




Jak sprawić, by ludzie Cię bardziej lubili?



3 podstawowe błędy i 5 dobrych praktyk

- ★ Dlaczego są osoby, które wszystkim działają na nerwy?
- ★ Co sprawia, że niektórzy są powszechnie lubiani?
- ★ Co Ty możesz zrobić, by częściej zyskiwać sympatie?

 Dowiedz się, czytając ten artykuł.

   Zacznijmy od najważniejszego. Wzbudzenie sympatii (bądź też żądzy mordy) jest umiejętnością. Można ją wytrenować, rozwinąć, ulepszyć. Oczywiście każdy z nas ma pewne predyspozycje w tym zakresie. Jedne osoby mają bardzo silnie rozwiniętą nieświadomą kompetencje do bycia... cholernie irytującym. Inni potrafią zjednywać sympatie ludzi bez jakiegokolwiek treningu czy wiedzy psychologicznej. Jeśli jednak nie urodziłeś się z urokiem szczeniaka labradora, oto kilka pomysłów:



1. Czego unikać jak ognia?



1. Zarozumialstwa

Doskonale wiem, jak ludzie reagują na przechwalanie się lub zgrywanie, że się wszystko umie zrobić. Z autopsji. Jako dziecko byłem tak zarozumiały, że aż się dziwię, że każda moja rozmowa z rówieśnikami nie kończyła się wymierzonym we mnie kopem. Stopniowo, gdy kopy dostawałem od życia, moja pokora rosła. Jednak do tej pory zdarza mi się tłumaczyć coś, jakbym pozjadał wszystkie rozумы. Gdy jednak widzę, jak ludzie kręcą nosami lub przewracają oczami, idę po rozum do głowy i zaczynam mówić... normalnie.

Dlaczego nie lubimy zarozumialstwa?

Dobrze tłumaczą to gry statusowe. Im bardziej wzrasta status naszego rozmówcy (on jest świetny, ma powodzenie, szczęście itp.) tym bardziej nasz status się obniża (czujemy się mali, nic nie warci, gorsi). Albo będziemy próbowali ściągnąć drugą osobę do swojego poziomu (wyśmiewając ją czy ironizując) albo będziemy unikać z nią kontaktu. Dodatkowo, łączy się to z mówieniem o sobie, o czym w kolejnym punkcie.

Jak można temu zaradzić?

Jeśli już chcesz się czymś pochwalić – rób to z umiarem. Zamiast tyrady o własnej wspaniałości, wybierz jedno dokonanie. Wspomnij o nim przy okazji, jakby nie było to szczególnie ważne. Warto też skontrolować podwyższenie swojego statusu, czymś co go obniży. Zażartuj z siebie, powiedz, co głupiego ostatnio zrobiłeś.

2. Skoncentrowania na sobie, swoich problemach i pragnieniach

Ja. Ja, ja. Ja ja ja. Ja ja ja ja ja ja. To ulubione słowo większości ludzi. Możemy godzinami opowiadać o sobie – o trudnościach, które mamy. O nadziejach. O tym, co lubimy, albo co nas aktualnie boli. Problem w tym, że inne osoby niespecjalnie to interesuje. Są w stanie tolerować krótkie wypowiedzi o nas samych. Im bliższa relacja, tym więcej masz minut zanim... usłyszysz przeciągłe wzdychanie. Ale nie łudź się, nawet Twoi przyjaciele, rodzina czy partner za tym nie przepadają.

Dlaczego nie lubimy egocentryzmu?

Najprościej mówiąc: nasze życie pełne już jest NASZYCH problemów (prawdziwych i wymagowanych) – nie potrzebujemy kolejnych. Dużo bardziej interesuje nas to, czego sami pragniemy, a nie czego chcą inni ludzie. Nasze zainteresowania są dla nas pasjonujące i możemy o nich opowiadać godzinami. Ale czyjeś mogą wywołać przeciągłe ziewanie już po usłyszeniu jednego wyrazu (znAaaaaczki).

Jak można temu zaradzić?

