



Вы когда-нибудь задумывались о том, почему одни люди нравятся всем вокруг, не прилагая никаких усилий? А другим, несмотря на старания, так и не удается завоевать расположение окружающих.

Наполеон Хилл, автор популярного бестселлера «Думай и богатей», описал 14 привычек людей, которых окружающие просто обожают:

**- Они создают позитивный психологический настрой и заряжают им окружающих**

Всегда проще быть циником и пессимистом. Но с таким отношением непросто добиться успеха и завоевать хорошую репутацию. А вот позитивный настрой, напротив, существенно способствует достижению этих целей.

**- Они всегда разговаривают в уважительном, дружелюбном тоне**

Такие люди всегда уверены в том, что говорят. Поэтому их речь спокойна и осознанна, что придает ей приятное звучание.

**- Они внимательно выслушивают своих собеседников**

Общение в высокомерной поучительной манере — это отличный способ удовлетворить собственное эго, но это провальный путь для тех, кто хочет понравиться своим собеседникам и установить дружеские отношения.

**- Они умеют сохранять самообладание в любой ситуации**

Чересчур эмоциональная реакция, как позитивная, так и негативная, может создать о человеке плохое впечатление. Помните, что часто молчание может гораздо эффективнее донести информацию до собеседника, нежели наполненные негативными эмоциями слова.

**- Они спокойны**

Уместность слов и поступков — это одно из важнейших качеств, которое люди любят и за которое уважают других.

**- Они непредвзяты и открыты**

Люди, закрытые для новых идей и поддерживающие отношения исключительно с единомышленниками, упускают возможность не только личного развития, но и возможность профессионального роста.

**- Они улыбаются, разговаривая с другими**

Хилл утверждает, что самой дорогой собственностью американского президента Франклина Рузвельта была его великолепная улыбка на миллион долларов. Именно она невольно заставляла его собеседников быть более открытыми во время общения.

**- Они знают, что вовсе не обязательно озвучивать все свои мысли**

Такие люди знают, что не стоит обижать людей, выражая все свои мысли, даже если эти мысли и правдивы.

**- Они не любят медлить**

Промедление — это показатель того, что вы боитесь действовать. Что в свою очередь является показателем вашей недостаточной эффективности.

**- Они совершают как минимум один добрый поступок ежедневно**

Они помогают другим просто так, не ожидая ничего взамен

**- Они не жалуются на неудачи, они извлекают из них уроки**

Люди восхищаются теми, кто умеет с достоинством принимать и переживать неудачи. Успешные люди благодарят судьбу за порцию жизненной мудрости, которая бы не пришла к ним, если бы им не пришлось столкнуться с неудачей.

**- Они обращаются со своим собеседником так, будто это самый важный человек в мире**

Наиболее любимые другими люди используют общение как способ узнать всего собеседника, поэтому они дают ему возможность высказаться.

**- Они умеют искренне, без подхалимства похвалить других**



Они не упускают возможности похвалить других, но делают это только тогда, когда похвала действительно заслуженная.

**- У них есть человек, к чьему мнению относительно собственных недостатков они прислушиваются**

Успешные люди не притворяются, чтобы понравиться окружающим. Они нравятся другим такими, какие есть на самом деле. Один из их секретов в том, что они постоянно работают над своим поведением и репутацией. А наличие человека, указывающего им на недостатки, помогает им непрерывно продолжать процесс личностного роста.

**Оригинал: *businessinsider*, перевод *AdMe.ru***

Тэги: [на](#) , [не](#) , [так](#) , [всем](#) , [окружающих](#) , [несмотря](#) , [никаких](#) , [усилий](#) , [удаётся](#) , [нравятся](#)

,  
[другим](#)

,  
[расположение](#)

’  
[завоевать](#)

’  
[прилагая](#)

’  
[старания](#)