود باشد.

□ عوامل دیگر: به طور کلی هر چیزی که استفاده میکنید یا هر کاری که انجام میدهید روی

تعیین

جایگاهتان تاثیر میگذارد؛ موسیقی که گوش میدهید، لباسی که میپوشید، ماشینی که میرانید و حتی زنگ گوسیتان.

هر کاری انجام میدهید در تغییر تصور دیگران در مورد شما نقش اساس بازی میکند؛ در مورد برداشتی که

در اولین برخورد از شما پیدا میکنند صحبت نمیکنم در مورد اولین کلماتی حرف میزنم که وقتی نامتان

به میان میآید، به ذهن دیگران خطور میکند. جایگاهی که میخواهید تعیین کنید، بستگی به شخصی

دارد که به دنبالش هستید. هدف اصلی باید تعیین جایگاه خودتان باشد آنهم به گونهای که شخص مورد

نظر بپذیرد شما همان کسی هستید که دنبالش است و نیازهایش را میتواند جبران کند.

در اینجا به چند مثال برای تعیین جایگاه صحیح اشاره میکنم:

□ افرادی که خود شیفته (نارسیت) هستند: خود شیفتهها کسانی هستند که خود را برتر از دیگران میدانند. آنها فکر میکنند عقل کل هستند و هیچ وقت اشتباه نمیکنند.

چیزی که خیلی از مردم نمیدانند این است که خود شیفتهها بسیار تحتتاثیر اشخاصی قرار میگیرند که به نظر قدرتمندتر از آنها باشند. اگر میخواهید یک خود شیفته عاشق شما شود، تنها کافیاست خودتان را شخصی بهتر از او جلوه دهید؛ کسی که هر کاری را بهتر انجام میدهد. بعد کنار بایستید و خودتان نتیجهاش را ببینید.

اجازه دهید بنشینند و در مورد ماجرا جوییهایش در حیات پستی صحبت کند سپس به او در مورد کوه نوردیهایتان بگویید.

□ افراد حساس: اینگونه افراد احساس میکنند نمیتوانند برخی شرایط روزمرهی زندگی را تحمل کنند.

آدمهای حساس به شدت به کسی که قوی و مقاوم باشد جذب میشوند؛ تصور میکنند در زیر سایهی او در امان هستند.



افراد خجالتی: کسانی که خجالتی هستند به اشخاصی جذب میشوند که با اعتماد به نفس و

قاطع

باشند، به خصوص در اظهار نظر. نمیخواهم بگویم همه چیز به همین سادگی است؛ قصد ندارم

یک

فرمول جادویی به شما بدهم. فقط سعی دارم روشن کنم چگونه متوجه شوید دیگران به چه چیزی احتیاج دارند تا بتوانید جایگاه خود را به گونهای تعیین کنید که فکر کنند میتوانید آن

احتیاج را

برطرف کنید؛ گویی همان کسی هستید که واقعا به او نیاز دارد.



افرادی که احساس نا امنی میکنند: اینگونه اشخاص عاشق انسانهای ساده و خام میشوند

چون تصور میکنند در کنار وی احساس امنیت بیشتری دارند. حتی در روانشناسی ارتباط نیز

احتمال اینکه چنین

افرادی با اشخاص ساده و خام دوست شوند بیشتر است. البته ممکن است به اشخاصی که اعتماد

به

نفس و قاطعیت دارند نیز جذب شوند چرا که در کنارشان احساس امنیت و آسودگی میکنند.



افرادی که با کمبود اعتماد به نفس مواجه هستند: این گونه افراد کسانی هستند که

مجذوب افراد با

اعتماد به نفس میشوند؛ انسانهایی که علیرغم اعتماد به نفس بالای خود به آنها نیز حس اعتماد به

نفس میدهند. کسانی که با کمبود اعتماد به نفس مواجه هستند از حس ناامنی رنج میبرند. برای

همین است که غیر از نکتههای گفته شده در اینجا باید به پاراگراف قبل نیز توجه کنید.

افراد ☐ که از ظاهر خود ناراضی هستند: اینگونه افراد به احتمال زیاد جذب کسانی میشوند که خوش

قیافه هستند؛ لازم نیست مدلی معروف باشید تا آن شخص عاشق شما شود. تنها کافی است وی را

متقاعد کنید دیگران شما را جذاب میبینند. همانطور که در فصل قبلی با عنوان "اقتصاد و عشق"

توضیح داده ام، آدمها به کسانی جذب میشوند که در نظر دیگران جذاب باشند.

افراد ☐ درونگرا: این قانون کلی است که درونگراها به برونگراها جذب میشوند. در واقع یک درونگرا

وقتی میبیند یک برونگرا چگونه با دیگران ارتباط برقرار میکند تحت تاثیر قرار میگیرد.

افرادى كه مشكلات اقتصادى دارند: اگر در خانوادهاى بزرگ شده باشید كه با مشكلات
مالى دست و

پنجه نرم كرده است توجهتان به كسانى جلب مىشود كه پولدار يا آینده اندیش هستند؛ زیرا
هر دوى

این مفاهیم منجر به امنیت مالی میشود. ممکن است بگویید "اما صبر كن، پول كه همه چیز
نیست".

كاملاً حق با شماست. اما واقعیت این است كه خودتان نمیدانید به دنبال چنین شخصى هستید.
فقط

متوجه میشوید به چنین شخصى جذب شدهاید بدون آنكه حتى دلیل آن را بدانید. اگر تلاش
میکنید

توجه چنین فردى را جلب کنید و پولدار نیز نیستید، نشان دهید آینده اندیش و لایق هستید.

افرادى كه احساس حقارت و ناامنى میکنند: اگر شریكتان در مقایسه با شما احساس
حقارت میکند و

باور دارد تواناییهایتان بیشتر از او است، باید جایگاه خود را به عنوان شخصى متواضع تعیین
کنید. اگر

شما را برتر از خود بداند اما در عین حال از خود تواضع نشان دهید مطمئن باشید در كنارتان
احساس

امنیت میکند اما در غیر اینصورت ممکن است از شما بترسد. مطمئناً نمیخواهید کسی که عاشقش هستید به این دلیل از شما بترسد؛ احساس حقارت از مهمترین دلایلی است که باعث میشود بسیاری از شما خوششان نیاید. پس نشان دادن تواضع را هرگز فراموش نکنید.

□ دخترهایی که پدر نداشته‌اند: این دخترها در خانواده‌های بزرگ شده‌اند که پدری بالای سرشان نبوده

است. در نتیجه به کسانی جذب میشوند که از خود مردانگی و استقلال بالایی نشان میدهند؛ چنین

دخترانی به ندرت عاشق شخصی وابسته و غیر مستقل میشوند؛ کسی که مثل یک بار اضافه بر دوش

خانواده‌اش است. در عین حال به شدت مجذوب کسانی میشوند که مستقل هستند و تا آنجا که می-

توانند به خانواده‌ی خود کمک میکنند. تنبلی، وابستگی و درماندگی‌دترین چیزهایی است که می-

توانید از خود نشان دهید؛ این دخترها مردانی را دوست دارند که مستقل و آینده اندیش باشند. در

نظر آنها پوشیدن لباسهای مشکی و آبی امتیاز بالایی دارد چرا که نشانه‌ی وفاداری، قدرت و مسئولیت

پذیری است. (برای اطلاعات بیشتر در مورد رنگها به پیوست ب نگاه کنید)

به یاد داشته باشید وقتی متوجه شدید چگونه باید جایگاه خود را تعیین کنید میتوانید از دیگر تکنیکهایی که

تاکنون ذکر شده نیز برای انجام این کار استفاده کنید. مثلاً می توانید با تکرار مداوم از تکنیک برنامه ریزی

ضمیر نیمه خودآگاه استفاده کنید تا شخص مورد نظرتان را متقاعد کنید که قدرتمند هستید یا میتوانید با

تعریف کردن یک داستان یا اشاره به یکی از خاطراتتان به صورت غیرمستقیم نشان دهید که چقدر آیندهاندیش و لایق هستید.



جهت ورود به کتابخانه ما در تلگرام

تلیک کنید

@Romanbooki



ما را در اینستاگرام دنبال کنید

Romanbookir

عشق و خرید

محققان متوجه شده‌اند، ما همانطور که در سوپر مارکت جنسی را انتخاب میکنیم، شریکهای

احتمالی خود را

نیز انتخاب میکنیم. آدمهای دیداری بیش از هر چیزی مجذوب ظاهر و زیبایی در بسته بندی میشوند و به

سرعت شروع به تطبیق آن با معیارهای خود میکنند. آدمهای احساسی سعی میکنند محصولات را در دستشان

بگیرند و قبل از خرید، آن را امتحان کنند و آدمهای شنیداری به صدای محصولات جذب میشوند (مثلا صدای موتور ماشین، صدای زنگ موبایل).

نگاه کردن به طرز خرید یک نفر میتواند به طور قطع بینش خوبی در اختیارتان قرار دهد؛ بینشی در مورد اینکه

عشق شما چگونه شریک زندگیش را انتخاب میکند. بدانید به دنبال چه چیزهایی است و نوع انتخابهایش را

بشناسید، سپس همان چیزها را در اختیارش بگذارید. مثلا اگر فهمیدید شخص مورد نظر خیلی عملگرا است

(چیزهایی میخرد که عمر خوبی دارند و به ظاهر توجه نمیکند) باید جایگاه خود را در ذهنش به عنوان

شخصی عملگرا تعیین کنید (باید به شما به عنوان یک انتخاب عملگرا نگاه کند). برای این کار باید خود را

شخصی منطقی در هزینهها، موفق در حرفه و متمرکز در کار و نه در تجملات، نشان دهید. مجدد تاکید میکنم

بهترین روش برای اینکه هر ویژگی را در خود نشان دهید (بر اساس نیازها طرف مقابل) این است که هر از

گاهی داستان یا خاطره ای تعریف کنید و در آن غیر مستقیم اشاره کنید آن ویژگی ها را دارید. بهترین زمان

برای اینکار وقتی است که شخص مورد نظرتان از خواب بیدار شده یا در حال خوابیدن است و همچنین وقتی در

حال دیدن تلویزیون می باشد زیرا در این زمانها ضمیر خودآگاهسختتر میتواند مزاحم کار شما شود و در

نتیجه ساده تر میتوانید به ضمیر ناخودآگاه وی دست پیدا کنید.

مطابق با معیارها باشید

معیارهای ناخودآگاه، که نمایانگر ویژگیهای شریک رویایی زندگیتان هستند شامل موارد بسیاری میباشد؛

مواردی که مرتبط با رفتار شماست. محکم بودن در اظهار نظر، سیگار نکشیدن و مهربان بودن نمونههایی از این

ویژگیها میباشد که در نیمه خودآگاه ما به عنوان معیارهای انتخاب وجود دارند. پس با هماهنگ کردن

رفتارتان میتوانید بیشتر با معیارهایش یکی شوید. معیارها همیشه پول و ظاهر نیستند بلکه موارد بسیار سادهای

هستند که به راحتی میتوانید با آنها یکسان شوید؛ تنها کافی است آنشخص را خوب بشناسید.
خب ممکن

است موفق شوید تنها با برخی از این معیارها مطابقت پیدا کنید و نه همهی آنها. آیا بازی را
باخته‌اید؟

خوشبختانه اینطور نیست؛ اینجاست که وابسته کردن و القای هیجان وارد بازی میشوند. هر دو
تکنیک به شما

کمک میکند از بسیاری معیارها بگذرید؛ به جز مواردی که نسبت به آنها خیلی سخت گیری
وجود دارد. اگر

شریکتان چهرهی شما را پذیرفت در حالی که در ذهنش به دنبال شخصی خوش قیافه‌تر بود
اشکالی ندارد چرا که هر دو تکنیک وابسته کردن و القای هیجان برای فرایند عاشق کردن به
کمکتان می‌آیند. امیدتان را از دست

ندهید، اگر خیلی وقت است که ازدواج کرده‌اید و شریک شما دیگر به شما علاقه‌ای ندارد و
به دنبال کسی با

ویژگیهای متفاوت میگردد، پس نباید با انجام این دو تکنیک قویمشکلی داشته باشید. در ادامه
به معیارهایی

اشاره میکنم که با اجرای این دو تکنیک قربانی میشوند.

فراموش کردن این رویا که دوست دارد با یک مدل ازدواج کند و به تدریج از چهره‌یتان
رضایت پیدا میکند.

قبول کردن رفتار همسرش با وجود اینکه گاهی اوقات دیوانه‌اش میکند (دیر آمدن، نامرتب بودن)

قربانی شدن با ارزش ترین معیارهای یک شخص به دلیل عشقی که دارد ؛ عشق به کسی که حتی به

ارزشهای کاملاً متفاوتی باور دارد. (اگر چه این اتفاق برای تمام ارزشهای یک شخص نمیافتد، اما با این وجود برخی آنها را میتوان قربانی کرد)

برای خلاصه این فصل میتوانیم اینگونه بگوییم که تمام کاری که باید انجام دهید تلاش برای تطبیق یا یکسان

سازی با معیارهای شخص مورد نظر است: اگر متوجه شدید وی به دنبال معیارهایی است که ندارید میتوانید از

وابسته کردن و یا القای هیجان استفاده کنید تا همه چیز را فراموش کند به جز عشقی که به شما دارد.

