



Patrzenie w oczy

Technika psychologiczna?

Technika psychologiczna?

Powszechnie wiadomo, że nasze źrenice reagują na zmiany oświetlenia: rozszerzają się w ciemności, gwałtownie kurczą pod wpływem światła. Lecz również oczy zmieniają wygląd pod wpływem emocji.

Radość i szczęście rozszerzają je - jak np. u gracza który dostanie dobre karty. Rozszerzone źrenice są również oznaką pobudzenia erotycznego.

Gniew irytacja i nienawiść wywołują zwężenie źrenic. Wąskie, kłujące oczy mają ludzie, którzy są z jakiegoś powodu zirytowani lub wściekli.

Warto więc obserwować oczy naszego rozmówcy, gdy np. przedstawiamy jakąś ważną propozycję. Jego zmieniające się źrenice mogą stać się dla nas ważnym sygnałem niezależnie od tego co mówi. Oczy nie kłamią, nie możemy ich zmusić do innych, niż nasz aktualny stan emocjonalny, reakcji.

Irytującym zachowaniem podczas rozmowy jest przymykanie powiek przez naszego rozmówcę. Możemy odnieść wtedy wrażenie, że lekceważy on nas i jest znudzony całą rozmową. Nie jest to jednak tak bardzo jednoznaczne. Możliwe jest bowiem, że nie zgadza się on z naszymi argumentami lub też usiłuje ukryć swoje emocje. Szeroko rozwarte oczy, sygnalizują czyjeś zaskoczenie, zdumienie, lecz taką reakcję łatwo udawać.

Naturalnym odruchem podczas witania, jest patrzenie sobie w oczy. Jeśli ktoś podczas witania nie patrzy na nas, budzi to naszą nieufność. Możemy odnieść wrażenie, że ma on w stosunku do nas złe zamiary lub nas lekceważy.

Podczas rozmowy, niezależnie od nas, nasze oczy zarówno odbierają jak i wysyłają sygnały mogące zwiększyć lub osłabić efekt tego, co mówimy lub słyszymy. Najlepszy kontakt z rozmówcą nawiązujemy patrząc mu w oczy, jeśli jego wzrok "błądzi gdzieś w przestrzeni", może świadczyć to o tym, że nasz rozmówca jest nieszczerzy.

Prowadząc rozmowę, możemy co jakiś czas "oderwać" oczy od słuchacza - pomaga to w skupieniu, ale tylko na chwilę, szybki powrót spojrzeniem na rozmówcę umacnia kontakt z nim, pozwala uniknąć wrażenia nieszczerości z naszej strony. Pozwala to nam również na obserwację jego zachowań. Jeżeli uda nam się zachować kontakt wzrokowy przez 2/3 rozmowy, stworzymy wrażenie dobrej atmosfery dyskusji i wyrobimy w słuchaczu zaufanie. Dzięki temu, zwiększymy nasze szanse na pozytywne załatwienie sprawy.

Badania wykazały, że w rozmowach oficjalnych, np. rozmowy kwalifikacyjne, najlepiej utrzymać wzrok na poziomie brwi i oczu rozmówcy. Ma on wtedy wrażenie, że poważnie traktujemy całą sytuację.

Podczas spotkania towarzyskiego, możemy sobie pozwolić na spoglądanie na twarz między oczami i uszami, natomiast w sytuacji romantycznej, patrzymy ukochanej osobie nie tylko w oczy, ale wódźmy wzrokiem po całym ciele.

Nie zawsze jednak "mowa oczu" jest tak oczywista. Jeden z twórców tej teorii, opisywał trudności, jakie mieli nauczyciele ze zrozumieniem zachowań portorykańskich uczennic w nowojorskiej szkole. posądzali je o nieszczerść i lekceważenie, a wszystko dlatego, że podczas rozmowy spuszczały oczy. Dopiero parafialny ksiądz wyjaśnił to nieporozumienie. W kulturze portorykańskiej opuszczanie wzroku oznacza szacunek do autorytetu rozmówcy. Również amerykańscy psycholodzy wiedzą już, że patrzenie Indianinowi prosto w oczy, jest odbierane przez niego jako dowód agresji.

Nie wyciągajmy więc pochopnych wniosków. Gdy np. ktoś w rozmowie z nami ma rozbiegany wzrok, nie koniecznie musi świadczyć to o jego nieszczerści w stosunku do nas, nasz rozmówca może być również osobą nieśmiałą i wystraszoną.

Tekst może być kopiowany pod warunkiem podania źródła:

<http://www.bipa.gda.pl/ciekawostki/aura.htm>