

BESTSELLER

Thorsten Havener

CO INNI MYŚLĄ O TOBIE

Bez słów, bez kłamstw



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

**CO INNI
MYŚLĄ O TOBIE**

Thorsten Havener

**CO INNI
MYŚLĄ O TOBIE**

Bez słów, bez kłamstw



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

REDAKCJA: Natalia Paszko
SKŁAD: Piotr Pisiak
PROJEKT OKŁADKI: Piotr Pisiak
TŁUMACZENIE: Katarzyna Jurczak
FOTOGRAFIE I ILUSTRACJE: Thorsten Wulff

Wydanie I
BIAŁYSTOK 2016
ISBN 978-83-7377-750-7

Tytuł oryginału: Ohne worte.
Originally published under the title:

OHNE WORTE

Copyright © 2014 by Rowohlt Verlag GmbH, Reinbek bei Hamburg

© Copyright for the Polish edition by Studio Astropsychologii, Białystok 2015
All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych, mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych bez pisemnej zgody posiadaczy praw autorskich.



Bądź na bieżąco i śledź nasze wydawnictwo na Facebooku.
www.facebook.com/Wydawnictwo.Studio.Astropsychologii



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

15-762 Białystok
ul. Antoniuk Fabr. 55/24
85 662 92 67 – redakcja
85 654 78 06 – sekretariat
85 653 13 03 – dział handlowy – hurt
85 654 78 35 – www.talizman.pl – detal
strona wydawnictwa: www.studioastro.pl
sklep firmowy: Białystok, ul. Antoniuk Fabr. 55/20

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.psychotronika.pl

PRINTED IN POLAND

Spis treści

Przedmowa	9
Rozdział 1	
Czy już płoniesz, czy tylko dopiero się tlisz?	17
Moc – pozycja – szybkie działanie, pojawienie się skutków ubocznych nie jest wykluczone	25
Rozdział 2	
Co ty nie powiesz – tłumaczenie mowy ciała	37
Krótki zarys gramatyki dla początkujących tłumaczy mowy ciała	44
Mowa bez użycia słów	48
Rozdział 3	
Matematyczna reguła trzech w czytaniu mowy ciała:	
Postrzeganie – zmiana – znaczenie	61
Jak wygląda twoje zdalne sterowanie? Postrzeganie samego siebie ..	63
Nic nie pozostaje bez związku z całością: zmiana	72
Dlaczego ktoś ściska ręce? Wszystko ma jakieś znaczenie	78
O kim myślisz?	78
Rozdział 4	
O wielkiej mocy i niewidzialnych granicach – zachowywanie się w zamkniętych pomieszczeniach	81
Rozdział 5	
Ubiór – w taki sposób możesz oddziaływać!	93
Buty i rzekome obawy o trwałość związku	99
Suit up! Kup sobie garnitur	101
Ciuchy sprawiają, że człowiek staje się sprytny	102
Rozdział 6	
I kod randkowania	105

Rozdział 7

Mężczyźni trzymają książki na wysokości bioder, kobiety na wysokości piersi	121
--	-----

Rozdział 8

Co mówi o nas zdjęcie na profilu Facebooka?	131
Gitara w ręku – a liczba przyjaciół rośnie	134
Nigdy z kotem! Jak należy prawidłowo randkować	139

Rozdział 9

II kod randkowania	147
Na jakie sygnały zwracają uwagę kobiety - tajemnica krabów	154
„Proszę podejść bliżej” – lista znaków dla mężczyzn, którzy chcieliby rozpocząć flirt	157
„Zwiewaj” – checklista dla kobiet, które chcą zakończyć flirt	165

Rozdział 10

C – I – Q – formuła służąca obudzeniu zainteresowania	171
---	-----

Rozdział 11

Dr Thorsten Hevener – Fox - Mowa ciała w życiu zawodowym ..	179
Ten kto nosi krawaty mówi do noszących krawaty	183
Po czym rozpoznasz dobrego i nowoczesnego szefa	185
Delegowanie zadań i krytyka w pełen szacunku sposób oraz obrona własnego rewiru	189
Mowa ciała egoistów – gesty, których należy unikać	190

Rozdział 12

Partnerstwo i małżeństwo – jak spowodować, że pozostaną z nami na długo	197
Zbudowanie związku z innym człowiekiem	201
Przekonywanie grupy przy pomocy rąk i nóg	210
Żadne małżeństwo nie zniesie takich sygnałów	211
Kłótnia – i ukryte znaki. Jak je właściwie interpretować	215

Rozdział 13

Kochać to znaczy być szczęśliwym z tym, co jest	219
Dlaczego uczucie jest złym doradcą	224

Rozdział 14

Czytanie mowy ciała w rodzinie	233
Pa, pa – rozpoznawanie uczuć u dzieci	237
„Zrób proszę to, co mówię”	243

Rozdział 15

Ten, kto kłamie, nie chce być zdemaskowany	247
Zdradliwe znaki	253

Rozdział 16

Lizbona – czy może o tym, jak blisko prawdy są politycy	263
Historia 10 tysięcy godzin	270
Zostań mistrzem w czytaniu mowy ciała	274

Suplement	277
Słownik polsko-cielesny i cielesno-polski	278
Podziękowania	293
Literatura	295

Przedmowa

Berlin, listopad 2013: siedzę w helikopterze i lecę na wysokości kilku setek metrów nad stolicą naszego kraju. Liczba jej mieszkańców to 3,5 miliona. Moim zadaniem jest odnalezienie na zlecenie telewizji RTL osoby, która ukryła się na terenie miasta, mogę korzystać tylko z własnej wiedzy na temat mowy ciała. Leci ze mną także młoda śliczna dziewczyna. Jako jedyna w helikopterze zna kryjówkę ukrywającej się osoby. Wspaniale. Jedyne punktu zaczepienia, żeby eksperyment w ogóle mógł się udać, to wiedza na temat nieświadomych sygnałów wysyłanych przez ciało i mój zmysł obserwacyjny. Czy potrafię właściwie zinterpretować sygnały, które prześle mi towarzyszka lotu?

Właściwie to jest głupie: siedzę sobie przy całkowicie bezchmurnym niebie w helikopterze, lecimy nad Berlinem, mam miłą współpasażerkę, ale nie mogę z nią zamienić choćby słowa. No tak. Chodzi tu przecież o mowę ciała, stacja telewizyjna zabroniła nam jakiegokolwiek wymiany słownej. Właśnie tak ma wyglądać moja próba. Nagle, ni stąd, ni zowąd, zgłasza się system ostrzegawczy helikoptera, kobiecy głos informuje: „Attention, obstacle ahead! Uwaga, ciemności!”. Jakby nie starczyło dotychczasowych atrakcji w postaci zdenerwowania i lęku wysokości. Pilot wciąga maszynę niedbale, acz ostro w górę. Powoli robi mi się dość nieprzyjemnie. W co ja się dałem znowu wplątać?

