

Как поддерживать контакт глаз?

Дети смотрят в глаза хоть родителям, хоть другим окружающим их людям – легко и естественно. Ребенок может подбежать к вам близко, прямо и спокойно посмотреть вам в лицо, в глаза – без всякой улыбки и не отвечая на улыбку вашу, – а потом так же спокойно и шустро развернуться и убежать. Посмотрел себе – и пошел дальше.

В процессе воспитания (чаще не вполне осознанно) детей учат в глаза не смотреть. Подают естественный пример тем, как смотрят (точнее не смотрят в глаза) сами, иногда все говорят прямо: «Не надо смотреть так в глаза, это неприлично!», иногда просто начинают сердиться, когда ребенок глаза не опускает.

В результате ребенок вырастет, отучается смотреть в глаза и тупеет, как и все остальные взрослые.

Тупеет – потому что лишает себя ценнейшей информации. Вся самая ценная информация о том, что происходит в душе человека – у него в глазах, у него на лице.

Впрочем, некоторые дети не поддаются этому давлению взрослых и продолжают смотреть на лица людей. Обычно эти люди позже становятся руководителями.

По имеющимся исследованиям, во время общения люди смотрят глаза-в-глаза от 20 до 50% времени. Влюбленные – от 60 до 80%. Руководители профессионалы – от 80 до 100% времени общения.

Для уверенного в себе и душевно здорового человека смотреть на собеседника, не пряча глаза – естественно.

А как правильно?

Иногда говорят, что нормально – смотреть до 70% времени контакта, и, возможно, в этом есть некоторый смысл. А именно, большинству из нас полезно учиться в большей степени поддерживать контакт глаз, но во всем должна быть мера: если вы чувствуете, что человеку сейчас под вашим взглядом неудобно, отведите глаза и задумайтесь вместе с ним. А самое главное, видимо, не сколько времени вы смотрите на другого человека, а – как вы это делаете. Какой у вас взгляд – нервный или спокойный? Давящий или поддерживающий?

Поэтому, если вы решите тренировать умение смотреть людям в глаза, не совершайте традиционной ошибки: не надо пристально смотреть собеседнику на переносицу или в так называемый «третий глаз». Это делает ваш взгляд для собеседника давящим, а вы теряете обозрение лица собеседника в целом. Тем более не красит человека привычка пялиться, бесцеремонно разглядывать окружающих – это не контакт глаз, а элементарная невоспитанность.

Хорошо, в переносицу смотреть не надо. А куда тогда смотреть? – Тут для многих ответ будет немного неожиданным. Скажите, а куда смотрит опытный водитель, когда ведет машину? В какую точку? Ответ: ни в какую, водитель смотрит широко, на дорогу в целом. Правильно, такой же будет ответ и в данном случае: отрабатывайте широкий, расфокусированный взгляд.

Пристальный взгляд на человека создает у него ощущение давления (что едва ли входит в ваши планы), а вас отвлекает. Если же вы смотрите на человека широким, немного расфокусированным взглядом, никуда точно, а просто в направлении человека, вы переходите преимущественно на периферическое восприятие: это вас не отвлекает, а все микродвижения лица человека бессознательно, сами того не замечая, вы ловите. А если вам человек еще и нравится, выражение вашего лица станет теплым.

Остальное – просто тренировка. Конкретное упражнение известно давно, оно называется «спокойное присутствие» – упражнение, тренирующее состояние покоя при восприятии происходящего. Варианты его можете посмотреть, просто набрав в Яндексе эти слова: «Спокойное присутствие».

Самое трудное: смотреть в глаза человеку и одновременно говорить, то есть думать

Поддерживать с собеседником контакт глаз, когда человека слушаешь – на самом деле несложно, вы это или умеете, или без большого труда научитесь. А вот научиться смотреть на собеседника даже тогда, когда не только слушаешь, а говоришь сам – это труднее. Тут уже нужны специальные тренировки, и пусть вам помогут следующие подсказки:

Фокус внимания – на собеседнике.

Не он оценивает вас, а вы оцениваете его. А еще лучше – не оценивайте, а тепло поддерживайте и направляйте его. Впрочем, это уже техника следующая:

Контроль и поддержка.

Одной рукой (например, левой) мысленно держите собеседника за плечо – это дает вам контроль за ситуацией, а другой рукой (также мысленно) мягко поглаживайте его по плечу либо руке (это сделает ваш взгляд теплым).

Приучайте себя к естественному вчувствованию.

Вчувствование – умение непосредственно, телесно чувствовать состояние другого человека. При встрече с человеком, перед любым разговором мгновенно, первым делом постарайтесь впрыгнуть в это человека, внутренне смоделируйте себе (примерьте к себе) выражение его глаз, линию его губ, напряжение или характерную линию шеи и плеч. Если вы привыкли это делать и вам это удастся, вы читаете состояние все время общения с ним. Когда вы поймаете это состояние, вы более никогда не будете отводить глаза куда-то в сторону, потому что то ощущение единства с собеседником, которое вы почувствуете, дорогого стоит!

Автор - **Николай Иванович Козлов**

[Источник](#)