

۲۲۳۷
فی

بسم الله الرحمن الرحيم

چهره جادویی



«آموزش گام به گام رسیدن به جذابیت ایده آل و تاثیر گذار»

اشتباه نکن! نام مستعار این کتاب، چهره جادویی است.
در حقیقت شما با «معجزه چهره» خود روبرو خواهید شد.

روح الله شعبان نتاج

سرشناسه: شعبان نتاج، روح الله، ۱۳۵۹
عنوان و نام پدیدآور: چهره جادویی: آموزش گام به گام رسیدن به جذابیت ایده‌آل و
تاثیرگذار/روح‌الله شعبان‌نتاج.

مشخصات نشر: قم: حکیم روز، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: رقعی ۱۰۴ ص

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۳۷۸-۵۷-۳

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: کتابنامه

عنوان دیگر: آموزش گام به گام رسیدن به جذابیت ایده‌آل و تاثیرگذار

موضوع: جذابیت فردی

موضوع: راه و رسم زندگی - جنبه‌های روانشناسی

رده بندی کنگره: BJ ۱۶۱۰

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۱

شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۹۰۳۳۱



چهره جادویی

مؤلف: روح الله شعبان نتاج

ناشر: حکیم روز

طراح جلد: رامین اسدالله‌پور

ویراستار: آسیه سادات حاجی سیدعلیا

صفحه آرا: محمود دهقانی

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

نوبت چاپ و سال انتشار: اول / ۱۴۰۰

قطع و صفحه: رقعی، ۱۰۴ صفحه

قیمت: ۴۵۰۰۰ تومان

مرکز پخش:

انتشارات حکیم روز ۰۹۱۹۲۵۱۵۴۲۳

کلیه حقوق محفوظ است.

فهرست مطالب

- ۸.....بدون مقدمه
- ۹.....معرفی
- ۱۱.....تفاوت حقیقت با واقعیت
- ۱۲.....یک مشکل بزرگ، اما تفاوت!.....
- ۱۳.....چرا نام این کتاب را چهره ی جادویی قرار دادم؟.....
- ۱۴.....هدیه ای از طرف من به شما.....
- ۱۵.....فصل اول: چرایی و اهمیت.....
- ۱۶.....نقطه شروع.....
- ۱۷.....قانون وارن بافت.....
- ۱۹.....چرا باید جذاب باشید؟.....
- ۲۰.....بهایش را بپرداز.....
- ۲۳.....اعتماد، با دریافت یک حس خوب.....
- ۲۵.....شما باید تغییر کنید.....
- ۲۸.....خودت چی فکر میکنی؟.....
- ۳۰.....جذابیت را افزایش دهید.....
- ۳۲.....احساس جذابیت نداری؟ پس بخوان.....
- ۳۵.....اعتماد به نفس؟ واقعاً؟.....
- ۳۷.....یک اشتباه بزرگ! آیا تو هم مرتکب آن می شوی؟.....

فصل دوم: شناسایی کن ۳۹

هیچ شناختی از موهایت داری؟ ۴۰

مو هم دسته بندی می شود؟ ۴۱

ضخامت مو ۴۱

انواع مو ۴۲

منافذ مو ۴۵

جنس مو ۴۶

قابلیت کشسانی مو ۴۶

تقسیم بندی فرم های صورت ۴۹

به شستن موهایت توجه می کنی؟ ۵۲

مراقبت از موهای چرب را بلدی؟ ۵۴

موهای خشکی داری ۵۵

یک باور اشتباه درباره موهای خراب ۵۶

با شوره و ریزش مو چه می کنی؟ ۵۹

نکات کاربردی برای جلوگیری از ریزش مو ۶۰

یک اشتباه عجیب زمان استحمام ۶۲

نگران نباش؛ راه تقویت وجود داردا! ۶۴

افراد کم مو دقت کنید ۶۶

چرا لباس های جذاب تأثیر گذارند؟ ۶۷

آگاهی داشته باشید ۶۹

فصل سوم: انتخاب کنید ۷۱

مشکل اصلی! ولی انتخاب دقیق ۷۲

مهم ترین ویژگی حرفه ای ها ۷۳

جذاب ترین مخلوق خدا ۷۹

دلایل بی توجهی.....	۸۱
شما جزو کدام دسته‌اید؟.....	۸۳
فقط یک روز زندگی کرد!	۸۷
انتخاب شما چیست؟.....	۸۹
خود مراقبتی.....	۹۰
فصل چهارم: اقدام کن.....	۹۳
پول‌سازترین کار.....	۹۴
غفلت از خود و غلو در آگاهی.....	۹۶
خود و تخصصتان را دست کم نگیرید.....	۹۶
الگو بگیرید.....	۹۹
جذاب‌ترین باشی.....	۱۰۰
مهم نیست چه کاری می‌کنی.....	۱۰۰
کلام آخر.....	۱۰۲
فهرست منابع.....	۱۰۴

