



Краевое государственное бюджетное профессиональное  
образовательное училище “ Хабаровский колледж отраслевых технологий  
и сферы обслуживания ”

ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА ТЕМУ:

«Сигналы глаз»

Автор: Аллан Пиз «Язык телодвижений»

Выполнили:

Группа : КИП-41

Хабаровск 2023 г.

«Старая поговорка гласит: "Смотри человеку в глаза, когда разговариваешь с ним". Когда вы разговариваете с людьми или ведете переговоры, научитесь смотреть в зрачок, и зрачок расскажет вам правду о мыслях человека.»

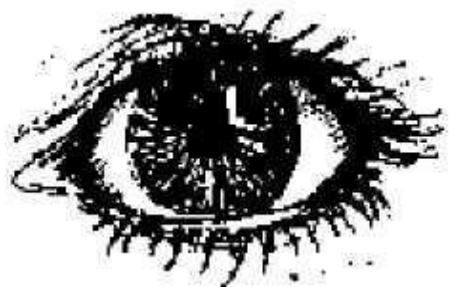
Аллан Пиз

ЦЕЛЬ: Изучить значение сигналов глаз , так как их понимал Аллан Пиз

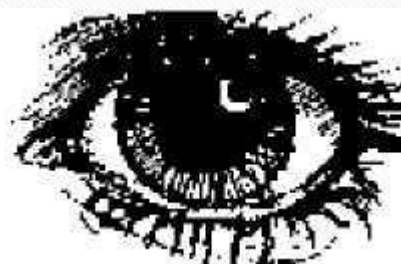
На протяжении многих веков человечество задумывалось над значением взгляда и его влиянии на поведение человека.

С помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации, потому что они занимают центральное положение в человеческом организме, а зрачки ведут себя полностью независимо.

При дневном свете зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от того, как меняется отношение и настроение человека от положительного к отрицательному, и наоборот. Когда человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получают так называемые "глаза-бусинки" или "змеиные" глаза.



"глаза-бусинки"



«глаза окуты»

Глаза играют большую роль при ухаживании, женщины подводят глаза для их выразительности. Если женщина любит мужчину, то при его виде ее зрачки расширяются, и он правильно расшифрует этот знак, не зная, как он это делает.

Поэтому романтические свидания часто устраиваются в затемненных, плохо освещенных местах, что позволяет зрачкам расширяться.

Молодые влюбленные смотрят пристально друг другу в глаза, подсознательно ожидая расширения зрачков, каждый приходит в возбуждение от расширяющихся зрачков другого.

Также исследования показали, что если показывать мужчинам порнографические фильмы с изображением мужчины и женщины в сексуальной позе, их зрачки расширяются почти в 3 раза против нормального состояния.

Когда те же самые фильмы демонстрируются женщинам, их зрачки расширяются еще больше, чем у мужчин, что опровергает теорию, что женщины меньше возбуждаются от порнографии, чем мужчины.

У маленьких и грудных детей зрачки больше, чем у взрослых, и их зрачки постоянно расширяются в присутствии взрослых, потому что дети стремятся завоевать их постоянное внимание, а для этого нужно выглядеть более привлекательно.

Эксперименты, проведенные с квалифицированными карточными игроками показали, что мало кто из игроков выигрывал, если их соперники носили темные очки. Например, если бы при игре в покер у соперника выпало четыре туза, его зрачки быстро бы расширились, что было бы подсознательно замечено другим игроком, и он понял бы, что ему лучше не поднимать ставку при следующем ходе. Темные очки соперника скрывали сигналы, подаваемые зрачками, и в результате игроки проигрывали чаще обычного.

Китайские торговцы жемчугом в древности тоже следили за расширением зрачков своих покупателей при ведении переговоров о цене.

Несколько веков назад проститутки закапывали себе в глаза белладонну, чтобы заставить зрачки расширяться и выглядеть более желанной и привлекательной.

Было замечено, что Аристотель Онасис надевал темные очки при переговорах о деловых сделках для того, чтобы его глаза не выдавали его мыслей.

## ПОВЕДЕНИЕ ГЛАЗ

Основа для настоящего общения может быть установлена только тогда, когда вы общаетесь с человеком с глазу на глаз. Если при общении с одними людьми вы чувствуете себя уютно, то с другими наоборот неуютно и недоверчиво. Это, главным образом, связано с тем, как они смотрят на вас.

Если человек нечестен или скрывает что-то, его глаза встречаются с вашими менее, чем  $1/3$  часть всего времени общения. Если взгляд человека встречается с вашими глазами более  $2/3$  времени, это может означать одно из двух: первое, он или она считают вас очень интересным или привлекательным, в этом случае зрачки глаз будут расширены; во-вторых, он или она настроены враждебно по отношению к вам и невербально посылают вызов; в этом случае зрачки будут сужены.

