GRADA

Tichá řeč těla

Thorsten Havener

Jak číst myšlenky a pocity jiných lidí

GRADA

GRADA

Tichá řeč těla

Thorsten Havener

Jak číst myšlenky a pocity jiných lidí

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy
Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude ***trestně stíháno****.*

Thorsten Havener

Tichá řeč těla

Jak číst myšlenky a pocity jiných lidí

Přeloženo z německého originálu knihy Thorstena Havenera *Ich sehe das, was du nicht sagst; Körpersprache verstehen – Menschen lesen*, vydaného nakladatelstvím Yes Publishing – Pascale Breitenstein & Oliver Kuhn GbR, Mnichov, Německo, 2020.
First published as Ich sehe das, was du nicht sagst by Thorsten Havener
© 2020 by Yes Publishing Pascale Breitenstein, Oliver Kuhn GbR, Munich, Germany.
All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401
www.grada.cz
jako svou 8684. publikaci

Překlad Mgr. Magdaléna Pomikálková
Odpovědná redaktorka Lenka Zajíčková
Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková
Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner
Počet stran 176
První české vydání, Praha 2022
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod a.s.

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2022

ISBN 978-80-271-6681-7 (ePub)
ISBN 978-80-271-6680-0 (pdf)
ISBN 978-80-271-3199-0 (print)

OBSAH

TICHÁ ŘEČ – CO ŠEPTÁ TĚLO 11

1 JE TO TAK – BUĎ VOLNÝ JAKO PTÁK! 15
Změň svoje myšlenky – Ale jak? – Cyklus jednání 17
Čtu tě – otevřená a zavřená gesta 22
Dochází mi dech – dýchání 24
Hranice neexistují – vnější jednání a vnitřní postoje 26
Pohled pod masku – obličej 30
Pohled 30
Partie očí 40
Ústa 45
Sídlo srdce – hrudní koš 48
Nejsou jen k mání – paže a ruce 50
Čtení z rukou 55
Obecně o gestech 57
Za tím si stojím – poloha a stanoviště 64
Poloha nohou 68
Jak to jde? – chůze 71
Kolébání nebo hopsání? – nohy 74
Sedí to? – polohy při sezení 76

2 JAK SLYŠET A VIDĚT VLASTNÍ MYŠLENKY – ZAPOJ VĚDOMÍ 83

3 ARCHITEKTI NAŠÍ EXISTENCE – ÚROVNĚ NAŠEHO VĚDOMÍ 89

4 SMYSLOVĚ A MIMOSMYSLOVĚ – SOUSTŘEĎ SE ... 99
Ahoj, tady jsem! – Vzbuzení zájmu ... 101
Vím o tobě skoro všechno – strategie z psychologie komunikace ... 107
Co se nás dotýká – životní témata ... 114
Téma: vztahy ... 116
Poznej sama sebe – svět je tím, za co jej považujeme ... 120
Rozumím ti – ukázání opravdového zájmu ... 122

5 SÍLA OKAMŽIKU – BUĎ V PŘÍTOMNOSTI ... 125
Společný tanec intuice a rozumu – budování opravdových vazeb ... 131
Zeptej se věštby – naše podvědomí ví, co chceme ... 132

6 KOMUNIKACE SRDCEM – LASKAVOST ... 135
„Tato věta existuje, jen když ji čteš“ – hodnota vazby ... 136
Vytvářet vazbu znamená zanechat kritiky ... 138
Někdy je kritika přece jen nutná – vzorec Ch-K-Ch ... 140

7 KOMUNIKACE ZEVNITŘ – SÍLA ... 145
Muset vs. chtít – začít, provést, odškrtnout ... 148
Naše tělo ukazuje naše myšlenky – afirmace ... 153
Afirmace pro čtenáře těla ... 158

8 MÍRA PRAVDY – FLEXIBILITA ... 161

PODĚKOVÁNÍ ... 165

ZDROJE
Literatura ... 167
Internet ... 170

„Slova nás spojují jen tam, kde jsme už předtím napojeni na stejnou vlnovou délku.“

Max Frisch

O AUTOROVI

Thorsten Havener absolvoval studium překladatelství angličtiny a francouzštiny v Saarbrückenu a Monterey. Více než 30 let předává své znalosti jako přední odborník na řeč těla, vnímání, behaviorální psychologii, iluze a umění paměti. Jeho bestsellery si získaly oblibu milionů čtenářů a byly přeloženy do 16 jazyků. Noviny Süddeutsche Zeitung jej označily jako „budoucí div světa".

Další informace o Thorstenovi Havenerovi, jeho online nabídce a jeho koučinkových konzultacích, seminářích a přednáškách získáte na: www.thorsten-havener.com.

