**به نام خداوند مهر و کلام**

# خودت باش، اما جذاب‌تر!

## چگونه جاذبه فردی‌تان را کشف و آزاد کنید؟

**نویسنده:** پاتریک کینگ

**مترجم:** منیژه خالقی

سرشناسه : کینگ، پاتریک King, Patrick
عنوان و نام پدیدآور : خودت باش، اما جذاب‌تر!: چگونه جاذبه فردی‌تان را کشف و آزاد کنید؟
نویسنده: پاتریک کینگ/ مترجم: منیژه خالقی
مشخصات نشر : تهران: کلیک ۱۴۰۴.
مشخصات ظاهری : ۱۳۵ ص.؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س‌م.
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۱۳۲۳-۶۲-۳
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
عنوان دیگر: : چگونه جاذبه فردی‌تان را کشف و آزاد کنید؟
موضوع: : ارتباط بین اشخاص Interpersonal communication
روابط بین اشخاص Interpersonal relations
دوستی Friendship
جذابیت فردی Charm
شناسه افزوده : خالقی، منیژه، ۱۳۶۲-، مترجم
رده بندی کنگره : BF۶۳۷/الف۴
رده بندی دیویی : ۱۵۸/۲
شماره کتابشناسی ملی : ۱۰۶۷۹۷۱۰
اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیپا

- عنوان: خودت باش، اما جذاب‌تر!: چگونه جاذبه فردی‌تان را کشف و آزاد کنید؟
- نویسنده: پاتریک کینگ
- مترجم: منیژه خالقی
- ارزیابی تخصصی: گروه پژوهشی کلیک
- ناشر: کلیک
- نوبت چاپ: اول/ آبان ۱۴۰۵
- شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه
- شابک/ شابم: ۹۷۸-۶۲۲-۱۳۲۳-۶۲-۳
- مبلغ سرمایه‌گذاری: ۴۳۰ هزار تومان

دفتر مرکزی: تهران- خیابان شهید بهشتی-خیابان مفتح شمالی کوچه دوازدهم
https://houshenovin.com
https://Clickpub.ir
houshenovin
clickpub
دفتر پخش و فروش: تهران-میدان انقلاب-خیابان دوازدهم فروردین
پاساژ کتاب فروردین- نیم طبقه-واحد ۲۳
۰۹۱۲-۱۴۶۲۱۶۴ ۰۲۱-۸۶۱۲۲۵۰۲

# فهرست عناوین

**عنوان** **صفحه**


**سخن مترجم ..... ۷**

**مقدمه ..... ۹**

**فصل اول: اصل تصمیم‌گیری برای برقراری دوستی ..... ۱۳**

**فصل دوم: اصل خودافشاگری (سفرهٔ دل را پهن کردن). ..... ۳۱**

**فصل سوم: اصل ایجاد حس امنیت و آرامش ..... ۵۱**

**فصل چهارم: اصل گوش دادن (شنونده بودن) ..... ۶۳**

**فصل پنجم: اصل ارزش‌آفرینی ..... ۷۹**

**فصل ششم: اصل توجه به نشانه‌های ظاهری ..... ۸۹**

**فصل هفتم: اصل همدلی ..... ۹۹**

**فصل هشتم: اصل کمتر آزاردهنده بودن ..... ۱۰۹**

**فصل نهم: اصل ارزشمند و خواستنی بودن ..... ۱۲۵**

## سخن مترجم

همهٔ ما در جستجوی رابطه‌ای هستیم که در آن دیده، شنیده و مهم‌تر از همه، پذیرفته شویم. اما اغلب برای ساختن این نوع از روابط سؤال نادرستی از خودمان می‌پرسیم، اینکه «چطور دیگران را به خودمان جذب کنیم؟»، درحالی که سؤال درست این است: «چطور به فردی تبدیل شویم که حضورش، برای خودش و دیگران، ارزشمند و دوست داشتنی باشد؟» یعنی چطور با داشتن علایق، دانش و دیدی باز، به آهنربایی برای جذب آدم‌های خوب تبدیل شویم؟

