

او در ادامه توضیح داد: «تقریباً تمام جنبه‌های شخصیتی افراد از ظاهر، وضعیت بدنی و نحوه حرکت آنها مشخص است. برای مثال ... او من را به بایگانی‌اش فراخواند که در آن کاریکاتورهایش از شخصیت‌های سیاسی را نگه داشته است.»

باب، با اشاره به زوایای اعضای مختلف بدن رئیس جمهور گفت: «بین، ماهیت پسرانه کلینتون اینجاست،» و لبخند نیمه او را به من نشان داد. «ناجور بودن اخلاق جورج بوش» که به زاویه شانه اش اشاره می‌کند. «جنایت پیشگی ریگان»، انگشتش را روی چشمان فریبکارانه رئیس جمهور سابق گذاشت. «بی ثباتی نیکسون» که به خمیدگی سرش اشاره می‌کند. کمی عمیق‌تر در بایگانی اش فرو رفت، فرانکلین دلانو روزولت را بیرون کشید و به دماغ سربالایی اش اشاره کرد: «اینجا غرور غیر انسانی او هویداست.» همه چیز در صورت و بدن است.

اولین برداشت‌ها پاک نشدنی است. چرا؟ از آنجا که در دنیای پرسرعت اطلاعات، محرک‌های متعددی در هر ثانیه ما را بمباران می‌کنند، مغز مردم در حال چرخش است. آنها باید سریع قضاوت کنند تا دنیا را درک کنند و به کارهایی که باید انجام دهند ادامه دهند. بنابراین، هر زمان که مردم شما را ملاقات می‌کنند، یک عکس فوری ذهنی می‌گیرند. این تصویر از شما به داده‌هایی تبدیل می‌شود که آنها برای مدت طولانی با آن سروکار دارند.

### قبل از اینکه لب‌هایتان حرف بزنند، بدنتان جیغ می‌زند

آیا داده‌های آنها دقیق است؟ به طرز شگفت‌آوری، بله. حتی قبل از اینکه لب‌های شما از هم باز شود و هجای اول ادا شود، ذات شما قبلاً راه خود را به مغز آنها هموار کرده است. نوع نگاه و نحوه حرکت شما بیش از ۸۰ درصد اولین برداشتی است که یک فرد از شما داشته است. لازم نیست یک کلمه گفته شود.

من در کشورهایی زندگی و کار کرده‌ام که به زبان مادری آنها صحبت نمی‌کنم. با این حال، بدون اینکه یک هجای قابل درک بین ما صحبت شود، سال‌ها ثابت کردم که اولین برداشت‌های من از حالات آنها بوده است. هر زمان که همکاران جدیدی را ملاقات می‌کردم، می‌توانستم فوراً بگویم که آنها چقدر نسبت به من دوستانه هستند، چقدر اعتماد به نفس دارند، و تقریباً در شرکت دارای چه جایگاهی هستند. فقط با دیدن حرکت آنها متوجه شدم که وزنه‌های سنگین و وزنه‌های متوسط کدام‌ها هستند.

من هیچ مهارت فراحسی ندارم. شما هم می‌دانید. چگونه؟ زیرا قبل از اینکه فرصتی برای پردازش یک فکر منطقی داشته باشید، حس ششم را در مورد کسی دریافت می‌کنید. مطالعات نشان داده‌اند که واکنش‌های عاطفی حتی قبل از اینکه مغز وقت داشته باشد بدانند چه چیزی باعث آن واکنش شده است، رخ می‌دهد. ۴ بنابراین، لحظه‌ای که کسی به شما نگاه می‌کند،

### بخش یک:

## فقط ۱۰ ثانیه وقت دارید تا اثبات کنید که یک انسان هستید

### ذات غیرقابل باور، غیر قابل گریز و منحصر به فرد شما

لحظه‌ای که دو انسان به یکدیگر چشم می‌دوزند، قدرت فوق العاده‌ای دارد. اولین نگاه شما یک هولولوگرافی درخشان است. راه خود را در چشمان آشنای جدیدتان می‌بینید و می‌توانید برای همیشه در خاطره او بمانید.

