

يسم الله الرحمن الرحيم

الأسرار العشرة للجاذبية

أولا كن خلوقا تنل ذكرا جميلا

ثانيا أظهر اهتمامك بالآخرين

ثالثا التفاؤل والحماس

رابعا تواضع لكل الناس

خامسا لا تغضب أبدا

سادسا تعلم السحر الحلال ((الإبتسامة

سابعاً لا تنسى تقديم الهدايا

ثامنا إهتم بشكلك ومظهرك

تاسعا أتقن فن الكلام

عاشرا أتقن فن الإستماع والإصغاء

أولا كن خلوقا تنل ذكرا جميلا. وقد سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم: أي الأعمال أفضل؟ قال "خلق حسن" وحتى تكون شخصية مغناطيسية مع الآخرين لا بد لك في البداية أن تكون شخصية مغناطيسية مع نفسك ولا يتأنى لك ذلك إلا بحسن الخلق مع نفسك وهو ما يسميه العلماء بالمرءات

ثانيا: من آداب جملة المرءات منها ٭

أن تملك من الخير في غيرك

وأن تتواضع من غير ذلة

وأن تلقى العدو والصديق بوجه الرضى، من غير ذل لهم ولا خوف منهم

وأن تتحفظ في مجلسك من تشبيك أصابعك

عدم إدخال أصبعك في أنفك
ومن كثرت البصاق والتشاؤب
الإصغاء إلى من يحدثك ومحاولة أن لا تسأله الإعادة
ولا تجادل بإعجابك بولدك وأزواجك
ولا تتبذل تبذل العبد
وإذا دخلت مجلسا فاجلس حيثما انتهى بك المجلس
ولا تجلس على الطريق فإن جلست ففرض البصر، وأعط الطريق حقه
واحذر كثرت المزاح، فإن اللبيب يحقد عليك، والسفيه يجتريء عليك
إنك بأخلاقك قادر على أن تكون شبكة واسعة من العلاقات الإجتماعية فبكلماتك
المهذبة وآدابك السمحة قدوتك الرسول الكريم فالأخلاق هي التي تجذب الآخرين
إليك فتكون حقا الشخصية المغناطيسية الحقيقية

ثالثا: كيف تزرع التفاؤل في داخلك ؟ --

أحسن الظن بالله و كرر عبارات التفاؤل .. والقدرة والإنجاز: أنا قادر... أستطيع
الآن أن أنا خير مما أظن
استفد من تجاربك وعد إلى نجاحك السابق إذا راودك الشك في النجاح أو حاصرك
سياج الفشل

لا تتذمر من الظروف المحيطة بك، بل حاول أن تستثمرها لصالحك. ليس المهم أن
تقع في الحوادث المهم ما يحدث لنا من وقوع هذه الحوادث المهم أن نعرف كيف نؤثر
فيها إيجابيا وانعكاسها على حياتنا

ابتعد عن ترديد عبارات الكسل والتشاؤم. لم أعد أتحمل أنا غير قادر... أنا
لست فلانا كي أقوم بإنجاز العمل . ليس لدي أمل

سجل إنجازاتك ونجاحاتك في سجل الحسابات وعد إليه بين فترة وأخرى وخاصة

عند الإحساس بالإحباط أو الفتور

ابتعد عن رثاء نفسك تغلب على المشاعر الألم ولا تدع الآخرين يشفقون عليك. وفي

مثل قائل: (وكما تفكرون تكونون /

رابعاً : تواضع لكل الناس.

