

Idź do

Przykładowy rozdział

Spis treści

Katalog książek

Bestsellery

Nowe książki

Zapowiedzi

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje o nowościach

I Ty jesteś mentalistą! Naucz się odczytywać myśli, emocje i zachowania otaczających Cię osób

Autorzy: Manuel Horeth, Magdalena Eder
Tłumaczenie: Sławomir Kupisz
ISBN: 978-83-246-3004-2
Tytuł oryginału: [Wir sind alle Mentalisten!](#)
[Das Geheimnis der 5 Sinne](#)
Format: A5, stron: 184



Magia sugestii i siła empatii — Masz ochotę zacząć czytać innym w myślach?

- Chcesz nauczyć się przewidywać zachowania ludzi?
- Pragniesz dowiedzieć się, jak wywierać silny i hipnotyzujący wpływ na otoczenie?
- Marzy Ci się zdobycie sekretnej klucza i wydobyć z innych interesujących informacji?

Więcej niż inteligencja emocjonalna

Wyobraź sobie, że potrafisz czytać w ludzkich myślach albo że jesteś w stanie kontrolować zachowanie otaczających Cię osób. Niemożliwe? Każdy z nas ma zadatki na mentalistę, nie każdy jednak jest w stanie docenić wartość tej niezwykłej umiejętności. Kim właściwie jest mentalista? To ktoś, kto odczytuje ludzkie nastroje, rozumie znaczenie mowy ciała, wywiera na ludzi wpływ i kreuje iluzję w ich umysłach — jest bowiem znakomitym obserwatorem i niezłym psychologiem. Nie jest to jednak dar wrodzony, ale doskonale wytrenowane umiejętności. Ty również możesz je zdobyć, jeśli tylko masz na to ochotę.

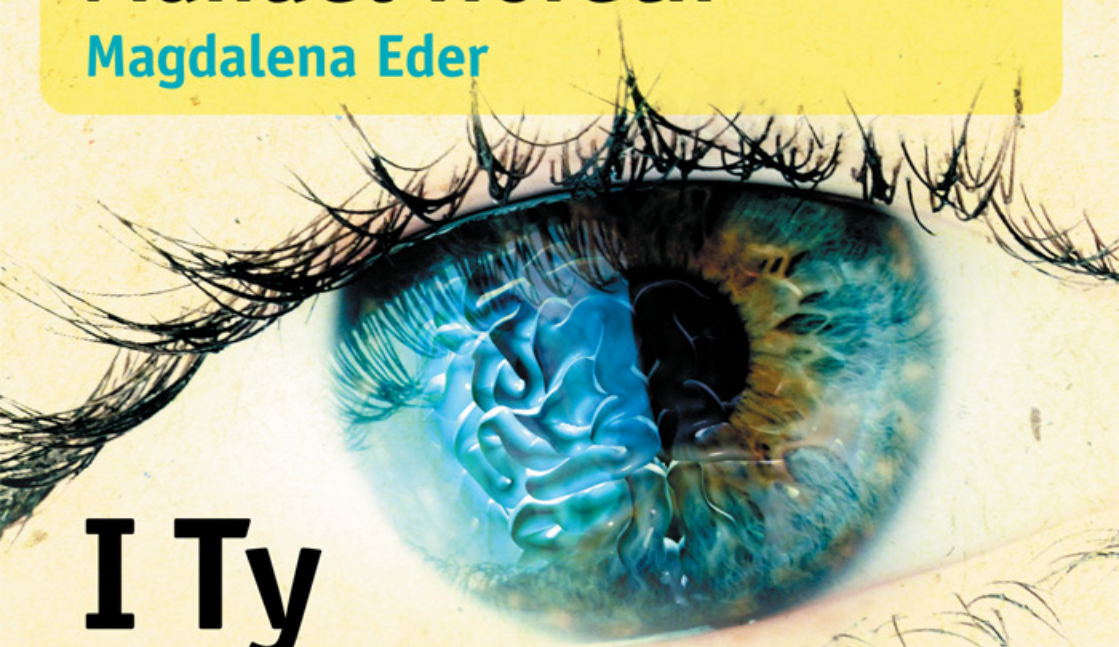
Ta książka zawiera doskonałe techniki, narzędzia oraz podstawową wiedzę, jaką powinien opanować mentalista. Pokaże Ci również, jak skutecznie używać ich w codziennym życiu, by podnieść jego jakość, osiągać sukcesy oraz stworzyć nowy, lepszy klimat w relacjach z otaczającymi Cię ludźmi. Nauczysz się celnie odczytywać emocje innych ludzi i bezbłędnie interpretować ich zachowania, a co za tym idzie, zyskasz nad swoim otoczeniem bezcenną przewagę!

- Jak słuchać innych, by usłyszeć to, co kryje się między wierszami?
- Jak mówić i jakich używać słów, by wywierać hipnotyzujący wpływ na słuchaczy?
- Jak wykorzystać zmysł powonienia w charakterze narzędzia wpływu?
- Jak korzystać z magii uścisku dłoni i jak interpretować dotyk?
- Jak odczytywać nastroje z mimiki i gestykulacji?
- Jak okiełznać komunikację niewerbalną i bawić się mową ciała?
- Jak rozpoznać i zdemaskować kłamstwo?

Jeśli znasz niezwykły serial „Mentalista”, doskonale wiesz, w jak niezwykły sposób może oddziaływać na swoje otoczenie osoba, która opanowała te umiejętności — pamiętaj, to możesz być Ty. . .

Manuel Horeth

Magdalena Eder



I Ty jesteś mentalistą!

**Naucz się odczytywać myśli, emocje
i zachowania otaczających Cię osób**

Magia sugestii i siła empatii: Masz ochotę zacząć czytać innym w myślach? Chcesz nauczyć się przewidywać zachowania ludzi? Pragniesz dowiedzieć się, jak wywierać silny i hipnotyzujący wpływ na otoczenie? Marzy Ci się zdobycie sekretnego klucza i wydobyć z innych interesujących informacji?

Spis treści

Przedmowa	9
Siła tkwi w nas	13

Tajemnica: Słuchanie **17**

• Sekret Marie	18
• Zmysł słuchu czy dar słyszenia?	20
• Magiczny pierścień słuchania	25
• Cud uszu	33
• Typologia zmysłów	40
• Sterowana sympatia	45
• Ludzki filtr	48
• Magiczne słowa	55
• Puls głosu	57

Tajemnica: Dotyk **63**

• Zmysł dotyku	64
• Kto dotyka, ten czuje!	65
• Magia uścisku dłoni	66
• Dotykanie jest w modzie	69
• Zmysł utracony	70
• Potęga dotyku	74
• Potęga autodotyku	76
• Dotknąć szóstego zmysłu	77

Tajemnica: Widzenie 81

- Opowieść o widzeniu82
- Zmysł wzroku czy dar widzenia82
- Tajemnica szczoteczki do zębów83
- Oczy — zwierciadło duszy87
- Magia mowy ciała92
- Komunikacja niewerbalna95
- Odzwierciedlanie mowy ciała112

Tajemnica: Węch 119

- Zmysł powonienia120
- Zapach życia121
- Zmysł powonienia jako narzędzie wpływu123
- Aromat atrakcyjności125
- Podróż do przeszłości127
- Pachnący zabójcy strachu129

Tajemnica: Odczuwanie 133

- Opowieść o zamkniętym sercu134
- Droga do „czującego serca”135
- Zmysł decyzyjny i motywacja137
- Zmysł intuicji146
- Samoświadomość152
- Motywacja wewnętrzna155
- Empatia161
- Charyzma165

Potęga prawdy 171

- Słowo końcowe181
- Dalsza lektura183

Tajemnica: Widzenie



*Nie to, co widzimy, ale jak widzimy,
Określa wartość rzeczy widzianej.
Blaise Pascal*

Opowieść o widzeniu

Mistrz był człowiekiem oszczędnie dawującym słowa, człowiekiem, który każdego dnia odprawiał swoje rytuały i krok po kroku przekazywał swoją wiedzę uczniom. Przekazywanie wiedzy nie oznaczało jednak w jego przypadku wpajania im do głów wiadomości o wynalazkach i wydarzeniach historycznych. Dla Mistrza nauka oznaczała przygotowanie swoich uczniów do obserwowania i zadawania pytań.

Pewnego dnia uczniowie, przypatrzawszy się przez chwilę swojemu Nauczycielowi, zapragnęli dowiedzieć się od niego, jaki rodzaj medytacji praktykuje codziennie rano w ogrodzie.

Mistrz odpowiedział: Kiedy przypatrzę się uważnie, widzę krzew różany w pełnym rozkwicie.

Na to zapytał jeden z uczniów: Ależ mistrzu, po cóż przypatrywać się uważnie, by zobaczyć krzew róży? Kwiecie wprost rzuca się w oczy.

Mistrz uśmiechnął się i odrzekł: Po to, aby rzeczywiście zobaczyć krzew róży, a nie własne jego wyobrażenie.

Oto na czym polega sekret widzenia. Naucz się i Ty patrzeć jak mentalista i dostrzegać prawdę kryjącą się za komunikatami nadawanymi przez otaczających Cię ludzi.

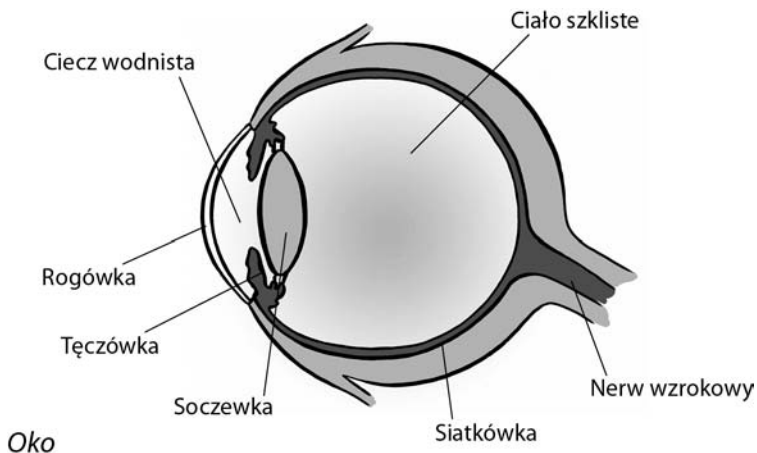
Zmysł wzroku czy dar widzenia

Zmysł wzroku bądź postrzeganie wizualne to zdolność odbierania i obróbki bodźców optycznych: informacje są rejestrowane, filtrowane według skali ważności i po porównaniu z wcześniejszymi doznaniem odpowiednio interpretowane.

