О чем говорит взгляд?

Наблюдения психологов показывают, что при личных контактах партнеры по общению не способны смотреть друг на друга постоянно, а лишь не более 60% общего времени беседы. Однако, время зрительного контакта может выходить за эти пределы в двух случаях: у влюбленных и у агрессивно настроенных людей. Поэтому если малознакомый человек долго и пристально смотрит на Вас, взгляд его скажет Вам о скрытой агрессии.

Длительность визуального контакта зависит от расстояния между собеседниками. Чем больше расстояние, тем более длительные контакты глаз возможны между ними. Поэтому общение будет более эффективным, если партнеры сидят по разные стороны стола, в этом случае увеличение расстояния между партнерами будет компенсироваться увеличением длительности контакта глаз.

Женщины дольше смотрят на тех, кто им симпатичен, а мужчины – на тех, кто симпатизирует им. Женщины вообще чаще мужчин используют прямой взгляд, а потому они менее мужчин склонны воспринимать пристальный взгляд, как угрозу, даже наоборот, женщина считает прямой взгляд выражением интереса и желания установить контакт. Хотя, отнюдь не все прямые взгляды мужчин женщины воспринимают благосклонно, многое зависит и от самого мужчины.

Не следует думать, что прямой взгляд является признаком честности и открытости. Хорошо тренированные вруны умеют фиксировать взгляд на глазах собеседника, да к тому же еще стараются контролировать свои руки, не позволяя им приближаться к лицу. Однако если врун не тренированный, например ребенок, то вранье его легко узнать, руки вруна так и тянутся к лицу, загораживают рот и нос, глаза бегают по сторонам.

Психолог С. Степанов пишет:

«Расширение зрачков свидетельствует об интенсивности чувств. Когда человек с особым вниманием и интересом воспринимает некий стимул, весь его организм активизируется. В частности, увеличиваются зрачки – это результат возбуждения симпатической нервной системы. Понятно, что когда влюбленный смотрит на свою

О чем говорит взгляд

Автор: admin

25.10.2011 23:31 - Обновлено 31.10.2014 06:33

избранницу, он ищет в ее глазах свидетельство возбуждения и заинтересованности. Соответственно, расширяются и его собственные зрачки».

Сужение и расширение зрачков не подчиняется сознанию, а поэтому их реакция очень четко показывает заинтересованность партнера в Вас. Управлять взглядом можно, зрачками – нет. Расширение зрачков показывает усиление интереса к Вам, о враждебности расскажет их сужение. Однако подобные явления необходимо наблюдать в динамике, потому что размер зрачка зависит также от освещенности. При ярком солнце зрачки у человека узкие, в темном помещении зрачки расширяются.

Теория нейролингвистического программирования (НЛП) утверждает, что по движению глаз собеседника можно узнать, какие именно образы сейчас в сознании человека, и чем он занят сейчас – придумывает или вспоминает.

Если партнер смотрит **налево вверх или просто вверх** (по отношению, разумеется, к себе, а не к наблюдателю) – он погружен в зрительные воспоминания. Такой взгляд можно наблюдать у человека, отвечающего на вопрос: «Как выглядит сторублевая банкнота?».

Взгляд **направо вверх** выдает зрительное конструирование. Человек пытается представить то, чего он никогда не видел. Например, попробуйте представить подругу в скафандре космонавта.

Взгляд **налево в сторону** – слуховые воспоминания. Например, вспомните звуки рояля.

Если взгляд направлен **направо в сторону** – это признак слухового конструирования. Например, представьте, как разговаривают инопланетяне?

Взгляд **налево вниз** – внутренний разговор с собой.

О чем говорит взгляд

Автор: admin

25.10.2011 23:31 - Обновлено 31.10.2014 06:33

Взгляд **направо вниз или просто вниз** выдает кинестетические представления. Например, эмоциональные и осязательные. Именно туда направлен Ваш взгляд, когда Вы вспоминаете свои ощущения от мягкой теплой кровати, в которой Вы лежали.

Для левшей картина полностью противоположна.

Умение непринужденно и незаметно наблюдать за глазами собеседника, а также умение анализировать результаты наблюдения окажут Вам неоценимую помощь как в ежедневных разговорах, так и в случае важной деловой беседы.

Автор - **Вячеслав Гринин**

[Источник](#)