

6 عادت انسان های دوست داشتنی

این انسان ها بسیار خونگرم و اصیل هستند. آنها می توانند فضای محیطی که در آن هستند را بسیار شاد کنند و لبخند به لب های همه بیاورند.



سلامت نیوز : این انسان ها بسیار خونگرم و اصیل هستند. آنها می توانند فضای محیطی که در آن هستند را بسیار شاد کنند و لبخند به لب های همه بیاورند. شاید شما جزو افرادی باشید که خجالتی هستند و نمی توانند به راحتی با دیگران ارتباط برقرار کنند. اما با این حال، دوست دارید قوی تر باشید و این رویه تغییر کند. دوست دارید روی دیگران تاثیر خوب و مثبت داشته باشید و مردم شما را دوست داشته باشند.

به گزارش سلامت نیوز به نقل از سایت برترین ها ؛ در اینجا ویژگی های آدم های دوست داشتنی را برایتان نوشته ایم شاید بتوانید آنها را به کار بگیرید و به مقصود خود برسید.

1. آنها قیافه نمی گیرند

درست است، همه ما دوست داریم قوی و با اعتماد به نفس دیده شویم. به همین منظور، سرمان را بالا می گیریم، صاف و چهار شانه راه می رویم، هنگام صحبت کردن، صدایمان را کنترل می کنیم و بسیار گرم و محکم با دیگران دست می دهیم. این کارها به هیچ وجه بد نیست و نشان دهنده اعتماد به نفس هستند. اما در چنین مواقعی مثلا در یک جلسه یا ملاقات، این طور به نظر می رسد که فقط شما باید دیده شوید و دیگران نباید به چشم بیایند و این مساله به هیچ وجه پسندیده نیست و مردم هم این موقعیت را دوست ندارند.

نلسون ماندلا مرد بزرگی است. او در ملاقات با افراد مهم و سران ممالک دیگر بسیار متواضعانه برخورد می کند. به طور مثال، هنگام ملاقات با بیل کلینتون، هر دو به سمت هم قدم برداشتند و به هیچ وجه طوری برخورد نکردند که طرف مقابل باید اول ادای احترام کند. با هم دست دادند. ماندلا به نشانه احترام و ادب و فرهنگ خود، تعظیم کرد و کلینتون نیز همین کار را در برابر ماندلا تکرار کرد.

شما هم برای اینکه همین قدر دوست داشتنی به نظر برسید، هنگام ملاقات با دیگران آرام باشید، یک قدم به جلو بردارید، سرتان را به سمت او خم کنید، لبخندی گوشه لب خود بگذارید و بسیار گرم و صمیمی دست بدهید. این باعث می شود احترام ویژه ای نزد طرف مقابل پیدا کنید.

همیشه همه ما همه افرادی که ما را دوست دارند، دوست داریم. وقتی واقعا و درونی از ملاقات کسی خوشحال می شوید، او نیز احساس خوبی به شما خواهد داشت.

2. روش جیو جیتسو را خوب بلد هستند

شما فردی را ملاقات می کنید. 15 دقیقه با او همکلام می شوید. پس از جدا شدن با خود می گوئید: «چه همصحبتی خوبی بود. او بسیار عالی حرف می زد و رفتار می کرد.»

افراد دوست داشتنی در جیو جیتسو اجتماعی تبحر کامل دارند. جیو جیتسو در واقع یک ورزش رزمی ژاپنی و قدیمی است و حرکات آن شامل بر ضربه زدن، گرفتن، پرتاب کردن و فشار آوردن بر روی مفاصل حریف است. اما نوع اجتماعی آن به این ترتیب است که فرد بدون اینکه خود آگاه باشد در مورد خود صحبت می کند. این تکنیک به گونه ای انجام می شود که همه فعالیت های فرد، رفتارهای او، واکنش هایش مورد توجه طرف مقابل قرار می گیرد. افراد دوست داشتنی حتی هنگام توضیح یک فایل پاور پوینت هم طوری رفتار می کنند که مورد توجه همگان قرار می گیرند. این ذات و اصالت یک فرد دوست داشتنی است. آنها از علاقه مندی ها، ادب و احترام و متانت و وقار اجتماعی خود برای جذب علاقه دیگران استفاده می کنند.

جیو جیتسو اجتماعی بسیار آسان است. فقط کافی است سوال های درست بپرسید. همیشه متعادل باشید و برای توضیح و خودکاوی فضا بگذارید. سوالاتی همچون چگونه، چرا و چه کسی را زیاد از خود بپرسید.

اگر چیز جدیدی از کسی آموخته اید از او بپرسید چطور آن را انجام داده است. یا چه چیز آن را دوست دارد یا خودش چه از آن آموخته است. همچنین از او بپرسید اگر بخواهید در موقعیت او باشید چه کارهایی باید انجام دهید و چه رفتاری باید داشته باشید.

همیشه با سوال های درست و به موقع خود احترام خود را به فرد مقابل نشان دهید. به این ترتیب با یک تیر دو نشان زده اید، هم خودتان مسایل جدید آموخته اید و هم به او ادای احترام کرده اید که برای موقعیت اجتماعی خودتان نیز خوب است. همه مردم افرادی که آنها را تحسین می کنند را دوست دارند.