احتمال تغییر معیارها در طول زمان

شما نیز مانند هر فرد دیگری احتمالاً این تصور غلط را پیدا کرده‌اید که معیارهای نیمه خود آگاه ثابت هستند و

تغییر نمیکنند. در حالی که حقیقت چیز دیگری است. معیارها در طول زمان تغییر میکنند و این دلیل شروع

مشکلات بسیاری از کسانی است که به مدت طولانی با یکدیگر زندگی میکنند.

مثلا فرض کنید مردی با زنی ازدواج میکند که برایش مهم نیست شوهرش چگونه پولهای خود را خرج می -

کند. در آغاز ازدواج، معیارهایش هیچ مشکلی با ولخرجی همسرش ندارد؛ اما اگر به هر دلیلی با مشکل اقتصادی

رو به رو شوند ضمیر نیمه خودآگاه وی معیاری ایجاد میکند که در آن صرفه جویی و دقت در هزینهها برایش مهم است.

این خانم ممکن است ناآگاهانه به مردی جذب شود که اهل حساب کتاب است بدون اینکه خود دلیل جذابیت

وی را بداند. این رویداد به دلیل معیاری در ناخودآگاه آن خانم است که باعث شده دیگر به شوهرش علاقهای

نداشته باشد و در عوض به آن مرد جدید جذب شود. لازم نیست که یک جادوگر باشید تا متوجه چنین

تغییراتی در معیار یک نفر شوید. هر معیاری که تغییر میکند از یکقانون ساده پیروی میکند. همانطور که در مثال قبل دیدید، وقتی زوجی با مشکل مالی رو به رو میشود نیاز به امنیت مالی بیشتری پیدا میکنند؛ امنیتی مالی که نیازمند خرجهای منطقیتر است.

برای داشتن یک رابطه‌ی طولانی و موفق نباید چشم از چنین تغییراتی در معیارهای شریکتان بردارید؛ در

نتیجه وقتی عشق و علاقه‌ی خود را از دست می‌دهد غافل گیر نمیشوید.

معیارهای نیمه خودآگاه در هر شخصی بستگی به تغییرات قابل توجه یا هر گونه رویداد غیر منتظره ای دارد که

ممکن است در زندگی وی رخ بدهد. خبر خوب این است که این اتفاقات هر روز پیش نمی‌آیند. مجبور نیستید

هر چند روز یک بار معیارها را بررسی کنید؛ این تغییرات تا وقتی همه چیز در زندگی ثبات داشته باشد اتفاق

نمی‌افتد. این بیثباتی است که باعث میشود چنین تغییراتی در ضمیرناخودآگاه اتفاق بیفتد و به همین دلیل

است که باید همیشه گوش به زنگ باشید که اگر شریک دلدادگی شما وارد تجربهای شد و از لحاظ احساسی تغییر کرد، متوجه شوید.

تفاوت فرهنگ و بازی دادن معیارها

چه حالتی پیش می‌آید اگر کاملاً کاملاً با همسران متفاوت باشید؟ اگر پیش زمینه و باورهای فرهنگی مختلفی داشته

باشید به اندازه‌ای که برایتان مشکل باشد تا با معیارهایش یکسان شوید؟ آیا راه حلی برای آن وجود دارد؟ البته که هست؛ پس به خواندن ادامه دهید!!

آزمایشی توسط محققین طراحی شد تا نشان دهند پاسخ قورباغه به تغییرات دمای در محیط بیرونی چگونه

است. قورباغه را در یک آب داغ قرار دادند، به محض اینکه قورباغه متوجه دما شد سریع از آب بیرون پرید.

قورباغه دما را احساس کرد و سریع خود را خارج کرد و اجازه نداد به بدنش آسیبی برسد. سپس محققین همان

قورباغه را در آب سرد قرار دادند و دمای آب را آرام آرام داغ کردند. بعد از چند دقیقه، آب به نقطه‌ی جوش رسید و قورباغه مرد.

این آزمایش نشان میدهد وقتی دمای آب تغییر کند، قورباغه به آن عادت میکند حتی اگر آنقدر بالا برود که دیگر نتواند آن را تحمل کند. احتمالاً از خود میپرسید که این چه ربطی به عاشق شدن دارد. در واقع کاملاً

مرتبط است، چرا که نشان میدهد انسانها چگونه خود را با تغییرات محیط اطرافشان وفق میدهند. اگر بتوانید

معیارهای متناقض را به آرامی به شریک خود معرفی کنید، وی با آنها سازگار میشود و در نهایت قبولشان می - کند!!

فرض کنید یک برونگرا هستید و همسرتان درونگرا است. اگر وی متوجه این واقعیت شود که نمیتوانید حتی یک روز در خانه بمانید ممکن است حتی وحشت زده شود. بهترین کاری که اکنون باید انجام دهید استفاده از

تکنیک وابسته کردن است که قبلاً آن را توضیح دادم. هرچه بیشتر به شما وابسته شود، بیشتر میتوانید حقیقت

خود را به او نشان دهید. مراحلی که شریک تان ممکن است طی کند از این قرار مییابد:

- ☐ استفاده از تکنیک وابسته کردن.
- ☐ ابراز این واقعیت که دوست دارید به بیرون بروید.
- ☐ همچنان از تکنیک وابسته کردن استفاده کنید.
- ☐ سپس بگویید بیشتر دوست دارید به بیرون بروید تا در خانه بمانید.
- ☐ مجدد از تکنیک وابسته کردن استفاده کنید.
- ☐ بعد از مدتی به او بگویید اصلاً نمیتوانید در خانه ماندن را تحمل کنید.

انسانها معمولاً وقتی ناگهان با موضوعی متفاوت با باورهایشان رو به رو میشوند به شدت نسبت به آن موضع

گیری میکنند؛ اما وقتی به آرامی به آنها گفته شود به آن موضوع عادت میکنند و حتی متوجه آن نیز نمی-

شوند تا وقتی آن را به عنوان واقعیت موجود میپذیرند.

دقت کنید که هیچ وقت مستقیم چیزی را بیان نکنید؛ سعی کنید با رفتار تان نشان دهید. مثلاً لازم نیست

بگویید من دوست دارم هر روز به بیرون بروم. فقط کافی است دستش را بگیرید و چند بار در هفته بیرون بروید،

سپس آرام آرام تعداد آن را بیشتر کنید تا به هر روز برسد. در اینصورت شما هیچ چیز نگفتهاید و تنها با

رفتارتان به طور غیر مستقیم این کار را انجام دادهاید به گونهای که شاید خود او نیز متوجه نشده باشد.

به یاد داشته باشید این تنها یک مثال ساده بود. میتوانید از این تکنیک در مورد هر موضوع دیگری استفاده

کنید؛ موضوعاتی که شریک دلدادگی شما به آن علاقهای ندارد و با آن مخالف است ولی در نهایت به آنها عادت

میکند؛ موضوعاتی که اگر در آغاز از آنها پیببرد حتی میتواند باعث شود رابطهای که ایجاد کردهاید همان ابتدا نابود شود.

معرفی خود به معیارها

وقتی میخواهید کسی را متقاعد کنید که به معیارهایش میخورید، اصلاً فکر خوبی نیست از همان اول مستقیم

در مورد ویژگیهای مثبت خود بگویید. به همین دلیل بهتر است از حرکات زیرکانه استفاده کنید تا آن شخص خود پی ببرد و نتیجه بگیرد.

یکی از بهتری راههایی که میتوانید ویژگیهای مثبت خود را نشان دهید تعریف کردن داستان است؛ داستانی

که در آن به این ویژگیها اشاره کنید. مثلا بهش بگویید چند روزی است سر حال نیستید چون یکی از

همکارانتان که با وی آشنایی زیادی نیز ندارید مریض است؛ این جملهی کوتاه میتواند راهی بسیار خوب برای

نشان دادن شفقت و مهربانی شما باشد. با این کار می توانید کمبودهای روانی (مثل ترسو بودن) که باعث ایجاد

معیارها (مثل شجاعت) می شوند را برطرف کنید و جایگاه خود را به عنوان شخصی تعیین کنید که شریک

دلدادگی تان نیاز دارد.

ویژگی مثبت این داستان این است که چنین تاثیراتی بر روی شنونده میگذارد:

☐ ذهن شنونده تقریبا هیپنوتیزم شده و فیلترهای خودآگاهش به سختی کار میکند.

☐ به نظر ساده و فروتن میآید به جای اینکه مغرور و از خود راضی به نظر برسد.

☐ شخص مورد نظر داستان را قبول میکند در حالی که نتیجه گیری به عهدهی خود است.

هر شخصی به سیستم فکری خود اعتماد میکند؛ اگر همیشه بگویید "من خوب هستم" هرگز باورتان نمی-

کنند. اما اگر کاری کنید خودشان نتیجه گیری کنند و به این موضوع پی ببرند کاملاً اطمینان میکنند؛ چون

انسانها همیشه به یافته‌های خود اعتماد بیشتری دارند و درستی آن را بهتر می‌پذیرند.

با گفتن یک داستان، در حقیقت اجازه می‌دهید طرف مقابلتان خود ویژگی‌های شما را کشف کند اما به صورتی

کنترل شده و حرف‌های نه که همه چیز را به شانس بسپارید.

هرچه بیشتر به طور رمزی ویژگی‌های شخصیتی مثبت خود را بیان کنید، آن شخص بیشتر باید نتیجه گیری

کند و بیشتر متقاعد میشود؛ چون باور دارد که خود به آن رسیده است؛ یعنی هر باوری که دیگران نسبت به

شما دارند در حقیقت چیزی است که خودتان خواستهایید. به طور خلاصه، هرچه بیشتر احساس کند چیزی را در موردتان کشف کرده است، بیشتر آن را باور میکند. به این دلیل است که باید از داستان به عنوان روشی غیر

مستقیم برای اشاره کردن به ویژگی‌های مثبت خود استفاده کنید و خود را با معیارهای مورد نیاز یکسان جلوه دهید.

عشق و جذابیت جسمانی

یکی از مواردی که در عاشق شدن بسیار مهم است زیبایی جسمانی میباشد (حداقل در آغاز یک رابطه) حتی برخی فکر میکنند بدون جذابیت ظاهری عاشق شدن امکان پذیر نیست. توجه کنید که جذابیت جسمانی،

مسئله مهمی است و به همین دلیل باید همیشه به خودتان برسید.

اگر همسرتان نارضایتی خود را از اضافه

وزنتان ابراز میکند، پس منتظر چه هستید؟ چرا کمی وزن کم نمیکند؟ اگر لاغر بودنتان را دوست ندارد،

نمیتوانید به سادگی آن را نادیده بگیرید. یادتان باشد جذابیت جسمانی، قدم مهمی برای رسیدن به عشق است.

البته نمیخواهم بگویم جراحی پلاستیک انجام دهید و تبدیل به یکمانکن شوید؛ حداقل یک بدن سالم و وزنی نزدیک به وزن ایده آل داشته باشید.

عامل مهم دیگر که در جذابیت شما نقش مهمی دارد سلامتی است.

محققین کشف کردهاند که هر دو جنسیت

یعنی مرد و زن به کسانی جذب میشوند که سالمتر به نظر برسند.

نیازی نیست دکتر باشید تا متوجه چشمهای پف کرده و علائم استرس شوید.

میتوانید جذابیت خود را با یک برنامهی سالم بیشتر کنید؛ برنامههای که شامل خواب کافی، تغذیهی سالم، و

دوری از الکل می باشد. باید تا حالا فهمیده باشید که جذاب شدن مراحل مختلفی دارد. تنها یکی از آنها مرتبط

با ظاهر جسمانی است و در مورد موارد دیگر اینگونه نیست. ظاهر سالم، اعتماد به نفس، پاکیزه بودن و لبخند

زدن، همهی آن چیزی است که برای فوق العاده بودن نیاز دارید.

عشق و نظافت شخصی

پاکیزگی یکی از چیزهایی است که مردها را جذابتر نشان میدهد.

منظور از تمیز بودن این نیست که هر روز

بروید حمام، منظور این است که ظاهر بیرونی خود را تمیز نگه دارید.

تحقیقات نشان داده است مردانی که

لباسهایشان لکه دارد و یا به خوبی صورت یا موهایشان را اصلاح نمیکنند زنان را فراری میدهند.

اگر ازدواج کردهاید و همسرتان هر روز شما را با ظاهری کثیف و نامرتب میبیند مطمئن باشید دیگر هیچ

جذابیتی برایش ندارید. حتی جزئیترین مسائل از جمله: شکل ناخنهای انگشتان میتواند جذابیت را به خطر

بیندازد؛ پس این نکته‌های ریز را دست کم نگیرید. ممکن است فکر کنید بی ربط و بی اهمیت هستند اما در

واقع محققین پی برده‌اند که پاکیزگی از اصلی ترین معیارهای نیمه خودآگاه یک خانم میباشد. حتی در خانه

سعی کنید مرتب و تمیز باشید چون هر چه نامرتب دیده شوید بیشتر از شما فاصله میگیرد.