هنرمندان گاهی اوقات می‌توانند این واکنش عاطفی سریع و زودگذر را به تصویر بکشند. من دوستی دارم، رابرت گروسمن، هنرمند کاریکاتور ماهری که به طور منظم برای فوربس، نیوزویک، اسپورت ایلاستریتد، رولینگ استون و دیگر نشریات معروف آمریکای شمالی طراحی می‌کند. باب یک موهبت منحصر به فرد برای به تصویر کشیدن نه تنها ظاهر فیزیکی سوژه‌هایش، بلکه ذات شخصیت آنها نیز دارد. بدن و روح صدها تن از نورپردازان از صفحه طراحی او ساطع می‌شوند. با یک نگاه به کاریکاتورهای او از افراد مشهور، می‌توانید به عنوان مثال، غرور ناامن مدونا، خودکامگی نیوت گینگریج، وحشی بودن لئونا هلمزلی را ببینید.

گاهی اوقات در یک مهمانی، باب یک طرح سریع روی دستمال سفره یک مهمان می‌کشد. تماشاگران در حالی که روی شانه باب معلق می‌شوند، نفس می‌کشند و تصویر و ذات دوستشان را در مقابل چشمانشان مشاهده می‌کنند. وقتی طراحی تمام می‌شود، خودکارش را پایین می‌آورد و دستمال را به سوژه می‌دهد. اغلب یک نگاه متحیرانه به صورت سوژه می‌کند. او معمولاً عبارت مودبانه‌ای مثل این را زیر لب زمزمه می‌کند: «خب، خوبه، عالی است. اما واقعاً من نیستم.»

اوج فریاد قانع‌کننده‌ی جمعیت «اوه بله همین است!» سوژه را غرق می‌کند و هرگونه شک و تردیدی را از بین می‌برد. سوژه گیج مانده است تا به دیدگاه جهان از خودش در دستمال نگاه کند.

یک بار وقتی به استودیوی باب می‌رفتم، از او پرسیدم که چگونه می‌تواند شخصیت مردم را به این خوبی به تصویر بکشد. گفت: ساده است. من فقط به آنها نگاه می‌کنم.

پرسیدم: «نه، چگونه شخصیت آنها را به تصویر می‌کشی؟» آیا لازم نیست در مورد سبک

زندگی، تاریخچه آنها تحقیق زیادی انجام دهید؟

«نه، بهت گفتم لیل، من فقط بهشون نگاه می‌کنم.» «ها؟»

تداعی بزرگ را تجربه می‌کند که تاثیر آن زمینه را برای کل رابطه فراهم می‌کند. باب به من گفت که او اولین تداعی را در خلق کاریکاتورهایش ثبت کرده است.

وقتی تصمیم گرفتم برنامه خودم را برای «چگونه با هر کسی صحبت کنیم» دنبال کنم، از او پرسیدم: «باب، اگر می‌خواستی فردی واقعاً باحال را به تصویر بکشی - می‌دانی، باهوش، قوی، کاریزماتیک، اصول‌گرا، جذاب، دلسوز، علاقه‌مند به دیگران...»

باب حرفش را قطع کرد: «آسان است.» او دقیقاً می‌دانست که من به چه کاری مشغولم. «فقط به آن‌ها حالتی عالی، نگاهی سربالا، لبخندی مطمئن و توجهی مستقیم بدهید.» این تصویر ایده آل برای کسی است که یک انسان است.

### چگونه شبیه کسی به نظر برسیم

یکی از دوستان من، کارن، یک حرفه‌ای بسیار مورد احترام در تجارت اثاثیه منزل است. شوهر او شهرتی به همان اندازه در زمینه ارتباطات دارد. آنها دو پسر کوچک دارند.

