

آیا شما دوست داشتنی هستید؟

ما آدم‌هایی را که کنارمان می‌مانند و کاری می‌کنند احساس کنیم ما را حمایت می‌کنند دوست داریم. در ارتش به این کار می‌گویند «هوای ساعت شش همدیگه را داشتن»...



ما آدم‌هایی را که کنارمان می‌مانند و کاری می‌کنند احساس کنیم ما را حمایت می‌کنند دوست داریم. در ارتش به این کار می‌گویند «هوای ساعت شش همدیگه را داشتن»...

آیا شما دوست داشتنی هستید؟ حتما شما هم مثل من چندتایی از این آدم‌ها را می‌شناسید که نظر همه را به خودشان جلب می‌کنند! آدم‌هایی که نمی‌توان کاریزمايشان را سنجید، اما همه با آنها احساس راحتی می‌کنند و جذب‌شان می‌شوند.

آنها چطور این کار را می‌کنند؟ با موهبتی خدادادی متولد شده‌اند یا با مطالعه و تمرین فهمیده‌اند که چه چیزهایی روی دیگران بیشتر اثر دارد و آنها را در زندگی‌شان به کار می‌برند؟ احتمالا دومی درست است. به نظرم مهم‌ترین خصلت این آدم‌ها نوع برقراری ارتباط کلامی آنهاست. برای همین، ۱۷ عادت گفتاری این افراد خیلی دوست داشتنی را برایتان فهرست کرده‌ام:

آیا شما دوست داشتنی هستید؟

۱. هر جا که می‌توانند مؤدب باشند، هستند

استفاده از کلماتی مثل «لطفا» و «متشکرم» ممکن است همه جا ضرورتی نداشته باشد اما اگر می‌خواهید کاریزماتیک باشید استفاده از آنها بسیار به نفع‌تان خواهد بود.

۲. قدردان محبت‌های کوچک هستند

وقتی کسی به خاطر چیزی از شما تشکر می‌کند گفتن دوکلمه‌ی «خواهش می‌کنم» خیلی بیشتر از «حرفشم نزن» (یا مثلا «باشه») اثر دارد. آدم‌های دوست‌داشتنی از شنیدن تشکر خوشحال می‌شوند و با کلام به آن پاسخ می‌دهند.

۳. تعریف‌شان واقعی است

در اینجا «واقعی» کلمه‌ی کلیدی است. افراد کاریزماتیک تعریف‌های واقعی به زبان می‌آورند. نه بیهوده تعریف می‌کنند نه چاپلوس‌اند. اگر کسی شایسته‌ی تعریف باشد از گفتن‌اش دریغ نمی‌کنند.

۴. از ته دل همدردی می‌کنند

آنها از عباراتی مانند «حتما خیلی احساس غرور کردی» یا «می‌تونم تصور کنم چقدر عصبانی شدی» استفاده می‌کنند بنابراین هم با احساسات افراد دیگر همراهی می‌کنند و هم به آنها بها می‌دهند (بد نیست این راز را بدانید که آدم‌ها دوست دارند دیگران درک‌شان کنند!)

۵. اطلاعات مفید را با دیگران به اشتراک می‌گذارند

بعضی‌ها اطلاعات را فقط برای خودشان می‌خواهند چون فکر می‌کنند که این کار باعث قدرت آنها می‌شود. چنین آدمی نباشید. البته توجه کنید که: آدم‌های واقعا دوست‌داشتنی متوجه هستند که «اطلاعات» با «شایعات» تفاوت دارد.

۶. به دیگران پیشنهاد کمک می‌دهند

خیلی از ما دلمان می‌خواهد به جامعه کمک کنیم اما نمی‌دانیم از کجا باید شروع کرد. کاریزماتیک‌ترین آدم‌ها خیلی ساده در جستجوی فرصتی برای کمک، فقط به اطراف‌شان نگاه می‌کنند- در خانواده، در جامعه و در هر لحظه از زندگی روزمره (این کار می‌تواند در حد باز نگه داشتن در برای کسی باشد که پشت سر شما دارد وارد می‌شود).

۷. یادشان نمی‌رود که عضوی از تیم هستند

احساس رفاقت می‌تواند موقعیت‌های سخت را قابل تحمل کند. شوخ‌طبعی حتی می‌تواند باعث لذت‌بخش شدن چنین موقعیت‌هایی بشود. آدم‌های خیلی کاریزماتیک در موقعیت‌های سخت جملاتی مثل این به زبان می‌آورند: «عیب نداره، برای همه‌مون همینطوره» و بعد در کنار بقیه برای رسیدن به اهداف تیم تلاش می‌کنند.