Nasze oczy można porównać do wysoko wyspecjalizowanych soczewek. Światło wnika przez przezroczystą rogówkę, a następnie przez źrenicę dociera do oka.

Źrenica to okrągły otwór w barwnej tęczówce, dopasowujący się za pomocą odpowiednich mięśni do stopnia natężenia światła. Tuż za tęczówką znajduje się elastyczna soczewka, która załamuje promienie światła. W takiej postaci światło trafia do leżącej na tylnej ścianie gałki ocznej siatkówki. Tam bodźce świetlne są przekształcane w informacje, które

następnie za pomocą nerwu wzrokowego są przesyłane do mózgu. Dopiero tam następuje ich przekształcenie w obraz, porównanie z wcześniejszymi doświadczeniami i interpretacja.



Zmysł wzroku to najbardziej efektywny z naszych zmysłów — za jego pośrednictwem odbieramy niemal 80% informacji z naszego otoczenia.

Ludzkie oczy spełniają wiele pożytecznych i ważnych funkcji. Jako urządzenie alarmowe ostrzegają nas w życiu codziennym przed zagrożeniami i pozwalają lepiej rozpoznawać przeszkody. Są swego rodzaju radarem błyskawicznie reagującym na ruch. Za ich pośrednictwem rozpoznajemy również wszelkiego rodzaju barwy i kształty, pomagają nam także w szacowaniu odległości. Jako instrument postrzegania są nieodzowne w relacjach międzyludzkich, umożliwiając nam rozpoznanie reakcji i nastrojów drugiej osoby. Nie bez powodu już niemowlęta wykazują duże zainteresowanie twarzami.

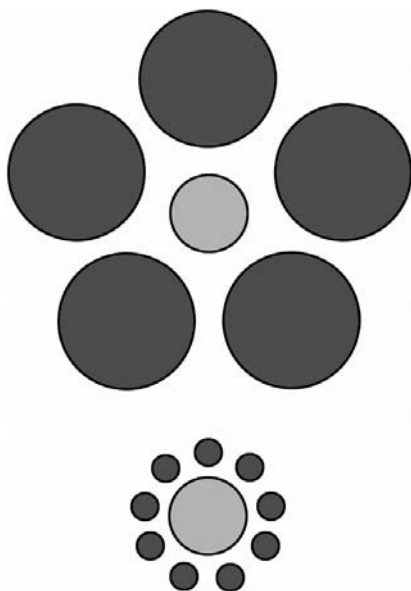
Tajemnica szczoteczki do zębów

„Wierzę tylko w to, co widzę” — to stary, lecz wciąż dość popularny i często przytaczany pogląd. Cóż to jednak znaczy „widzieć”? I czy wszyscy widzimy to samo? W ciągu każdej sekundy nasz mózg odbiera niezmierną ilość wrażeń, ale ich obróbka, tj. to, co świadomie postrzegamy, to zupełnie inna sprawa. W jednym z odcinków mojego telewizyjnego

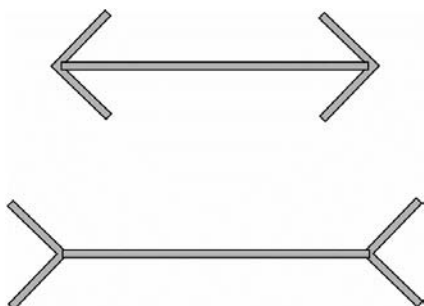
show „Manuel Horeth — mentalista” na prośbę o narysowanie „czegośkolwiek” przeważająca większość gości na widowni narysowała szczoteczkę do zębów. Dlaczego właśnie szczoteczkę, wyjaśniłem w dalszej części występu. Przed rozpoczęciem programu w całym studio zostały porozkładane prawdziwe szczoteczki do zębów oraz przedstawiające je zdjęcia. I choć znaczna część widzów nie zarejestrowała ich świadomie, uczynił to ich mózg. Na polecenie narysowania dowolnego przedmiotu wielu widzów narysowało szczoteczki do zębów, choć przyznawali, że nie zarejestrowali świadomie obecnych w studio zdjęć je przedstawiających. Na mojej stronie internetowej www.manuelhoreth.at możesz obejrzeć nagranie video przedstawiające wspomniany występ.

Mózg nie tylko segreguje informacje. Potrafi również zwodzić człowieka i oszukiwać jego zmysł wzroku.

Które z kół pośrodku obrazka jest większe?



Która linia środkowa jest dłuższa?



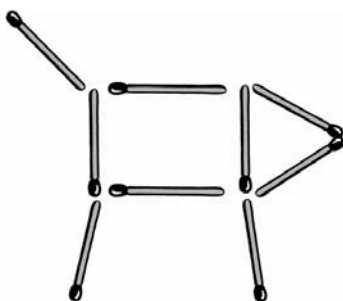
Zarówno oba koła, jak i obie linie są dokładnie takich samych rozmiarów (długości). Widzimy więc, z jaką łatwością nasze oko potrafi nas zwieść.

Mózg można wyćwiczyć, zupełnie tak samo, jak można wyostrzyć własną percepcję. Przejdź do kolejnego ćwiczenia i tym razem nie daj się zwieść. Rozwiązanie może być zupełnie inne aniżeli to, które mogłoby wynikać z Twojego tradycyjnego sposobu myślenia!

Jak rozwiążesz ten problem?

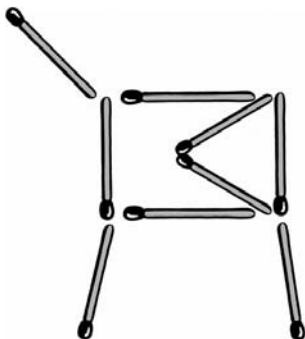
Pies na rysunku poniżej ma pysk zwrócony w prawą stronę. Przetwórz dwie zapalki tak, by spoglądał w lewą.

Rozwiązanie znajdziesz na następnej stronie.



Rozwiązanie

Obie zapałki, z których zbudowany był pysk zwierzęcia, zostały złożone do wewnątrz. Pies spogląda teraz w lewą stronę.



W swojej pracy mentaliści kierują się często mottem „Niecodziennie sytuacje wymagają niecodziennych rozwiązań”. Właśnie na tym polega bycie mentalistą. Dostrzega on więcej niż inni, gdyż dokładnie wie, na co powinien zwrócić uwagę.

Każdy człowiek dostrzega przy pomocy swojego wzroku co innego. To, co widzimy, zależy w dużej mierze od tego, w którą stronę kierujemy naszą uwagę. Jak przeczytałeś w rozdziale „Słuchanie”, tajemnica zdolności mentalisty tkwi w sztuce uważnego słuchania. Podobnie rzecz ma się w przypadku zmysłu wzroku.

Kiedy ma się świadomość, na co należy zwracać uwagę, można bez większych trudności rozwinąć i wyostrzyć swój zmysł wzroku do tego stopnia, by z jego pomocą móc nawet demaskować kłamstwo. Szczególnie ważna jest wnikliwa i świadoma obserwacja.

Gdy już poznasz i przećwiczysz zaprezentowane dalej „tajemnice”, zaczniesz przypatrywać się osobom w Twoim otoczeniu zupełnie inaczej niż dotychczas. Wyposażony w nowe umiejętności będziesz mógł zajrzeć pod powierzchnię rzeczy.

Rozum łączy wyobrażenia w jedno.

Emanuel Kant

Wizje

Już jako dziecko marzyłem, by móc zajrzeć w głowy innych ludzi, dowiedzieć się, co myślą i czują, co sądzą na określony temat. Pragnienie było tak przemożne, że skłoniło mnie do zajęcia się tym pasjonującym tematem na poważnie.

Po latach zgłębiania takich zagadnień jak hipnoza, podróże astralne, szósty zmysł czy zdolności paranormalne coraz wyraźniej uświadamiałem sobie, że prawdziwa tajemnica kryje się w psychologii, fenomenie mowy ciała oraz jej interpretacji.

W tym rozdziale przeczytasz o kilku fundamentalnych zasadach, które uważam za nieodzowne do wykształcenia w sobie zdolności wczytywania się w myśli i uczucia innych. Pragnę zmotywować Cię do korzystania z tych wiadomości, jak i do zdobywania tego, czego nauczyć się nie sposób: doświadczenia!

Słowo „wizja” pochodzi z języka łacińskiego i oznacza „wzrok”, „widzenie”, „wyobrażenie”. W kontekście naszych, mentalistów, umiejętności i warsztatu pojęcie widzenia ma dużo szersze znaczenie. Widzenie to w tym przypadku obserwacja, interpretacja, porównywanie i analiza, w oparciu o które budujemy wizję. Życzę Ci, by budulcem, z którego stworzysz swoją wizję, były wyłącznie celne obserwacje otaczających Cię ludzi.

Oczy — zwierciadło duszy

Mentaliści czytają w ludzkich oczach i właśnie tego zamierzam nauczyć Cię w tym rozdziale. Gdy poznasz tajniki tej wiedzy i przećwiczysz ją w praktyce, zrozumiesz, jak przydatna może okazać się umiejętność wykrywania kłamstwa.

