

حوادث

شگردهای عبرت آموز کلاهبردار لیزینگی

بخش اجتماعی – چندی قبل مردی با چهره ای آشفته پای در اداره پلیس تهران گذاشت و از رویای برپاد رفته خرید خودرویش خبر داد و از ماموران پلیس خواست تا مرد فریبکار را که در یک شرکت لیزینگ خودرو اقدام به کلاهبرداری کرده است دستگیر کنند.

به این ترتیب پرونده کلاهبرداری میلیونی برای تحقیقات ویژه در دستور کار ماموران اداره ۱۴ پلیس آگاهی تهران قرار گرفت و کارآگاهان در گام نخست مرد جوان را که طعمه شرکت لیزینگی خودرو شده بود هدف تحقیق قرار دادند. مرد جوان به ماموران گفت: به دنبال خرید خودرو به صورت اقساط بودم تا این که در فضای مجازی با یک شرکت لیزینگ خودرو آشنا شدم و وقتی دیدم دفتر این شرکت در منطقه شمال تهران است به آن اعتماد کردم و پس از تماس تلفنی قرار ملاقات گذاشتم.

وی افزود: وقتی وارد شرکت شدم، با یک دفتر لوکس، کارمندان شیک و فضایی آرام روبه رو شدم و در همان ابتدا به آن دفتر اعتماد کردم و پس از پر کردن فرم مشخصات وارد اتاق مدیر شدم و پس از خواندن قراردادی که از قبل نوشته شده بود تصمیم گرفتم خودروی مد نظرم را از آن جا خریداری کنم. مرد جوان گفت: بابت قراردادی که بسته شد حدود یک میلیون تومان برای انجام کارهای اداری و پس از آن پول پیش پرداخت را به حساب مدیر شرکت واریز کردم و قرار شد تا پس از ۴۰ روز کاری خودرویم را تحویل دهند و در زمان تحویل نیز چک های اقساط را در اختیارشان قرار دهم. این جوان ادامه داد: پس از دو ماه هر چه منتظر ماندم خودرو را به من تحویل ندادند و چند روزی از من مهلت خواستند و ادعا کردند با توجه به گران شدن خودروها باید منتظر ثبات قیمت خودرو در بازار باشیم. وی گفت: هر چه منتظر ماندم خبری نشد تا این که تصمیم گرفتم به شرکت بروم و وقتی به آن جا رفتم متوجه شدم افراد دیگری مثل من پیش پرداخت هایشان را واریز کردند اما نه تنها خودرو به آن ها تحویل داده نشده بود بلکه هیچ کسی در دفتر شرکت نبود که جواب گوی ما باشد.

بازداشت مدیر شرکت

کارآگاهان در همان تحقیقات ابتدایی پی بردند افراد زیادی در این شرکت گرفتار کلاهبرداری شده اند و با توجه به تعداد زیاد پرونده ها که ارزش آن حدود سه میلیارد بود تجسس های فنی آغاز شد. تیم پلیسی در گام نخست مدیر شرکت را که همه پول ها به حسابش واریز شده بود ردیابی و در یک عملیات غافلگیرانه او را دستگیر کرد.

حمید ۲۰ ساله که راهی جز اعتراف نداشت به ماموران گفت: من به یکی از دوستانم اعتماد کردم و همه پول ها را به حساب او که ادعا می کرد با شرکت های فروش خودرو در ارتباط است واریز کردم ولی هیچ خودرویی به ما تحویل داده نشد. در حالی که مشتریان زیادی منتظر تحویل خودرو بودند تصمیم گرفتم شرکت را تعطیل کنم.به این ترتیب کارآگاهان به سراغ همدست این پسر جوان رفتند و این جوان که دارای سابقه کیفری بود نیز در یک عملیات غافلگیرانه دستگیر شد.حمید که یک کلاهبردار تازه کار است ادعا می کند هیچ وقت قصد کلاهبرداری نداشته و اعتماد به یک دوست باعث شده او به عنوان یک کلاهبردار شناخته شود.

