

تحسين ملامح وتعابير الوجه



ما الذي يفيد في هذا السياق؟

الاتصال يظهر الطاقة. والذين يولدون بطاقة إضافية لهم ميزة على الآخرين في الطريقة التي يتواصلون بها. ومع ذلك يمكننا أن ندرك مستوى الطاقة لدينا، كما يمكننا أن نعمل على تحسين هذا المستوى. ويتضح مستوى الطاقة في ملامحنا وتعابير وجوهنا.

ولكي تتواصل بشكل فعال، فإنك تحتاج أن تكون مبتهجا في وجهك وإيماءاتك، كما تفعل ذلك وكأنه شيء طبيعي. ويمكن أن تضمن ملامح وتعابير وجه أفضل من خلال الطرق التالية:

اكتشف عاداتك:

اكتشف كيف تنظر إلى الآخرين عندما تكون تحت ضغط. اجعل هذا في مستوى الوعي لديك. يمكنك أن تتوصل إلى هذا الاكتشاف من خلال رأي الآخرين، لكن أفضل من ذلك، أن تنظر وتلاحظ نفسك على شريط فيديو. وينبغي أن تعرف الشيء الطبيعي والشيء غير الطبيعي وتذكر الفرق بينهما، بحيث تكون قادرا على التطوير، أي يجب عليك أن تكون قادرا على التعرف على عاداتك في مستوى "العجز الواعي".

اكتشف إشاراتك العصبية:

كلنا لديه "إشارات عصبية" تجعل الواحد منا يذهب بيديه هنا أو هناك عندما نتكلم وليس أمامنا أو بجانبنا أي شيء نمسك به.

اكتشف إشاراتك الرئيسية، وبعد ذلك اعمل أي شيء عدا تلك الإشارات. حاول ألا تومئ أو تؤثر في بعض الكلمات أو العبارات فإنَّ الإيماءات ليست جيدة. ركِّز فقط على أنَّ لا تقوم بإشاراتك العصبية، ويجب أن تجعل يدك بجانبك عندما لا ترغب في تأكيد فكرة أو نقطة. وعندما تريد التأكيد بصورة نابعة من الحماسة الطبيعية سيحدث ذلك طبيعياً. لكن لا يمكن أن يحدث ذلك إذا كانت يداك ضحية بشكل مستمر لإشارات عصبية مثل ورقة التين التي تطير في كلِّ مكان.

لا تستطيع أن تبالي أكثر من اللازم:

إنَّ من الأمور التي تفيدها الملاحظة وتدعو للاستغراب أنَّ عدداً قليلاً فقط من الناس يمكنهم المبالغة في إشاراتهم أو تعابير وجوههم. هذا اكتشاف مثير حقاً، حتى إنَّه من المحتمل تقريباً أن تقول بأنَّك لا يمكن أن تبالي. ادفع نفسك وافعل المبالغة. حاول أن تبالي بإشاراتك الإيجابية ستكون مندهشاً عندما تكتشف أنَّ المبالغة في مثل هذه الإشارات قريبة من الحالة الطبيعية، فلا تقلق للمبالغة.

نحن نظن أنَّنا نبتسم في أكثر الأحيان لكن الآخرين قد يحتفظون بأحكام مختلفة. فهم يصنفوننا على أنَّنا إما مبتسمين أو غير مبتسمين.

وتوضح الدراسات في مجال العمل والوظيفة بأنَّ ثلث الناس تقريباً لديهم وجوه بطبعها منفتحة ومبتسمة. والثلث الأوسط من الناس لديهم وجوه محايدة. وهذه يمكن أن تتحول من ابتسامة إلى نظرة جدية وحادة.

أما الثلث الأخير فلديهم وجوه جدية وحادة، سواء اعتقدوا بأنَّهم يبتسمون أو لا يبتسمون.

اكتشف من أي ثلث أنت. اطلب من الآخرين أن يساعدوك. إذا كنت من الثلث الذي يغلب على طبيعه الابتسام، فلديك سمه متميزة في اتصالك مع الآخرين. وسيدرك الناس بأنَّك منفتح ومحبوب، وسيكونون منفتحين أكثر على أفكارك. وسيكون لديك ميزة أخرى وهي أنَّك تستطيع بسهولة إبلاغ الأخبار السيئة للآخرين وتكون مقبولة منك أكثر من غيرك. وإذا كنت من الثلث المحايد، وتتغير بسهولة من وجه مبتسم إلى وجه جدي، فإنَّك تتمتع بنوع من المرونة.

إذا كنت من الثلث الأخير، فيجب أن تهتم بالأمر وتعمل بجد في هذا المجال لتحسين قدرتك على الاتصال. فقد يحتمل أن تبتسم من الداخل، ولكن وجهك يعكس كآبة من الخارج. وهذه الكآبة هي طريقتك للاتصال بالآخرين (تذكر عامل الشخصية). إنَّ ما يدركه الآخرون في الظاهر هو الحقيقة بالنسبة لهم.

إنَّ إشاراتك، خصوصاً تعابير وجهك، ستظهر أنَّك منفتح وقريب، أو منغلق وبعيد من هؤلاء الذين تتصل بهم. يقول المثل: "الذي يرغب في أن يكون له أصدقاء، عليه أن يظهر نفسه محبوباً". تذكر أنَّ الناس سيحترمون أفكارك ويقتنعون بها أكثر إذا هم أحيوك. والناس يحبون الأكثر انفتاحاً. وهذا يدفعنا للتفكير في عامل الشخصية واستطلاعهم. فالناس الجديون، مثل الباحثين والمحللين، والمبرمجين، والمهندسين، والأكاديميين... إلخ. يمكن أن يكونوا مؤثرين شخصياً، لكنهم أكثر تأثيراً عادة في الكتابة. إنَّ الاتصال الشخصي في الواقع يعني الارتباط بشخص آخر على مستوى عاطفي وليس فقط على مستوى فكري. ▶

الكاتب: برت دكر/ ترجمة: د. عبدالرحمن بن هادي الشمراني

