

Łukasz Milewski

ZŁOTE
MYŚLI

Mowa Ciała a Sukces



Jak za pomocą zmiany
osobistej kształtować mowę
ciała i stać się liderem?

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Mowa Ciała a Sukces](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez [ZłoteMyśli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Łukasz Milewski, rok 2007

Autor: Łukasz Milewski
Tytuł: Mowa Ciała a Sukces

Data: 08.08.2012

Złote Myśli Sp. z o.o.
ul. Toszecka 102
44-117 Gliwice
www.zlotemysli.pl
email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.
All rights reserved.

*Ukochanej partnerce życia - Basi,
której miłość jest tak głęboka,
jak jej wiara w to, co robię.*

SPIS TREŚCI

<u>Przedmowa</u>	6
<u>Wprowadzenie. Niekończąca się opowieść</u>	9
CZĘŚĆ I	12
<u>Moja przygoda z mową ciała</u>	13
<u>Czym jest Mowa Ciała?</u>	23
<u>Mowa Ciała</u>	27
• <u>Jest wrodzona</u>	27
• <u>Jest nabyta</u>	27
• <u>Język reakcji i sygnalizacji</u>	30
• <u>Mowa wzmacniająca i osłabiająca przekaz słowny</u>	31
• <u>Język odkrywający prawdę i fałsz</u>	32
• <u>Język przekazujący myśli (nastawienie, emocje, role i wzorce)</u>	33
• <u>Język odbywający się w określonym miejscu, czasie, z okreśoną energią</u>	34
• <u>Język Świadomości</u>	35
• <u>Język Międzynarodowy</u>	35
<u>Tajemnice ludzkiego ciała</u>	36
• <u>Nerwy</u>	36
• <u>Hormony</u>	36
• <u>Oddychanie</u>	37
• <u>Krwiobieg</u>	37
• <u>Muskulatura</u>	37
• <u>Trawienie</u>	38
• <u>Szkielet</u>	38
• <u>Rozmnażanie</u>	38
• <u>Układ moczowy</u>	39
• <u>Skóra</u>	39
<u>Emocje a Mowa Ciała</u>	40
<u>Jak zacząć świadomie zyskiwać energię i opanować mowę ciała?</u>	43
<u>W jaki sposób natychmiast pozbędziesz się agresji i zaznasz spokoju?</u>	47
<u>Jak pozbyć się poczucia winy, które negatywnie wpływa na język ciała?</u>	56
<u>Z cyklu meamorfoza biznesowa: Oparta na faktach</u>	60
<u>Historia Darka</u>	60
CZĘŚĆ II	
SZTUKA PREZENTACJI	74
<u>Poznaj sekrety zdobywania lojalnych klientów</u>	75
<u>Jak to się robi?</u>	77
<u>Po co w biznesie dopasowywać się do klienta?</u>	77
<u>Jak to zrobić?</u>	78
<u>Co mówi Twoje ciało?</u>	88

<u>Charyzmatyczna osobowość trzyma się prosto.....</u>	92
<u>Tylko ten, kto trzyma się prosto, będzie postrzegany jako wielki!.....</u>	92
<u>Charyzmatyczna i prawdziwa osobowość osiągnie sukces.....</u>	93
<u>Jak przyswoisz sobie charyzmatyczną postawę?.....</u>	93
<u>Prezentacyjny głos, czyli wprowadzenie do wystąpień publicznych... </u>	101
<u>Psychodynamiczny trening głosu.....</u>	105
<u>Trening oczu.....</u>	108
<u>Prawidłowe posługiwanie się mową oczu.....</u>	110
<u>Sztuka przemawiania z zastosowaniem Mowy Ciała.....</u>	112

CZĘŚĆ III

<u>ANALIZA MOWY CIAŁA.....</u>	123
<u>To było kilka lat temu.....</u>	124
<u>Czym właściwie jest analiza języka ciała?.....</u>	132
<u>Jak rozpoznać kłamstwo i prawdę w biznesie?.....</u>	133
<u>Sztuka kłamania.....</u>	141
<u>Jakie są najbardziej typowe objawy świadczące, że człowiek kłamie?.....</u>	141
<u>Precyzyjne znaczenie języka ciała.....</u>	143
<u>Niekończąca się opowieść, kończąca tę książkę.....</u>	159
<u>Notka o autorze.....</u>	161

Przedmowa

„Nagrodą za dobrą pracę jest świadomość jej wykonania”