Z naszych oczu można odczytać szereg zachodzących w mózgu procesów. Kierunek, w którym podąża wzrok danej osoby, mówi wiele o tym, na jakiej płaszczyźnie postrzegania właśnie się znajduje. W rozdziale poświęconym zmysłowi słuchu przeczytałeś, że istnieje kilka całkowicie odmiennych poziomów postrzegania. W zależności od tego, w którą stronę spogląda nasz rozmówca, możemy ustalić, czy w danej chwili znajduje się na płaszczyźnie wizualnej, audytywnej bądź kinestetycznej.



Płaszczyzna
wizualna (obrazy)



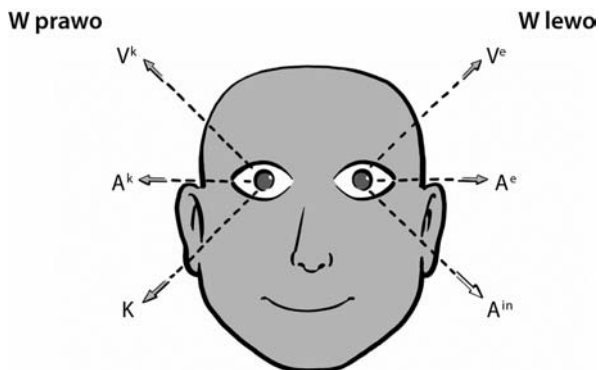
Płaszczyzna audytywna
(odgłosy, dźwięki, słowa)



Płaszczyzna
kinestetyczna (uczucia)

Jeśli, odpowiadając na pytanie, dana osoba spogląda w górę, można wywnioskować, że w tym momencie wyobraża sobie jakiś obraz. Jeśli spogląda wprost przed siebie, może to wskazywać na to, że w danej chwili odbiera jakieś odgłosy, słowa lub dźwięki. Wzrok skierowany ku dołowi sugeruje, że umysł naszego rozmówcy jest zaprzątnięty myślą o uczuciu, a on sam wyczuwa określone bodźce. Rozpoznanie poziomu postrzegania, na którym znajduje się nasz partner, jest stosunkowo nietrudne.

To jednak nie wszystko. Akt percepcji może dokonywać się bowiem bądź to na planie konstrukcji, bądź przypomnienia. W zależności od tego, w którą stronę zwracają się oczy, możemy wyczytać, czy mamy do czynienia z wypowiedzią powstałą za sprawą konstrukcji czy przypomnienia.



- V^k Płaszczyzna wizualna, plan konstrukcji
- V^e Płaszczyzna wizualna, plan przypomnienia
- A^k Płaszczyzna audytywna, plan konstrukcji
- A^e Płaszczyzna audytywna, plan przypomnienia
- K Płaszczyzna kinestetyczna
- A^{in} Dialog wewnętrzny

Jeśli osoba siedząca naprzeciwko Ciebie kieruje swój wzrok ku górze i w lewo (patrząc z Twojej perspektywy), może to oznaczać, że jej myśli są zaprzątnięte dopiero co skonstruowanym obrazem. Jeśli to Ty tworzysz obraz w swoim umyśle, Twój wzrok powędruje na prawo i ku górze. Miej jednak na uwadze, że zaprezentowany schemat dotyczy osoby praworęcznej. W przypadku osoby leworęcznej należy zamienić strony. Nawet jeśli wiemy, czy nasz rozmówca jest prawo- lub leworęczny, z czystej ciekawości warto sprawdzić, czy zaprezentowany przeze mnie model sprawdza się w praktyce.

Dzięki temu ćwiczeniu będziesz mógł ustalić, czy masz do czynienia z osobą prawo- czy leworęczną. Jak się zapewne domyślasz, najprościej dowiedzieć się tego, obserwując kierunek wzroku naszego rozmówcy, w chwili gdy przypomina sobie określone fakty.

Zadawaj swojemu partnerowi zaprezentowane poniżej pytania. Można na nie odpowiedzieć wyłącznie w oparciu o przypomniane sobie informacje. Obserwuj uważnie, w którą stronę kieruje się wzrok Twojego rozmówcy.

Jeśli Twoje obserwacje pokrywają się z przedstawionym przeze mnie schematem, oznacza to, że masz do czynienia z osobą praworęczną. Jeśli natomiast są one jego lustrzanym odbiciem, możesz z dużą dozą prawdopodobieństwa stwierdzić, że Twój rozmówca jest mańkutem.

Pytania

Jakie buty miałeś wczoraj na sobie?

Co jadłeś na lunch ostatniej soboty?

Jak wyglądał Twój pierwszy tornister?

Jakie jest Twoje najwcześniejsze wspomnienie z dzieciństwa?

Jaki kolor oczu miała Twoja najlepsza przyjaciółka?

Jakiego koloru są siedzenia w Twoim samochodzie?

Co miałeś na sobie przedwczoraj?

Jaki był najpiękniejszy prezent, który kiedykolwiek dostałeś?

Z przedstawionego przeze mnie schematu wynika jasno, że kierunek, w jakim spogląda nasz rozmówca, ma zawsze określone znaczenie. Spojrzenie w lewo dowodzi, że mamy do czynienia z wyobrażeniem fikcyjnym, obrazem lub dźwiękiem konstruowanym w umyśle naszego partnera. Wzrok skierowany w prawo zdradza natomiast, że obraz lub odgłos jest przypomnieniem odtwarzanym z pamięci. Kierunek wzroku w lewo i ku dołowi oznacza, że dana osoba doświadcza myśli o podłożu emocjonalnym.

Spojrzenie ku dołowi, lecz w prawo, sugeruje, że rozmówca prowadzi ze sobą dialog wewnętrzny, np. próbując oszacować określoną sytuację: „Powinienem to zrobić czy nie? Jeśli tak postąpię, niewykluczone, że...” bądź ocenić nasze postępowanie: „Cóż za idiota”.

Obserwacja wzorca wzrokowego

Zadawaj swojemu partnerowi poniższe pytania, obserwując przy tym, w którą stronę podąża jego spojrzenie. Nie zapomnij upewnić się zawczasu, czy masz do czynienia z osobą prawo- czy leworęczną.

Płaszczyzna wizualna, konstrukcja

Jak wyglądałbyś w długich, jaskrawozielonych włosach?

Jak wyglądałaby twoja sypialnia, gdybyś zdecydował się przestawić łóżko na przeciwną stronę?

Wyobraź sobie, że masz 123 lata. Jak wyglądasz?

Co zobaczyłbyś, gdybyś spojrzął na siebie moimi oczyma? Jak wyglądałby wtedy świat?

Płaszczyzna wizualna, przypomnienie

Jakiego koloru był twój pierwszy kostium kąpielowy/kąpielówki?

Jaki kolor ma górne światło sygnalizatora drogowego?

Jak wyglądała twoja klasa, kiedy po raz pierwszy przyszedłeś do szkoły?

Jak wyglądała pierwsza choinka, którą sobie przypominasz?

Płaszczyzna audytywna, konstrukcja

Jaki odgłos wydaje dzieciół?

Jak brzmiałby twój głos słyszany pod wodą?

Wyobraź sobie samolot lądujący tuż obok ciebie.

Jak brzmi głos twojej matki, kiedy jest na ciebie wściekła?

Płaszczyzna audytywna, przypomnienie

Jak brzmi twoja ulubiona piosenka?

Jaki dźwięk wydaje twój dzwonek u drzwi?

Jaki dźwięk przypisałeś w swoim telefonie przyjaciółom?

Jaki głos miał twój nauczyciel, kiedy wywoływał cię do tablicy?

Wyobrażenie kinestetyczne

Jakie to uczucie, gdy jest się szczęśliwym?

Jak to jest wskoczyć do basenu z zimną wodą?

Jakie to uczucie, gdy po raz pierwszy idzie się z wizytą do teściów?

Jak to jest spacerować po rozgrzanej słońcem plaży?

Dialog wewnętrzny

Jaki masz głos, kiedy rozmawiasz sam ze sobą?

Co sobie mówisz, kiedy uda ci się dokonać czegoś wyjątkowego?

Zaśpiewaj w myślach swoją ulubioną piosenkę!

Skąd wypływa wewnętrzny głos, który słyszysz, gdy ze sobą rozmawiasz?

Podczas rozmowy zwracaj baczna uwagę na ruchy oczu Twojego rozmówcy i staraj się ustalić, czy idą one w parze z charakterem wypowiedzi. Znajomość modelu wzrokowego, w połączeniu z kolejną tajemnicą: interpretacją mowy ciała, pozwoli Ci zdemaskować potencjalnych kłamców. Zwracaj uwagę, czy odpowiadając na pytanie, Twój rozmówca zdradza swoim spojrzeniem proces konstruowania — udzielając szczerzej odpowiedzi, nie musimy zazwyczaj niczego tworzyć.

Ściśle tajne

Podczas występów szczególnie zależy mi, by mój **pozytywny nastrój** udzielił się również zgromadzonej w studio publiczności. Zapraszając gości do eksperymentów na scenie, staram się okazywać im przyjazne nastawienie i rozwiewać ich obawy przed niespodziankami mogącymi ich spotkać w czasie testów.

W takich sytuacjach świadomie posługuję się mową ciała, aby w nieświadomym moich zabiegów rozmówcy wzbudzić zaufanie i uwagę.

Na następnych stronach dowiesz się więcej o magii mowy ciała i poznasz interesujące odkrycia związane z tym zagadnieniem. Niezależnie od sytuacji obserwuj i analizuj zachowania otaczających Cię ludzi, a staniesz się mistrzem widzenia.

Magia mowy ciała

Kiedy po raz ostatni świadomie zwróciłeś uwagę na mowę swojego ciała? Większość z Was będzie miała zapewne duże trudności z odpowiedzią na to pytanie. Ci, którzy są w stanie na nie odpowiedzieć, mogą sobie pogratulować. Nie wiedząc nawet o tym, są na najlepszej drodze, by stać się mentalistą bądź mentalistką.