ایجاد ارزش

مطمئنم همگی شما در شرایطی قرار گرفته‌اید که تصور کنید یکی از دوستانتان به خاطر حرفی که زده یا کاری

که کرده خیلی با ارزشتر از آن است که فکر میکردید؛ بر خلاف باورهای عامیانه، بسته به نوع ارتباط انسانها با یکدیگر میتوان نوع نگرش و بینش آنان را نسبت به دیگری تغییر داد. مثلا وقتی یکی از دوستان قدیمی شما

به دلیل مشکلی که برایتان پیش آمده به کمک شما بیاید، باعث میشود فکر کنید ارزش این دوست بیشتر از آن چیزی بوده که تصور میکردید. بر عکس آن نیز ممکن است رخ دهد، یعنی وقتی دوستی به شما خیانت میکند یا باعث میشود نا امید شوید؛ و

در نتیجه، آن شخص ارزشش را پیش شما از دست میدهد.

ایجاد ارزش فرصتی امیدوار کننده است؛ حتی اگر هفتان واقعا به شما علاقهای ندارد، هنوز میتوانید ارزش

خود را برای آن شخص افزایش دهید!! همانطور که احتمالا حدس زده‌اید، هرچه بیشتر طبق معیارها باشید،

ارزش شما بیشتر میشود. هر چه بیشتر جایگاه خود را طبق معیارهای وی تعیین کنید با ارزش تر میشوید تا

وقتی شخص مورد نظر متوجه میشود به شدت عاشق شما شده است. در زیر به روشهای ساده و در عین حال بسیار موثر اشاره میکنیم که باعث ایجاد ارزش برای شما میشود:

وقتی هیچ کس قبولش ندارد او و نظرهایش را باور کنید. ☐

وقتی همه بر ضدش هستند به او بگویید کاملا حق با شماست. ☐

اجازه دهید ویژگیهای شخصیتی مثبت شما را یک به یک پیدا کند؛ همهی آنها را ناگهان فاش نکنید ☐

(برای اطلاع بیشتر به بخش "معرفی خود به معیارها" بروید)

صبر کنید تا واقعا به کمک نیاز پیدا کند سپس با همهی توان به او کمک کنید (توجه داشته باشید کمک کردن

همیشه موثر است اما اگر وقتی صورت بگیرد که واقعا کسی به آن نیاز دارد صد درصد تاثیرش بیشتر خواهد بود)

علاقه به موسیقی

از موسیقی که دیگران گوش میدهند اطلاعات زیادی میتوان در مورد خلق و خوی آنان بدست آورد. هیچ کس

همیشه به یک نوع موسیقی گوش نمیدهد. موسیقی که دیگران گوش میدهند از نوعی به نوعی دیگر تغییر

میکند حتی در مدت یک روز. ممکن است متوجه شده باشید که یک روز صبح که از خواب بیدار میشوید

دوست دارید راک گوش دهید و شب همان روز موسیقی رمانتیک را ترجیح میدهید. این موضوع نشان میدهد

آهنگی که گوش میدهیم میتواند بازتاب خلق و خوی و ذهنیت فعلی ما باشد و از آنجایی که احساسات و

ذهنیت ما تغییر میکند پس موسیقی که دوست داریم گوش دهیم نیز همیشه یکی نیست. در موارد زیر به نمونههایی اشاره میکنیم که موسیقی ترجیحی و خلق و خوی مربوط به آن را نشان میدهد:

☐ انسانها وقتی احساس عصبانیت، نام امیدی و خشم میکنند به موسیقی راک گوش میدهند.

☐ انسانها وقتی به موسیقی رمانتیک گوش میدهند که یا عاشق باشند یا عشقی را از دست داده باشند.

☐ انسانها وقتی به موسیقی تکنو گوش میدهند که هیجان زدن، پر انرژی و خوشحال باشند.

وقتی با موسیقی ترجیحی شریک خود و خلق و خوی مربوط به آن آشنا باشید میتوانید بهتر به حس و حال

دورنی او پی ببرید؛ کاری که کمک میکند فرایند جمع آوری اطلاعات سادهتر صورت بگیرد.

از بین بردن ترس

قبلا اشاره کردیم که هیچکس عاشق هیچکس نمیشود مگر اینکه درکنارش احساس امنیت کند. پس چه می-

شود اگر شریکتان از شما بترسد؟ فکر میکنید چه احساسی نسبت به شما پیدا میکند؟

اتفاقی که میافتد این است که همزمان بین ترکیبی از احساس دوست داشتن و احساس ترس از نزدیک شدن

به شما گیر میکند. این که چنین شخصی شما را ترک کند یا کنارتان بماند بستگی به شدت یکی از این

احساسات ترکیب شده دارد. مثلا اگر احساس ترس بر احساس عشق غلبه کند احتمال اینکه ترکتان کند بیشتر

است. یک مثال کوچک میتواند بهتر این موضوع را روشن کند. وقتی به فرهنگ شرقی نگاه میکنید، میبینیم

که تاکید بیشتری بر شرایط مالی یک پسر برای ازدواج با یک دختر وجود دارد. اگر از لحاظ مالی تامین نباشد

ممکن است از نزدیک شدن به دختری که وضع خوبی دارد یا از خانوادهای پولدار است بترسد. این بدترین حالت

پیش رو نیست؛ این شخص ممکن است معیاری اینگونه در نیمه خود آگاهش ایجاد کند که نباید عاشق دختری پولدار شود.

در چنین شرایطی اگر دختری، پسری را دوست داشته باشد باید سعی کند به طور غیر مستقیم با صحبت کردن و اطلاع دادن از خود و خانوادهاش به وی دلداری دهد. مثلاً باید غیر مستقیم اشاره کند که خانوادهاش اهمیت

چندانی برای پول و ثروت قائل نیستند. همچنین باید رفتاری متواضعانه داشته باشد که پسر احساس امنیت کند و به ادامه دادن رابطه تشویق شود.

یک مثال دیگر از ترسهای معمول این است که یک خانم از اینکاهشوهرش عاشق فرد دیگری شود بترسد. مرد

در این شرایط باید ترس همسرش را بشناسد و دلایلی را که به او علاقه دارد توضیح دهد. آن مرد باید نشان

دهد که همسرش برای او منحصر به فرد است و هرگز قصد ندارد عاشق دیگری شود. گفتن جملاتی مثل: "من

عاشقتم چون واقعا خشک و با نمک هستی" در این شرایط ممکن است تاثیرات منفی به همراه داشته باشد

چون باعث میشود فکر همسران به این سمت برود که اگر کسی از من خشکتر و بانمکتر بود عاشق او می- شود.

این مورد تنها بخش کوچکی از دلایل بیشمار است که در یک رابطه میتواند وجود داشته باشد و متأسفانه در

اینجا مجال اشاره به همهی آنها نیست. مهمترین نکته این است که ترسهای همسرمان را بشناسیم و سعی

کنیم به وی در این باره دلگرمی دهیم تا این ترس از بین برود.

نکته: بیان کردن مستقیم ترسهای یک نفر تاثیر معکوس دارد چون آن شخص فکر میکند به جایگاهش بی

احترامی شده است و در نتیجه احساس تحقیر شدن پیدا میکند. به همین دلیل است که بسیار تاکید میشود

این ترسها را به صورت غیر مستقیم حل کنید. میتوان اینگونه بیان کرد که ما تکههای یک پازل را به وی

میدهیم و ادامهی کار را به خود وی میسپاریم که شکل آن را کامل کند یعنی خود نتیجه گیری کند. همانطور

که قبلاً نیز اشاره کردیم وقتی خود شخص به آن چیزی که میخواهید برسد باور محکمتری پیدا میکند.

انتقال احساس گناه

مثلا اگر مردی نسبت به مادرش بی احترامی کند، به احتمال زیاد پس از مرگش به شدت احساس گناه پیدا

میکند. بعدها اگر زنی فقیر را ملاقات کند که به نوعی شبیه مادرش باشد برای فرار از این احساس گناه ممکن

است تمام پولهایش را به وی ببخشد؛ فقط برای این که از این احساس گناه نجات پیدا کند. با توجه به مثال قبل میتوان اینگونه نتیجه گیری که ذهن نیمه خودآگاهتان تصور میکند میتواند اشتباهات

گذشته را با خوب بودن نسبت به فرد دیگری جبران کند؛ فردی که به نوعی به اشتباه گذشته مرتبط باشد.

درست است، ممکن است کمی عجیب به نظر برسد اما ذهن نیمه خودآگاه شما اینگونه کار میکند. فردی

نسبت به شخص دیگری بسیار مهربان است زیرا آن شخص به نوعی شبیه به شخصی میباشد که در گذشتهها او رفتار درستی نداشته است.

اکنون باید پرسید ارتباط این ماجرا با عشق چیست؟ اگر بتوانید طوری جایگاه خود را به تعیین کنید که به

نوعی شبیه به کسی باشید که در گذشتهی شریک شما بوده و به درستی با وی برخورد نشده است، آنگاه مطمئن باشید وی هر کاری برای نگه داشتن شما انجام میدهد.

مثلا اگر شریک شما هرگز وقتی خواهرش ناراحت بوده به او کمک نکرده است، در شرایط احساس گناه قرار میگیرد؛ احساسی که باعث میشود به هر فردی که یادآور خواهرش است کمک کند. اگر به نوعی اشاره کنید

که با شما همانطوری رفتار میکند که با خواهرش میکرد، توانستهاید زخم قدیمیش را تازه کنید که در نتیجه باعث میشود مشتاق کمک به شما شود.

احتمالا هنوز میپرسید: این موضوع چه ربطی به عشق دارد؟ نکته اینجاست که برای خلاص شدن از احساس

گناه، ذهن نیمه خودآگاه تمایل دارد شما را عاشق کسی بکند که برایش احساس تاسف میکنید، خبری خوبی بود نه؟!

برای اینکه در انجام چنین تکنیکی موفق شوید، باید سعی کنید تا آنجا که میتوانید در مورد روابط شریک خود

با اعضای خانوادهاش اطلاعات جمع کنید. وقتی فردی را یافتید که نسبت به او احساس گناه میکند، جایگاه

خود را به طریقی شبیه به آن شخص تعیین کنید. سپس میبینید که چطور قبل از اینکه متوجه شده باشید

عاشق و دلباختهی شما شده است.

نکتهی مثبت در مورد این ماجرا این است که شریک دلدادگیتان هرگز به فکرش نمی رسد که عشقش به شما

به دلیل احساس گناه است و بدون اینکه کوچکترین سرنخی از دلیل آن داشته باشد به شکل مرموزی به شما احساس دل بستگی پیدا میکند.

قدرت احساس گناه را دست کم نگیرید. این احساس میتواند به اندازه‌های قدرتمند باشد که حتی زندگی یک نفر

را تغییر دهد فقط به این دلیل که از دست این احساس خلاص شود.

حتی برخی روانشناسان نیز ممکن است به

دلیل همین احساس گناه روانشناس شده باشند؛ احساس گناهی که نسبت به یکی از اعضای خانواده پیدا کرده-

اند؛ کسی که وقتی مشکلی داشته است نتوانسته به او کمک کند .

برخی پزشکان نیز ممکن است به دلیل

احساس ناتوانی پزشک شده باشند؛ احساسی که نسبت به یکی از والدینشان داشته‌اند وقتی بیماری آنها را از پا در آورده و نتوانسته‌اند برایش کاری کنند.

بهترین روش برای استفاده از این تکنیک، این است که برای شریک دلدادگی خود داستانی بگویید و در آن

اشاره کنید که همان برخورد با شما نیز شده است؛ برخوردی که او با یکی از آشنایان نزدیکش داشته است. مثلاً

اگر با مردی صحبت میکنید که همیشه وقتی خانوادهاش به او نیاز داشته غایب بوده است،
میتوانید بگویید که

پدرتان نیز هیچ وقت در کنار شما نبوده است و چقدر احساس بدی در مورد این موضوع
داشته اید.

بحثهای زیادی در مورد اصول اخلاقی مرتبط با این روش شده است.

بهتر است فقط وقتی واقعا برای نجات

رابطهی خود به این کار احتیاج دارید از آن استفاده کنید تا توجهمسرتان را از دست ندهید.
این روش هیچ

عوارضی ندارد اما برخی آنرا غیر اخلاقی میدانند. اگر جزء آن دسته از افراد هستید بهتر
است فقط در صورت لزوم از آن استفاده کنید.

نحوهی جذب آنلاین (علاقه مند کردن از راه دور)

تصور کنید ازدواج کردهاید و برای کاری به کشوری دور رفتهاید.

میتوانید با گذاشتن یک عکس زیبا در پروفایل

خود (در شبکههای اجتماعی مختلف) وی را به خود نزدیک نگه دارید؛ حتی لازم نیست دقیقا
عکس خودتان

باشد!! میتوانید با کمی فتوشاپ تغییراتی روی آن ایجاد کنید تا زیباتر جلوه کند. این کار باعث
میشود به

شدت به سمت شما جذب شود، حتی اگر بداند این عکس واقعا عکس شما نیست.

ذهن نیمه خودآگاه تمایل دارد به چنین عکسهایی جذب شود، حتی اگر بداند این عکس واقعی نیست؛ در واقع

به این موضوع اصلاً توجهی نمیشود. عکسهای تقلبی تاثیر بسیاری در جذاب نشان دادن دارند؛ وقتی به

مسافرت میروید حتماً این کار را انجام دهید.

