

چگونه هر شخصی را عاشق خود کنیم

[برای دانلود نسخه کامل این کتاب به لینک زیر مراجعه کنید؛](http://ketabfarsi.ir/?p=8356)

<http://ketabfarsi.ir/?p=8356>

فهرست مطالب

در مورد کتاب.....	۶
در مورد نویسنده.....	۷
فصل اول.....	۸
تصور غلط در مورد.....	۸
علاقه مند کردن.....	۸
دیگران.....	۸
یک اشتباه بزرگ.....	۹
همه چیز از تحقیق شروع میشود.....	۱۰
گیری تنها یک یا دو مورد از این نکته ها دیگران عاشقتان شوند؛ فقط به یاد 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.....	۱۲
فصل دوم.....	۱۲

- ۱۲ چگونه شروع کنیم
- ۱۳ دو مرحله ی عاشق کردن
- ۱۴ آیا ممکن است؟
- ۱۶ برقرار سازی ارتباط
- ۱۸ ارضاء نیازها
- ۲۲ من دقیقا مثل شما هستم!!
- ۲۴ ایجاد همدلی
- ۲۷ یکسان سازی در صدا
- ۲۸ یکسان سازی در کلمات
- ۳۳ تن صدای شما
- ۳۵ از پدرش الگوگیری کنید
- ۳۵ اقتصاد و عشق (نرخ ارزشی یا ارزش فردی)
- ۳۷ چگونه راه بروید
- ۴۰ فصل سوم
- ۴۰ یکسان سازی معیارها
- ۴۰ ارتباط با والدین
- ۴۳ تکنیک القای وابستگی (وابسته کردن)
- ۴۶ آیا واقعا دوستش دارم؟
- ۴۷ تکنیک القای هیجان

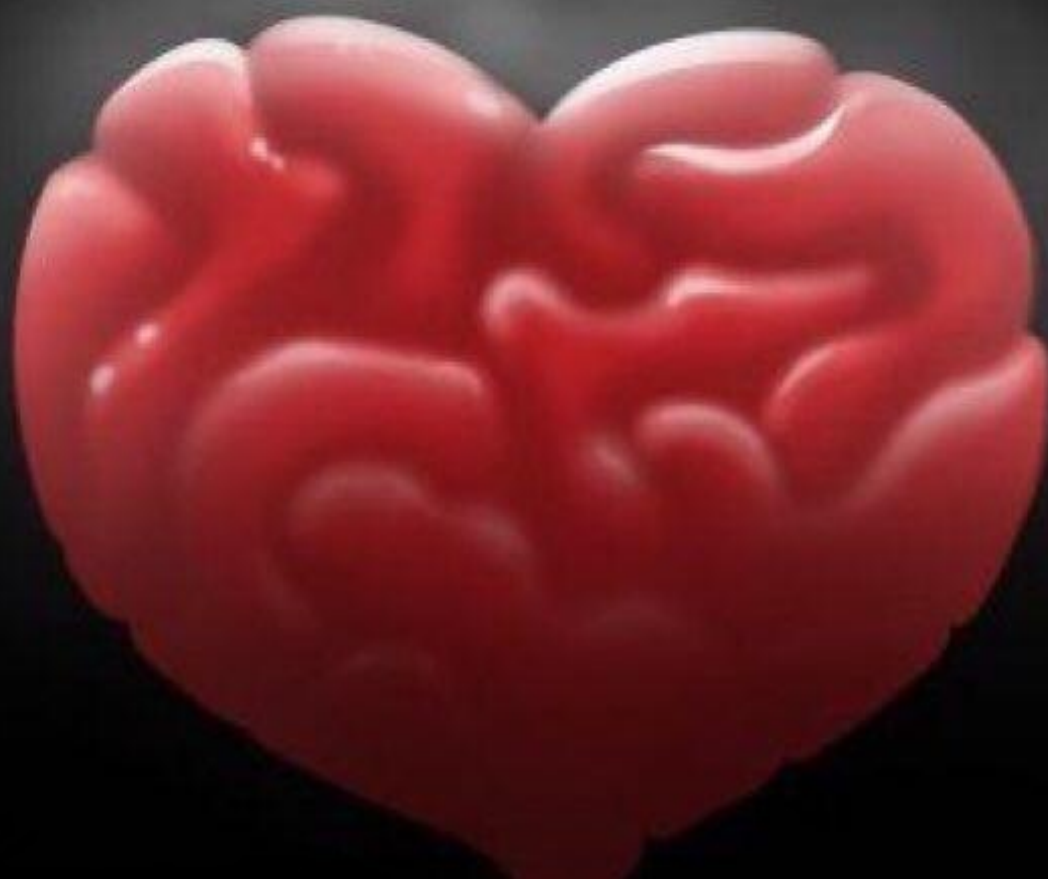
- ۵۰ نظامهای تجسمی در ان ال پی (برنامه ریزی عصبی - کالمی).
- ۵۳ برنامه ریزی ذهن نیمه خودآگاه.
- ۶۰ تغییر تصور دیگران در مورد ظاهر خود.
- ۶۴ تعیین جایگاه صحیح یا موضع یابی (پوزیشنینگ).
- ۷۱ عشق و خرید.
- ۷۳ مطابق با معیارها باشید.
- ۷۶ تفاوت فرهنگ و بازی دادن معیارها.
- ۷۸ معرفی خود به معیارها.
- ۸۰ عشق و جذابیت جسمانی.
- ۸۱ عشق و نظافت شخصی.
- ۸۳ علاقه به موسیقی.
- ۸۴ از بین بردن ترس.
- ۸۹ نحوه‌ی جذب آنالین (علاقه مند کردن از راه دور).
- ۹۰ در مورد چه چیزی صحبت کنیم؟
- ۹۲ ابراز علاقه.
- ۹۵ محبوبیت اجتماعی.
- ۹۷ پیوند بیشتری ایجاد کنید.
- ۹۸ به یکدیگر نزدیکتر شوید.
- ۹۹ محکوم به باهم بودن.