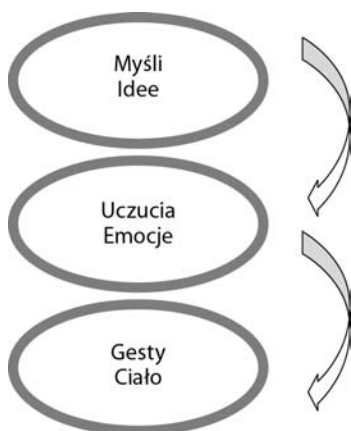
Dużą wagę przykładają się w szkołach do nauki języka ojczystego i języków obcych. Tymczasem język ciała wciąż jest traktowany po macoszemu i mało kto podchodzi na poważnie do jego nauki.

Mentaliści wiedzą, że w oparciu o analizę mowy ciała można dowiedzieć się o człowieku niezwykle wiele. Każdy z nas nieświadomie mówi tym językiem i nawet wtedy, gdy słowa świadczą o czymś zgoła innym, sygnały wysyłane przez ciało pozwalają nam odczytać rzeczywiste intencje naszego rozmówcy. Niczym w zwierciadle odbijają się w mowie ciała nasze uczucia, nastroje, myśli, nie ukryje się w niej również starannie maskowane słowami kłamstwo.

Za pośrednictwem mowy ciała uzewnętrzniamy nasze postawy i zachodzące w naszym wnętrzu konflikty. Jakiś ukryty w nas specjalny ośrodek doskonale wie, w jaki sposób przełożyć myśli na język ciała i ujawnić je światu. Właściwa ludziom zdolność interpretacji mowy ciała ułatwia odbiorcy komunikatu wnikięcie pod powierzchnię słów rozmówcy, umożliwiając tym samym nadanie rozmowie innego, bardziej intensywnego wymiaru. Dialog zyskuje zupełnie nową jakość, mającą bezpośrednie przełożenie na udaną komunikację. Znajomość mowy ciała, zarówno własnej, jak i osób z naszego otoczenia, jak również umiejętność świadomego, przemyślanego zastosowania tej wiedzy w praktyce korzystnie wpływa na całość naszego życia prywatnego i zawodowego. Należy mieć świadomość, że interpretacja pojedynczych, oderwanych od kontekstu gestów i ruchów ciała nie jest miarodajna, konieczna jest całościowa analiza zachowań danej osoby. W połączeniu z wypowiedzią werbalną mowa ciała tworzy ostatecznie całość, którą poddajemy subiektywnej analizie i na podstawie której kształtujemy określony obraz.

Wspomniałem wcześniej, że poszczególne składniki mowy ciała mogą w poszczególnych kulturach mieć całkowicie odmienny wydźwięk. Tym bardziej intryguje więc fakt, że osoby dwujęzyczne, „przełączając” się z jednego języka na drugi, w tym samym momencie zmieniają również system ruchów ciała, gestów i zachowań.

Za każdym gestem kryje się określone znaczenie. Postawa ciała, sposób, w jaki się poruszamy, stoimy i siedzimy, podlega interpretacji w takim samym stopniu, jak gesty wykonywane dłońią czy — co oczywiste — mimika.



Według przedstawionego powyżej schematu każdy gest ciała jest wzbudzany przez myśl lub ideę. Myśli i idee wyzwalają uczucia i emocje, te zaś przekładają się na specyficzne zachowania ciała.

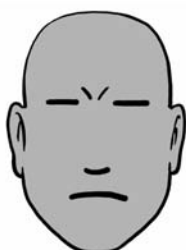
W taki oto sposób każdy gest zdradza określoną informację o wykonującym go człowieku. Językiem, tj. doбором słów i sposobem ich artykulacji, można dowolnie manipulować, a sprawy przedstawiać wyłącznie w pożądanym dla siebie świetle. Tymczasem w każdym naszym geście, niczym w lustrze, odbijają się rzeczywiste myśli i emocje. Bywa, że znacznie odbiegają one od tego, co wyrażamy słowami.

Przeprowadź mały eksperyment. Ze zwieszonymi ramionami i cichym głosem powiedz: „Czuję się świetnie, wszystko wspaniale się układa”. Podobnych odczuć doświadczysz, gdy z wyprostowaną sylwetką i uniesionymi ramionami powiesz donośnym, pewnym siebie głosem: „Czuję się słaby i bezradny”. Najprawdopodobniej nikt nie uwierzy w Twoją deklarację, a Ty sam staniesz się obiektem żartów. To, czy dana wypowiedź zostanie przez odbiorców uznana za autentyczną, zależy od jej warstwy słownej **oraz** korespondującej z nią mowy ciała.

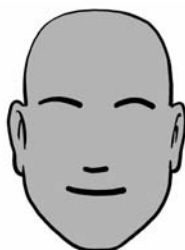
Nasze ciało przemawia całkowicie własnym, specyficznym językiem. O tym, że jego zrozumienie jest możliwe, przekonasz się, wykonując kolejne ćwiczenie. Na podstawie prostych rysunków twarzy można wywnioskować kryjące się za określoną mimiką emocje.

Rozpoznawanie emocji

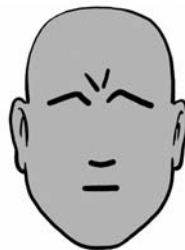
Spróbuj rozpoznać kryjące się za każdą twarzą doznanie. Przyporządkuj je do określonej twarzy.



A



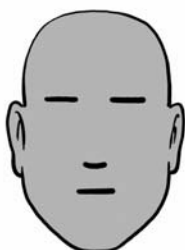
B



C



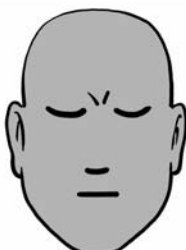
D



E



F



G



H



I

Doznanie	Litera	Doznanie	Litera	Doznanie	Litera
Placz		Odprężenie		Śmiech	
Zamyślenie		Smutek		Ból	
Radość		Sprzeciw		Powaga	

*Ciało jest tłumaczem duszy.
Christian Morgenstern*

Rozwiązanie

A	Powaga	C	Sprzeciw	B	Radość
I	Ból	F	Smutek	G	Zamyślenie
H	Śmiech	E	Odprężenie	D	Placz
Litera	Doznanie	Litera	Doznanie	Litera	Doznanie

Komunikacja niewerbalna

Pojęcie „komunikacja niewerbalna” odnosi się do wszystkich „niewyartykułowanych”, tj. niewypowiedzianych elementów aktu komunikacji. Mowa tu o wyrazie twarzy, ruchach ramion, rąk i głowy, kontakcie wzrokowym, odległości od rozmówcy, chodzie i postawie ciała. Oprócz wspomnianych istotną rolę odgrywa całokształt wyglądu, a także pozawerbalne składniki języka (ton głosu, modulacja, szybkość mówienia). O znaczeniu głosu powiedzieliśmy więcej w rozdziale „Słuchanie”.



Rysunek powyżej unaocznia nam, że pojęcie „mowy ciała” odnosi się do szeregu obszarów ludzkich zachowań. Przy dokonywaniu interpretacji języka ciała należy więc zachować ostrożność, starając się uwzględnić zarówno kontekst osobowy, jak i sytuacyjny danego zdarzenia. Taka postawa wymaga od nas praktyki, a przede wszystkim wrażliwości i dobrego wycucia. Za chwilę przeczytasz o najczęściej spotykanych, najważniejszych gestach, jak również o ich możliwych interpretacjach. Jak powiedzieliśmy, zasób gestów, które można poddać analizie, jest znacznie bardziej rozbudowany. Najważniejsze jest jednak, aby — zachowując wrażliwość i otwartość — postrzegać zaobserwowane gesty nie w kategoriach faktu, lecz możliwości.

Mimika

Na ogół wyraz twarzy pełni funkcję wzmacniającą dla wypowiedzianych słów, ponieważ jednak mowa ciała znajduje się w ścisłej współzależności z myślami, przeżywanymi uczuciami i emocjami, możliwe jest wystąpienie sygnałów sprzecznych w swojej naturze. W kształtowaniu mimiki twarzy biorą udział usta, brwi, skóra i nos. Ich reakcje pozwalają rozpoznać, czy werbalna część wypowiedzi koresponduje z ciałem, a tym samym z myślami i emocjami.

Spśród 20 mięśni twarzy czynny udział w kształtowaniu jej wyrazu mimicznego bierze aż 17.

Wskazówki ułatwiające obserwację.

Usta

Frapujące, jak często zmienia się podczas rozmowy ich układ i jak reagują one na określone wypowiedzi. Odwiedzimy ich kąciki do góry lub do dołu, odsłaniamy zęby lub język, otwieramy je na różną szerokość.

Szeroko rozchylone usta sugerują, że informacja, którą przekazujemy rozmówcy, zaskoczyła go lub że jest dla niego zbyt dużym obciążeniem. **Usta silnie zaciśnięte** zdradzają z kolei, że nie dopuszczamy do siebie usłyszanej informacji, tj. nie chcemy o niej rozmawiać bądź nie zgadzamy się z usłyszonymi słowami.

Kąciki ust uniesione do góry pozwalają wywnioskować, że komunikat zyskał akceptację rozmówcy, a informacja została przyjęta (usta przypominają wtedy miszkę, do której „wlewa” się informacja). **Kąciki ust odwiezione ku dołowi** to odwrócona miska, z której wycieka informacja — nasz rozmówca najprawdopodobniej nie zgadza się z tym, co usłyszał.

Przesuwanie **językiem** po wargach przez rozmówcę może wskazywać na to, że pragnie on wchłonąć („połknąć”) wszystko, co zostało powiedziane. Tego typu reakcja dość często towarzyszy przyjmowaniu komplementów. Język poszukujący w ustach wymaginowanych resztek może sugerować poszukiwanie przez rozmówcę dodatkowych informacji, pozwalających lepiej naświetlić omawiane zagadnienie. Nasz interlokutor zastanawia się lub czegoś poszukuje.