Tokio, lipiec 2012: siedzę w helikopterze i latam na wysokości kilkuset metrów ponad miastem. Mieszka tu ponad trzynaście milionów ludzi. Moim zadaniem jest odnalezienie dla telewizji japońskiej Fuji osoby, która jest gdzieś pośród tych wszystkich ludzi pode mną. Obok mnie w helikopterze siedzi młoda śliczna dziewczyna. Jest na-

prawdę piękna, to jedna z najbardziej znanych modelek azjatyckiego świata. Tylko ona wie, gdzie znajduje się ta poszukiwana osoba. Muszę wytropić tę osobę zdany tylko na swoją wiedzę z zakresu odczytywaniu mowy ciała. Wprawdzie z moją współpasażerką wolno mi rozmawiać, ale nie mówi ona ani po angielsku, ani francusku, niemiecku czy choćby saarlandzku. Próbowałem już wszystkiego, ale nie rozumiała żadnego z tych czterech języków. Jedynym punktem zaczepienia pozostawały zatem milczące sygnały mojej współpasażerki.

Heusweiler (Saarland), grudzień 1986: jako świeżo upieczony czternastolatek stoję w domu parafialnym spokojnej starości przed trzydziestoma seniorami. Odbywa się właśnie impreza bożonarodzeniowa. Balet dziecięcy zakończył swoją wersję „Dziadka do orzechów”, teraz przyszła moja kolej. Pastor zajmujący się tym domem schował w jakieś miejsce na oczach wszystkich obecnych w sali (poza moimi) czerwoną piłeczkę. Muszę ją odnaleźć, pomaga mi jeden osobnik. Nie miałem jeszcze wtedy żadnej świadomej wiedzy na temat mowy ciała, ale przez miesiące ćwiczyłem sobie tego typu gry i zabawy. Jeśli teraz wyszukam sobie nieodpowiedniego współnika do mojej zabawy, polegnę. Decyduję się na pewnego miłośnika wyglądającego starszego pana z drugiego rzędu. Mogłem wciągnąć do gry także innego starszego pana z jakiegoś innego rzędu. Albo jakąś starszą panią. Wybór nie był szczególnie trudny...

Proszę tego pana, aby stanął obok mnie. W tym miejscu musi pozostać do końca naszej zabawy. Wydaję mu jedynie polecenie, żeby myślał o kierunku, w którym powinienem pójść. W ten sposób mam odnaleźć skrytkę i ukryty w niej przedmiot, to miejsce, które zna każdy w sali. Poza mną. Starszy pan myśli o drodze w lewo – ja jednak idę w prawo. Coś się nie zgadza. Czuję, jak pulsuje mi czoło. No dobrze,

obieram inny kierunek. Aha, mój dziadkowy współtowarzysz próbuje tylko sprawdzić, jak sobie poradzę. Wydaje mi się, że zmierzam we właściwym kierunku. Nagle odnoszę wrażenie, że powinienem się zatrzymać. Spoglądam na mojego współtowarzysza, ale ten stoi niczym głaz. To coś nowego, wcześniej jego stopy pokazywały mi kierunek, w którym powinienem był podążać. A teraz jest zupełnie inaczej. Dziadek stoi tak, jakby nie chciał, żebym szedł dalej. Zatem również i ja stoję. Znajduję się tuż przed jakąś doniczką z kwiatami. Przyglądam się doniczce, później widzom. Mój partner nieświadomie i prawie niezauważalnie kiwa głową. Aha! Sprawdzam w doniczce: leży tam czerwona piłeczka, którą pastor ukrył kilka minut wcześniej.

Było tam zaledwie trzydziestu seniorów, ale oklaski, jakie zapamiętałem, brzmiały tak, jakby znajdował się tam tłum oklaskujący koncert Rihanny w monachijskiej hali olimpijskiej. Często ludzie i dziennikarze pytają mnie o kluczowy moment, który zdecydował o moim zajęciu w życiu. Tę chwilę, w której sam zrozumiałem, że chcę tak zabawiać ludzi i że chcę zajmować się mową ciała. To właśnie jedna z takich chwil. Gdyby nie występ dla tych starszych ludzi z Heusweiler w grudniu 1986 roku być może podjąłbym zupełnie inne decyzje. Mogłem też wybrać do współpracy nieodpowiednią osobę – takiego człowieka, którego sygnałów nie potrafiłbym odczytać, kogoś z twarzą pokerzysty – i pracowałbym teraz pewnie jako tłumacz w Monterey czy w Paryżu. Ale stało się inaczej. Zostałem specjalistą od odczytywania mowy ciała.

Znalazłem nie tylko tę wspomnianą czerwoną piłeczkę. Odnalazłem także osobę w Tokio. Oraz w Berlinie. Poza tym klucz w Wiedniu i niezliczoną ilość szpilek w różnych salach teatralnych w całej Europie. Czy zawsze odnajdowałem to, co schowano? Nie, ale prawie zawsze.

Po udanym pokazie przed publicznością w domu spokojnej starości koniecznie chciałem kontynuować swoje występy. I tak też robiłem, najpierw we wszystkich knajpach w Saarlandzie, na festynach ulicznych, weselach i imprezach urodzinowych, później przyszły czasy imprez świątecznych w firmach i zakładach pracy oraz na wspańskie gale. Niezależnie od tego, gdzie się te imprezy odbywały, wszystkie moje występy miały jedną cechę wspólną: aby być dobrym w tym co robię, oraz wyglądać przekonująco, musiałem dobrać do współpracy właściwych ludzi. Ale jak odnaleźć właśnie tych odpowiednich? Jak znaleźć w tłumie właśnie tę osobę, która rzeczywiście chciała zobaczyć na własne oczy to wszystko, co można zrobić z paczką kart, pierścieniem zdjętym z palca, banknotem czy na przykład cytryną. I komuś, kto nie wie i nie widział tego wszystkiego nieświadomie tę wiedzę przekazać, podać niewerbalnie, gdzie się dany przedmiot znajduje, gdzie został ukryty?

W sposób zdawałoby się całkiem prosty: przy pomocy odczytywania sygnałów płynących z ciała, tych, które z danej osoby wypływają.

