تحسين الاتصال بالعين



◄اتصال العين هو المهارة الأكثر تأثيراً بين تأثيراتك الشخصية المتعدّدة. عيونك هي الجزء الوحيد من جهازك العصبي المركزي الذي يرتبط بالشخص الآخر بشكل مباشر، ولا تفترض أنّ مجرد نظرة بالعين أمر كافٍ لتأسيس الاتصال الفعال، إنّ الاتصال الفعال بالعين يعني أكثر من لمحة عابرة.

الألفة والتخويف والمشاركة:

لاتصال العين آثار ثلاثة: الألفة أو التخويف أو المشاركة، أما الألفة والتخويف فتنتجان من النظر إلى الشخص الآخر لفترة طويلة، من 10 ثوان إلى دقيقة أو أكثر. لكن أكثر من 90% من اتصالنا الشخصي (خاصة في وضع عمل) يتطلب المشاركة، وهذا يستدعي انتباهنا وسيكون هذا محل تركيزنا فيما يأتي من المناقشة. عندما نتحدث إلى شخص آخر ونحن متحمسون وواثقون، فإنّنا ننظر عادة لمدة خمس إلى عشر ثوان قبل تحويل النظر عنه إلى مكان آخر، وهذا طبيعي في اتصال شخص مع شخص. وهو أيضاً ما يجب أن تعمل في كلّ الحالات سواء كنت تتكلم إلى شخص واحد أو ألف شخص. هذه الثواني الخمس هي ما يرتاح له المستمعون في أغلبية اتصالهم، ولذلك فإنّه من المنطقي أن تواكب ذلك التوقع.

احذر من سهم العين:

مشكلة أكثرنا أنّه عندما نشعر بضغط فإنّنا ننظر إلى أي شيء ما عدا مستمعنا. وتميل عيوننا إلى النظر في كلّ جانب مثل أرنب خائف. وهذا يبعث على التوتر وعدم الطمأنينة الذي يقوض معه مصداقيتنا.

إنّ أي شيء يبعد أنظارنا بشكل مباشر عن الشخص الذي نتحدث إليه سيؤدي إلى انزعاج مستمعنا.

احذر من الومضة البطيئة:

إنّ من المربك كذلك تطوير عادة الومضة البطيئة: وهذا يكون عندما تبقي جفنيك مغلقين لمدة ثانيتين أو 3 ثوان، كأنّك بهذا تقول: أنا حقاً لا أريد أن أكون هنا. وهذا الشعور بالتأكيد سينتقل إلى مستمعيك ويشاطرونك عدم رغبتهم في الاستماع إليك.

اتصال العين والتلفزيون:

بظهور عصر الفيديو، لابدّ أن تتوفر الفرصة لأحدنا للظهور على الشاشة، عاجلاً أم آجلاً. ومن المهم في هذه الحالة أن يكون لديك اتصال عين ثابت جيد مع من يقوم بإجراء مقابلة معك ومع الآخرين الذين تراهم الكاميرا. لا تنظر بشكل مباشر إلى الكاميرا، لأنّ المشاهدين يرونك من خلالها بل انظر بعفوية إلى جهتها وكن طبيعياً في النظر إلى الذي يجري معك المقابلة.►

المصدر: كتاب فن الاتصال