این کتاب، دستورالعملی خشک و خالی برای ارتباط و دوستی‌ها نیست، دعوتی است برای عبور از زندگی تک‌بعدی و بی‌روح، به زندگی پربار و زنده‌تر. در این کتاب یاد می‌گیریم که جذابیت، فقط در تظاهر کردن نیست، بلکه در کنجکاوی ما برای کشف دنیا، در اشتیاق ما برای یادگیری و در جسارت ما برای «بله» گفتن به تجربه‌های تازه است. اینجا فقط نظریه‌های تئوری را نمی‌خوانید، بلکه با اصولی آشنا می‌شوید که عادت‌های تازه‌ای می‌سازند و با رعایت این اصول صفحه به صفحه شما به جذاب‌ترین فردی تبدیل می‌شوید که هیچ‌کسی نمی‌خواهد گفت‌وگو با او را تمام کند.

منیژه خالقی

## مقدمه

دو سال پیش، یکی از دوستان صمیمی‌ام به نام یووال با دلخوری و گله‌ای عجیب سراغم آمد. او به‌تازگی به شهری دیگر رفته بود و در پیدا کردن دوست و رفیق، مدام به در بسته می‌خورد. در اولین واکنش به او گفتم: «کمی صبوری کن، به خودت زمان بده، همه‌چیز درست می‌شود.» اما او بلافاصله یادآوری کرد که بیش از یک سال از جابه‌جایی‌اش گذشته و اوضاع حتی ذره‌ای هم بهتر نشده است. درست در همان لحظه جرقه‌ای در ذهنم زده شد: نکند او مسیر را از ریشه اشتباه می‌رود؟ (شاید برای شما هم پیش آمده باشد، ما اغلب فکر می‌کنیم با گذشت زمان همه‌چیز خودبه‌خود حل می‌شود، اما رفاقت در دنیای بزرگسالی نیازمند مهارت ارتباطی و پیش‌قدم شدن آگاهانه است، نه دست روی دست گذاشتن.)

من و یووال از دوران کودکی با هم دوست بودیم، به همین خاطر، پی بردن به ریشهٔ مشکل او اصلاً کار ساده‌ای نبود. راستش را بخواهید، شما هم وقتی کودک بودید، هیچ‌وقت به نیت پیدا کردن یک رفیق همیشگی پا به زمین بازی نمی‌گذاشتید. ما دو نفر هم احتمالاً روزی تصادفی روبه‌روی هم قرار گرفتیم، سرِ یک ماشین اسباب‌بازی به پر و پای هم پیچیدیم و در نهایت، از دل همین بازی‌ها و کل‌کل‌های بی‌پایان، ساعت‌ها کنار هم ماندگار شدیم. گرهٔ اصلی ماجرا دقیقاً همین‌جا بود: من اصلاً خبر نداشتم یووال در دنیای بزرگسالی چطور سر صحبت را با آدم‌های تازه باز می‌کند، چگونه پیوند دوستی ایجاد می‌کند یا در نگاه دیگران، چقدر گیرا و دوست‌داشتنی به چشم می‌آید. طبیعتاً اول از همه از او پرسیدم: «خب، برای ساختن یک جمع دوستانهٔ تازه، خودت چه قدم‌هایی برداشته‌ای؟»

پاسخش این بود که مدام با آدم‌های جدید روبه‌رو می‌شود، اما هیچ‌کس او را به جمعی دعوت نمی‌کند، نه همکارانش در محیط کار سراغی از او می‌گرفتند، نه افرادی که در کلاس‌های هنری، رویدادهای گروهی یا زمین بازی می‌دید. همین یک پاسخ کافی بود تا بی‌درنگ ریشهٔ اصلی مشکل را بفهمم: او مسئولیت شروع رابطه را یک‌سره به دوش دیگران انداخته بود. خطای بزرگ یووال در این فرض نادرست خلاصه می‌شد که فکر می‌کرد اگر دیگران مشتاقانه دستش را نمی‌گیرند تا وارد جمعشان شود، پس حتماً جایی در قلب آن‌ها ندارد و او را نپذیرفته‌اند.

او با همین طرز فکر منفعلانه (یعنی نشستن و چشم‌دوختن به قدم اول دیگران و باور به این‌که خودش هیچ نقشی در شروع رابطه ندارد) عملاً ابتکار عمل را از دست خود گرفته و قدرتش را فلج کرده بود. (در علم به این تله، «خطای اسناد منفعل» می‌گویند، حالتی که فرد بی‌میلی ظاهری دیگران را ناشی از طرد شدن خود می‌داند، در حالی که در واقعیت، طرف مقابل فقط درگیر روزمرگی است و دشمنی یا نپذیرفتن در کار نیست.)

