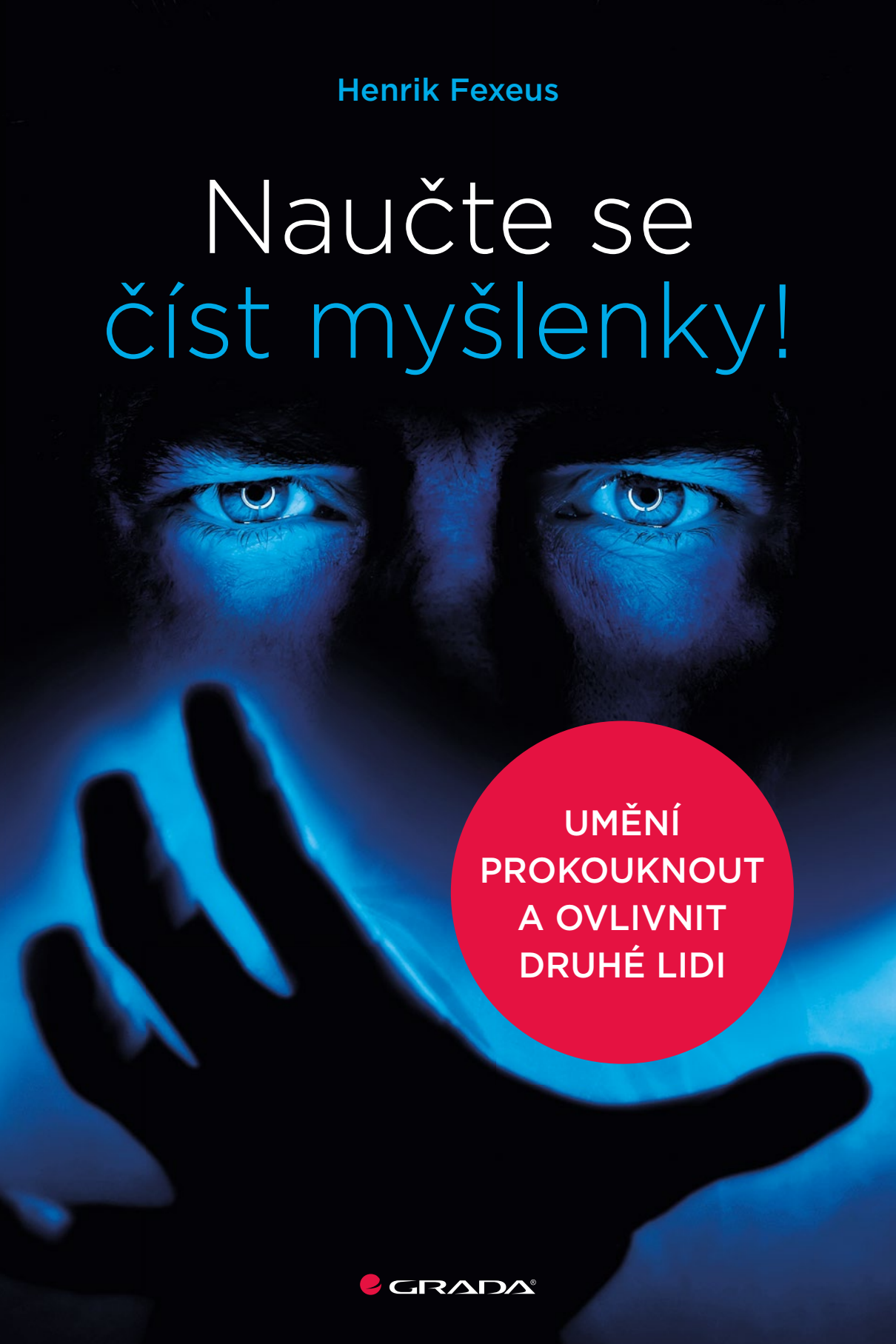
Henrik Fexeus

Naučte se číst myšlenky!



