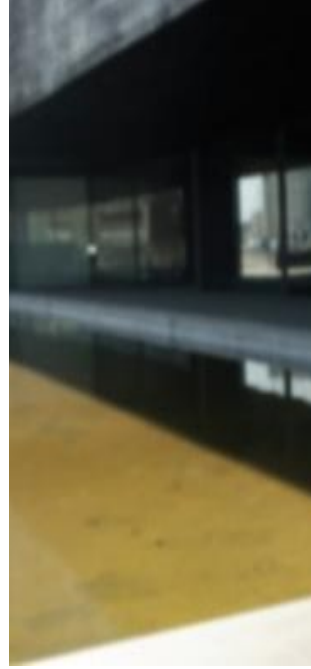


10 عادات تجعلك "جذاباً" بشكل لا يقاوم



إن الأشخاص الذين يتمتعون بعلاقات سعيدة مع الكثير من الأصدقاء الحقيقيين لا يولدون وهم يعرفون كيفية التواصل مع الآخرين، إنما تعلموا واجتهدوا في مرحلة ما من حياتهم لاكتساب تلك الميزة. إنهم يعرفون خصوصيات وعموميات ما يجعل الآخرين يشعرون بالرضا - ويستخدمون ما يعرفونه "لكسب الأصدقاء والتأثير على الآخر".

وبحسب ما جاء في تقرير نشره موقع Editor Expert، يمكن تعلم فن الجاذبية الساحرة الخفي، إذ إن الأمر كله يتعلق بما يفعله ويقولهُ المرء وهو أسهل مما يعتقد البعض كما يلي:

1. الابتسام بالعينين

إذا كان الشخص يرغب في اكتساب إعجاب الآخرين، فإن تعلم كيفية الابتسام بصدق هو أفضل نقطة انطلاق.

يقول الخبراء إن الابتسام بالعينين هو شيء يعتبره كل شخص أصدق أنواع الابتسامة التي تفوز بإعجاب الآخر.

2. التواصل بالعيون

يساعد التواصل بالعيون عند التحدث إلى شخص أو أشخاص على الاحتفاظ باهتمامهم وإنصاتهم بتركيز. إن التواصل بالعيون بين المشاركين في الأحاديث يعطي المتحدث شعوراً بأنه مميز وأن ما يقوله مهم.

3. مجاملة الآخرين

بالأدلة العلمية، تُضفي المجاملات شعوراً بالرضا على الطرفين. يعد إخبار شخص للآخر بأنه معجب بسترتة أو قميصه أمراً لطيفاً، ويساعد في شعور الآخر بالسعادة والامتنان لصاحب المجاملة. ومن الأفضل المضي قدماً في المجاملات من خلال إخبار الآخر بشيء لطيف عن شخصيته، كما لو كان الشخص يعمل على تعزيز عقلية الطرف الآخر الإيجابية أو قوته العاطفية أو دوافعه الداخلية. إن المجاملات تعطي مزيداً من القيمة والتقدير والرؤية - على مستوى أعمق من مجرد الأشياء المادية.

4. التحلي باللطف

إن أهم ميزات الأشخاص الجذابين أنهم يجعلون الآخرين يشعرون بالسعادة والتميز. إن التحلي باللطف هو الوسيلة المثالية لتحقيق هذا الهدف النبيل، إذ لا ينجذب أحد إلى شخص وقح أو فظ أو غير مهذب تماماً. إنهم يحبون الأشخاص الذين يتمتعون بالدفء وطيبة القلب.

إنهم يحبون الأشخاص الذين يسمحون لهم بالمرور عبر الأبواب أولاً، أو يفتحون لهم الباب أو يساعدونهم في الأعمال المنزلية، ومن يقولون عبارات لطيفة لتخفيف شعور الآخر بالإحباط، مع مراعاة أن يكون

الشعور صادقًا دون أي زيف أو مبالغة.

