

TEKINTETIRÁNYOK

SPIRIT
YOU⁴

Miről árulkodik a szem mozgása?

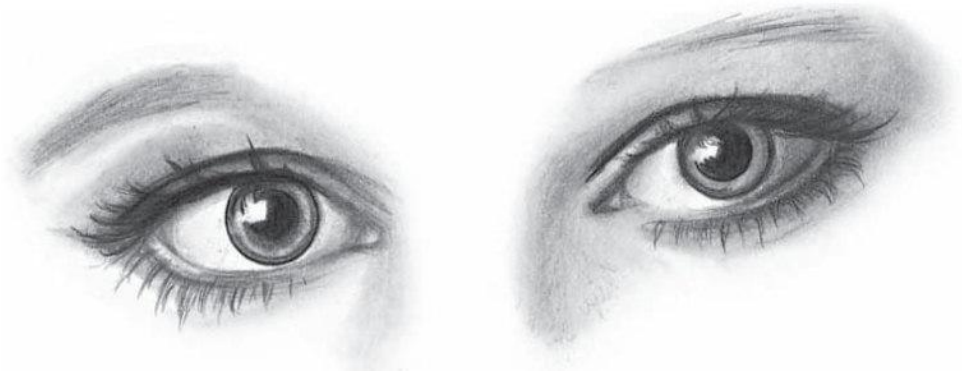


Rakovics Éva

**A HR Specialista és
Spirit4you Alapítója**

2016.

„A szem a lélek tükre!”



Tekintetirányok – Miről árulkodik a szem mozgása?

Az NLP területén találtam erre a mesterremek tárgyalástechnikai eszközre. Remélem, Neked is nagy hasznodra fog válni. Sokáig használtam, és teszteltem, nem tudtam belekötni, sőt rájöttem, hogy zseniális a dolog. Nagyon, de nagyon kevés kivétellel találkoztam, akiknél nem működött, de azokról az emberekről tudtam is, hogy hosszú ideje valamilyen megváltozott, terhelt, stresszes állapotban éltek, mondjuk úgy, hogy ők a kivételek, akik erősítették a szabályt.

A nem verbális kommunikáció része a szem mozgása. A testbeszédet jobban ismerjük, de ide tartozik még a ruházat, a hajviselet, a külső megnyilvánulások, sőt a "láthatatlan" kisugárzás, a szagok és a hallgatás is. Ezeket is megtanuljuk felismerni, értékelni az életünk folyamán. Különböző következtetésekhez juthatunk, ha nagy figyelmet fordítunk ezekre. A lényeg:

Mindenki akkor hiteles, ha a verbális és a nem verbális kommunikációja összhangban, harmóniában van egymással.

Azaz, ha a nem verbális kommunikációnk alátámasztja azt, amit szavakkal kimondunk. Ha a kettő ellentmondásban van, megkérdőjeleződik a szavak igazságtartalma. Nem biztos, hogy tudatosan észrevesszük, de megindul bennünk egy bizonytalan érzés beszélgető partnerünkkel kapcsolatosan.

Lebukni nem is olyan nehéz a másként működőnek, vagy a szándékosan manipulálóknak, hiszen elsősorban szavaik tartalmára vigyáznak, figyelmük nem mindig terjed ki mozdulataik kontrollálására, vagy a tekintet irányára, a szemmozgásra. Minél jobban koncentrálnak a főlény a kitalált sztorijára, annál jobban megfélekeznek a testbeszédéről, és a szemmozgásáról.

Másként használjuk, mozgatjuk a szemünket, amikor beszélünk és másként, amikor hallgatunk valakit. Aki beszél, annak gyakrabban elkalandozik a pillantása, hiszen keresi a megfelelő szavakat, kutat az emlékeiben, vagy elképzeli valamit, amiről beszél nekünk. A hallgató viszont a beszélő arcára függeszti pillantását, vizualizál, és leginkább ebből tudható, hogy tényleg figyel.

