วางตัวอย่างไรให้ใครต่อใครถูกชะตา

นำเสนอเมื่อ : 27 ส.ค. 2552

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

คนโบราณชอบพูดคำว่า “ถูกชะตา” ประมาณว่าแค่ได้เห็นหน้าก็รู้สึกสนิทสนมชอบพอ

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

ใครๆ ก็ต้องการเช่นนี้ไม่ใช่หรือคะ เมื่อต้องไปเจอใคร ก็อยากให้เขาชอบเรา และหากชอบเสียตั้งแต่แรก ก็เป็นเรื่องง่ายที่จะสานความประทับใจนั้นให้ยืนยาวและแนบแน่นต่อไป มีความหมายต่อการดำรงชีพ อาชีพ และการได้พบกับมิตรแท้ในชีวิต

**เราจะสร้างความน่าประทับใจในยามแรกพบ (กับผู้อื่นหรือผู้อื่นมาพบ) ได้อย่างไร
ต่อไปนี้เป็นคำแนะนำง่ายๆ คะ**

1.สร้างความประทับใจผ่านการสื่อสาร

**คือการใช้คำพูด อากัปกิริยา สีหน้า และท่าทีที่ดีต่อคนอื่น เพื่อการสื่อสารที่ดี มีความหมาย ให้เกียรติ และมีเสน่ห์ โดยการใช้น้ำเสียงที่เหมาะสม ถูกจังหวะ เวลา และรู้ว่ากำลังพูดเพื่ออะไร
เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลและเพื่อสร้างสัมพันธ์**

**ความสำคัญของการพูดจาให้เกิด First Impression อยู่ที่ประโยคแรกคือ การทักทาย
หรือประโยคเปิดบทสนทนา เช่น “สวัสดีครับ” ในน้ำเสียงนุ่มนวลชวนฟัง ก็ทำให้ผู้ที่ได้รับฟังแล้วรู้สึกดี
หรือ “ขอโทษครับที่ต้องรบกวน...” ซึ่งผู้ฟังจะรู้สึกได้ถึงการเข้าหาอย่างออนนอม
และความมีมารยาทของผู้พูด หากประกอบไปกับสีหน้าที่เป็นมิตร เปิดเผย จริงใจ
และความยิ้มแย้มแจ่มใส คุณก็จะโกยคะแนนนิยมไปได้ส่วนหนึ่งแล้ว
ยังทำให้ประโยคเป้าหมายที่จะพูดต่อไปบรรลุวัตถุประสงค์ได้ง่ายขึ้น
คนที่ฟังคุณอยู่ก็รู้สึกดีที่จะพูดด้วยหรือฟังคุณต่อไป**

2.สร้างความประทับใจผ่านการปรับตัว

คือการรู้จักปรับตัวให้เข้ากับคนอื่นให้ได้ ซึ่งวิธีง่ายที่สุดก็คือ เพิ่มรอยยิ้มบนใบหน้า

**การยิ้มให้ก่อนเป็นการเปิดทาง และเปิดโอกาสให้กับตนเอง รวมไปถึงเป็นการเปิดใจ
หรือเปิดพื้นที่ให้แก่อีกฝ่ายได้เข้ามาพบกันครึ่งทางด้วย รอยยิ้มนับเป็นสัญลักษณ์ของความรู้สึกดีๆ
และเป็นสิ่งแรกที่คนเราจะหยิบยื่นให้แก่กันได้โดยไม่ต้องลงทุน แต่ให้ผลตอบแทนสูง
เพราะแสดงออกถึงความเป็นมิตร ทำให้คนอยากพูดคุย อยากคบหาด้วย**

**สำหรับคู่หนุ่มสาวแล้ว รอยยิ้มของชายหนุ่มที่มอบให้หญิงสาวก่อน
ยังถือว่าเป็นการเปิดฉากสัมพันธภาพที่ดีที่สุด เทากับไดแง้มประตูหัวใจเธอเอาไว้แล้ว**

โอกาสต่อจากนี้ย่อมขึ้นอยู่กับวาทศิลป์ และความสามารถเฉพาะตัว ส่วนหญิงสาวก็เปิดยิ้มแก่หนุ่มๆ ได้
แต่ต้องระมัดระวังว่ายิ้มนั้นมีความหมายใด เพราะง่ายต่อการถูกตีความไปในทางไม่สมควร
จึงควรยิ้มแบบปกติธรรมดาที่สุด ยิ้มทายทัก มิใช่ยิ้มบอกรักนะคะ

เมื่อเริ่มต้นจากการที่คนสองคนปรับตัว เปิดประตูเข้าหากันแล้ว
การปรับตัวในระยะถัดมาก็ยังนับว่ามีความสำคัญอยู่และสำคัญยิ่ง เป็นสิ่งที่ต้องสานต่อด้วยนะคะ

