



اینگونه از همان نگاه اول دوست داشتنی باشید

شاید اعتراف کردن به این موضوع برای برخی افراد دشوار باشد، اما این یک حقیقت است که همه‌ی ما انسان‌ها به اینکه دیگران درباره‌ی ما چه فکری می‌کنند، اهمیت می‌دهیم و کم یا زیاد، همه‌ی ما تمایل داریم که جذاب باشیم یا دست‌کم از ما خوش‌شان بیاید.

شاید اعتراف کردن به این موضوع برای برخی افراد دشوار باشد، اما این یک حقیقت است که همه‌ی ما انسان‌ها به اینکه دیگران درباره‌ی ما چه فکری می‌کنند، اهمیت می‌دهیم و کم یا زیاد، همه‌ی ما تمایل داریم که جذاب باشیم یا دست‌کم از ما خوش‌شان بیاید.

به گزارش جام‌جم آنلاین، افراد اغلب در عرض چند ثانیه‌ی اول دیدار با ما شروع به فکر و قضاوت درباره‌ی شخصیت‌مان می‌کنند و این ارزیابی‌ها و قضاوت‌ها ممکن است روی این تصمیم که ما را قرار بگذارند یا دوست شوند تأثیر بگذارد. پس باید پیش از آنکه خیلی دیر شود، بهترین تأثیر را روی افراد بگذاریم. بدیهی است که برای اینکه دوست داشته شویم، اساساً باید انسان‌های خوب، با ملاحظه و معقولی باشیم. اما نکاتی ریزتر و ظریف‌تر نیز وجود دارند که رعایت کردن آنها تأثیر بسیار عمیق‌تری روی دید دیگران نسبت به ما می‌گذارد. با اینکه این نکات ممکن است بی‌اهمیت به نظر برسند، ولی اگر به طور روزمره آنها را در روابطمان به کار ببریم، کم‌کم میان دیگران به فردی محبوب تبدیل می‌شویم. در این مقاله می‌خوانید که چطور در نگاه اول دوست‌داشتنی باشیم.

به همین منظور، کتاب "چطور در کمتر از ۹۰ ثانیه مردم را متقاعد کنید که شما را دوست داشته باشند" نوشته‌ی "نیکلاس بوثن" نویسنده و سخنران بریتانیایی را بررسی کرده‌ایم. این کتاب بر استراتژی مهمی تأکید می‌کند تا بتوانید هنگام "سلام و احوال‌پرسی" با طرف مقابل، خودمان را محبوب و مورد پسند آنها نشان دهیم. بهترین بخش ماجرا این است که کل این روند تنها ۴ ثانیه طول می‌کشد. پس برای اینکه بدانید چطور بی‌معطلی دوست‌داشتنی به نظر برسید، ادامه‌ی این مطلب را از دست ندهید.

گام ۱: گشاده‌رو باشید

بوثن می‌گوید: "شما باید هم چهره‌ای گشاده داشته باشید، هم برخوردی صمیمانه." بوثن درباره‌ی زبان بدن می‌گوید: "باید قلب‌تان را مستقیماً به سمت شخص مقابل‌تان نشانه بروید. قلب‌تان را با دست‌ها یا بازوهای‌تان نپوشانید. اگر کت پوشیده‌اید، حتماً پیش از ملاقات، دکمه‌های آن را باز کنید." داشتن برخوردی مثبت نیز به همان اندازه اهمیت دارد. بوثن می‌گوید: "هنگامی که با طرف مقابل‌تان سلام و احوال‌پرسی می‌کنید، خودتان نیز باید این حس مثبت را احساس کنید و نسبت به آن آگاه باشید."

گام ۲: ارتباط چشمی برقرار کنید

بوثن می‌گوید: "شما باید فردی باشید که ارتباط چشمی را آغاز می‌کند. همچنین اجازه دهید که چشمان‌تان برخورد مثبت شما را منعکس کنند."

اگر شما نیز در برقرار کردن ارتباط چشمی، احساس راحتی نمی‌کنید و معذب هستید، بوثن برای اینکه به این کار عادت کنید، روشی پیشنهاد می‌دهد: "هنگام تماشای تلویزیون، به رنگ چشم افراد روی صفحه توجه کنید و آن رنگ‌ها را در ذهن‌تان نام ببرید. روز بعد، همین کار را در مورد افرادی که ملاقات می‌کنید، تکرار کنید."

فقط حتماً گهگاهی ارتباط چشمی را قطع کنید و به جای دیگری نگاه کنید. همان‌طور که "کارول کینسی گومن"، نویسنده و سخنران مشهور، در وب‌سایت "فوربس" (Forbes) می‌نویسد: "ارتباط چشمی طولانی ممکن است به نظر طرف مقابل بی‌ادبانه یا حتی ترسناک باشد."

گام ۳: بدرخشید

بوثن توصیه می‌کند: "اولین کسی باشید که لبخند می‌زند. با این کار به دیگران این پیام را می‌دهید که فردی صادق و صمیمی هستید."

تحقیقات نشان داده است که در موقعیت‌های شاد وقتی کسی را ملاقات می‌کنید، با لبخند زدن باعث می‌شوید که او شما را به خاطر بسپارد.

گام ۴: سلام کنید

چه بگویید "سلام"، "درود" یا هر جور "سلام و علیک" دیگری، باید به گونه‌ای به نظر برسید که از آشنایی با آن شخص خوشحال شده‌اید. سپس، دست‌تان را دراز کنید و حتماً محکم دست بدهید، زیرا تأثیر مثبت‌تری به جا می‌گذارد.

هنگامی که طرف مقابل‌تان نامش را به شما می‌گوید، سعی کنید چند باری در صحبت‌های‌تان آن را تکرار کنید. برای نمونه، بگویید: "سارا! از آشنایی شما خوشحالم، سارا!"

هنگامی که چندین نفر را ملاقات می‌کنید و دست دادن با همه ممکن نیست، بوثن توصیه می‌کند که می‌توانید روش "دست

دادن بی‌دست" را انجام دهید. به این صورت که هر کاری را که هنگام دست دادن با یک نفر انجام می‌دهید، تکرار کنید. قلب‌تان را به سمت آنها نشانه بگیرید، سلام کنید و لب‌خند بزنید، اما دست‌تان را دراز نکنید.

گام ۵: به جلو خم شوید

نیازی نیست که کاملاً به سمت فرد مقابل‌تان خم شوید یا روی او بیفتید! بوئمن "تمایلی تقریباً نامحسوس و رو به جلو" را پیشنهاد می‌کند تا نشان دهید که به صحبت‌های طرف مقابل‌تان علاقه‌مندید.