



Το έχουν τα μάτια!

Οι κινήσεις των ματιών δείχνουν τι σκέφτεται το κάθε άτομο – αν φαντάζονται κάτι που ανήκει στο μέλλον ή στο παρελθόν, αν ξανακούν ή δημιουργούν κάποιο ήχο, αν μιλούν στον εαυτό τους ή αν συλλογίζονται τα αισθήματά τους.

Γιατί να δίνουμε σημασία στις κινήσεις των ματιών;

Η ικανότητα της αναγνώρισης των κινήσεων των ματιών και η αποκωδικοποίησή τους, σε ένα συγκεκριμένο άτομο, μας δίνει πληροφορίες για το πώς επεξεργάζεται ή «σκέφτεται» στην πλατιά ερμηνεία του ορισμού.



Συχνά ούτε αυτό το άτομο δεν είναι ενήμερο για το πώς σκέφτεται αλλά αυτή η πληροφορία είναι φανερή για το εκπαιδευμένο μάτι του έμπειρου παρατηρητή.

Για παράδειγμα, εξηγείται σε κάποιο συνάδελφό σας το πώς να κάνει κάτι. Αυτός ανταποκρίνεται πως δεν κατάλαβε καθώς βλέπει προς τα πάνω – δείχνοντας πως προσπαθεί να σχηματίσει μια εικόνα στο μυαλό του. Αυτό και μόνο είναι αρκετό για να σας πει πως τα λόγια δεν είναι αρκετά γι' αυτό το άτομο και πως πρέπει να του δείξετε το πώς, για να μπορέσει να το δει και να πράξει.

Οι άνθρωποι άθελα τους μας προσφέρουν δωρεάν πληροφορίες για το πώς σκέφτονται, πώς θέλουν να τους συμπεριφερόμαστε, και πώς θέλουν να επικοινωνούμε μαζί τους. Το ίδιο φυσικά κάνουμε και εμείς.

Αυτό το άρθρο προσφέρει πρακτικά και άμεσα εργαλεία με τα οποία θα μπορείτε να αποκωδικοποιήσετε αυτές τις δωρεάν πληροφορίες που μεταδίδουν οι άνθρωποι απλά παρακολουθώντας τις κινήσεις των ματιών τους. Η ικανότητα αυτή θα βελτιώσει την επικοινωνία σας με όλους, τόσο στην προσωπική σας ζωή όσο και στον επαγγελματικό χώρο.

Τι υποδεικνύουν τα μάτια

Ο πίνακας Στοιχείων Αποτίμησης των Ματιών υποδεικνύει ότι ένα άτομο σκέφτεται με εικόνες, με ήχους, με διαλογισμό ή μέσω των αισθημάτων του. Με πρόσβαση σ' αυτή την πληροφορία μπορούμε να επικοινωνούμε αποτελεσματικά μαζί τους ανάλογα με τον τρόπο που σκέφτονται τη δεδομένη στιγμή.

Η αναγνώριση και αποκωδικοποίηση των κινήσεων των ματιών χρειάζεται εξάσκηση γιατί παρόλο που μερικών ανθρώπων οι κινήσεις είναι αργές και μετρημένες, οι περισσότερες κινήσεις είναι σύντομες, απότομες, με «κινηματογραφική» γρηγοράδα, και περνούν σχεδόν απαρατήρητες.