Ralph Waldo Emerson

Odkrywając kolejne karty tej książki pomyślisz z pewnością, że jest „inna”. Inne jest podejście do tematu, inny niż mogłoby się wydawać jest cel. Tak. Jest to bez wątpienia inna książka: inny klimat i inny „sposób” prezentacji. Inny też może być jej „odbiór”. Pracowałem nad nią w sposób pełny artyzmu i precyzji. „Biegałem” od rozdziału do rozdziału niczym artysta malujący swój obraz. Podczas czytania będziesz „zmuszany” do myślenia i analizy, a przede wszystkim odkrywania. Odkrywania tego, jak wiele daje znajomość języka ciała. Czytając tę publikację możesz mieć wrażenie, że piszę tak, jak mówię - i tak właśnie jest. Oprócz przekazania Ci wiedzy pozwalającej odkryć “zjawisko”, jakim jest mowa ludzkiego ciała, przekazuję Ci przede wszystkim kurs. Tylko poprzez codzienne praktykowanie ćwiczeń tutaj zawartych możesz w znacznej mierze poszerzyć swój horyzont znajomości tego języka. Czytając tę książkę możesz mieć wrażenie, że mówimy bardziej o zmianie osobistej niż mowie ciała. Masz rację i jej nie masz. Badając to, czym jest ten pradawny język, doszedłem do wniosku, że najszybszą drogą do jego opanowania jest zmiana wewnętrzna. Dzieje się tak, ponieważ wszelkie procesy wewnętrzne, jakie się w Tobie właśnie odbywają (myśli i uczucia), mają swoje odzwierciedlenie w tym, co pokazuje Twój język ciała. Pracując

z mnóstwem osób doszedłem do wniosku, iż rozwój wewnętrzny jest najszybszą drogą do osiągnięcia perfekcji w używaniu mowy ciała.

Jako autor wierzę, że czas, jaki przeznacysz na jej przeczytanie, będzie fantastyczną podróżą. Tak przyjemną, jak wylegiwanie się na plaży Waikiki w świetle słońca. Za główny cel obratem sobie danie Ci pełnego zrozumienia, czym jest mowa ludzkiego ciała. Dostaniesz solidne fundamenty, jak ją stosować w codziennym życiu i doświadczyć samorealizacji. W pierwszej części przejdziesz przez proces zmiany wewnętrznej, który jest etapem przygotowawczym i absolutnie niezbędnym do władania tym językiem. Rozdział drugi to umiejętności pozwalające opanować sztukę prezentacji. Kwintesencją jest zrozumienie tego, co inni ludzie wyrażają tym „zagadkowym słownictwem”.

Materiał zamieszczony w tej książce powstawał 6 lat. Wtedy to też rozpoczęła się moja niezwykła fascynacja tym tematem. Od człowieka pełnego niepokoju i lęku życia, zamkniętego na ludzi, przeistoczyłem się w mówcę i nauczyciela, który zmienia życie innych ludzi. Efektem moich sześćioletnich poszukiwań jest seminarium „Master of Body Language” - Mistrz Mowy Ciała w Biznesie, które prowadzę cyklicznie dla ludzi, którzy chcą przejąć świadomie kontrolę nad swoim ciałem, a w konsekwencji własnym życiem.

Tematy tutaj poruszane zdecydowanie wybiegają poza ramy języka ciała, one go uzupełniają. Ponieważ głęboko wierzę w to, że zmiana może być łatwa i przyjemna, przedstawię tutaj wiele ćwiczeń, które w konsekwencji doprowadzą Cię do swobodnego używania Mowy Ciała. Wspólnie zbudujemy fundamenty wiary, zrozumienia, miłości i fanta-

stycznej zabawy. Po to, aby Twoje codzienne życie było podróżą w kierunku ukrytych skarbów, które są w Tobie.

Poprzez swoje doświadczenia w pracy z politykami, ludźmi biznesu, korporacjami, aktorami, a także „normalnymi” ludźmi uzyskałem pewność, jak ważnym fundamentem jest nauka „Mowy Ciała”. Co więcej, odpowiednia praca z właściwą postawą staje się potężną dźwignią do zmiany całego Twego życia. Pamiętaj: w swoich rękach trzymasz załączek klęski - lub potencjał wielkości. Co ilustruje poniższa metafora:

Wysoko, na wzgórzu, z którego widać Wenecję, mieszkał starzec uznany za geniusza. Krążyły o nim legendy, jakoby potrafił odpowiedzieć na każde pytanie. Dwóch chłopców z sąsiedztwa postanowiło zakpić sobie z niego. Złapali małego orła i udali się do domu starca. Jeden z chłopców, trzymając ptaszka w rękach, zapytał: czy jest on żywy, czy nie. Mędrzec bez wahania odpowiedział:

Synku, jeśli powiem, że jest żywy, ściśniesz go i udusisz. Jeśli powiem, że jest martwy, otworzysz ręce i wypuścisz go. Widzisz więc, synu, że w swoich rękach trzymasz moc życia i śmierci.