Czy potrafisz odczytać emocje?

Przyjrzyj się zdjęciom i spróbuj przyporządkować im określone emocje i doznania.



A



B



C



D



E

Doznanie	Litera
Złość	
Śmiech	
Uśmiech	
Smutek	
Filuterny uśmiech	

Rozwiązanie

Doznanie	Litera
Złość	E
Śmiech	A
Uśmiech	B
Smutek	D
Filuterny uśmiech	C

Nos

Zmarszczony nos może świadczyć o przeżywanym przez daną osobę uczuciu nieprzyjemnej natury, np. obrzydzeniu, odrazie, wstręcie. Marszczenie nosa dowodzi często odczuwanego przez naszego rozmówcę dyskomfortu bądź tego, że w danej chwili nie ma on na coś ochoty.

Wydymanie nosa świadczy z kolei o doznawanej przyjemności, przeżywanym uczuciu radości. Poprzez wydymanie nosa, a zatem zwiększenie jego objętości, sygnalizujemy, że jesteśmy gotowi na większą dawkę przyjemnych doznań.

W szczególnie stresujących sytuacjach można u niektórych osób zaobserwować **drżenie skrzydełek nosa**. W ten sposób uzewnętrzniana jest złość i irytacja.



Marszczenie nosa



Wydymanie nosa

Brwi

Szybkie poruszanie brwiami **w górę i w dół** może sygnalizować gotowość do nawiązania kontaktu.

Brwi uniesione **do góry** mogą oznaczać zdumienie bądź sceptyczne nastawienie naszego rozmówcy, mogą być jednak również oznaką arogancji i poczucia wyższości.



Uniesienie brwi

Skóra

Skóra jest wrażliwym instrumentem i cennym źródłem informacji na temat aktualnego stanu uczuć człowieka, lecz pomimo to wciąż jest niedoceniana w swojej roli. Z pewnością wielu z Was doświadczyło „zimnego potu”, pojawiającego się na czole w chwilach przestraszenia. W momentach zawstyżenia lub podniecenia na naszej skórze pojawiają się zaczerwienienia, z kolei oznaką strachu lub szoku jest jej nienaturalna bledość.

Gestykulacja

Wszystkie ruchy wykonywane za pomocą głowy, rąk i ramion określane są mianem gestykulacji. Bez gestykulacji większość komunikatów byłaby niezwykle trudna do rozszyfrowania, uprawnione jest stwierdzenie, że czytelna byłaby zaledwie połowa z nich. Wyobraź sobie, że musisz zaprezentować styl motylkowy osobie, która nie potrafi pływać i nie ma o tym najmniejszego pojęcia. Bez posłużenia się określonymi częściami ciała do opisu poszczególnych ruchów Twój rozmówca najprawdopodobniej nie byłby w stanie wyobrazić sobie i odtworzyć opisywanych mu czynności.

Porównaj to z malowaniem obrazu, a Twoje ręce, ramiona i głowę z pędzlem.

Wskazówki ułatwiające obserwację.

Głowa

Głowa przechylona w trakcie rozmowy **na prawo** dowodzi zainteresowania rozmówcy i jego gotowości do dalszej wymiany zdań. Z kolei przechylenie głowy **na lewo** może świadczyć o tym, że współuczestnik rozmowy nie zgadza się z naszymi słowami. Taką postawę głowy można również zinterpretować jako prośbę o udzielenie większej ilości informacji, niezbędnych do pełnego zrozumienia wypowiedzi.

Uniesiona głowa to oznaka dobrego samopoczucia, pełnego przeglądu sytuacji i panowania nad nią, a także zrównoważonych i stabilnych uczuć. W przypadku gdy taka postawa utrzymuje się przez dłuższy czas, niewykluczone, że mamy do czynienia z osobą arogancką. **Głowa zwieszona** to z kolei symptom nienajlepszego bądź wręcz beznadziejnego położenia, w jakim znalazł się nasz rozmówca. Bywa, że poprzez opuszczanie głowy manifestuje się nękające nas z jakiegoś powodu poczucie winy. Taka postawa może również znamionować uległość bądź też sygnalizować intensywny proces myślowy dokonujący się w naszym wnętrzu.

Rozmówca przechylający swoją głowę od prawej do lewej niczym **wahadło** sygnalizuje nam, że powątpiewa w nasze słowa i nie czuje się komfortowo. Z kolei **kiwając** przytakując głową, zgadzamy się z wypowiedzią rozmówcy i deklarujemy pełne zrozumienie.

Głowa **odrzucona do tyłu** oznacza chęć do przestrzennego oddalenia się od rozmówcy i sygnalizuje dystans. Ów dystans może być oznaką niepewności, jednak równie dobrze może dowodzić poczucia wyższości bądź dążenia do konfliktu.

Zwroćenie głowy ku osobie, z którą rozmawiamy, znamionuje zawsze otwartość i zrozumienie. Okazujemy rozmówcy naszą przychylność i zainteresowanie jego osobą.

Ręce

Ruchy i gesty rąk to ważne źródło informacji o człowieku. Rozłożone ręce i widoczne wnętrza dłoni oznaczają, że mamy do czynienia z osobą otwartą i przyjaźnie nastawioną. Z kolei **zasłanianie dłoni** może znamionować chęć ukrycia przed rozmówcą prawdziwych uczuć i intencji.

Jeśli podczas rozmowy dłoń naszego partnera zaciska się w **pięść**, może to być oznaką kryjącej się w jego wnętrzu agresji.

Często spotykanym gestem jest **zaciśnięta pięść włożona w dłoń**, tworząca tym samym swego rodzaju mur ochronny. Może to oznaczać, że osoba odczuwa napięcie i dla własnej ochrony pragnie wznieść przed sobą ścianę. Łatwo zaobserwować ten gest w różnego rodzaju sytuacjach zawodowych, np. podczas negocjacji.

Wymierzenie w rozmówcę dłoni ułożonej w kształcie **pistoletu** jest gestem ostrzeżenia i sygnalizuje chęć obrony.

Palce

Wielu z nas przejawia podczas rozmowy skłonność do zabawy palcami, co może sygnalizować pewne pragnienia lub wskazywać na obecność określonych uczuć.



Kciuk

Kciuk jest uważany za symbol siły i dominacji. Osoba prezentująca otoczeniu swój kciuk pragnie zasygnalizować w ten sposób, że wszystko jest w porządku i że jest ona świadoma swojej siły.

Palec wskazujący

Palec wskazujący symbolizuje siłę woli i rzeczowość. Osoba, która pokazuje ten palec lub porusza nim, sygnalizuje potrzebę unaocznienia rozmówcy tych cech.

Palec średni

Palec średni to symbol pewności siebie osoby go prezentującej i pozostaje w ścisłym związku z władzą. Przypomnij sobie gest, do którego używa się wyłącznie wyprostowanego palca środkowego!

Palec serdeczny

Palec serdeczny odzwierciedla emocje i uczucia. Podczas rozmowy zwracaj uwagę na momenty, w których do głosu dochodzą emocje — w takich chwilach dość często przejawiamy skłonność do zabawy obrączką na palcu.

Palec mały

Palec mały symbolizuje przynależność społeczną i uznanie. Osoba odchylająca mały palec (np. podczas picia) sygnalizuje w ten sposób potrzebę akceptacji przez otoczenie.

Dla wtajemniczonych

Podczas pracy nad tą książką również i ja zacząłem uważnie przyglądać się samemu sobie, chcąc uczyć się na własnym przykładzie i wyciągać z niego wnioski.

Na efekty obserwacji nie trzeba było długo czekać. Moją uwagę zwrócił pewien gest, który przytrafił mi się nadspodziewanie często: obie dłonie stykają się ze sobą na kształt piramidy, kciuk dotyka kciuka, palec wskazujący lewej ręki dotyka palca wskazującego prawej itd. To tzw. **wzmocniona postawa myśliciela**.

Poszukując właściwej interpretacji tego gestu, natknąłem się na następujące wyjaśnienie: piramida symbolizuje antenę, która emituje do otoczenia informację o mojej postawie i intencjach. Przyjmując klasyczną „postawę myśliciela”, próbujemy za pomocą przeczcucia odnaleźć właściwe słowa i uwrażliwić się na rozmówcę. Wzmocnienie gestu i złożenie dłoni w kształt piramidy pozwala jeszcze silniej uzmysłowić otoczeniu własne zamiary.

Wzmocnioną postawę myśliciela stosuj wtedy, gdy pragniesz dać wyraźny sygnał, że jesteś zaprzątnięty rozmyślaniami.



Postawa myśliciela

Ramiona

Z ruchów ramion i rąk można w prosty sposób odczytać kondycję psychiczną naszego rozmówcy. Ruchy **poniżej talii** dowodzą najczęściej uczucia niepewności i zakłopotania, podczas gdy ruchy **powyżej linii talii** sygnalizują pewność siebie i dobre samopoczucie.

Ręce **skrzyżowane na piersiach** niekoniecznie — jak się powszechnie uważa — muszą oznaczać „zatrzaśnięcie się naszego rozmówcy” i niechęć do wysłuchania naszych argumentów. Dość często zdarza się bowiem, że za pomocą tego gestu rozmówca sygnalizuje oczekiwanie na możliwość wypowiedzenia się. Ramiona **luźno skrzyżowane na piersiach** mogą oznaczać, że dana osoba aktywnie przysłuchuje się naszym słowom i z własnej woli odsuwa się w cień.

Ramiona ciasno **przyciśnięte do ciała** są objawem strachu. Z kolei ramiona **odciągnięte do tyłu** świadczą o chęci wycofania się naszego rozmówcy.

Kontakt wzrokowy

Szeroko otwarte oczy można interpretować na kilka sprzecznych ze sobą sposobów. Z jednej strony mogą one świadczyć o zdumieniu i niekłamnym zainteresowaniu naszego rozmówcy, z drugiej zaś wskazują na strach i przerażenie.