Ha a beszélő azt veszi észre, hogy az őt hallgató nem néz rá, vagyis "**tekintetmegvonást**" tapasztal, akkor igyekszik újra magára vonni a figyelmet. Így lehet a tekintet jutalom, és a pillantás motiváló hatású a beszélőre. Ez egy nagyon nűánszny dolog, ám ezzel akár egy munkahelyi megbeszélésen, egy tárgyalásban is felülkerekedhetünk, ha megvonjuk, majd tudatosan visszaajándékozunk figyelmünket az illetőnek. (Velem ezt manipulatív módon már többször próbálták olyanok, akik az „Alfa” típusú értékesítést, illetve tárgyalási formát használják.)

Ezt nem kívánom senkinek, nagyon megalázó volt a számomra. Sarokba szorítva éreztem magamat. Nincs ellenségem, akinek ezt az érzést küldeném karácsonyra. ☺

Elég, ha csak finoman, észrevehetetlenül irányítjuk tekintetünket, semmiképp nem manipulálva, vagy alázatra kényszerítően.

Érdekeset tanultam, megosztom most Veled is:

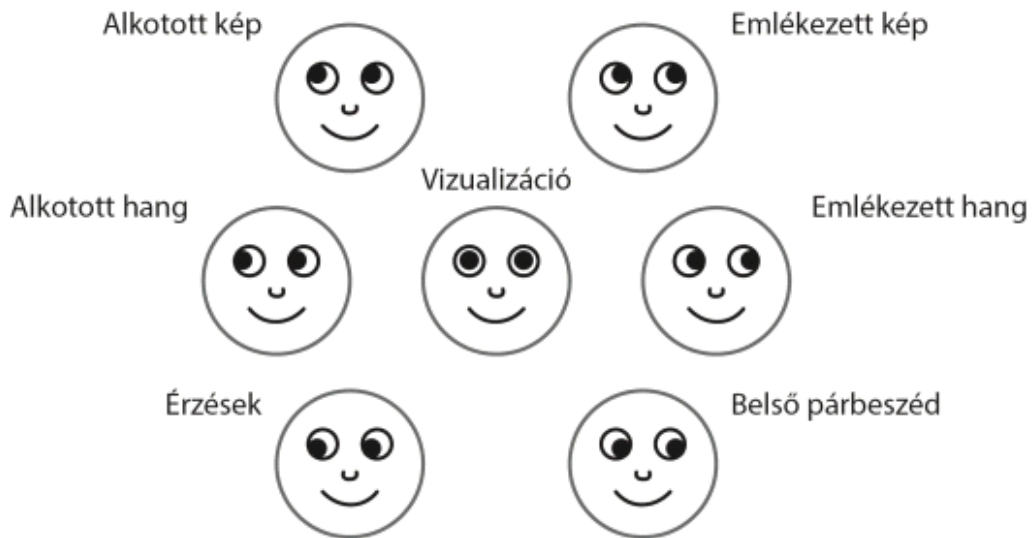
*„Idegenek találkozásakor a tekintet, a két szemet és a homlok közepét összekötő háromszög területére esik. Ez a **hivatalos nézés**. A két szem és a száj által bezárt háromszög nézése már barátiabb viszonyra utal. A két szemtől minél inkább a köldök irányába csúcsosodik ez a háromszög, annál bizalmasabb, intimebb lesz a pillantás”*

Különösen, férfiak esetében egyenesen arányos a háromszög köldök irányában történő meghosszabbítása, és a bizalmasabb pillantás különösen egy mély dekoltázs jelenlétével. ☺

A szemmozgásokat különböző **belső érzelmek**, hatások jelenítik meg, vagyis ezek határozzák meg, a tekintet irányát. Ebből tudunk következtetni arra, hogy társalkodó partnerünknek, éppen milyen érzései vannak, vagy mi jár a fejében.

Nézd meg a következő képet, és igyekezz berögzíteni a látottakat, hogy mielőbb képes legyél alkalmazni a tanultakat!

Összesen hat területet veszünk figyelembe,
aszerint, hogy a szem mikor, merre mozdul el.