To samo mogę powiedzieć Tobie bez jakichkolwiek zastrzeżeń. Twe ciało, ręce, nogi wiele mogą - pod warunkiem, że będziesz ich używał we właściwy sposób. Możesz nimi zebrać plon sukcesu, który masz możliwość wypracować. Pozwól, że zostanę Twym przewodnikiem.

A więc wyruszamy do „krainy” mowy ciała.

Wprowadzenie.

Niekończąca się opowieść

„Czas zmiany to czas lęku lub nowych możliwości. Twoja postawa zadecyduje, która z tych rzeczy będzie Twoim udziałem”

Ernest C. Wilson

Niepokorne marzenie o lepszym życiu. Tak, gdybym za chwilę, tuż przed Twoimi oczami postawił lampę Alladyna, co uczynisz? Co zrobisz, gdy powiem Ci, że w środku jest dżin, który spełni Twoje trzy życzenia? Może należałbyś do grona tych, którzy chcą posiadać piękny dom na Hawajach, aby o świcie spoglądać na cudowny ocean ludzkich westchnień i uniesień. Ciekawym wyborem jest także stanie się majątnym człowiekiem, posiadającym niezależność finansową i podróżującym swobodnie po świecie. Czy po prostu zrealizowane pragnienia bycia kochanym i zrozumianym? Każde z tych marzeń jest wpisane w kartę przywilejów życia na pięknej planecie, jaką jest Ziemia. Gdzie jest początek tych marzeń? W twojej osobowości, przyjacielu.

Każdy chciałby posiadać wyjątkową osobowość. Widzieć siebie na Rajskiej Wyspie, gdzie dźwięk śpiewu ptaków transformuje nas w dostojnie ubranych arystokratów. Bez popełniania błędów, bez upadków, złości i zwątpienia. Tam, gdzie komunikacja międzyludzka jest najwyższych lotów, a dobrotliwe uczucia emanują z ogromną jasnością. Ależ chwila! Zatrzymaj się! Wróć do swojej rzeczywistości „utartych wzorców i sche-

matów”. Żyjemy w czasach, w których funkcjonuje, jakże błędne, przeświadczenie, że takie życie jest zarezerwowane dla nielicznych. Tak jakby Bóg wybierał swoich „pupilków” w kolorowym świecie, który wypełnia tworzywo zwane materią.

Jako człowiek pragniesz być kochany, doceniany, zauważany. Jest to naturalna potrzeba istnienia, tak ważna jak słońce, które ogrzewa Twoje życie.

Czy jesteś gotowy podjąć trud, by to osiągnąć? Chodzi o działanie, które pozwoli Ci uzewnętrznić za pomocą „mowy ciała”, jak wyjątkowym jesteś człowiekiem. A może nie chcesz pasować do modelu przebojowego supermena. To nic. Pozwól, że wspólnie odkryjemy Twoją autentyczną naturę. Ona stanowi prawdziwą wartość, czyniąc Cię „wewnętrznym miliarderem”.

Najwyższą wartość ma to, co jest ukryte wewnątrz. Kiedy Michał Anioł miał rzeźbić posąg Dawida, przeznaczył wiele czasu na wybranie właściwego rodzaju marmuru, będąc świadomym tego, że jakość decyduje o pięknie i wieńczy dzieło.

Nawet gdybyś poszukiwał dwóch takich samych kawałków w jednym kamieniołomie, nigdy ich nie znajdziesz. Podobne - tak, ale nie identyczne.

Mowa ciała jest głównym kanałem komunikacji, jakim łączysz się ze światem.

Rozpocząłeś swą ziemską podróż będąc niczym niezapisana karta. Mniej więcej do czwartego roku życia chłonałeś wszystko jak gąbka. Bez oporów, bez krytyki, pozbawiony racjonalizacji zachowań. Ludzie Cię rzeźbili, strugali, wykuwali, czyścili piaskiem i polerowali. Gdy mogło się wydawać, że jesteś ukończonym dziełem, ktoś znowu zaczął Cię kształtować. Poprzez system kar i nagród uczono Cię, jak masz się zachowywać, co dobrem, a co złem jest. Tak dzięki rozwijanej inteligencji zachowawczej nauczyłeś się komunikować światu, kim jesteś.