UMĚNÍ PROKOUKNOUT A OVLIVNIT DRUHÉ LIDI

GRADA®

Věnováno mým dětem, Sebastianovi a Nemovi,
kteří mi pomáhají každý den si uvědomit,
kolik se toho ještě musím naučit o komunikaci.

Henrik Fexeus

Naučte se číst myšlenky!

UMĚNÍ PROKOUKNOUT A OVLIVNIT DRUHÉ LIDI

GRADA®

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****.*

Henrik Fexeus

Naučte se číst myšlenky!
Umění prokouknout a ovlivnit druhé lidi

Přeloženo z anglického originálu knihy Henrika Fexeuse *The Art of Reading Minds: How to Understand and Influence Others without Them Noticing.*
© Henrik Fexeus 2007, by Agreement with Grand Agency, Sweden and Andrew Nurnberg Associates International Limited
All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.
U Průhonu 22, 170 00 Praha 7
tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400
www.grada.cz
jako svou 6432. publikaci

Překlad Ivana Sýkorová
Odpovědná redaktorka Mgr. Martina Němcová
Grafická úprava a sazba Štěpán Böhm
Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner
Počet stran 192
První vydání, Praha 2017
Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2017

ISBN 978-80-271-9530-5 (ePub)
ISBN 978-80-271-9529-9 (pdf)
ISBN 978-80-271-0201-3 (print)

OBSAH

O autorovi 7

Připomenutí, že byste nic neměli brát příliš vážně 11

První kapitola
Čtení myšlenek!? – Definice konceptu 14

Druhá kapitola
Raport – Co to je a proč byste o něj měli stát 22

Třetí kapitola
Raport v praxi – Vědomé využívání nevědomé komunikace 28

Čtvrtá kapitola
Smysly a myšlení – Jak smyslové prožitky ovlivňují myšlenky 54

Pátá kapitola
Emoce – Jak se emoce vždy prozradí 70

Šestá kapitola
Nikdy není pozdě – Poučný příběh o tom,
jak je důležité umět číst myšlenky 110

Sedmá kapitola
Staňte se lidským detektorem lži – Když si příznaky
protiřečí a co to znamená 114

Osmá kapitola
Nevědomý mistr svádění – Jak flirtujete s druhými, aniž byste to tušili 132

Devátá kapitola
Podívejte se mi zhluboka do očí – Přesvědčovací techniky
a neodhalitelný vliv 140

Desátá kapitola
Spusťte kotvy – Jak ukotvit a aktivovat emocionální stavy 156

Jedenáctá kapitola
Show začíná – Působivá čísla a triky na večírek 168

Dvanáctá kapitola
Čtení myšlenek! – Několik myšlenek na závěr o tom, co jste se naučili 182

Použitá literatura 185

O AUTOROVI

Po vystudování filozofie se Henrik Fexeus rychle stal specialistou v oblasti komunikace. Nyní je uznávaným mluvčím a propagátorem zábavného vzdělávání. Dal zcela nový význam spojení „čtení myšlenek“ a věnuje se tématům neverbální komunikace, řeči těla, psychologické manipulace či ovlivňování druhých. V současné době vystupuje s programem, který se věnuje fenoménu čtení myšlenek, a uvádí také svůj vlastní pořad vysílaný největší švédskou televizní stanicí.