3. آنها قدرت دست دادن را نادیده نمی گیرند

در قرارهای کاری، جلسات، نشست ها و ... وقتی دو جنس موافق با یکدیگر روبه رو می شوند و قرار است همکاری جدیدی با هم آغاز کنند، یا به عنوان همکار در یک مسیر حرکت کنند، بسیار خوب است که تاثیر مثبتی بر هم داشته باشند. برای ایجاد انرژی مثبت میان افراد نباید قدرت لمس همچون دست دادن را نادیده گرفت. شما با فشردن گرم و صمیمانه دست های طرف مقابل، می توانید باعث ایجاد حالتی دوستانه و سرشار از انرژی های مثبت بشوید.

می توانید بازوهای فرد را لمس کنید یا دست روی شانه او بگذارید. البته باید این کارها بسیار دوستانه و صادقانه انجام شوند و فقط جنبه ظاهری و تشریفاتی نداشته باشند. هر چه از دل برآید لاجرم بر دل نشیند.

قدرت لامسه همه محدودیت های طبیعت انسان ها را در هم می شکند و فاصله روحی میان آنها را تا حد زیادی کم می کند. این حس انسان ها باعث می شود تا بیشتر مورد توجه و علاقه یکدیگر قرار بگیرند. بنابراین، از آن هوشمندانه استفاده کنید.

4. آنها بهترین برخورد را دارند

«از دیدن شما خوشبختم» جمله ای است که همه در برخورد اول به هم می گویند. این جمله مودبانه است اما تاثیر چندانی روی فرد ندارد. باید بدانید که برخورد اول همان قدر که مهم است، تاثیرگذاری بسیاری هم دارد. یعنی باید طوری برخورد کنید که برای مدت طولانی تر در ذهن طرف باقی بماند. به طور مثال، هنگام خداحافظی جلو بروید، با یک دست به طرف دست بدهید و دست دیگر را روی شانه او بگذارید و با لبخند مهربان بگویید: من واقعا از دیدن شما بسیار خرسند شدم. یا بگویید: باید بگویم واقعا از هم صحبتی با شما لذت بردم. با لبخند زیبا و واقعی طرف مقابل را بدرقه یا از او خداحافظی کنید و بگویید: روز خوبی داشته باشید.

5. بی چشمداشت کار می کنند

این موقعیت را تصویر سازی کنید: شما گفت و گوی خوبی داشته اید و به نقاط اشتراک متعددی رسیده اید ... و ناگهان همه چیز به هم می ریزد و همه برنامه ها و اکنش های شما تغییر می کند. اگر قرار است از او خواهشی بکنید، راهی پیدا کنید که اول به طرف مقابل کمکی کرده باشید و سپس از او بخواهید خواسته شما را برآورده کند. مردم دوست داشتنی همیشه دوست دارند بدانند چه کاری از دست آنها برای شما ساخته است. آنها بیشتر از خود به فکر دیگران هستند.

6. اصیل و بی ریا رفتار می کنند

همه مردم ویژگی های فردی خود را دارند و هرکسی کاری را بهتر از دیگری انجام می دهد. وقتی می دانید فردی از اطرافیان شما کاری را بهتر از شما انجام می دهد، این اجازه را به او بدهید.

سعی نکنید خود را فهمیده تر و ماهرتر از دیگری نشان بدهید. این جور مواقع بهتر است اتفاقا نقش انسان بازنده را ایفا کنید. گاهی برای تاثیرگذار بودن باید به دیگران اجازه خودنمایی داد. در این مواقع خوب است شکست و ضعف را قبول کنید. البته منظور این نیست که نقاط ضعف خود را بروز دهید اما به طور مثال اگر همکاران گفت ما معامله بزرگ و سودمندی داشتیم. فقط در پاسخ بگویید: «من باید اعتراف کنم به این موضوع حسادت می کنم. ما مدت ها است می خواهیم این معامله را انجام دهیم اما موفق نمی شویم. شما چگونه آن را انجام دادید؟ کارتان واقعا جای تحسین دارد.»

اینکه کمی ضعف و آسیب پذیری خود را نشان بدهید، نهراسید. مردم شاید گاهی رفتارهای تصنعی را نیز تحسین کنند اما واقعیت این است که

همه دنبال صداقت و رک و راست بودن هستند. همیشه خودتان باشید. مردم همیشه خود واقعی شما را بیشتر دوست خواهند داشت.

7. آنها می دانند انجام موارد مذکور آسان نیست

این موارد آسان به نظر می رسند؟ آسان به نظر می رسند اما واقعا آسان نیستند. مخصوصا اگر خجالتی هستید هیچ کدام از این موارد آسان نیستند. بنابراین، این را قبول و باور کنید که این موارد کارهای ساده ای نیستند. پیرو آن، باید قبول کنید کمی متفاوت، صادق، مهربان، کمی پیچیده و گاهی کمی آسیب پذیر و ضعیف باشید تا دیگران شما را بیشتر دوست داشته باشند.

همیشه به این نکته توجه داشته باشید برخورد اول تاثیر بسیاری در ذهن طرف مقابل دارد. اما از این موضوع نهراسید. همیشه طوری رفتار کنید که مردم احساس خوبی به خود پیدا کنند. این مساله به تنهایی باعث می شود تا بیشتر شما را دوست داشته باشند. در ضمن، شما هم باید خودتان را بیشتر دوست داشته باشید. وقتی فردی خودش را دوست یا قبول ندارد چگونه می تواند دیگری را دوست داشته باشد.

بیشتر: سلامت نیوز (تندرستی): روان:6 عادت انسان های دوست داشتنی:::