FENT – balra, és jobbra

KÖZÉP VONALON – balra, és jobbra

LENT- balra és jobbra

Beszéljük meg, kinek jobb, és kinek bal.

Most kérlek, nézd meg ezt az ábrát, és hogy helyesen tudd értelmezni, elmondom, hogy a kép jobb oldali felső részében azt a feliratot látod, hogy emlékezett kép. A mellette található kis stilizált fejecske azt mutatja, hogy a szemünk balra és felfelé mozdul.

Ez most nekünk jobbra van a képen, de szögezzük le most az elején, hogy annak az embernek a baljáról beszélünk, akit látunk. **A balra, az annak balra, akiről beszélünk!** Tehát a másik ember szempontját (szem-pontját) vesszük alapul!

Tehát ha Te balra nézel, és én veled szemben állok, akkor hozzám képest te jobbra nézel.

Megvan? Ez nagyon fontos.

FIGYELEM: van még egy nagyon fontos dolog, amit még nem mondtam el. **A balkezesek esetében a két oldal legtöbbször fel van cserélve**, de nem minden esetben, és nem is biztos, hogy minden rendszerben. Tehát most egy átlagos felépítésű, jobb kezes ember szemmozgásáról beszélünk! Ha Te azt tapasztalod, hogy valakinek fordítva működik, érdemes rákérdezned, hogy balkezes-e. Nem biztos, hogy az lesz, és lehet az is, hogy csak bizonyos iránynál nem az ismert módon működik, de ez nagyon ritka.

Viszont kötelességem megemlíteni. Tehát, ez általában így van, így működik, de mindig vannak olyan emberek, akiknek vagy alig látod, hogy mozog-e egyáltalán a szeme, vagy totálisan ellentmond a két oldal egymásnak. De a képek azok szinte mindig fönt vannak, a hangok oldalt, és lent is ugyanígy megvannak ezek az irányok.

Kezdjük hozzá a részletek megismeréséhez!

A fenthez a képek, a közép területéhez a hangok, a lenti tartományhoz pedig az érzések társulnak.

Ha az egyén **balra és felfelé** néz, akkor az valószínűleg keresgél az emlékei között, vagyis emlékezett képeket lát.

A múltból igyekszik felidézni valamit, ami hatással volt rá.

Ha **jobbra és felfelé** mozdul a szeme, akkor pedig megalkot egy képet, mert az elméjében, emlékei közt nem talál ilyet. Ez a képzelet területe. Álmaink, ábrándjaink emlegetése közben keresgélünk itt az alkotói fiókban.

Ugyanígy ha a szemünk **balra és vízszintesen** oldalra mozdul, akkor felidézünk egy hangot, ha **jobbra és vízszintesen** oldalra nézünk, akkor pedig megalkotunk egy hangot. Lehet, hogy egy mondatot keres valaki, amit hallott valamikor, valakitől, ez például tipikus, amikor egy telefonbeszélgetést kell felidézünk. Hiszen, nem csak egy zeneszám lehet hang emlék. Ha egy madár füttyére gondolsz, ha ismered, és hallottad már, akkor balra tekintesz, ha rá gondolsz. Ha még nem láttad, nem ismered, akkor elképzeled, milyen lehet, és jobb oldalon várod az ihletet.

Jobbra lent, érzéseket érzünk, emlékszünk egy történéshez tartozó érzés halmazra. **Balra és lent** pedig belső párbeszédet folytatunk, vagyis beszélünk magunkban. Ez, úgy tapasztaltam, sokszor összezsúszik, de azt feltétlenül jegyezd meg, hogy ha nem látod az illetőnek a szeme fehérjét, akkor igen valószínű, hogy nem úgy figyel rád, ahogyan azt szeretnéd, vagy túllőttél a közlendőddel, és az érzéseivel van elfoglalva az illető, vagy bezárkózott, és egyedül bent beszélget önmagával. Azt hiszem, ez a legkézenfekvőbb, ezt vesszük észre legkönnyebben.