Opowiadaj o sobie, gdy ktoś Cię oto poprosi – zada Ci pytanie ogólne (*Opowiedz mi coś o sobie*) lub szczegółowe (*co lubisz robić w wolnym czasie?*). Pochwal się swoimi zainteresowaniami, opowiedz, co Cię pasjonuje, ale... krótko. Jeśli nie widzisz zaciekawienia w oczach rozmówcy ani nie słyszysz zachęcenia do kontynuowania opowieści – skończ i poproś drugą stronę o wypowiedź.



3. Wywoływania negatywnych emocji

To dość pojemna kategoria. Możemy wkurzać ludzi na wiele rozmaitych sposobów:

- a) **bycie wścibskim**, pytając o prywatne rzeczy, o których ktoś nie chce mówić – wprowadzając go w ten sposób w zakłopotanie
- b) **narzekanie, marudzenie, stękanie, czarnowidztwo** – ludzie, którzy robią to na okrągło są irytujący i będziemy ich od siebie odsuwać znacznie dalej niż na odległość kija
- c) **wywoływanie poczucia winy** – osoby, które ciągle mają pretensje, obwiniają nas o coś co chwila, trafiają na początek kolejki ,z tymi ludźmi więcej się nie chcę zadawać’
- d) **użalanie się nad sobą** – gdy widzimy ofiary, czujemy się zażenowani i nie wiemy za bardzo jak zareagować.
- e) **naruszanie strefy osobistej** – dotykanie, podchodzenie bardzo blisko, dotykanie rzeczy drugiej osoby bez pytania – to wszystko sprawia, że druga osoba czuje się zakłopotana czy wręcz rozgniewana **i wiele wiele innych**



2. Co zatem warto robić?

1. Okaż zainteresowanie

Ludzie potrzebują czuć się ważni. Gdy ktoś Cię z zaciekawieniem wysłucha, od razu poczujesz się lepiej. *Skoro inni się mną interesują, pewnie jestem atrakcyjny/a.* Tak sobie myślimy, czasem nawet słusznie.

Jak to robić?

- a) **otwartymi pytaniami** (*Opowiedz mi proszę o ... | Słyszałem, że (...) możesz mi coś więcej o tym powiedzieć? | I co było dalej? | I jak to się skończyło?*)
- b) **zachęcającymi stwierdzeniami** (*To brzmi ciekawe! | Wow! | Niesamowite! | Opowiadaj!*)
- c) **uważnymi oczami i zachęcającym uśmiechem** (patrz rozmówcy w oczy, uśmiechaj się do niego, gdy usłyszysz coś ciekawego).

Na co uważać?

a) nie okazuj nadmiernego, dziwnego, nieuzasadnionego zainteresowania – jeśli ledwo kogoś znasz, a chcesz się o nim/niej wszystkiego dowiedzieć – wygląda to podejrzanie i niebezpiecznie. Nie pytaj też o osobiste sprawy i jeśli widzisz, że ktoś nie chce o czymś mówić, uszanuj to.

b) nie zmieniaj rozmowy w przesłuchanie – jeśli zadajesz pytanie za pytaniem, Twój rozmówca może się poczuć, jakby był podejrzany o przestępstwo i wzięty na spytki przez CBA. Na zmianę z pytaniami, mów też coś o sobie.

2. Szczerze wyrażaj uznanie

Nikt nie lubi wazeliniarzy. Gdy słyszymy oklepny komplement albo widzimy, że ktoś mówi coś nieszczerze – czujemy nie sympatię, lecz pogardę. Co innego, gdy nasz rozmówca doceni rzecz, nad którą ciężko pracowaliśmy i z czego jesteśmy dumni.

Gdy ktoś zada sobie trud, by dostrzec coś wyjątkowego w nas, naszym ubraniu czy sposobie zachowania. Takie osoby sprawiają, że czujemy się niezwykli, ważni, wartościowi. Ich towarzystwo będziemy cenić i zabiegać o nie.