Bylo, nebylo…

VAROVÁNÍ

PŘIPOMENUTÍ, ŽE BYSTE NIC NEMĚLI BRÁT PŘÍLIŠ VÁŽNĚ

Rád bych něco uvedl na pravou míru. Netvrdím, že informace v této knize představují neochvějnou „pravdu". Přinejmenším nejsou o nic pravdivější než jakékoli jiné subjektivní názory na svět, jaké zprostředkovává například křesťanství, buddhismus nebo věda. Bylo by lepší považovat knihu a její obsah za užitečný nástroj. Vše, co zde píšu o preferovaném typu smyslového vnímání, o řeči těla a podobných věcech, je ve skutečnosti jen pouhou vidinou, metaforou nebo, chcete-li, vysvětlujícím modelem, který popisuje realitu viděnou určitým způsobem. Různí lidé preferují různé vysvětlující modely či odlišné vidiny, jež jim pomáhají pochopit okolní realitu. Někdo je považuje za náboženské, někdo za filozofické a někdo jim přisuzuje vědeckou povahu. Odpověď na otázku, do které kategorie by měly být zařazeny metafory použité v této knize, bude do značné míry záviset na tom, koho se zeptáte. Někdo by je považoval za vědecké. Někdo jiný by mohl naopak tvrdit, že psychologie a psychofyziologie nejsou vědecké disciplíny. Někdo by modely popsané v této knize kritizoval jako příliš zjednodušující a obecné popisy složité problematiky, které si vůbec nezaslouží, aby se jimi kdokoli zabýval. Ve skutečnosti na tom ale nesejde. Tyto konkrétní metafory či tyto modely se totiž osvědčily jako velmi užitečné nástroje umožňující pochopit a ovlivňovat druhé. Neznamená to ovšem, že jsou „pravdivé" ani že popisují „pravý" stav věcí. Byl bych rád, kdybyste si to zapamatovali. Tvrdím pouze to, že pokud ve svém životě uplatníte techniky, které se v této knize naučíte, dosáhnete velmi zajímavých výsledků. A doufám, že to je to jediné, co vás zajímá.

PRVNÍ KAPITOLA

V níž si vysvětlíme, co si představit pod tím tajemným obratem „čtení myšlenek“, dozvíme se, v čem se zmýlil Descartes, a společně se vydáme na cestu.

ČTENÍ MYŠLENEK!?
Definice konceptu

Fenoménu čtení myšlenek věřím bezvýhradně a z celého srdce. Z mého pohledu není o nic záhadnější než schopnost pochopit, co nám někdo říká, když s námi mluví. Ve skutečnosti je to ještě o něco menší záhada. Podle mého názoru není na čtení myšlenek nic kontroverzního. V podstatě je to naprosto přirozené. Je to něco, co děláme všichni a děláme to stále, aniž bychom si to uvědomovali. Úspěšnost každého z nás se pochopitelně liší, přičemž někdo si své schopnosti uvědomuje více a někdo méně. Jsem přesvědčen, že když víme, **co máme dělat a jak**, můžeme své schopnosti trénovat a **zlepšovat se**. A to je také cílem této knihy. Co to tedy vlastně děláme? Co mám na mysli, když říkám, že čteme druhým myšlenky? Co opravdu znamená „čtení myšlenek"?

Začněme tím, že si vysvětlíme, **co za čtení myšlenek nepovažuji**. Psychologie se často odkazuje na čtení myšlenek jako na jeden z důvodů, proč tolik párů končí v poradnách. Problém nastává, když si jeden z partnerů myslí, že ten druhý dokáže číst jeho myšlenky: *„Kdyby mě opravdu miloval, moc dobře by věděl, že na ten večírek jít nechci, i když jsem mu to slíbila!"* Nebo: *„Vůbec mu na mně nezáleží, jinak by si uvědomil, jak jsem se cítila."*

Takové nároky na čtení myšlenek připomínají spíše výbuchy sebestřednosti. Další variantou téhož přístupu je, když se mylně domníváte, že víte, co si druhý člověk myslí, ale ve skutečnosti si do něj jen promítáte své vlastní přístupy a hodnoty: *„Ale ne, teď mě bude nenávidět."* Nebo: *„Když se takhle usmívá, musela udělat nějakou hloupost. Přesně, jak jsem předpokládal!"*

Říká se tomu **Othellův omyl**. Žádný z uvedených příkladů nepovažuji za čtení v mysli v tom smyslu, jaký popisuji v této knize. Ilustrují jen hloupé chování.

