

13 nawyków wyjątkowo lubianych ludzi

Zbyt wiele osób ulega nieprawdziwemu przekonaniu, że jest się lubianym z uwagi na naturalne, niemożliwe do nabycia cechy, którymi odznaczają się tylko niektórzy szczęśliwcy – dobry wygląd, otwartość czy talent. Łatwo można paść ofiarą tego nieporozumienia. Tak naprawdę bycie lubianym zależy jednak od samokontroli i jest kwestią inteligencji emocjonalnej

W badaniu przeprowadzonym na University of California w Los Angeles (UCLA) ankietowani ocenili ponad 500 przymiotów na podstawie ich wpływu na bycie lubianym. Najwyżej ocenione cechy nie miały nic wspólnego z towarzyskością, inteligencją czy atrakcyjnością. Czołowe miejsca zajęły: szczerłość, przejrzystość i zrozumienie (dla innych ludzi).

Takie cechy – i im podobne – opisują ludzi, którzy znajdują się na społecznej stronie inteligencji emocjonalnej. Badanie firmy Talent Smart przeprowadzone na ponad milionie osób pokazuje, że ludzie, którzy dysponują tymi umiejętnościami, nie są jedynie bardzo lubiani, ale też przewyższają zawodowo tych, którym pod tym względem wiele do nich brakuje.

Sprawdziliśmy, które zachowania sprawiają, że ludzie inteligentni emocjonalnie stają się bardziej lubiani.

1. Zadają pytania

Największy błąd, jaki popełniają ludzie, słuchając innych, polega na tym, że tak bardzo koncentrują się na tym, co mają za chwilę powiedzieć, że nie rozumieją, co inni do nich mówią. Słowa docierają do nich głośno i wyraźnie, ale ich znaczenie ginie. Prosty sposób, by tego uniknąć, polega na zadawaniu wielu pytań. Ludzie lubią wiedzieć, że są słuchani, i czymś tak prostym jak zadawanie pytań wyjaśniających możesz pokazać, że zależy ci na tym, co mówią. Będziesz zaskoczony, jak wiele szacunku i uznania możesz zdobyć, zadając pytania.

2. Odkładają telefony

Nic tak nie denerwuje ludzi jak esemesowanie w połowie rozmowy albo szybkie zerkanie na telefon. Kiedy rozmawiasz, skup się w całości na rozmowie. Konwersacje okażą się znacznie przyjemniejsze, kiedy będziesz się w nich zanurzał.

3. Są prawdziwi

Bycie prawdziwym i szczerym to esencja bycia lubianą osobą. Nikt nie lubi udawania. Ludzie kierują się w stronę osób prawdziwych, ponieważ mogą im zaufać. Trudno lubić kogoś, kogo się naprawdę nie zna. Poza tym ludzie chcą wiedzieć, kim tak naprawdę są. Czują się komfortowo we własnej skórze. Koncentrując się na tym, co cię kręci i co czyni cię szczęśliwym, staniesz się bardziej interesującą osobą niż jesteś wtedy, kiedy próbujesz zachowywać się tak, jak twoim zdaniem ludzie chcieliby, abyś się zachowywał.

4. Nie oceniają

Jeśli chcesz być lubiany, musisz mieć otwarty umysł. Posiadanie otwartego umysłu czyni cię osiągalnym i interesującym dla innych. Nikt nie chce rozmawiać z kimś, kto zdążył już wyrobić sobie opinie na jakiś temat i nie zamierza ich słuchać. Otwarty umysł jest niezbędny w miejscach pracy, w których przystępność oznacza dostęp do nowych idei i pomocy. Aby wyeliminować

tendencyjne wyobrażenia i osądy, musisz umieć patrzeć na świat cudzymi oczami. Nie oznacza to, że musisz wierzyć w to, w co wierzą inni, ani akceptować ich zachowania. Wystarczy, że po prostu pozwolisz im być takimi ludźmi, jakimi rzeczywiście są.

5. Nie szukają uwagi

Ludzie mają awersję do osób, które desperacko szukają uwagi. Nie musisz rozwijać wielkiej, ekstrawertycznej osobowości, żeby być lubianym. Żeby zdobyć sympatię innych, wystarczy być przyjacielskim i taktownym. Kiedy będziesz mówić w przyjacielski, pewny i zwięzły sposób, zauważysz, że ludzie staną się dla ciebie bardziej uprzejmi i łatwiejsi do przekonania niż wtedy, kiedy próbujesz pokazać im, jaki jesteś ważny. Ludzie szybko wyłapują postawy i chętniej przylegają do ludzi zachowujących się w ich ocenie odpowiednio.