بدون مقدمه

زندگی من از آنجا دستخوش تغییر شد که به دلیل ترک تحصیل در دوران مدرسه، به تصمیم خانواده به شاگردی در مغازهٔ سلمانی شوهر خاله‌ام، که در زمان خودش استاد خوبی بود مشغول شدم. نام پیرایشگاه او «افسون» بود. همیشه برایم جای سوال بود که معنی و مفهوم افسون چیست؟ با مطالعه و تحقیق متوجه شدم افسونگری یعنی انجام اعمال عجیبی به کمک نیروهای فراطبیعی، که در رسیدن به اهداف غیرمعمول به انجام‌دهندهٔ آن کمک می‌کند.

در زمان قدیم، در اروپا اعتقاد بر این بود که افسونگران با موجودات فراطبیعی در تماس هستند و از نیروی آنها برای آسیب رساندن به مردم و اموالشان استفاده می‌کنند. حتی امروزه بعضی از افراد فکر می‌کنند برای رسیدن به آرامش و شادی باید دست به دامن موجودات فراطبیعی شوند ولی من می‌خواهم به شما کمک کنم این تفکر را رها کنید تا با داشتن چهره‌ای زیبا بتوانید لذت‌های طبیعی خدادادی را بچشید. بدین نحو توانایی و انرژی عالم طبیعت را چنان درک کنید که حتی حوصله شنیدن مسائل غیرطبیعی را نداشته باشید.

من فکر می‌کنم هدف شوهرخاله‌ام از انتخاب نام افسون این بوده که قصد داشتند برای مراجعین انگیزه ایجاد نمایند و اینگونه القا کنند که در صورت مراجعه به این سالن به «جذابیت منحصر به فرد» خودتان

می‌رسید. انتخاب نام، یکی از مهم‌ترین و ضروری‌ترین اقداماتی است که مؤسس هر کسب و کاری باید دقت ویژه‌ای به آن داشته باشد.

معرفی

سلام من روح‌الله شعبان نتاج، نویسنده کتاب تخصصی و آموزشی معجزه‌گران و مشاور اقتصادی رشد کسب و کار و به صورت حرفه‌ای در صنف آرایشی و پیرایشی، متولد شهرستان بابلسر در استان مازندران هستم.

این بخش زمینه آشنایی شما با من است و خوشحال‌ام از اینکه می‌توانم تجربیاتم را به شما هدیه بدهم و خوشحال‌ترم از اینکه تصمیم گرفتی بهای رشد و شکوفاییت را پردازی. زمان نوشتن این مطالب علیرغم مشکلات زیادی که سر راهم قرار داشت، با عده‌ای از دوستان مشورت کردم و گفتم می‌خواهم تجربیاتم را در غالب کتاب به صورت مختصر و مفید، برای هموطنانم نگارش کنم، تعدادی از آن‌ها می‌گفتند در این عصر، با توجه به رسانه‌های اجتماعی و با آن همه اطلاعات فراگیر، کسی حوصله کتاب خواندن ندارد و شما هم بی‌خود وقت را بابت نگارش کتاب تلف نکن! شاید بخشی از حرفشان درست باشد اما برایشان توضیح دادم که با اینکه تا حدی حرف حساب می‌زنید و شاید کسی حوصله مطالعه کتاب را نداشته باشید ولی اگر نویسنده سعی و تلاش کند تا حداقل یک مورد از حجم مشکلات زیادی که در زندگی مردم وجود دارد را با نوشتن برایشان حل کند و خواننده کتاب، درک کند که با مطالعه این کتاب می‌تواند دقیقاً به همان نتیجه دلخواهش برسد، مطمئناً نه تنها آن را مطالعه می‌کند، بلکه به دوستانش هم معرفی خواهد کرد. در ادامه توضیح دادم، بله شما درست می‌گویید که

کسی حوصله کتاب خواندن ندارد، ولی چه کتابی؟ مردم حوصله کتاب‌هایی که عمومی‌باشد را ندارند. مردم حوصله کتابی که هیچ دردی از آن‌ها مداوا نکند را ندارند.