حمید که کارشناسی برق و کارشناسی ارشد مدیریت دارد و از روابط عمومی و فن بیان بالایی برخوردار است با دیگر کلاهبرداران یک تفاوت بزرگ دارد و آن هم همدارهایی است که همچون یک کارشناس می دهد تا دیگر کسی گرفتار کلاهبرداران شرکت های لیزینگی نشود.او در اعترافاتش گفت:

من ناخواسته وارد این مسیر شدم چون تخصص من چیز دیگری بود، دو سال بود که با مرد جوانی دوست شده بودم که شرایط مالی خوبی داشت و در این مدت همه فکر و تحقیقات خودم را روی بازار خودرو متمرکز کردم و در نهایت با پیشنهاد او یک شرکت لیزینگ خودرو تاسیس کردیم که همه کارها و حساب‌های مالی این شرکت به نام من ثبت شد و قصد داشتم برای خودم یک برند بشوم چون اصلا قصد فریبکاری نداشتم. وی افزود: عمده شرکت های لیزینگ یک کار را انجام می دهند اما با نام های دیگری خودشان را معرفی می کنند تا تفاوت را نشان دهند، به طور مثال می گویند ما شرایط گنار، وا سپاری، پیش فروش و حواله فروش را انجام می دهیم که هیچ یک از آن ها از نظر کاری فرقی ندارد و تنها از نظر قانونی متفاوت است.

حمید ادامه داد: در مدتی که دستگیر شدم متوجه شدم یک جریان در این شرکت ها کلیشه ای است که مردم نباید فریب آن را بخورند، در این شرکت ها نحوه جذب، قراردادها، تبلیغ و فروش تکراری است.این جوان گفت: به طور مثال در شرکت های فروش خودرو برای پیش پرداخت ۵۰ میلیون تومان درخواست می شود اما شرکت های لیزینگی پول ابتدایی را ۴۵ میلیون تومان اعلام می کنند و همین باعث تحریک شدن افراد می شود و در ادامه برخی مشتریان برای اطمینان می گویند شماره افرادی را که از شما خودرو تحویل گرفته اند در اختیارشان قرار دهیم که این شماره ها نیز صوری بوده و قابل اطمینان نیست.وی افزود: این دفاتر لیزینگ برای نوشتن قرارداد مالی بین ۵۰۰ تا یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان تا از خریدار می گیرند که من نیز از مشتریان دریافت می کردم و تنها سودی که من از کار لیزینگ قرار بود به دست بیاورم همین پول دریافتی از نوشتن قراردادها بود. حمید درخصوص گران شدن قیمت خودروها و سوء استفاده همکارش در این زمان برای کلاهبرداری گفت: در مدت دو ماه دو بار بازار خودرو با افزایش قیمت مواجه شد و وقتی از دوستم می خواستم که خودروها را تحویل دهد ادعا می کرد که بازار ثبات ندارد و خودرو گران شده است و با این بهانه از من خواست تا از مشتریان مهلت بگیرم که مشتریان نیز با توجه به اطلاع داشتن از گران شدن خودرو این فرصت را به ما دادند که پس از دو ماه ماجرای کلاهبرداری لو رفت و مجبور به بسته شدن دفاتر شدیم و من هم خیلی زود دستگیر شدم که خوشبختانه همدستم نیز دستگیر شد و پول ها در حال بازگشت به شاکیان پرونده است. بنا بر این گزارش، متهم برای تحقیقات بیشتر در اختیار ماموران اداره ۱۴ پلیس آگاهی تهران قرار دارد.

