

با این ترفندهای ساده، دیگران را جذب خود کنیم

همه ما دوست داریم که فردی محبوب نزد دیگران باشیم. همه ما تلاش می‌کنیم که با رفتارهایمان دیگران را به خود جذب کنیم، اما چگونه؟ اگر دوست دارید ترفندهای جذاب بودن را بدانید، در ادامه مطلب همراه ما باشید.



همه ما دوست داریم که فردی محبوب نزد دیگران باشیم. همه ما تلاش می‌کنیم که با رفتارهایمان دیگران را به خود جذب کنیم، اما چگونه؟ اگر دوست دارید ترفندهای جذاب بودن را بدانید، در ادامه مطلب همراه ما باشید.

سوال بپرسید و با دقت به جوابش گوش دهید

به گزارش پایگاه خبری تیک (Tik.ir)؛ یکی از رفتارهایی که شما را نزد دیگران جذاب می‌کند، این است که شنونده خوبی باشید. اکثر افراد دوست دارند که در مورد خود و علاقمندی‌هایشان صحبت کنند. این که شما از دیگران سوال کنید و با دقت به حرف‌های آن‌ها گوش دهید، در واقع یک مکالمه خوبی را آغاز کرده‌اید و از طریق صحبت‌های طرف مقابل می‌توانید او را بیشتر بنشناسید و ارتباط بهتری با او برقرار کنید.

اما چگونه این کار را انجام دهید؟ کار سختی نیست. شما به صحبت‌های طرف مقابل گوش دهید و در رابطه با آن‌ها سوال بپرسید. مثلاً اگر او گفت که یک بازیگر است، در مورد اولین تجربه بازیگری‌اش سوال کنید. هر جا هم که سوالی به ذهن‌تان نرسید اما دوست داشتید که مکالمه را بیشتر ادامه دهید، بگویید: «چه جالب! در مورد آن بیشتر توضیح می‌دهی؟»

جمله‌های طرف مقابل را تکرار کنید

یکی دیگر از کارهایی که شما را نزد طرف مقابل‌تان جذاب می‌کند این است که شما برخی از صحبت‌های او را تکرار کنید. همین کار نشان می‌دهد که به حرف‌های او گوش کرده‌اید و به آن‌ها اهمیت می‌دهید. روانشناسان ثابت کرده‌اند که با این رفتار، شما میزان توجه‌تان را به طرف مقابل ثابت می‌کنید؛ بنابراین این بار به جای این که هنگام صحبت کردن طرف مقابل، به فکر جواب خود باشید، برخی از حرف‌های مهم او را بلند تکرار و سعی کنید که آن‌ها را درک کنید و سپس به آن‌ها جواب دهید. مثلاً اگر فردی به شما گفت که پام در نیمه اول مسابقه فوتبال شکست، به او بگویید: «نیمه اول» سپس سوال بعدی را از او بپرسید. البته همیشه لازم نیست که عین جمله‌های او را تکرار کنید، همین که کلمات کلیدی را در جواب او تکرار کنید، به او ثابت کرده‌اید که به حرف‌هایش اهمیت می‌دهید و همین شیوه مکالمه شما را پیش می‌برد.

به زبان بدن‌تان توجه کنید

یکی دیگر از رفتارهایی که روی طرف مقابل‌تان تاثیر می‌گذارد، زبان بدن‌تان است، بنابراین شما باید در هر مکالمه‌ای، به زبان بدن‌تان دقت کنید. اما برای جذاب تر شدن، چه کنید؟ کافی است که به زبان بدن طرف مقابل دقت کنید. مثلاً اگر او در مقابل شما نشست، اما به صندلی تکیه نداده است، شما نیز کمی به جلو خم شوید یا اگر او پایش را روی پای دیگری انداخت، شما نیز این کار را انجام دهید. این تکنیک که به تکنیک «آینه‌ای» شهرت دارد، ممکن است که به طور ناخودآگاه در مکالمه‌هایتان اتفاق افتد، اما اگر به فکر تاثیرگذاری بیشتری روی طرف مقابل‌تان هستید، بهتر است که به آن توجه بیشتری داشته باشید.