Wyobraźmy sobie następującą sytuację: kolacja w jakimś przytulnym i eleganckim hotelu. Setki gości przy dużych okrągłych stołach. Przy każdym siedzi dziesięć osób. Podchodzę do jednego stolika, przedstawiam się i pytam, czy wolno mi pokazać im coś zaskakującego. W ciągu kilku następnych sekund trwa podejmowanie decyzji, jak miałby przebiegać mój występ. Muszę wykorzystać te sekundy, aby dokładnie przeskanować gości przy stole. Który z nich jako pierwszy zmieni swoją mowę ciała? Z doświadczenia wiem, że to prawie zawsze będzie kobieta. Zatem to na nie najpierw patrzę. Która z pań siedzących przy stole zmieni swoją postawę ciała? Aha! Jedna z nich lekko skinęła głową, opadła na oparcie i założyła nogę na nogę. Nie musi być

to jednak znak odmowy, może wręcz przeciwnie. Teraz czas na następny krok, po wcześniejszej obserwacji i zmianie postawy ciała: muszę wszystko sprawdzić. Wygląda to następująco: patrzę, czy większość osób zebranych przy stole przyjmuje nowe pozycje i siada w podobny do siebie sposób. To wszystko. Jeśli w tej chwili większość dopasuje swoje postawy i pozycje, to wiem już wtedy, kto tej grupie przewodzi i kogo tak naprawdę mam przekonać.

Proszę mnie źle nie zrozumieć, oczywiście muszę przekonać wszystkich, to całkiem jasne. Chodziło mi tylko o pierwszy impuls. To sprawa rozłożenia sił w grupie i dlatego trzeba to przejrzeć. Sami możecie zaobserwować to na przykładzie własnej rodziny. Rodzina, która siedzi razem, może być źródłem danych do odczytu dla osoby początkującej, która chciałaby uzyskać wgląd w strukturę tej grupy; należy przyjrzeć się, kto dowodzi. Jeśli na przykład mama skrzyżuje ramiona, a pozostali członkowie rodziny wykonują to po kolei zaraz po niej, oznacza to, że jednoznacznie przejęła dowodzenie. Nie inaczej działa to w świecie biznesu. Na galach firmowych była to zresztą prawie zawsze żona szefa...

W pewnym momencie zacząłem łączyć ze sobą te sygnały i ich znaczenie z moimi trikami. Tym samym zmieniło to styl mojej pracy na scenie. Polegało to na tym, że zamiast tylko wykonywać sztuczki jedna po drugiej, zacząłem publiczności opowiadać coraz więcej o mowie ciała, pokazywać, jak funkcjonuje hipnoza i w jaki sposób można szybko i skutecznie odczytywać sygnały i zbierać informacje. Właściwie wszystko to, co zacząłem robić, to jakby pokrewna dziedzina sztuki czarów. Ale tu było dokładnie na odwrót: Magia odbywała się jakby na marginesie. I tak z czarodzieja stałem się kimś, kto odczytuje mowę ciała.

Jednocześnie moje zainteresowanie dla spraw komunikacyjnych stale się zwiększało. Byłem dyplomowanym tłumaczem, wiedziałem, że nie będę raczej pracował w tym zawodzie, ale podczas studiów nauczyłem się bardzo dużo na temat języka, komunikacji i występowania przed publicznością. Studia tego typu bardzo wyćwiczyły też moją pamięć (tłumacze mają pamięć taką jak słonie), nadal też zajmuję się językoznawstwem i lingwistyką (hipnoza polega w ogromnej części na właściwym użyciu języka i jego struktury). Pewnego razu, gdy siedziałem w Instytucie Językowym w Monterey w kabinie dla tłumacza wszystko to stało się dla mnie jasne. Nagle odniosłem wrażenie, jakbym dokładnie wiedział, co dany mówca chce powiedzieć w następnej chwili. Wiedziałem, kiedy zmieni temat, kiedy zrobi przerwę na jakiś dowcip, kiedy jeszcze raz wszystko podsumuje. Wszystko to wiedziałem na ułamek sekundy przed tym, zanim on sam dokładnie tak postąpił. Moja koleżanka studentka, której to opowiedziałem, była bardzo tym zirytowana. „Jak to zrobiłeś?”, pytała. I to był kolejny kluczowy moment mojej kariery. Dokładnie takie pytanie słyszałem wielokrotnie nie tylko po występach, ale także jeszcze podczas studiów. Stało się dla mnie zupełnie jasne: właśnie to chciałem ze sobą połączyć. Pytanie postawione w kabinie w Monterey było, jak oceniam to, patrząc teraz wstecz, chwilą narodzin człowieka odczytującego mowę ciała.

Jako tłumacz nauczyłem się, że język jest ważny wszędzie tam, gdzie występują ludzie. A podczas moich własnych występów z kolei nauczyłem się, że mowa ciała jest najważniejsza i daje najwięcej. Czy to na randce, czy w kontaktach partnerskich, zawodowych, w wychowywaniu dzieci, w szkole, podczas meldowania się w hotelu, w windzie, podczas kontroli bezpieczeństwa na lotnisku – tak, nawet, jeśli stoimy w kolejce do niewłaściwej kasy, wiedza na temat

mowy ciała i jej właściwe zastosowanie – to wszystko może bardzo ułatwić życie oraz sprawić, że będzie piękniejsze. I dokładnie o to chodzi w niniejszej książce. Dowiesz się z niej nie tylko tego, jak w danym kraju odczytywać mowę ciała oraz nieświadome sygnały innych ludzi, ale także sam nauczysz się lepiej komunikować, dzięki czemu można będzie cię lepiej zrozumieć. Nie wyobrażam sobie właściwie żadnej dziedziny życia, w której te sprawy i wiedza na ich temat nie byłyby pożądaną umiejętnością.

Uważam, właściwie to jestem całkowicie przekonany, że w przyszłości umiejętności, które będą pozwalały nam właściwie obchodzić się z ludźmi będą coraz ważniejsze. Dzięki empatii i świadomemu komunikowaniu się łatwiej będzie nam realizować i osiągać nasze cele. A także prowadzić życie, z którego będziemy bardziej zadowoleni, niż gdybyśmy takich umiejętności nie posiadali. Właściwe traktowanie i obchodzenie się z ludźmi jest jedną z kluczowych kompetencji. W przypadku, gdy nie potrafimy przekazywać informacji i nie rozumiemy innych, nawet nasza fachowa specjalistyczna wiedza nie zaprowadzi nas zbyt daleko. Jeśli nie rozumiemy naszych pracowników, w najgorszym przypadku możemy być posądzani nawet o mobbing czy wypalenie zawodowe. Mowa ciała i nasza wiedza psychologiczna z dziedziny współodczuwania są, moim zdaniem, związane ze sobą w sposób całkowicie nierozdzielny, przy ich pomocy możemy znacznie poprawić jakość naszego życia oraz życia innych ludzi.

A możemy zacząć już od dzisiaj. To dobry początek.



***O czym właśnie
myślisz?***

Rzeczywistość drugiego człowieka nie polega na tym, co ci wyjawia, lecz na tym, czego ci wyjawić nie potrafi. Jeśli zatem chcesz go zrozumieć, nie słuchaj tego, co mówi, lecz słuchaj raczej tego, czego ci nie mówi.