{اجتماعی}

چگونه اعتماد به نفس بیشتری داشته باشیم

بخش اجتماعی – در برخورد با بسیاری از اطرافیان تان با هنگام گشت‌وگذار در شبکه های اجتماعی و دنیای مجازی، شاید گاهی احساس نارسایی به‌غیراز شما.اما این احساس درست نیست. حتی موفق‌ترین افراد هم ممکن است گاهی با کمبود اعتماد به نفس دست‌وپنجه نرم کنند. در چنین مواردی، وجه تمایز افراد موفق آن است که آنها با مشکلات مربوط به اعتمادبه‌نفس آشنا هستند و در برخورد با چنین وضعیت‌هایی راهکارهای مناسبی را در پیش می‌گیرند. «اعتماد به نفس» یکی از مهم‌ترین راه های رسیدن به موفقیت است. براساس تحقیقات انجام شده، افرادی که نسبت به شایستگی‌هایشان، اعتمادبه‌نفس بیشتری را از خود نشان می‌دهند، بیشتر مورد تحسین قرار می‌گیرند، موقعیت اجتماعی بالاتری دارند و نفوذ بیشتری بین مردم خواهند داشت. اما در بعضی مواقع به عنوان مثال، در هنگام صحبت کردن در جمع، زمانی که با فرد جدید یا یک همکار عصبانی به صورت رودررو گفتگو می‌کنید یا زمانی که در یک جلسه شرکت می‌کنید، ممکن است اعتمادبه‌نفس لازم را نداشته باشید؛ اما باین حال، باز هم شانس این را دارید که با اعتمادبه‌نفس به نظر برسید! واقعا عالی نیست؟ کافی است روی وضعیت فیزیکی خود تمرکز کنید. می‌توانید حتی قبل از گفتن کلمات، با استفاده از زبان بدن خود، اعتمادبه‌نفس‌تان را نمایش دهید. این کار سبب می‌شود که دیگران به شما به چشم یک مدیر نگاه کنند. در ادامه ۸ روش ساده‌ای را که افراد موفق برای به نمایش گذاشتن اعتمادبه‌نفس خود انجام می‌دهند، برای‌تان گردآوری کرده‌ایم که می‌توانید به‌راحتی آنها را به‌کار ببرید. با ما همراه باشید.

۱.ارتباط چشمی برقرار کنید

هنگام برقراری ارتباط با دیگران، با آنها تماس چشمی برقرار کنید. در چنین موقعیت‌هایی به محیط یا وسایل الکترونیکی مثل گوشی همراه نگاه نکنید. اگر به افراد توجه کنید به آنها احساس مهم‌بودن می‌دهید و اگر آنها این احساس را داشته باشند به شما احترام می‌گذارند.

۲. با دست‌دادن منظور تان را برسانید

هنگامی‌که یکی از همکاران تان را ملاقات می‌کنید، برای دست‌دادن پیش‌قدم شوید، چه این فرد را برای اولین بار دیده باشید یا دوست قدیمی شما باشد. محکم دست‌دادن به این معنی است که شما قصد سلام‌کردن دارید و به آنها توجه می‌کنید. بهتر است آداب دست دادن را به‌خوبی یاد بگیرید.

۳. به آرامی شانه‌های شخص مقابل را بگیرید

همان‌طور که دست طرف مقابل را می‌گیرید، همزمان برای نشان‌دادن اعتمادبه‌نفس و خون‌گرمی خودتان، خیلی آرام شانه‌های شخص مقابل را لمس کنید. لمس‌کردن تأثیر زیادی دارد و اگر به درستی انجام شود، علاوه‌بر نمایش اعتمادبه‌نفس شما، به شخص مقابل احساس راحتی می‌دهد.

این رفتار ممکن است در نظر عده‌ای جورسوانه تلقی شود، مخصوصا اگر شما نسبت به آنها جوان‌تر باشید یا در موقعیت پایین‌تری قرار داشته باشید. اما اگر به‌دنبال پیشرفت شغلی هستید، باید رفتارتان درست مثل یک مدیر باشد. لمس‌کردن شانه‌ها باید اعتمادبه‌نفس و رهبری شما را نشان دهد (هرچند گاهی ممکن است در بعضی مراحل نتوانید این کار را به خوبی انجام دهید). یادتان باشد که این روش نباید تلاشی برای اعمال سلطه بر دیگران باشد.

۴. راست بایستید و به اشیاء تکیه ندهید

اگر ایستاده‌اید و در مقابل حضار یا با یک نفر صحبت می‌کنید، به میز، دیوار یا وسایل دیگر تکیه ندهید. راست بایستید. هدف شما این است که نشان دهید با آنها ارتباط برقرار می‌کنید، در بحث مشارکت دارید، یک شنونده‌ی معمولی نیستید و با مهارت گوش دادن آشنایید.