اگر رابطه‌ی شما از نوع روابط طولانی است و به هر دلیلی نمیتوانید شریک دلدادگی خود را مدام ملاقات کنید

باید بدانید که اگر به طور مرتب با وی در ارتباط نباشید احتمال این که احساس شریک شما از بین برود وجود

دارد. دلیل آن این است که شریکتان توسط افرادی که اطرافش هستند در معرض برنامه ریزی ضمیر نیمه خودآگاه قرار میگیرد.

بهترین کاری که میتوانید برای دوری از این مشکل انجام دهید ترکیب دو تکنیک وابسته کردن و برنامه ریزی

ضمیر نیمه خودآگاه است؛ در نتیجه حتی وقتی به وی نزدیک نیستید مجذوبتان باقی میماند.

یکی از موثرترین تکنیک‌های برای ترکیب کردن دو تکنیک وابسته کردن و برنامه ریزی ضمیر نیمه خودآگاه

این است که وی را به تماسهای تلفنی خود معتاد کنید. نباید این تماسها را برای بیشتر از دو روز به تعویق

بیندازید زیرا احتمال میرود وابستگیاش از بین برود. البته میدانم شریک شما وفادار است اما چرا حداقل برای احتیاط خود را آماده نمیکنید.

نکتهی مهم دیگر این است که اگر طرف شما نظام تجسمی دیداری دارد پس تماس تلفنی ممکن است کافی

نباشد؛ بهتر است از تماسهای تصویری استفاده کنید.

در مورد چه چیزی صحبت کنیم؟

اگر این کتاب در مورد این موضوع نوشته می شد که "چگونه دیگران را در چند روز از خود متنفر کنیم"، تنها

توصیهی من به شما یک چیز بود: موضوعی پیدا کنید که با صحبت در مورد آن، شخص مورد نظر حس بدی

پیدا کند و احساساتش جریحه دار شود، سپس همچنان در مورد این موضوع حرف بزنید. بعد از اینکار میتوانید شاهد یک فاجعه باشید!!

افراد معمولا برخی موضوعات را به برخی احساسات مرتبط میسازند، مثلا وقتی در مورد شغلشان حرف میزنید

حس بدی پیدا میکنند زیرا علاقهای به شغل خود ندارند. اگر یکی از دوستانتان شرایط کاری سختی را پشت

سر میگذارد، سعی کنید هر روز در مورد کارش با او صحبت کنید و خواهید دید که چقدر سریع از شما متنفر میشود!!

صحبت در مورد این که چقدر کارتتان خوب است و به چه اندازه کارتتان را دوست دارید بدون شک میتواند به

این دوستی با یک احساس خیلی بد پایان دهد.

اکنون سوالی که باید از خود پرسید این است: موضوعاتی که معمولا با شریکم در مورد آنها صحبت میکنم

چیست؟ آیا همیشه به شکلی غیر مستقیم در مورد شکستها و چیزهایی که از دست داده است صحبت می-

کنید؟ مجبور نیستید مستقیم به آن مسائل اشاره کنید، صحبت در مورد کوچکترین چیزی که یادآوری آن اتفاق تلخ باشد میتواند احساس بدی ایجاد کند. تصور کنید شوهرتان کتابی ناموفق نوشته است و سپس مدام

در مورد عالی بودن کتاب من صحبت کنید؛ بدون شک شوهرتان از شنیدن چنین حرفهایی بدش میآید زیرا

به یاد شکست خود میافتد. حال اگر هر روز به اینکار ادامه دهید و در مورد کتابم صحبت کنید چه میشود؟

نتیجه این است که بدون شک ترجیح میدهد اطرافتان نباشد!! حال، بر عکس آن نیز ممکن است؛ هرچه بیشتر

در مورد چیزهایی صحبت کنید که شریک دلدادگیتان خاطره‌ی خوبی با آنها دارد، بیشتر از صحبت با شما لذت میبرد.

مطمئنم همهی ما چنین دوستی داریم؛ دوستی که همیشه ما را یاد خاطرات بدی میاندازد. پس وقتی چنین

احساسی که آن دوست به شما میدهد به شریک زندگیتان بدهید، چگونه توقع دارید نسبت به شما احساس خوبی داشته باشد؟!

اگر کاری را شروع کرده و شکست خورده، صحبت در مورد موفقیت دیگران همان احساس بد را برایش ایجاد

میکند. بر عکس اگر در مورد این موضوع صحبت کنید که یکی از دوستانتان نیز چنین مشکلی برایش پیش

آمده است ولی توانسته آن را پشت سر بگذارد و کار جدیدی راه بیندازد تاثیر بسیار خوبی گذاشته‌اید.

همیشه به موضوعی که میخواهید در موردش صحبت کنید فکر کنید؛ در این صورت احساسات وی را جریحه

دار نمیکند و باعث احساس تنفر نخواهید شد. اگر واقعا مجبورید چنین بحثی کنید حداقل سعی کنید همیشه

آن را تکرار نکنید. اگر کاری کرده است که واقعا ناامید شده‌اید، مجبور نیستید هر ساعت آن را یادآور شوید.

سعی کنید صبور باشید و فقط وقتی لازم است آن را بیان کنید.

مطمئن شوید همیشه حداقل پنج موضوع خوب

بین هر دو موضوع بد قرار می‌دهید؛ اینطوری شریک دلدادگیتان فکر نمی‌کند می‌خواهید احساساتش را جریحه دار کنید.

ابراز علاقه

همانطور که قبلاً اشاره کردم انسانها عاشق کسانی میشوند که در دسترس باشند.

خب این اطلاعات چه فایده‌ای دارد؟ اگر نشان دهید دست یافتنی هستید، احتمال تبدیل شدن به شریک

احتمالی را دارید؛ به عبارت دیگر اگر عشقتان را به وی ابراز کنید قطعاً شانس عاشق کردنش را افزایش داده‌اید.

اینکه مستقیم و بدون مقدمه بگویید "عاشقت هستم" همیشه ایده‌ی خوبی نیست، اما فراموش نکنید یکی از

فواید ابراز علاقه‌ی مستقیم به شخص مورد نظر این است که این فرصت را پیدا می‌کنید تا تبدیل به یک شریک

دلدادگی شوید. دختري ممکن است با وجود احساسی که به شخصی دیگری دارد درخواست ازدواج شما را

بپذیرد تنها به این دلیل که آن شخص هیچ وقت اقدامی نکرده و به عشقش اعتراف نکرده است.

زوجها گاهی اوقات بیش از حد از "جملات عاشقت هستم" و "بدون تو نمیتوانم زندگی کنم" استفاده میکنند.

این کار باعث میشود کلمات ارزش خود را از دست بدهند؛ هرچه بیشتر به این جملات عادت شود، تاثیر آنها نیز کمتر خواهد شد.

باید به تکرار مداوم چنین کلماتی دقت کنید تا شریکتان به آنها عادت نکند. بهترین شرایط برای استفاده از

چنین عباراتی وقتی است که از القای هیجان استفاده میکنید؛ اگر متوجه شدید احساسات همسرتان در نتیجه -

ی تکنیک القای هیجان تحریک میشود پس علاقهی خود را ابراز کنید و به او بگویید چقدر عاشقش هستید.

پس از آن همسرتان کلماتی که به اون گفتهاید را به احساسی که از آنها بدست آورده مرتبط میسازد، و در نتیجه بیشتر مجذوب شما میشود. مردم معمولاً احساسات و کلماتی که شنیدهاند را در یک نقطه باهم مرتبط

میسازند. به همین دلیل است که باید در انتخاب زمان مناسب ابراز چنین کلماتی دقت کنید که باعث نشوید آن کلمات با احساسات منفی مرتبط شوند.

چه میشود اگر همسرتان احساس بدی داشته باشد، آیا هنوز از چنین عباراتی استفاده میکنید؟ البته که باید

این کار را انجام دهید؛ چنین کلماتی حالش را خوب میکند و باعث میشود این کلمات مرتبط شوند با احساس

بهرتر شدن. مشکلی که در بیش از اندازه ابراز کردن این کلمات وجود دارد وقتی است که وی دوست ندارد این

کلمات را بشنود یا وقتی سرش به چیز دیگری گرم است. در نتیجه با ابراز علاقه باعث میشوید همسران این

کلمات را به احساساتی که آن لحظه تجربه کرده است ربط میدهد.

تعارضات حل نشده و والدین

تعارضات حل نشده به این معنی است که شخص نمیتواند اتفاقی که برایش در گذشته افتاده است را فراموش کند تا حدی که بر رفتار کنونی او تاثیر میگذارد. احساس گناه که قبلاً در این کتاب در مورد آن صحبت کردیم

در واقع یک نمونه عالی از تعارضات حل نشده است؛ یعنی وقتی که احساسات انباشته شدهی شخصی از گذشته بر رفتار کنونی او تاثیر بگذارد.

غیر از احساس گناه یکی دیگر از انواع تعارضات حل نشده وقتی است که شخصی به دنبال فردی با ویژگیهای

نادرست والدینش است. پدری را تصور کنید که همیشه سرش شلوغ است و فرصت رسیدگی به دختر کوچکش

را ندارد، به احتمال زیاد آن دختر نیز به دنبال مردی پر مشغله می‌رود تا ثابت کند می‌تواند توجه چنین شخصی را به خود جلب کند.

اصل ماجرا این است که ذهن نیمه خودآگاه تمایل دارد قوانین مشابهی ایجاد کند و آن دختر را وادار کند همان

بازی را دوباره تکرار کند تا به خود نشان دهد می‌تواند پیروز شود. ذهن نیمه خودآگاه اهمیت نمیدهد اگر

شخص مورد نظر فرد دیگری باشد؛ تنها چیزی که برایش مهم می‌باشد این است که قوانین بازی یکی باشد.

در این شرایط قوانین بازی اینگونه است:

☐ یک مرد پر مشغله.

☐ وقت کافی برای خانواده‌هاش نداشته باشد.

☐ می‌خواهم این مرد همه توجه خود را معطوف من کند حتی اگر سرش خیلی شلوغ است.

البته توصیه نمی‌کنم که از تعارضات حل نشده برای عاشق کردن دیگران استفاده کنید چون اگر به درستی از

آن استفاده نشود، ممکن است جواب عکس بدهد. به هر حال مهم است با این مطلب آشنا باشید تا بدانید در این شرایط چه کنید.

محبوبیت اجتماعی

همهی قوانینی که تا به حال بیان شده است میتواند برای انواع ارتباطات اجتماعی مورد استفاده قرار بگیرد؛

حتی در ارتباطات با شخصی که همجنس خود شما باشد. اگر یک پسر هستید و میخواهید در جامعهی دوستان همجنس محبوب باشید، از مطالبی که قبلاً ذکر شده استفاده کنید. از تحقیق در مورد نیازها، ارزشها، اعتقادات

دوستان شروع کنید و سپس جایگاه خود را منطبق با آن ویژگی تعیین کنید همانطور که در بخشهای قبل ذکر کردم.

بیا یاد تصور کنیم دوستی داریم که از لحاظ جسمی ضعیف است و وقتی بچه بود دیگران با قلدری اذیتش می -

کردند. احتمال اینکه این دوست با چنین شخصیتهایی دوست شود بسیار زیاد است: کسانی که خیلی صلح طلب هستند یا حتی ضعیف هستند؛ چون در کنار آنها احساس امنیت میکند.

کسانی که قوی و قاطع میباشند و در عین حال کمی متواضع هستند.

بدون تواضع در کنارشان احساس امنیت

نمیکند و ترجیح میدهد دوستی چون شما نداشته باشد.

با پیدا کردن نیازهای دیگران و بعد تعیین جایگاه خود به عنوان شخصی که میتواند نیازهایشان را برطرف کند،

میتوانید هرکسی را به سمت خود بکشید و سپس شیفتهی خود کنید.

آیا دوستان به کسی نیاز دارد که

مواظبش باشد؟ آیا به دوستی دانا نیاز دارد؟ آیا به دوستی شجاع نیاز دارد؟ آیا به شخصی باهوش نیاز دارد که

مشکلی را برایش حل کند؟ فقط کافی است تیپ شخصیتی که میتواند نیازهای دوستان را برطرف کند پیدا

کنید و سپس نشان دهید که همان شخص هستید.

اگر دوستی دارید که به ندرت ملاقاتش میکنید و خیلی هم به شما نزدیک نیست، شیوهی رفتارشان در چند دقیقه‌ای که کنارش هستید میتواند کاری کند که وی بسیار به شما علاقه‌مند شده و یا از شما بشدت متنفر

شود. برای اینکه با تکنیکهای شناخت دیگران آشنا شوید و بتوانید در اولین ملاقاتتان از آن تکنیکها برای

جذب دیگران و سازگار شدن با دوستانتان استفاده کنید نگاهی به پیوستها بیندازید. البته هیچ ضمانتی وجود

ندارد که شخصی در ملاقات اول عاشقتان شود اما میتوانید شانس خود را بیشتر کنید.

فصل چهارم عشق بیشتر پیوند بیشتری ایجاد کنید.

