

## نه چیزی که از محبوبیت شما می کاهد

افراد زیادی تسلیم این باور می شوند که دوست داشتنی بودن به ویژگی های طبیعی و غیرقابل آموزشی بستگی دارد که عده خوش شانس کمی از آن بهره مندند، همان عده قلیل خوش تیپ، بسیار اجتماعی و البته بااستعداد. افتادن در دام چنین تصور غلطی بسیار ساده است. در واقع، دوست داشتنی بودن در کنترل خود شماست و به هوش هیجانی (EQ) شما برمی گردد.

در مطالعه ای که توسط دانشگاه UCLA انجام گرفت، بیش از ۵۰۰ توصیف از افراد از منظر اهمیت آنها در محبوبیت سنجیده شد. بیشترین ویژگی های مورد اشاره توسط توصیفگران هیچ ارتباطی به اجتماعی، باهوش یا جذاب بودن (ویژگی های ذاتی) نداشته و بیشترین ویژگی های مورد اشاره عبارت بودند از صداقت، شفافیت و توانایی درک شخص مقابل.

این صفات و صفاتی از این دست اشخاصی را توصیف می کنند که مهارت خاصی در جنبه اجتماعی هوش هیجانی دارند. داده های به دست آمده از تحقیق انجام شده توسط Talent Smart که بر روی پنج میلیون نفر انجام گرفت حاکی از آن بود که افراد دارای این مهارت ها نه تنها بسیار دوست داشتنی هستند، بلکه عملکردشان نیز بسیار بالاتر از افراد فاقد این مهارت هاست.

دوست داشتنی بودن به قدری قدرتمند است که می تواند عملکرد شما را به طور کامل تغییر دهد. مطالعه انجام گرفته توسط دانشگاه ماساچوست حاکی از آن بود که مدیران در بحث با افراد دوست داشتنی ناخودآگاه ذهنیت مثبتی نسبت به آنها دارند، حتی اگر بحث مزبور هیچ مدرک پشتیبانی نداشته باشد. جک زگنر نیز دریافت که تنها ۱ نفر از ۲۰۰۰ رهبر نامحبوب اثربخش از آب درمی آید.

من قدری بر روی رفتارهایی که باعث عدم محبوبیت و کناره گرفتن افراد می شوند تحقیق کردم. لذا مطمئن شوید که رفتارهای ذیل برحسب اتفاق در مورد شما مصداق نداشته باشند. با ما همراه باشید.

## ۱. تظاهر به فروتنی

همه ما اشخاصی را می‌شناسیم که پشت نقاب فروتنی به خودستایی می‌پردازند؛ مثل دختری که خود را به خاطر دست و پاچلفتی بودن مسخره می‌کند ولی در واقع می‌خواهد توجه را به این واقعیت جلب کند که خیلی باهوش است و یا شخصی که خود را به خاطر داشتن رژیم سفت و سخت دست می‌اندازد و با این کار می‌خواهد سلامت و تناسب اندام خود را به رخ بکشد. اگرچه اغلب افراد فکر می‌کنند که فروتنی خودستایی آنها را می‌پوشاند، ولی همگان می‌توانند نیت آنها را به روشنی ببینند. این کار خودستایی آنها را آزاردهنده تر می‌کند؛ چرا که در واقع تلاشی است برای فریب دیگران.

## ۲. بیش از حد جدی بودن

افراد معمولاً جلب افراد مشتاق می‌شوند. با این حال، وقتی در کارشان غرق می‌شوند، ممکن است بیش از حد جدی یا بی‌علاقه شوند. اشخاص محبوب سعی می‌کنند تا هیجانشان برای کار را با توانمندی شان در شوخی و تفریح متعادل نگاه دارند. بدین ترتیب در حین کار جدی بوده و در عین حال رفتاری دوستانه دارند.

آنها به راحتی کارهایشان را به انجام می‌رسانند زیرا که در بازه های کوتاه زمانی به لحاظ اجتماعی اثربخش بوده و بر روی لحظات ارزشمند اجتماعی سرمایه گذاری می‌کنند. آنها بر روی تعاملات با مفهوم با همکارانشان تمرکز کرده و چیزهایی که همکارانشان دیروز یا هفته پیش به آنها گفته اند را به خاطر می‌آورند. این کار به اطرافیان نشان می‌دهد که به اندازه کار برای آنها اهمیت دارند.

## ۳. سؤال نکردن

بزرگترین اشتباهی که افراد در مکالمه هایشان مرتکب می‌شوند متمرکز شدن بیش از حد بر روی چیزی که می‌خواهند بگویند و یا نحوه واکنش آنها در برابر گفته های شخص دیگر است. به این ترتیب آنها از شنیدن چیزهایی که گفته می‌شود باز می‌مانند؛ با اینکه کلمات بلند و واضح ادا می‌شوند لکن بی‌معنا به نظر می‌رسند. یکی از راه های اجتناب از این موضوع پرسیدن سؤالات فراوان است. افراد دوست دارند که شما به حرف هایشان گوش دهید و این امر راهکاری به سادگی سؤال پرسیدن دارد. با پرسیدن سؤال نه تنها به آنها ثابت می‌کنید که به حرف هایشان گوش می‌دهید، بلکه به آنها نشان می‌دهید که به گفته هایشان اهمیت قائلید. با انجام این کار و پرسیدن سؤال از میزان احترام و قدردانی دریافت شده تعجب خواهید کرد.

