

يسم الله الرحمن الرحيم

الأسرار العشرة للجاذبية
أولا كن خلوقا تنل ذكرا جميلا
ثانيا أظهر إهتمامك بالآخرين
ثالثا التفاؤل والحماس
رابعا تواضع لكل الناس
خامسا لا تغضب أبدا
سادسا تعلم السحر الحلال ((الإبتسام))
سابعا لا تنسى تقديم الهدايا
ثامنا إهتم بشكلك ومظهرك
تاسعا أتقن فن الكلام
عاشرًا 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 يتأني لك ذلك إلا بحسن
الخلق مع نفسك وهو ما يسميه العلماء بالمروءات

ثانيا :من آداب جملة المروءات منها
أن تملك من الخير في غير كبر
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 والتثاؤب
الإصغاء إلى من يحدثك ومحاو لا 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 فغض البصر،
وأعط الطريق حقه
واحذر كثرت المزاح، فإن اللبيب يحقد عليك، والسفوية
يجترىء عليك
إنك بأخلاقك قادر على أن تكون شبكة واسعة من
العلاقات الإجتماعية، فبكلماتك المهذبة وأدابك السموحه
قدوتك الرسول الكريم فالأخلاق هي التي تجذب
الآخرين إليك فتكون حقا الشخصية المغناطيسية
الحقيقية

ثالثا :كيف تزرع التفاؤل في داخلك ؟
أحسن الظن بالله وكرر 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 فينا 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 الآخرون يشفقون عليك. وفي مثل قائل: (وكما
تفكرون تكونون)
رابعا : تواضع لكل الناس.

التواضع هو من أهم عناصر النجاح الإجتماعي ، فإذا
شئت أن تكون وحيها 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 يحب ذلك المتبختر
بنفسه، المغرور بذاته المتكبر على أقرانه، المتجبر في
مشيئه 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 رأيت المتواضعين من أمتي
فتواضعوا لهم، وإذا رأيت 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 للاح لناظر على صفحات الماء وهو رفيع
ولا تكن كالдахان يعلو بنفسه على طبقات الجو وهو
وضيع

خامسا: لا تغضب أبدا

كيف تواجه التعليقات السخيفة
قاعدة طنش تعش

أنت مسؤل 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

أتقن 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 اتأقل ولا تفكر
بأي شيء

امش على عشب مبلل حافي القدمين

حافظ على الوضوء والطهارة. كن حليما تكن عظيما

سادسا : تعلم السحر الحلال (الابتسامه) هل رأيت

الطير عندما يقع في المصيدة؟! إنه يصبح أسيرا لمالك
المصيده...! كذلك القلوب ... فمصيدها الابتسامه....

وعندما تقع في المصيدة تصبح أسير للصائد! إنها

طريقة سهله لصيد قلوب الآخرين لا تكلفك شيئا سوى
أن تبسم بصدق 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... كان 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 الربح الجزيل في الدنيا والأخرة.
الابتسامه إذن هي مفتاح لكل القلوب.. وحتى القلوب

شديدة الإقفال ، فإذا رأيت شخصا عبوسا متهجما

تعبّر قسمات وجهه عن هموم فما عليك إلا أن تبسم
في وجهه وسترى أنه يبتسم بدوره بدون إرادة منه !!

وقد يصبح صديقا مخلصا لك! اجعل البسمه إحدى

صفاتك الشخصية فالبسمه الجميلة تزيد الوجه جمالا
وإشراقا وتؤثر تأثيرا فعليا في القلوب وتشيع البهجة

والمريح بين الأصدقاء والمعارف،..... وفي المقابل..
تعلم أن تتخلص من العبوس والتقطيب فإنها تورث
وجوها كالحه، وشحنات متهجمة وشفاهها 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 عبدالله رضي الله عنه قال:
ما حببني رسول اله صلى الله عليه وسلم منذ
أسلمت ولا رأني إلا تبسم في وجهي
سابعاً: لا تنس تقديم الهدايا

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "تهادوا تحابوا
فإنها تجلب المحبة وتذهب الشحناء" إن الهدية
حلو كالسحر تجلب القلوبا تدني البغيض من
الهوى حتى تصير قريباً ويعيد مضغن العداوة
بعد نفرته 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 هبئاً منثوراً "إنما الأعمال
بالنيات

يستحسن أن يدعو الله أن يبارك في هديته وأن
يجعلها مفتاحاً 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 مالا يطيق
أن لا تكون عبارة عن رشوة
ينبغي اختيار الوقت المناسب ، لا سيما في المناسبات
المفرحة: كالزواج والانتقال إلى مسكن جديد والرجوع
من السفر..... الخ
أن تقدم الهدية بنفس طيبة ووجه طلق، فلا قيمة
للهدية إن رافقها وجه عبوس ونفس خبيثة ولسان
بذيء

أن يكون المظهر الخارجي للهدية مقبولاً. (كأن تغلف

بغلاف حسن ويكتب عليها كلمة تهنئة و دعاء
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 فيه 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
أرفق الهدية بابتسامة
نوع في تقديم الهدايا
لا تنس الزهور في تقديم الهدايا
أختر الهدية القريبة لقلب المهدي إلية
أرفع ثمن الهدية من الهدية نفسها
أراع المكان والزمان في إهداء الهدية
لا تذكره دائما في الهدية
وأیضا من الممكن أن تكون هديتك ولو بنصيحة فهذه
هدية معنوية. يقول المثل الماوردي: "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
آثر سلبي سيبدو عاجلا أم آجلا. روي أن أتى رجل
للنبي صلى الله عليه وسلم آثر 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 آثر
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
▫ الاستفادة 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
تضفي 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 90% مما تراه
أعين الناس فيك. وفي القول المأثور: "قل لي ماذا
تلبس ؟ أقول لك من أنت!". ولكن لا تنسوا من غير
إسراف 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 تبالي كثيرا في أناقتك

راع المكان والزمان في لباسك. الطيب جاذبية وذوق
ولطيب أثر الفعال في كسب الآخرين، ونيل احترامهم،
فالإنسان الذي تبعث منه الروائح المعطرة العطرة
وتشم منه الطيب الفواح لا يبد وأنك 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 اشتته
واجعل لباسك ما اشتته الناس
تاسعا: أتقن فن الكلام.

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

سته أفكار تحذب الناس إليك وتحلهم يرحيون

بمحدثك

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. -
مكلمك ربما مستعجل. - شجع. - لخص. - نبذة الصوت.
- لا تنس المجاملات والعواطف والمشاعر. - قم بتدوين
الملاحظات ولا تنس الشكر لا تتحدث و فمك
مشغووووووووووول

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 ممل فلذا لا أتحدث

أشياء لا يحب الناس سماعها فلا تقل مثلا: لدي صداع

مزمّن

أنت مخطئ عبارة تبعد عنك كل الناس.

قدم السكر أولا حتى يتقبل الناس مرارة نقدك

لا تفتح فمك قبل أن تعرف الحقيقة

خمسة وصفات 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 تعتلي 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: أتقن 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

ستة أفكار إيجابية حتى تكون شخصية حاذية 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 إبداعية 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 متفائلا؟

هل ألتمس أعذار مقنعة لعدم قيامي أو تأجيلي
لأعمال يومية معينة؟
راقب حركات يدك - 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