هر زمان که کارن در صنعت مبلمان منزل مشغول است، همه به او احترام می‌گذارند. او یک شخص بسیار مهم در آن سوی دنیا است. همکاری‌ها در همایش‌ها برای موقعیت‌های شغلی او به تکاپو می‌افتند تا دیده شوند. به طور معمولی با او چت می‌کنند و امیدوارند برای کتاب مقدس‌های صنعتی مانند Home Furnishings Executive و Furniture World در حال مالش آرنج از آنها عکس گرفته شود.

با این حال، کارن شکایت می‌کند که وقتی شوهرش را در بخش‌های ارتباطی همراهی می‌کند، ممکن است زیاد به چشم نیاید. وقتی بچه‌هایش را به مدرسه می‌برد، فقط یک مادر دیگر است. او یک بار از من پرسید: «لیل، چگونه می‌توانم از میان جمعیت متمایز شوم تا افرادی که مرا نمی‌شناسند به من نزدیک شوند و حداقل تصور کنند که من فرد جالبی هستم؟» تکنیک‌های این بخش دقیقاً این کار را انجام می‌دهند. هنگامی که از ۹ تکنیک بعدی استفاده می‌کنید، برای هر کسی که ملاقات می‌کنید به عنوان یک فرد خاص دیده خواهید شد. شما در هر جمعیتی که خود را پیدا کنید به عنوان یک فرد متمایز دیده خواهید شد، حتی اگر آن جمعیت هوادار شما نباشد.

بیاید با لبخند شما شروع کنیم.

## فصل یک: لبخند سیلابی

### سریع لبخند بزن؟ یا لبخند خاص؟

در سال ۱۹۳۶، یکی از شش مورد خاص دیل کارنگی در کتاب چگونه دوستانی به دست آوریم و بر مردم تاثیر بگذاریم، لبخند بود! فرمان او هر دهه تقریباً توسط هر مدیر ارتباطاتی که تا به حال قلم روی کاغذ یا دهان به میکروفون گذاشته است تکرار می‌شود. با این حال، در آغاز هزاره، زمان آن فرا رسیده است که نقش لبخند را در روابط انسانی سطح بالا بررسی کنیم. وقتی عمیق‌تر به قول دیل نگاه کنید، متوجه خواهید شد که لبخند سریع ۱۹۳۶ همیشه کارساز نیست. مخصوصاً این روزها.

پوزخند فوری قدیمی هیچ تاثیری برای جمعیت پیچیده امروزی ندارد. به رهبران جهان، مذاکره‌کنندگان و غول‌های شرکتی نگاه کنید. در میان آنها بدون مشاهده یک خندان متفکر، بازیکنان کلیدی در همه جنبه‌های زندگی لبخند خود را غنی می‌کنند، بنابراین وقتی فوران می‌کند، قدرت بیشتری پیدا می‌کند و دنیا با آنها لبخند می‌زند.

محققان ده‌ها نوع لبخند مختلف را فهرست بندی کرده‌اند. آنها از بند لاستیکی محکم یک دروغگوی به دام افتاده تا لبخند نرم و لطیف یک نوزاد غلغلک داده شده را شامل می‌شود. لبخندهای گرم و لبخندهای سرد وجود دارد. لبخندهای واقعی و لبخندهای ساختگی هم وجود دارد. (شما تعداد زیادی از آنها را دیده‌اید که روی صورت دوستانشان خیره شده‌اند که بگویند "خوشحالند که باهم تصمیم گرفته‌اید به آنجا بروید" و نامزدهای ریاست جمهوری که از شهر شما بازدید می‌کنند و می‌گویند که "از حضور در آنجا هیجان زده هستند، اوه ... اوه ...") برندگان بزرگ می‌دانند که لبخندشان یکی از قدرتمندترین سلاح‌های آن‌ها است، بنابراین آن را برای حداکثر تاثیرگذاری به خوبی تنظیم کرده‌اند.

