

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 112 回 相手の「目」を盗め！～「目は口ほどにものを言い」

昨今、占いブームで色々な種類がある。人のことは、余計なことまで分かるのに、なぜ自分自身のことが分からないのか、実に不思議な連中だが、その中で、古今東西、脈々と続いている「人相」というものがある。小生この世界素人だが、「人相」は単なる「占い」ではないと思っている。目であり鼻であり口であり、つまり「顔」の表情は、その人の内面やその時の状況などを如実に表す「バロメーター」。初めて折衝する際のチェック事項、その人の考えを読み取る情報源として、ビジネスや人間関係には欠くことのできない、大きな「要素」であると信じている。

目はその人の内面を映し出す。目が大きい人は、感情表現が豊かであり、第一印象で人を挽きつける。目の小さい人は内省的で、努力家タイプ。二重瞼の人はもてるけど浮気っぽい、一重の人は一途にやりぬくタイプ等々...いわゆる統計的経験値から、こんな性格判断もあるようだが、生まれついた顔つきは、如何ともしがたいところがある。

「百聞は一見にしかず」という諺があるが、実は科学的根拠がある。人間の情報収集機関 5 つのうち、全情報の 80% は視覚によるものであるといわれている。10% が聴覚、残りの 10% が臭覚、触覚、味覚と続いている。百対一ではないにしろ、情報の獲得能力では「視覚」が圧倒的である。その逆を考えれば、「目」の動きは、かなりの部分、本人の情勢判断を「発信」しているということになる。いかに相手の「目」の動きを察知できるか、マーケティング力の「術」の極意となる。ちなみに人間の目の視野は、片目それぞれ左右 160 度、両目を見た場合左右約 200 度、上下約 120 度といわれている。左右視野は犬や馬にはかなわないが、猫より広い。まっすぐ見えていても、実は、脇が見えてるのが大きなチャンス。これこそ、「術」の極意の発揮どころではあるまいか！

ただ目にも、弱点がある。それは光のない暗闇の中では全く見えないということである。明るいとところから急に暗いところに入ると、最初のうちは良く見えないが、次第に見えるようになってくる。このような現象を「暗順応」という。時間にして 4～5 分ほどで少し見えてくるが、完全に順応するまで 20～30 分かかるといわれている。逆の現象「明順応」は、30 秒～1 分、正常に目の機能が働かない時である。この間の勝負をどうするか、人によって差はあるが、なるべく目を大きく開き、一刻も早い順応を待つしかない。

人間、まばたきの数は 1 日約 20,000 回、不意を衝かれたり、不安に思った時は、当然まばたきの数は多くなる。その光景は、眼の、落ち着きない動きにも現れる。この現象を察知できるか否かは、判断基準の有益情報となるはずである。

「目は口ほどにものを言い」...、目は嘘をつけない。人と接する時のポイントは、相手の「目」を、いかに正確に、一刻も早く読み取ることである。