



4 consells que et poden ser útils a l'hora de lligar, segons els experts/es

Quan ens atrau algú, ens acostumem a posar nerviosos/es a l'hora de parlar-hi. I és que molts cops ens concentrem massa en agradar a l'altre i ens oblidem de relaxar-nos i ser nosaltres mateixos/es. De fet, segons els experts en relacions sentimentals, una de les claus per atraure a l'altre és ser naturals.

Ara bé, és cert que hi ha algunes pautes que poden ajudar a l'hora de lligar. Us deixem amb els consells de coach especialitzats en relacions que ha recollit El Confidencial:

```
[playbuzz](function(d,s,id){var js,fjs=d.getElementsByTagName(s)[0];if(d.getElementById(id))return;js=d.createElement(s);js.id=id;js.src='https://embed.ex.co/sdk.js';fjs.parentNode.insertBefore(js,fjs);}(document,'script','playbuzz-sdk'));
```

[/playbuzz]

Versió sense playbuzz

Fes servir l'humor

No es tracta de fer comentaris graciosos constantment, però sí de fer servir el nostre sentit de l'humor. És a dir, no hem de tenir por a fer una broma o dir alguna cosa perquè l'altre rigui... Si no li fa gràcia, sempre ens podem acabar rient de nosaltres mateixos i segur que li provoquem una rialla. A més, fer broma sobre un mateix/a denota confiança i aquesta és una de les característiques més atractives que hi ha.

Sigues natural i mantingues una postura relaxada

Com hem dit, i encara que sembli evident, ser natural és clau a l'hora de lligar. Primer, perquè hem d'agradar a l'altre tal com som. I segon, perquè si forcem les coses, la persona amb qui parlem no se sentirà còmode. A més a més, mantenir una postura corporal relaxada, ajuda. Després de dur a terme una investigació amb diversos participants, científics del Colorado Collage van concloure que la postura corporal influeix en la imatge que transmetem als altres. D'acord amb aquest estudi, mantenir les espatlles "aixecades" (no encorbades) i gesticular quan parlem transmet seguretat en nosaltres mateixos i ens fa més atractius.

Ressalta alguna cosa que t'agradi de l'altre

A tots i totes ens agrada que ens diguin coses positives. Ara bé, hi ha certs límits. És a dir, si no coneixem gaire l'altra persona hem d'anar amb compte amb què li diem perquè podria prendre's-ho malament. Els experts recomanen expressar algun detall sobre l'altre que ens cridi l'atenció, d'aquesta manera ell/a veu que hi estem interessats. Per exemple, "m'agrada que preguntis i siguis una persona curiosa" o "m'agrada molt com t'expresses".

Sigues amable

Pot semblar obvi, però ser amable realment ajuda molt a crear un clima de comoditat i confiança. És important que l'altre se senti valorat, així que fes-li preguntes i escolta'l/a amb atenció quan parli. A més a més, tenir un petit detall també pot ser positiu. I és que, la generositat és una de les qualitats més apreciades. Per exemple, pots oferir-li ajuda en algun tema que t'hagi comentat.

[fcentrareport]

