

Unit 1

Eye contact is an important aspect of body language during negotiations. Imagine you are at a social event and the person across from you looks down and starts texting. How would you feel – angry, not important, unheard or rejected? In an average conversation adults make eye contact between 30% and 60% of the time. To make an emotional connection, you should be making eye contact 60% to 70% of the time. Now imagine a negotiation situation, where you are building a relationship and imagine the impact of not making proper eye contact while talking or listening to the other party. Proper eye contact can be a tool for influencing others. Looking at a person when speaking conveys confidence and respect. When you keep longer eye contact as you make your point during a negotiation, you can signal that you're standing your ground. In many western societies, including the United States, a person who does not maintain 'good eye contact' is seen as a slightly suspicious, or a 'shady' character. Americans unconsciously associate people who avoid eye contact with being unfriendly, insecure, untrustworthy, inattentive and impersonal. However, in contrast, Japanese children are taught in school to direct their gaze at the region of their teacher's tie knot. As adults, the Japanese lower their eyes when speaking to a superior, which is a gesture of respect. Latin American as well as some African cultures have a longer looking time, but longer eye contact from an individual of a lower status is considered disrespectful. In the US, it is considered rude to stare – regardless of who is looking at them. In contrast, the polite Englishman is taught to pay close attention to a speaker, to listen carefully, and to blink his eyes to let the speaker know he or she has been understood as well as heard. Americans show interest and comprehension by nodding their heads or quietly saying 'ahem.'



A szemkontaktus egy fontos vonása a testbeszédnek tárgyalás közben. Képzeld el hogy egy közösségi eseményen vagy, és egy személy szemben veled lefelé néz és chatel/smszik.. Hogyan éreznéd magad?-mérgesen, jelentéktelennek, ismeretlennek vagy elutasítottnak? Egy átlagos beszélgetés ideje alatt a felnőttek 30%-60% ban szemkontaktust létesítenek. Hogy érzelmi kontaktust létesíts a társalgás ideje alatt 60%-70%-ban szemkontaktust kell létesítened. Most képzeld el hogy egy tárgyalás alatt, ahol próbálsz kapcsolatot kialakítani, nem tartod a szemkontaktust a partnerrel miközben beszélgettek, vagy halgatod a mondanivalóját. A megfelelő szemkontaktus eszköz lehet mások befolyásolására. Nézni a személyt miközben beszél bizalmat ad és tiszteletet. Ha hosszabb szemkontaktust tartasz tárgyalás közben miközben beszélsz, észreveheted hogy jobban figyelnek rád. Sok nyugati társadalomban beleértve az Egyesült államokat, ha egy személy nem tartja fenn a jó szemkontaktust enyhén gyanakvó hatást eredményez, és árnyékos személynek tűnik tőle. Az amerikaiak azoknál a személyeknél akik kerülnek a szemkontaktust akaratlanul arra asszociálnak, hogy az illető barátságtalan, bizonytalan, megbízhatatlan, figyelmetlen és személytelen. Ellentétben a Japánokkal, náluk a gyerekeket arra tanítják az iskolában, hogy irányítsák a tekintetüket a tanáruk nyakkendőjére. Felnőtteként lefelé irányítják a tekintetüket, miközben a felettesükkel beszélnek, ez náluk a tisztelet jele. A latin amerikaiak akárcsak néhány afrikai kultúrában az alacsonyabb státuszú személytől való hosszabb szemkontaktust tiszteletlennek tartják. Az egyesült államokban illetlenség bámulni a másikat miközben beszél. Ezzel ellentétben az udvarias angolok arra lettek tanítva, hogy figyeljen nagyon oda ha beszélnek hozzá, halgassák figyelemmel, és hogy pislogjonak közben, hogy tudassák a beszélővel, hogy megértette az elhangzottakat. Az amerikaiak érdeklődésüket fejezik ha bólogatnak a fejükkel vagy ezzel azt tudassák a beszélővel hogy egyetértenek.



Szavak:

negotiation – conversation – tárgyalás

individual – person – egyéni

suspicious – questionable – gyanús

gaze – stare at someone – bámulni

including- also/too – beleértve

conversation – talk – beszélgetés

insecure – afraid to do something – bizonytalan

to nod – say yes – bólintás

unconsciously – without thinking about it knowing – akaratán kívül

comprehension – understanding – felvétel