### چگونه لبخند خود را به خوبی تنظیم کنیم

من یک دوست قدیمی دانشگاهی به نام میسی دارم که همین سال گذشته، کسب و کار خانوادگی خود را به دست گرفت، شرکتی که جعبه‌های راه راه را برای تولیدکنندگان عرضه می‌کرد. یک روز تماس گرفت و گفت که برای دیدن مشتریان جدید به نیویورک می‌آید و مرا با چند نفر از مشتریان احتمالی خود به شام دعوت کرد. مشتاق بودم که یک بار دیگر لبخند نقره‌ای دوستم را ببینم و خنده مسری او را بشنوم. میسی یک قهقهه لاعلاج بود و این بخشی از جذابیت او بود.

وقتی پدرش سال گذشته فوت کرد، او به من گفت که این تجارت را در دست می‌گیرد. فکر می‌کردم شخصیت میسی برای مدیر عاملی در یک تجارت سخت، کمی حیابی است. اما، هی، من در مورد جعبه راه راه بیز چه می‌دانم؟

من، او و سه نفر از مشتریان بالقوه اش در کوکتل لانژ، رستورانی در مرکز شهر با هم آشنا شدیم و همانطور که آنها را به اتاق غذاخوری می‌بردیم، میسی در گوشم زمزمه کرد: "لطفاً امشب مرا ملیسا صدا کن."

"البته،" چشمکی زد، "بسیاری از رؤسای شرکت‌ها او را میسی صدا نمی‌کنند!" کمی بعد از اینکه پیشخدمت ما را راهنمایی کرد، متوجه شدم ملیسا زنی بسیار متفاوت از دختر خنده روبی است که در دانشگاه می‌شناختم. او به همان اندازه جذاب بود. مثل همیشه لبخند می‌زد. با این حال چیزی متفاوت بود. نمی‌توانستم انگشتم را روی آن بگذارم.

اگرچه او هنوز پرانرژی بود، اما احساس می‌کردم هر آنچه ملیسا می‌گوید روشن‌تر و صمیمانه‌تر از قبل است. او با صمیمیت دلی به مشتریان احتمالی خود پاسخ می‌داد و می‌توانم بگویم که آنها نیز او را دوست داشتند. من هیجان زده بودم زیرا دوستم در آن شب ناک اوت می‌کرد. تا پایان شب، ملیسا سه مشتری بزرگ و جدید داشت.

پس از آن، در تاکسی هم کلام شدم. گفتم: "خانم، شما واقعاً از زمانی که شرکت را تحویل گرفتید، راه زیادی را طی کرده‌اید. کل شخصیت شما، خوب و عالی است، که یک مزیت شرکتی واقعاً جالب و ایده آل محسوب می‌شود.

او گفت: "اوه، فقط یک چیز تغییر کرده است."

"چی؟"

او گفت: لبخند من.

با ناباوری پرسیدم: "چی؟"

او طوری تکرار کرد «لبخند من» انگار که او را نشنیده باشم. با نگاهی دور به چشمانم گفت: می‌بینی، وقتی پدر بیمار شد و فهمید که چند سال دیگر باید این کار را به عهده بگیرم، مرا پهلوی نشانده و با من صحبتی کرد که زندگی ام را متحول کرد. من هیچ وقت حرفش را فراموش نمی‌کنم. بابا گفت، "خانمی، عزیزم، آن آهنگ قدیمی را به یاد بیاور،" من دوست دارم عزیزم، اما پاهای شما خیلی بزرگ است؟" خب، اگر می‌خواهی آن را در تجارت بزرگ کنی، بگذار بگویم، "من دوست دارم، عزیزم، اما لبخندت خیلی آبی است."

او سپس مقاله‌ای در روزنامه‌ای به رنگ زرد آورد که به نقل از مطالعه‌ای که آرشبو کرده بود، به من نشان داد؛ چه زمانی وقت مناسب است. مربوط به زنان فعال در تجارت بود. این مطالعه نشان داد زنانی که در زندگی شرکتی دیرتر لبخند می‌زنند، معتبرتر تلقی می‌شوند.