گاهی در فضای مجازی، برخی افراد با ترفندهایی هدفمند و با در اختیار قرار دادن اطلاعات فراگیر اما نصف و نیمه، افکار و سطح نگرش بسیاری از مردم جامعه را سیبل هدف اقتصادی خود قرار می‌دهند و با تصاویر و اجزای اغراق‌آمیز، چنان جذابیتی ایجاد می‌کنند که غرایز بینندگان را به دیوانگی می‌کشند و افراد زیادی را مجاب به خریدهای افراطی محصول، کالا و یا خدمات می‌کنند و در نهایت به مشغولیت مداوم در فضای مجازی عادت می‌کنند، چرا؟ اگر دقت کنید متوجه می‌شوید که کالا و یا خدمات آینده، به مراتب شکل‌تر و ترغیب‌کننده‌تر از امروز است و همین روند، در امروز بسیار جذاب‌تر از دیروز و یا ادوار گذشته است. در واقع رسم بر این پایه و اساس شکل گرفته است که اگر شخص و یا گروهی که می‌خواهند به موفقیت اقتصادی برسند، باید برای فروش مواد غذایی، آن را شکل‌تر و جذاب‌تر بسته بندی کنند، و یا برای مثال اگر به مانکن‌های فروشگاه‌های پوشاک دقت کنید، اندام‌هایشان با تناسبی اغراق‌آمیز، زهگدران را مجاب به خرید می‌کند! به همین سادگی، و با جذاب نشان دادن کالا، عده‌ای از افراد برای خریدهای غیر هوشمندانه و افراطی اغفال می‌شوند.

بستر مجازی، به جای اینکه فضای آموزش و انتقال مطالب علمی و مهارتی باشد و از آن استفاده بهینه بشود، متأسفانه تبدیل به فضایی

برای گزافه‌گویی و وسوسه‌گری شده است و فقط عده‌ای در فکر سلامت این بسترند.

جیمز کلیر در کتاب «عادت‌های اتمی» می‌گوید: «ما مغز اجدادمان را داریم؛ ولی با وسوسه‌هایی روبه‌رو هستیم که آن‌ها هرگز تجربه نکرده‌اند» (کلیر، ص. ۱۴۶).

در عصر جدید، خیلی‌ها دوست دارند فردی اجتماعی و تأثیرگذار باشند، ولی نمی‌دانند از کجا شروع کنند. در فضای مجازی، عده‌ای از افراد هستند که فقط به شما می‌گویند که این جنس را بخرید و استفاده کنید تا لذت ببرید، یا مثلاً اگر می‌خواهید به جذابیت برسید، استفاده از این محصول به شما کمک می‌کند. آنها به جای اینکه از پایه آموزش بدهند وعده‌هایی می‌دهند، تا شما را به مصرف‌کننده تبدیل کنند.

این مطالبی که در حال مطالعه آن هستید صرفاً یک کتاب نیست بلکه راهکارهای عملی است که بینش شما را نسبت به حقیقت‌های خودتان، در مراحل زندگی و فرایند کاری تقویت می‌کند و با انجام این راهکارها، «حقیقت‌های زندگی، تبدیل به واقعیت‌های» شما می‌شود.

تفاوت حقیقت با واقعیت

حتماً می‌پرسید تفاوت حقیقت با واقعیت چیست؟ حقیقت، یعنی تمام امکاناتی که در دنیا وجود دارد، اما متعلق به شما نیست، یعنی واقعیت ندارد. شما زمانی به واقعیت‌های زندگی می‌رسید که آن امکاناتی را که دوست دارید در زندگی داشته باشید، به دست بیاورید. بله، همه این امکانات وجود دارند ولی چون متعلق به شما نیستند، پس واقعی نیستند. مثلاً زیبایی و جذابیت حقیقت دارد، ولی تا شما خودتان

این حقیقت را تجربه نکرده باشید، پس برای شما واقعیت ندارد، نه اینکه وجود نداشته باشد.

از زمان نوجوانی که در حرفه هنری و زیبای پیرایشی مشغول به فعالیت بودم. به این موضوع فکر می کردم چه کاری می توانم انجام دهم تا به تعداد بیشماری از مردم کمک کنم؟ به خودم می گفتم، زمان و مکان برای من به حدی محدود است که فقط می توانم به تعداد مشخصی از افراد کمک کنم تا اینکه به این فکر افتادم، درست است زمان و مکان محدود است، ولی اندیشه و تفکر من که محدود نیست. از این رو تصمیم به نوشتن این مطالب گرفتم و تصور می کنم که با انتقال این راهکارها می توانم به هم نوعان زیادی کمک کنم. همیشه دوست داشتم فردی تأثیرگذار باشم و لذا با تجربه ای که در طی این سال ها کسب کردم، تصمیم گرفتم به همکاران عزیزم کمک کنم تا بتوانند با فراگرفتن اصول علمی و عملی، مهارت های خودشان را هر روز ارتقا بدهند و نمونه بارز شکوفایی را در کسب و کار خود به نمایش بگذارند و به شما کمک کنند تا با هر بار مراجعه به آنها، به واقعیت خود که همان زیبایی شماست نزدیک تر بشوید.