A középső ábra azt mutatja, ha **egyenesen előre** tekintünk, akkor valószínűleg **vizualizálunk**, vagyis erőteljesen a képalkotás funkcióba kapcsol az agyunk, figyelünk.

Vagy egyszerűen csak bambulunk, és se eleje, se vége, se hatása nincs annak, ami velünk éppen történik! ☺

Ez nem ritka jelenség, ilyenkor a fejünk tartása is kimerevedik. Az ébren alvók szemmozgását nem elemezzük. ☺

Mit tudhatunk így meg a másik emberről?

Tulajdonképpen **azt, hogy mikor, mire gondol** az illető. Mi a véleménye arról, amiről beszélgetünk, vagy azt, hogy egyáltalán figyel e ránk. Nem pontos, vagy konkrét tartalomra, de egy kis ráérzéssel és gyakorlattal nagyon sok mindent megfejthetünk, ha figyeljük beszéd közben a másik embert is. Sőt, például azt is észrevehetjük, hogy valaki őszinte vagy hazudik.

A szemmozgást nem akaratlagos cselekedet, nem lehet leplezni. Ez nagyon egyszerű lesz, mert hogyha ismered már az azt az illető embert, akit vizsgálasz, és tudod, hogy mikor, merre mozog a szeme. Akkor tudhatod, hogy a múltjában keresgél egy emléket éppen, vagy pedig valamit alkot, és elképzeli azt, amiről beszél.

Ebből könnyedén **következtetethetsz** arra, hogy a megfigyelt ember, éppen **igazat mond-e** a témára vonatkozóan, vagy sem.

Vannak úgynevezett **hazugsággesztusok**. Aki nem mond igazat, az önkéntelenül is elárulja magát a szemével, vagy mozdulataival.

Ha egy gyermek hazudik, önkéntelenül a szája elé kapja a kezét, az elszólás jeleként. Ha egy kamasz teszi ezt, akkor a szája melletti részt simítja végig ujjjaival. Ha egy felnőtt ember hazudik, akkor egy kevésbé árulkodó dolgot cselekszik. Megérinti az orrát, vagy a feje azon részéhez nyúl, ahol problémája van a hajával, mert kopaszodni kezdett vagy éppen forgója miatt szétválk a frizurája. Utóbbiak olyan pótcselekvések, melyek a személy által elkendőzni kívánt testtájakhoz kapcsolódnak, akár egy blúz felcsúszásának megigazítása is árulkodó jel lehet.

Természetesen ezt óvatosan kell megítélned, és figyelembe kell venni, hogy egy bírósági tárgyaláson nem lenne bizonyíték, de Neked, az életed bármely területén jól jöhet ez a megfigyelés, hiszen ha úgy érzed, hogy valaki nem őszinte hozzád, ezt mutatja a szemmozgása, tudsz neki azonnal olyan kérdést feltenni, amiből biztos eredményre juthatsz! Letesztelheted az illetőt, és a módszert is.

Vegyünk egy másik példát. Képzeld el, hogy valakivel beszélsz, és észreveszed, hogy folyton oldalra és balra lefelé tekintget. Azt jelenti, hogy belső párbeszédet folytat önmagával, vagyis beszél önmagában, nem figyel, miközben éppen Te beszélsz hozzá.

Mire jó ez? Egy tárgyaláson, vagy egy megbeszélésen ülsz, és fontos, hogy amikor Te beszélsz, mindenki figyeljen rád, elsősorban azok, akiknek jól kell reagálniuk a mondanivalódra. De akár a családi meglepetés szülinapi buli megbeszélésekor is ugyanilyen fontos lehet tudnod!

Ha Te történetesen vizuális vagy, és a saját vizuális nyelveddel vetítesz nekik folyamatosan képeket, ilyen jelzőkkel, képi elemekkel igyekszel benne reakciót kelteni, akkor előfordulhat, hogy abból ő, vagy ők semmit sem fognak érteni, sőt meghallani sem!