1.1 Descartův velký omyl

Abyste pochopili podstatu čtení myšlenek, kterou se vám chystám vysvětlit, je důležité ze všeho nejdříve pochopit jiný koncept. Filozof, matematik a vědec René Descartes (známý také pod latinským jménem Cartesius) byl jedním z největších intelektuálních velikánů sedmnáctého století. Dopad revoluce, kterou rozpoutal v matematice a západní filozofii, pociťujeme dodnes. V roce 1650 zemřel na zápal plic v královském paláci ve Stockholmu, kde vyučoval královnu Kristinu. Descartes byl zvyklý pracovat ve své vyhřáté, pohodlné posteli, jak se sluší na francouzského filozofa, a s nástupem zimy se chladné kamenné podlahy paláce celkem pochopitelně podepsaly na urychlení jeho skonu. Descartes za svůj život vykonal spoustu dobrého, ale také se dopustil několika závažných omylů. Než zemřel, prosazoval názor, že tělo a mysl jsou oddělené. V podstatě to byla ta největší hloupost, co mohl vymyslet. Ovšem Descartes si získal přízeň inteligence díky svým dřívějším precizním a pravdivým výrokům, jako například *Cogito, ergo sum* (Myslím, tedy jsem). A ty mu zajistily uznání podivného (a v podstatě náboženského) názoru, že lidské bytosti tvoří dvě různé substance – tělo a mysl.

Pochopitelně se našli i odpůrci, kteří byli přesvědčeni, že se mýlí, ale jejich hlasy zanikly v provolávání slávy Descartovým myšlenkám. Biologové a psychologové teprve nedávno vědecky prokázali přesný opak Descartova tvrzení, a dnes už tedy víme, že tělo a mysl jsou neoddělitelně propojené jak na biologické, tak na duševní úrovni. Avšak Descartovy názory dominovaly tak dlouho, že je většina lidí stále považuje za obecně přijímanou pravdu. Mnozí z nás stále oddělují tělo od myšlenkových procesů, byť jen nevědomě. Chcete-li, aby pro vás byla tato kniha užitečná, je důležité pochopit, že tomu tak není, ačkoli vám to bude zpočátku připadat poněkud divné. Věci se mají takto:

Žádná myšlenka se neobejde bez fyzické reakce v těle.

Když na něco myslíte, v mozku probíhají elektrochemické procesy. K vytvoření myšlenky je potřeba, aby si určité mozkové buňky mezi sebou předaly informace podle konkrétního vzorce. Jestliže nějaká myšlenka už někdy vyvstala, má již také svůj vzorec. V takovém případě jen opakujete daný vzorec. Pokud jde o zcela novou myšlenku, vytváříte pro ni nový vzorec neboli síť buněk v mozku. Tento vzorec také ovlivňuje tělo a může změnit způsob vyplavování hormonů (jako například endorfinů) v celém těle i v autonomní (vegetativní) nervové soustavě. Autonomní nervová soustava řídí mimo jiné dýchání, změny velikosti zorniček, proudění krve, pocení, červenání se a další procesy.

Každá myšlenka zkrátka nějakým způsobem ovlivňuje vaše tělo, někdy velmi očividně. Když máte strach, vyschne vám v ústech a zvyšuje se příliv krve do stehen, protože se tělo připravuje na možný útěk. Když vás zaujme muž za pokladnou v supermarketu a začnou vás napadat erotické myšlenky, zaznamenáte velmi zřetelnou tělesnou reakci – byť šlo jen o pouhou myšlenku. Někdy bývají reakce tak nepatrné, že nejsou lidským okem viditelné. Ale dochází k nim vždy. To znamená, že pokud si budeme všímat

tělesných změn u druhých lidí, můžeme si udělat docela dobrou představu o tom, jak se cítí, jaké prožívají emoce a na co myslí. Vypěstujete-li si pozorovací schopnosti, naučíte se vidět i změny, kterých byste si dříve vůbec nevšimli, protože jsou velmi nenápadné.