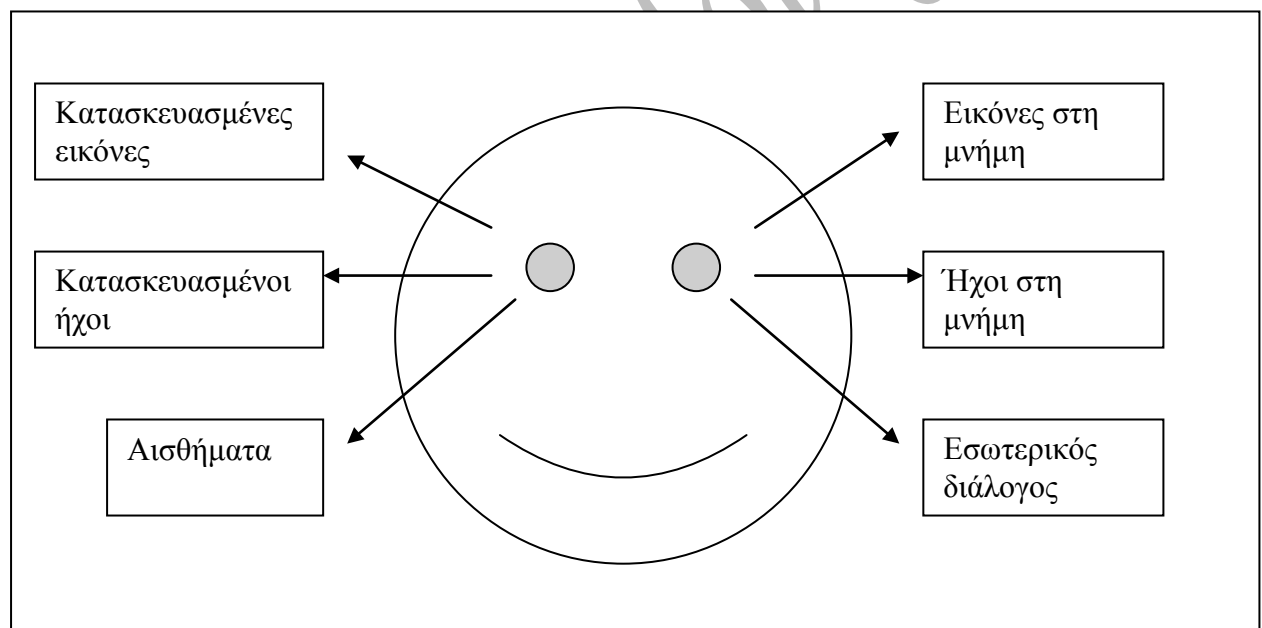
Οι πιο κοινές κατευθύνσεις

Φανταστείτε ότι κοιτάτε το πρόσωπο ενός ατόμου. Τώρα δημιουργήστε ένα φανταστικό πλαίσιο στο πρόσωπο του ατόμου με τρεις ζώνες – ανώτερη, μεσαία και κατώτερη. Αυτές οι ζώνες αντιπροσωπεύουν τις οπτικές, ακουστικές, και διαλογιστικές/ αισθηματικές περιοχές των περισσότερων ανθρώπων.

Η ανώτερη ζώνη στο πλαίσιο είναι η οπτική και ξεκινάει από το επίπεδο των ματιών. Αν τα μάτια κινηθούν προς τα πάνω, αυτό σημαίνει πως τα άτομα εικονογραφούν τις πληροφορίες.

Η μεσαία ζώνη αναφέρεται στις οριζόντιες κινήσεις των ματιών που κοιτάζουν κατευθείαν προς τα δεξιά ή τα αριστερά. Αυτές οι κινήσεις συνήθως δείχνουν πως το άτομο είτε ακούει ήχους που έχει στη μνήμη του είτε κατασκευάζει καινούριους ήχους.

Η κατώτερη ζώνη στο πλαίσιο αντιπροσωπεύει τις κινήσεις τις οποίες είναι προς τα κάτω, είτε δεξιά είτε αριστερά. Κάτω και προς τα αριστερά συνήθως σημαίνει πως το άτομο ελέγχει τα αισθήματά του. Κάτω και προς τα δεξιά τοποθετείτε η περιοχή του εσωτερικού διαλόγου όπου το άτομο λογοδοτεί εσωτερικά.



Μερικές πρακτικές περιπτώσεις

Οι ακόλουθες είναι μερικές περιπτώσεις της διορατικότητας που πηγάζει από την ικανότητα αναγνώρισης των στοιχείων αποτίμησης των ματιών.