KHALIL GIBRAN

Czy masz ochotę się pobawić? Potrzebny ci będzie do tego partner – czy go znalazłeś? No to zaczynamy. Gra polega na tym, żeby samodzielnie poprzez samą tylko obserwację odgadnąć, o jakim z trzech symboli myśli twój partner. Wystarczy jedno spojrzenie w oczy.

Usiądźcie zatem naprzeciwko siebie, powiedz: „Chcę, abyś pomyślał o jednej z kolejnych trzech rzeczy:

- o księżycu,
- o sercu przebitym strzałą Amora,
- lub o jakiejś gwiazdzie.

Czy zdecydowałeś się już na coś? To dobrze! Nie zdradzaj mi, na co. Zamknij teraz proszę oczy i namaluj w myślach obraz, który przed chwilą miałeś na myśli. Otwórz oczy, gdy już skończysz swój rysunek”.

Jak tylko twój partner otworzy oczy, możesz mu z wysokim współczynnikiem prawdopodobieństwa powiedzieć, jaki obrazek przed chwilą w myślach malował.

Cała „tajemnica” jest z jednej strony naprawdę prosta, z drugiej jednak trzeba być sprytnym: chodzi mianowicie o to, że musisz dobrze uważać na to, jak długo twój partner miał zamknięte oczy! Jeśli były one zamknięte tylko przez krótką chwilę, to znaczy, że twój partner miał na myśli księżyc. Jeśli miał zamknięte oczy niezbyt krótko, ale też nie zbyt długo, skierował swoją uwagę na serce przebite strzałą Amora. Jeśli

jednak oczy miał zamknięte długo, to jest spora szansa na to, że twój partner wyszukiwał sobie jakąś gwiazdę.

Ta zasada jest łatwa do odkrycia, gdy tylko sam wyobrazisz sobie w myślach serce przebite strzałą Amora i będziesz przy tym dość czuły i zauważysz, ile czasu twoje oczy przy takim rysunku w myślach są zamknięte. Wychodząc z tego założenia możesz ocenić, jak duża różnica czasu potrzebna jest do obu pozostałych wariantów. Jeśli oczy twojego partnera pozostają zamknięte przez dłuższy czas, niż ty sam potrzebowałbyś na namalowanie w myślach serca przebitego strzałą Amora, to najprawdopodobniej myśli on o jakiejś gwiazdzie, którą najpierw musi wybrać, a później namalować. Jeśli trwa to krócej, to prawdopodobnie wyobraża sobie księżyc. Graj w tę grę zawsze, gdy tylko znajdziesz czas, wyrobisz sobie wtedy właściwe wyczucie czasu potrzebnego do takich rysunków.

Twoje szanse wynoszą w tym przypadku jeden do trzech, a jeśli prawidłowo określisz symbol, to efekt będzie silniejszy. Tak naprawdę ostatecznie przecież masz odczytywać mowę ciała twojego partnera. Na podstawie czasu, w którym partner ma zamknięte oczy, możesz dosłownie odczytywać również jego mimikę i zobaczyć, który obrazek sobie wyobraża. Świadomie skopiuj mimikę innych ludzi poprzez odzwierciedlanie własnej mimiki, którą wywołujesz w sobie podczas malowania tych trzech symboli, a następnie zaobserwuj ją w partnerze i na tej podstawie odgadnij, co myśli.

Jeśli nie zgadłeś, nic nie szkodzi, może się tak zdarzyć. Powiedz wtedy: „Okay, to było tylko ćwiczenie rozluźniające. Rzeczywiście najpierw pomyślałem, że myślisz o sercu, ale później wydawało mi się, że o gwiazdzie. No dobrze, to był błąd. Powinien był zaufać pierwszemu wrażeniu...”. Mowa ciała* czasami jest trudna do odczytania. Dobrze wiem, o czym mówię.

* Jak poznać mechanizmy rządzące mową ciała można dowiedzieć się z książki „Współczesna mowa ciała” autorstwa Richarda Webstera. Publikacja dostępna w sklepie www.talizman.pl (przyp. wyd. pol.).

Ta zabawa pokazuje, o co w pierwszej kolejności w mowie ciała chodzi: to postrzeganie. Jeśli nie wiesz, gdzie należy patrzeć, cała wiedza na temat mowy ciała na niewiele ci się zda, niezależnie od tego, ile przeróżnych książek na ten temat już przeczytałeś. Poza tym należy pamiętać, że w mowie ciała ważne jest nie tylko to, co mówimy ustami, nasze ciało mówi również zupełnie samodzielnie. Wystarczy poobserwować rodzinę, przyjaciół czy nawet zupełnie obcych ludzi: nawet wtedy, gdy nie słyszymy, co mówią, wiemy, czy dana osoba jest rozgniewana, znudzona, zła czy w dobrym nastroju. Poznajemy to najczęściej po malutkich gestach, które jedno ciało wysyła do drugiego, po nerwowym spojrzeniu, po spuszczonej w dół kącikach ust, po drganiu prawej powieki, po ręce, która przytrzymuje kogoś za kark, po typowych ruchach brody, po zmarszczeniu ust.

I dość szybko zauważysz, gdy mowa ciała nie będzie zgodna z wypowiedzianymi słowami. Wyobraź sobie, że ukochanemu człowiekowi podarowujesz nowe perfumy. Przy rozpakowywaniu prezentu twój partner przysuwa do pojemnika z pachnącym płynem nos i monotonnym głosem mówi: „O, jaki ładny zapach”. Albo inaczej, twój partner mówi: „Kocham cię ponad wszystko”. I tuż przed nosem zamyka ci drzwi...

Na czym zatem polega różnica pomiędzy tym, co powieemy komuś słownie, a tym, czemu damy wyraz w mowie naszego ciała?

Aby to dobrze zrozumieć, musisz potraktować tę dziedzinę wiedzy jako naukę i zanurzyć się w niej. A wyróżniamy w niej znaki słowne, paralingwistyczne i niemówione. Znaki mówione, zwane inaczej werbalnymi to słowa, tak jak je tu teraz czytasz: jabłko, banan, czy endoplazmatyczne retikulum. Paralingwistyczne znaki zwane też parawerbalnymi obejmują siłę głosu, tempo mowy, akcent, czyli wszystko to, co możemy naszym głosem dodatkowo wyrazić, gdy coś konkretnego

mówimy. No i istnieją także znaki niewymawiane, czyli niewerbalne. Do nich należy gestykulacja, mimika, kierunek spojrzenia – mowa ciała w szerokim tego słowa znaczeniu. Uzupełniając jednak tę całość, powinniśmy tu też wspomnieć o znakach proksemicznych. Proksemika badana była przez amerykańskiego antropologa Edwarda T. Halla, obejmuje ona sygnały, które mogą być wymieniane między ludźmi przebywającymi w jednym pomieszczeniu, ale w pewnym dystansie od siebie. Nie chodzi tu o zwykle istniejące znaczenia słów i zdań takich jak: „Ktoś stoi blisko mnie” lub „Lepiej się odsunę na pewien dystans”. O proksemice jeszcze porozmawiamy.