Jak? Za pomocą mowy swojego ciała, pradawnym językiem obecnym w życiu ludzi od zarania dziejów.

Bez względu na to, kim jesteś teraz i jak Cię postrzegają, każda sekunda Twojego życia jest idealnym momentem do zmiany. Przyjacielu, odkryj w sobie moc stawania się tym, kim chcesz być!

Część I

Moja przygoda z mową ciała

O mowie ciała usłyszałem po raz pierwszy w 1995 roku. Moje zainteresowanie okazało się fascynacją, ponieważ zawsze byłem poszukiwaczem prawdy i swobody w wyrażaniu człowieczeństwa. Determinowało mnie jakże błędne przekonanie, że jestem nierozumiany i nieakceptowany przez otoczenie. W tym okresie moje wnętrze było pełne lęku i niepokojów, co uzewnętrzniało się za pomocą mowy mojego ciała. Teraz, gdy czytasz tę książkę, mogę Ci powiedzieć: nie zawsze potrafiłem bezbłędnie odczytać intencje innych ludzi względem mnie. Nie znałem sposobu na poradzenie sobie z bardzo intensywnymi emocjami, jakie tworzyły dysonans pomiędzy tym, co mówiłem, a tym, co wyrażałem ciałem. To uległo zmianie w wyniku odkrywania odpowiednich strategii i intensywnych ćwiczeń. Przeprowadzając trening zauważyłem prawidłowości, jakie zachodzą podczas tego procesu. Podstawowym pytaniem, jakie mnie nurtowało, było:

Jak robić to na tyle efektywnie, aby za zmianą mowy ciała nastąpiła zmiana wnętrza, sposobu myślenia, i odwrotnie?

O tym, jak to robić, dowiesz się w jednej z dalszych części książki. Podczas opanowywania umiejętności kierowania mową ciała analizowałem wiele studiów znanych behaviorystów i badaczy z innych dziedzin - psychologii społecznej, motywacji, negocjacji - i połączyłem to z własnymi odkryciami na ten temat. W tym czasie przechodziłem przez różnego rodzaju zajęcia. Od bycia akwizytorem, agentem nieruchomości, po prowadzenie treningów i własne interesy. Doświadczenia,

jakie zbierałem, pozwoliły mi wielokrotnie przekonać się, jak dużą rolę odgrywa ta forma komunikacji.

Z chwilą, gdy to piszę, przypomina mi się kilka inspirujących „kartek z mojego kalendarza”:

Późna jesień roku 2003

Jestem umówiony na ważne spotkanie. Występuję w roli niezależnego negocjatora, który ma wynegocjować korzystne warunki swoim klientom. Tydzień przygotowań i rozpisywania wszelkich strategii. Pamięć wyostrzona maksymalnie co do szczegółu. Przede mną duże wyzwanie, będę negocjował z prezesem dużego koncernu samochodowego. Sprawa dotyczy zamówienia na kilka milionów złotych. Moim celem jest uzyskanie jak najkorzystniejszych warunków. Wewnętrznie czuję, że to będzie więcej niż jedno spotkanie. Pierwsze spojrzenie i mocny uścisk dłoni. Siadamy za stołem w pozycji konfrontacji. Nie przewidziałem jednego, mój rozmówca jest z kimś jeszcze, a więc negocjacje 1:2. Z pokorą wierzę, że osiągnę swój efekt. W trakcie widzę, że mój „przeciwnik”, z którego czynię sprzymierzeńca, jest człowiekiem, który „zjadł zęby” na niejednych negocjacjach. Przyciska mnie do muru, nie mam tak mocnych argumentów jak on. Jedyne, co mi pozostaje, to „niewidzialny” wpływ, a więc mowa ciała, oddech, intonacja głosu. Po godzinie wychodzę usatysfakcjonowany, mając jednak w sobie jedną myśl: “Tak wiele jeszcze mnie czeka fantastycznej nauki.”

Jesień roku 2006

Jestem umówiony na spotkanie z człowiekiem, z którym mam zamiar rozwinąć wspólne działania biznesowe. Nie byłoby w tym nic dziwnego, gdyby nie fakt, że w trakcie poznaję niezwykle intrygującą kobietę. Typ człowieka, którego określam mianem „pokerzysty”, czyli kogoś, kto nie okazuje swoich emocji.