Z pewnością nie raz zauważyłeś, że podczas rozmowy ludzie od czasu do czasu **zamykają oczy**. Ten gest może sygnalizować, że są oni bądź to niezwykle skoncentrowani, bądź pragną wycofać się z rozmowy, która przekroczyła granicę ich wytrzymałości. Zamknięte oczy dość często bywają również oznaką intensywnego namysłu; zebrawszy myśli, rozmówca ponownie włącza się do dyskusji.

Spoglądanie z góry jest oznaką arogancji i lekceważenia. Niespokojne, **rozbiegane spojrzenie** wskazuje na niezrównoważenie i niepewność rozmówcy. Symptodem nerwowości i niepewności bywa również rzucające się w oczy, **częstsze niż zwykle mruganie powiekami**.

Dystans

W zależności od tego, jaki charakter stosunków łączy rozmówców, zmienia się też dzieląca ich odległość — strefa dystansu. Wystarczy znaleźć się w niewłaściwej strefie dystansu, by ciało natychmiast zareagowało odrzuceniem.

Z pewnością nie raz zdarzało Ci się odsuwać, gdy ktoś znalazł się zbyt blisko Ciebie. Twój rozmówca, zbliżając się do Ciebie lub oddalając, daje Ci wyraźne sygnały, jakiego rozmiaru strefę dystansu uważa pomiędzy Wami za właściwą.

Chód

Widząc człowieka poruszającego się szybkim, zdecydowanym krokiem, możemy domniemywać, że mamy do czynienia z osobą zdeterminowaną i prostolinijną (niewykluczone, że w grę wchodzi również niecierpliwość). Z kolei kogoś, kto w danej chwili porusza się powoli i statecznie, skłonni jesteśmy odbierać jako osobę opanowaną, odczuwającą wewnętrzny spokój. Osoba poruszająca się wyłącznie powolnym krokiem jest najczęściej postrzegana jako powściągliwa i pozbawiona temperamentu.

Komuś, kto powłóczy nogami, otoczenie przypisuje najczęściej kompletny brak inicjatywy i sił witalnych. Drobne kroki są z kolei oznaką lęku, niepewności i niezdecydowania.

Postawa ciała

Ciało i jego ruchy są niezwykle czułym instrumentem, pozwalającym wyczytać szereg informacji na temat bieżącego stanu uczuć i emocji danej osoby. Stopy oplecione wokół nóg krzesła bądź niecierpliwe wiercenie się na nim są wyraźną oznaką braku pewności siebie. Jako zagubiona jest również uznawana osoba wczepiająca się rękoma w oparcie krzesła bądź „obejmująca” sama siebie.

Sytuacja, w której jeden z rozmówców cofa się lub odwraca od swojego partnera, może być odczytana jako odrzucenie tego, co zostało powiedziane. Z kolei gdy rozmówca zbliża się i zwraca do nas, jak również wtedy, gdy naśladuje nasze gesty, możemy to uznać za jednoznacznie pozytywny sygnał, świadczący o akceptacji naszych słów.

Sposób, w jaki dana osoba stoi, również pozwala nam wysnuć na jej temat określone wnioski. Ktoś zachowujący wyprostowaną sylwetkę jest odbierany jako osoba stojąca mocno na nogach, pewna siebie i świadoma swojej wartości. Zupełnie inaczej postrzegane są osoby, które nie potrafią ustać spokojnie ani chwili i bez przerwy poruszają ciałem i nogami. Wspomniane podrygiwanie jest również charakterystyczne dla osób, które pragną zasygnalizować rozmówcy swoją wyższość.

Osoba stojąca w szerokim rozkroku pozwala odczuć innym swoją wyższość i pewność siebie. W ten sposób — aczkolwiek nieświadomie — owa osoba próbuje onieśmielić lub przestraszyć otoczenie. Tego rodzaju postawa może jednak również znamionować niepewność i ból, których nie ma zamiaru odsłonić przed światem, a które chce ukryć za fasadą imponujących gestów.

Dokonując interpretacji mowy ciała określonej osoby, należy zawsze mieć na uwadze, że w przypadku każdej reakcji ciała mamy do czynienia z reakcją „jednorazową”, właściwą na daną chwilę i uczuciem, które jest aktualne tylko przez moment — moment, w którym zaistniało. Nikt nie ma prawa formułować całościowego obrazu człowieka wyłącznie na podstawie pojedynczej reakcji. Powinna ona być poddawana analizie zawsze z uwzględnieniem pełnego kontekstu osobowego.

Jak napisałem wcześniej, ruchy ciała dostarczają nam niejednokrotnie całkowicie sprzecznych ze sobą informacji i możliwości interpretacyjnych. Szeroko otwarte oczy mogą dowodzić szczególnego zainteresowania określoną kwestią, mogą jednak równie dobrze wskazywać na to, że dana osoba jest przerażona i uzewnętrznia w ten sposób swój strach. Powtórzę: prawdziwe podłoże określonej reakcji daje się ustalić wyłącznie w oparciu o całościową obserwację tej osoby.

Próbując odczytać sygnały ciała innych osób, zacznij od zwrócenia uwagi, czy Twój rozmówca dodatkowo podkreśla sobą wypowiediane słowa. Wykorzystaj otrzymane przed chwilą wskazówki. Dla przykładu: przyjrzyj się, czy wypowiedzi „Tak, świetnie, zrobmy to właśnie w ten sposób” towarzyszy lekkie potrząsanie głową. Obserwuj, czy reakcją na pytanie nie są silnie zaciśnięte wargi, wskazujące jednoznacznie, że indagowana osoba w gruncie rzeczy nie zamierza wyjawić nam jakichkolwiek szczegółów.

Staraj się być wyczulonym na wizualne sprzeczności. Ani się spostrzeżesz, a opanujesz znajomość mowy ciała tak dalece, że będziesz w stanie „wydobywać” z innych ich problemy i demaskować wypowiediane przez nich kłamstwa.

Dla wtajemniczonych

Język naszego ciała oddziałuje nie tylko na osoby nas otaczające, ale również na nas samych. Zjawisko to nosi nazwę **sprężenie zwrotne mowy ciała**. Za pomocą prostej sztuczki możesz w ciągu zaledwie minuty znacznie poprawić własny nastrój. Trzymaj ołówek w zębach w taki sposób, by nie dotykać go wargami. Dzięki temu zmusisz muskulaturę twarzy do podobnego wysiłku, jaki podejmuje podczas uśmiechania się, czemu faktycznie towarzyszyć będzie wydzielanie się w mózgu hormonów polepszających nastrój. Uprawnione jest więc stwierdzenie, że zarówno Twoja własna postawa, jak i język ciała wywierają wpływ na Ciebie samego. W ten sposób możesz „na zawołanie” wprawiać się w dobry nastrój i w dalszej kolejności zarażać nim innych.

Tak/Nie

Ćwiczenie ma na celu ustalenie w oparciu o mimikę twarzy charakteru reakcji (pozytywna – negatywna) Twojego rozmówcy na zadane pytanie.

W pierwszej części ćwiczenia zadajesz swojemu rozmówcy szereg pytań, na które odpowiedź powinna brzmieć „tak” lub „nie”. Przed udzieleniem odpowiedzi Twój partner powinien ją przemyśleć. Obserwuj uważnie odmalowujące się na jego twarzy zmiany i spróbuj ustalić, czy odpowiedziom twierdzącym oraz przeczącym towarzyszą każdorazowo symptomy w postaci specyficznych wyrazów mimicznych.

Pytania, część I

Masz jednego czy kilku braci?

Czy Twoim ulubionym kolorem jest żółty?

Czy masz psa?

Chciałbyś kiedyś odnieść sukces?

Miasto Twoich marzeń to Nowy Jork?

Czy Twoim ulubionym napojem jest herbata owocowa?

Najchętniej jadasz smażoną wątróbkę?

Urodziłeś się w Paryżu?

W Części II zadajesz swojemu partnerowi kolejną porcję pytań, na które tym razem powinien on odpowiedzieć jedynie w myślach. Twoje zadanie polega na obserwowaniu mimiki jego twarzy i każdorazowo próbie ustalenia, czy na zadane pytanie odpowiedział twierdząco czy przecząco.

Pytania, część II

Czy byłeś przedwczoraj w kawiarni?

Czy potrafisz sobie wyobrazić pracę w hotelu?

Czy jednym z Twoich marzeń jest skoczyć na bungee?

Zastanawiałeś się kiedyś nad przefarbowaniem włosów na niebiesko?

Czy przeznaczyłbyś wygraną w lotto na podróż dookoła świata?

Czy lubisz szpinak bardziej niż kalafior?

Czy myjesz zęby trzy razy dziennie?

Czy znasz osobiście kogoś o imieniu Adam?

Zapewne dostrzegłeś, że zarówno twierdzącej, jak i przeczącej odpowiedzi na pytanie towarzyszą wysyłane przez ciało sygnały całkiem różnej natury. Kiedy z pomocą swoich znajomych uda Ci się pojąć różnicę pomiędzy „tak” a „nie”, będzie to oznaczać, że wyostrzyłeś swoją percepcję, wzbogacając ją o szereg niuansów, i jesteś gotów na kolejne doznania.

Ścisłe tajne

Jak już wspomniałem, podczas moich występów bardzo często odwołuję się do mojej znajomości mowy ciała. Obserwacja i interpretacja języka ciała widzów w studio dość często decyduje o mojej postawie w stosunku do gości zaproszonych na scenę, sposobie, w jaki będę z nimi rozmawiał, a przede wszystkim o tym, do jakiego „magicznego” eksperymentu ich zakwalifikuję. W czasie mojego „testu 30 sekund”, który opisałem w rozdziale „Słuchanie”, oprócz aktywnego słuchania dużą rolę odgrywa również analiza mowy ciała. Już sam akt przedstawienia się i towarzyszące mu sygnały, wysyłane przez ciało mojego rozmówcy, są dla mnie jedną z najlepszych możliwości ocenienia go, bez konieczności przesadnego zbliżenia poprzez zadawanie niedyskretnych pytań natury osobistej.

