عبارات سحرية لجعل أي شخص يثق بك

استخدم هذه الكلمات في محادثاتك لبناء الثقة بين الأصدقاء وزملاء العمل.

- **"مرحبا! انت تبدو/ين..."**

لا تكتفي بسأل الأصدقاء وزملاء العمل "كيف حالك؟" عندما تمرّ بجانبهم. توقف وخذ لحظة للتعليق على مظهرهم ، سواء كان زميلك يبدو سعيد أو حزين أو مريض. من المحتمل أن تشعل محادثة حول خطط عطلة نهاية الأسبوع التي تتطلع إليها أو الطفل المريض الذي يعتني به. بدلاً من إجراء محادثة صغيرة ، استخدم هذه العبارة لانها محادثة أكثر عمقًا ، ولكن الناس دائمًا ما يستجيبون لها بشكل جيد. انها تبني التعادل العاطفي.

- **"أنا أفهم ما تقوله"**

حتى لو كنت لا تتفق مع آراء شخص ما ، بين لهم أنك تحترم معتقداتهم بعبارة مثل "أنا أقدر رأيك" قبل محاولة تغيير رأيهم. ثم قم بتقديم مثال يدعم وجهة نظرهم قبل نقل المحادثة إلى وجهة نظرك ، كما تقول. بهذه الطريقة ، سيشعرون بنقد أقل وسيصبحون أكثر انفتاحًا على الثقة في ما تقوله.

- **"كيف تظن ان الأمور جرت؟"**

عند بدء محادثة حول كيفية تحسين شخص ما ، دع الناس يقيسون نجاحهم وفقًا لمعاييرهم الخاصة. بدءا من الأحكام الخاصة بك يمكن أن يجعل الشخص الآخر ينغلقون ويشاركون كمية أقل من المعلومات. دعوهم يقررون مدى نجاحهم وماذا يريدون التحدث عنه. إذا وضعت حكمًا عليهم وسألت عما يمكن أن يفعله بشكل أفضل ، فهذا يضع ذلك الشخص على الدفاعات.

- **"ما الذي يمكنني أن أفعله بشكل مختلف؟"**

إن طلب ذلك يتيح للآخرين معرفة أنك منفتح على التغيير الإيجابي. من أجل تعزيز عقلية فريق ، يجب أن تظهر أنك على استعداد لإجراء

تغييرات لمساعدة الآخرين عند الحاجة ، وهي قيمة حرجة في أي بيئة. لا يمكن لهذه العقلية فقط أن تساعد فريقًا يعمل على تحقيق هدف ، بل تُظهر أيضًا أنك تمتلك الدافع لتطوير الذات.

- **"انني أصغي اليك"**

ان تقل لشخص ما "إنني أصغي اليك" هو الخطوة الأولى ، ولكن لجعل هذا الأمر فعالاً فعليك المتابعة. يضمن لك هذا البيان أنك تتحمل المسؤولية عن الاستماع باهتمام عندما يتحدث إليك شخص ما. لكن قم بمطابقة لغة جسدك مع مستوى التفاعل الذي تريد أن تعكسه في المحادثة وتأكد من الإقرار بأفكار الأخرين.

- **"أعتذر عن حركة المرور الكثيفة"**

وجدت دراسة في مجلة Social Psychological and Personality Science أن المشاركين كانوا أسرع في الثقة بالأشخاص الذين بدأوا محادثة عن طريق الاعتذار عن شيء لم يكونوا مسؤولين عنه. فقد صنّفوا بائعًا افتراضيًا على أنه أكثر جدارة بالثقة عندما اعتذر الشخص عن المطر بدلاً من تقديم تعليق محايد حوله أو لم يذكره على الإطلاق. إنك باعترافك باعتذارًا لا داعي لك فيه ، فأنت تعترف بمأساة شخص آخر وتعبّر عن تعاطفك معه – وهو أسلوب خلاق يأخذ منظوريًا".

- **"أعتقد أنك تعرف صديقي"**

سواء أكانوا يشبهوننا أو يتحدثون مثلنا أو لديهم اهتمامات مماثلة ، فإننا ننجذب إلى أشخاص يبدوون مألوفين. إن إقامة أصدقاء مشتركين مع شخص قابلته للتو سيجعلك تبدو أكثر جدارة بالثقة. سيعرف هذا الشخص أنك تقول الحقيقة من خلال مطالبتك بالاتصال المشترك. "إذا كنت مثلنا ، فمن الأسهل أن أثق بك". العثور على صديق مشترك أو إزالة شخص واحد هو وسيلة فعالة. دائمًا ما يكون ذلك قابلاً للتحقق.

- **"تلك كانت غلطتي"**

قد تظن أن الأخطاء ستقتل مصداقيتك ، لكن قبول عيوبك يبني الثقة في الواقع من خلال إظهار أنك إنسان. الناس الذين هم ناقصون أكثر جاذبية بالنسبة إلينا. إننا نحبهم أكثر من الأشخاص الذين يبدو أنهم مثاليون للغاية. قد يكون من الصعب الاعتراف بأخطاءك في

البداية ، ولكن إذا قمت بذلك بشكل كاف ، فسوف يعتاد عقلك على ذلك ويمكنك تغيير عاداتك.