Amerykański psycholog Albert Mehrabian już w roku 1967 udowodnił na University of California, że przekazy emocjonalne mogą być wyrażane tylko przy pomocy bardzo ograniczonej części języka mówionego. Słowa (znaki werbalne) odpowiedzialne za wyrażenie wrażenia, jakie wywołujemy w drugim człowieku to zaledwie siedem procent mowy, w trzydziestu ośmiu procentach zależy to jeszcze od tonu naszego głosu (sygnały paralingwistyczne) i w pięćdziesięciu pięciu procentach od mowy ciała (sygnały niewerbalne).

Zaraz, chwileczkę! Czy tak rzeczywiście jest? Jeśli zaufać tym badaniom, to okaże się, że uczucia i inne tego typu przekazy naprawdę komunikują do dziewięćdziesiąt trzy procent mową ciała i tonem głosu, a tylko siedem procent to komunikacja słowna. To bardzo dobre wieści dla wszystkich ludzi, którzy mają zamiar nauczyć się języka obcego, oznacza to bowiem, że właściwie możemy zapomnieć zarówno o gramatyce, jak i o słownictwie. Wyniki tych badań oznaczają, że można określić każde imię i każdą nazwę, zanim one jeszcze w ogóle padną w rozmowie. Zaciekawilo mnie to jako tłumacza i językoznawcę i zacząłem prowadzić własne śledztwo w tym zakresie. Skutek był następujący: okazało się, że Mehrabian od lat walczył w swoich badaniach przeciwko takie-

mu jego zdaniem błędnemu rozumieniu tych badań, kłócił się, że należy postrzegać je tylko w odpowiednim kontekście. (Na swojej stronie internetowej wyjaśnia, co chciał tymi badaniami pokazać: www.kaaj.com/psych/smorder.html). Ale jak w ogóle można było doprowadzić do sytuacji, że psychologia aż tak bardzo mogła zostać źle zrozumiana?

Otóż należy wspomnieć tu o dwóch powodach tej sytuacji. Po pierwsze próbowano zrozumieć mowę ciała jako naukę, było to błędne założenie, ponieważ zbyt dużą rolę odgrywają w niej intuicja oraz empatia, a te nie dają się zupełnie naukowo udowodnić ani badać. Mowa ciała nie leży na jednej płaszczyźnie naukowej, jak fizyka czy matematyka, jest zbyt subiektywną dziedziną i w dużej mierze polega na doświadczeniach osobistych osoby odczytującej, czyli mówiąc inaczej jest w wielu zakresach swego istnienia jeszcze swoją zagadką. Ja sam mogę tylko opisać pewne procesy i ich przebieg oraz pokazać, jak można je wykorzystać, natomiast nie potrafię ich wyjaśnić.

Ale wracając do Mehrabiana i jego wprowadzających zamieszanie badań, które zajmowały się wyłącznie niespójnymi informacjami (inconsistent messages). To tak, jak miało to miejsce w naszym wcześniejszym ćwiczeniu z perfumami. Albo z wyrażeniem miłości. Jak często sami mówiliśmy tak, chociaż tak naprawdę myśleliśmy nie? Właśnie takie zachowanie badań Mehrabian, chciał wiedzieć, jak bardzo gesty, mimika i intonacja głosu wpływają na całość, gdy ktoś mówi jedno a myśli drugie. Badał tylko taką sytuację, i doszedł do wniosku, że w takiej chwili słowa nie są tak pewnym wyrazem jak gesty i intonacja. A jak często my sami jesteśmy w takiej sytuacji? Właściwie to tylko wtedy, gdy mówimy o uczuciach lub naszym stanowisku w danej sprawie. Dla wszystkich, którzy mają w planach naukę języka obcego, oznaczałoby to, że: gramatyka i słownictwo są jednak bar-

dzo ważne. Jakkolwiek by nie było, mowa ciała i akcent oraz intonacja są istotnymi składnikami naszej komunikacji, zawsze wtedy, gdy z kimś rozmawiamy. Ale mówimy też bardzo dużo, nie używając słów. Właśnie z tego powodu należałoby wiedzieć, jak odczytywać mowę ciała i wykorzystywać wiedzę, aby osiągnąć swoje cele, wpływać na uczucia i stać się szczęśliwszym człowiekiem. A do mowy ciała należą nie tylko gestykulacja, postawa czy ruch, pod uwagę trzeba brać więcej czynników: kolor dłoni, ubranie, akcesoria różnego typu, dotyk, najróżniejsze formy kontaktu wzrokowego oraz to wszystko, co można wypowiedzieć przy pomocy ramion, nóg, czy nawet stóp.

KRÓTKI ZARYS GRAMATYKI DLA POCZĄTKUJĄCYCH TŁUMACZY MOWY CIAŁA

Praktycznie nikt nie studiował komunikacji międzyludzkiej tak szczegółowo i dokładnie jak austriacki psycholog Paul Watzlawick. To jeden z moich najważniejszych mentorów. To od niego właśnie pochodzi to tak często cytowane w literaturze i na całym świecie zdanie: „Nie możemy się nie komunikować”. Obojętnie co robimy, stale coś przekazujemy naszemu otoczeniu – także i wtedy, gdy nic nie mówimy, jest to jakaś wypowiedź. Wchodzimy do pomieszczenia pełnego ludzi, których znamy, ale nie witamy się z nikim, na nikogo nie spoglądamy, nie zagadujemy, nie uśmiechamy się. Nasza wypowiedź w tym kontekście brzmi nawet wtedy, gdy nic nie mówimy.

Także wtedy, gdy się nie uśmiechamy i nikogo nie zagadujemy, nasza mimika i gesty stale coś wyrażają, są stałym komponentem naszej komunikacji. Podkreślamy coś, co jest dla nas ważne i sprawiamy tym samym, że abstrakcyjne rzeczy są jaśniejsze i bardziej wymowne. Spróbuj kiedyś

opisać drogę na dworzec, nie używając do tego opisu rąk ani ramion. To trudne zadanie, musisz się mocno skoncentrować na tym, żeby nie używać mowy gestów.