Legalábbis nagy erőfeszítésedbe fog kerülni. Ha ezt időben észre tudod venni, akkor válthatsz, és kommunikálhatsz Te a másik ember csatornájában. Nyert ügyed lehet! Erről részletesebb infóra vágysz, bátran keress fel, és megtanítom, hogyan tudsz bárkivel sikeresen kommunikálni!

Vannak **vizuális dominanciával** működő emberek, ők főleg képekben gondolkodnak, vannak **auditív típusú** emberek, akik a hangokból, hangsúlyból veszik ki maguknak az információt, üzenetet. Végül vannak a **kinesztetikusak**, akik az érzéseikre figyelnek. Ingyenceknek van folytatás. Léteznek a gusztatorikusok, akik az ízek világából táplálkoznak, és az orr erős olfaktorikusok, akik szaglással vesznek híreket magukhoz. Igen ritkán találkozunk velük is, és a kifejezéssel, a megnevezésükkel is.

Ebben az egyik **legnagyobb érték**, hogy ha **Te tisztában vagy** azzal, hogy akivel épp beszélgetsz, az mondjuk például erősen kinesztetikus, mert akkor akként kommunikálsz vele. Neki hiába mondasz pontos számadatokat, tényeket, vagy vetítéd projektorra a falra a prezidet. Neki érzést keltő jelzőket dobálj, és minden eszközöddel üzenj neki valamit. Aki eddig erre egyáltalán nem figyelt, és ezentúl, figyelni kezd, annak egy új tárgyalástechnikai világ tárul fel.

Ha tudod, mikor kell számokkal, mikor kell színes grafikonokkal, és mikor egy történettel megnyilvánulni, vagyis, ha ezt a „figyelést” beilleszted az életedbe, a megbeszéléseidbe, rengeteg eredményt, sikert érhetsz el!

Ha pedig a párodat figyeled, tisztán láthatod, hogy honnan származik a kérdésedre a válasz. De, mivel ez az írás, elsődlegesen vezetőknek, és HR-eseknek készült, itt kitérnék a vizsgáztatásra, felvételiztetésre is. Például, pontosan megtapasztalhatod, mikor keressél az illető a megtanult,

begyakorolt sablonjai között, amiket még nem élt át, csak kivetítette annak esetleges lehetőségét, és láthatod, érzékelheted, mikor ad „megtörtént velem” választ, vagyis mikor őszinte. Azaz, amikor megalapozottan, a memóriájában keresve talál igaz, odaváló érzést, hangot vagy emlékképet!

Meggyőződésem, hogy nem könnyű ezt rutinosan használni, és szükséges a rengeteg gyakorlás, a megfigyelés és egy kis emberismeret sem árt. Ha ez utóbbi nincs, az sem baj, a leglényegesebb, hogy miközben Te beszélsz, és el vagy foglalva, mostantól, akkor is az „egyik szemed” mindig a partnereden legyen!

Ha ez a megfigyelés nem az erősséged, akkor pedig (ez itt a reklám helye), tanuld meg a **HR Specialista Kronobiológiát, a legkiválóbb emberismereti módszert**, amely megmutatja egy ember szellemi és intellektuális működését. Képzeld el, pontosan, százalékos szám adatokkal megállapítható bárkiről, hogy ő mennyire jellemzően képi látó, mennyire hallgat a megérzéseire és mennyire él a számok, tények, adatok, dátumok világában. Persze, a módszer, ennél sokkal, de sokkal többet megmutat, szinte csodaszámba megy ennek ismerete és tudása.. ☺

Na de, haladjunk tovább most az eredeti témában!

A testbeszédet már rengetegen alkalmazzák, tanítják, és segítségével akár manipulálni is igazán jól tudnak emberek. De mivel a szem a lélek tükre, ezt a módszert nagyon nehéz az egészségestől eltérő módon használni.

