



# 1.3.4 *Oczy*

## **Kontakt wzrokowy**

Oczy stanowią najważniejszy obszar wizualnej uwagi - w czasie rozmowy uwaga koncentruje się na oczach przez ok. 43% czasu. Zasadnicza funkcja kontaktu wzrokowego jest przekazywanie komunikatów relacyjnych.

Co to oznacza? Ogólnie można powiedzieć, że patrzenie na inną osobę jest wyrazem zainteresowania i jednocześnie przejawem pozytywnej lub negatywnej odpowiedzi na to zainteresowanie. Oczy są zwierciadłem duszy. Na przykład podczas rozmowy kwalifikacyjnej kandydat usiłuje nawiązać dobry kontakt wzrokowy z rozmówcą by poprzez ten kanał wyrazić swoją wiarygodność, kompetencję, zainteresowanie firmą. Jeżeli rozmówca jest zainteresowany kandydatem, będzie skłonny pozytywnie odpowiadać na jego próby nawiązania kontaktu wzrokowego.



## **Rodzaje percepcji wzrokowej:**

- widzenie fowealne – dołek środkowy (fovea) – kąt widzenia – 1 stopień – widzenie ostre szczegółów w odległości do 30 cm od oka;
- widzenie makulalne – plamka żółta (macula) – kąt widzenia – po 3 stopnie w pionie i kąt widzenia 12-15 stopni w poziomie;
- widzenia peryferyjne – kąt od 30 do 90 stopni wokół centralnego punktu w oku, czyli zakres od 30 do 180 stopni – nieostre widzenie przestrzeni wokół oka.

Inną ważną funkcją kontaktu wzrokowego jest redukcja rozproszenia. W celu zwiększenia koncentracji uwagi ograniczamy ilość odbieranych bodźców. Kanał wzrokowy jest jedną z dróg dostarczania bodźców, a zatem koncentrując myśli na pewnym zdarzeniu, przypominając sobie jakieś szczegóły, zastanawiając się nad odpowiedzią ograniczamy kontakt wzrokowy.



## ***Ekspresja oczu wyraża się nie tylko poprzez spoglądanie, ale również:***

- zmianę wielkości źrenic (2-8 mm);
- wskaźnik mrugania (zwykle co 3-10 sek.);
- stopień otwarcia oczu (od szeroko otwartych do przymkniętych powiek);
- wyraz oczu – tzw. maślane oczy, mordercze spojrzenie.

W komunikacji niewerbalnej za wysoce wiarygodne uznawane są reakcje źrenic oczu. Należą one do nielicznych sygnałów mowy ciała praktycznie nie podających się świadomej kontroli. Rozszerzanie się źrenic jest dowodem ogólnego pobudzenia psychicznego, a ich zwężanie- wyrazem złego, negatywnego nastroju.

Zaobserwowano, że podczas oglądania obiektów wyjątkowo atrakcyjnych źrenice rozszerzają się. Zwężają się natomiast w czasie patrzenia na obiekty nieciekawe i niechciane. To znakomite w swej rzetelności źródło informacji bywa niekiedy celowo ukrywane. Arystoteles Onassis znany był z noszenia podczas zawierania kontraktów ciemnych okularów, zasłaniających jego zachowania wzrokowe – podobnie postępował Jaser Arafat czy też gen. Wojciech Jaruzelski.

## **Niektóre przydatne zasady dotyczące kontaktu wzrokowego, to:**

- najlepiej utrzymywać kontakt wzrokowy przez około 30 – 60% czasu rozmowy, jeśli kontakt trwa poniżej 30% - ukrywanie czegoś, powyżej 60% - osoby są bardziej zainteresowani sobą niż rozmową;
- obserwuj punkt neutralny – na czole, u nasady nosa, czas 3-4 sekundy;
- obserwację ogranicz do twarzy;
- unikaj wpatrywania się jak i rozbieganego wzroku;
- nie wpatruj się w usta rozmówcy, gdyż tego typu spojrzenie ma podtekst seksualny;
- nie zakładaj ciemnych okularów - stwarzają barierę z rozmówcą;
- długie spojrzenie – oznacza wymuszenie uległości, zdobycie dominującej pozycji;
- unikanie kontaktu wzrokowego – to oznaka dręczącego poczucia winy, antypatii, czy obojętności lub że rozmówca zadaje krępujące pytania, dodatkowo spojrzenie w bok może oznaczać lekceważenie rozmówcy.

**W zależności od tego na jaką część twarzy spoglądamy można ustalić typ relacji pomiędzy rozmówcami. Jednocześnie należy pamiętać, iż zazwyczaj nasz wzrok kreśli na twarzy rozmówcy trójkąty, a od tego gdzie spoglądamy zależą odczucia naszego odbiorcy:**

- „trzecie oko” lub trójkąt nad brwiami – patrzenie w to miejsce stwarza atmosferę powagi i skupienia na rozmówcy – tzw. spojrzenie biznesmena;
- trójkąt pomiędzy oczami a ustami – to tzw. spojrzenie towarzyskie;
- trójkąt pomiędzy oczami a okolicami poniżej podbródka – to tzw. spojrzenie intymne;
- spoglądanie na boki – świadczyć może o braku zainteresowania rozmową lub o wrogości;
- jednakże gdy dołączy się do tego uśmiech lub lekko podniesione brwi jest to sygnał zalotów;
- natomiast spoglądanie na boki, zmarszczone brwi lub opuszczone kąćki ust – oznaczają podejrzliwość, wrogość lub krytycyzm;
- spoglądanie do góry, ponad rozmówcę (w niebo) – oznacza zazwyczaj myślenie o przyszłości, planowanie, marzenie lub przypominanie sobie czegoś;
- spoglądanie na wprost – świadczy o myśleniu o teraźniejszości;
- spoglądanie w dół – może oznaczać myślenie o przeszłości, wspomnianie;
- spoglądanie poprzez rozmówcę - może oznaczać lekceważenie;
- przymknięte oczy podczas rozmowy – oznaczają brak zainteresowania, znudzenie i niekiedy lekceważenie rozmówcy (jeśli osoba odchyła dodatkowo głowę) – spojrzenie typu „co to nie ja” lub „odczepcie się ode mnie”.



## CIEKAWOSTKA

Czy wiesz, że....

Uśmiech wymaga pracy 13 mięśni, a grymas 112!!!

Oznacza to, że uśmiechniętym ludziom na starość przybywa mniej zmarszczek.