التواضع هو من أهم عناصر النجاح الإجتماعي ، فإذا شئت أن تكون وجيها وزعيما في

مجتمعك أو بين أصدقائك فلا شيء كالتواضع يوصلك إلى ما تريد وكما قال

حكيم الصين "لاوتي": الرجل العاقل إذا أراد أن يعلو على الناس وضع نفسه أسفلهم،

وإذا شاء أن يتصورهم جعل نفسه خلفهم ألا ترى البحار والأنهار كيف تتلقى الجزية

من مئات الترع والجداول التي تعلوها! ". فلا أحد من الناس يجب ذلك المتبختر

بنفسه، المغرور بذاته المتكبر على أقرانه ، المتجبر في مشيته وكلامه؛ ولن يعترف

بكبريائه أحد ، ولن يذعن لاستعلائه مخلوق قط! بل التكبر على أمثال هؤلاء هو الرد

الأمثل لتمريغ تكبرهم في التراب! وكما قال الرسول الكريم: "إذا رأيتم

المتواضعين من أمتي فتواضعوا لهم، وإذا رأيتم المتكبرين فتكبروا عليهم فإن ذلك

مذلة لهم وصغار" تواضع فهي وصية الأنبياء! تواضع فهي نصيحة

الحكماء لمجتمعاتهم! تواضع فهي حكمة الفلاسفة لجماهيرهم! تواضع تكن

كالنجم لاح لناظر على صفحات الماء وهورفيح ولا تكن كالدخان يعلو بنفسه على

طبقات الجو وهو وضيع

خامساً : لا تغضب أبدا

كيف تواجه التعليقات السخيفة

قاعدة طنش تعش

أنت مسؤول عن طريقة معاملة الناس لك

لا تتألم في صمت، وعبر عن غضبك ولكن بحكمة فإن كان ولا بد من العتب فبالحسن

اكسب الجدل بأن تتجنبه

أنتقن الفن البديل للغضب

قم بإلغاء أحكامك وفروضاتك الأولية عن المحادثة

ردد بعض جمل وأفكار الشخص الافتتاحية مع مراعاة أن نبرة الصوت تكون نبرة

إهتمام لا نبرة استهزاء أو حكم للموقف

تريث دقيقة لتدون ما تتذكرة بعد آخر محادثة لك مع إنسان صعب

تمرينات إبداعية للسيطرة على الانفعالات والغضب

تعلم الاسترخاء

اغطس تحت الماء لمدة ثانية على الأقل ولا تفكر بأي شيء

امش على عشب مبلل حافي القدمين

حافظ على الوضوء والطهارة. كن حليما تكن عظيما

سادسا : تعلم السحر الجلال (الابتسامه) هل رأيت الطير عندما يقع في المصيدة؟!

إنه يصبح أسيرا لما لك المصيده...! كذلك القلوب ... فمصيدها الابتسامه....

وعندما تقع في المصيدة تصبح أسير للصائد! إنها طريقة سهلة لصيد قلوب الآخرين

لا تكلفك شيئا سوى أن تبتم بصديق وإخلاص! فطبيعة الإنسان أنه يجتذب إلى

اشخص الذي يوزع ابتسامته على الآخرين بإخلاص وينفر من ذلك الشخص العبوس

المتجهم! فالوجه يعبر عما في قلبك من حقائق وأسرار، -كأن بالابتسامه تقول لك

عن صاحبها: إني أحبك إنك تمنحني السعادة إني سعيد برؤيتك! ولا تحسب أنني

أعني بالابتسامه مجرد علامه ترتسم على الشفتين لا روح فيها ولا إخلاص، كلا!

فهذه لا تنطلي على أحد إنما أتكلم عن الابتسامه الحقيقية التي تأتي من أعماق

نفسك تلك الابتسامه التي تجلب الريح الجزيل في الدنيا والأخرة. الابتسامه إذن

هي مفتاح لكل القلوب.. وحتى القلوب شديدة الإقفال، فإذا رأيت شخصا عبوسا

متهجما تعبر قسمات وجهه عن هموم فما عليك إلا أن تبتم في وجهه وسترى أنه

يبتم بدوره بدون إرادة منه!! وقد يصبح صديقا مخلصا لك! اجعل البسمه إحدى

صفاتك الشخصية فالبسمة الجميلة تزيد الوجه جمالا وإشراقا وتؤثر تأثيرا فعليا في القلوب وتشيع البهجة والمرح بين الأصدقاء والمعارف،..... وفي المقابل.. تعلم أن تتخلص من العبوس والتقطيب فإنها تورث وجوها كالحه ، وشحنات متهجمة وشفاها مكشرة _فلابتسامة الصادقة الدافئة النابعة من القلب... هي إحدى أسرار النجاح فهي مفتاح القلوب وهي رمز المحبة والمودة..! لذلك أقول لك: ابتسم فأنت على قيد الحياة!.. عن جرير بن عبد الله رضي الله عنه قال: ما حجبني رسول الله صلى الله عليه وسلم منذ أسلمت ولا رأني إلا تبسم في وجهي