To, co w komunikacji najbardziej zadziwia i jest bardzo szczególne w mowie ciała, to fakt, jak bardzo nieświadomi jesteśmy tego procesu i tego, co robimy; prawie w całości przebiega to na płaszczyźnie nieświadomej. Ponieważ takie zachowanie najczęściej jest mimowolne, to z trudem przychodzi nam kontrolowanie go. Także i z tego powodu w obliczu wypowiedzi werbalnych mowa ciała uchodzi za prawdziwszą i jest odczuwana jako pewniejsza wersja przekazywania informacji. O ile jeszcze niektórzy potrafią dobrze zwodzić drugiego człowieka kłamstwami przedstawianymi w mowie, to w sytuacji samej mowy ciała wychodzą one bardzo szybko dla wielu na jaw i są łatwe do zauważenia.

Jak bardzo nieświadomie używamy mimiki i gestykulacji okazuje się dopiero wtedy, gdy coś, co zwykle robimy instynktownie bez namysłu, próbujemy zastosować w pełni świadomie. Wtedy mowa ciała staje się naprawdę śmieszna, zwłaszcza dla tych, którzy cię wtedy obserwują.

Jeśli ktoś brał udział w seminariach na temat mowy ciała – może już więcej nie krzyżować rąk czy ramion, ponieważ na takich szkoleniach wyjaśnia się, że oznacza to brak przychylności i budowanie dystansu do drugiej osoby (jest to całkowita bzdura i jeszcze nieraz się o tym przekonasz). To zabawne, gdy nagle jedna z osób zechce skrzyżować ręce, wykonać ruch, który do tej pory wykonywała praktycznie automatycznie. Ale teraz pomyśli sobie: to byłoby super wygodne, tak sobie teraz skrzyżować ręce na pierśsiach, ale na seminarium mówiono, że nie wolno mi więcej tego robić! Tylko co teraz mam zrobić z rękoma? No dobrze, zostawię je po prostu normalnie, niech wiszą. O rany, ależ to głupio wygląda. Gdzie mam teraz te ręce wsadzić?

O tak, dla osoby obserwującej takie zmagania wygląda to naprawdę komicznie.

Problem pojawia się, gdy jakaś osoba walczy z własnymi rękoma, to się dopiero zaczyna dziać. Nie dociera bowiem do tej osoby zbyt wiele z całej rozmowy, z informacji, które ktoś przekazuje. Jest ona po prostu zbyt zajęta sobą. A dla osoby uczestniczącej w takiej rozmowie, która może być nie tylko przyjacielem, ale na przykład też szefem, przestaje być to zabawne. Myśli sobie raczej: cóż to za odmieniec? Nic dziwnego w tym nie ma, że ktoś tak właśnie myśli, gdy druga osoba niespokojnie przebiera rękoma i rusza nimi bez większego sensu, ładu i składu. Prowadzi to do sytuacji, w której wygląda się na osobę totalnie niedbałą, często zmieniającą zdanie. Mimo uczestnictwa w seminariach na temat mowy ciała możliwości i umiejętności komunikacyjne takiej osoby wcale się nie poprawiły, wręcz przeciwnie pogorszyły się: właśnie dlatego, że osoba ta świadomie chce coś zmienić w swoim zwykłym nieświadomym do tej pory zachowaniu.

Nieprzerwanie się komunikujemy, ciągle myślimy i mówimy. Robimy to przy pomocy ust i naszego ciała. Pytam: Co następuje po myśli jako pierwsze, słowo czy gest? Według moich obserwacji kolejność jest u każdego człowieka taka sama: myśl – gest – słowo.

Gdy jesteś okrutnie zły, wściekły do granic możliwości, to przebiega to u ciebie w następujący sposób:

1. Mózg zauważa, że jesteś ekstremalnie zły.
2. Twoja ręka stuka o stół.
3. Mówisz: „Ależ już wystarczy!”.

Panie Havener, jak reaguje Pan na zdanie, którego praktycznie wszyscy mężczyźni tak się obawiają: „Kochanie, o czym tak teraz myślisz?”.





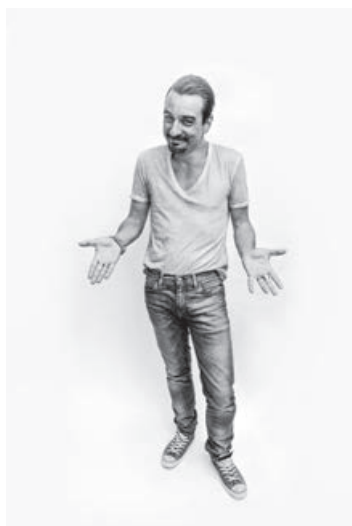
Mowę ciała czasami trudno jest odczytać. A może wiesz, o czym myśli twoja żona, zanim ona ci to powie?



Moment, w którym w wieku czternastu lat po raz pierwszy stanęłeś na scenie: jakie uczucie wtedy tobą zawładnęło?



Czego odczytywacz mowy ciała taki jak ty absolutnie w żadnych okolicznościach nie powinien robić przed publicznością?



Pytanie: „Jak Pan to zrobił?” słyszałeś już setki razy. A teraz tak między nami: „Jak Pan to robi?”.



Jakiej postawy ciała należy unikać, gdy jako mężczyzna chcesz zdobyć względy kobiety?



A jak kobieta pokazuje mężczyźnie, że chce go poznać?



Kwestia dobrego stylu: garnitur i krawat czy jeansy i T-shirt?



Czy wyobrażałeś sobie kiedyś, że pojawisz się na antenie telewizji w czasie jej najlepszej oglądalności?

ROZDZIAŁ 8

CO MÓWI O NAS ZDJĘCIE NA PROFILU FACEBOOKA?



Jakiego typu zdjęcie na Facebooku zawsze przyciągnie uwagę innych?

Gdy zaczynamy upodabniać się do naszego zdjęcia w paszporcie, to najwyższy czas wyjechać na wakacje.

EPHRAIM KISHON

Wiele razy jeszcze jako uczeń pokazywałem pewną klasyczną sztuczkę karcianą, prawdopodobnie ją znasz: widz wybiera jedną tylko dla siebie widoczną kartę, a ja, zgaduję, o jaką kartę chodzi. Trick dobrze wychodzi za każdym razem, ale nie pokazuje prawdziwych emocji.

Zastanawiałem się, jak odkryć tę kartę na bazie emocji, żeby całość stała się zupełnie nowym przeżyciem? Podczas występu wpadła mi w oko pewna para, zaprosiłem więc ich, żeby mi asystowali, a zamiast kart wzięliśmy zdjęcia bliskich osób. To można stale robić. Dziś numer ten wyglądałby tak: zapraszam parę na scenę, robię mężczyźnie zdjęcie polaroidem, następnie wkładam je do wielu innych zdjęć, które mam. Na koniec kobieta wybiera spośród zdjęć ułożonych obrazami do dołu jedno – na początku na nie nie patrzy, tylko trzyma zakryte. Para stoi naprzeciwko siebie. Proszę kobietę, żeby odwróciła zdjęcie, które trzyma: jest to zdjęcie jej partnera.