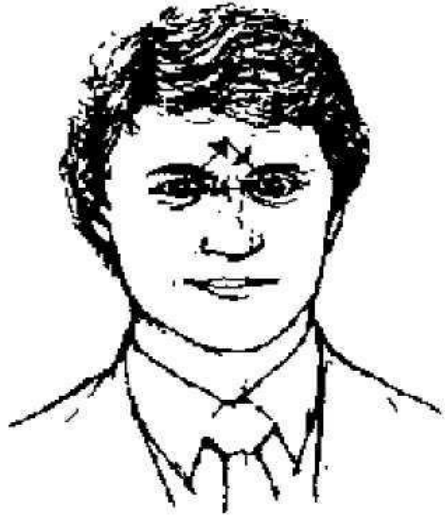
Как различается язык телодвижений у разных народов, так и долгота взгляда человека зависит от того, к какой нации он принадлежит.

Жители южной Европы имеют высокую частоту взгляда, что может показаться оскорбительным для других, а японцы при беседе смотрят в шею. Поэтому прежде чем делать какие-либо выводы, сделайте скидку на национальность человека.

Важны не только долгота и частота взгляда, но и та географическая площадь лица и тела, на которую направлен взгляд, так как это тоже влияет на исход переговоров. Эти сигналы передаются и поглощаются, и обычно совершенно точно истолковываются собеседниками.

Требуется около 30 дней постоянной практики, чтобы научиться следующей "технологии взгляда" и эффективно применять ее для улучшения характера вашего общения с другими людьми.





## ДЕЛОВОЙ ВЗГЛЯД

---

- Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник.
- Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по- деловому.
- При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда.



## СОЦИАЛЬНЫЙ ВЗГЛЯД

---

- Если ваш взгляд опускается ниже уровня глаз другого человека, создается атмосфера социального общения.
- Эксперименты по исследованию особенностей взгляда показали, что во время социального общения глаза тоже смотрят на символический треугольник на лице человека, в данном случае расположенный на линии глаз и области рта.



## ИНТИМНЫЙ ВЗГЛЯД

- Этот взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника.
- При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди, а при отдаленном -от глаз до промежности.
- Мужчины и женщины при помощи этого взгляда показывают свою заинтересованность к человеку, а если он тоже заинтересован, то он ответит тем же взглядом.



## ВЗГЛЯД ИСКОСА

---

- Взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности.
- Если он сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, он означает заинтересованность и часто используется для завлечения.
- Если он сопровождается опущенными вниз бровями, нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, он означает подозрительное, враждебное или критическое отношение.



## ПРИКРЫТЫЕ ВЕКИ

- Больше всего нас раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот жест подсознательный и является попыткой человека убрать вас из поля своего зрения, потому что вы ему надоели, или он чувствует свое превосходство над вами. При нормальной частоте моргания 6-8 раз в минуту, веки этого человека закрываются на секунду или больше. Предельная степень отключения может наступить, если человек закроет глаза и заснет, но это редко случается при встрече один на один.
- Если человек подчеркивает свое превосходство над вами, его прикрытые веки сочетаются с откинутой назад головой и долгим взглядом. Если вы заметили такой взгляд у своего собеседника, учтите, что ваше поведение вызывает отрицательную реакцию .

## КАК КОНТРОЛИРОВАТЬ ВЗГЛЯД СОБЕСЕДНИКА

Имеет смысл поговорить сейчас о том, как контролировать взгляд человека во время зрительного представления ему книг, таблиц, графиков и т.д.

Исследования показывают, что 87% информации поступает в человеческий мозг через зрительные рецепторы, 9% через слуховые и 4% через другие органы чувств.

Если, например, вы показываете человеку ваше наглядное пособие и одновременно рассказываете о нем, он усвоит только 9% вашего сообщения, если только оно непосредственно не связано с тем, что он видит.

Если ваше сообщение связано с наглядным пособием, то при его разглядывании он усвоит только 25-30% вашего сообщения

## **КАК КОНТРОЛИРОВАТЬ ВЗГЛЯД СОБЕСЕДНИКА**

Чтобы установить максимальный контроль над вниманием человека, используйте ручку или указку для того, чтобы показывать на наглядном средстве и описывать то, что изображено.

Затем, отнимите ручку от наглядного средства и держите ее на линии ваших и его глаз. Его голова поднимется, и он будет смотреть вам в глаза, в результате чего будет видеть и слышать все, что вы ему будете говорить, и, следовательно, максимально поглощать информацию.

Постарайтесь сделать так, чтобы ладонь другой руки была в поле зрения.

## ВЫВОД

Большое значение для исхода встречи с глазу на глаз имеет та часть человеческого тела, на которую вы направляете свой взгляд.

Когда мужчины говорят, что женщины смотрят на них "приглашающе", они имеют в виду взгляд искоса или интимный взгляд.

Если мужчина или женщина хочет сказать, что они недоступны, единственно, что им требуется, это избежать интимного взгляда, а вместо этого пользоваться только социальным взглядом.

Если вы во время ухаживания будете пользоваться деловым взглядом, вы рискуете прослыть холодным и недружелюбным.

Дело в том, что когда вы смотрите на потенциального секс-партнера интимным взглядом, вы сразу выдаете свои намерения. Женщины отлично знают, как посылать и понимать взгляды такого рода, но мужчины, к сожалению, не умеют делать это. У мужчин интимный взгляд обычно слишком заметен, а сами они не замечают, когда на них смотрят интимным взглядом, к большому огорчению женщин, пославших этот взгляд.



# Работу выполнили

Игишев Данила Романович

Лагода Валерий Алексеевич

8 (914)151-90-45



8 (914)217-61-88