- ۱۰۱..... مانع سازی احساسی
- ۱۰۴..... برانگیختگی تهدیدی
- ۱۰۵..... روانشناسی معکوس
- ۱۱۰..... ذهنیت عنکبوتی
- ۱۱۱..... فاروق: (صحبت در مورد کتاب)
- ۱۲۲..... تعیین کردن نظام تجسمی
- ۱۲۴..... تاثیر رنگ در استراتژیک تعیین جایگاه

چگونه هر کسی را عاشق خود کنیم

بر اساس روانشناسی عشق

نویسنده : دکتر فاروق رضوان



در مورد کتاب

این کتاب بدون شک مطمئن ترین کتاب دنیا در زمینه ی 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 نمی کند که شخص مورد نظرتان عاشق شما شود اما بدون شک حداقل ده برابر شانس شما را افزایش میدهد.

کتاب چگونه هر شخصی را عاشق خود کنید در مورد حقه های احساسی و توصیه های بدیهی نیست که بتوان به راحتی حدس زد؛ مثال "با او مهربان باشید"، "برای وی هدیه بگیرید" و "همیشه کنارش باشید". اصلی ترین 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 رفته شان است و همچنین خواسته ام به کسانی کمک کنم که آرزوی ایجاد یک رابطه ی بلند مدت را در سر می پرورانند 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 نخواسته ام با نوشتن این کتاب به

انسانیت صدمه بزنم.

برای دانلود نسخه کامل این کتاب به لینک زیر مراجعه کنید؛

<http://ketabfarsi.ir/?p=8356>

در مورد نویسنده

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

وی همچنین مؤسس وبسایت خودشناسی است که بیش از 222219 کلیک در هر ماه دارد .

فاروق دارای

مدارکی از جمله . :مدرك 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 مصاحبه های بسیاری در شبکه ها و روزنامه هایی مختلف مصری شرکت کرده و در مورد عملکردهایش صحبت کرده است. شبکه هایی از جمله Cairo :. International، Today، El Youm TV، MBC، Herald Tribune OTV، و روزنامه ی الحرام.

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 معمول 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 گذشته ی 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.

مثال 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 همه ی 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 تاثیر 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 ماشین‌گران 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 عضالت فوق‌العاده‌تان اهمیت می‌دهد وقتی از عضالت خود راضی است؟ به عبارت دیگر، چیزی که شما را تحت تأثیر قرار می‌دهد میتواند با چیزی که دیگران را تحت تأثیر قرار می‌دهد متفاوت باشد.

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

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

قرار آسان کنند؛ مثال 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 مالقات می‌کنید.

سفارش به داشتن حالت خاصی مثل بامزه بودن از معروفترین نصیحت‌هایی است که تقریباً در همه این

کتابها می‌بینید. البته این نصایح شاید بی‌فایده 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 علاقه مند شود نیاز نیست که به وی نشان دهید چقدر مهربان هستید یا هر روز در باشگاه دمبل بزنید و عضالت بزرگ درست کنید؛ همه ی 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، رابطه ای 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 نکته ی اصلی در مورد جمعآوری اطلاعات این است که میتوانیم نیازهای ضروری و حساس شخص مورد نظرمان را بشناسیم و سپس برطرفشان 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 شبکه های اجتماعی مورد نیاز را کسب کنید. فرق نمیکند هر اطلاعاتی پیدا کنید مفید است؛ سرگرمیها، ارتباط با دوستان، رویاها و دل بستگیها همه ی آن چیزهایی هستند که واقعا میتوانند کاربردی و ارزشمند باشند. هرگز کاربرد اطلاعاتی که بدست میآورید را دست کم نگیرید.