Reakcje obu partnerów są z wieczoru na wieczór coraz silniejsze: promienieją, obejmują się i całują. Dzieje się tak bardzo często... Zdjęcie przekazuje bowiem o wiele więcej uczuć niż 9 trefl, gdyby było inaczej, oprawilibyśmy w ramy karty i zawiesili na ścianie, prawda? Zdjęcie przekazuje emocje i dokładnie o to mi tu chodziło.

Na koniec rozdziału zrozumiesz wszystko, co przekazujesz swoją twarzą i mową ciała na zdjęciu i dowiesz się między innymi, jak można taką wiedzę wykorzystać na Facebooku, w MMS-ie czy na portalach randkowych.

Ze zdjęcia danej osoby, można też wiele odczytać. W USA psychologowie zapytali byłych uczniów w trzydzieści lat po zakończeniu przez nich szkoły średniej o to, jak szczęśliwie upływa im życie. Aż trudno uwierzyć: wszyscy, którzy byli uśmiechnięci na zdjęciu zrobionym na zakończenie nauki, dziś czuli się o wiele bardziej spełnieni i szczęśliwi i odnosili większe sukcesy zawodowe niż ich koledzy, którzy na zdjęciach mieli poważne miny. Badania uczonych z Uniwersytetu Virginia potwierdziły ten test i wykazały, że związek pomiędzy zadowoleniem z życia a uśmiechem na zdjęciu na Facebooku rzeczywiście istnieje. Potwierdza to wyraźnie to, co mówiłem już wiele razy: nasze myśli wyrażają się poprzez mowę ciała, a nasza mowa ciała wywiera silny wpływ na nasze myśli. Ten, kto się dużo śmieje, już tylko z tego powodu, że to robi, jest szczęśliwszy, ponieważ dużo się śmieje! (I sprawia wrażenie osoby uroczej i sympatycznej).

Z uwagi na to, że dość szybko, w ułamku sekundy właściwie, wyrabiamy sobie zdanie na temat drugiej osoby, powinniśmy bardzo uważać na to, jak prezentujemy się na zdjęciu, które umieszczamy na Facebooku lub portalu randkowym. I tak na Facebooku – co tak bardzo nie dziwi – akceptuje się zapytania o to, czy mamy chłopaka lub dziewczynę, jeśli osoba ze zdjęcia posiada atrakcyjne zdjęcie na swoim profilu. Dziwi jednak to, że lepiej w ogóle nie mieć żadnego zdjęcia, niż załączyć takie, na którym nie wygląda się dobrze! Jak to naukowcy wszystko potrafią zbadać...

GITARA W RĘKU – A LICZBA PRZYJACIÓŁ ROŚNIE

Na potrzeby badań pilotażowych naukowcy z Izraela stworzyli fałszywy profil na Facebooku, był to profil mężczyzny wykonany w dwóch wariantach. W jednej wersji osoba

na zdjęciu uśmiechała się do kamery, w drugiej także się uśmiechała, ale dodatkowo trzymała jeszcze w rękach gitarę. Z każdego profilu naukowcy wysłali info do pięćdziesięciu kobiet ze statusem osoby samotnej / singla, ale tekst wysłany nie był zbyt błyskotliwy: „Hey, what’s up? I like your photo”. Wyniki były następujące: potencjalny gitarzysta otrzymał piętnaście odpowiedzi pozytywnych, mężczyzna bez gitary tylko pięć. Oznacza to, że muzykalność wydaje się kobietom bardzo atrakcyjna. Uważam jednak, że wybór instrumentu odgrywa tu także pewną rolę. Przypuszczam, że gdyby na zdjęciu była drumla lub tuba rezultat mógłby być zgoła inny.

Jeśli do profilu dołączysz gitarę, to nie zapomnij o zabieraniu ze sobą futerału na nią, gdy wychodzisz. Badania francuskich naukowców z dziedziny socjologii Uniwersytetu Bretagne-Sued-France wykazały bowiem, że mężczyzna, który prosi nieznaną kobietę o numer telefonu, ma większe szanse na jego otrzymanie, gdy ma przy sobie pudło na gitarę. Zagadywanie kobiety nie jest tak dobrze przyjmowane, jeśli masz puste ręce, ale jeszcze mniejsze szanse masz, gdy będziesz miał ze sobą torbę sportową!

Wracając do profilu na Facebooku: według badań przeprowadzonych w Niemczech i USA można trafnie ocenić osobowość człowieka na podstawie jego zdjęcia na profilu na Facebooku. W prowadzonych przez psychologa Mitję D. Backa i jego kolegów badaniach test osobowości wypełniło dwustu trzydziestu sześciu uczestników, następnie zostali oni ocenieni przez przyjaciół, którzy wypełnili identyczny test. Na koniec uczestnicy eksperymentu oceniani byli na podstawie swojego profilu na Facebooku i profilu wydanego na podstawie testu. Ocenie podlegał cały profil: zdjęcia, komentarze, aktywność, lajki i tak dalej. Zarówno w Niemczech, jak i w USA wyniki były zgodne. Przede wszystkim niezawod-

ne okazały się ekstrawertyzm i otwartość, ale takie cechy jak ustepliwość czy sumienność były zdecydowanie wyżej oceniane niż chęć zainteresowania innych osób. Stwierdzono także, że większość badanych nie próbowała przedstawić się lepiej na platformach internetowych, niż w realnym życiu.

Zatem zdjęcia profilowe pozwalają na głęboką analizę. Aby lepiej odczytywać twarze, możesz wykorzystać następujące zestawienie różnych sygnałów z fotografii na Facebooku, uporządkowanych według typów:

Osoba robiąca różne grymasy: jeśli użytkownik Facebooka na swoim zdjęciu profilowym zezuje, wyciąga język czy strzela jakikolwiek inny grymas, to znaczy, że jest to osoba pewna siebie. Chce być inna niż pozostali, lubi pokazywać, w jakim jest nastroju i chce pozostawić po sobie pewne wrażenie. Nawet, gdy jest offline. Należy założyć, że osobnik taki jest impulsywny, często skacze na głęboką wodę, chce pokazać, że jest niekonwencjonalny i samodzielny.

Typ zdjęcia paszportowego: zdjęcie na profilu wygląda jakby było przeniesione z CV. Zasadniczo to raczej typ bardzo konwencjonalny i grzeczny; ponieważ na profilu nie ryzykuje zupełnie niczym, tak samo postępuje w życiu. Można mu zaufać, zawsze próbuje dotrzeć do sedna sprawy i bardzo chciałby, aby wszystko zawsze układało się dobrze. Gdy się o coś troszczy, to robi to w 100 procentach, połowiczność jest zupełnie nie dla niego. Jest bardzo odpowiedzialny, uważa na każdy szczegół i zawsze doprowadza do końca rzeczy i sprawy, które zaczął.