اولین کاری که باید انجام دهید این است که بفهمید معیارهای ناخودآگاه شخص مورد نظر چیست، اما توجه

کنید که همهی این معیارها را یکجا برطرف نکنید. اگر بتوانید این معیارها را راضی کنید موفق شدید که آن

شخص را تحت تاثیر قرار دهید اما تحسینها ممکن است کم رنگ شود؛ آنهم قبل از رسیدن به نگرش قابل

قبولی که بتواند از یک رابطه حمایت کند. اگر میخواهید شخصی به شدت به شما دلبسته شود، ویژگیهای خود را یک به یک نشان دهید؛ بعد از اینکه آینده اندیش بودن خود را نشان دادید، کمی صبر کنید و سپس

باهوش بودنتان را نشان دهید. با اینکار میتوانید به حداکثر دلبستگی برسید. افشا کردن همهی ویژگیهایتان در

یک زمان، شانس دلبستگی را نسبت به زمانی که آرام آرام اینکار را میکنید کاهش میدهد. یکی از دلایلی که زن و شوهرها بعد از چند سال از هم خسته میشوند این است که به ویژگیهای یکدیگر

عادت میکنند؛ به گونهای که دیگر هیچ هیجان و انگیزهای برای کشف یکدیگر ندارند. برای اینکه از این کار جلوگیری کنید باید مطمئن شوید همیشه یک ویژگی برای نشان دادن به همسرتان دارید؛

یکی پس از دیگری. اما سوال اینجاست که چگونه اینکار را انجام دهیم؟ چطوری با کسی زندگی کنیم و همزمان کاری کنیم که همه چیز را در مورد ما نفهمد؟

در حقیقت چیزی را پنهان نمیکنیم؛ کاری که باید انجام دهید این است که همیشه در حال به دست آوردن

رضایت معیارهایش باشید، در نتیجه همیشه به تغییراتتان به سمتبتر شدن توجه میکند.

به یکدیگر نزدیکتر شوید

منصفانه نیست که یک طرف خود را برای رسیدن به معیارهای همسرش تغییر دهد بدون اینکه از طرف مقابل

تلاشی دیده شود؛ به همین دلیل است که همکاری دو جانبه از سوی زن و شوهر در جهت رسیدن به معیارهای یکدیگر بسیار حائز اهمیت است.

اگر در حال حاضر در یک رابطه به سر میبرید، پس فکر میکنم خیلی مهم است که از شریک دلدادگی خود

بخواهید این کتاب را یا حداقل همین بخش را مطالعه کند. اگر تنها یک طرف رابطه سعی کند همه کارها را

انجام دهد نتیجهاش یکی از احساسات زیر میشود:

من همه چیزم را به او میدهم اما او برایم هیچ کاری نمیکند. ☐

خیلی برایم سخت است که انقدر شدید خود را تغییر دهم. ☐

چرا فرد دیگری را پیدا نمیکنم که همینطور که هستم من را بخواهد؟ ☐

اگر هر دو نفر تلاش کنند به یک حد وسط خواهند رسید؛ اینکار بسیار آسانتر از آن است که همهی تغییرات را یک نفر متحمل شود.

یک مثال ساده میزنم که میتواند این موضوع را روشنتر کند. زوجی را تصور کنید که یکی از آنها وقت شناس

است ولی دیگری اینگونه نیست. اگر مرد آن شخصی باشد که وقت شناس است پس باید سعی کند کمی برای

همسرش صبر کند و همسرش نیز کمی سریعتر باشد.

خیلی سخت است که یک نفر کاملاً خود را تغییر دهد تا اینکه فقط تغییر کمی را متحمل شود. بعد از اینکه

تفاوت خود را مشخص کردید، این مثال را برای همهی معیارهای نیمهخودآگاه دیگر نیز به کار بگیرید.

محکوم به باهم بودن

اگر شخصی مجرد بوده یا در یک رابطهی بی فایده قرار گرفته باشد، ضمیر نیمه خودآگاهش همیشه در پی پیدا

کردن شریک احتمالی برای یک رابطه است. اگر میخواهید ذهن نیمه خودآگاه طرف مقابل را از توجه به

دیگران دور کنید باید به شکلی ذهنش برنامه ریزی شود که باور کند سرنوشتش بودن با شماست. به بیان ساده- تر باور کند که برای هم ساخته شدهاید.

اگر این باور به شکلی قوی در ذهنش ایجاد شود، وی دیگر به دنبال فرد دیگری نمیگردد و مطمئن میشود شما آن شخصی هستید که متعلق به اوست.

القا کردن این باور به ذهن شریکتان آسانتر از آن است که تصور میکنید؛ تمام کاری که باید انجام دهید این

است که به شباهتهای بین خودتان مرتب اشاره کنید. البته هدف این است که ذهنش را طوری برنامه ریزی

کنید که باور کند سرنوشتش بودن در کنار شماست. مثلاً تکرار عبارتهایی که در پایین مثال زدهام میتواند

باعث شود شخصی که عاشقش هستید باور کند رابطهایش با شما باید همیشه تداوم داشته باشد.

هر روز بیشتر و بیشتر میفهمم که عین همدیگر هستیم تو دقیقاً مثل منی ☐

در عجبم چطور انقدر شباهت به یکدیگر داریم فکر میکنم خیلی بهم میآییم. ☐

توجه کردی چقدر با بقیه فرق میکنیم اما خیلی بهم شبیه هستیم ☐

هرگاه مورد مشترکی بین خود و شریک دلدادگیتان پیدا کردید، آن را مدام تکرار کنید تا ☐

وقتی مورد دیگری ☐

پیدا کنید. بعد از مدتی این ذهنیت وارد افکارش میشود و باور میکند همسر مناسبی برایش هستید؛ طوری که

هرگز بهتر از شما پیدا نمیکند؛ وقتی آن ایده در ذهنش ثبت شد برایش خیلی سخت میشود که اجازه دهد ارزش جدا شوید. لازم نیست دقیق مانند مثالهای بالا عمل کنید؛ تمام کاری که باید بر روی آن تمرکز کنید این

است که به گونهای متقاعدش کنید برای هم ساخته شدهاید و سرنوشتتان این است که در کنار یکدیگر باشید.

مانع سازی احساسی

تا به حال شده است سعی کنید از شر احساسی خاص خلاص شوید؟ اگر تا به حال این اتفاق برای شما افتاده است، پس باید متوجه شده باشید که سرکوب کردن احساسات هرگز

امکان پذیر نیست؛ احساسات اول ذخیره شده بعد به رویهم انباشته میشوند و سپس به شکلهای دیگر خود را

نشان میدهند. سرکوب احساسات میتواند باعث ایجاد افسردگی، احساسات بد یا حتی کابوس شود.

اکنون چه میشود اگر احساس عشق را سرکوب کنید؟ چه میشود اگر عاشق کسی شوید اما هرگز شانس ابراز آن را پیدا نکنید؟ اگر در این شرایط قرار بگیرید این احساسات شدیدتر میشود و باعث میشود حتی آن شخص را بیشتر دوست داشته باشید.

تکنیک مانع سازی احساسی در مورد همین موضوع است؛ اگر به شریک خود فرصت ابراز علاقه ندهید باعث

میشود احساساتش نسبت به شما شدیدتر شود. اگر همسرتان شما را دوست دارد، فرصت ابراز آن را به او

ندهید، مثلاً موضوع صحبت کردن را تغییر دهید. بعد از چند هفته، دیوانه وار به شما نزدیک میشود و تمام تلاشش را میکند تا آن را ابراز کند.

هرچه بیشتر از این تکنیک استفاده کنید بیشتر آن شخص مشتاق ابراز علاقه به شما میشود تا وقتی دیگر نتواند تحمل کند و به آن اعتراف کند.

استفاده از تکنیک مانع سازی احساسی خیلی هم ساده نیست، متغیرهای فراوانی وجود دارد ولی با این حال

هنوز از تاثیر گذارترین تکنیکها در عاشق کردن دیگران است. مجبور نیستید از این تکنیک برای کسی که از

قبل دیوانه وار دوستتان دارد استفاده کنید. یک نفر که به اندازهی کافی دوستتان داشته باشد برای اجرای این

تکنیک کفایت میکند. میتوانید وقتی از مانع سازی احساسی استفاده کنید که احساسات طرف مقابلتان شروع

به کم رنگ شدن کرده است، یا وقتی جذابیت خود را از دست دادهاید.

درگیر کردن "من" (ایگو)

مردم برای ارضای خواستههایشان هر خطری را متحمل میشوند، امپراطوری تشکیل میدهند، به جنگ میروند

و خیلی چیزهای دیگر را فدا میکنند. چه چیزی باعث میشود شخصی در تمام عمر خود

میلیارد، میلیارد ثروت

جمع کند؟ برای پرداخت هزینه‌ها یا یک زندگی مجلل؟ برخی افراد میلیاردی را اگر بخواهند
میتوانند یک شهر را

بخرند، پس چرا هنوز برای پول بیشتر، فعالیت میکنند؟ آنها برای ایجاد واقعیتی می‌جنگند که
"من" شان را

تحریک کرده است (توجه کنید "من" معادل کلمه ی ایگو می باشد که به منیت یا خود فعلی
نیز تعبیر شده
است).

. چرا انسانها انتقام میگیرند؟ در مورد انتقام قتل یکی از اعضای خانواده حرف نمیزنم، منظورم
انتقامی است

که شخصی برای آن سالهای عمرش را هدر میدهد تا فرصتی حیاتی که یک روز از دست داده
است را جبران

کند. همهی اینکارها برای ارضای "من" است و متأسفانه نیرویی که میخواهد چیزی را به
دیگران ثابت کند

آنقدر زیاد میباشد که باعث ایجاد جنگ میشود.

اکنون چه میشود اگر راهی پیدا کنید و وارد "من" شریک خود شوید و آن را با رابطهی
عاشقانهی خود مرتبط

سازید به طوری که از دست دادن این رابطه به مفهوم از دست دادن "من" وی بشود؟
مطمئناً مطمئناً همهی سعی خود

را میکند تا شما را پیش خود نگه دارد، حتی ممکن است خود را متقاعد کند عاشقتان است تا رابطه ادامه پیدا

کند؛ برخلاف اعتقاد رایج، متقاعد کردن "من" برای عاشق بودن نتیجه‌اش واقعا عاشق شدن است.

سوال اینجاست که چگونه میتوان "من" شخصی را به یک رابطه پیوند داد؟ این کار با گفتن جملات زیر بسیار آسان است:

☐ باور نمیکنی جو روز قبل به من چه گفت؟ میگفت رابطهی ما جواب نمیدهد چون به اندازه‌ی کافی مناسب من نیستی.

☐ همه فکر میکنند به خاطر اینکه روابط بین فردی ضعیفی داری، رابطهی ما ادامه پیدا نمیکند. اما

نگران نباش عزیزم، من هرگز حرفهایشان را جدی نمیگیرم.
پسری که سال پیش به من پیشنهاد داد دیروز زنگ زد. گفت آخرش دعوا میکنیم و از هم جدا می-
شویم. گفت به درد من نمیخوری، میتوانی تصور کنی؟!
کاری که اکنون انجام داده‌اید گره زدن "من" شریک خود به ادامه دادن رابطه است؛ حال آن
پسر، دلایل
بیشتری برای ماندن در کنارتان دارد و احتمال جدایی بسیار کمتر میشود.

دقت کنید که هرگز دروغ نگویید!! من به شما نمونه نمی دهم که همانها را تکرار کنید یا داستانهای مشابه

بسازید و شریک دلدادگیتان را فریب دهید. از فرصتهایی که در واقعیت اتفاق میافتد استفاده کنید و هر موقع

متوجه شدید به کار میآیند به بهترین شکل به نفع خود از آنها استفاده کنید.

یادتان باشد مردم برای ارضای "من" خود وارد جنگ میشوند بهخصوص اگر مغرور، خودشیفته، یا حتی با

اعتماد به نفس باشند. با استفاده از نیروی قدرتمند و فوق العاده‌ی "من" میتوانید شریک خود را وادار کنید برای همیشه در کنارتان بماند.

برانگیختگی تهدیدی

یکی از قوی ترین تکنیکها برای درگیر کردن "من"، برانگیختگی تهدیدی است. در واقع برانگیختگی تهدیدی

خود زیر مجموعه‌ی تکنیک درگیر کردن "من" میباشد. در برانگیختگی تهدیدی شریک دلدادگی خود را از تحدیدهایی باخبر میکنید که ممکن است باعث شود شما را از دست بدهد. در حقیقت کاری میکنید که

نیروی انگیزشی در "من" شخصشخص مورد نظر، فوران کند.

مثلا چنین عباراتی را به شریک خود بگویید:

فکر میکنم آن مرد دوستم دارد؛ دست از سرم بر نمیدارد و همیشگی دارد به من نزدیک شود.

□
دیروز فلان شخص کمکم کرد چمدانم (یا هر چیز دیگری) را بیاورم؛ باور میکنی همهی راه را تا خانه کمکم کرد؟!

