

Budowanie pozytywnego wrażenia na rozmówcy kluczem do nawiązania relacji międzyludzkich i pozytywnego odbioru własnej osoby

Każdy z nas chce być traktowany, jako osoba, z którą warto jest pozostawać w bliskich relacjach. Każdy chce być lubiany. Takie postrzeganie obrazu samego siebie, wzmacnia poczucie własnej wartości, daje pozytywną motywację i pobudza do działania. Wiele osób uważa, że nie ma żadnego problemu w kontaktach społecznych, lecz często może to być mylne wrażenie. Tylko nieliczni uświadamiają sobie występowanie trudności. Niektórzy nawet twierdzą, że nie zależy im na dobrych kontaktach z ludźmi, choć pewnie w rzeczywistości myślą inaczej lub mają problemy z wiarygodną oceną otaczającej ich rzeczywistości.

Autor Dale Carnegie w swojej książce „Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi”, wydanej w 1937 roku, przedstawia pewne ponadczasowe idee, które uprzytamniają nam, że nawet, jeśli dobrze radzimy sobie w komunikacji międzyludzkiej, to i tak są jeszcze inne umiejętności, których doskonalenie może nam się przydać i poprawić interakcje z ludźmi. Jak zatem sprawić, aby inni nas lubili? Uogólniając można posłużyć się cytatem ww. autora, który sformułował interesujący wniosek: „Spotykając ludzi musisz się autentycznie cieszyć, jeśli chcesz, aby oni także cieszyli się ze spotkania z tobą”, więc jeśli chcesz, by lubili Cię inni, jeśli chcesz nawiązać naprawdę szczerą przyjaźń, jeśli chcesz pomóc innym i jednocześnie sobie, to zastosuj się do powyższej rady.

Spróbuj poeksperymentować, wdrożyć poniższe zachowania, a o efektach przekonasz się sam w najbliższym czasie.

1. Okazuj ludziom szczerze zainteresowanie

Ludzie kochają siebie samych. Lubią rozmawiać o sobie, swoim życiu, hobby. Słowo, którym często się posługują to: „ja”.

Jeśli zastanawiasz się, w jaki sposób poprawić relacje z Twoimi rozmówcami, to przede wszystkim zadawaj pytania, zapamiętaj imię, zachęcaj do mówienia o sobie, poznaj pasje i zamiłowania. Takie zachowania sprawiają, że ludzie odbierają, że są lubiani i nawiązują bliższe relacje.

Carnegie ponadto pisze: „W dwa miesiące możesz zdobyć więcej przyjaciół, interesując się innymi ludźmi, niż w ciągu dwóch lat, usiłując zainteresować sobą innych.”.

Nie musisz się specjalnie wysilać i błyszczeć w towarzystwie czy zabawić innych rozmową. Musisz w pierwszej kolejności być dobrym i cierpliwym słuchaczem. Nie jest to wcale łatwe zadanie, ale gdy okażesz innym zainteresowanie, bez żadnej ukrytej przyczyny, posiadasz pewną umiejętność, którą niewielu z nas może się pochwalić.

2. Uśmiechaj się

Uśmiech sprawia, że nie tylko Ty czujesz się lepiej. Ma też duży wpływ na ludzi, którzy go doświadczają. Mówi im, że ich lubimy i cieszymy się, że są z nami.. Sprawia, że znikają bariery, a nasi rozmówcy nastawiają się do nas pozytywnie. Uśmiech wywołuje reakcję łańcuchową. Ludzie odpłacają uśmiechem za uśmiech. Twój uśmiech świadczy o emanującej z Ciebie dobrej woli. Jest niezaprzeczalnym gwarantem życzliwości ze strony Twoich adwersarzy, skutecznym i efektywnym.