To była świetna nauka, po raz pierwszy spotkałem „kogoś”, kogo nie mogłem rozgryźć. Jej mowa ciała była tak stłumiona, że wypadłoby analizować ją pod mikroskopem badawczym. Starłem się dopasować na wszelkie możliwe sposoby. Używałem swego ciała, umysłu, głosu - i nic. Efekt jak grochem o ścianę! Jakby tego było mało, w trakcie spotkania wyszliśmy na wspólnego papierosa. A ona w ciągu pięciu minut obnażyła moją duszę. Dokładnie, z chirurgiczną precyzją, określiła: czego pragnę, jakie są moje lęki, cele.

Z chwilą, gdy czytasz ten tekst, jesteśmy ze sobą. Życie potrafi być zaskakujące, a ja każdego dnia odkrywam na nowo moją ukochaną. To jest fantastyczne - mieć kogoś, kogo kochasz całym sobą i możesz się tak wiele uczyć. Podczas jednego z wieczorów zażartowałem sobie, że to ona powinna prowadzić moje szkolenia z Mowy Ciała, a nie ja. Oczywiście obdarzyła mnie słonecznym uśmiechem.

Lato 2003

Integracja firmowa na Mazurach. Zarząd firmy podjął decyzję o tym, aby zebrać wszystkie ówczesne oddziały i spotkać się gdzieś w Polsce, aby lepiej się poznać. Bardzo wiele korzyści wynikło z tej integracji. Ale nie to jest ważne.

Istotne jest to, co wydarzyło się podczas tego wyjazdu. W tych czasach byłem zastępcą managera jednej z największych agencji nieruchomości w Polsce. Mój zwierzchnik podczas jednego z wieczorów miał dla mnie interesujące zadanie.

- Panie Łukaszu, czy mógłby pan analizować pod kątem mowy ciała moją rozmowę z prezesem, którą za chwilę przeprowadzę?

Byłem nieco zaskoczony. Tym bardziej że właśnie w tym momencie trwała impreza integracyjna. Głośna muzyka, widoczne tylko światła reflektorów.

Początkowo myślałem: “mało prawdopodobne zadanie”, ale przystałem na jego prośbę.

Udałem się na parkiet, aby nacieszyć się rytmem dobiegającej zewsząd muzyki. Po kilkunastu minutach, gdy moje ciało poczuło dość duże zmęczenie, postanowiłem, że odpocznę. Usiadłem na jednym z foteli, by z odległości około dziesięciu metrów zobaczyć managera i prezesa debatujących na nieznany mi temat.

Rozluźniłem się i zacząłem po prostu patrzeć. Muzyka przestała istnieć. Głębokie skupienie przerodziło się w mikroskopowe dostrzeganie znaczenia ich mowy ciała.

Całość procesu trwała około dziesięciu minut, po czym mój manager podszedł do mnie i nieco dumnym głosem zapytał: “I jak? Co pan może powiedzieć o naszej rozmowie?”.

Pamiętaj, że wśród tego hałasu nie miałem szans na to, aby cokolwiek usłyszeć. Szef nie mówił mi ani słowa o celu tej rozmowy.

Mój pięciominutowy „wykład” na ten temat wywołał ciekawy efekt na jego twarzy.

Chwilowa konsternacja i pytanie: “Jak pan to zrobił?”. Konsekwencją było stwierdzenie: “Ktoś musi poprowadzić nasze biuro, czy jest pan zainteresowany?”.

I tak dostałem awans.

Kto wie, być może ta umiejętność była cegiełką sukcesu w drodze do wyznaczonego celu. Z pewnością miała wpływ na rezultat, jakiego doświadczyłem.

Powyższe historie, które przed chwilą przeczytałeś, są ilustracją momentów, w których swoboda wyrażania się ciałem, a także jego analiza, okazała się sprawą kluczową. W trakcie całej naszej podróży przedstawię Ci kilkadziesiąt innych, niezwykle interesujących opowieści, które odpowiadają na pytanie:

Co daje Ci biegle posługiwanie się swoim ciałem?

Swoim ciałem, zachowaniem i wyrazem twarzy przekazujesz więcej informacji, niż jesteś w stanie to sobie wyobrazić.

Precyzja sygnałów, jakie przekazujesz drugiemu człowiekowi lub grupie ludzi, zależy od:

7% - słowa (kontekst treści, jaką przekazujesz)
35% - ton, tempo, rytm i szybkość, z jaką mówisz
i
aż 55% to Mowa Ciała

Dodam od siebie, że to 93% skuteczności zależy od Mowy Twojego Ciała, ponieważ ton, rytm oraz szybkość, z jaką mówisz, powstaje w Twoim ciele (a więc jest ważnym elementem języka ciała).