سابعاً: لا تنس تقديم الهديا

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "تهادوا تحابوا فإنها تجلب المحبة وتذهب الشحناء" إن الهدية حلوة كالسحر تجلب القلوب تدني البغيض من الهوى حتى تصير قريبا ويعيد مضغن العداوة بعد نفرتة حبيبا بعض الآداب التي لا بد لنا أن نأخذ بالاعتبار أثناء الإهداء وهي :

ينبغي للمسلم أن يخلص النية لله عندما يهدي الآخرين حتى لا يذهب عمله هباء منثورا "إنما الأعمال بالنيات

يستحسن أن يدعو الله أن يبارك في هديته وأن يجعلها مفتاحا لقلوب الآخرين ينبغي أن تتناسب الهدية (حتى ولو كانت رمزية) مع المهدي إليه. (إن المطالبة بأن تتناسب الهدية مع المهدي إليه لا يعني ان يتحمل ما لا يطيق أن لا تكون عبارة عن رشوة

ينبغي اختيار الوقت المناسب ، لا سيما في المناسبات المفرحة: كالأزواج والانتقال إلى مسكن جديد والرجوع من السفر..... الخ

أن تقدم الهدية بنفس طيبة ووجه طلق ، فلا قيمة للهدية إن راقفها وجه عبوس ونفس خبيثة ولسان بذيء

أن يكون المظهر الخارجي للهدية مقبولا. (كأن تغلف بغلاف حسن ويكتب عليها كلمة

تهنئة ودعاء /

يستحب المكافأة على الهدية. عن عائشة رضي الله عنها قالت: "كان الرسول صلى الله عليه وسلم يقبل الهدية ويثيب عليها
يستحب شكر المهدي والثناء عليه والدعاء له. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من لم يشكر الناس لم يشكر الله
يحسن بالمرء أن لا يرد الهدية (التي لا رشوه فيها) فإن رد الهدية فية إساءة كبيرة
إلى المهدي

من الهدايا التي نهى رسولنا الكريم أن ترد اللبن والطيب والريحان. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "ثلاث لا ترد: الوسائد والدهن (أي الطيب) ، واللبن

تسع وسائل ذكية تكسب القلوب في إهداء الهدية

إهداء الهدية لذوي الحاجة

تقديم الهدية داخل غلاف

ارفق الهدية بابتسامة

نوع في تقديم الهدايا

لا تنس الزهور في تقديم الهدايا

اختر الهدية القريبة لقلب المهدي إليه

ارفع ثمن الهدية من الهدية نفسها

راع المكان والزمان في إهداء الهدية

لا تذكره دائما في الهدية

وأیضا من الممكن أن تكون هديتك ولو بنصيحة فهذه هدية معنوية. يقول المثل

الموردي: "بقدر ما تأخذ قدم عطايك، وسوف تكون سعيدا جدا

ثامنا : اهتم بشكلك ومظهرك.

إن التعامل مع الناس عملية شاملة متعددة الجوانب ، فيها عقل يفكر، ولسان ينطق، وجوارح تتحرك، ومظهر يشاهد، ولا بد للإنسان أن ينتبه إلى هذه الجوانب كلها ، وإن أي خلل في أحدها ربما يكون له أثر سلبي سيبدو عاجلا أم آجلا. روي أن أتى رجل للنبي صلى الله عليه وسلم ثائر الرأس واللحية ، فأشار إليه الرسول صلى الله عليه وسلم كأنه يأمره بإصلاح شعره، ففعل ثم رجع ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم أليس هذا خيرا من يأتي أحدكم ثائر الرأس كأنه شيطان". من يكون ذا ذوق فني يعني أن يمتلك القدرة على التمتع بنعمة الجمال والذوق التي وهبها الله للإنسان وتتطبع عليها فالله يريد أن يرى آثار نعمته على عبده ومن نعمة الجمال والذوق