TICHÁ ŘEČ – CO ŠEPTÁ TĚLO

„Když si při hovoru s tebou olízne rty, myslí si, že jsi atraktivní."

Tohle byla první věta, kterou jsem si kdy o řeči těla přečetl. Bylo mi čtrnáct a bylo to v novinovém článku. Ten už nemám, ale tahle věta se mi vryla do paměti. Teprve mnohem později jsem pochopil, jak moc ovlivnila můj budoucí život. Tomuhle lákadlu se prostě nedalo odolat – musel jsem se dozvědět, co běží dívce, se kterou právě mluvím, hlavou.

Dozvěděl jsem se to a fascinuje mě to dodnes, i když už jsem dávno dospělý. Mým povoláním je vědět, co se děje v hlavách jiných lidí. Začalo to nejprve kouzelnictvím, které jsem již v té době intenzivně studoval. Onen novinový článek se však postaral o změnu v mých vystoupeních. Kouzelnictví jsem rozšířil o experimenty s řečí těla a vnímáním a postupně jsem se vypracoval ve „čtenáře myšlenek". Tahle kariéra mi přinesla celou řadu vlastních pořadů v televizi a možnost cestovat po celém světě. Věta, kterou jsem si přečetl jako teenager, a s ní spojený příslib porozumět dívkám, proměnily můj život. Už jsem netrénoval jen kouzelnické triky, ale pravidelně jsem chodil do obecní knihovny, půjčoval si všechny knihy o řeči těla, které tam měli, a intenzivně jsem je studoval. Četl jsem většinou až do chvíle, než mi rodiče řekli, že je čas zhasnout, a potom jsem pokračoval s baterkou pod peřinou, tak jako Bastian Balthazar Bux v *Nekonečném příběhu*. V těch knížkách

se skrývala úžasná tajemství: „Když si olízne rty, chtěla by tě políbit.“ Nebo: „Když se jakoby mimochodem dotkne tvojí paže, chce mezi vámi vytvořit pocit blízkosti.“ Bohužel už dnes netuším, co to bylo za knížky. Byly to brožované příručky pro seberozvoj, věnované řeči těla. Opravdu dobré knihy jsem objevil až později. Svoje poznámky z té doby už také nemám, pročítal jsem je však tak často, že jejich obsah znám téměř zpaměti.

U dívek se mi to zpočátku vůbec nedařilo tak, jak jsem si to představoval a jak mi to knížky slibovaly, ale zato se zlepšovala moje vystoupení. Vrhl jsem se do světa řeči těla a postupně jsem byl schopen během svých představení rozpoznat, kdo z diváků je opravdu nadšený a kdo jen zdvořile přihlíží. Dokázal jsem poznat, že spousta lidí dokáže dobře lhát ústy, ale nemají tušení, že tělem se jim to až tak nedaří. Zlepšil jsem řeč svého vlastního těla a najednou jsem dostával pozvánky na více vystoupení než dříve. Ve škole jsem při ústním zkoušení uměl poznat, zda je moje odpověď na správné cestě, nebo zda naopak mířím vedle.

Po maturitě jsem během studií pracoval jako mikromág – i když to vlastně nemohu nazývat prací, protože vystoupení, to byla moje vášeň. Jako kouzelník tohoto typu jsem měl na větších akcích a různých oslavách za úkol oslovovat a bavit hosty přímo u stolu, kde seděli. I tady jsem intenzivně využíval svoje znalosti o řeči těla. Dával jsem například pozor na nohy (!) diváků. Pokud směřovaly mým směrem, jejich majitelé vystoupení pozorně sledovali. Pokud však špičky nohou směřovaly ode mě pryč, věděl jsem, že buď musím udělat něco, čím si pozornost diváka opět získám, nebo že je načase od stolu odejít. Jedním z mých hvězdných čísel byla proměna bankovky – bankovku jednoho z diváků, jím podepsanou, jsem spálil a poté se opět objevila v citrónu, který celou dobu ležel na stole. Když se dotyčný divák krátce před objevením podepsané bankovky usmál a dotkl se svého ramene nebo paže, věděl jsem, že si peníze budu moci téměř vždycky ponechat.

Pokud jsem nějaké skupině předváděl trik a někdo přišel později, věděl jsem, jak mohu takového člověka zapojit do skupiny, aniž bych se o tom jakkoli slovně zmínil – stačilo naklonit se k němu trupem.

Kouzelnictví ze mě udělalo dobrého pozorovatele.

