

۹ رفتار گیرا و جذاب آدم‌های کاریزماتیک

نمی‌توانید دیگران را شیفته‌ی خودتان کنید؟ دلتان می‌خواهد شبیه آدم‌های کاریزماتیک باشید؟ در این مقاله ۹ رفتار گیرا و جذاب را به شما معرفی می‌کنیم که از ویژگی‌های افراد کاریزماتیک است.



نمی‌توانید دیگران را شیفته‌ی خودتان کنید؟ دلتان می‌خواهد شبیه آدم‌های کاریزماتیک باشید؟ در این مقاله ۹ رفتار گیرا و جذاب را به شما معرفی می‌کنیم که از ویژگی‌های افراد کاریزماتیک است.

کاریزما، مجموعه‌ای از رفتارها است که ربطی به زیبایی فیزیکی ندارد. این خبر خوبی برای کسانی است که توقعی نمی‌رود عکس‌شان روی جلد مجله‌های مُد چاپ شود. برای اینکه جذاب شوید نیازی به جراحی پلاستیک ندارید، فقط کافیست این رفتارها را تمرین کنید.

در این مقاله، عناصر کاریزما را بر اساس تحقیقات هوارد فریدمن (Howard Friedman) استاد برجسته‌ی روان‌شناسی دانشگاه کالیفرنیا، معرفی می‌کنیم.

۱. واکنش‌های هیجانی

رفتار مادربرگ‌تان را در نظر بگیرید وقتی که بعد از مدت زیادی شما را می‌بیند؛ او دست هایش را بالا می‌برد و زانوهایش خم می‌شوند. یا اینکه وقتی شب‌ها به خانه برمی‌گردم، سگم از خوشحالی می‌رقصد.

مردم همراهی با کسانی را دوست دارند که از زبان اشاره‌ها، برای نشان دادن احساسات‌شان استفاده می‌کنند. قطعا دل‌تان نمی‌خواهد سرکار، دلقک‌بازی دریاورید و رفتارهای نامناسبی از خود نشان دهید، ولی رفتارهای متناسب با موقعیت و اتفاقاتی که در جریان است، خوشایند و جذاب هستند.

مقاله مرتبط: ۲۳ ترفند زبان بدن که شما را دوست‌داشتنی می‌کند

۲. خنده‌ی واگیردار

خنده‌ی جذاب

من مدیر فروشی را در حوزه‌ی مدیریت مالی می‌شناسم که خنده‌ی بسیار خاصی را از پدرش به ارث برده است، اگر شما نیز یک بار این خنده را بشنوید، تا آخر عمر آن را فراموش نخواهید کرد. این موهبت را ژن‌های او برایش به همراه داشته‌اند.

این خاصیتِ شیطن‌آمیز و مسخره‌ی صدا، شوخ‌طبعی شما را تحریک می‌کند. هر بار که من این خنده را می‌شنوم، بی‌اراده، لبخندی بر چهره‌ام ظاهر می‌شود.

از طرف دیگر، چندبار پیش آمده که مدیران اجرایی، که از قضا مرد هستند، به من مراجعه کرده‌اند و برای خلاصی از خنده‌ای که توسط خانم‌ها «ناخوشایند» خوانده شده از من کمک خواسته‌اند. من نتوانستم به آنها کمکی کنم، ولی یاد گرفتم خنده همان‌طور که می‌تواند جذاب باشد، می‌تواند زننده و ناخوشایند هم باشد. فرقی نمی‌کند زن باشید یا مرد، با خنده‌ی زننده و نامتناسب، نمی‌توانید اطرافیان را جذب کنید.

۳. نشان دادن احساسات از طریق صدا

تا به حال دقت کرده‌اید چقدر خوب است وقتی به یک نفر تلفن می‌زنید و وقتی او شما را می‌شناسد، رضایت و هیجان در صدایش منعکس می‌شود؟ حتی اگر این اثر در صدا ظریف باشد، باز هم از این که به شما بها داده شده است، لذت می‌برید.

صدای سرزننده و رسا یکی از مؤثرترین ابزارهای دنیاست، خصوصا وقتی طنین‌دار باشد و زیر و بم و سرعت و بلندی آن، به طور متناسب تغییر کند.

مقاله مرتبط: چطور صدای‌مان را در صحبت جذاب‌تر کنیم؟

۴. لمس دوستانه

لمس کردن نباید به نحوی باشد که به خاطر شدت، فشار یا ناحیه‌ای که لمس می‌کنید فرد مقابل احساس ناراحتی داشته

باشد، بلکه صرفاً به معنای لمس دوستانه‌ی بازو، شانه، یا دست است. پیشخدمت‌هایی که در این مورد مهارت دارند انعام بیشتری به دست می‌آورند.