اگر می خواهید در فرایند کاری و مراحل زندگی، مشتریان زیادی داشته باشید، و خانواده تان به شما افتخار کنند، در نهایت سادگی، جذابیت خودتان را افزایش دهید.

یک مشکل بزرگ، اما تفاوت!

کتاب های زیادی برای مطالعه وجود دارند که سعی می کنند شما را تشویق کنند که به ظاهر خود اهمیت بدهید، حتی کتاب های زیادی در حوزه کسب و کار وجود دارند که معمولاً اکثراً جملات انگیزشی به کار

می‌برند ولی مطالعه این کتاب آموزشی، بینش شما را نسبت به اولویت‌های زندگیتان تقویت می‌کند و شما را در مسیر اولین و مهم‌ترین سرمایه‌گذاری زندگیتان قرار می‌دهد و متوجه اشتباهات رایجی که به شما آزار می‌رساند خواهید شد و تصمیم می‌گیرید که از این پس بر افکار منفی نسبت به خود غلبه کنید.

در سلسله مباحث کتاب، مراحل رسیدن به جذابیت، نوع و جنس مو، روش‌های نگهداری و مراقبت از پوست و مو، شناخت فرم چهره، تأثیرات و معجزه چهره خود در مخاطب را آموزش می‌بینید و یاد می‌گیرید که اهمیت دادن به ظاهر و مراقبت از خود، نه تنها هزینه‌ای برای شما ندارد بلکه هرچه بیشتر در این مسیر حرکت کنید، سریع‌تر از دیگران به موفقیت خواهید رسید.

شما علاوه بر همه این موارد آموزش خواهید دید که چگونه بهترین آرایشگر و پیرایشگر برای خود را پیدا کنید و تعاملی هدفمند و روابط صمیمانه متقابلی داشته باشید. مشاهده خواهید کرد که با عمل به چند تکنیک ساده می‌توانید درآمدتان را افزایش دهید و سپس به فکر رشد و توسعه کسب و کار خود باشید.

این حق شماست که چهره‌ای جذاب داشته باشید تا در مرحله اول خودتان لذت ببرید، سپس خانواده و در نهایت مخاطبینتان به شما علاقه‌مند بوده و در انتظار دیدار با شما باشند.

چرا نام این کتاب را چهره‌ی جادویی قرار دادم؟

از اینکه اسم این کتاب را چهره جادویی قرار دادم صرفاً به دنبال جذب مخاطب نبودم، چون با تجربیاتی که طی حدود سی و چند سال چه در فضای حقیقی کار و چه با مطالعه و تحقیق متوجه شدم که

اغلب هموطنانم از چهره واقعی خودشان رنج می‌برند و در پی بی اثر کردن ظاهر حقیقیشان هستند و حتی افراد زیادی را می‌شناسم که با علیرغم چهره زیبایی که دارند، خود را در مقایسه با افراد دیگر حقیر فرض می‌کنند! به همین دلیل و دلایل دیگری که شما در سلسله مباحث کتاب مطالعه می‌کنید، تصمیم گرفتم که به شما نشان دهم که تمام چهره‌ها خدادادی جذاب هستند و معجزه می‌کنند، مشروط بر اینکه برای داشتن جذابیت ایده آل، برنامه ریزی کرده و آموزش ببینید.

هدیه‌ای از طرف من به شما

لطفا پس از مطالعه این کتاب، چنانچه راهکارهای ارائه شده برایتان مفید بود و توانستید بیش از قبل به نتیجه دلخواهتان برسید و دوست دارید جلد بعدی کتاب به سهولت به دستتان برسد، نظرات خود را برایم پیامک کنید. مهم نیست کدام شهر یا نقطه‌ای از کشور زندگی می‌کنید، ما جلد بعدی کتاب را برای شما ارسال می‌کنیم.

مؤسسات، اتحادیه‌ها، مجموعه‌های آموزشی و یا پیرایشگاه‌ها و آرایشگاه‌ها، در صورت خرید تعداد بالا از تخفیف ۲۰ درصدی همین جلد کتاب و تخفیف ۳۰ درصدی جلد بعد نیز برخوردار می‌شوند.

لطفا نظرات خود را برای ما به این شماره ۰۹۰۱۱۱۷۳۵۳۰ در پیام‌رسان واتساپ یا ایتا ارسال کنید.

از همراهی شما سپاسگزارم

روح الله شعبان نتاج