#### ۴. هیجانان لجام گسیخته

شرکت من ارزیابی های بازخورد ۳۶۰ درجه ای ارائه می دهد و ما با نمونه های بیشماری از افراد سروکار داریم که اشیا را پرتاب می کنند، جیغ می زنند، افراد را به گریه می اندازند، و دیگر علائم هیجانان لجام گسیخته را بروز می دهند. این حالت نشانگر هوش عاطفی پایین است. با نشان دادن این میزان ناپایداری، اشخاص در مورد قابل اعتماد بودن شما و توانمندی تان برای کنترل امور در مواقع بحرانی تردیدهای جدی خواهند کرد.

داد زدن بر سر همگان بدون توجه به اینکه آیا مستحق آن هستند یا خیر توجهات منفی زیادی را متوجه شما می کند و به این ترتیب به شما برچسب بی ثبات، غیرقابل دسترسی و تهدیدکننده زده خواهد شد. کنترل کردن احساساتان شما را در موقعیت قدرت نگاه می دارد. زمانی که می توانید احساسات خود را در برابر کسی که رفتار نامناسبی با شما دارد کنترل کنید، سرانجام آنها هستند که متهم می شوند و نه شما.

#### ۵. بیرون آوردن گوشی

هیچ چیز مثل زدن پیامک طی صحبت و یا نیم نگاه به گوشی، طرف مقابلتان را از شما زده نمی کند. هنگامی که در جریان یک مکالمه هستید، تمامی انرژی خود را بر روی مکالمه معطوف سازید. بدین ترتیب درخواهید یافت زمانی که خود را غرق مکالمه می کنید، مکالمات هم جذاب تر و اثربخش تر می شوند.

#### ۶. آوردن اسامی معروف

شناختن افراد مهم و جالب بسیار عالی است، ولی استفاده از هر مکالمه به عنوان فرصتی برای ذکر نام این افراد احمقانه و متظاهرانه است. درست همانند تظاهر به فروتنی، افراد به راحتی این موضوع را متوجه می شوند. لذا این کار به جای آنکه از شما فردی جالب بسازد، موجب می شود که افراد متوجه احساس ناامنی شما و نیازتان برای دوست داشته شدن شده و لذا ارزشتان در نزد آنها تنزل کند. وقتی هر آنچه می دانید را به هر آنکس که می شناسید مرتبط می کنید (به جای چیزهایی که می دانید و می اندیشید) ، مکالمات رنگ و بوی خود را از دست می دهند.

مردم از اشخاص تشنه توجه بیزارند. قدری رفتار دوستانه و باملاحظه بودن برای کسب توجه افراد کافی است. زمانی که به شیوه ای دوستانه، مطمئن و موجز سخن می گوئید، افراد به نسبت زمانی که می خواهید مهم بودنشان را نشان دهید بسیار بیشتر جذب شما می شوند. افراد خیلی سریع [نگرش](#) شما را تشخیص می دهند و بیشتر جذب نگرش شما می شوند تا کسانی که می شناسید.

## ۷. شایعه سازی

افراد با شایعه سازی باعث می شوند در نزد دیگران وحشتناک به نظر برسند. کم لطفی در حق دیگران و به رخ کشیدن رفتارهای اشتباه یا بدبختی هایشان ممکن است باعث جریحه دار شدن احساسات آنها شود. ولی مبرهن آن است که شایعه سازی و غیبت از شما چهره ای منفی و کینه توز به دیگران نشان خواهد داد.

## ۸. ذهن بسته

اگر می خواهید دوست داشتنی باشید، باید ذهنی باز داشته باشید زیرا اینگونه برای دیگران جالب و قابل دستیابی خواهید بود. هیچ کس نمی خواهد با کسی که عقاید خود را شکل داده و تمایلی به گوش کردن ندارد گفتگو کند. داشتن ذهن باز خصوصاً در محل کار بسیار ضروری است زیرا قابل دسترس بودن به معنای دستیابی به ایده ها و کمک های جدید است. برای حذف قضاوت ها و مفاهیم پیش فرض، باید بتوانید جهان را از چشم سایرین ببینید. البته این به معنای باور به اعتقادات آنها یا چشم پوشی از رفتار آنها نیست؛ بلکه صرفاً به معنای دست کشیدن از [قضاوت](#) افراد است تا بتوانید انگیزه واقعی رفتار آنها را دریابید.

## ۹. دادن زودهنگام اطلاعات بسیار

گرچه شناخت افراد نیازمند به اشتراک گذاردن قدری اطلاعات است، تسهیم بیش از اندازه اطلاعات در مورد خودتان هم کار چندان درستی نیست. مواظب باشید تا مشکلات شخصی تان را خیلی سریع مطرح نکنید. افراد محبوب صبر می کنند تا شخص مقابل آنها را نسبت به زمان درست گشودگی راهنمایی کند. گشودگی بیش از حد نشانگر خودخواهی و بی توجهی به تعادل مکالمه است. اینگونه به موضوع بنگرید: اگر بدون کسب شناخت

راجع به زندگی شخص مقابل، مستقیماً وارد جزئیات زندگی خود شوید، این پیغام را مخابره می کنید که او را صرفاً به عنوان وسیله ای برای تخلیه مشکلات خود می بینید.

زمانی که آگاهی خود را نسبت به چگونگی ادراک اعمالتان توسط دیگران بالا می برید، ناخودآگاه دوست داشتنی تر می شوید.