Περίπτωση 1: Αποτελεσματική σκέψη

Οι περισσότεροι από μας έχουμε μάθει να βλέπουμε στα μάτια το άτομο με το οποίο μιλάμε. Όμως μπορεί να το βρείτε χρήσιμο να αρχίσετε να χρησιμοποιείτε τα μάτια σας, με πιο πολύ ενθουσιασμό, καθώς σκέφτεστε.

Οι ειδικοί λένε πως οι κινήσεις των ματιών βοηθούν στην σκέψη αφού κεντρίζουν μέρη του εγκεφάλου. Τα άτομα που περιορίζουν τα μάτια τους βλέποντας μόνο τον συνομιλητή τους παρεμποδίζουν τον εγκέφαλο τους από το να τους βοηθήσει να σκεφτούν πιο αποτελεσματικά.

(Ένα άψογο παράδειγμα πηγάζει από την μαθητική μας ηλικία: Ο δάσκαλος μας ρωτούσε μια ερώτηση και εμείς, καθώς προσπαθούσαμε να δώσουμε την απάντηση κοιτάζαμε προς τα πάνω, είτε αριστερά, ψάχνοντας στις κατασκευασμένες εικόνες, είτε δεξιά, ψάχνοντας στις εικόνες της μνήμης μας. Τότε ο δάσκαλος εμπόδιζε αυτή τη διαδικασία λέγοντας μας πως δεν θα βρούμε την απάντηση στο ταβάνι. Και όμως ... εκεί ακριβώς ήταν η απάντηση!)

Περίπτωση 2: Γνωρίζοντας πότε να το κλείσουμε!

Αν μιλάτε καθώς κάποιος κάνει κινήσεις των ματιών, τότε παρεμποδίζετε τη σκέψη του. Αυτό θα κάνει την επικοινωνία πιο αργή, το άτομο θα νιώθει συγχυσμένο και θα δημιουργήσει μια αντιπάθεια απέναντι στο πρόσωπό σας. Γι' αυτό λοιπόν, όταν σκέφτονται οι συνομιλητές μας, είναι σοφό να περιμένουμε σιωπηλοί και χωρίς ενοχλητικές κινήσεις.

Περίπτωση 3: Πώς να ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες τους

Κάνετε, για παράδειγμα, μια παρουσίαση στη δουλειά και:

- Οι κινήσεις των ματιών κάποιου ατόμου υποδεικνύουν ότι είναι οπτικοί. Θα θέλει να σκέφτεται με εικόνες και θα σας δώσει περισσότερη προσοχή αν η παρουσίασή σας συνοδεύεται με φωνή υψηλής τονικότητας, έχει αργό ρυθμό, δεν είναι υπερχειλισμένη με πληροφορίες, έχει ανέκδοτα και ενισχύεται με εποπτικά μέσα όπως φωτογραφίες, γραφικές παραστάσεις, διαφάνειες, κλπ.
- Οι κινήσεις των ματιών τους δείχνουν πως κάνουν εσωτερικό διάλογο. Τότε θέλουν αποδεδειγμένα στοιχεία και παραστάσεις και δεν επηρεάζονται από αισθήματα ή διαχυτικό ενθουσιασμό. Θα θέλουν να μπορείτε να υποστηρίξετε τις απόψεις σας με επιστημονικά αποδεδειγμένα στοιχεία χωρίς «βλακώδες» εποπτικά όπως είναι τα διαγράμματα, τα ραβδογράμματα κλπ. Θα θέλουν επίσης να μπορούν να θέτουν ερωτήσεις που μερικές φορές θα είναι ενοχλητικά συχνές.
- Οι κινήσεις των ματιών τους υποδεικνύουν ότι είναι ακουστικοί τύποι. Θα θέλουν να είναι ενεργά αναμειγμένοι. Γι' αυτό δώστε τους πράγματα με τα οποία μπορούν να ασχοληθούν χειροπιαστά. Καλέστε τους να έρθουν να σας βοηθήσουν με λειτουργικά θέματα. Αν τους αφήσετε με ένα δείγμα με το οποίο μπορούν να «παίξουν», να είστε βέβαιοι ότι τελικά θα το πουλήσουν στον εαυτό τους. Να μιλάτε ρυθμικά, όχι πολύ γρήγορα, και να κάνετε μερικές παύσεις, ειδικά όταν τους βλέπετε να εισβάλουν στα αισθήματά τους. Και ... αποφύγετε τις μακροσκελείς παρουσιάσεις – θα τους χάσετε μετά από κανένα εικοσάλεπτο!