Zasadniczo do moich eksperymentów na scenie staram się każdorazowo wyszukiwać osoby, które odpowiadają wymaganiom określonego testu. Pewne doświadczenia wymagają, by uczestnicząca w nich osoba potrafiła dobrze słuchać, szybko myśleć, emanować aurą pewności siebie. Do innych potrzebuję osób, które pozwalają sobą kierować, są stosunkowo niepewne, które można łatwo zwieść itd.

Test 30 sekund to dla mnie okazja do dokonania wstępnego wyboru kandydatów.

Jeśli się pomylę i wybrana przypadkowo osoba nie odpowiada stawianym przeze mnie wymaganiom, uciekam się do metody, którą nazywam **sugerowaniem mowy ciała**. Podczas sugerowania mowy ciała w pełni świadomie wykorzystuję takie elementy języka ciała, jak mimika, gestykulacja, postawa, a wszystko to w celu wprawienia zaproszonego na scenę gościa w określony nastrój.

Poprzez przemyślane zastosowanie określonych elementów mowy ciała, jak też poprzez świadomy dobór właściwych słów wysyłam sygnały, dzięki którym jestem w stanie wprawić moją rozmówcę w nastrój wymagany na potrzeby eksperymentu.

Dla przykładu: jeśli zaproszona na scenę osoba jest do przesady skromna, mówi cicho i dostrzegam, że jest zdenerwowana, świadomie staram się do niej dopasować i wysyłam do niej sygnały mające ją uspokoić. Siedzam ją na krześle i kucam u jej kolan, chcąc zademonstrować równość. Przemawiam do niej powoli niskim głosem, odzwierciedlam mowę jej ciała, dotykam przelotnie po ramionach i staram się przy użyciu pozawerbalnych środków komunikacji przekazać jej, że najbliższe minuty będą dla niej fantastycznym doświadczeniem. Uśmiech i atmosfera przyjaznego nastawienia potrafią w takich przypadkach zdziałać cuda!

Świadomie wykorzystuję sygnały mowy ciała, aby wysyłać własne komunikaty o pożądanej treści.

Wiadome jest, że od pierwszej chwili aktu komunikacji nasze ciało wysyła do otoczenia sygnały o charakterze pozawerbalnym. Mało tego: nasze ciało komunikuje się nawet wtedy, gdy nie pada ani jedno słowo.

Nie sposób jest się nie komunikować.

Paul Watzlawick

To, co Paul Watzlawick chciał przekazać swoim słynnym cytatem, jest mentalistom dobrze znane. Co więcej, komunikację pozawerbalną, którą miał na myśli austriacki filozof, potrafią oni nawiązywać i prowadzić w sposób przemyślany, zgodnie z założonymi celami.

W ciągu zaledwie jednego dnia ludzie niezliczoną ilość razy dokonują oceny innych ludzi, przedmiotów, sytuacji. Opinia na temat innych osób nie powstaje jednak w oparciu o słowa rozmówcy, a raczej kombinację złożoną z warstwy słownej jego wypowiedzi oraz sygnałów wyemitowanych przez jego ciało. Na podstawie tych informacji wyrabiamy sobie zdanie na temat wypowiedzi i oceniamy osobę będącą jej nadawcą.

Nawet jeśli w życiu codziennym nie zwracasz świadomie uwagi na niewerbalne składniki wypowiedzi, dzięki kolejnemu ćwiczeniu przekonasz się, że mały mentalista jest już w Tobie.

Ćwiczenie pozwala nam ocenić naszą zdolność odczytywania emocji z twarzy drugiej osoby.

O czym myśli ta osoba?

Przyporządkuj zdania poszczególnym zdjęciom przedstawiającym różne wyrazy twarzy.

W części zdjęciowej widzisz twarze, na których malują się różnorodne emocje. O czym myślała ta kobieta, w chwili gdy zrobiono jej zdjęcie? Przyporządkuj litery poszczególnym wypowiedziom!



A

B

C

D

E



F

G

H

I

Wypowiedź	Litera
To obrzydliwe!	
No, to jakie mamy plany na dzisiejszy wieczór?	
Jesteś pewny, że to było właśnie tak?	
Czuję, że nie dam rady.	
(Ciekawość) Czegóż on może chcieć ode mnie?	
Czuję się beznadziejnie!	
Nie, nie wierzę w ani jedno twoje słowo!	
To dopiero niespodzianka!	
(Rozbawienie) Jak ty wyglądasz?	

Porównanie emocji



Przypatrz się obu zdjęciom i przekonaj się, jak za sprawą nieznacznego uniesienia głowy ku górze wyraz twarzy zmienił się z niepewności w arogancję.



Przyjrzyj się obu fotografiom i przekonaj się, jak poprzez drobną korektę ułożenia dłoni, ust i oczu skromność przeistoczyła się w pewność siebie.

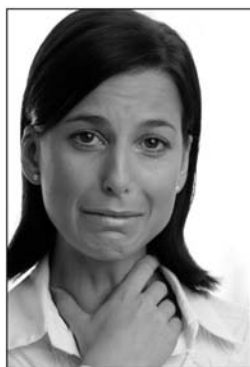
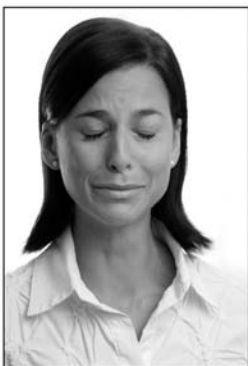
Rozwiązanie

Wypowiedź	Litera
To obrzydliwe!	E
No, to jakie mamy plany na dzisiejszy wieczór?	I
Jesteś pewny, że to było właśnie tak?	C
Czuję, że nie dam rady.	F
(Ciekawość) Czegóż on może chcieć ode mnie?	A
Czuję się beznadziejnie!	H
Nie, nie wierzę w ani jedno twoje słowo!	D
To dopiero niespodzianka!	B
(Rozbawienie) Jak ty wyglądasz?	G

Odzwierciedlanie mowy ciała

Z pojęciem „odzwierciedlenie” zetknąłeś się już kilka razy i za każdym razem chodziło o swego rodzaju wiedzę tajemną, stosunkowo prostą w praktyce, pozwalającą jednak uzyskać zdumiewające rezultaty. Znasz już zresztą ten efekt. W przyjemnej, niezobowiązującej pogawędce człowiek dopasowuje się do swojego rozmówcy. Przyjrzyj się któregoś razu gościom w kawiarni. Jeśli rozmowa ma przyjemny i luźny charakter, ruchy osób biorących w niej udział będą podobne. W przypadku gdy pomiędzy partnerami brakuje „chemii”, sygnały nadawane przez ciało mają przeciwny charakter i o ich synchronizacji nie może być mowy. Wszystko to możesz zaobserwować u siebie samego, kiedy, dla przykładu, unosisz szklankę z napojem i Twój partner robi to samo. Odzwierciedlenie oznacza, że dopasowujesz swoje zachowanie do zachowania innej osoby.

Fazy smutku



Wspomniane dopasowanie może zachodzić zarówno na płaszczyźnie zawodowej, jak i prywatnej. Jest oznaką sympatii, zupełnie, jak gdybyśmy pragnęli przekazać drugiej osobie: „Spójrz, jestem taki jak ty, jesteśmy do siebie podobni, możesz mi zaufać!”.

Dla wtajemniczonych

Dla nas, mentalistów, **odzwierciedlanie mowy ciała** jest niezwykle skuteczną metodą pozwalającą zjednać sobie zaufanie drugiej osoby. Zwłaszcza na oświetlonej reflektorami scenie, w otoczeniu zgromadzonej publiczności, osoby nieprzyzwyczajone do takich sytuacji nagle stają się nerwowe, niespokojne i nieprzewidywalne.

W przypadku pewnych eksperymentów, podczas których ich uczestnicy są wprowadzani w trans, wzajemne zaufanie jest podstawą sukcesu.

Poprzez odzwierciedlenie mowy ciała drugiej osoby staram się w możliwie najkrótszym czasie zjednać sobie zaufanie mojego rozmówcy, chcąc wprawić go w dobry nastrój i rozwiązać jego obawy.

Na jakich poziomach dokonuje się odzwierciedlenie i na co należy zwracać baczną uwagę, dowiesz się za chwilę.

Istnieją dwie techniki odzwierciedlania mowy ciała: odzwierciedlanie bezpośrednie oraz odzwierciedlanie nakładające. Jak sama nazwa wskazuje, **odzwierciedlanie bezpośrednie** oznacza, że bezpośrednio przejmujemy się postawę ciała, mimikę i sposób gestykulacji drugiej osoby. **Odzwierciedlanie nakładające** to sytuacja, w której jeden z kanałów uczestniczących w akcie uzewnętrznienia mowy ciała zostaje zastąpiony innym. Odzwierciedlaniem nakładającym jest naśladowanie odpowiednim ruchem dłoni rytmu oddechu rozmówcy. Innym przykładem tego typu procesu jest odzwierciedlenie ułożenia stóp za pomocą rąk.

Postawa ciała i gestykulacja

W praktyce odzwierciedlanie najlepiej jest zacząć od uważnej obserwacji postawy ciała i gestykulacji partnera. Znalazłszy się w przeciwległej pozycji, np. przy stole, warto przypatrzeć się, jak w czasie rozmowy zmienia się postawa ciała naszego rozmówcy. Zmianie ulega pozycja przy stole, ręce wykonują dziesiątki ruchów, cała rozmowa przebiega na kształt dynamicznego procesu.

W przypadku mimiki ważne jest, aby odwzorowywać jedynie najbardziej rzucające się w oczy wyrazy mimiczne. Szeroko otwarte oczy, uniesione brwi, ale także charakterystyczny układ ust pozwalają się naśladować stosunkowo łatwo.