Figyeld csak meg a kisgyerekeket, akiket éppen leszidnak! Miként viselkednek. Igyekeznek lefelé nézni, mert az érzéseik annyira áramlanak, hogy akaratlanul is, kénytelenek ezt alkalmazni. A felnőtt azt hiszi, hogy a gyerek máris bánja a dolgot, lesüti szégyenében a tekintetét. De lehet, hogy éppen „becsukta” a fülét, és próbálja túlélni a szidalmazást.

Bezárkózva, önmagával kommunikál, a csendes zárt lelki szobácskájában játszik.

Ez a leírás, a többivel hasonlatosan, egy olyan eszköz, amit nem elég itt elolvasnod, hanem be kell (nem kell, de csak úgy van értelme!) építened az életedbe! Apránként, lépésenként gyakorold, és a végén tudattalanná fog válni, és Te csak azt veszed észre, hogy például Ildivel ösztönösen halkán és lassan beszélsz, és nem hadonászol előtte, nem alkalmazol erős kifejezéseket, vagy mozdulatokat. Lehet, hogy már tudatosan észre sem fogod venni, hogy Ildi merre tekintget, egyszerűen csak ráhangolódsz, és bejutsz hozzá, a figyelmébe.

Azt tanultam, és azt fogom Neked megmutatni, hogy az igazán jól kommunikáló emberek ösztönösen, tudattalan szinten csinálják, amit csinálnak, és ebbe még az is belefér, hogy fogalmuk sincs, hogy mit csinálnak, csak csinálják. ☺

Hogyan gyakorold?

Figyelj meg magad körül néhány embert, vagyis a szemmozgásukat! Olyanokat, akiket jól ismersz, és akiről tudod biztosan, hogy mindig is jobbkezesek voltak! Miről beszélnek akkor, amikor egy bizonyos irányba mozdul a szemük? Ezt vedd össze a viselkedésükkel, szokásaikkal! A gyakorlásban az a lényeg, hogy mennyi ilyen apró jelet tudsz megfigyelni egy másik emberben, miközben beszél hozzád, illetve, amikor Te beszélsz Őhöz!

Egy fontos dolog: **ne mondd meg senkinek**, hogy figyeled a szemmozgását, mert akkor az illető is azt fogja figyelni, hogy merre mozdul a saját szeme, és ez eléggé összezavarja az egészét. Ő is, Te is összezavarodtok, és eredménytelen lesz a megfigyelés. Jó szórakozást! ☺

Hogyan teszteld le, hogy beszélgető partnered, tárgyaló partnered, családtagod, vagy éppen felvételiztetéskor a jelentkeződ hajlandó lesz-e veled együttműködni, vagy sem?

Vegyük a legkézenfekvőbbet, a HR-es témát. Minden egyéb területen is pontosan ugyanezzel operálhatsz! Tehát például:

A felvételi beszélgetésen tudatosan figyelj a testtartásodra. Meg minden egyébre is természetesen, de most különösen az ülésre, a kéztartásra, lábtartásra, azaz a testbeszédre fogunk figyelni. Van egy tárgyalástechnikai módszer, amit üzletkötőknek szoktak megtanítani, hogyan tudják tudat alatt, együttműködésre rávenni a tárgyalópartnert, akinek értékesíteni szeretnének, vagy akit a saját szempontjukról szívesen meggyőznének.

Hangolódás, követés. Ezek a kifejezések mutatják legjobban, miről is van szó. Amennyiben valakinek olyan természete van, amivel nem képes alkalmazkodni a többiekhez, a körülményekhez, a környezetéhez, mondjuk, szívesebben irányít, vagy viselkedik dominánsan, annak ez az egymásra hangolódás nem komfortos közege, vagyis nem, vagy csak nagyon nehezen fogja megtenni.

Próbáld ki, mielőtt élőben beüzemeled, egy ismerőssel folytatott beszélgetés közben, akivel egyébként is jó viszonyban állsz, és nem kérdéses, hogy hajlandó veled együttműködni.

