

秘书资格考试技巧心得：人际交往中的目光接触 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/258/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A7\\_98\\_E4\\_B9\\_A6\\_E8\\_B5\\_84\\_E6\\_c39\\_258487.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/258/2021_2022__E7_A7_98_E4_B9_A6_E8_B5_84_E6_c39_258487.htm) 人际交往中，目光接触

发挥着信息传递的重要作用。不同的目光，反映着不同的心理，产生着不同的心理效果。有种种表现：一旦被别人注视而将视线突然移开的人，大多自卑，有相形见拙之感。无法将视线集中在对方身上，并很快收回视线的人，多半属于内向性格，不善交际。听别人讲话时，一面点头，一面却不将视线集中在谈话者身上，表示对来者和话题不感兴趣。说话时，将视线集中在对方的眼部和面部，是真诚的倾听，尊重和理解。只注意自己手中的活计，不看对方说话，是怠慢、冷淡、心不在焉的流露。仰视对方，是尊敬和信任之意；俯视他人，是有意保持自己的尊严。伴着微笑而注视对方，是融洽的会意；随着皱眉而注视他人，是担忧和同情。面无悦色的斜视，是一种鄙意；看完对方突然一笑，是一种讥讽；突然圆眼瞪人，是一种警告或制止；从头到脚地巡察别人，是一种审视。彼此心存好感的两人说话，更注视对方的眼睛，以示寓意通达；话不投机的人相遇，一般都尽量避免注视对方的目光，以消除不快。有人在交际中，喜欢戴太阳镜，即使在室内或阴影下，也不将眼镜摘下，是因为他不愿让别人从他一双眼睛发现他的秘密。但是，戴着深色眼镜与人交往，目光不能等同的接触，会造成一些隔膜和不悦。眼神和心理，是交往中引人注目的一个课题，注意在实践中领悟的运用，是有价值的。如果你希望给对方留下较深的印象，你就要凝视他的目光久一些，以表自信。如果你想在和对方

的争辩中获胜，那你千万不要把目光离开，以示坚定。如果你不知道别人为什么看你时，你就要稍微留意一下他的面部表情的目光，便于对策。如果你和别人碰面，觉得不自在，你就要把目光移开，减少不快。如果你和对方谈话时，他漫不经心而又出现闭眼姿势，你就要知趣暂停，你若还想做有效地沟通，那就要主动地随机应变。如果你想和别人建立良好的默契，应60%-70%的时间注视对方，注视的部位是两眼和嘴之间的三角区域，这样信息的传接，会被正确而有效地理解。如果你想在交往中，特别是和陌生人的交往中，获取成功，那就要以期待的目光，注视对方的讲话，不卑不亢，只带浅淡的微笑和不时的目光接触，这是常用温和而有效的方式。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)