



کارهایی که می‌توانید برای جلب اعتماد انجام دهید

تحقیقات نشان داده است که لبخند واقعی، یعنی لبخندی که عضلات اطراف چشم را درگیر می‌کند نشان‌دهنده اعتماد و امانت هستند.

تحقیقات نشان داده است که لبخند واقعی، یعنی لبخندی که عضلات اطراف چشم را درگیر می‌کند نشان‌دهنده اعتماد و امانت هستند. این لبخند، لبخند واقعی نامیده می‌شود زیرا از احساس دروتتان برمی‌خیزد. هر زمان که با لبخند طبیعی خود احساس مثبتی را انتقال دهید اعتماد بیشتری را جلب خواهید کرد. پس قبل از واقعه احساسات تان را تنظیم کنید و روی چیزهای مثبت تمرکز کنید.

به عنوان مثال فکر کنید امروز قرار است با صدها مشتری جالب رو به رو شوید و با آن‌ها ارتباط برقرار کنید. اینگونه به جای این که به خودتان تمرکز کنید به ارتباط با مشتری متمرکز می‌شوید. اکنون برای ارتباط با دیگران یک ظرفیت عاطفی ایجاد کرده‌اید و احساسات مثبتی را تجربه می‌کنید. در نتیجه لبخند واقعی می‌زنید و دیگران اعتماد بیشتری به شما می‌کنند. این کار برای کسانی که برونگرای بی‌شتر و مشکل عصبی کمتری دارند راحت‌تر است اما همه باید بتوانند با لبخند واقعی جلب اعتماد کنند.

رفتار طرف مقابل را تقلید کنید

یکی از قوی‌ترین روش‌ها برای جلب اعتماد تقلید رفتار طرف مقابل است. یعنی حرکات تان را با حرکات او تطبیق دهید. به عنوان مثال اگر او آرام صحبت می‌کند شما هم آرام صحبت کنید. اگر بلند صحبت کنید احساس آرامش نخواهند داشت. تقلید فقط به نحوه صحبت کردن محدود نمی‌شود. ژست، حرکات دست و خیلی رفتارهای دیگر هستند که می‌توانید در مقابل آن‌ها کپی برداری کنید.

وقتی تقلید می‌کنید به آن‌ها احساس آرامش می‌دهید چون مثل آن‌ها رفتار می‌کنید و به قدری به شما اعتماد می‌کنند که احساس می‌کنند نسبتی با شما دارند. باید مراقب باشید که این کار را اشتباه انجام ندهید. بعضی‌ها در این کار افراط می‌کنند زیرا یاد نگرفته‌اند که چگونه باید رفتار دیگران را تقلید کنند.

به یاد داشته باشید که تقلید به معنای استفاده بردن از دیگران نیست بلکه به معنای ایجاد آرامش برای برقراری ارتباط است.

به فردی که در مقابلتان است دقت کنید

دقت فقط نگاه کردن به صورت مخاطب نیست بلکه هم باید به او نگاه کنید، هم صحبت کنید و هم اط‌نظر احساسی فعال باشید. با نگاه کردن به چشم او بفهمانید که حرف‌هایش را متوجه شده‌اید، سرتان را آرام تکان دهید و از کلمات کوتاه تایید استفاده کنید. نیازی نیست به چشم‌هایش خیره شوید. تماس چشمی به آن‌ها اطمینان می‌دهد که به حرف‌هایشان گوش می‌دهید و به آن‌ها اهمیت می‌دهید. وقتی دیگران بدانند که شخصیت و موقعیت شان را درک کرده‌اید بیشتر به شما اعتماد می‌کنند.

خودتان را آسیب پذیر نشان دهید

به نظر من دلیل این که مردم بتمن را بیشتر از سوپرمن دوست دارند غیرواقعی‌تر بودن سوپرمن است. سوپرمن قهرمانی آسیب‌ناپذیر است. هنگام صحبت کردن باید علاوه بر نقاط قوت، آسیب‌پذیر بودن تان را هم نشان دهید. نشان دادن آسیب‌پذیری به معنای فاش کردن تمام نقاط ضعف تان نیست بلکه باید واقعی باشید و اجازه دهید که دیگران شما را از نظر احساسی بشناسند. مردم به انسان‌های آسیب‌پذیر بیشتر اعتماد می‌کنند زیرا برایشان معقولانه و قابل قبول‌تر است.

ثابت کنید که به گفته‌های تان عمل می‌کنید

کسانی سعی دارند جلب اعتماد کنند باید انسان‌های قابل اعتمادی باشند. نمی‌توانید این مواردی که توضیح داده شده است را رعایت کنید اما در عمل چیزی کاملاً متفاوت انجام دهید. اگر در اولین لحظات دیدار ثابت کنید که به گفته‌های تان عمل می‌کنید مردم بیشتر به شما اعتماد خواهند کرد.