6. Są stabilni

Tylko kilka rzeczy może uczynić cię mniej lubianym od bycia niestabilnym. Kiedy ludzie zwracają się do ciebie, lubią wiedzieć, z kim mają do czynienia i jakiej reakcji mogą się spodziewać. Aby być stabilnym, powinieneś być godny zaufania i musisz zapewniać im, że niezależnie od nastroju będziesz zachowywał się wobec nich w ten sam sposób.

7. Używają pozytywnego języka ciała

Bycie świadomym swoich gestów, ekspresji i tonu głosu (i upewnienie się, że one wszystkie są pozytywne), przyciągnie do ciebie ludzi tak, jak mrówki ciągnie do pikniku. Wykorzystywanie entuzjastycznego tonu, niekrzyżowanie ramion, utrzymywanie kontaktu wzrokowego z rozmówcą – to sposoby na utrzymanie pozytywnego języka ciała, które wykorzystują osoby inteligentne emocjonalnie. Pozytywna mowa ciała może zupełnie odmienić rozmowę. Prawdą jest, że to, co mówisz, jest równie istotne jak sposób, w jaki mówisz.

8. Robią dobre pierwsze wrażenie

Badania pokazują, że to, czy się kogoś lubi, czy też nie, decyduje się w ciągu pierwszych siedmiu sekund od poznania. Potem przez resztę rozmowy wewnątrz oceniamy swoją pierwotną reakcję. To może brzmieć przerażająco, ale wiedząc o tym, możesz sporo zyskać. Pierwsze wrażenie jest nierozzerwalnie powiązane z językiem ciała. Silna postawa, mocny uścisk dłoni i uśmiechanie się do ludzi, z którymi rozmawiasz, pomoże ci wywrzeć na nich dobre pierwsze wrażenie.

9. Witają ludzi po imieniu

Imię jest podstawą twojej tożsamości i czujesz się dobrze, kiedy inni go używają. Ludzie, którzy dają się lubić, używają go zawsze, kiedy się z kimś widzą. Nie powinno się ograniczać do używania imion tylko przy powitaniu. Badania pokazują, że ludzie czują się ważniejsi, kiedy rozmawiające z nimi osoby używają ich imienia w trakcie konwersacji.

10. Uśmiechają się

Ludzie naturalnie i nieświadomie odwzorowują język ciała osób, z którymi rozmawiają. Jeśli chcesz, żeby cię inni lubili, uśmiechaj się podczas rozmów, a oni nieświadomie odwzajemnią ci się tym samym.

11. Wiedzą, kiedy mogą się otworzyć

Unikaj dzielenia się swoimi problemami i zwierzania się zbyt szybko, ponieważ może to sprawić, że zostaniesz uznany za marudera. Ludzie, którzy dają się lubić, pozwalają innym decydować, kiedy jest właściwy czas na zwierzenia.

12. Wiedzą, kogo należy dotykać

Kiedy dotykasz kogoś w trakcie rozmowy, uwalniasz oksytocynę w jego mózgu – neuroprzebiecznik, który sprawia, że ich mózg kojarzy cię z zaufaniem i wyzwala kilka innych pozytywnych odczuć. Proste dotknięcie ramienia, przytulenie albo przyjacielski uścisk dłoni wystarczy, aby uwolnić oksytocynę. Oczywiście należy to zrobić w odpowiednim momencie, ponieważ w przeciwnym wypadku może to przynieść odwrotny efekt. Pamiętaj, że relacje buduje się nie tylko na słowach, ale także na ogólnych odczuciach względem osób. Dotykanie kogoś we właściwy sposób i w odpowiednich okolicznościach jest świetnym sposobem na pokazanie, że nam na kimś zależy.

13. Równoważą pasję i zabawę

Ludzie lgną do pasjonatów. Ludzie z pasją łatwiej mogą zostać odebrani jako zbyt poważni albo nieciekawi, ponieważ mają w zwyczaju bardzo angażować się w pracę, dlatego ważne jest, aby umiejętnie balansować pomiędzy pasją a zabawą. Pasjonaci potrafią być poważni, ale przyjacielscy. Wykonują swoją pracę bez problemów, ponieważ są społecznie efektywni w krótkich okresach i wykorzystują cenne chwile spędzane z innymi. Ograniczają rozmowy towarzyskie oraz plotki, zamiast tego koncentrują się na cennych relacjach ze współpracownikami. Pamiętaj, o czym z nimi rozmawiałeś wczoraj albo w poprzednim tygodniu, czym udowadniają, że jesteś dla nich tak samo ważny jak praca.

na podstawie: <https://www.forbes.pl/kariera/znani-ludzie-i-ich-nawyki-jak-sie-zachowuja/1q31q75>