3. Pamiętaj i używaj imienia i nazwiska swojego rozmówcy

Pamiętaj, że własne imię i nazwisko jest czymś, co wyróżnia nas z otoczenia. Poszukaj w pamięci sytuacji, w której ktoś zwracał się do Ciebie po imieniu i nazwisku. Jak się wtedy czuleś? Czy miałeś wrażenie, że jesteś kimś wyjątkowym? Na pewno tak, bo dźwięk swojego imienia sprawia Ci satysfakcję, a czujesz się jeszcze lepiej, gdy ludzie używają go bezpośrednio, choćby w kontaktach z Tobą. Postrzegasz ich wówczas inaczej. Są osobami godnymi zainteresowania, bo zapamiętali Twoje imię, gdyż większość ludzi nie próbuje zapamiętywać imion tych, których dopiero poznali. Czasami pamiętasz twarze, ale nie imiona i nazwiska. Natomiast, jeśli chcesz, żeby ludzie Cię lubili, musisz pamiętać jak się nazywają. Jak tego dokonać? Musisz opracować własny system. Spróbuj skojarzeń. Będzie Ci łatwiej. Próbuj zapamiętywać imiona ludzi. Z biegiem czasu dojdiesz do wprawy. Używaj tej umiejętności w kontaktach z ludźmi, a zobaczysz, jak wiele na tym zyskasz.

4. Bądź dobrym słuchaczem. Zachęcaj rozmówcę, aby mówił o sobie samym

Jeśli chcesz być lubiany, to naucz się słuchać uważnie innych. Interesując się innymi, sam spotkasz się z zainteresowaniem. Zachęcaj innych do mówienia o nim samym i o jego dokonaniach. Dobieraj pytania tak, aby odpowiedzi były dla rozmówcy przyjemnością. Zorientuj się, jakie są zainteresowania osoby, z którą rozmawiasz, zadawaj pytania związane z zainteresowaniami, zachęcaj do mówienia i rozwijania tematu. Nie zapominaj o używaniu komplementów. Postępuj uważnie, aktywnie, w skupieniu słuchaj rozmówcy, okaż mu zrozumienie, ale nie osądzaj, nie poddawaj krytyce i nie naprawiaj sytuacji rozmowy. Wtedy, gdy zaczniesz aktywnie słuchać, wówczas będą pojawiać się komplementy na temat Twojej osoby, a ludzie będą Cię lubić coraz bardziej.

5. Mów o tym, co interesuje twojego rozmówcę

Jeśli chciałbyś nawiązać z kimś bliższe relacje, to musisz najpierw poznać jego zainteresowania. Zachęć go do opowiadania na ten temat, a sam bądź też aktywnym rozmówcą. Zrobisz dobre wrażenie, będziesz wtedy postrzegany pozytywnie, bo będziesz mówił na temat, którym interesuje się osoba, z którą rozmawiasz. Nie musisz być ekspertem

od wszystkiego, ale zainteresowanie się upodobaniami rozmówcy może przynieść Ci pewne korzyści. Pokaże, że jest dla Ciebie ważny, a także pozostawi po Tobie dobre wrażenie.

6. Spraw, aby twój rozmówca poczuł się ważny – i zrób to szczerze

Ludzie, których spotykasz, mogą czuć się od Ciebie w pewien sposób lepsi. Przekonanie ich do siebie, to pokazanie im, że dostrzegasz i uznajesz ich ważność. Często bywa tak, że ci, którzy nie mają żadnych osiągnięć, robią wokół swojej osoby wiele zamieszania.

Chcesz poczuć się ważny, doceniony, wyjątkowy? W tym wypadku musisz sprawić, aby ta druga osoba tak się też poczuła. Doceni wtedy Twoje starania i odpłaci ci się tym samym.

Co zrobić żeby ludzie poczuli się ważni? Istnieje wiele sposobów. Jednym z nich jest np. powiedzieć komplement lub docenić jakieś umiejętności. Najważniejsze jest to, że Twoje motywacje mają być szczerze. Nie chodzi o to, żeby dawać i czekać na coś w zamian, ale w swoim działaniu musisz pokazać, że ta druga osoba jest dla Ciebie ważna, że Ci na niej zależy. Ludzie dość szybko zdają sobie sprawę z tego, że znajdują się w otoczeniu obłudników i egoistów. Jeśli masz ochotę pochwalić kogoś, to zrób to szczerze.

Stosowanie powyższych zasad nie wymaga żadnych specjalnych umiejętności. Ważne jest, aby każdy zachowywał się wobec innych tak jak sam chciałby być traktowany.