Jak to robić?

a) wyrób w sobie nawyk szukania w ludziach pozytywów – zadawaj sobie pytanie: co mi się w danej osobie podoba? Może to być element ubrania, barwa głosu, cecha charakteru czy przedmiot, który posiada. Jeśli będziesz patrzeć przez taki filtr i aktywnie szukać pozytywów, z coraz większą łatwością znajdziesz rzeczy, za które możesz szczerze innych pochwalić.

b) doceniaj życzliwość, czyjś pracę i to, co Ci ktoś daje – jeśli wiesz, że ktoś włożył dużo wysiłku w dane zadanie – powiedz mu o tym. Jeśli ktoś zrobił dla Ciebie coś miłego, podziękuj mu za to i bądź na tyle serdeczny, na ile potrafisz. Dzięki temu w przyszłości ta osoba dalej chętnie będzie Ci pomagała.

Na co uważać?

a) nic na siłę – jeśli nie przychodzi Ci do głowy nic, co mógłbyś powiedzieć od serca – tym razem spaszuj. Lepiej dawać mniej pochwał, ale tylko szczerze. Gdy będziesz mówić coś, co do czego sam nie jesteś przekonany/a, ludzie zwątpią w prawdziwość Twoich słów.

b) unikaj banałów i powielania się – nie mów tego, co wszyscy. Ani nie mów do wszystkich tego samego. Pochwała powinna być wyjątkowa, żeby sprawić, że ktoś właśnie tak się poczuje. Przyłóż się do tego.



3. Poszukaj podobieństw

Lubimy ludzi podobnych do nas. To jedna z nielicznych rzeczy, co do których psychologowie (w znacznej większości) mogą się zgodzić.

Podobieństwo jest rozumiane bardzo szeroko – może to być ten sam rok urodzenia (ja zawsze się cieszę, gdy spotkam kogoś z mojego **czarnobylskiego** rocznika 86). Może dotyczyć miejsca urodzenia, wychowania lub zamieszkania. Przypomnij sobie, jak reagowałeś na Polaków spotkanych w innym kraju (którzy nie byli łysi i nie używali słów na k jako przecinków) albo ludzi z tego samego miasta, gdy byłeś na dużym szkoleniu czy koncercie. Automatycznie czujemy, że coś nas z nimi łączy.

Podobieństwo może dotyczyć też wyglądu, ulubionych książek, filmów czy muzyki. Z prawie każdą osobą jesteś w stanie znaleźć coś, co oboje lubicie. Gdy to znajdziecie, drętwa rozmowa momentalnie może zmienić się w ekscytującą, a wyjściowa ocena *nudny gość w fajny facet*.

Jak to robić?

a) przeskakuj płynnie z tematu na temat – szukajcie, a znajdziecie! prędzej czy później uda Ci się znaleźć coś, co łączy Cię z Twoim rozmówcą. Nie zniechęcaj się i szukaj dalej, jednak rób to w naturalny sposób. Zamiast pędzić z pytaniami: *a jakie filmy lubisz? A muzykę? A jakie książki czytasz? A co sądzisz o Monty Phytonie?* Spokojnie przechodź z jednego wątku do drugiego.

b) gdy już znajdziecie wspólny grunt, pozwól najpierw wygadać się drugiej osobie – dzięki temu okażesz mu zainteresowanie, a dodatkowo łatwiej Ci będzie uniknąć wpadki, np. nabijania się z czegoś, co dla Twojego partnera może być ważne (ach te czakry! ; -)

Na co uważać?

a) nie zgadzaj się w 100% – potakiwacze szybko stają się nudni. **Gdzie dwóch ludzi myśli tak samo, jest o jednego za dużo.** Dlatego zgadzaj się z najważniejszymi elementami danej teorii czy pomysłu, ale na poziomie szczegółów proponuj własne rozwiązania. W ten sposób zaprezentujesz się jako osoba, która nie tylko „nadaje na tych samych falach”, ale także ma własne zdanie i nie boi się go wyrażać.

b) nie szukaj podobieństwa na siłę – zobacz! *ja mam niebieską koszulę i Ty też! Niesamowite!* Taki tekst tylko Cię pograży. Szukaj podobieństw na głębszym poziomie, spróbuj np. znaleźć podobne wartości. W subkulturach ludzie nie tylko ubierają się podobnie, ale myślą w zbliżony sposób i zależy im na podobnych rzeczach.