با این کار شریک خود را از تهدیدهای اطرافش با خبر میکنید؛ در واقع ضمیر نیمه خودآگاهش را نیز برنامه

ریزی میکنید. وقتی مدام به این موضوع اشاره کنید که توجه مردان دیگر را به خود جلب میکنید باعث شده-

ایده ذهن وی برنامه ریزی شود و باور کند شخص جذابی هستید.

بدون شک این یک عشق دروغین نیست که بر اساس ترس و وحشت از دست دادن ایجاد شود؛ با این کار وی

به شما نزدیکتر میشود و در نتیجه عاشقتان میشود.

تکنیک برانگیختگی تهدیدی، ترکیبی است از سه تکنیک؛ درگیری "من"، برنامه ریزی ذهن نیمه خودآگاه و نرخ ارزشی در عشق.

روانشناسی معکوس

روانشناسی معکوس، هنر استفاده از کلمات به گونهای است که باعث شود شخصی کاری بر خلاف چیزی که

میگویید انجام دهد. وقتی به بچهای میگویید " مطمئنم نمیتوانی تمام غذایت را بخوری!؛ در واقع از

روانشناسی معکوس استفاده میکنید. فرزندتان، در این شرایط، سعی میکند خلاف این موضوع را با خوردن

همهی غذای خود ثابت کند؛ در نتیجه او را دقیقاً وادار به کاری کردهاید که میخواستید. در ادامه به نمونههایی

اشاره میکنم که با آنها میتوانید از روانشناسی معکوس استفاده کنید:

☐ مهم نیست چقدر تلاش کنی، بازهم نمیتوانی این کار را انجام دهی. زبان آلمانی برای تو زیادی سخت است.

☐ این وظیفهی سادهای است؛ اگر فرد دیگری بودی شاید میتوانست اما من تو را خوب میشناسم؛ تلاش - هایت بیفایده است.

☐ خیلی تلاش میکنی اما به نظر میرسد چنین کاری مناسب تو نیست.

☐ هیچکس تا به حال نتوانسته، تو میتوانی؟ من که شک دارم.

وقتی کمی به این عبارات مینگرید، ممکن است فکر کنید هر شخصی با کمی تفکر متوجه میشود که قصد

خاصی دارید و میخواهید وی را به سمتی مشخص حرکت دهید و در نتیجه اهمیتی به حرف شما نمیدهد. این

نتیجه گیری صحیح است، اما دقیق نیست چرا که برخی شخصیتها وقتی از روانشناسی معکوس بر علیهمشان

استفاده میکنند منطق و دلیل را فراموش میکنند.

آدمهای معمولی شاید اما خودشیفتهها، مغرورها، کله شقها، لج بازها و کسانی که خیلی ادعایشان میشود،

بدون شک طعمههای خوبی برای روانشناسی معکوس هستند. حتی میتوانید با عباراتی که مثال زدم زندگی

چنین افرادی را به راحتی در دست خود بگیرید. فقط کافی است به سراغ یک خود شیفته بروید و مدام به او

بگویید هرگز نمیتواند یک زبان دیگر را یاد بگیرد، سپس نتیجهاش را مشاهده کنید. برای اینکه به شما ثابت

کند اشتباه میکنید و حس برتریاش را حفظ کند، احتمالاً مستقیم به همان سمتی که خواستهاید میروید و زبان دیگری میآموزد.

در حالی که خودشیفتهها سعی میکنند ثابت کنند که اشتباه کردهاید و میخواهند تصویر مثبتی از خود نشان

دهند، کسانی که لج باز هستند این کار را تنها به این دلیل انجام میدهند که از ملزم شدن به چیزی یا محدود

شدن به انتخابهای خاص بسیار متنفر هستند. یک شخص لج باز و سرسخت دوست ندارد مجبور به کاری شود

و ترجیح میدهد محدودهی انتخابهایش گسترده باشد؛ استفاده از روانشناسی معکوس باعث میشود احساس

کند انتخابهای ممکن وی را نادیده گرفتهاید و با قضاوت در مورد تواناییهای او را هیچ شمردهاید. چنین تصوراتی باعث میشود که تمام سعی خود را بکند تا ثابت کند اشتباه میکنید و در نتیجه دقیقاً کاری را انجام

دهد که از وی خواستهاید. در پاراگرافهای بعدی در مورد تکنیکی توضیح خواهم داد که به آن "القای لجبازی

میگویند"؛ این تکنیک توضیح میدهد چگونه شخصی را لجباز کنید و باین نقطه ضعف کاری کنید که عاشقتان شود.

القای لجبازی

وقتی از روبات چیزی بخواهید که برایش برنامه ریزی نشده باشد مسلماً هرگز به آن نخواهید رسید. اما از آنجایی

که ما انسان هستیم، احساسات ما تغییر میکند. این احساسات، آرزوهای ما را در مورد اینکه با کسی باشیم یا نه

ایجاد میکند. حتی لازم نیست آن احساس حتماً در مورد عشق باشد.

ممکن است این سوال برایتان پیش بیاید

که " چگونه میتوانیم با احساسی غیر از عشق شخصی را به خود نزدیک کنیم؟ جواب بسیار ساده است. مردم

احساسات متفاوت با عشق را با یکدیگر اشتباه میگیرند که باعث میشود از ته قلب عاشق هر شخصی شوند.

یکی از احساساتی که کمک میکند شخصی به شما علاقه‌مند شود ایجاد لجبازی است. هر کسی تا اندازه‌های

لجباز است اما برخی خیلی بیشتر این حس را دارند. هرچه شخصی لجبازتر باشد، استفاده از این تکنیک روی وی بیشتر جواب میدهد.

تمام کاری که باید انجام دهید این است که او را نزدیک خود نگه دارید و بگویید کسانی هستند که میخواهند رابطه‌ی ما تمام شود.

برای مثال:

☐ تعجب میکنم چرا همه میخواهند من را متقاعد کنند که از تو جدا شوم.

☐ جان نمیخواهد رابطه‌یمان ادامه داشته باشد. همیشه میگوید شما بهم نمیخورید.

باور نمیکنی سارا دیروز چه گفت؛ به من میگوید آخر دعوایتان خواهد شد. اصرار دارد که خیلی باهم متفاوتیم و رابطهی ما دوام نخواهد آورد.

پاول پیش بینی کرده رابطهی ما فقط چهار یا پنج ماه دوام میآورد و سپس جدا خواهیم شد.

با این کار میتوانید شخص مورد نظر را لجباز کنید و باعث میشوید در جواب آن شخص بیشتر به شما دلبسته

میشود تا نشان دهد دیگران اشتباه کردهاند. هرگاه احساس کرد رابطهای با شما دارد به پایان میرسد، به یاد

حرفهای دیگران میافتد؛ این موضوع باعث میشود که جدا شدن از شما باعث ایجاد احساسات منفی در وی

شود. بعد از چند هفته، از قطع رابطه با شما متنفر خواهد شد و دیوانه وار عاشقتان میشود.

روانشناسی معکوس و "من"

در بخش "درگیر کردن من" توضیح دادم که چگونه میتوانید رفتار کسانی را که خودشیفته، با اعتماد به نفس

و یا مغرور هستند تحت کنترل بگیرید و با بهتر نشان دادن خود یا "من برتر" (کاری کنید، عاشقتان شوند.

در مورد روانشناسی معکوس نیز همین گونه است؛ وقتی از عبارات منفی مثل: "همه میگویند رابطه‌ی موفقی

نداریم" استفاده میکنید، در واقع عشقی که به شما دارد را با عشقی که به خود دارد یکسان میکنید و باعث

میشوید احساس کند از دست دادن شما به معنی از دست دادن تصور برتر خود در مقابل دیگران است.

روانشناسی معکوس روی افراد لجباز مثل جادو عمل میکند، و همین تاثیر را نیز بر روی کسانی که مغرور

هستند دارد. تنها چیزی که باید از آن آگاه باشید این است که اجازه ندهید شخص مورد نظر متوجه این موضوع

شود که میخواهید بازیچه قرارش دهید چرا که برنامه‌هایتان بهم میریزد. به علاوه، پاسخی که از این افراد می-

گیرید مستقیم برگرفته از ساختارهای روانشناختی آنان است، در نتیجه اگر متوجه شوند قصد کنترل آنها را

دارید، همانطور که میخواهید عمل نخواهند کرد.

برخی بر این باورند که بیش از اندازه نباید از روانشناسی معکوس استفاده کرد چرا که ممکن است شخص مورد

نظر متوجه شود میخواهید او را مجبور به انجام کاری کنید که نمیخواهد. درست است و به همین دلیل به

شدت توصیه میکنم وقتی میخواهید کسی را وادار به انجام کاری کنید از تکنیک بعدی نیز کمک بگیرید " ذهنیت عنکبوتی ".

ذهنیت عنکبوتی

در این کتاب، روشهای گوناگونی به شما آموزش داده شده است تا پیاموزید چگونه ذهن طرف مقابلتان را برنامه

ریزی کنید و در مورد ویژگیهای مثبت خود صحبت کنید؛ همچنین در مورد این موضوع صحبت شده است که

چگونه شخص مورد نظر خود را لجباز کرده و از روانشناسی معکوس بر علیه او استفاده کنید. ممکن است از خود پرسید چگونه باید این همه پیام را به او برسانم بدون اینکه متوجه شود در حال القای

موضوعی به او هستیم؟ همانطور که قبلا هم گفتم هدف این است که شخص مورد نظر پیامها را دریافت کند و

خود به نتیجه برسد؛ بدون اینکه کوچکترین احساسی در این مورد داشته باشد که قصد داشتید او را به مسیری

خاص هدایت کنید. مکالمهایی که در پایین به آن اشاره شده، تکنیکی را به شما معرفی میکند که " ذهنیت

عنکبوتی " نام دارد؛ این تکنیک به شما میآموزد چگونه موضوعی را باشخصی در میان بگذارید بدون اینکه

نشان دهید آن حرف عمداً گفته شده است یا از قبل برای آن برنامه ریزی کردهاید.

دوست: صبح بخیر فاروق، حالت چطور است؟ فاروق: خوبم اما کمی چشمانم درد میکند.

دوست: چطور؛ مگر چه شده؟

فاروق: راستش را بخواهی وقتی ۱۲ ساعت در روز تایپ کنی همین میشود دیگر، چشم هایت به همین روز می-

افتد. ۱۲ ساعت، نمیتوانم باور کنم چنین کاری کردهام!!

دوست: ۱۲ ساعت!! چرا؟ مگر چه کاری میکردی؟

فاروق: روی کتابی با عنوان: " کار میکنم؛ نسخها زیادی از این کتاب

را هر روز میفروشم. به همین دلیل باید همهی تلاشم را بکنم که بهترشود.

دوست: چقدر جالب!! بیشتر در مورد کتابت برایم تعریف کن.

فاروق: (صحبت در مورد کتاب)

همانطور که مشاهده کردید در مورد کتاب و فروشی که کرده است با دوستم صحبت کردم

بدون اینکه متوجه

شود از اول همه چیز برنامه ریزی شده بود. اگر این شخص این کتاب را بخرد، چون سوال را

اول او پرسیده

است، هرگز یک درصد هم فکر نمیکنند که در واقع من باعث شدم این کار را انجام دهد. برای اجرای این

تکنیک باید کاری کنید در ذهن شخص مورد نظرتان پرسش ایجاد شود. جواب آن پرسش باید همان موضوعی باشد که می خواهید در موردش صحبت کنید.

ذهنیت عنکبوتی، تکنیکی ساده است که این فرصت را برایتان فراهم میکند تا به آن شخص همهی اطلاعاتی

که میخواهید را بدهید؛ آنهم در حالی که تصور میکند خود در خواست کرده است. با استفاده از تکنیک

ذهنیت عنکبوتی میتوانید همهی توصیههایی که در این کتاب به شما کردهام را به او منتقل کنید. مسلط شدن

به این تکنیک خیلی ساده است و درعین حال بسیار قدرتمند. ممکن است در ابتدا نتوانید به خوبی این تکنیک

را عملی کنید اما در عرض چند روز خواهید توانست به طور کامل و عالی اجراش کنید.

در مثال بعدی توضیح میدهد چگونه میتوانید از تکنیک ذهنیت عنکبوتی برای برنامه ریزی ذهن نیمه خودآگاه

استفاده کنید و نشان دهید چقدر تقاضا برایتان زیاد است؛ در نتیجه جذابتر و خوش آیندتر به نظر برسید:

(مربوط به بخش اقتصاد و عشق) هدف: صبح بخیر، چه خبر؟

شما: خوبم، فقط کمی احساس گناه میکنم.

هدف: چی؟ چرا؟؟

شما: راستش، وقتی خیلیها را آزرده میکنی ولی در عین حال احساس کنی.... اصلا بی خیال!!

هدف: هی... این موضوع خیلی جدی است، به من بگو

شما: خب، شخصی عاشقم شده است و واقعا نمیدانم چطور بگویم علاقهای به او ندارم.

شما: چرا من؟ چرا انقدر بد شانسم. چرا این اتفاقها همیشه برای من میافتد.

عشق و سیستم ایمنی

هدف این عنوان فقط جلوه توجه شما نیست؛ مطالعات نشان داده استکه سیستم ایمنی نقش

مهمی در جذب

کردن زنان بازی میکنند!! مطالعات نشان نداده است که زنان نیز در استفاده از این تکنیک

جوابی مشابه بدست

خواهند آورد؛ اگرچه دقیقا مشخص نشده است اما به طور کلی میتوان نتیجه گرفت برای زنها

نیز جواب می - دهد.