همانطور که میسی صحبت می‌کرد، شروع کردم به فکر کردن در مورد زنانی مانند مسگیه توتره دیاباته،<sup>۱</sup> ایندیرا گاندی، مگات وید،<sup>۲</sup> ماختار دیوپ<sup>۳</sup> و دیگر زنان قدرتمند مشابه آنها که در آفریقا و هند به موفقیت‌های چشمگیری دست یافتند. درست است، آنها به خاطر لبخندهای سریعشان معروف نبودند.

میسی ادامه داد: «این مطالعه ادامه داد که یک لبخند بزرگ و گرم یک مزیت است. اما فقط زمانی که کمی کندتر پیش می‌رود، در این صورت اعتبار بیشتری دارد.» میسی توضیح داد که از آن لحظه به بعد، لبخند بزرگ خود را به مشتریان و همکاران تجاری خود هدیه می‌دهد. با این حال، او لب هایش را آموزش داد که آهسته‌تر فوران کنند. بنابراین لبخند او برای گیرنده صمیمانه‌تر و شخصی‌تر به نظر می‌رسید.

همین بود! لبخند آهسته‌تر میسی به شخصیت او چهره‌ای غنی‌تر، عمیق‌تر و صمیمانه‌تر داد. اگرچه تاخیر کمتر از یک ثانیه بود، اما گیرندگان لبخند بزرگ زیبای او احساس کردند که این لبخند خاص فقط برای آنهاست.

تصمیم گرفتم در مورد لبخند بیشتر تحقیق کنم. وقتی در بازار کفش هستید، شروع به نگاه کردن به پای همه می‌کنید. وقتی تصمیم می‌گیرید مدل موی خود را تغییر دهید، به مدل موی همه نگاه می‌کنید. خوب، برای چندین ماه، من یک ناظر ثابت لبخند شدم. لبخندها را در خیابان تماشا کردم. لبخندها را از تلویزیون تماشا کردم. من لبخند سیاستمداران، روحانیون، غول‌های شرکت‌ها و رهبران جهان را تماشا کردم. یافته‌های من؟ در میان دریای دندان‌های درخشان و لب‌هایی که از هم جدا می‌شوند، متوجه شدم افرادی که بیشترین اعتبار و صداقت را دارند، کمتر لبخند می‌زنند. سپس، هنگامی که آنها لبخند می‌زنند، به نظر می‌رسید که لبخندهایشان در هر شکاف صورتشان نفوذ کرده و آنها را مانند سیل آهسته آهسته در بر می‌گیرد. بنابراین من تکنیک زیر را لبخند سیلابی می‌نامم.

۱. Massogbè Touré Diabate

۲. Magatte Wade

۳. Makhtar Diop

**تکنیک ۱: لبخند سیلابی**

هنگامی که به کسی سلام می‌کنید، بلافاصله لبخند زنید، گویی هرکسی که در محدوده دید شما قدم می‌گذارد، ذینفع خواهد بود. در عوض، برای یک لحظه به چهره طرف مقابل نگاه کنید. مکث کنید. در شخصیت او غوطه ور شوید. سپس اجازه دهید یک لبخند بزرگ، گرم و پاسخگو روی صورت شما و در چشمان شما جاری شود. مانند یک موج گرم گیرنده را فرا خواهد گرفت. تاخیر چند ثانیه‌ای مردم را متقاعد می‌کند که لبخند سیلابی شما، واقعی و فقط برای آنهاست.

اجازه دهید اکنون چند اینچ به سمت شمال به دو مولفه از قدرتمندترین ابزارهای ارتباطی شما یعنی چشمانتان سفر کنیم.