Pamiętaj też, że powyższe procenty są wypadkową badań naukowych. A jak wiadomo - takie badania mają ograniczoną ilość osób, które biorą w nich udział.

Moje osobiste doświadczenie:

W swojej pracy spotykam się z różnymi ludźmi. Za każdym razem, gdy rozmawiam z politykiem czy uczestnikiem moich szkoleń, dzieje się fascynujący proces. Słyszę, co do mnie mówi. Jednocześnie spoglądam na mowę jego ciała: czy jest spójna z tym, co komunikuje słowem.

Zauważ, że podczas każdej rozmowy prywatnej czy zawodowej używasz ciała, aby wyrazić to, co czujesz lub odpowiednio zareagować na to, co mówi do Ciebie dany człowiek. Jak myślisz, co mówisz ciałem, gdy prowadzisz sprzedaż?

Ludzie często zadają mi pytanie: Jak odróżnić człowieka sukcesu od tego, który go jeszcze nie osiągnął? Od wieków szukamy odpowiedzi na kolejne pytanie, które wynika z poprzedniego: Co łączy ludzi, którzy w swoich dziedzinach osiągają efekty, o jakie im chodzi?

Na to składa się kilka elementów takich jak: sposób myślenia, podświadome wzorce, gotowość do odniesienia sukcesu. Ale skupmy się na Mowie Ciała.

Czy wiesz, jak wygląda wizytówka? Co jest na niej umieszczone?

Z pewnością powiesz mi, że: imię i nazwisko, kontakt telefoniczny, email, logo osobiste lub firmowe. Wizytówka może także zawierać tylko imię i nazwisko z telefonem. Jest zrobiona z określonego materiału. Ma odpowiednio dobrane kolory i wielkość czcionek. Mogą widnieć na niej obrazki. Wedle życzenia. Tworzysz poprzez nią obraz swojej osoby. A jak jest z Twoją mową ciała, gdy rozmawiasz z drugim człowiekiem? Czy pokazujesz mu, że jesteś godny zaufania? Jaki jest wyraz Twojej twarzy, gdy bliska Twemu sercu osoba pyta: Czy mnie kochasz?

Sposób, w jaki to robisz, decyduje o mocy Twego przekazu.

Dlaczego tak się dzieje? Mowa ciała jest Twoją wizytówką.

Każdy z nas, nawet Ty, przyjacielu, jesteś urodzonym psychologiem. Posiadasz wrodzoną zdolność co najmniej „intuicyjnego” dostrzegania znaczenia sygnałów, jakie wysyłamy za pomocą tego języka.

Każdy z nas także posiada swój indywidualny „kod” sygnałów, jakie przekazuje podczas komunikacji z drugim człowiekiem.

Pod definicją “kodów sygnałów” możemy rozumieć zestaw indywidualnej gestykulacji ciała, która po złączeniu pojedynczych sygnałów, prezentowanych w określonej kolejności, tworzy Twój indywidualny styl.

Zobacz przykłady indywidualnych kodów:

1. Kod Genialnej Mimiki:

Czy wiesz, kto potrafi wytworzyć najbardziej „diabelskie”, a zarazem uwodzicielskie spojrzenie? Mowa o Jacku Nicholsonie, słynnym aktorze z Hollywood, który zastąpił z takich ról jak: „Lot nad kukułczym gniazdem” czy „Czarownice z Eastwick”. Wyrazistość jego przekazu mimicznego jest na tyle duża, że błyskawicznie zrobił karierę.

Ty Także możesz dowolnie kształtować swój wyraz mimiczny, stając się tym, kim chcesz być!

2. Kod Przyciągania, czyli charyzmatycznej osobowości:

Zastąpił z ról granych w takich filmach jak: „Ojciec chrzestny”; „Adwokat diabła”; „Męska gra”. Al Pacino poprzez swobodę używania swojego ciała wykształcił niesamowitą charyzmę, która przyciąga. Nie od dziś wiadomo, że najmocniejsze osobowości przyciągają do siebie innych.

Ty także możesz stać się charyzmatycznym liderem!

3. Kod „Spojrzenie Sokoła”

Z pewnością znasz postać Anthony'ego Hopkinsa. Jego spokój wewnętrzny połączony z „lodowym” spojrzeniem jest przykładem człowieka, który potrafi pokazać światu, że dostrzega wszystko, tworząc wyjątkowość swej osobowości. Pamiętasz „Milczenie owiec”?