با حس بویایی، بدن انسان میتواند کم و بیش در مورد سیستم ایمنی دیگران اطلاعات بدست

آورد. تحقیقات

نشان داده است که زنها بیشتر به مردانی جذب میشوند که پایگاه داده‌های مرتبط با بیماری در سیستم ایمنی

آنها با خودشان متفاوت باشد. هرچه سیستم ایمنی متفاوتتری داشته باشید، بیشتر احتمال میرود که به شما

جذب شوند. مشخص است که سیستم ایمنی و پایگاه داده‌های مرتبط با بیماری انسانها متفاوت طراحی شده

است تا در انتخاب زوج سهولت لازم وجود داشته باشد. این موضوع به این معنی می باشد که تنوع سیستم

ایمنی انسانها بسیار گسترده است. از اطلاعات فوق در مییابیم که چقدر خالق بشریت فوق العاده و بی نظیر

عمل کرده است. تحقیقات نشان داده است وقتی بحث زنان به میان باشد، رایحه و بو حتی از ظاهر برای انتخاب همسر آینده مهمتر است.

بنابراین، چگونه میتوانیم از واقعیت فوق برای بازگرداندن عشق از دست رفته مان استفاده کنیم؟

اطلاعات دیگری وجود دارد که نشان میدهد؛ وقتی خانمی از قرصهای زرد بارداری استفاده میکند، به مردانی

جذب میشود که سیستم ایمنی مشابهی داشته باشند. در نتیجه میتوان نتیجه گرفت که وقتی از بازدارندهها

استفاده شود این قانون تغییر میکند. از این موضوع میتوان دلیل میزان بالای طلاق را در زوجها تشخیص داد؛

زنان علاقهی خود را نسبت به همسرشان به دلیل تاثیر این قرصها از دست میدهند.

به عبارت دیگر، هر چه ژن MHC شما با یک خانم متفاوت باشد، بیشتر احتمال اینکه به شما جذب شود وجود

دارد. اگر همسرتان شروع به از دست دادن علاقه نسبت به شما کرد، قرصهای ضد بارداری میتوانند یکی از

دلایل آن باشد؛ تلاش کنید متقاعدش کنید از چیز دیگری به جای آن استفاده کند.

ایجاد خاطرات ماندگار

یکی از دلایلی که انسانها نمیتوانند بعضی افراد را در زندگی خود فراموش کنند این است که خاطرات دلنشینی با آنها ایجاد کرده اند. به عبارت دیگر بیشتر اوقات، فراموش نشدن یک فرد به دلیل خود آن فرد

نیست. نکتهی مهم این است که اگر همیشه مشغول کار باشید و نتوانید به همسرتان رسیدگی کنید، در نتیجه

ممکن است نتوانید خاطرات زیبایی با وی ایجاد کنید تا به شما نزدیک شود.

هرچه خاطرات خوب بیشتری بتوانید ایجاد کنید، فراموش کردن شما نیز برای وی دشوارتر خواهد شد و در

نتیجه احتمال پایدار ماندن رابطهاش با شما افزایش مییابد. این خاطرات لازم نیست حتما سفر به هاوایی یا

جزایر قناری باشد؛ میتواند به سادگی یک پیام متنی باشد که در عین حال پر از مفهوم است؛
خاطراتی که می-

تواند برگرفته از یک چت یا کلماتی مهربانانه باشند؛ همهی آنها میتواند پایدارترین خاطرات را
ایجاد کند.

موارد زیر در ایجاد چنین خاطراتی به شما کمک کند:

☐ اگر شخص مورد نظر نظام تجسمی دیداری دارد پس مطمئن شوید وی را با مناظر فوق
العادهای مواجه میکنید.

☐ اگر شخص مورد نظر نظام تجسمی شنیداری دارد، پس به کلماتی که میگویید توجه کنید
تا بتوانید

ماندگارترین خاطرات را برایش ایجاد کنید.

☐ اگر شخص مورد نظر نظام تجسمی احساسی دارد، مطمئن شوید با لمس کردن خاطرات
خوبی برایش ایجاد میکنید.

☐ ترکیب کردن همهی توصیههای بالا حتی میتواند خاطرات قوی تری در شریک دلدادگیتان
ایجاد کند.



القای هیجان، که قبلا در مورد آن توضیح داده شد، میتواند پایه و اساس ایجاد چنین خاطراتی را ایجاد کند.

مسافرت با یکدیگر و رفتن به مکانهای زیبا نیز در ایجاد خاطرات ماندگار بسیار موثر است. اگر شخصی هستید

که سرتان بسیار شلوغ میباشد و همیشه در مسیر راه و سرگرم کار هستید یعنی شخصی هستید که اهل

مسافرت نیست و خاطرات ماندگاری با شریک خود ندارد پس باید به شما بگویم که رابطهی شما با خطر جدی رو به رو است. چنین خاطراتی میتواند اگر به هر دلیلی به فکر جدایی از شما بیفتد جلوی این تصمیم را بگیرد.

توصیههای که همیشه باید به یاد داشته باشید این است که در همه حال سعی کنید تا آنجا که میتوانید در هر

مکانی خاطره ایجاد کنید. مثلا، اگر نزدیک یکدیگر زندگی میکنید و معمولا به یک مکان خاص برای دیدار می-

روید، یک حرکت جدید انجام داده و این بار مکانی دیگر را تجربه کنید.

نکتهی مهم اینجاست که هرگاه به

مکانی جدید میروید، شریک شما نشانه یا ارتباطی ایجاد میکند که شما را به آن مکان مرتبط میسازد (مثلا

یک پارک خاص یا حتی یک درخت می تواند همیشه شما را به یادش بیندازد(. هر چه نشانه‌های بیشتری ایجاد

کنید، جدا شدن وی از شما سختتر خواهد شد. بر این اساس ماموریتتان این است که تا آنجا که میتوانید

چنین ارتباطاتی ایجاد کنید؛ اگر میتوانید کاری کنید که همهی زندگیش پر از خاطرات با شما شود و همه

چیز، شما را به خاطرش بیاورد. همه جا باهم بروید؛ سعی کنید هیچ مکان معروفی یا پارکی را در شهرتان از دست ندهید.

نکته‌ی مهم دیگری که باید در نظر داشته باشید ایجاد خاطره در مکانهایی است که شریک شما همیشه از آنجا

عبور می کند. مثلا اگر مسیری را برای رسیدن به محل کارش هر روز طی می کند سعی کنید در مکان هایی

بین مسیر قرار ملاقات بگذارید و حتما مطمئن شوید تا آنجا که میتوانید با یکدیگر به آنجا میروید؛ در نتیجه

هرروز که محل کار خود می‌رود شما را به یاد می‌آورد. اگر اتفاقی افتاد و رابطه اش با شما خراب شد، هر چیزی

در زندگیاش شما را به یاد وی میاندازد؛ کاری میکنید که بخواهد دوباره پیشتان بازگردد. هرچه خاطرات بیشتری ایجاد کنید و شدت آن را افزایش دهید، بیشتر احتمالش است که این شخص عاشقتان

شود و کمتر احتمالش است که بخواهد رابطهایش را با شما قطع کند.

چرا دیگر عاشقم نیست؟

گاهی ممکن است پس از یک رابطهی طولانی شریک دلدادی شما دیگر عاشقتان نباشد؛ بدون اینکه دلیلش را

بدانید. حتی ممکن است خود آن شخص نیز دلیلش را نداند. اکنون پس از اینکه در مورد روانشناسی عشق تا

این اندازه اطلاعات کسب کردهاید باید بتوانید حدس بزنید واقعا چه اتفاقی افتاده است. عشق در یک شخص ممکن است به دلایل زیر از بین برود:

□ دیگر با معیارهایش یکسان نیستید زیرا تغییر کردهاید.

□ معیارهای وی تغییر کرده است و شما دیگر با او یکسان نیستید.

در وضعیت اول، شخص مورد نظر ممکن است متوجه چیز جدیدی در موردتان شود که معیارهایش را نقض

کرده است. چه میشود اگر دختری که به شدت به صداقت اهمیت میدهد، متوجه نشود که مردش صادق

نیست و ناگهان روزی به طور اتفاق متوجه این موضوع شود؟ اگر صداقت خیلی برایش مهم نباشد، این اتفاق

نمیافتد اما اگر واقعا برای صداقت، ارزش بسیاری قائل باشد علاقه‌اش را به مردش از دست خواهد داد.

در شرایط دوم، معیارهای شخص ممکن است به دلیل یک اتفاق مهم در زندگیش تغییر کند که باعث میشود

دیگر همسرش جفت مناسبی برایش نباشد. تصور کنید دختری که صداقت برایش اهمیت ندارد عاشق مردی

شده است که صادق نیست. اگر روزی با شرایطی رو به رو شود که باعث مشکل جدی در زندگیش شود و دلیل

آن عدم صداقت در هر فردی باشد، معیارهای ذهن ناخودآگاهش برورسانی میشود و صداقت را شامل

معیارهایش میکند. در نتیجه وی عشقش را نسبت به مرد مورد نظرش از دست میدهد زیرا دیگر با او یکسان نیست.

راه حل هر دو مشکل بسیار ساده است، اما نیاز به انجام کارهای دشواری از سمت شما دارد. نباید چشم ازش

برداری، همیشه معیارهای ضمیر نیمه خودآگاهش را مشاهده و بررسی کنید. مورد دیگری که باید حتماً به آن

توجه کنید این است که اجازه ندهید چیزی در موردتان بفهمد که باعث شود مهمترین معیارهایش نقض شود. با

انجام این کار، مطمئن خواهید شد شریک دلدادگیتان حتی تا صد سال دیگر هم عشقش را نسبت به شما از دست نمیدهد.

من را دوست ندارد

وقتی در مورد تکرار و تاثیرات آن بر ضمیر نیمه خود آگاه صحبت میشود، منظور این است که باید شخص مورد

نظر را با تکرار مداوم متقاعد به باور چیزی کنید. خیلی از زوجها به غلط همسرشان را با تکرار مداوم متقاعد

میکنند که دیگر دوستشان ندارد؛ تکرار مداوم عبارات و جملههایی که ذهن را به طور منفی برنامه ریزی می-

کند. در ادامه به چند مورد از این عبارات اشاره میکنیم:

☐ هیچ وقت به موقع نیایی، تو اصلا من را دوست نداری!

☐ اگر به من اهمیت میدادی این کار را نمیکردی.

☐ دیگر عاشقم نیستی؛ قبلا مهربانتر بودی.

☐ من دیگر برایت مهم نیستم.

☐ همیشه من را نادیده میگیری، انگار اصلا دوستم نداری.

همانطور که میبینید این عبارات بسیار معروف هستند و مشکل بزرگدر موردشان این است که باعث میشوند

ذهن شریک دلدادگی شما به گونهای برنامه ریزی شود که متقاعد شود واقعا عاشقتان نیست. بعد از اینکه شخصی صدها بار چنین عباراتی را میشوند، ممکن است به خود شک کند و بگوید "آیا واقعا

دوستش دارم؟ آیا انتخاب صحیحی کردم؟ چرا این شخص را انتخاب کردم؟"

اگر در حال حاضر در یک رابطه هستید، باید بدانید که چنین عباراتی برای تداوم یک رابطهی طولانی بسیار

خطرناک و مضر هستند. سعی کنید بدون اینکه به او بگویید عاشقتان نیست منظورتان را بفهمانید. مثلا به جای

اینکه بگویید "عاشقم نیستی" سعی کنید بگویید "اگر میخواهی نشان بدهی که واقعا عاشقم هستی سر وقت

بیا". به جای جملات منفی از جملات مثبتی استفاده کنید که معنی مشابهی میرسانند. هیچوقت از عباراتی

استفاده نکنید که ممکن است ذهنش را از عشق به شما منصرف کند.

مراقب کلماتی که استفاده میکنید

باشید؛ کلمات خیلی قدرتمندتر از آن چیزی هستند که تصور میکنید.

به دنبال سازگاری

حتی اگر تا نوک کوه نیز به دنبال شخصی بروید، همچنان باید این سوال را از خود پرسید که آیا ما باهم سازگار هستیم یا خیر؟

خیلی از روابط با تصور عشق در نگاه اول آغاز میشوند؛ عشقی بسیار رمانتیک که بعد به شکلی تراژیک به پایان

میرسد و دلیل آن نبود سازگاری است. وقتی از سازگاری صحبت میکنم منظورم توانایی زوجها برای سپری

کردن بقیه عمرشان در کنار همدیگر میباشد. منظورم را اشتباهمتوجه نشوید و بگویید "من عاشقش هستم و چیز دیگری برایم مهم نیست. تحت هر شرایطی میخواهم بقیه عمرم را در کنارش زندگی کنم". این چیزی نیست که میگویم، من در مورد توانایی شما برای زندگی در کنار عشقتان در مدت طولانی صحبت میکنم که

در آن تفاهم وجود ندارد و فرد مورد نظر شخصیتی کاملاً متفاوت با شما دارد.