۵. هر دو پای تان را روی زمین بگذارید

زمانی‌که برای عمو یا یک فرد خاص سخنرانی می‌کنید، هر دو پای خود را کاملا روی زمین بگذارید. گذاشتن یک پا روی پای دیگر و انداختن وزن تان برروی یکی از پاها، شما را بی‌قرار و عصبی نشان می‌دهد.

۶. از دست‌بپاشی استفاده کنید

هرچقدر فضای بیشتری را تحت تأثیر خود قرار دهید، بیشتر با اعتمادبه‌نفس به نظر می‌رسید. از باز کردن بازوها و استفاده از حرکات دست خود نترسید. بخشی از میز جلسه را به خودتان اختصاص دهید. خودتان را بزرگ کنید، اما حرکات خود را تحت کنترل داشته باشید. حرکات بیش‌از اندازه را سریع می‌تواند بی‌نظم به نظر برسد.

۷. از دست‌های تان به عنوان سپر محافظ استفاده نکنید

بسیاری از مردم بی آنکه بدانند دست به سینه می‌ایستند، انگار که در مراسم تحريم شرکت کرده‌اند. این کار اشتباه است. پوشش یا محافظت از بخشی از بدن نشانه‌ی عصبی‌بودن شما است. همچنین این کار شما را یک فرد سرد و کناره‌گیر نشان می‌دهد. دیگران در کنارتان احساس راحتی نخواهند داشت. اگر روی سینه نشاندن سعی کنید که کف دست‌های خود را باز نگه دارید، اگر با شخصی به صورت رودررو صحبت می‌کنید، دست‌ها را در محدوده‌ی مدهه نگه دارید و اگر در جلسه هستید دست‌هایتان را روی میز بگذارید.

۸. کنار بقیه پشت میز بنشینید

پشت میز بنشینید. بسیاری از زنان در صندلی‌های اضافی کنار دیوار یا بیرون از اتاق می‌نشینند. اگر به یک جلسه دعوت هستید، پشت میز بنشینید. این برای شما فرصتی است تا دیده شوید و در گفت‌وگو شرکت کنید. «شرلی چیزم». اولین زن آمریکایی–آفریقایی که در مجلس آمریکا انتخاب شده است، می‌گوید: «اگر در میز جایی برای نشستن ندارید، یک صندلی تاشو با خودتان بیاورید.»

همین الان لحظه‌ای درنگ کنید و به طرز نشستن تان دقت کنید. دست‌هایتان جیغاست؟ حالت صورت‌تان چگونه است؟ تصور کنید اگر فرد دیگری در مجاورت شما باشد، با دیدن زبان بدن شما، چه پنداشتی درباره‌ی شما خواهد داشت؟ اگر فکر نمی‌کنید که بدن شما زبان خاصی خود را دارد، بهتر است تجدید نظر کنید. درصد زیادی از ارتباطات و نتایجی خودشان دیگران از شما، رفتار شما، زبان بدن تان است. زبان بدن شامل طرز ایستادن یا نشستن و اشارات و حرکات چشم، صورت و دست‌ها هنگام صحبت کردن می‌شود. چند ترند عالی برای اینکه بتوانیم زبان بدن دیگران را بخوانیم:

۱. هرگز قوز نکنید

اگر قوز کرده وارد اتاق شوید، شک نکنید که حتی اگر اعتماد به نفس هم داشته باشید، قوز کردن از اعتماد به نفس ظاهری شما می‌کاهد (اینجا به حرف مادران دلسوزمان می‌رسیم که همیشه این نکته را به ما تذکر می‌دهند). اما نکته‌ای درباره‌ی زبان بدن وجود دارد که شاید تا به حال نشنیده باشید: بر اساس تحقیقات دانشگاه هاروارد، زبان بدن، چه خوب و چه بد، می‌تواند بر هورمون‌ها و ذهن ما اثر بگذارد. خبر خوب این است که می‌توانید ظرف دو دقیقه، ایرادات زبان بدن‌تان را اصلاح کنید.