۸. از اسامی و عناوین محترمانه استفاده می‌کنند

آدم‌های کاریزماتیک اسامی دیگران را به خاطر می‌سپارند و در موقعیت‌هایی که استفاده از عناوین، افراد را خوشحال می‌کند آنها را به کار می‌برند. کسب عناوینی مثل «دکتر» یا «سرهنگ» زمان می‌برد؛ پس چرا از آنها استفاده نکنیم؟

۹. با اعتماد به نفس برحق صحبت می‌کنند

لاف نمی‌زنند اما در مواجهه با موقعیت‌های چالش‌برانگیز- به خصوص چیزهایی که روی زندگی دیگران اثر دارند- با آرامش، کنجکاو و اعتماد به نفس به مسئله نزدیک می‌شوند. معمولاً می‌شود جملاتی مانند این را از زبان‌شان شنید: «خب، ببینیم چطور باید این مشکلو حل کرد»

۱۰. دیگران را به هم معرفی می‌کنند

می‌دانید بهترین چیزی که کسی می‌تواند همزمان به دو نفر بگوید چیست؟ «اجازه بدید ... را به شما معرفی کنم.» البته ظاهراً این روزها همه به دنبال برقراری ارتباط هستیم اما آدم‌های کاریزماتیک کسانی هستند که علاوه بر ساختن شبکه‌ی ارتباطی خودشان به دیگران هم کمک می‌کنند تا با افراد بیشتری آشنا بشوند.

۱۱. به دیگران اجازه می‌دهند برای خودشان تصمیم بگیرند

آدم‌های واقعا کاریزماتیک به نظر خود اعتماد دارند اما در عین حال متوجه هستند که دیگران ممکن است دیدگاه متفاوتی داشته باشند و باید بتوانند مسیر زندگی خودشان را انتخاب کنند. به علاوه، رهبران کاریزماتیک از دادن اختیار و سپس اعتماد به دیگران برای دستیابی به چیزی که از آنها خواسته شده ترسی ندارند.

۱۲. به دیگران می‌گویند که به آنها اعتماد دارند

فقط سه کلمه: «بهت ایمان دارم». همین کلمات ساده می‌توانند الهام‌بخش موفقیت باشند. همه‌ی افراد به تصدیق شدن نیاز دارند. در عین حال این تصدیق باعث ایجاد محبت نسبت به فرد گوینده می‌شود.

۱۳. نوبت‌شان را فراموش نمی‌کنند

آدم‌های دوست‌داشتنی وقتی که برای انجام کاری چه مفرح و چه دشوار و ناراحت‌کننده نوبت آنها باشد نمی‌ترسند و قدم پیش می‌گذارند. به عبارت دیگر، آنها اگرچه از دیگران تعریف می‌کنند یا بخشنده هستند اما در عین حال یادشان نمی‌رود که این دفعه مثلاً پرداخت صورتحساب ناهار نوبت آنهاست.

۱۴. گوش می‌دهند و می‌خواهند بیشتر بدانند

آدم‌های خیلی دوست‌داشتنی شنونده‌های فعال و صادقی هستند. می‌توانید با آنها درباره نظرات یا ماجراهایتان صحبت کنید یا از آنها راهنمایی بخواهید و آنها با پرسیدن سؤال و دادن نشانه‌های کلامی نشان می‌دهند که در لحظه حاضر و حتی به موضوع علاقه‌مند هستند. زمان برای همه‌ی ما با ارزش‌ترین منبع است اما آنها حاضرند وقت‌شان را در اختیار شما بگذارند.

۱۵. مسئولیت‌پذیر هستند

این آدم‌ها مسئولیت کار یا خطایشان را می‌پذیرند و کنترل اموری را که باید تحت نظارت‌شان باشد به دست می‌گیرند. بنابراین با عقل جور درمی‌آید که بگوییم آدم‌های قابل اعتماد بسیار دوست‌داشتنی‌اند.

۱۶. حمایت‌شان را اعلام می‌کنند

ما آدم‌هایی را که کنارمان می‌مانند و کاری می‌کنند احساس کنیم ما را حمایت می‌کنند دوست داریم. در ارتش به این کار می‌گویند «هوای ساعت شش همدیگه را داشتن» (ساعت شش موقعیت پشت سر فرد است). کسی را به یاد بیاورید که در موقع نیاز از شما حمایت کرده است و به من بگویید که در آن لحظه چقدر برایتان دوست داشتنی می‌نمود؟

۱۷. همیشه می‌پرسند: «چرا که نه؟»

آدم‌های دوست داشتنی اغلب آدم‌هایی رویاپرداز، مثبت‌نگر و عمل‌گرا هستند. رابرت اف کندی این آدم‌ها را به بهترین وجه توصیف کرده است: «بعضی‌ها عادت دارند چیزها را همانطور که هستند نگاه کنند و بپرسند چرا؟ من رویای چیزهایی را می‌بینم که هرگز وجود نداشته‌اند و می‌پرسم چرا که نه؟»