اگر فردی هستید که به گردش علاقه دارید و از بیرون رفتن خیلی لذت میبرید، برایتان سخت خواهد بود که با

یک درونگرا زندگی کنید؛ شخصی که ترجیح میدهد همیشه در خانه باشد. چنین شخصیتی دوست دارد

همیشه در مکانی آرام باشد، و خانهاش را ترجیح میدهد در حالی که شما اینگونه نیستید و میخواهید به این

طرف و آن طرف بروید. در آغاز ممکن است به نظر مشکل مهمی نباشد اما هرچه زمان میگذرد، هر دوی شما

ممکن است نا امید شوید و زندگی برایتان بسیار مشکل شود. این تنها یک مثال ساده بود، اما در زندگی واقعی،

تفاوتهای بسیاری ممکن است بینتان وجود داشته باشد.

کلید یک رابطهی موفق این نیست که معتقد باشید میتوانید برای همیشه در کنار یکدیگر زندگی کنید، نکتهی

مهم این است که بتوانید با تفاوتهای خود کنار بیایید و رابطهی خود را ادامه دهید.

این اتفاق هرگز نمیافتد مگر آنکه شناختی واقعی از شخصیت و رفتار همسرتان داشته باشید. انسانها در دنیایی

ثابت زندگی نمیکنند و وقتی همیشه باهم باشید با پستی بلندیهای گوناگونی مواجه میشوید. اگر ویژگیهای

ترکیبی شخصیتتان بتواند طوفانهای مسیر زندگی را پست سر بگذارد پس رابطهی فوقی خواهید داشت. اینکه

شخصی را انتخاب کنید که با شما تفاهم کمتری داشته باشد خیلی مهمتر از این است که بدانید چگونه شخصی

را عاشق خود کنید. چرا که اگر توانستید شخصی را عاشق خود کنید و سپس متوجه شدید با شما تفاهم ندارد، رابطهیلتان محکوم به شکست بزرگی میشود.

از شما نمیخواهم احساسات خود را نادیده بگیرید؛ شخصی را انتخاب کنید که عاشقش هستید، اما بعد از اینکه

این کار را انجام دادید باید او را یک بررسی کوچک بکنید تا بفهمید آیا با شما تفاهم دارد یا خیر و اگر تفاوت

دارید آیا میتوانید با آن کنار بیایید یا باهم به تفاهم برسید.

کلام آخر

عاشق کردن دیگران آنچنان که به نظر میآید نیز دشوار نیست؛ اگر بهدو مرحله توجه کنید که همیشه در

کتاب به آنها اشاره کردم دیگر با هیچ مشکلی رو به رو نخواهید شد. به این دو مرحله توجه کنید:

☐ تا آنجا که میتوانید در موردش اطلاعات کسب کنید.

☐ به بهترین شکلی که میتوانید از آن اطلاعات استفاده کنید.

با تحقیقات و اطلاعاتی که جمع کردهاید، دیگر به راحتی میتوانید به طور غیر مستقیم متقاعدش کنید که می-

توانید نیازهای برآورده نشدهاش را برطرف کنید. مثل این است که یک سری ویژگیهای شخصیتی ترکیبی پیدا

میکنید که مکمل و کامل کننده‌ی نیازهای شخص مورد نظرتان است؛ سپس با استفاده از استراتژیک تعیین

جایگاه به او نشان می‌دهید که آن ویژگیها را دارید.

پیوست الف)

تعیین کردن نظام تجسمی:

به آسانی میتوانید نظام تجسمی شینداری، دیداری و یا لمسی را در هر شخصی تشخیص دهید. با توجه به

نشانههای زیر به راحتی این کار میسر است:

طبقه بندی الگوی رفتاری در نظام تجسمی دیداری:

☐ این گونه افراد تفکری تصویری دارند؛ به همین دلیل مجبورند سریع صحبت کنند تا بتوانند به تصویری که در ذهنشان است برسند.

☐ از دستانشان بسیار استفاده میکنند و زبان بدن بسیار پر معنی دارند.

☐ ممکن است برخی غذاهای خاص را نخورند زیرا از ظاهر آن خوششان نمیآید.

فقط با نگاه کردن به هر چیزی در مورد آن قضاوت میکنند؛ درمورد مایلتن بدون اینکه آن را بررسی کنند نظر میدهند.

☐ در تصمیم گیری بسیار عجول هستند.

☐ چهره‌ها را بهتر از اسمها بیاد می‌آورند.

الگوی رفتاری کسانی که نظام تجسمی شنیداری دارند:

☐ صدایی شفاف با کلماتی که به طور واضح تلفظ میشوند.

☐ به سادگی به وسیله‌ی صدا حواسشان پرت میشود.

☐ ارتباط چشمی را در مکالمات ضروری نمیدانند.

☐ حفظ کردن نامها و شماره‌های تلفن برایشان آسان است.

رفتار کسانی که نظام تجسمی لمسی دارند:

☐ آرام صحبت میکنند؛ گویی میخواهند کلمات را قبل از بیان کردن احساس کنند.

به ندرت از دستانشان در صحبت کردن استفاده میکنند، وضعیت‌بدنشان تغییر چندانی نمیکند.

☐ در تصمیم گیری سریع عمل نمیکند.

☐ برای اینکه رابطه‌ی پایداری ایجاد کنند آرام آرام پیش میروند و عجله نمیکند.

همانطور که قبلا نیز اشاره شد، هر شخصی میتواند ترکیبی از ویژگیهای این سه نوع نظام را داشته باشد اما

معمولا ویژگیهای هر شخص در یکی از این موارد بیشتر است.

پیوست ب)

تاثیر رنگ در استراتژیک تعیین جایگاه

تاثیر رنگ در استراتژیک تعیین جایگاه از قرار زیر است:

☐ مشکی: نشان دهندهی سلطه و قدرت است. مناسب برای کسانی که به حمایت و حفاظت نیاز دارند.

آبی: شما را با وفا نشان میدهد. این رنگ مناسب کسانی است که بهسختی به دیگران اعتماد می کنند.

☐ قرمز: باعث میشود با انرژی و سرحال به نظر برسید. بهترین استفاده از آن وقتی است که فردی به

دنبال کسی میگردد که با انرژی بوده و روابط اجتماعی خوبی دارد.

☐ سفید: باعث میشود بی گناه و معصوم به نظر برسید. برای کسانی که به دنبال چنین اشخاصی هستند بسیار مناسب است.

☐ بنفش: این رنگ، ترکیبی از قرمز و آبی است. بنفش نشان دهندهی سرحالی رنگ قرمز و آرامش رنگ

آبی است. بنفش میتواند نشان دهندهی وقار، ثروت، مرموز بودن و تسلط نیز باشد. مناسب برای کسانی که به دنبال افراد مرموز و ثروتمند هستند.

صورتی: این رنگ نشان دهندهی مهربانی و معصومیت است. بهترین استفادهی آن برای کسانی است که در گذشته آسیب دیده‌اند.

همچنین میتوانید از ترکیب این رنگها استفاده کنید تا از تاثیر چند رنگ همزمان برخوردار شوید. کار تاثیر

گذار دیگری که میتوانید انجام دهید این است که رنگ مورد علاقه شخص مورد نظرتان را بپوشید. هرگاه شما

را با آن رنگ ببیند، احساس خوب و آرامی بدست می‌آورد که باعث میشود تصور کند شما باعث آن احساس شده‌اید.

پیوست پ (جمع آوری اطلاعات:

هر اقدامی که کسی انجام میدهد، هر کلمهای که به زبان می‌آورد و هرچیزی که به طور مستقیم یا غیر

مستقیم به وی مربوط باشد، نشان دهندهی اطلاعاتی در مورد شخصیت چنین شخصی است. هدف این پیوست

آشنای شما با سرنخها کوچکی است که هر شخصی ناخودآگاه برایتان باقی میگذارد تا بتوانید وی را بهتر بشناسید.

این موارد تنها مثالهای اندکی هستند که کمک میکنند با رویکرد جمع آوری اطلاعات آشنا شوید. غیر از این

موارد میلیونها مورد دیگر نیز وجود دارد؛ پس خیلی مهم است که با این رویکرد آشنا شوید به جای اینکه فقط

به همین مثالها بسنده کنید. همه احتمالات که در جهان هست میتواند ذکر شود، اما یادگیری رویکرد جمع

آوری اطلاعات میتواند به شما کمک کند از همهی این احتمالات برایشناخت دیگران استفاده کنید. هدف این

مثالها تغییر جهت ذهن شماست به طوری که بفهمید باید به دنبال چه نوع اطلاعاتی باشید. در ادامه به مثالهایی اشاره میکنم که با این سرنخها بیشتر آشنا شوید؛ سرنخهایی برای بدست آوردن اطلاعات در مورد شخصیت دیگران:

□
دختری که خیلی از پدرش حرف میزند به احتمال زیاد بسیار به او نزدیک است، پس باید نقش پدرانه

برایش ایجاد کنید تا به بهترین نتیجه برسید. همین موضوع در مورد پسری که بسیار در مورد مادرش حرف میزند نیز صدق میکند.

دختری یا پسری که عکس خود را در پروفایل شبکههای اجتماعینمیگذارد احتمالا تصویر خوبی از

خود ندارد و از این موضوع رنج میبرد. در این صورت میتوانید از تکنیک "آن چیزی که نیاز دارد را برایش فراهم کن" استفاده کنید.

کسانی که با قدمهای بلند راه میروند، با اعتماد به نفس هستند. ☐

کسانی که با قدمهای سنگین راه میروند انسانهای مقاوم و سرسختی هستند. ☐

کسانی که پایشان را روی زمین میکشند و راه میروند شاید افسرده باشند؛ این افراد ☐

بسیار نسبت به

تکنیک "وابسته کردن" آسیب پذیر هستند.

کسانی که مثل گربه قدم بر میدارند افراد خودنمایی هستند. تنها کافی است این اشخاص را تحت تاثیر قرار دهید به شکلی که شما را تحسین کنند. ☐

که همیشه دست به سینه میباشند، احتمالاً خجالتی

هستند؛ این گونه افراد به سادگی تحت

تاثیر کسانی که با اعتماد به نفس باشند قرار میگیرند.

کسانی که همیشه سرشان شلوغ است و بیش از یک کار را در یک زمان انجام میدهند ☐
 تیپ شخصیتی A دارند، اینگونه افراد به کسانی جذب میشوند که تصمیم مشخصی دارند و بلند پرواز هستند.

کسانی که در شبکههای اجتماعی دوستان زیادی دارند احتمالاً احساس تنهایی ☐
 میکنند و قصد دارند با

شناخت هرچه بیشتر دیگران این احساس را جبران کنند.

دیداریها تند صحبت میکنند ، شنیداریها واضح سخن میگویند و لمسرها آرام حرف میزنند.

حتماً

پیوند B را مطالعه کنید اگر هنوز اینکار را نکرده‌اید.

که خیلی سریع رانندگی میکنند، ریسک پذیر و اهل خطر

هستند و مشتاق روبه رو شدن با تجربیات جدی میباشند.

کسانی که قبل از عبور کردن از خیابان چندین بار به هر دو طرف نگاه میکنند، افرادی

محتاط هستند؛

از آنها توقع نداشته باشید تا وقتی نسبت به شما احساس امنیت نکرده اند عاشقتان شوند.

انسانهای لاغر و استخوانی از لحاظ احساسی حساس هستند، هرگز نباید سر آنها داد

بزنید. در ارتباط با آنها باید بسیار رمانتیک باشید.

کسانی که همهی وقتشان را در فیسبوک یا دیگر شبکههای اجتماعی میگذرانند؛ مشتاق

صمیمت می-

باشند. این امکان را برایشان فراهم کنید تا فرصت بهتری برای عاشق کردنشان داشته باشید.

که شما را بیش از یک بار در عرض ۱ دقیقه صدا میزنند،

اشخاصی عجول هستند. بهتر است با

آنها سریع باشید مگر نه برای شان خسته کننده میشوید.

☐ کسانی که در تایپ پیامک غلطهای فراوانی دارند نیز عجله هستند؛ آنها نمیتوانند صبر کنند و

چیزی که نوشته‌اند را یک مرتبه مرور کنند.

☐ کسانی که بیش از اندازه می‌خواهند احتمالاً افسرده یا نا امید هستند.

☐ همانطور که از رنگها برای تعیین شخصیتتان میتوانید استفاده کنید برای شناخت دیگران نیز می-

توانید از آنها استفاده کنید. حتما پیوست پ را مطالعه کنید.

☐ کسانی که هنگام خواب سرشان پایین است (روی شکم می‌خوابند،) نگران کنترل شدن هستند و ممکن است احساس نا امنی کنند.

کسانی که به پشت می‌خوابند از هیچ چیزی هراسی ندارند؛ تکنیک‌هاییان شده برای کسانی که

احساس ناامنی میکنند روی این اشخاص جواب نمیدهد.

اکنون که با موارد اصلی آشنا شدید مطمئناً متوجه شده‌اید چقدر جزئیات کوچک میتواند در شناخت شخصیت

دیگران موثر باشد. به این جزئیات توجه کرده و از آنها در روابط خود استفاده کنید..

پایان

