10 cách để cuốn hút như người thành công

**Hãy nghe nhiều hơn nói, học cách khen ngợi người khác, đừng quan trọng hóa bản thân và cũng đừng bao giờ bàn tán về chuyện xấu của người khác.**

* [**11 điều người giàu lựa chọn khác người nghèo**](http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/quoc-te/11-dieu-nguoi-giau-lua-chon-khac-nguoi-ngheo-3274488.html) / [**Thói quen ngủ của 4 người cực kỳ thành công**](http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/quoc-te/thoi-quen-ngu-cua-4-nguoi-cuc-ky-thanh-cong-3271564.html)

Một số người vừa gặp đã khiến chúng ta cảm thấy họ quan trọng và đặc biệt. Một số vừa bước chân vào cửa đã làm bừng sáng cả căn phòng. Chúng ta biết đó gọi là sức cuốn hút, và nó là khả năng tự nhiên.

Họ biết cách xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt, luôn ảnh hưởng tích cực lên người xung quanh và khiến tất cả cảm thấy mình tốt đẹp hơn. Họ là kiểu người khiến ai cũng muốn vây quanh và trở thành như thế,

Thật may là tất cả chúng ta đều có thể trở nên cuốn hút. Vì nó không dựa vào mức độ thành công hay quần áo bạn mặc. Sự cuốn hút nằm trong chính cách chúng ta cư xử hàng ngày. Theo Jeff Haden – biên tập viên tạp chí Inc, dưới đây là những cách có thể giúp bạn trở nên cuốn hút hơn trong công việc.

**1. Nghe nhiều hơn nói**

|  |
| --- |
| gates-jobs-3463-1441481946.jpg |
| Steve Jobs (trái) và Bill Gates (phải) đều được đánh giá là các lãnh đạo có sức hút. Ảnh: *LinkedIn* |

Hãy hỏi các câu hỏi, duy trì giao tiếp bằng mắt, cười, cau mày, gật đầu, trả lời. Nói chung là bạn không cần nói nhiều quá. Hãy biểu lộ cho người khác thấy là với bạn, họ là người quan trọng.

Khi nói chuyện, đừng khuyên người ta nếu không được yêu cầu, đừng nói những câu như "Nếu là tôi, tôi sẽ…". Việc lắng nghe cho thấy bạn quan tâm đến người nói nhiều hơn là việc khuyên bảo. Vì nếu làm như vậy, trong hầu hết các trường hợp, bạn lại xoay cuộc hội thoại về mình mất rồi.

Tóm lại, chỉ nói khi bạn thấy có điều quan trọng với người khác, chứ không phải với mình.

**2. Đừng nghe có chọn lọc**

Một số người không có thói quen lắng nghe những người mà họ cho là ở "chiếu dưới". Những người có sức cuốn hút sẽ nghe tất cả mọi người, không phân biệt địa vị hay chức vụ. Họ sẽ khiến tất cả chúng ta cảm thấy mình cũng có điểm chung với họ.

**3. Không động đến đồ đạc cá nhân khi nói chuyện**

Đừng kiểm tra điện thoại, đừng liếc màn hình, đừng tập trung vào thứ gì cả, kể cả một tẹo cũng không được. Bạn không thể tương tác với người khác khi đang bận rộn với đồ của mình. Hãy dành toàn bộ sự chú ý của mình cho họ. Khi ấy, bạn sẽ được nhận lại sự tôn trọng, quý mến và ghi nhớ.

**4. Luôn cho đi trước khi nhận lại, và chuẩn bị tinh thần là có thể chẳng nhận được gì cả**

Đừng bao giờ nghĩ về việc bạn có thể nhận được gì. Hãy tập trung vào điều bạn có thể mang lại gì cho người khác. Cho đi là cách duy nhất để thiết lập một mối quan hệ thực sự.

**5. Đừng tự quan trọng hóa bản thân**

Những người bị ấn tượng bởi sự ra vẻ đứng đắn, kiêu căng, tự thấy bản thân mình quan trọng của người khác cũng có tính cách y như vậy thôi.

Còn phần lớn mọi người không thế. Họ sẽ chỉ thấy khó chịu và bực mình.

**6. …vì bạn biết người khác còn quan trọng hơn**

Bạn biết mình biết cái gì, mình có ý kiến thế nào và quan điểm của mình ra sao. Tất cả những điều đó không quan trọng, vì nó là của bạn rồi. Bạn sẽ không thể học được gì từ bản thân mình đâu.

Nhưng bạn không biết người khác biết cái gì. Và mọi người cũng sẽ biết cái bạn chẳng biết. Đây chính là điều khiến người khác quan trọng hơn nhiều so với chúng ta, vì chúng ta sẽ học hỏi được từ họ.

**7. Khen ngợi người khác**

Khen ngợi chẳng bao giờ là đủ cả. Hãy nói với mọi người họ đã làm tốt điều gì.

Còn nếu bạn chẳng biết họ đã làm gì tốt, thì thật đáng xấu hổ. Việc của bạn là phải biết và phải tìm ra trước.

Mọi người sẽ không chỉ đánh giá cao lời khen của bạn. Mà họ sẽ biết là bạn thực sự quan tâm đến việc họ đang làm. Họ sẽ cảm thấy mình có thành tựu hơn, và quan trọng hơn rất nhiều.

**8. Chọn lựa thái độ và lời nói**

Ngôn ngữ bạn sử dụng sẽ ảnh hưởng đến thái độ của người khác. Và chúng sẽ tác động ngược trở lại bạn. Ví dụ, đừng nghĩ là bạn đang đi họp, mà là đi gặp gỡ mọi người. Không phải là bạn đang chuẩn bị bài thuyết trình cho khách hàng, mà là bạn sắp chia sẻ điều thú vị với người khác. Không phải bạn đang đi tập gym, mà là đang cải thiện sức khỏe và vóc dáng cho mình.

Tất cả chúng ta đều muốn làm việc với những người vui vẻ và nhiệt tình. Cách tiếp cận và chọn lựa ngôn ngữ của bạn có thể khiến người khác cảm thấy tốt hơn về bản thân họ, và cả chính bạn nữa.

**9. Đừng bàn tán về thất bại của người khác**

Tất cả chúng ta đều thích tán gẫu và nghe những chuyện chẳng mấy tốt đẹp. Nhưng vấn đề là chúng ta thường chẳng ưa hoặc tôn trọng những người kể chuyện này.

Vì vậy, đừng bao giờ cười người khác. Khi bạn làm thế, mọi người xung quanh sẽ băn khoăn chẳng biết bạn đã từng cười họ bao giờ chưa.

**10. Hãy thừa nhận sai lầm của bản thân**

Những người cực kỳ thành công thường được cho là có sức hấp dẫn. Nhưng bạn vẫn có thể có sức hút kể cả không thành công như vậy. Hãy chia sẻ những sai lầm của mình, thừa nhận chúng và trở thành bài học cho tất cả mọi người.

Khi bạn tự cười bản thân mình, mọi người sẽ không cười bạn đâu. Họ chỉ cười cùng bạn mà thôi. Và chắc chắc họ thích con người đó của bạn hơn là một thánh nhân không tỳ vết.