5. التصرف بكياسة

إن أفضل طريقة للتفكير العميق هي أن يتذكر المرء أشياءً تتعلق بشخص ما - وأن يذكرها في المرة القادمة التي يراها فيها. فعلى سبيل المثال، إذا كان صديق قد أخبرك أنه ذاهب لطبيب الأسنان فإذا تذكرت تلك المعلومات واستفسرت ببساطة كيف سارت الأمور في مقابلتكما التالية، فسوف يشعر الصديق بمدى أهميته ويزداد إعجابه بك.

6. رجل أفعال وأقوال

إن مقولة "الأفعال أعلى صوتًا من الكلمات" ليست صحيحة دائمًا، إذ إن الأفعال والأقوال بنفس الأهمية. إن القيام بفعل كريم أو إيجابي لشخص آخر مع اتباعها بكلمات غير مناسبة يفقد التصرف قيمته ومعناه. لذا، يجب التفكير في انتقاء كلمات مناسبة ولائقة عند التحدث مع الآخر، مع عدم الاكتفاء بمجرد تقديم الخير.

بالتأكيد، لا ينبغي أن ينفق المرء كل أمواله على الآخرين فقط لجعلهم يحبونه. لن يؤدي ذلك إلا إلى جذب النوع الخاطئ من الأشخاص. إن السخاء المتوازن في منح الآخر الوقت أو المال أو الطاقة يجب أن يكون باعتدال.

7. التعبير عن الامتنان والتقدير

إن التعبير بالامتنان والتقدير واستخدام كلمات الشكر في موضعها المناسب يعطي انطباعًا إيجابيًا عن الشخص وينال إعجاب وإشادة الآخرين كونه مهذبًا وممتعًا ويصبح مرحبًا به دائمًا في صحبتهم في المستقبل.

8. تجنب مقاطعة الآخرين

إن هناك وقتاً ومكاناً لمقاطعة الآخرين، وإذا كان الشخص يريد أن يجعلهم معجبين به، فهذا ليس الوقت أو المكان الصحيح. يشعر الناس بالتقدير عندما يشعرون بأن الشخص يهتم وينصت إليهم باهتمام. إن مقاطعة الآخر أثناء التحدث معه، تسبب له الازعاج وعدم الرغبة في مواصلة النقاش.

9. الاستماع أكثر من التحدث

عندما يريد شخص أن يبهر الآخرين، لا يقتصر الأمر على عدم مقاطعتهم فحسب، بل يجب عليه أن يستمع لهم أكثر مما يتحدث لأن الإطالة في الحديث تؤدي إلى نتائج سلبية تماماً مثلما هو الأمر مع كثرة المقاطعة. يحب الكثيرون التحدث عن أنفسهم، ويحبون مشاركة ما يفعلونه، وما كانوا يفعلونه، والتحدث عن هويتهم. فإذا كان الشخص يرغب في كسب إعجابهم فعليه أن يستمع أكثر مما يتكلم.

10. إظهار مدى أهمية الآخر

يحب الكثيرون أن يهتم أحباؤهم وأصدقاؤهم بحياتهم وأن يطرحوا الكثير من الأسئلة للاطمئنان على أحوالهم، لأنها تجعلهم "يشعرون بالأهمية". يقول الخبراء إن طرح الكثير من الأسئلة على شخص ما عن نفسه يخلق تواضعاً وولعاً دائماً تجاه السائل. لذلك عند مقابلة شخص جديد، يمكن إظهار الاهتمام بحالته، وما يفعله، وما يستمتع به، وكيف يشعر تجاه الأشياء، وما هي أهدافه في الحياة.

ويجب توخي الحذر من عدم التدقيق والتدخل في الخصوصيات الشخصية. وإذا كان الآخر لا يرغب في الإجابة على شيء ما، فلا يوجد ما يدعو إلى الإلحاح حتى لا ينقلب الأمر إلى النقيض وتصبح بغيةً بدلاً من أن