Głos i słowa

Kolejna metoda pozwalająca dostroić się do rozmówcy polega na rozpoznaniu rejestru głosu, prędkości mówienia, rytmu oddechu i płaszczyzny postrzegania współuczestnika rozmowy. W zależności od sytuacji każdy człowiek cechuje się określoną prędkością artykulacji i tonem głosu. Jeśli Twój partner charakteryzuje się ślimaczym tempem mówienia, podobne tempo powinieneś przyjąć również i Ty. Jeśli dla odmiany mówi prędko i chaotycznie, nic nie stoi na przeszkodzie, abyś i Ty narzucił sobie podobny sposób artykulacji. Szczególnie wrażliwi i uważni słuchacze potrafią nawet wychwycić różnice w tempie oddechu w zależności od tego, jakiego tematu dotyczy aktualnie rozmowa.

Jednym z trudniejszych zadań jest ustalenie płaszczyzny postrzegania naszego rozmówcy. Jak wyjaśniłem w rozdziale „Słuchanie”, istnieją trzy poziomy postrzegania: typ wizualny, audytywny oraz kinestetyczny. To, z jakim typem mamy do czynienia w określonej sytuacji, można rozpoznać m.in. po doborze używanego przez daną osobę słownictwa.

A: Nie widzę, żeby mój ojciec kiedykolwiek miał mnie zaakceptować.

B: Jak się z tym czujesz?

A: Proszę?

B: Musi być ci niełatwo stawiać temu czoła. Jak się z tym czujesz?

A: Ach, tak. Po prostu nie potrafię go przejrzeć, nie wiem, dlaczego tak musi być...

W powyższym przykładzie widać wyraźnie, że B nie dostroił się do swojego partnera, wprawiając go w pierwszej chwili w zakłopotanie. Czasowniki „widzieć” i „przejrzeć” wskazują jednoznacznie, że A jest typem wizualnym. Gdybyśmy jako B chcieli w rozmowie wyjść naprzeciw A, musielibyśmy porzucić poziom kinestetyczny („czuć się”) i przenieść się na płaszczyznę wizualną.

Odzwierciedlanie płaszczyzny postrzegania jest dość trudne, gdyż wymaga od nas wcześniejszego ustalenia typu rozmówcy, z jakim mamy do czynienia. Tymczasem w przypadku większości ludzi dominującym typem jest typ mieszany.

Wykonaj, krok po kroku, poniższe ćwiczenie. Wiedza mentalistów nie spada im z nieba i również oni muszą latami ćwiczyć zaprezentowaną tu technikę. Wyszukuj każdorazowo jakiś szczegół, na którym będziesz mógł skupić swoją uwagę, i bądź otwarty na wszystko, co mógłbyś zobaczyć, usłyszeć i poczuć w trakcie rozmowy.

Odzwierciedlanie mowy ciała i płaszczyzny postrzegania

Część I

Zanim na dobre poświęcisz się naśladowaniu mowy ciała rozmówców, obserwuj siebie przez jakiś czas i spróbuj ustalić, czy proces odzwierciedlenia „rusza” w Twoim przypadku automatycznie. Sprawdź również, czy Twój partner dopasowuje się do Ciebie, gdy zmienisz swoją gestykulację i mimikę.

Część II

Spróbuj dostroić się do ruchów Twojego rozmówcy, tj. naśladować je. Jeśli, dla przykładu, wychyla się on do przodu, podobnie zrób i Ty. Jeśli zauważysz, że swoją rękę trzyma luźno na oparciu krzesła, ulóż swoją w podobny sposób, stając się dla swojego rozmówcy swego rodzaju lustrem. Gdy z jakiegoś powodu dokładne odwzorowanie postawy jego ciała nie będzie możliwe, np. skrzyżowanie nóg, nic nie stoi na przeszkodzie, abyś skrzyżował swoje ręce i w ten sposób dał mu odczuć łączące Was podobieństwo.

Jeśli stosunkowo płynnie uda Ci się osadzić ruchy ciała w rozmowie, Twój partner nie spostrzeże, że uczyniłeś to nieprzypadkowo. Z początku możesz czuć się dość dziwnie, ale z czasem zauważysz, że dostrajasz się do rozmówcy w całkiem naturalny, automatyczny sposób.

Część III

Gdy już poczujesz się pewnie, a naśladowanie czyjejs mowy ciała, mimiki i gestykulacji przestanie nastęrczać Ci jakichkolwiek trudności, zacznij przygotowywać się do swojej wielkiej podróży do krzyża na szczycie. Na podstawie stosowanego słownictwa lub przyswojonych sobie dopiero co informacji o ruchach oczu spróbuj ustalić, jaki typ postrzegania rzeczywistości reprezentuje Twój rozmówca. Nie spiesz się i bądź cierpliwy. Oprócz wnikliwego obserwowania partnera przyjdzie Ci dodatkowo prowadzić rozmowę, a to z początku może być bardzo trudne.

Ćwiczenie

Na koniec rozdziału chciałbym zachęcić Cię do treningu własnych oczu. Poniżej znajdziesz kilka ćwiczeń, które pozwolą Ci utrzymywać oczy w dobrej formie, zachowywać zdolność koncentracji na wysokim poziomie, wzmocnić muskulaturę gałek ocznych i nie dawać się zmęczeniu.

Ćwiczenie z palcem wskazującym

Trzymaj palec wskazujący na wysokości oczu i skupiaj na nim swój wzrok.

Powoli odsuwaj palec sprzed nosa, aż ręka będzie całkowicie wyprostowana. Przez cały czas śledź wzrokiem ruch oddalającego się palca.

Wytrwaj w tej pozycji kilka chwil, a następnie ponownie przysuń palec do oczu, śledząc wzrokiem całą jego drogę.

Wreszcie spuść wzrok z palca i popatrz w dal.

Ćwiczenie wyobraźni

Nie dociskając zbyt silnie, zakryj oczy dłońmi tak, abyś nie widział niczego i aby światło nie mogło się przedostać.

Wyobraź sobie piękne, a przede wszystkim kolorowe przedmioty i krajobrazy, a następnie przez 2 – 3 minuty zatrzymaj w myślach wytworzoną wizualizację.

Ostrożnie i powoli odsłaniaj oczy. Uważaj, aby nie oślepiło Cię światło wpadające do Twoich oczu. Jeśli tak się stało, szybko raz jeszcze zakryj je dłońmi.

Ćwiczenie powinieneś praktykować 2 – 3 razy dziennie.

Dobrze widzi się tylko sercem.

Najważniejsze jest niewidzialne dla oczu.

Antoine de Saint-Exupéry

Więcej niż inteligencja emocjonalna

Wyobraź sobie, że potrafisz czytać w ludzkich myślach albo że jesteś w stanie kontrolować zachowanie otaczających Cię osób. Niemożliwe? Każdy z nas ma zadatki na mentalistę, nie każdy jednak jest w stanie docenić wartość tej niezwyklej umiejętności.

Kim właściwie jest mentalista? To ktoś, kto odczytuje ludzkie nastroje, rozumie znaczenie mowy ciała, wywiera na ludzi wpływ i kreuje iluzję w ich umysłach — jest bowiem znakomitym obserwatorem i niezłym psychologiem. Nie jest to jednak dar wrodzony, ale doskonale wytrenowane umiejętności. Ty również możesz je zdobyć, jeśli tylko masz na to ochotę.

Ta książka zawiera doskonale techniki, narzędzia oraz podstawową wiedzę, jaką powinien opanować mentalista. Pokaże Ci również, jak skutecznie używać ich w codziennym życiu, by podnieść jego jakość, osiągając sukcesy oraz stworzyć nowy, lepszy klimat w relacjach z otaczającymi Cię ludźmi. Nauczysz się celnie odczytywać emocje innych osób i bezbłędnie interpretować ich zachowania, a co za tym idzie, zyskasz nad swoim otoczeniem bezcenną przewagę!

- Jak słuchać innych, by usłyszeć to, co kryje się między wierszami?
- Jak mówić i jakich używać słów, by wywierać hipnotyzujący wpływ na słuchaczy?
- Jak wykorzystać zmysł powonienia w charakterze narzędzia wpływu?
- Jak korzystać z magii uścisku dłoni i jak interpretować dotyk?
- Jak odczytywać nastroje z mimiki i gestykulacji?
- Jak okiełznać komunikację niewerbalną i bawić się mową ciała?
- Jak rozpoznać i zdemaskować kłamstwo?

Jeśli znasz niezwyklej serial „Mentalista”, doskonale wiesz, w jak nieprzeciętny sposób może oddziaływać na swoje otoczenie osoba, która opanowała te umiejętności — pamiętaj, to możesz być Ty...

Manuel Horeth, mentalista i iluzjonista

Urodził się w Saalfelden (Austria). Studiował komunikację społeczną, od 2002 roku jest związany z austriacką telewizją i radiem publicznym ORF. Od ponad dwudziestu lat zajmuje się mentalizmem, iluzją i psychologią. Jego programy poświęcone zjawisku mentalizmu, emitowane przez stacje ORF 1 i ProSieben, przyciągają przed telewizory miliony widzów z Austrii, Niemiec i Szwajcarii.

Magdalena Eder

Urodziła się w Saalfelden, mieszka i pracuje w Salzburgu. Absolwentka ekonomii międzynarodowej i pedagogiki zawodowej na uniwersytetach w Salzburgu i Aberdeen (Szkocja). Pracuje jako coach systemowy. Towarzyszyła Manuelowi Horethowi i obserwowała go w jego pracy oraz życiu mentalisty.

OSOBOWOŚĆ **ODNOWA**

Nr katalogowy: 6070



Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

sensus

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://sensus.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: sensus@sensus.pl
<http://sensus.pl>

Cena 29,90 zł

ISBN 978-83-246-3004-2



9 788324 630042