شاید به یاد داشته باشید که جورج بوش، رئیس‌جمهور آمریکا وقتی از پشت به آنگلا مرکل (Angela Merkel)، صدر اعظم آلمان، که روی صندلی نشسته بود نزدیک شد و شروع به مالیدن شانه‌های او کرد باعث شگفتی دنیای غرب شد. خود آنگلا مرکل هم شوکه شده بود.

لمس کردن آرام بازو، نشانه‌ای گرم و دوستانه است که می‌تواند باعث تسلی خاطر طرف مقابل شود.
۵. از بودن در مرکز توجه لذت ببرید

مرکز توجه بودن

هرچند بیشتر مردم نظرات متضادی در مورد مرکز توجه واقع شدن دارند، اما بعضی‌ها با قرار گرفتن در مرکز توجه مردم، تازه شکوفا می‌شوند و به بهترین نحو ظاهر می‌شوند.

در واقع بیشتر بازیگران هم‌صحبت خوبی نیستند و شخصیت برون‌گرایی ندارند، اما همین که در مقابل جمعیت قرار بگیرند، موتورشان به کار می‌افتد و خودشان را نشان می‌دهند.

وقتی فیلیپ سیمور هافمن (Philip Seymour Hoffman) درگذشت، همسر حرف جالبی درباره‌ی او زد: «وقتی جلوی دوربین بود به نظر می‌رسید می‌تواند اعصابش را به سطح پوستش بیاورد و احساساتش را در لنز دوربین بریزد. این توانایی باید برای او تجربه‌ی خوشایندی بوده باشد؛ فرصتی برای تخلیه‌ی آشفتگی‌های درونی.»
مقاله مرتبط: ۱۰ عادت روزانه افرادی که اعتماد به نفس بالایی دارند
۶. چهره‌ی گویا

رونالد ریگان (Ronald Reagan) بیشتر به خاطر چهره‌ی گویایش به عنوان «سخنرانی تأثیرگذار» مشهور بود. او می‌توانست مثل هر ایرلندی اصیلی درست در زمان نیاز بدرخشد و خوشی نشان دهد.

بیشتر ارتباط چشمی شنونده روی صورت شما متمرکز است. هرچه او بتواند اطلاعات بیشتری را از روی چهره بخواند، بیشتر دقت می‌کند و نه تنها ایده‌ها، بلکه معانی احساسی نهفته در کلمات شما را نیز درک می‌کند.

بر اساس تجربه‌ی خودم، بیشتر کسانی که در موضع قدرت هستند دارای چهره‌ی بسته (بی‌حالت) هستند و از نفوذناپذیری چهره‌شان برای ایجاد ترس و فرمان‌برداری، استفاده می‌کنند. چهره‌های بسته، حالتی سرد دارند و احساسات زیادی را منعکس نمی‌کنند، در حالی که چهره‌های باز، گرم و گویا هستند و در نود درصد موارد، چهره‌های گرم نسبت به چهره‌های سرد، برتری دارند.

اگر موهای بلند دارید (حالا چه مرد یا زن)، نباید بگذارید پیشانی‌تان زیر موهای چتری پنهان شود. پیشانی، برای نشان دادن بسیاری از احساسات، ناحیه‌ای مؤثر محسوب می‌شود و مثل بلیوردی برای چهره‌ی شما عمل می‌کند.
۷. گرم گرفتن با غریبه‌ها

بر اساس نتایج حاصل از پرسش‌نامه‌ای که چند سال پیش توسط سیمز یث (Sims Wyeth) و همکارانش طراحی و اجرا شد، کسانی که خود را درون‌گرا می‌دانستند، بیشتر دوست داشتند با افراد برون‌گرا معاشرت کنند و افراد برون‌گرا نیز احساس مشابهی داشتند.

بیا بیا روراست باشیم، همه‌ی ما از بودن با کسانی که موانع بین افراد را زیر پا می‌گذارند و تجربه‌ی اجتماعی شاد و باروخی ایجاد می‌کنند، لذت می‌بریم.