Ty Także możesz być postrzegany jako człowiek, przed którym nic nie da się ukryć!

4. Kod „Swobody i Wolności Wyrazu”

Wiele dobrego możemy powiedzieć o świecie muzyki. Jest ogrom gwiazd, które na zawsze są postawą i dziełami wpłynęły na bieg jej historii. Z pewnością królem numer jeden jest osoba Michaela Jacksona. „Król popu” wykształcił w sobie swój indywidualny sceniczny ruch. Jego swoboda i ekspresja niewerbalna są rozpoznawalne na całym świecie, nawet tam, gdzie nie ma miejsca na świat „szklanych ekranów”. Patrząc na niego, gdy jeszcze występował na scenie, można odnieść wrażenie dużej wolności.

Żadnych granic w ekspresji ruchowej.

Ty także możesz w pełni opanować swobodę i ekspresję ruchu!

5. Kod „Mocy Przekazu”

Jeżeli interesujesz się tematyką motywacji i zmianą osobistą, z pewnością kojarzysz postać Anthony'ego Robbinsa. Ten wybitny amerykański nauczyciel poprzez ciągłe doskonalenie siebie i innych stał się mistrzem przekazu. Jego treningi przyciągają tysiące ludzi na całym świecie i wyglądają jak koncerty. Gdy patrzysz na Tony'ego na scenie, możesz mieć wrażenie, że jest absolutnie przekonany do tego, co mówi, co wyraża własnym indywidualnym językiem ciała.

Ty także możesz stać się mistrzem w docieraniu do serc i umysłów ludzkich!

Jak tego dokonać?

Powyższe przykłady przedstawiają postacie wybitne. Większość z nich jest aktorami lub profesjonalnie zajmuje się przemawianiem do szerokiego grona ludzi. Możesz zadać pytanie: Czy to jest naturalne? Przecież to jest aktorstwo! Jesteś co do tego absolutnie przekonany? Skąd to wiesz? Jaka jest różnica autentyczności pomiędzy aktorem, który świadomie używa swojego ciała, a człowiekiem robiącym to instynktownie, nieświadomie?

Odkryj, czym tak naprawdę jest Mowa Ludzkiego Ciała...

Czym jest Mowa Ciała?

Pod pojęciem mowy ciała ukryte jest głębokie i prastare znaczenie tego języka.

Jego początków nie możemy dokładnie umiejscowić w czasie i przestrzeni.

W wielu środowiskach naukowych zajmujących się badaniem tego języka przyjmujemy za początek erę kamienia łupanego. W tym okresie, gdy żył pierwszy człowiek, możemy mówić o początku. Ta forma komunikacji była wtedy prawdopodobnie jedynym sposobem porozumiewania się. Jej bogactwo rozwijało się z biegiem lat i na obecną chwilę tworzy zbiór około miliona świadomych i nieświadomych sygnałów, wysyłanych za pomocą ciała. Wiele z nich przetrwało do dziś. Większość rozwijała się z biegiem czasu na równi z rozwojem cywilizacji na Ziemi.

Ślady przeszłości możemy odnaleźć do dziś. Przykładem tego jest ręka wzniesiona ku górze tak jak u wojownika, który szedł z maczugą w ręce na polowanie. Zwróć uwagę także formę okazywania tego, że jest Ci zimno. Gdy czujesz niedobór ciepła na skórze i w organizmie, wręcz instynktownie natychmiast obejmujesz siebie, aby to pokazać. Sądzę, że ludzie żyjący w pradawnych czasach, niemający dostępu do ciepła innego niż naturalne, z pewnością często to przedstawiali.

W dzisiejszych czasach możemy być świadkami ważnego procesu. Nowe technologie, drapacze chmur, ekskluzywne sklepy, gęsto zaludnione osiedla, telewizja internetowa są znamionami nowej ery.

Ery, w której człowiek coraz bardziej tęskni za tym, co naturalne i wrodzone.

Pracujemy w dużych metropoliach, a w weekendy wyjeżdżamy na wiejskie tereny o niskim zaludnieniu. Kieruje nami wewnętrzna potrzeba naturalności, zaznania ciszy i spokoju. Także teraz, gdy Internet jako forma komunikacji osiągnął szczyt rozwoju, w dobie XXI wieku, wyrażamy tęsknotę za autentyczną formą komunikacji.