**فصل دو: چشمان خیره****چگونه نارنجک‌هایی را که روی بینی شما قرار گرفته اند منفجر کنید**

تقریباً اغراق است که بگوییم هلن تروی می‌تواند کشتی‌ها را با چشمانش غرق کند و دیوی کروکت می‌تواند به خرس خیره شود. چشمان شما نارنجک‌های شخصی هستند که قدرت منفجر کردن احساسات مردم را دارند. همانطور که استادان هنرهای رزمی مشت خود را به عنوان سلاح کشنده ثبت می‌کنند، شما می‌توانید با تسلط بر تکنیک‌های تماس چشمی، خود را به عنوان سلاح‌های کشنده روانی ثبت کنید.

بازیکنان بزرگ در بازی زندگی فراتر از خرد متعارفی نگاه می‌کنند که «ارتباط چشمی خوب داشته باشید» را می‌آموزند. به عنوان مثال، آنها می‌دانند که برای برخی افراد مشکوک یا نامن، تماس چشمی شدید می‌تواند یک نفوذ خطرناک باشد. وقتی بزرگ شدم، خانواده ام یک زن خانه دار اهل هائیتی داشت که خیالاتش پر از جادوگران، جنگ‌جوها و جادوی سیاه بود. زولا حاضر نشد در اتاقی با لویی، گربه سیامی من تنها بماند. از نظر من لویی مشکلی نداشت - روح من را می‌بیند - او با ترس با من زمزمه کرد.

در برخی فرهنگ‌ها، تماس چشمی شدید جادوگری است. در برخی دیگر، خیره شدن به کسی می‌تواند تهدیدآمیز یا بی احترامی باشد. با درک این موضوع، بازیکنان بزرگ در صحنه بین‌المللی ترجیح می‌دهند به جای یک کتاب عبارات برلینز، کتابی در مورد تفاوت‌های فرهنگی زبان بدن دم دست خود داشته باشند. با این حال، در فرهنگ ما، برندگان بزرگ می‌دانند که تماس چشمی اغراق‌آمیز می‌تواند بسیار سودمند باشد، به‌ویژه بین دو جنس. در تجارت، حتی

زمانی که رابطه عاشقانه در تصویر وجود ندارد، تماس چشمی قوی باعث ایجاد شکافی قدرتمند بین مردان و زنان می‌شود.

یک مرکز بوستون مطالعه‌ای را برای یادگیری تأثیر دقیق انجام داد. ۵ محقق از افراد جنس مخالف خواستند که یک مکالمه معمولی دو دقیقه‌ای داشته باشند. آنها نیمی از آزمودنی‌های خود را فریب دادند تا تماس چشمی شدیدی داشته باشند و به آنها دستور دادند تعداد دفعاتی که فرد مقابلشان پلک می‌زند بشمارند.

آن‌ها به نیمی دیگر از آزمودنی‌ها هیچ دستورالعمل خاصی برای تماس چشمی برای گفتگو ندادند.

پس از آن هنگامی که از سوژه‌ها سؤال کردند، چشمک‌زنان ناآگاه، احساس احترام و علاقه‌ی قابل توجهی از سوی همکارانشان را گزارش کردند که بدون اطلاع از نیت آنها، فقط پلک‌های خود را می‌شمرند.

من نزدیکی را که تماس چشمی شدید با یک غریبه ایجاد می‌کند، تجربه کرده‌ام. یک بار هنگام برگزاری سمیناری برای چند صد نفر، چهره یک زن در میان جمعیت توجه من را جلب کرد. ظاهر شرکت کننده به خصوص منحصر به فرد نبود. با این حال، او در طول سخنرانی ام در کانون توجه من قرار گرفت. چرا؟ چون حتی یک لحظه چشمش را از صورتم برنداشت. حتی وقتی حرفم را تمام کردم و سکوت کردم، چشمانش با ولع روی صورتم خیره ماند. احساس کردم که او نمی‌تواند صبر کند تا بینش بعدی را از لبانم جاری کنم. من آن لحظه را دوست داشتم! تمرکز و شیفتگی آشکار او به من انگیزه داد تا داستان‌ها را به یاد بیاورم و نکات مهمی را که مدت‌ها فراموش کرده بودم بیان کنم.