Dával jsem větší pozor na to, jak bylo co řečeno, jaká gesta a držení těla slova doprovázela. V roce 1998 jsem studoval překladatelství a tlumočnictví v Monterey v Kalifornii. Během studia jsem jednoho dne zjistil, že poznám, kdy řečník změní téma, kdy řekne pointu a kdy všechno shrne a svou řeč ukončí. Ještě si dobře pamatuji na to, jak překvapená byla tehdy moje kolegyně v tlumočnické kabině.

Poté jsem se věnoval souhře mezi našimi myšlenkami a naším chováním ještě intenzivněji a četl jsem hodně literatury věnované psychologii a vnímání.

Ještě později, po promoci, moje vystoupení postupně nabývala na velikosti a dovedla mě na velká jeviště celého světa.

Zde jsem se naučil, že moje chůze, poloha rukou i pohled v prvních několika vteřinách mohou rozhodnout o tom, jak se bude vystoupení vyvíjet.

Věděl jsem, že gesta rukou, kterými jsem doprovázel svoji řeč k publiku, mohou rozhodnout o tom, zda moji informaci pochopí, nebo ne.

Naučil jsem se, že určitá gesta rukou mohou dokonce zajistit, aby si divák z celé řady slov vybral přesně to, které jsem očekával.

Naučil jsem se, že když budu gestikulovat otevřenýma rukama, mnohem lépe tak skryji tajemství, a že publikum ke mně naopak pojme nedůvěru, když mu budu ukazovat jen hřbety rukou.

Naučil jsem se, že rozčilení a rozrušení diváka mohu poznat ihned podle jeho chůze – a že ho mohu velmi rychle a jemně uklidnit, když se na něj nejprve podívám se zdviženým obočím a usměju se.

Dále jsem se naučil, že obtížného a skeptického diváka budu mít lépe pod kontrolou, když k němu přistoupím hodně blízko a proniknu do

jeho osobního prostoru, pak mu položím ruku kolem ramen, a tak mu dám najevo, komu jeviště v tuhle chvíli patří.

Naučil jsem se, že pokud se smějí jen ústa, ale ne oči, lidé se na mě neusmívají doopravdy.

Naučil jsem se, že lidé o sobě prozradí neuvěřitelně mnoho, i když neřeknou ani slovo.

A to všechno se v této knize naučíte i vy!

Řeč našeho těla je tichá – ale přesto velmi jasná.

Čtení těla nám umožňuje vybudovat si k ostatním opravdovou vazbu. Umožní nám poznat, jak se druzí právě cítí a co si myslí, a tedy v každé situaci přiměřeně reagovat.

Nejde tu přitom o to, že každému gestu přiřadíme pevný význam nebo že jednotlivá gesta vytrhneme z kontextu a budeme je dopodrobna analyzovat a popisovat. Raději bych chtěl proškolit váš pohled na nezměrné množství různých interpretací.

A co se těch dívek týče… Pár let po mých návštěvách knihovny jsem potkal úžasnou dívku. Při našem prvním setkání se jakoby mimochodem dotkla mojí paže. Na druhé schůzce si krátce olízla rty. Už to bude 25 let a pořád je to ta nejsilnější vazba v mém životě.

1

JE TO TAK – BUĎ VOLNÝ JAKO PTÁK!

„Musíš se nad tím zamyslet jinak!“

Jak často jsme už všichni tuhle větu slyšeli?

Pravděpodobně hodně často, stejně jako spoustu podobných frází – třeba: „Změň svoje myšlenky, a změníš tak svůj svět.“ To je citát Normana Vincenta Peala, jednoho ze zakladatelů pozitivního myšlení a faráře, který v 50. letech napsal obrovský bestseller *Síla pozitivního myšlení*. Já se vůči bezvýhradnému pozitivnímu myšlení bez jakéhokoli rozmyslu stavím velmi kriticky. Podle mého názoru je dokonce velmi nebezpečné – to v případě, že zkresluje realitu a vzbuzuje plané naděje.

Na druhé straně je ovšem pozitivní postoj k životu nejen zdravější, ale také mnohem zábavnější. Začal jsem proto hledat praktické přístupy. Pokaždé, když mi někdo citoval Peala nebo říkal věci jako: „Musíš se nad tím zamyslet jinak!“, jsem se jednoduše zeptal: „No jasně – a jak se to dělá?“ Odpovědí mi vždycky bylo mlčení. Skutečně – po celé roky mi nikdo nebyl schopen dát praktickou odpověď na tuto zdánlivě tolik jednoduchou otázku.