جدیداً ایمیلهای زیادی به دستم رسیده است که در آنها از من خواسته اند 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 جمع‌آوری اطلاعات در مورد هر شخصی استفاده کنید .
پس از مطالعه ی کتاب حتما 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 نکته ها دیگران عاشقتان شوند؛ فقط به یاد 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 مرحله ی عاشق کردن

بر خالف 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 رابطه جدید نیست. معیارهای ضمیر ناخودآگاه هر شخص یک فهرست است؛ فهرستی که همه ی ما در ذهن خود ذخیره میکنیم؛ این همان معیارهایی است که بر اساس آن، شخصی را انتخاب میکنید و تصمیم میگیرید بقیه ی 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 چه کاری 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 شبکه های

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 الغر و خوش اندام خوش میآید و شما نیز اینگونه نیستید؛ ذهن نیمه خودآگاه وی میگوید به هیچ دختری علاقه مند نشو مگر این که آن دختر الغر 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 کتاب یاد 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؟

33% جمعیت دنیا به دیگران عالقهمند نمیشوند مگر این که بدانند شخص مورد نظرشان دست یافتنی میباشد.

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

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

وقتی نیمهی گم شدهی خود را در تلویزیون میبینیم عاشق نمی شویم؟

اگر همیشه تصور میکردید قلبتان مسئول عالقهمند کردن شما بوده است پس در مقابل این پرسشها گیج

خواهید شد. در حقیقت این ذهن شما است که فرایند علاقه مند 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 عاقله 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 به مفهوم حضور جسمانی شما نیست. این که دیده شوید بیشتر به مفهوم قابل دسترس بودن از لحاظ جسمانی است. معمولاً موانع روانی نیز وجود دارد که در دلبستگی افراد تاثیر دارند. مثال، یک شخص خجالتی یا کسی که اعتماد به نفس ندارد به احتمال زیاد به دختر معروف کالس یا دانشگاه علاقه مند 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 آنجا خجالتی بودن نقش همان موانع روانی را بازی میکند.

پس اگر میخواهید شخص خاصی به شما عالقهمند شود باید ابتدا نشان دهید احتمال عالقهمند 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 عالقهمند میشوید نه شخص دیگری؟ آیا دلیلش این است که وی را اول دیده‌اید و از معیارهای نیمه خودآگاه شما عبور کرده است؟ اما مطمئناً اشخاص بسیاری را زودتر مالقات کرده‌اید و پس از آن دیگر به آنها فکر نکرده‌اید پس چرا فقط به این شخص خاص عالقهمند شده‌اید؟ مطمئن باشید دلیلش غیر از اینکه با معیارهای نیمه خودآگاه شما یکسان بوده، این است که احساس کرده اید دسترسی به وی امکان پذیر میباشد و احتمالاً پس از چند بار مالقات به این نتیجه رسیده اید.

شاید برایتان پیش آمده باشد که شخصی را برای اولین بار مالقات کنید و در عین حال هرگز فکرش را نیز

نکنید که روزی به او عالقهمند شوید؛ اما بعد از مالقاتهای 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 عاقله‌مند نمی‌شوید در نتیجه شانس این که به شما علاقه مند شود بسیار کم می‌شود. نگاه کردن به چشمان آن شخص و خیره شدن برای چند لحظه می‌تواند نیمه

خودآگاهی را فریب دهد و باعث آزاد شدن نوعی هورمون احساسی شود که در نتیجه احساس علاقه ایجاد می‌کند. وقتی با شخص مورد نظر همکالم 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 عاقله‌های 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 می‌باشد بلکه این است که رسیدن به شما غیر ممکن است؛ در نتیجه از لیست 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

دوستتان دارد؟ آیا هرگز به او عالقهمند میشوید؟ ممکن است خوشحال شوید و احساس خوبی پیدا کنید؛ چون جمالت تحسین آمیزش در ذهن شما نفوذ میکند؛ اما هرگز به او عالقهمند 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 خواهیم 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. دختری که خود را باهوش نداند به سادگی تحت تاثیر پسری باهوش و خوش صحبت قرار میگیرد.

صدها مثال دیگر نیز در این رابطه میتوان زد. این طبیعت انسان است که بخواهد نقاط ضعف خود را جبران

کند؛ برای این کار معیارهایی را در ذهنش ایجاد میکند که در الویت هستند و آن ویژگیها را دارند. ویژگیهایی که در ضمیر نیمه خود آگاهش میخواید به آنها برسد تا نیازهایش را جبران کند.

بعد از اینکه در مورد پیشینه و گذشتهی شخص تحقیق کردید میتوانید از نقطه ضعفها و چیزهایی که در مورد خود دوست ندارد اطلاعات کسب کنید. زمانی که این اطلاعات را بدست آوردید تنها کاری که باید بکنید این است که نشان دهید آن چیز را دارید. الزم نیست حتماً نشان دهید آن ویژگیها را دارید همین که نشان دهید روزی به آن خواهید رسید و در مراحل رسیدن به آن هستید نیز کافی است. (اگر دختری از پسری پولدار خوشش میآید همین که بداند آن پسر بلندپرواز میباشد و ممکن است روزی پولدار شود نیز برایش کافی 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 خود آگاهش 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 خالقیت ندارد ممکن است به دختری جذب شود که فکر خالقانه دارد.

برای دانلود نسخه کامل این کتاب به لینک زیر مراجعه کنید؛

<http://ketabfarsi.ir/?p=8356>