طبق مطالعات ایمي کادی(Amy Cuddy) روان‌شناس اجتماعی، درباره‌ی تأثیر زبان بدن بر نگرش ما نسبت به خودمان، ایستادن با حالت اطمینان و اعتماد به نفس و بزرگ نشان دادن فیزیکی خودمان (مثلا با باز کردن شانه‌ها، صاف ایستادن و قرار دادن دست‌ها روی کمر)، سبب تحریک هورمون‌های بدن نیز می‌شود. شرکت‌کنندگان در این تحقیق، تنها با دو دقیقه تمرین بزرگ جلوه دادن بدن، ۲۰٪ افزایش سطح

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی

و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۵۷۶۷-۰۴۰۰۳۱۸۰-۱۳۹۸۶-۰۴/۹۰/۱۳۹۸ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی رودبار، تصرفات حاکم رستمی لیولایی فرزند مظفر در:
۱- شش‌دانگ یک باب خانه و محوطه به مساحت ۲۴۲/۳۰ مترمربع به شماره پلاک فرعی ۱۸۴ مجزی از ۵۶ اصلی واقع در چمبل ویشان سنگ اصلی ۵۶ بخش ۱۷ گیلان.

به آدرس واقع در رودبار – خورگام – روستای ویشان محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می‌شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می‌توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

۶۵۴ر/م‌الفت

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۸/۰۹/۲۷

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۸/۱۰/۱۲

رئیس ثبت اسناد رودبار – سید محمد فرزانه

ستستوترون و ۲۵٪ کاهش سطح کورتیزول داشتند.

برعکس، با انجام تمرین کوچک جلوه دادن بدن (مثلا با قوز کردن)، نه تنها از دید دیگران یک فرد خجالتی و ترسو به نظر می‌آید، بلکه خودتان نیز واقعا این احساسات را نسبت به خودتان پیدا خواهید کرد. از دید علمی، شرکت‌کنندگانی که این حالت بدنی ضعیف را تمرین کردند، ۱۰٪ کاهش تستوسترون و ۱۵٪ افزایش کورتیزول داشتند.

۲. طوری لباس بپوشید که اعتماد به نفس تان بالا برود

در مطالعه‌ای که در سال ۲۰۱۲ انجام شد و نتایج آن در مجله‌ی Experimental Social Psychology به چاپ رسید، امتیاز داوطلبانی که روپوش پزشکان آزمایشگاه را به تن داشتند، از امتیاز داوطلبانی که روپوش نداشتند، در انجام وظایف حساس و دقیق، بالاتر بود.

نوع پوشش ما بر نوع برداشت ما از خودمان و برداشت دیگران از ما اثر می‌گذارد. لباس پوشیدن برای داشتن اطمینان و اعتماد به نفس، چیزی بیش از پوشیدن لباس‌های مُد روز و شیک است. این طرز لباس پوشیدن برای رسیدن به یک حس خوب، بلوقار به



نظر رسیدن و اعتماد به نفس در تمامی موقعیت‌هاست. اگر کمد لباس شما چیزی به اعتماد به نفس‌تان نمی‌افزاید، اگر شلخته و نامرتب هستید و اگر متناسب با موقعیت لباس نمی‌پوشید، پس از این حقیقت غافل هستید که لباس شما بخشی از زبان بدن شماست و پیام خاص خودش را به دیگران منتقل می‌کند. بازخورد غیرکلامی دیگران به طرز لباس پوشیدن شما، به طور غیرمستقیم بر اعتماد به نفس شما اثر می‌گذارد.

سعی کنید سبک خاص و مورد علاقه‌ی خودتان را پیدا کنید و اگر کمد لباس شما فاقد لباس‌هایی است که به شما احساس اعتماد به نفس و قدرت بدهد، حتما مجموعه لباس‌های خود را با افزودن این دست لباس‌ها کامل کنید.