Možná by pomohlo změnit úhel pohledu a nezačínat u myšlení, ale u jednání. Pouhá změna úhlu pohledu s sebou v mnoha případech nese ostatně i odpověď. Abych to vysvětlil názorně, uvedu příklad myšlenkové hry, kterou jsem slyšel na přednášce amerického mistra šachu

Maurice Ashleyho – tedy člověka s titulem šachového velmistra:

Bakterie, které během 24 hodin zdvojnásobí svůj počet, vyplní jezero, které napadnou, přesně za 60 dní. Který den jich bylo jezero plné z poloviny?

Většina z nás, aniž by se nad tím více zamyslela, bez váhání řekne: „Po 30 dnech." To se stává, zejména když člověk už od začátku myslí rovnou na konec.

Pojďme však změnit úhel pohledu a na celý proces se podívat obráceně – od konce směrem k začátku. Změnou směru našich myšlenek dojdeme k úplně jinému řešení. 60. den bakterie jezero zcela vyplnily. Jak plné muselo být 59. den? Jak plné 58. den? Bingo!

Daniel Kehlmann popisuje ve své knize *Vyměřování světa*, fiktivní dvojbiografii o matematikovi Karlu Friedrichu Gaussovi a přírodovědci Alexandru von Humboldtovi, příhodu, kdy chtěl mít učitel na základní škole klid, a tak dal žákům ve třídě za úkol sečíst všechna čísla od 1 do 100. Po několika minutách se zvedl sedmiletý Karl Friedrich Gauss, šel k tabuli a napsal na ni správný výsledek: 5050.

Gauss na to šel od konce. Namísto toho, aby počítal 1 + 2 + 3 + 4 + 5… – tak jak by to asi udělal skoro každý z nás, aby pak nejpozději někde u čísla 27 udělal chybu – začal Gauss číslem 100. Od tohoto čísla přešel k číslu 1, pak od 99 ke 2 a tak dále. Počítal tedy 100 + 1 = 101; 99 + 2 = 101; 98 + 3 = 101 a tak dále. Výsledek každé dvojice je vždycky 101 a těch dvojic je 50 – tedy 50 × 101 = 5050.

Tato takzvaná retroanalýza, kompoziční šach, nám může otevřít netušené možnosti. Nabízí další formu přístupu k problémům a otázkám.

A možná také praktické řešení, jak o věcech přemýšlet jinak.

ZMĚŇ SVOJE MYŠLENKY – ALE JAK? – CYKLUS JEDNÁNÍ

Naše myšlenky mají vliv na naše jednání. Chceme-li prozkoumat a pochopit, jak to funguje, pomůže, když si vezmeme k srdci zásadu „hranice neexistují". To znamená, že neexistují hranice mezi tělem a myslí, jednáním a myšlením. Všechno spolu souvisí, všechno je navzájem propojené a všechno se vzájemně ovlivňuje. Proto je dobré nezačínat u myšlení, ale u jednání. Použijeme tady retroanalýzu. Pojďme na to!

V životě nějak jednáme, a tak sbíráme zkušenosti. Formují se myšlenky, pocity a vzpomínky, modifikuje se naše mysl.

Na tomto místě bych chtěl stručně vysvětlit, jak v této souvislosti používám pojem „mysl". V angličtině se používá slovo *mind*. Zahrnuje náš myšlenkový svět a jeho interakci s naším vnímáním (prostřednictvím smyslů), náš intelekt (který to, co vnímáme, zařazuje – například – do kategorie „známé" a „neznámé") a naše vědomí, které chápe, že to, co vnímáme, prožíváme individuálně ze svého stanoviska a že právě z tohoto stanoviska probíhá i ono zařazování. Takovým zařazením může být třeba „to se mi líbí" nebo „to se mi nelíbí". Nebo také „tohle už vím" a „tohle je pro mě nové". „Myslí" tedy míním – velmi zjednodušeně – náš myšlenkový svět a různé úrovně našeho vědomí. Tomuto tématu se ještě budeme věnovat později v kapitole „Architekti naší existence", a to mnohem podrobněji.

Zpět k naší úvaze:

Začneme nějakým jednáním a skrze něj přijde zkušenost. Na tuto zkušenost se váží další myšlenky, pocity a vzpomínky. Prostřednictvím těchto myšlenek, pocitů a vzpomínek se zkušenost ukládá.

Co je důležité: toto ukládání je nevědomé a později se znovu projeví ve formě tendence – zda budeme chtít danou zkušenost opakovat, nebo se jí vyhnout.

Tyto vzorce určují naše jednání, takže to, co pokládáme za preferenci nebo averzi, je vlastně naše reakce na danou zkušenost. Když máme k něčemu tendenci, jednáme podle svých dosavadních zkušeností, a tak mohou vzniknout návyky.

