

## **Lež prozradí oči**

Gesta, mimika a pohyby nám v komunikaci dávají více informací než slova. Např. manažeři se v kurzech učí, jak řeč těla ovládnout, aby nedali najevo svou slabost. Gesta či výraz obličej se skutečně dají nacvičit. Málokdo však dokáže spoutat oči. Co nám v různých situacích napovídají?

### **Rozšířené zornice**

Doširoka otevřené zornice – lidově nazývané „panenky“ – svědčí o vašem zájmu. Tím, na co se díváte, jste přitahováni. Pokud na vás někdo takto hledí, cítí k vám náklonnost. Je to pohled zamilovaných, ale i lidí, kteří přijímají dobré zprávy, rádi slyší vás nebo to, co jim říkáte.

Lidé s širokými zorničkami působí na druhé sympatičtěji. Toho může využít ten, kdo u vás chce zanechat dobrý dojem – schůzku si s vámi dá v prostředí, kde je málo světla. V šeru se zornice roztahují automaticky. Ze stejného důvodu volí intimní osvětlení lidé, kteří se chtějí sblížit. Rozšířené zorničky zvyšují jejich atraktivitu.

### **Zúžené zornice**

Zornice se zužují u lidí, které rozruší něco negativního. Mají vztek, jsou rozčilení, cítí újmu k druhému zášť a nepřátelství. Vyjadřují odstup. Pokud vám bude někdo tvrdit, že to, co mu sdělujete, je skvělá zpráva, zužující se zorničky prozradí, že o tom ve skutečnosti pochybuje. Zornice se stáhnou také při intenzivním přemýšlení nebo řešení složitého problému.

### **Dlouhé zírání**

Znáte pravidlo, že při rozhovoru se druhému díváme do očí? Zkuste to bez výhrady dodržet. Váš partner v rozhovoru bude mít pravděpodobně pocit, že na něj útočíte, nebo že jste neodbytní a vtíraví. Sebevědomý člověk očima neuhýbá před pohledem druhého, ale ani mu bez přestávky nezírá do očí.

### **Klopení zraku**

Pokud nechcete na druhého zírat a zrak občas spontánně odvrátíte, dejte si pozor, abyste oči neklopili. Je to znak podřízenosti. Vyjadřuje nejistotu a nízké sebevědomí. Pokud se díváte jinam, obraťte zrak jen do strany.

### **Uhýbání pohledem**

Pokud oči rychle odvrátíte v momentě, kdy se pohledy střetnou, dáte najevo strach z druhého nebo vytvoříte dojem, že před ním něco skrýváte. Přímý pohled do očí obvykle nevydrží ten, kdo nemluví pravdu nebo má postranní úmysly. Vyrovnaný člověk neuhýbá před pohledem, ale čas od času se rozhlédne do stran – zpravidla ve chvíli, kdy sám hovoří.

Mluvíte-li vy a druhý si prohlíží knihovnu, dává najevo nezájem, nebo má na celou věc jiný názor.

## **Oči, které lžou**

V pravidlech komunikace můžete narazit i na další pozoruhodný poznatek, který vám pomůže rozlišit, zda člověk, který vzpomíná na minulé události, mluví pravdu. Směřují jeho oči vlevo nahoru? Pak loví v paměti informaci, která je tam uložena. Pokud však jeho zrak ulpí vpravo nahore, informaci sestavuje ve své fantazii. Mluví-li tedy o minulosti, pravděpodobně si vymýšlí, nebo váhá, jak slova podat, aby dobře vyzněla.

## **Čelo jako záchrana**

Máte-li z nějakých důvodů problém udržet oční kontakt s jiným člověkem, například nadřizným, který je pro vás příliš silnou autoritou, nedívejte se mu přímo do očí, ale doprostřed čela. Tedy jen za předpokladu, že jste od sebe několik metrů vzdáleni. Dotyčný nepozná, že se mu nedíváte do očí, a pro vás bude o dost příjemnější udržet kontakt.

Zdroj: internet