

วางตัวอย่างไรให้ใครต่อใครถูกชะตา

นำเสนอเมื่อ : 27 ส.ค. 2552

รายงานโดย : อ.ประณม ถาวรเวช สถาบันพัฒนาบุคลากร จอห์นโรเบิร์ต พาวเวอร์ส: วันพุธที่ 26 สิงหาคม พ.ศ. 2552



คนโบราณชอบพูดคำว่า “ถูกชะตา” ประมาณ์ว่าแค่ได้เห็นหน้าก็รู้สึกสนิทสนมชอบพอ

สมัยนี้มีคำว่า **First Impression** หรือ “**ความรู้สึกประทับใจเมื่อแรกพบ**”
เป็นคำคำเดียวกันและมีความหมายที่อธิบายได้ไม่แตกต่างกัน

ใครๆ ก็ต้องการเช่นนี้ไม่ใช่หรือคะ เมื่อต้องไปเจอใคร ก็อยากให้เขาชอบเรา และหากชอบเสียตั้งแต่แรก ก็เป็นเรื่องง่ายที่จะสานความประทับใจนั้นให้ยืนยาวและแน่นแฟ้นต่อไป มีความหมายต่อการดำรงชีพ อาชีพ และการได้พบกับมิตรแท้ในชีวิต

เราจะสร้างความประทับใจในยามแรกพบ (กับผู้อื่นหรือผู้อื่นมาพบ) ได้อย่างไร
ต่อไปนี้เป็นคำแนะนำต่างๆ ค่ะ

1.สร้างความประทับใจผ่านการสื่อสาร

คือการใช้คำพูด อากัปกิริยา สีหน้า และท่าทีที่ดีต่อคนอื่น เพื่อการสื่อสารที่ดี มีความหมาย ให้เกียรติ และมีเสน่ห์ โดยการใช้น้ำเสียงที่เหมาะสม ถูกจังหวะ เวลา และรูปร่างกำลังพูดเพื่ออะไร เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลและเพื่อสร้างสัมพันธ

ความสำคัญของการพูดทำให้เกิด First Impression อยู่ที่ประโยคแรกคือ การทักทาย หรือประโยคเปิดบทสนทนา เช่น “สวัสดีครับ” ในน้ำเสียงนุ่มนวลชวนฟัง ก็ทำให้ผู้ที่ได้รับฟังแล้วรู้สึกดี หรือ “ขอโทษครับที่ต้องรบกวน...” ซึ่งผู้ฟังจะรู้สึกได้ถึง การเข้าหาอย่างอ่อนน้อม และความมีมารยาทของผู้พูด หากประกอบไปกับสีหน้าที่เป็นมิตร เบิกเผย จริงใจ และความยิ้มแย้มแจ่มใส คุณก็จะโกยคะแนนนิยมไปได้ส่วนหนึ่งแล้ว ยังทำให้ประโยคเป้าหมายที่จะพูดต่อไปบรรลุวัตถุประสงค์ได้ง่ายขึ้น คนที่ฟังคุณอยู่ก็รู้สึกดีที่จะพูดด้วยหรือฟังคุณต่อไป

2.สร้างความประทับใจผ่านการปรับตัว

คือการรู้จักปรับตัวให้เข้ากับคนอื่นให้ได้ ซึ่งวิธีง่ายที่สุดก็คือ เพิ่มรอยยิ้มบนใบหน้า

การยิ้มให้ก่อนเป็นการเปิดทาง และเปิดโอกาสให้กับตนเอง รวมไปถึงเป็นการเปิดใจ หรือเปิดพื้นที่ให้แก่อีกฝ่ายได้เข้ามาพบกันครึ่งทางด้วย รอยยิ้มนับเป็นสัญลักษณ์ของความรู้สึกดี และเป็นสิ่งแรกที่คนเราจะหยิบยื่นให้กันได้โดยไม่ต้องลงทุน แต่ให้ผลตอบแทนสูง เพราะแสดงออกถึงความเป็นมิตร ทำให้คนอยากพูดคุย อยากคบหาด้วย

สำหรับคู่หนุ่มสาวแล้ว รอยยิ้มของชายหนุ่มที่มอบให้หญิงสาวก่อน
ยังถือว่าเป็นการเปิดฉากสัมพันธภาพที่ดีที่สุด เท่ากับได้แถมประตูหัวใจเธอเอาไว้แล้ว

โอกาสดังกล่าวนี้ย่อมขึ้นอยู่กับวาทีศิลป์ และความสามารถเฉพาะตัว ส่วนหญิงสาวก็เปิดยิ้มแก้มแง้ๆ ได้ แต่ต้องระมัดระวังว่ายิ้มนั้นมีความหมายใด เพราะง่ายต่อการถูกตีความไปในทางไม่สมควร จึงควรยิ้มแบบปกติธรรมดาที่สุด ยิ้มท่ายัก มิใช่ยิ้มบอกรักนะคะ

เมื่อเริ่มต้นจากการที่คนสองคนปรับตัว เปิดประตูเข้าหากันแล้ว การปรับตัวในระยะถัดมาก็ยังนับว่ามีความสำคัญและสำคัญยิ่ง เป็นสิ่งที่ต้องสานต่อด้วยนะคะ