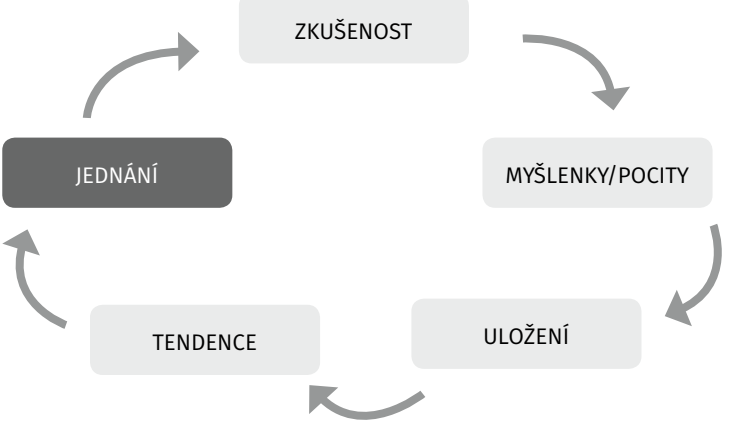
Vzniká cyklus jednání.

Někdy však zapomínáme na to, že vždycky máme volbu! Můžeme rozlišovat mezi vhodnými a nevhodnými návyky. Musíme dávat pozor, aby se naše návyky neosamostatnily bez našeho vědomí. Měli bychom věci dělat, protože jsou vhodné, ne proto, že jsme na to navyklí.

Kdo si je tohoto cyklu vědom, může si rozmyslet, zda je jeho jednání vhodné, anebo naopak není. Každá zkušenost přináší vzpomínku. Jakmile si ji připomeneme, uložení se prohloubí. Cyklus negativních vzpomínek prolomíme tak, že budeme jednak jinak. Jako bychom koni nasazovali uzdu zezadu.

Namísto toho, abychom záměrně měnili svoje myšlenky – což je pro většinu z nás téměř nemožné – se zaměřme na konstruktivní a cílené jednání a postarejme se tak o nové zkušenosti, které nám umožní myslet jinak.

CYKLUS JEDNÁNÍ



Když budeme jednat jinak, změní se naše vědomí.

„Změň svoje myšlenky“ tedy prakticky znamená „udělej něco jinak než předtím, a pak přijdeš na nové myšlenky“.

Tolik k teorii – a teď k jejímu použití a k souhře s řečí našeho těla. Metodu cyklu jednání jsem jednou použil k experimentu v pořadu *Terra X*, vysílaném televizní stanicí ZDF. Redakce chtěla vědět, jakými metodami bych motivoval skupinu lidí ke skoku na laně z vysoké výšky, nebo také k tomu, aby od toho upustili. Opřel jsem se o zásadu „hranice neexistují“ a použil v praxi cyklus jednání. Pozvali jsme dvanáct lidí do Hamburku, aby s bungee lanem uvázaným na nohou skočili z přístavního jeřábu. Skupina měla velmi pestré složení – polovina žen, polovina mužů, všichni mezi 25 a 40 lety. Už během jízdy do přístavu narůstala v autobuse nervozita. Zdálky byly vidět jeřáby tyčící se do výše. Když jsme pak opravdu stáli před nimi, bylo všem jasné, že tenhle skok nebude procházka růžovou zahradou. Když jsem se před skupinou zeptal jednoho člena týmu, který bungee jumping zajišťoval, jaká je výška jeřábu, překvapil nás svou odpovědí – 50 metrů. Mnoha účastníkům se ramena zvedla o kousek nahoru, oči se jim rozšířily a krev se jim odlila z obličeje do nohou – to všechno jsou známky strachu. Ale v téhle situaci nebylo možné ani chránit si krk (zvednutá ramena), ani přesněji pozorovat okolí (rozšířené oči), ani utéci (krev v nohou).

Jak v takové extrémní situaci lidi motivovat?

Docela určitě ne tak, že jim slovy řekneme: „Jen žádný strach!“

Ani větou: „To není nic hrozného, lidé tady skáčou každý den…“

Rozhodl jsem se pro kombinaci představivosti a řeči těla. Nejprve jsem požádal ty, kteří se zas tolik nebáli a byli pevně rozhodnuti skočit, aby postoupili o krok dopředu. U těch jsem měl ambiciózní cíl, že je přiměju k pochybování nebo dokonce k tomu, aby svůj záměr vzdali. Požádal jsem je, aby si sedli na židli a hodně se skrčili. Kromě toho se neměli pohybovat. To je obvykle reakce na strach – zmenšíme se a ztuhneme.