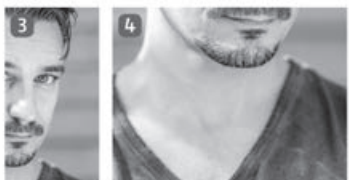
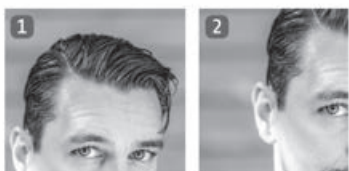
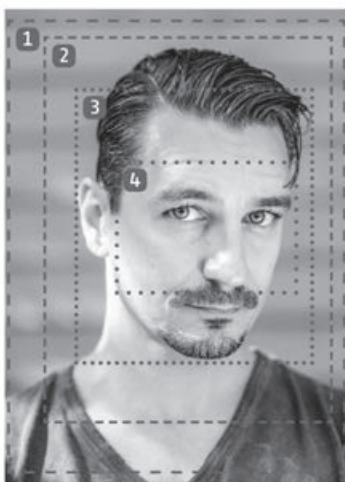
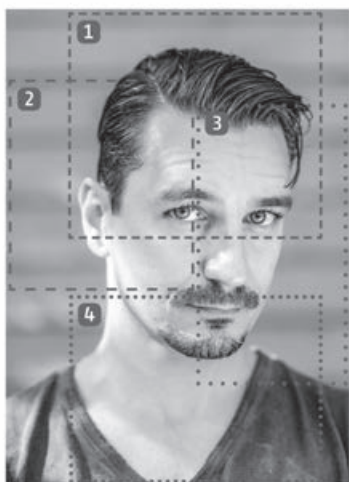
Niewidzialny: zamiast swojego zdjęcia na profilu ma Barta Simpsona, logo ulubionej drużyny lub gumową kaczkę.

Woli raczej pokazywać to, co go interesuje, niż siebie samego. Może wynikać to z różnych powodów. Taka osoba może chcieć chronić swoją prywatność, ale możliwe jest także i to, że jest to człowiek, którego łatwo zranić, i dlatego chce być jak najmniej dostępny dla innych. Unika napięć i nieporozumień i niechętnie pozostaje w centrum uwagi.

Aktywny: Pokazuje się podczas biegu w maratonie, podczas gry na gitarze czy w jakiejś innej akcji. Chce tym samym zademonstrować, że się nie nudzi i nie jest nudny, a do tego zdecydowanie odróżnia się od typu zdjęcia paszportowego. To osoby raczej mające wątpliwości i zastrzeżenia co do swojego wyglądu, prawdopodobnie długo zastanawiają się nad tym, jakiego zdjęcia na profilu użyć, by zrobić jak najlepsze wrażenie. Wolą raczej demonstrować swoją silną wolę, niż pójść drogą choćby najmniejszego sprzeciwu. Są wytrzymali, żądni przygód i zabawy, ciekawi świata i w każdej chwili gotowi do takich zabaw się przyłączyć.

Sportowiec: to typ bliski „aktywnemu”, tylko raczej na zdjęciu szybciej pojawi się z gołą klatką, podczas gry w siatkę lub na bieżni. Aktywność i wygląd zewnętrzny to dla niego bardzo ważne sprawy. Ten typ wychodzi z założenia, że należy uprawiać sport. Prowadzi zdrowy tryb życia i kładzie duży nacisk na zdrowe odżywianie, ponieważ bardzo dobrze czuje się w estetycznym ciele. Praca i pilność w działaniu nie są mu obce, gdyż dzięki uprawianiu sportu są bardzo zdyscyplinowani. To ludzie z energią, którzy wiedzą, czego chcą.

Ważne jest nie tylko całe zdjęcie, już niewielki jego fragment może nam wiele powiedzieć.



Fragment zdjęcia:

1. Przedstawienie głowy, człowiek poważny, możliwe, że gruby.
2. Nieśmiały, rozbrykany, możliwe, że ma krzywy nos.
3. Rozmowny, możliwe, że z przeredzonym włosiem.
4. „Niechlujny”, możliwe, że często zupełnie traci głowę.

Zoom:

1. Introwertyk, samotnik, może posiadać ciemne tajemnice.
2. Przeciętny, zrównoważony.
3. Ekstrawertyk, otwarty albo manipulator w stylu Machiavellego.
4. Intensywny, namiętny, być może z talentem poetyckim lub skłonnością do przemocy, albo oba naraz.



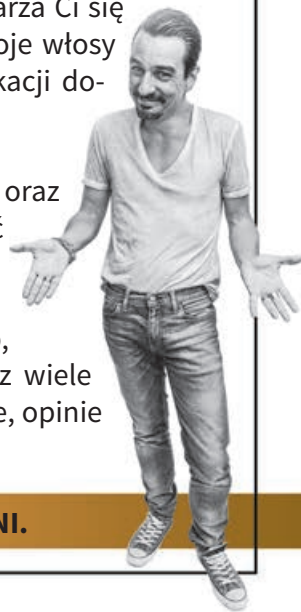
STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
www.studioastro.pl

Thorsten Havener – artysta, trener, wielka medialna osobowość, genialny obserwator ludzi oraz mistrz sztuki czytania w myślach. Swoje zdolności prezentuje w zapierających dech widowiskach i cieszących się ogromną popularnością pokazach na żywo. Występuje w wielu programach telewizyjnych i radiowych. Jego książki przetłumaczono na 16 języków i w wielu krajach stały się bestsellerami osiągając milionowe nakłady. *Sueddeutsche Zeitung* określił go mianem „wschodzącego cudu świata”.

**Zastanawiałeś się kiedyś, co tak naprawdę myślą o Tobie inni?
Jak postrzega Cię Twoja rodzina i znajomi?
Dzięki tej książce nareszcie poznasz prawdę!**

Każdy gest i ruch naszego ciała zdradza nam o wiele więcej niż wypowiedane słowa. Czy podczas rozmowy zdarza Ci się zakładać nogę na nogę? A może głaszczesz swoje włosy lub pochylasz się w którąś stronę? Z tej publikacji dowiesz się, co zdradza innym Twoje zachowanie.

Autor odkrywa przed Tobą reguły mowy ciała oraz pokazuje, jak możesz świadomie kontrolować swoje gesty. Dzięki tej książce dowiesz się również, co tak naprawdę inni myślą na Twój temat. Nauczysz się też komunikować w taki sposób, aby być dobrze zrozumianym, a także poznasz wiele trików, które pozwolą Ci forsować własne zdanie, opinie i przekonania.



DOWIEDZ SIĘ JAK POSTRZEGAJĄ CIĘ INNI.

Patroni:



Cena: 39,30 zł

ISBN: 978-83-7377-750-7



9 788373 777507