یووال اصلاً درک نمی‌کرد که برای پیدا کردن دوست‌های جدید، به‌ویژه نفوذ به حلقه‌های دوستی جاافتاده و قدیمی، دقیقاً خود اوست که باید آستین بالا بزند و سر صحبت را باز کند، پیگیر احوال دیگران باشد، پیشنهاد دورهمی بدهد و برنامه‌ریزی کند. او باید همان فردی می‌شد که موتور رابطه را روشن می‌کند، چراکه اگر با خودمان روراست باشیم، بیشتر آدم‌ها برای رفاقت‌های جدید یا بیش‌ازحد بی‌حوصله‌اند یا بیش‌ازاندازه منفعل. آدم‌ها خیلی زود در جریان تکراری روزمرگی‌هایشان غرق می‌شوند، به همان جمع‌های کوچک و آشنای همیشگی‌شان می‌چسبند و به‌ندرت پیش می‌آید از پیلهٔ امن خود بیرون بیایند. بنابراین، تنها راه

یووال این بود که انرژی لازم را برای ارتباط بگذارد، تا یا آدم‌های هم‌دل و پذیرا را به سمت خود جذب کند یا به دل همان جمع‌های بسته راه بیابد. انتظار داشتن چیزی جز این، درست مثل این است که چهاردیواری تاریک خانه را رها نکنید و بعد با تعجب از خود بپرسید: «پس چرا آفتاب به من نمی‌تابد؟!»

یووال بالاخره رفتارش را تغییر داد، فقط کافی بود در طول هفته، سه پیام بیشتر به آدم‌ها بدهد. طولی نکشید که او توانست حلقهٔ دوستان خودش را در آن شهر غریب پیدا کند. آن زمان هنوز به این نکته پی نبرده بودم، اما یووال دقیقاً در دام همان طرز فکری افتاده بود که خیلی از ما را از لذت داشتن دوست‌های تازه و محبوبیت بی‌دردسر محروم می‌کند. او ناخودآگاه تصمیم گرفته بود با آدم‌ها طوری رفتار کند که انگار هنوز با آن‌ها غریبه است، با همان رفتار رسمی و خشکی که آدم در یک مصاحبهٔ کاری یا یک جلسهٔ رسمیِ تجاری به خرج می‌دهد. باور کنید این اصلاً حال‌وهوای درستی برای اثرگذاری روی آدم‌های جدید نیست.

حقیقت اینجاست که آن تصمیم کوچک «دوست بودن» و نادیده گرفتن آن عادت کُند و بی‌خودی «صبر کردن برای گرم گرفتن»، همان کلید طلایی محبوبیت شماست. محبوبیت اصلاً فرمول پیچیده‌ای ندارد، اما اصول مشخصی دارد که من در طول سال‌ها مربی‌گری و نگاه دقیق به جزئیات رفتاری آدم‌ها کشف کرده‌ام، اصولی که ورق را به نفع شما برمی‌گرداند. خبر خوب اینکه این مهارت‌ها، ویژگی‌های مادرزادی نیستند، بلکه رفتارهایی هستند که شما می‌توانید قدم‌به‌قدم پرورششان دهید و در خودتان بسازید.

وقتی دیگران شما را دوست داشته باشند، با جان و دل برایتان قدمی برمی‌دارند و هر کمکی از دستشان بربیاید برایتان انجام می‌دهند. آن‌ها فرصت‌های طلایی را

به شما نشان می‌دهند و درهای موفقیت را برایتان باز می‌کنند. ما انسان‌ها موجوداتی اجتماعی و ذاتاً تشنهٔ همراهی هستیم، با یادگیری این اصول، دیگر هرگز در مسیر رفاقت و ارتباط با دیگران کم نمی‌آورید. راستش را بخواهید، دنیا لزوماً همیشه بر اساس «شایسته‌سالاری» نمی‌چرخد، در این دنیای پرپیچ‌وخم، محبوبیت همان ابرقدرتی است که هر روز به کارتان می‌آید و می‌تواند کلید باز کردن درهای بستهٔ هر موقعیتی باشد.