Περίπτωση 4: Ο προσωπικός τους χώρος

Οι κινήσεις των ματιών δίνουν ακόμη πληροφορίες για την ανάγκη των ατόμων για τον «προσωπικό τους χώρο». Τα άτομα που είναι οπτικά θέλουν πολύ προσωπικό χώρο. Σας θέλουν να είστε αρκετά μακριά από αυτούς ούτως ώστε να μπορούν να σας δουν ολόκληρους. Άλλωστε αυτός είναι ο τρόπος που παίρνουν τις πληροφορίες τους. Γι' αυτό να είστε μακριά τους.

Τα άτομα που σκέφτονται με τα αισθήματά τους θέλουν να μπορούν να σας αγγίξουν και συχνά θα το κάνουν με το να σας αγγίξουν το χέρι, να κρατούν τον ώμο σας ή να κάνουν χειραψία μαζί σας και με τα δύο χέρια!

Τα ακουστικά άτομα θα δώσουν λίγη σημασία σε σας και τη γλώσσα του σώματός σας μιας και η προσοχή τους είναι επικεντρωμένη στα γεγονότα και στην εσωτερική ανάλυση των γεγονότων αυτών. Μπορεί ακόμη να τους δείτε να κλείνουν και τα μάτια τους καθώς τους μιλάτε για κάτι σχετικά περίπλοκο.

Σε ποιο δίνουμε περισσότερη σημασία;

Τι κάνετε όμως όταν οι πληροφορίες που μεταδίδουν λεκτικά δεν ταιριάζουν με τις κινήσεις των ματιών τους; Καλή ερώτηση. Σαν γενικός κανόνας ακολουθούμε τις πληροφορίες που παίρνουμε από τις κινήσεις των ματιών. Είναι πιο αγνές και πραγματικές.

Προσοχή:

- **Αυτά δεν είναι σταθερά χαρακτηριστικά:** εδώ πρέπει να δηλωθεί ότι οι άνθρωποι «δεν» είναι ακουστικοί ή οπτικοί ή κινητικοί. Απλά είναι κάτι που κάνουν. Μερικοί λειτουργούν έτσι τις πλείστες φορές και άλλοι εξειδικεύονται σε μερικά θέματα και μερικές καταστάσεις. Γι' αυτό πρέπει να είστε προσεκτικοί για το πώς λειτουργούν οι συνομιλητές σας την ώρα της επικοινωνίας σας.
- **Δεν έχουν διαβάσει όλοι το βιβλίο!** Η μελέτη των κινήσεων των ματιών παίρνει δεδομένο ότι αν κάποιος κοιτάζει προς τα πάνω, δεξιά ή αριστερά, τότε προσπαθεί να δημιουργήσει εικόνες στο μυαλό του κλπ. Παρόλο που αυτές οι υποθέσεις δεν ισχύουν για όλους (είναι απόλυτα σωστές για το 90% περίπου το ανθρώπων), είναι καλό αρχικό σημείο της μελέτης της σχέσης των ματιών με τις σκέψεις. Θα πρέπει όμως να είστε προσεκτικοί και να κάνετε περαιτέρω μελέτη μέσω παρακολούθησης και ερωτήσεων.