أما إذا كنت لا تمتلك ذوقا فنيا ... فبإمكانك أن تمتلكه عبر ما يلي

رغبة جيدة في التذوق الفني للأشياء

وإثارة هذه المهارة فيك

استخدام عقلك وحواسك جيدا

الإستفادة من تجارب الآخرين في هذا المجال. ومن أهم الأمور التي ينبغي أن

تستخدم فيها الذوق والفن والجمال هو المظهر العام لشخصيتك، من هيكلك الجسمي

إلى هندامك إلى طريقة لبسك.... فهذه تضيف على شخصيتك مزيدا من الرشاقة

والجمال.. ومن الضروري أن يكون جمال الظاهر (الجسم) موازيا

لجمال الباطن (القلب) في لوحة واحدة متناسقة الألوان متحدة الغايات.... فإن

هذه اللوحة ستكون في منتهى الروعة والجمال! وإن أناقة الثياب تظل عنصرا

هاما من عناصر الشخصية ولعل الثياب هي ٣٠% مما تراه أعين الناس فيك. وفي

القول المأثور: "قل لي ماذا تلبس؟ أقول لك من أنت!". ولكن لا تنسوا من غير إصراف فإن الله لا يحب المسرفين .

كيف تكسب قلوب الناس بلبسك

التزم بالضوابط الشرعية في اللباس

احرص على القبول الاجتماعي في اللباس

احرص على نظافة اللباس

لا تبالغ كثيرا في أناقتك

راع المكان والزمان في لباسك. الطيب جاذبية وذوق ولطيب أثر الفعال في كسب الآخرين، ونيل احترامهم،

فالإنسان الذي تنبعث منه الروائح المعطرة العطرة وتشم منه الطيب الفواح لا بد وأنت ستحب أن تجلس بجواره إنه صورة الإنسان الأنيق إنها الشخصية الجاذبية. إن العيون رمتك إذ فاجأتها وعليك من مهن الثياب لباس أما الطعام فكل لنفسك ما اشتتهت واجعل لباسك ما اشتتهه الناس

تاسعا: اتقن فن الكلام.

كيف تتكلم؟ وبماذا تتكلم؟ ولمن تتكلم؟ ومتى تتكلم؟ هل طرحت هذه الأسئلة يوم ما على نفسك؟ كلامك هو أعظم قوة تمتلكها فإن أحسنه وهذبتة وجعلته في موضعه ظفرت بحب الناس لك وثقتهم بك وأفسحت لنفسك طريق نحو النجاح كل الناس يتكلمون ولكن القليل منهم من يجيد الكلام مبادئ فن الكلام:

باشر حديثك بطريقة ودية

ابدأ حديثك بالامتداح الصادق. - اطرح الأسئلة بدلا من إصدار الأوامر

اترك فرصة الحديث للطرف الثاني

امدح التقدم مهما كان ضئيلا. - تحدث عن أخطائك قبل أخطاء غيرك

تحدث عن الأخطاء بصورة غير مباشرة

أظهر أن الخطأ قابل لتصحيح

اعرض أفكارك بطريقة تمثيلية

سنة أفكار تجذب الناس اليك وتجعلهم يرحبون بمحادثتك

الابتسامة

وضع الجسم في شكل مفتوح

التناغم اللفظي

التناغم الحركي

الاتصال بالنظر

الإيماء بالرأس

كيف تكسب القلوب باستخدام الهاتف-

استعد للإجابة. - ابتسم وكن مرحا عند المحادثة. - مكلّمك ربما مستعجل. -

شجع. - لخص. - نبرة الصوت. - لا تنس المجاملات والعواطف والمشاعر. -

قم بتدوين الملاحظات ولا تنس الشكر لا تتحدث و فمك مشغوووووووووول

ثمانية أفكار إيجابية في حديثك حتى لا تكون سخي

فا - لا تصر على أن تكون صاحب الرأي الصائب

اجعل كلامك محددًا

من قال لا أعلم فقد أفتى

أنا مهمل فلذا لا أتحدث

أشياء لا يحب الناس سماعها فلا تقل مثلا: لدي صداد مزمن

أنت مخطئ عبارة تبعد عنك كل الناس.