من افرادی که این توانایی را دارند که با غریبه‌ها سر صحبت را باز کنند و آنها را درگیر یک مکالمه‌ی واقعی کنند، تحسین می‌کنم. منظورم صحبت‌های متظاهرانه و پُر حرارت در مورد موضوعات بی‌معنی نیست؛ بلکه ویژگی‌های مورد نظر من صریح بودن، واقع‌بین بودن و مهارت گوش‌دادن است.
مقاله مرتبط: چگونه در نگاه اول دوست‌داشتنی باشیم؟

تعیین تعریفی مشخص برای «نگاه نافذ» کار سختی است، ولی وقتی با آن مواجه شویم، تشخیص می‌دهیم. من این نوع نگاه را در بچه‌ها دیده‌ام. همچنین در همسر که مهارت زیادی در آن دارد. باید اعتراف کنم که وقتی نوجوان بودم، ساعت‌ها جلوی آینه این نوع نگاه را تمرین می‌کردم.

ویلیام بلیک (William Blake)، شاعر مشهور انگلیسی چنین گفته است:

«وقتی با چشم‌ها، و نه از درون چشم‌ها، به دیگران می‌نگریم، دروغ‌های‌شان را باور می‌کنیم.»

یک نگاه نافذ هم همین‌طور است و نه با چشم‌ها، بلکه از درون آنها ساخته می‌شود و در عمق وجود کسی که نگاه می‌کند و کسی که به او نگاه می‌شود، نفوذ می‌کند. مقاله مرتبط: ۱۰ ویژگی مشترک افراد کاریزماتیک ۹. مهارت در پانتومیم

تفاوت پانتومیم با واکنش‌های هیجانی در عمدی‌تر و قابل‌کنترل‌تر بودن پانتومیم است. پانتومیم یعنی توانایی اجرای داستان، یعنی بتوانید با حرکات بدن‌تان به شنونده کمک کنید آنچه را به او می‌گویید، تصویرسازی کند. این مهارت به چهره‌ی گویا هم مربوط است، هرچه مخاطبان‌تان بیشتر متوجه زبان بدن شما شوند، بهتر می‌توانند منظور‌تان را درک کنند و از مصاحبت با شما، بیشتر لذت می‌برند.

جوان‌های زیادی را دیده‌ام که داستان‌هایی که برای همدیگر تعریف می‌کنند را اجرا می‌کنند. آنها فقط می‌گویند: «او این‌طوری کرد... من این شکلی بودم... بعد او این‌طوری...»، آنها عملاً از کلمات برای توصیف حرکات استفاده نمی‌کنند، فقط با پانتومیم اجرا می‌کنند و همه هم از این روش خوش‌شان می‌آید.

استفاده از دست‌هایتان برای بیان یک مطلب در سخنرانی‌ها روشی مؤثر و قابل قبول است. در واقع اگر از داستان‌تان استفاده نکنید، شنونده‌ها ممکن است تا ۷۵ درصد از منظور‌تان را متوجه نشوند. مطمئن شوید که حرکات و اداها را به شکل درستی به کار می‌برید، نباید حرکات‌تان طوری باشد که انگار مورد حمله‌ی یک دسته زنبور قرار گرفته‌اید؛ حرکاتی که به کار می‌برید باید سنجیده باشند و برای مقصود مشخصی شکل بگیرند و به کار برده شوند.

حرکات دست

حالا به دو سؤال اساسی و پراهمیت می‌رسیم، اول این که آیا کاریزما یادگرفتنی است؟ و دوم این که آیا باید آن را یاد گرفت یا این کار فقط یک جور فریبکاری و تظاهر است؟

در جواب به سؤال اول من می‌گویم بله، به نظر من کاریزما را می‌توان یاد گرفت. همان‌طور که ما رفتارهای مؤدبانه را یاد می‌گیریم، مثل این که بگوییم «لطفا...» یا «متشکرم». تا در نظر دیگران خوشایندتر به نظر برسیم، می‌توانیم کاریزما را هم یاد بگیریم.

و سؤال دوم، آیا باید برای یاد گرفتن این‌طور مهارت‌ها تلاش کنیم؟ من جواب می‌دهم البته که باید این کار را بکنید! اما بدون این که به کسی صدمه بزنید یا آنها را فریب دهید. این تکنیک‌ها نیستند که شما را متقلب و فریبکار کنند، بلکه هدف از انجام آنهاست.

در هر حال، شما این توانایی را در خود دارید که رفتارهای جدید را کسب کنید، فقط به این شرط که به اندازه‌ی کافی برای‌تان مهم باشند. آیا این کار آسان است؟ نه. ولی آیا قابل انجام است؟ مطمئن باشید که هست.