Figyeld meg, hogyan ül, vedd fel a testtartását! Ha változtat, kis késéssel kövesd őt! Nem kell nagy mozdulatokkal, elég pár apróbb cselekvés is. Nagyon figyelj, le ne bukj, mert akkor magyarázkodhatsz, és ne legyél tolakodó sem, vagy a másik véglet, észrevehetetlen „utánzó”, mert annak pedig semmi értelme, fals eredményt mutat.

Tehát az arany középút. Ha kell, egy picit először másként helyezd el magadat, majd végül teljes hasonulásban ülj a partnerrel, saját tükörképeként. Ezt néhányszor csinálhatod, de nem szükséges sokszor, egy-két hasonulás elegendő. Például, ha az asztalon megérinti a kiskanalát, a kávéja mellett, akkor Te is érintsd meg a poharadat. Ha babrálni kezd a ruhájával, igazítsd meg Te is a gallérodát, vagy a ruházatodat. Ha keresztbe teszi a lábát, tedd Te is valahogyan keresztbe. Érthető, ugye?

Nem kell ehhez bámulnod Őt, próbálj az érzékszerveiddel és a perifériás látásoddal figyelni. Ha már érzed, hogy sikerült összehangoltatni magaddal, akkor jön a csel. Te mozdulj elsőként, mondjuk, dőlj érdeklődően előre, vagy tedd fel a kezedet az asztalra, vagy vegyél fel egy nyitottabb, érdeklődő testtartást, testhelyzetet!

Amennyiben a jelentkező is ösztönösen törekszik az összhangra, vagy is az együttműködésre, és szeretne veled, a cégeddel tartani, akkor önkéntelenül is követni fog Téged! Szintén hozzád hasonló testtartást fog felvenni.

Ha nem... Akkor... „Csííike..”

Ha megengeded, kitérek, egyik kedvenc viccem ez:

Egy magyar ember bemegy a kínai étkezdébe:

- *Ez mi?*
- *Csíke.*
- *Ez mi?*
- *Maha.*
- *Ez mi?*
- *Disznó.*
- *Ez mi?*
- *Kutya.*
- *Mi?*
- *Csíke!*

Visszatérve.

Ha az egyén, a beszélgető partnered, vagy éppen a partnered, nem vesz ilyen módon észre, nem működik veled együtt, akkor lehetséges, hogy jobban teszed, ha új lehetőségek után nézel... ☺ De ezek után feltétlenül légy sokkal figyelmesebb! Céges, felvételiztetéskor, gondold át, hogy valóban akarsz e vele együtt dolgozni? Tényleg alkalmas a csapatmunkára? Van-e benne késztetés felnézni a vezetőire? Tud-e majd valóban követni téged, az ötleteidet megvalósítani? Ehhez hasonló gondolatokat szeretnék elindítani a fejedben az illetővel kapcsolatban! Majd teszteld le több irányból, **és tégy belátásod szerint.**

Ez utóbbi tanácsom, tökéletes! Mindig bejön! ☺

Végszóként, egy tapasztalásomat szeretném megosztani veled.

Az elmúlt időszakomban, különösen azóta, amióta odafigyeléssel, szívemre téve a kezemet, őszintén, úgy értem: önmagamhoz őszintén élem az életemet, rengeteg ember lecserélődött körülöttem. Mondhatnám, hogy mind. Készülj fel, hogy ha kinyílik a szemed és LÁTOD IGAZÁN AZ EMBEREKET, és önmagadat is jobban megismered, változások jöhetnek az életedben. Nagyszerű változások.... Tehát, **készülj fel**, ha velem tartasz és elindulsz ezen az izgalmas, kihívásokkal teli úton, és nem állsz meg ennek a tananyagnak az olvasása után, akkor kivételesen csodálatos életed lesz! Ha nem hiszed, járj utána! ☺

Keresd fel ezt az oldalt: **www.spirit4you.hu**, olvasgass kicsit, majd jelentkezz, lépd meg az első lépést, ahhoz, hogy a **KÖRÜLMÉNYEID ELLENÉRE IS BOLDOG LEGYÉL!**

Szeretettel üdvözöllek!

Rakovics Éva