قدم السكر أولا حتى يتقبل الناس مرارة نقدك

لا تفتح فمك قبل أن تعرف الحقيقة

خمسة صفات سحرية في فن بداية الحديث

كف عن خجلك وسلبياتك وكن إيجابيا

استخدام طريقة إلقاء الأسئلة لفتح مجال الحديث مع الآخرين

استفد من الإنصات الجيد لإيجاد ما تقوله

واصل لحديث بالمعلومات الحرة

تحدث عن نفسك وشخصيتك ولكن بتوازن

كيف تطور أسلوبك في الكلام

لكي تكسب القدرة على الكلام بنجاح استمع جيدا إلى المتحدثين المشهورين بالقدرة

على التأثير في مستمعيهم وحاول تقليدهم في طريقتهم ابتداء ثم اختط لنفسك

طريقة خاصة بعد ذلك

اطلب من بعض من حولك أن يسجل كلامك بدون علمك ثم استمع إلى نفسك وانقد

طريقتك في الكلام واطلب من غيرك أن يقيمك

بعد كل مرة تعالي فيها منبرا حاول تسجيل ما تراه من ملحوظات على كلامك ثم

اجتنبها في حديثك القادم

يقول أرسطو: ليست الشجاعة أن تقول كل ما تعتقد بل الشجاعة أن تعتقد كل ما

تقول

عاشرا: أنتقن فن الاستماع والإصغاء.

إذا أردت أن تكون متحدثا لبقا فكن مستمعا بارعا ولا تقاطع من تحاور، بل شجعه

على الحديث كي يقابلك بالمثل وأنصت إليه كما تحب أن ينصت إليك. لقد خلق الله لك

لسانا واحدا وأذنين كي نسمع ضعف ما نتكلم

وسائل الإصغاء الجيد هي

السمع باهتمام

التركيز في النظر للمتكلم

المشاركة في الحديث مع المتكلم

سته أفكار ايجابية حتى تكون شخصية جاذبية في الإنصات :

انتبه لوضعية جلوسك أمام المتحدث

ركز على حركات جسم المتحدث وتعابير وجهه ونبرات صوته لترسيخ معاني كلامه في نفسك .

لا تكثر من الالتفات والتثاؤب والتشاغل عن الحديث

لا تتكلم مع غير المتحدث إلا للضرورة وبعد الاستئذان

لا تجعل مشاعرك تؤثر في آرائك

كن منشرح الصدر عند الاستماع

تمارين ابداعية لتنمية قدراتك على الإنصات

سجل محاضرة معينة من أي شريط تختارة

اقفل صوت أي مسرحية من التلفاز وحاول أن تفهم من خلال حركاتهم

حاول أن تعيد كلام صديقك بحيث تستوعب كل الأفكار الرئيسية

السر في تطور الشخصية أسئلة شخصية تزيد من تطور الشخصية

هل أكافح من أجل تخطي نقاط ضعفي؟

هل أعرف نقاط قوتي وأستفيد منها الإفاده الكامله؟

هل أتمتع بليونه جسدية وعقلية سهلة دون تهيجات أو توتر؟

هل أشعر بسعادة حقيقة بصحبة الآخرين؟

هل أساعد الناس أكثر مما أمرهم؟

هل أسيطر على مشاكل النقص إتجاه الآخرين؟

هل أعالج مشكلاتي بتصميم والثقة؟

هل أبدو لناس متفانلاً؟

هل ألتمس أعذار مقنعة لعدم قيامي أو تأجيلي لأعمال يومية معينة؟

راقب حركات يديك - لا توجه إلية إصبع السبابة أثناء الكلام. - لا تحاول

أن تلمس ملابس مستمعك أثناء الحديث. - حاول أن تجاري محدثك لحركات يديه.

- لا تضع يديك خلف رأسك أثناء الحديث. - لا تكثر وقوفك مكتوف اليدين

معاً نحو هدف التغيير

احبائى منقول للفائدة