4. Bądź życzliwy i pomagaj

Uwielbiam pomagać innym ludziom ... zwłaszcza gdy nic mnie to nie kosztuje ; -)

Brzmi to zapewne dość wyrachowanie – jednak myślę tutaj o wyrobieniu w sobie pewnego nawyku. Pomagania za każdym razem, gdy możemy to zrobić w łatwy sposób.

Jak to robić?

Zwykła grzeczność w postaci: **Dzień dobry, Dziękuję, Proszę** okraszona życzliwym uśmiechem potrafi zdziałać cuda. Warto dodać do repertuaru kilka innych zachowań:

a) udzielanie informacji (ktoś chce się dowiedzieć, która jest godzina, a Ty odpowiadasz z własnej inicjatywy)

b) dawanie tego, czego ktoś potrzebuje (gdy słyszysz, jak ktoś pociąga nosem – zaproponuj chusteczkę; gdy ktoś na szkoleniu w tylnym rzędzie mówi, że jest głodny, poczęstuj go suszonym bananem czy inną przekąską, którą masz ze sobą)

c) fizyczna pomoc (ktoś ma zajęte ręce, a Ty mu otworzysz i przytrzymasz drzwi; ktoś niesie coś ciężkiego po schodach, a Ty mu proponujesz, że zrobisz to razem z nim).

Na co uważać?

a) nie proś o nic w zamian – popsujesz w ten sposób cały wspaniały efekt bezinteresowności. Gdy zaraz poprosisz o coś w zamian wyjdiesz na manipulatora, a nie życzliwą osobę

b) pomagaj w sposób, który nie budzi wątpliwości, co do intencji – słysząc **widzę, że Pani torebka jest ciężka, ja ją Pani poniosę** – prędzej zostaniesz wzięty za złodzieja niż gentelmana. Podnoszenie płaszczy nieznanym, żeby pomóc go ubrać wywoła bardzo podobny efekt. Pomagaj wtedy, kiedy możesz to zrobić w sposób naturalny, nie budzący podejrzeń, co do Twoich zamiarów.



5. Wprawiaj ludzi w dobry nastrój

Można to zrobić przy pomocy opisanych powyżej technik, a także:

- a) **humoru** – ludzie uwielbiają się śmiać – daj im do tego okazję, a szybko Cię polubią
- b) **autoironii** – gdy krytykujesz siebie, opowiadasz, jakie głupstwa zrobiłeś, inni mogą się przez moment poczuć lepsi. Ważny jest tutaj umiar i lekki uśmieszek, który pokaże, że nie użalasz się nad sobą, ale potrafisz podejść do życia z dystansem.
- c) **prezentu** – mały upominek, dany bez okazji, potrafi wywołać zaskakująco duży entuzjazm. Oczywiście warto zarezerwować ten sposób dla naszych bliższych znajomych niż dajmy na to rozdawać czekoladki na rynku.
- d) **ciekawej historii** – gdy opowiemy o czymś nowym, interesującym uwaga ludzi dryfuje od *strasznych rzeczy, z którymi się muszę dzisiaj zmierzyć* do krainy wyobraźni. Oderwanie się od problemów chociaż na moment, odrobina rozrywki zawsze będzie mile widziana



3. Podsumowanie

Jedni ludzie bez wysiłku i przeszkolenia potrafią zyskiwać sympatie innych. Drudzy mimo usilnych starań, nie potrafią innych... nie irytować. O tym, do której z tych kategorii będziesz się zaliczał, decydują przede wszystkim Twoje zachowania. Unikaj bycia zarozumiałym, marudnym czy skoncentrowanym wyłącznie na sobie. Zamiast tego interesuj się ludźmi, szczerze wyrażaj im uznanie i wprawiaj ich w dobry nastrój. A dużo częściej zaproszą Cię na imprezę. Lub będą chcieli mieć Cię blisko siebie.



Autorem artykułu jest **Andrzej Bernardyn**

doświadczony trener biznesu i coach,
polski ekspert od rozwijania nawyków,
autor książek i gry planszowej Kraina Nawyków.

Więcej o autorze dowiesz się [pod tym linkiem](#).