۳. عادت‌های عصبی خود را ترک کنید

به گفته‌ی بیش از ۵۰۰ مدیر که از سوی (Adecco USA) شرکت مشاوره منابع انسانی نظرسنجی شدند، یک پنجم از کاندیداهایی که آنها رد کرده‌اند، دچار تیک‌های عصبی بودند. این رفتارها نشان می‌داد که فرد، فاقد اعتماد به نفس و آمادگی برای مصاحبه است. تیک‌های عصبی که در ورجه‌هورز کردن، پیچ‌وتاپ دادن به موها، تکان دادن یا جاودیدن ناخن‌ها نمود پیدا می‌کند، نشانه‌ی واضی از اضطراب و عصبی بودن است. این حرکات عصبی مانع توجه دیگران به حرف‌های شما می‌شود و نمی‌گذارد آنها پیام شما را دریافت کنند. از لمس صورت، گردن یا موهایی خود هنگام صحبت کردن، اجتناب کنید، چون نشانه‌هایی از اضطراب هستند و این پیام روشن و واضح را به فرد مقابل می‌رسانند که شما اعتماد به نفس ندارید. اگر تیک عصبی دارید و در گذشته، دیگران درباره‌ی این رفتار از شما انتقاد کرده‌اند، به نوع این بی‌قراری خود هنگام صحبت با دیگران دقت کنید و چیزهایی را که سبب تحریک این بی‌قراری‌ها می‌شوند، شناسایی کنید. به محض مواجهه با یکی از این محرک‌ها، به این فکر کنید که چه کاری را می‌توانید جایگزین این رفتار عصبی کنید. مثلا می‌توانید دست به سینه شوید، از حرکات دست و صورت برای رساندن مفهوم استفاده کنید یا یک مداد یا لیوان را در دست بگیرید. اگر پا یا زانوهایتان را تکان می‌دهید، سعی کنید هر دو پای خود را صاف روی زمین بگذارید، چند نفس عمیق بکشید و فکر تکان دادن عصبی پا را از سرتان بیرون کنید.

۴. به حالت بدنی تان دقت کنید

حالت بدنی شما زمانی درست است که نشستن یا ایستادن شما، کمترین میزان فشار را به عضلات و رباط درگیر وارد کند. در حالت نشسته، کمر شما باید صاف و با پشت صندلی در تماس باشد، پاهایتان صاف روی زمین باشند و زانوهایتان در حالت شده زاویه‌ی ۹۰ درجه بسازند. در حالت ایستاده، باید بتوانید یک خط فرضی صاف را از لاله‌ی گوش تا شانه، لگن، زانو و وسط قوزک پا بکشید. حالت بدنی درست برای اجتناب از کمردرد، گردن‌درد، دردهای عضلانی و هم‌تراز نگه‌داشتن استخوان‌ها و مفاصل، ضروری است. حالت بدنی درست، سبب باز شدن راه‌های هوایی و تضمین تنفس صحیح می‌شود و در نتیجه، تمام اعضا و بافت‌های بدن به درستی و وظایف خود عمل خواهند کرد. گذشته از این، حالت بدنی خوب از دید دیگران، منعکس‌کننده‌ی اعتماد به نفس است. وقتی صاف می‌ایستید، شانه‌هایتان را عقب می‌دهید و سرتان را بالا می‌گیرید، فردی با اعتماد به نفس و متین به نظر می‌رسید. همین حالا که در حال خواندن این مقاله هستید، به حالت بدنی‌تان دقت کنید. آیا

سال بیست و سوم / شماره ۵۳۸۵

داشته باشیم

قوز کرده‌اید و کم‌رتان خم شده است؟ گردن تان به جلو کشیده شده و شانه‌هایتان افتاده است؟ اگر این‌طور است، از همین حالا، مقابل آینه اشکالات نشستن و ایستادن خود را برطرف کنید و حالت بدنی درست را تمرین کنید. می‌توانید از یک نوار کشی دور کمر برای تمرین نشستن و ایستادن درست استفاده کنید.حتی می‌توانید از یکی از اعضای خانواده خواهش کنید تا به عنوان ناظر، همیشه حالات بدنی درست را به شما گوشزد کند. حتما قبل از ورود به یک جمع یا جلسه، حالت بدنی‌تان را اصلاح کنید تا اعتماد به نفس پیدا کنید.