3.สร้างความประทับใจผ่านการแต่งกาย

การแต่งกายให้เหมาะสมกับกาลเทศะนับเป็นเรื่องที่สำคัญมาก
เราจะต้องแต่งกายให้เหมาะสมกับสถานการณ์ คำนึงถึงความสะอาดของเสื้อผ้า
การให้เกียรติกับกิจกรรมที่เข้ารวม ให้เกียรติกับเจ้าของงาน ให้เกียรติกับสถานที่ เช่น
เมื่อคุณไปสมัครงาน หรือพบลูกค้า ก็ควรแต่งกายสุภาพกับตำแหน่งอาชีพที่ไปสมัคร ตัวอย่าง
งานด้านการขาย หรืองานเกี่ยวกับธุรกิจ คุณสุภาพบุรุษควรเลือกเสื้อเชิ้ตสีอ่อน หรือฟ้าอ่อน
กางเกงสีเข้มเข้ากับเสื้อ สีดำ น้ำเงิน น้ำตาลเป็นพื้นฐาน ผูกเนกไทที่สีสันไม่ฉูดฉาดเกินไป
หรือนัดหมายลูกค้าก็สมควรเน้นการแต่งกายสุภาพ ภูมิฐาน น่าเชื่อถือ งานสังสรรค์เพื่อนฝูงก็แต่งสบายๆ
ผ่อนคลายเป็นกันเอง หรือจะไปจีบหญิงก็อย่าปล่อยตัวแบบ “ผมเป็นผมเอง” จนเกินไปนัก
แทนที่จะได้สมรักเธออาจพลันหายไปในเวลาต่อมาก็เป็นได้ เป็นต้น
การแต่งกายจึงเป็นภาษากายที่มีความหมายลึกซึ้ง
และมีส่วนสำคัญในการสร้างความประทับใจในยามแรกพบด้วยเช่นเดียวกัน

4.สร้างความประทับใจผ่านการเดินและการเคลื่อนไหว

การเดินอย่างสง่างามเป็นเรื่องที่ดี และเป็นภาพที่แสนจะดึงดูดใจทั้งในสุภาพบุรุษและสุภาพสตรี
แต่เท่าที่พบมีผู้ชายจำนวนไม่น้อยที่ไม่สนใจกับท่าทางการเดินของตัวเอง
ตรงข้ามกับผู้หญิงที่ค่อนข้างจะระมัดระวังกิริยาท่าทางและการวางตัว

เมื่อเกิดเป็นผู้ชายก็ควรผึ่งผาย สวมมาดชายชาตรีให้สมศักดิ์ศรี เวลาเดินก็ควรอกผายไหล่ผึ่ง
บางคนกังวลกับความสูงของตนเองเวลาเดินเลยหลังค่อม หอไหล่ ไม่น่าดู
ส่วนลักษณะการเดินก็ควรเดินในระดับความเร็วพอดีๆ ไม่ใช่เดินเร็วจนคนที่เดินด้วยต้องวิ่งตาม
หรือเดินช้าจนน่ารำคาญ อย่าลืมว่าเดินให้สมาร์ตมักจะเป็นที่จับตาของผู้คนมาแต่ไกล
และต้องไม่ลืมอีกด้วยว่าท่าทางการเดินสามารถเผยถึงบุคลิกของแต่ละคนได้เป็นอย่างดี เช่น คนเดินช้า
กมหน้ากมตา แสดงว่าเป็นคนที่ขาดการตัดสินใจ คนเดินเร็วและขาห่างกัน มักจะเป็นคนเปิดเผย
คิดเร็วทำเร็วขาดความรอบคอบ คนที่เดินอย่างมีมาดสง่างาม ส่วนใหญ่สุขุมนุ่มลึก
ส่วนใหญ่จะพบเห็นได้เสมอในหมู่นักบริหาร

5.สร้างความประทับใจผ่านการพูดจา

เมื่อได้ทักทาย ได้รู้จักกันแล้ว แน่นอนที่เดียวว่าการสนทนา
การพูดจาแลกเปลี่ยนความรู้ความคิดกันย่อมเกิดขึ้น

ใครต่อใครหลายคนชอบเป็นคนพูดมากกว่าเป็นคนฟัง
และเขามักอยากให้อีกคนสนุกที่จะฟังและพูดบ้างเล็กๆ น้อยๆ
โปรดใช้ธรรมชาติข้อนี้ของความเป็นปุถุชนให้เป็นประโยชน์ในการสร้างความประทับใจเถิดค่ะ

พยายามชวนคุยด้วยคำถามปลายเปิด ซึ่งเขาสามารถตอบและขยายความได้มากมาย เช่น การงานที่เขาทำ
คุณอาจแสดงความออนน้อมถ่อมตัวว่าคุณยังต้องการเรียนรู้และฝึกฝนประสบการณ์อีกมาก
ขอคำแนะนำจากเขา แสดงความกระตือรือร้นที่จะได้ฟังประสบการณ์ในการเป็นนักทำงานของเขา
เช่นนี้แล้วการสนทนาก็ย่อมจะออกรสชาติ ฝ่ายหนึ่งได้เล่าเรื่องอย่างภูมิใจ อีกฝ่ายก็เป็นผู้ฟังที่น่ารัก
กระตือรือร้นต่อการฟังและซักถามประปรายอย่างผู้ใฝ่ใจต่อการเรียนรู้จริงๆ
ทั้งประโยชน์และความสุขก็เกิดขึ้นจริงในวงสนทนา

ทั้ง 5 ประการที่ว่ามานี้ เป็นพื้นฐานขั้นต้นในการสร้างความประทับใจให้กับผู้ที่เราทุกคนต้องพบปะ

หรือมีปฏิสัมพันธ์ด้วย จะเห็นได้ว่าเป็นเรื่องที่เราสามารถปฏิบัติได้ง่ายมากๆ จริงไหมคะ แต่คนส่วนใหญ่มักจะคิดไม่ถึง จึงละเลยที่จะปฏิบัติจนกลายเป็นคุณสมบัติที่โดดเด่นในตัวเอง

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