3.สร้างความประทับใจผ่านการแต่งกาย

การแต่งกายให้เหมาะสมกับกาลเทศะนับเป็นเรื่องที่สำคัญมาก เราจะต้องแต่งกายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ คำนึงถึงความสะดวกสบายของเสื้อผ้า การให้เกียรติกับกิจกรรมที่เราเข้าร่วม ให้เกียรติกับเจ้าของงาน ให้เกียรติกับสถานที่ เช่น เมื่อคุณไปสมัครงาน หรือพบลูกค้า ก็ควรแต่งกายสุภาพกับตำแหน่งอาชีพที่ไปสมัคร ตัวอย่าง งานด้านการขาย หรืองานเกี่ยวกับธุรกิจ คุณสุภาพบุรุษควรเลือกเสื้อเชิ้ตสีอ่อน หรือฟ้านอ่อน กางเกงสีเข้มเข้ากับเสื้อ สีดำ น้ำเงิน น้ำตาลเป็นพื้นฐาน ผูกเนกไทที่สีสันทัดจดจำกันไป หรือนัดหมายลูกค้าก็สมควรเน้นการแต่งกายสุภาพ ภูมิฐาน น่าเชื่อถือ งานสังสรรค์เพื่อนฝูงก็แต่งสบายๆ ผ่อนคลายเป็นกันเอง หรือจะไปจับหญิงก็อย่าปล่อยตัวแบบ “ผมเป็นผมเอง” จนเกินไปนัก แทนที่จะได้สมรักเธออาจพลันหายไปในเวลาต่อมาก็เป็นได้ เป็นต้น การแต่งกายจึงเป็นภาษากายที่มีความหมายลึกซึ้ง และมีส่วนสำคัญในการสร้างความประทับใจในยามแรกพบด้วยเช่นเดียวกัน

4.สร้างความประทับใจผ่านการเดินและการเคลื่อนไหว

การเดินอย่างสง่างามเป็นเรื่องที่ดี และเป็นภาพที่แสนจะดึงดูดใจทั้งในสุภาพบุรุษและสุภาพสตรี แต่เท่าที่พบมีผู้ชายจำนวนไม่น้อยที่ไม่สนใจกับท่าทางการเดินของตัวเอง ตรงข้ามกับผู้หญิงที่ค่อนข้างจะระมัดระวังกิริยาท่าทางและการวางตัว

เมื่อเกิดเป็นผู้ชายก็ควรฝึกฝาย สวมมาดชายชาตรีให้สมศักดิ์ศรี เวลาเดินก็ควรออกผายไหล่ผึ่ง บางคนกังวลกับความสูงของตนเองเวลาเดินเลยหลังค่อม ห่อไหล่ ไม่น่าดู ส่วนลักษณะการเดินก็ควรเดินในระดับความเร็วพอดีๆ ไม่ใช่เดินเร็วจนคนที่เดินด้วยต้องวิ่งตาม หรือเดินช้าจนน่ารำคาญ อย่าลืมว่าเดินให้สมารถมักจะเป็นที่จับตาของผู้คนมาแต่ไกล และต้องไม่ลืมอีกด้วยว่าท่าทางการเดินสามารถเผยถึงบุคลิกของแต่ละคนได้เป็นอย่างดี เช่น คนเดินช้า ก้มหน้าก้มตา แสดงว่าเป็นคนที่ขาดการตัดสินใจ คนเดินเร็วและขาห่างกัน มักจะเป็นคนเปิดเผย คิดเร็วทำเร็วขาดความรอบคอบ คนที่เดินอย่างมีมาดสง่างาม ส่วนใหญ่สุขุมหม่นลึก ส่วนใหญ่จะพบเห็นได้เสมอในหมู่นักบริหาร

5.สร้างความประทับใจผ่านการพูดจา

เมื่อได้ทักทาย ได้รู้จักกันแล้ว แนนอนที่เดียวว่าการสนทนา การพูดจาแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดกันย่อมเกิดขึ้น

ใครต่อใครหลายคนชอบเป็นคนพูดมากกว่าเป็นคนฟัง และเขามักอยากให้ผู้อื่นสนทนากับเขาฟังและพูดบ้างเล็กๆ น้อยๆ โปรดใช้ธรรมชาติของความเป็นปฤชชนให้เป็นประโยชน์ในการสร้างความประทับใจเถิดคะ

พยายามชวนคุยด้วยคำถามปลายเปิด ซึ่งเขาสามารถตอบและขยายความได้มากมาย เช่น การงานที่เขาทำ คุณอาจแสดงความอ่อนน้อมถ่อมตัวว่าคุณยังต้องการเรียนรู้และฝึกฝนประสบการณ์อีกมาก ขอคำแนะนำจากเขา แสดงความกระตือรือร้นที่จะได้ฟังประสบการณ์ในการเป็นพนักงานของเขา เช่นนี้แล้วการสนทนาย่อมจะออกรสชาติ ฝ่ายหนึ่งได้เล่าเรื่องอย่างภูมิใจ อีกฝ่ายก็เป็นผู้ฟังที่น่ารัก กระตือรือร้นต่อการฟังและซักถามประปรายอย่างผู้ใฝ่ใจต่อการเรียนรู้จริงๆ ทั้งประโยชน์และความสุขก็เกิดขึ้นจริงในวงสนทนา

ทั้ง 5 ประการที่ว่่ามานี้ เป็นพื้นฐานขั้นต้นในการสร้างความประทับใจให้กับผู้ที่เราทุกคนต้องพบปะ

หรือมีปฏิสัมพันธ์ด้วย จะเห็นได้ว่าเป็นเรื่องที่เราสามารถปฏิบัติได้ง่ายมากๆ จริงไหมคะ
แต่คนส่วนใหญ่มักจะคิดไม่ถึง จึงละเลยที่จะปฏิบัติจนกลายเป็นคุณสมบัติที่โดดเด่นในตัวเอง

ขอบคุณ <http://www.posttoday.com/lifestyle.php?id=63651>