بلافاصله بعد از صحبت، تصمیم گرفتم که به دنبال این دوست جدید بگردم که بسیار شیفته سخنرانی من شده بود. در حالی که مردم سالن را ترک می‌کردند، سریع پشت سر هوادار بزرگم ایستادم. گفتم: «بیخشید.» اما او به راه رفتن ادامه داد. کمی بلندتر تکرار کردم: «بیخشید. ستایشگر من» وقتی مسیرش را از در به بیرون ادامه داد، سرعت او تغییری نکرد. به دنبالش وارد راهرو شدم و به آرامی روی شانه اش زدم. این بار او با چهره‌ای متعجب دور خود چرخید. برای اینکه از تمرکز او روی صحبت‌هایم قلدردانی کنم و می‌خواستم چند سوال از او بپرسم، حرفی را بهانه کردم.

با جرأت گفتم: «آیا از سمینار نتیجه گرفتی؟»

او با صراحت پاسخ داد: "خب، نه واقعا".

"من در درک آنچه می‌گویند متعجبم، زیرا روی سکو به جهات مختلف راه می‌رفتم اما شما به من خیره نگاه می‌کردید."

**در یک چشم بر هم زدن فهمیدم.** زن کم شنوایی داشت. آنطور که گمان می‌کردم او را اسیر خود نکرده بودم. آنطور که انتظار داشتیم، او شیفته صحبت من نشد. تنها دلیلی که چشمانش را به صورت من چسباند این بود که برای خواندن لب‌هایم تقلا می‌کرد! با این وجود، تماس چشمی او در طول صحبتیم چنان لذت و نیروی الهام بخشی به من داده بود که با خستگی از او خواستم برای صرف قهوه به من ملحق شود. یک ساعت بعد را فقط صرف جمع بندی کل سمینارم برای او کردم؛ نیروی قدرتمند تماس چشمی.

### چشمان خیره نیز به معنای چشمان باهوش است

هنوز استدلال دیگری برای تماس چشمی شدید وجود دارد. علاوه بر برانگیختن احساس احترام و محبت، حفظ تماس چشمی قوی به شما این تصور را می‌دهد که یک متفکر باهوش و انتزاعی هستید. از آنجایی که متفکران انتزاعی داده‌های دریافتی را راحت‌تر از متفکران عینی ادغام می‌کنند، می‌توانند حتی در طول سکوت به چشم‌های کسی نگاه کنند. فرآیندهای فکری آنها با نگاه کردن به افراد مقابلشان منحرف نمی‌شود.

**بازگشت به روانشناسان شجاع.** محققان دانشگاه ییل که فکر می‌کردند حقیقت ثابتی در مورد تماس چشمی دارند، مطالعه دیگری انجام دادند که فرض می‌کردند «هرچه تماس چشمی بیشتر باشد، احساسات مثبت‌تر است» تأیید شود. آنها از شنوندگان خواستند که در حین صحبت کردن شرکایشان با مقیاس کشویی تماس چشمی واکنش نشان دهند.

نتایج؟ وقتی زنان داستان‌های شخصی خود را برای زنان دیگر تعریف کردند، همه چیز همانطور که انتظار می‌رفت پیش رفت. افزایش تماس چشمی باعث تشویق احساس صمیمیت می‌شود. اما، اوه، در مورد مردان اینطور نبود. برخی از مردان وقتی به مدت طولانی به مرد دیگری خیره می‌شدند احساس خصومت می‌کردند. مردان دیگر احساس خطر می‌کردند. حتی تعداد کمی از آنها مشکوک بودند که مبادا بیشتر از آنچه باید باشد علاقه مند هستند و می‌خواهند جیبش را خالی کنند.

