Как быть обаятельным и нравиться людям?

**Содержание:**
[1. Искусство приятного тона](http://5psy.ru/samorazvitie/kak-byt-obayatelnym-i-nravitsya-lyudyam.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A%205psyru%20%28%D0%9D%D0%B0%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D0%BE%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB%29#u1)
[2. Искусство зрительного контакта](http://5psy.ru/samorazvitie/kak-byt-obayatelnym-i-nravitsya-lyudyam.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A%205psyru%20%28%D0%9D%D0%B0%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D0%BE%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB%29#u2)
[3. Искусство межличностных отношений](http://5psy.ru/samorazvitie/kak-byt-obayatelnym-i-nravitsya-lyudyam.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A%205psyru%20%28%D0%9D%D0%B0%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D0%BE%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB%29#u3)
[4. Искусство невербальной коммуникации](http://5psy.ru/samorazvitie/kak-byt-obayatelnym-i-nravitsya-lyudyam.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A%205psyru%20%28%D0%9D%D0%B0%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D0%BE%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB%29#u4)
[5. Искусство чутких прикосновений](http://5psy.ru/samorazvitie/kak-byt-obayatelnym-i-nravitsya-lyudyam.html?utm_source=feedburner&utm_medium=email&utm_campaign=Feed%3A%205psyru%20%28%D0%9D%D0%B0%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D0%BE%D0%BF%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9%20%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D0%BE%D1%80%D1%82%D0%B0%D0%BB%29#u3)

Обаяние играет важную роль в этом мире. Скрасить чей-то день, заставив его искренне смеяться. Использовать позитивный язык тела и свою уникальность для того, чтобы построить настоящие и глубокие отношения с окружающими. Легко общаться на сложные темы и находить общий язык с незнакомцами, будет ли это вечеринка или собеседование на работу.

Каждый человек обладает собственным уникальным шармом. Однако существует несколько универсальных способов продемонстрировать миру свою привлекательность. Вот 5 трюков, способных превратить вас в невероятно обаятельную личность.

1. Искусство приятного тона

Вы не всегда можете помнить имя того или иного человека, но в ваших силах использовать соответствующий тон, чтобы очаровать его. Во время личной беседы не стоит говорить слишком громко, а тем более восклицать или кричать. Шепот же придаст вам загадочности и сделает атмосферу более доверительной. Громкий тон может демонстрировать страсть, но он также способен вызвать у человека чувство неприязни.

Слышать все слова разговора — не значит понимать их истинный смысл. Очень часто именно тон помогает понять реальные намерения и чувства говорящего, а не значение произносимых им слов. Так же как ваш мозг способен сразу же распознать разницу между вопросом и утверждением, различные нейронные связи отвечают за расшифровку тона, помогая определять изменения в настроении или намерениях собеседника.

2. Искусство зрительного контакта

Чтобы развить взаимопонимание, старайтесь прямо встречать взгляд человека на протяжении примерно 60% времени вашего разговора. Лжецы склонны отводить глаза от собеседника, поэтому люди воспринимают подобное поведение как попытку скрыть от них что-нибудь важное. Если нервничаете и боитесь смотреть прямо в глаза, попробуйте сосредоточить взгляд на пространстве между бровями. Со стороны это будет выглядеть так, будто вы смотрите прямо в глаза человека, но не ощущаете какого-либо дискомфорта. При этом не стоит отвлекаться, иначе ваш трюк станет очевидным.

3. Искусство межличностных отношений

В каждом человеке есть то, чем он вдохновляет окружающих, заставляя следовать за собой и формировать крепкие социальные связи. Вы обладаете собственным фирменным стилем, который помогает вам проявлять себя в межличностных отношениях. Наблюдение за своим поведением во время общения с людьми может помочь вам определить, как именно вы проявляете себя в отношениях, что привлекает к вам окружающих. В следующий раз проанализируйте моменты, когда после ваших слов или действий люди начинают улыбаться и неосознанно тянуться к вам. Это сигнализирует о том, что вы очаровываете их с помощью собственного уникального стиля.

4. Искусство невербальной коммуникации

Когда во время разговора вы немного наклоняетесь в сторону собеседника, то это показывает вашу увлеченность словами человека, что способствует созданию положительного впечатления о вас. [Невербальные коммуникации](http://5psy.ru/obrazovanie/neverbalnoe-obschenie-i-kommunikaciya.html) с помощью небольших сигналов способны помочь вам определить истинные [эмоции](http://5psy.ru/samopoznanie/emocii-v-jizni-cheloveka.html) человека. Выражение лица, поза, движения — все это показывает, насколько хорошо у вас получается взаимодействовать с собеседником.

Скрещенные руки и ноги, движения глазами, поднятые брови и постукивания ногами могут сообщить вам о том, что человек расстроен, страдает от скуки или демонстрирует другую неприятную вам реакцию. Научитесь использовать язык тела для эффективной коммуникации, демонстрации уважения, интереса и взаимопонимания. Если вы хотите очаровать собеседника, не забывайте о зрительном контакте, осанке, улыбке и других факторах, способных помочь вам расположить к себе человека.

5. Искусство чутких прикосновений

Большинство людей полагаются на зрение, позволяя ему диктовать их перемещения в течение дня. Запах же помогает мозгу вызывать те или иные воспоминания. При этом многие недооценивают силу прикосновений, вдохновляющих людей поддерживать связь друг с другом. Люди — существа социальные, поэтому объятия играют такую же важную роль, как и смех, когда речь заходит о доверительных взаимоотношениях. Поэтому в подходящие для этого моменты используйте прикосновения для увеличения уровня взаимопонимания, а также в качестве инструмента для демонстрации своей харизмы.

**Короткое и нежное похлопывание по плечу** — это безопасный способ начать строить доверительные отношения. Внимательно следите за языком тела собеседника, чтобы определить его реакцию на подобное действие. Если человек делает шаг назад, значит, он не хочет, чтобы его трогали, и важно уважать такую позицию. Если вы уже знакомы с человеком, то во время приветствия можно пожать его руку двумя ладонями, чтобы продемонстрировать искреннее счастье от встречи с ним, а также готовность потратить на него свое время.

Многие люди забывают или просто не знают о пяти трюках, описанных выше. Однако вы используете пять чувств, чтобы сформировать мнение о своем окружении, а язык тела помогает вам передавать собственные эмоции и демонстрировать намерения. Грамотно пользуйтесь собственной уникальностью, чтобы очаровывать других людей, выстраивать с ними интересные и доверительные отношения.