۵. از یک زبان بدن گرم و گیرا استفاده کنید

اگر می‌خواهید محبوب باشید، با کسی به توافق برسید، دل کسی را به دست بیاورید و کسی را متقاعد کنید، باید از یک زبان بدن گرم و گیرا استفاده کنید تا اعتماد به نفس و پیام قدرتمندتان را به فرد مقابل منتقل کنید. زبان بدن گرم و گیرا شامل استفاده از حالت‌های بدنی باز، لبخند زدن، سر تکان دادن و تقلید عبارات و حرکات فرد مقابل می‌شود. زمانی که توانستید با این ابزار به هدف‌تان برسید، با فرد مقابل محکم دست بدهید و «تشکر» کنید.

به موقعیت‌هایی فکر کنید که ممکن است به متقاعد کردن فرد مقابل نیاز پیدا کنید. پیش از بروز چنین موقعیت‌هایی، تمرین را آغاز کنید. در صحبت‌های عادی، عبارات و حرکات فریبنده‌ی را تمرین کنید تا در مواقع نیاز با اعتماد به نفس آنها را به کار ببرید.

افراد موفق از علت عدم اعتمادبه‌نفس خود آگاه هستند و به‌سرعت آن را شناسایی می‌کنند. افراد موفق از خود واقعی‌شان فراری نیستند و یکی از عادت‌های رفتاری آنها اعتمادبه‌نفس است.

احساس عدم اعتمادبه‌نفس از شایع‌ترین احساساتی است که ممکن است به شما دست بدهد. همه افراد این احساس را تجربه می‌کنند و هیچ‌کس از این احساس در امان نیست. مشکل عدم اعتمادبه‌نفس گاهی چنان حد و شدید می‌شود که فرد همواره درگیر ایجاد اعتماد به نفس در خود است و این رفتار به‌هیچ‌وجه نشانه خوبی نیست.

ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که پر از تبلیغات پرزرق‌وبرق اما دروغین است و شبکه‌های اجتماعی آن پر از تصاویر لحظات شاد و بی‌دردسر دیگران است. این احساس که همه به‌جز شما اعتمادبه‌نفس دارند کاملا قابل توجیه است. زمانی که به زندگی افراد موفق فکر کنید، این تبلیغات دروغین بیشتر نمایان می‌شوند. تصور بسیاری از ما این است که اعتمادبه‌نفس، خودبه‌خود، با رسیدن به سطح معینی از پول و ثروت، قدرت و اعتبار به وجود می‌آید. این باور اشتباه است. افراد موفق نیز به اندازه افراد عادی با مشکلات مربوط به اعتمادبه‌نفس روبرو می‌شوند. چون وقتی شما واقعا موفق هستید از دایره آسایش خود خارج می‌شوید و کارهایی انجام می‌دهید که ممکن است موجب هراس شما شوند و تمام این مسائل به‌تدریج در شما عدم اعتمادبه‌نفس به وجود می‌آورند.

تفاوت افراد موفق با دیگران این است که آنها عادت دارند با مشکل عدم اعتمادبه‌نفس روبرو شوند و به همین دلیل، برای غلبه بر این مشکل، آمادگی بیشتری در مدیریت اوضاع و به‌کارگیری ابزارهای در دسترس دارند. در این مقاله، برخی از این استراتژی‌ها و ابزارها را معرفی می‌کنیم. شما هم می‌توانید در مواقعی که اعتمادبه‌نفس ندارید، با الگوبرداری از افراد موفق، از این راهکارها کمک بگیرید.