## فصل اول | اصل تصمیم‌گیری برای برقراری دوستی

چارلی آدم گوشه‌گیری است و از هم‌کلامی با غریبه‌ها فراری است. وقتی چارلی و مایکل به هم معرفی می‌شوند، چارلی همان گارد سرد و محافظه‌کارانهٔ همیشگی‌اش را می‌گیرد. همین رفتار باعث می‌شود مایکل تصور کند که چارلی از او خوشش نمی‌آید. مایکل هم او را در لیست دوستانش نمی‌گذارد و فاصله می‌گیرد، چون بودن کنار چارلی، حس ناخوشایند «طردشدن» را به او منتقل می‌کند. درحالی‌که واقعیت ماجرا کاملاً متفاوت است: چارلی در دلش برای رفاقت با مایکل پرپر می‌زند و فقط نمی‌داند چرا در مایکل این اشتیاق را نمی‌بیند.

بیایید تصور کنیم اگر چارلی فرمان رفتارش با غریبه‌ها را می‌چرخاند چه می‌شد؟ اگر همان لحظهٔ اول که مایکل را می‌دید، تصمیم می‌گرفت گرم و صمیمی باشد و آگاهانه انتخاب می‌کرد که او را «دوست» خودش بداند چه؟ اگر از تعارف‌های کلیشه‌ای دست می‌کشید و واقعاً کنجکاو می‌شد که در زندگی مایکل چه می‌گذرد؟ این تلاش‌های آگاهانه حتماً جواب می‌داد، چون مایکل هم گاردش را پایین می‌آورد و در گفت‌وگو سهیم می‌شد. آن‌وقت مایکل شروع می‌کرد به حرف زدن و خیلی زود نقاط مشترکی پیدا می‌کردند که پایهٔ یک دوستی واقعی بود.

در ابتدا، چارلی مایکل را دوست خودش نمی‌دید و همین نگاه او به واقعیت رابطه‌شان تبدیل شد. ذهنیت چارلی باعث شد با مایکل مثل یک غریبه برخورد کند و مایکل هم دقیقاً در همان قابی که برایش ترسیم شده بود، رفتار کرد. اما اگر چارلی مایکل را از قبل دوست خودش فرض کرده بود، رفتارش هم رنگ و بوی دوستی می‌گرفت. شاید این تصمیم به نظر ساده بیاید، اما ذهن ما به‌صورت خودکار برای چنین نگاه مهربانانه‌ای به آدم‌ها تنظیم نشده است.

**تصمیم آگاهانه بگیرید**

ما عادت کرده‌ایم با آدم‌ها فقط به شکل یک مسیر مستقیم و خطی برخورد کنیم، یعنی اول خودتان را معرفی می‌کنید، بعد آن‌ها را سبک‌سنگین می‌کنید، ارزششان را تعیین می‌کنید و تازه بعد از این‌ها، تصمیم می‌گیرید که برای ساختن یک رابطه، وقت و انرژی بگذارید. اما صادقانه بگویم، این روش اشتباه است. همین طرز فکر است که مانع محبوبیت شما می‌شود و اجازه نمی‌دهد آدم‌های خوب را پیدا کنید، در واقع، شما با این کار دارید برای دیگران دیواری از موانع می‌سازید تا از شما فاصله بگیرند. حالا فکر کنید اگر بخواهیم همین مسیر خطی را برویم و با آدم‌ها مثل غریبه‌ها برخورد کنیم، چه اتفاقی می‌افتد؟ آدم‌ها معمولاً جلوی غریبه‌ها دیوار می‌کشند، چون یاد گرفته‌اند برای محافظت از خودشان، این کار را بکنند. اگر خیلی ساده‌لوحانه و بی‌محابا اعتماد کنید، شاید هرگز نتوانید نیت واقعی طرف مقابل را بفهمید. اما آن سردی و فاصله‌ای که شما (با همین نگاه خطی) ایجاد می‌کنید، دقیقاً نتیجهٔ معکوس می‌دهد: طرف مقابل را فراری می‌دهد و اجازه نمی‌دهد هیچ دوستی‌ای شکوفه بدهد.