واکنش عاطفی شریک زندگی شما به نگاه عمیق شما یک پایه بیولوژیکی دارد. وقتی با دقت به کسی نگاه می‌کنید، ضربان قلب او افزایش می‌یابد و ماده‌ای شبیه آدرنالین در رگ‌هایش فوران می‌کند. ۷ این همان واکنش فیزیکی است که افراد هنگام شروع عاشق شدن از خود نشان می‌دهند. هنگامی که شما آگاهانه تماس چشمی خود را افزایش دهید، حتی در هنگام تجارت یا تعامل اجتماعی معمولی، مردم احساس می‌کنند شما را مجذوب خود کرده‌اند.

صحبت کردن مردان با زنان و زنان در حال صحبت با مردان یا زنان دیگر: از تکنیک زیر که من آن را «چشم خیره» می‌نامم، برای شادی گیرنده و به نفع خود استفاده کنید. (آقایان، من چند لحظه دیگر برای اصلاح رابطه بین دو انسان از این تکنیک استفاده خواهم کرد.)

### تکنیک ۲: چشمان خیره

وانمود کنید که چشمانتان با تافی گرم به چشم‌های شریک مکالمه‌تان چسبیده است. حتی بعد از اینکه صحبتش تمام شد، تماس چشمی را قطع نکنید. زمانی که باید به دور نگاه کنید، این کار را به آرامی و با آکراه انجام دهید، تافی را بکشید تا رشته ریز در نهایت پاره شود.

### چشم مردان چگونه؟

حالا آقایان: هنگام صحبت با دیگران، شما نیز می‌توانید از چشمان خیره استفاده کنید. فقط هنگام بحث در مورد مسائل شخصی با مردان دیگر، چشمانتان را کمتر چسب بزنید، مبادا شنونده شما احساس خطر کند یا اهداف شما را اشتباه تفسیر کند. اما تماس چشمی خود را کمی بیشتر از حد معمول با آنها در ارتباطات روزمره افزایش دهید - و هنگام صحبت با زنان بسیار بیشتر. این پیام درونی درک و احترام را پخش می‌کند.

من دوستی دارم، سامی، فروشنده‌ای که ناخواسته مثل یک مرد متکبر دیده می‌شود. او قصدی ندارد، اما گاهی اوقات رفتار بی‌رحمانه‌اش باعث می‌شود به نظر برسد که او در قبال احساسات مردم واکنش تندی نشان می‌دهد.

یک بار که با هم در یک رستوران شام می‌خوردیم، در مورد تکنیک چشم خیره یا چسبیده به او چیزهایی گفتم. حدس می‌زنم او آن را مشتاقانه پذیرفته است. وقتی پیشخدمت آمد، سامی، به‌طور نامشخص، به‌جای اینکه صراحتاً سفارش‌اش را به زبان بیاورد، به گارسون نگاه کرد. لبخندی زد، سفارش پیش غذا را داد و قبل از اینکه دوباره از پایین به منو نگاه کند تا غذای اصلی را انتخاب کند، یک ثانیه بیشتر به پیشخدمت چشم دوخت. نمی‌توانم به شما بگویم که سامی در آن زمان چقدر برای من متفاوت به نظر می‌رسید! او مردی حساس و دلسوز بود و تنها دو ثانیه تماس چشمی بیشتر طول کشید. تاثیر آن را روی گارسون هم دیدم. بقیه شب خدمات فوق‌العاده خوب دریافت کردیم.

یک هفته بعد سامی با من تماس گرفت و گفت: "لیل، چشم‌های چسبیده زندگی من را تغییر داده است." من آن را روی یک زن تست می‌کنم، چشمانم را واقعاً خیره می‌کنم، و با مردان کمتر. اکنون همه با من با احترام رفتار می‌کنند. فکر می‌کنم این بخشی از دلیلی است که این هفته فروش بیشتری نسبت به ماه گذشته داشته‌ام!"