Czy znasz postać Charlie'ego Chaplina?

Charlie Chaplin był najbardziej znanym hollywoodzkim aktorem okresu kina niemego. Później występował także w filmach udźwiękowionych i zajmował się reżyserią. Jego najbardziej znaną postacią filmową był tramp z manierami dżentelmena, noszący ciasny żakiet, przyduże spodnie i buty, melonik, bambusową laseczkę i wąsik. Chaplin był jedną z najbardziej kreatywnych osobistości w erze niemego kina - grał w filmach, reżyserował, był producentem, scenarzystą i kompozytorem.

Zapamiętaj, adeptcie języka ciała:

Ten okres w historii kina jest najbardziej obfitym materiałem, pozwalającym zrozumieć bogactwo i znaczenie ludzkiego ruchu. Jeżeli posiadasz dostęp do starych, archiwalnych filmów z Charlie'm Chaplinem czy innymi aktorami niemego kina, wykorzystaj to.

Przeznacz np. godzinę wieczorem na ich oglądanie i analizę. Po miesiącu takich ćwiczeń Twoja indywidualna samoświadomość stanie się znacznie większa. W ślad za tym pójdzie wszechstronne używanie zaobserwowanych form. Twoja podświadomość jest świetnym uczniem, który z precyzją odtwarza to, czego się nauczył. Bez znaczenia, czy jest to zaduma, czy po prostu radość życia, wyrażona ciałem.

Radość życia ma wiele przejawów. Jednym z najpiękniejszych okresów w życiu każdego mężczyzny jest moment narodzin jego dziecka. Kilka lat temu miałem okazję być przy narodzinach pierworodnego mojej siostry.

Emocje, jakie towarzyszyły jej mężowi tego dnia, były niesamowite. Chodził żwawo, co chwilę nerwowo spoglądając na zegarek, tak jakby wewnątrz pytał: „Kiedy to w końcu nastąpi”?

Kilka godzin później dowiedział się, że ma syna. Marek junior od początku był dzieckiem pełnym energii. Żwawo wymachiwał małymi rączkami i nóżkami, jakby chciał powiedzieć: „Zabierzcie mnie do domu!”.

Widzisz, czytelniku, mowa ciała jest językiem symboli.

Pomyśl o pierwszym pocałunku i momencie, gdy ten jedyny lub jedyna rzekł/rzekła: „Kocham Cię”. Jaki wtedy był wyraz jego/jej twarzy? Jak układały się mięśnie oczu i policzków? Czy uśmiech i radość były pełne?

Męska części czytelników, zwracam się do Was z apelem, który pomimo żartobliwego przedstawienia ma ogromne znaczenie dla Twojego związku.

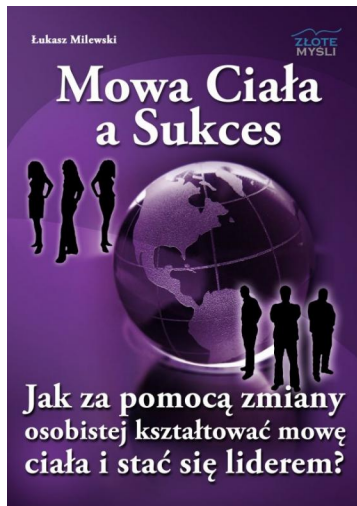
Trenuj mowę swojej twarzy i sposób, w jaki mówisz, gdy Twoja „lepsza połowa” pyta Cię: „Czy mnie kochasz?”.

Twoja odpowiedź powinna być pełna, a przede wszystkim wymalowana na Twojej twarzy niczym rzeźba. Jasna i klarowna jak promienie słoneczne, które ogrzewają Twoje ciało tam, gdzie lubisz być słuchając jej oddechu.

Powyższe przykłady w sposób przejrzysty ilustrują obecność języka ciała w życiu każdego człowieka. Jest tak naturalny jak język, którego używasz werbalnie na co dzień. Oprócz znajomości języka ojczystego nabywamy zdolności do posługiwania się „obcą mową”. Potrafimy biegle władać językiem angielskim, niemieckim, francuskim, hiszpańskim. Co jednak z tą najbardziej naturalną formą przekazu? Na ile świadomie jej używasz?

Aby ułatwić Ci zrozumienie tego tematu, stworzyłem kilka kategorii opisujących Mowę Ciała człowieka, które po złożeniu w całość pozwalają osiągnąć sukces.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa
Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6355/mowa-ciala-a-sukces-lukasz-milewski.html>