افراد موفق از علل عدم اعتمادبه‌نفس خود آگاه هستند و خیلی سریع می‌توانند علت اصلی را شناسایی کنند؛ بسیاری از افراد هنگامی که دچار کمبود اعتمادبه‌نفس می‌شوند نمی‌توانند تشخیص دهند که دقیقا چه‌چیز باعث بروز این احساس در آنها شده است. اما افراد موفق به‌خوبی علل کمبود یا عدم اعتمادبه‌نفس خود را می‌شناسند و زمانی که در چنین موقعیت‌هایی قرار می‌گیرند خیلی سریع علت را تشخیص می‌دهند. به‌عنوان مثال، شخصی به‌خوبی می‌داند زمانی که دیگران منظورش را به‌درستی متوجه نمی‌شوند او ناراحت می‌شود. بنابراین، اینکه اجازه دهد احساسات منفی ساعت‌ها یا حتی روزها او را رنج دهند، به‌سرعت علت را تشخیص می‌دهد و به این نتیجه می‌رسد که بی‌توجهی بقیه چیزی از ارزش واقعی او کم نخواهد کرد. پس در عرض ۱۰ دقیقه اعتمادبه‌نفس و انرژی خود را بازمی‌یابد و به حالت عادی برمی‌گردد. زمان‌هایی که موقعیت شما را مجبور می‌کند خودتان نباشید، اعتمادبه‌نفس شما کم می‌شود و خودتان را گم می‌کنید. افراد موفق به این آسانی‌ها تابع موقعیت و رسوم رایج نمی‌شوند. به‌عنوان مثال، گاهی برای پذیرفته‌شدن در یک جمع، مجبور می‌شوید کارهایی را انجام دهید که از خود واقعی شما فاصله دارد. شاید بسیاری از شما این احساس ناخوشایند را تجربه کرده باشید. هرچه بیشتر خودتان را بشناسید و به آنچه هستید ایمان داشته باشید، با اعتمادبه‌نفس بیشتری از گروه‌ها یا موقعیت‌هایی که خود واقعی شما را نمی‌خواهند و آن را بی‌ارزش می‌شمارند فاصله می‌گیرید. اعتمادبه‌نفس عادت آنهاست؛ افراد موفق خوب می‌دانند که نابرده رنج گنج میسر نمی‌شود و تنها راه رسیدن به آنچه می‌خواهند تلاش مداوم است. به‌دست‌آوردن اعتمادبه‌نفس هم از این قاعده مستثنی نیست. برای به‌دست‌آوردن اعتمادبه‌نفس باید آن را به جزئی از زندگی خود تبدیل کنید. اعتمادبه‌نفس را کسی به شما آموزش نمی‌دهد. با داشتن اعتمادبه‌نفس، به‌جای اینکه به ترس اجازه دهید سکان زندگی تان را در اختیار بگیرد خود شما موانع سخت زندگی را کنار خواهید زد. اعتمادبه‌نفس یعنی به خودتان، هر که باشید، ایمان داشته باشید و باور کنید که خود شما از پس هر مشکل و مانعی برمی‌آید.

کلام آخر

باید این موضوع را ببپذیریم که برای همیشه و در همه‌ی زمان‌ها احساس کمبود اعتماد به نفس به سراغ‌مان می‌آید. رهبران این را می‌دانند که اگر احساس اعتمادبه‌نفس کافی ندارند، حداقل لازم است تا با اعتمادبه‌نفس به نظر بیایند. نکاتی که گفته شد به شما این فرصت را می‌دهد تا با اعتمادبه‌نفس به نظر بیایید و این حس را در خودتان را ایجاد کنید.

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۱۰/۱۲

آگهی دعوت مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده شرکت تعاونی مسکن فرهنگیان هشتر طوالش (نوبت اول)

مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده نوبت اول شرکت تعاونی مسکن فرهنگیان هشتر طوالش واقع در ۱۶ عصر روز پنج‌شنبه مورخ ۱۳۹۸/۱۰/۲۶ در محل دفتر شرکت واقع در تالش – نمازخانه اداره آموزش و پرورش تالش تشکیل می‌گردد.

از عموم اعضای محترم شرکت دعوت می‌گردد رأس ساعت مقرر جهت رسیدگی به دستورات جلسه حضور بهم رسانند.

توجه:

هر یک از اعضای شرکت می‌توانند استفاده از حق خود را برای حضور و دادن رای در مجمع عمومی به یک نفر به عنوان نماینده تام الاختیار از میان اعضاء یا خارج از اعضاء واگذار نماید. لکن هیچ کس نمی تواند علاوه بر رای خویش بیش از ۳ رای با وکالت داشته باشد. غیر عضو تنها می تواند یک رای با وکالت داشته باشد .

دستور جلسه:

۱- انتخاب اعضاء هیات تصفیه برای مدت حداکثر ۲ سال .

۲- تعیین ششانی هیات تصفیه.

هیات مدیره شرکت تعاونی مسکن فرهنگیان هشتر طوالش