با چشم‌هایتان لبخند بزنید

روانشناسان اعتقاد دارند که ما می‌توانیم با حالت صورت‌مان با دیگران ارتباط برقرار کنیم. اگر شما می‌خواهید بدون سختی و انجام کاری جذاب تر به نظر برسید، کافی است که لبخند بزنید. زمانی که شما لبخند می‌زنید، در واقع راه را برای برقراری ارتباط با دیگران باز کرده‌اید.

البته هر لبخندی راه حل شما نمی‌باشد. لبخندی تاثیرگذار است که در چشم‌هایتان نیز پیدا باشد. اگر دقت کرده

باشید، زمانی که شما از ته دل می خندید، کمی چشم‌هایتان کوچک تر می شود، اما در لبخند های زورکی تنها ماهیچه های لب های شما حرکت کرده و هیچ تغییری در فرم چشم‌هایتان ایجاد نمی کند. از این رو بهتر است که هنگام ارتباط برقرار کردن با دیگران، یک لبخند واقعی روی لب‌هایتان باشد.

به اطرافیان‌تان انرژی مثبت دهید

افراد جذاب افرادی سخنوری نیستند، اما آن‌ها می دانند که چگونه دیگران را به سمت خود جلب کنند. اگر شما می خواهید فردی را تحت تاثیر قرار دهید، باید به گونه ای با او صحبت کنید که او پس از مکالمه با شما، با حس و انرژی مثبتی از شما جدا شود. به بیان دیگر، او باید از هم‌نشینی با شما لذت ببرد شما باید به گونه ای رفتار کنید که انتظار دارید دیگران با شما رفتار کنند. مثلا در یک میهمانی یک گوشه آرام ننشینید، منتظر نباشید که دیگران به سراغ شما بیایند، خودتان برای صحبت با آن‌ها پیش‌قدم شوید. سعی کنید به آن‌ها انرژی مثبت دهید. مثلا به طرف مقابل‌تان بگویید: «این لباس خیلی به تو می آید.» در حقیقت باید به گونه ای رفتار کنید که آن‌ها در کنار شما احساس خاص بودن کنند. همین باعث می شود که آن‌ها برای دیدار مجدد شما لحظه شماری کنند.

اسم دیگران را به خاطر داشته باشید

هیچ چیز بدتر از این نیست که شما طرف مقابل‌تان را بعد از یک دیدار فراموش کنید یا این که اسم او را از یاد ببرید. برعکس همین اتفاق، یعنی به یاد آوردن اسم دیگران، تاثیر فوق العاده ای روی آن‌ها می گذارد. البته تنها به یاد داشتن اسم دیگران کافی نیست، بلکه شما باید آن را نشان دهید. مثلا اگر همسر شما یکی از دوستانش را به شما معرفی کرد، بگویید: «از آشنایی با شما خوشبختم، علی آقا» یا این که سعی کنید حین مکالمات نام طرف مقابل را به زبان آورید. همین کار ساده، تاثیر فوق العاده ای را روی طرف مقابل خواهد گذاشت.

در زمان حال زندگی کنید

این که غصه اتفاقات گذشته را نخوریم یا این که به فکر آینده نباشیم، ساده نیست، اما اگر سعی کنید که در زمان حال زندگی کنید، نه تنها خودتان از زندگی لذت بیشتری خواهید برد، بلکه برای دیگران هم جذاب تر خواهید بود. لازم نیست که مدام دیگران را راضی نگه دارید یا کاری کنید که به مذاق آن‌ها خوش آید، همین که در لحظه زندگی کنید، همه چیز به بهترین شکل ممکن برایتان اتفاق خواهد افتاد. همین که دیگران ببینند شما به دنبال حاشیه و پیچیده کردن مسائل نیستید، بیشتر جذب تان می شوند، زیرا آن‌ها هم دوست دارند که مانند شما از هر چه فکر و خیال است، برای ساعاتی رهایی یابند.

خودتان باشید

برترین‌ها؛ مهم نیست که برخی از اخلاق‌هایتان بد است یا این که از نظر خودتان شخصیت دوست داشتنی ندارید، هر چه هستید، سعی کنید خودتان باشید. مردم شخصیت های تکراری را دوست ندارند بلکه جذب افرادی یا شخصیت های خاص و منحصر بفرد می شوند. شما برای چیزی که اکنون هستید، سال‌ها زمان گذاشته‌اید، بنابراین خودتان را دوست داشته باشید و در عین حال برای بهبودی شخصیت‌تان تلاش کنید.

منبع: thelist