1.2 Tělo a duše

Tím to však nekončí. Nejenže se všechny myšlenky promítají do tělesných reakcí, ale platí to i obráceně. Vše, co se děje v těle, ovlivňuje myšlenkové procesy. Můžete si to snadno ověřit. Vyzkoušejte si následující pokus:

- Zatněte čelist.
- Svraštěte obočí a tlačte ho směrem ke kořeni nosu.
- Upřeně se dívejte do jednoho bodu před sebou.
- Držte tento výraz v obličeji alespoň deset sekund.

Pokud jste si počínali správně, brzy si uvědomíte, že začínáte mít vztek. Proč? Protože jste právě zaměstnali stejné svaly, které jsou v obličeji aktivní, když pociťujete **hněv**. Emoce se neodehrávají jen v mysli. Promítají se do celého těla, stejně jako všechny ostatní myšlenky. Aktivujete-li svaly spojené s určitou emocí, aktivujete zároveň i prožitek této emoce, nebo přesněji psychický proces – který následně ovlivní vaše tělo. V našem pokusu jsme aktivovali autonomní nervovou soustavu. Možná jste si toho nevšimli, ale když jste změnili výraz v obličeji, zrychlil se vám puls o deset až patnáct tepů za minutu, zvýšil se přísun krve do rukou, které jsou nyní teplejší nebo v nich můžete cítit brnění. Jak se to stalo? Zapojením konkrétních mimických svalů jste vyslali své nervové soustavě signál, že jste rozzlobení. *A vida*!

Jak vidíte, funguje to oběma směry. Když se nad tím zamyslíte, je to naprosto logické – jakýkoli jiný výsledek by vlastně byl dost zvláštní. Každá naše myšlenka ovlivňuje naše tělo. A odehrává-li se něco v těle, ovlivňuje to naše myšlení. Pokud vám to stále nedává smysl, mohlo by to být proto, že si se slovem „myšlenka“ obvykle spojujeme nějaký proces nebo řetězec, zatímco slovo „tělo“ obvykle používáme pro označení fyzické podstaty. Nabízí se ještě jiné, přímočařejší vysvětlení: když na něco myslíte, není možné, aby to nemělo dopad na biologické procesy v těle. Tyto procesy neprobíhají jen v mozku, ale v celém organismu. V každém z vás. Jinými slovy, zapomeňte na Descarta.

1.3 Beze slov a nevědomě

Psychické a biologické procesy jsou jako dvě strany jedné mince. Pochopíte-li tento princip, pak jste na dobré cestě naučit se fantasticky číst myšlenky druhých. Základní podstata čtení myšlenek v mém podání spočívá v pochopení myšlenkových procesů druhých lidí na základě pozorování jejich fyzických reakcí a výrazů. Samozřejmě, že nedokážeme v doslovném smyslu „přečíst“, co přesně se někomu odehrává v hlavě (primárním předpokladem by bylo, aby myšlenky všech lidí měly podobu slov, a jak se brzy

dozvíme, ve skutečnosti to tak vždy nebývá). Ale vlastně to ani není potřeba. Jak už víte, postačí, když dokážete odpozorovat vnější projevy, které vám umožní pochopit, co se odehrává uvnitř. Některé sledované znaky mají trvalejší povahu: mimo jiné třeba stavba a držení těla nebo tón hlasu. Ale mnohé se během rozhovoru nepřetržitě mění: řeč těla, pohyby očí, rychlost řeči a tak dále. Všechny uvedené projevy můžeme považovat za „neverbální" komunikaci nebo komunikaci beze slov.

Je faktem, že většina komunikace mezi dvěma lidmi probíhá beze slov. Slovní komunikace někdy tvoří i méně než deset procent celkového sdělení. Vše ostatní vyjadřujeme pomocí řeči těla a vlastností hlasu.[1] Proto je ironické, že i přesto tvrdošíjně věnujeme většinu pozornosti tomu, **co nám druhý člověk říká** (neboli jaká slova volí), a pouze občas přihlédneme k tomu, **jakým způsobem nám to sděluje**. Jinými slovy lze říci, že komunikace beze slov, která může tvořit až devadesát procent celkové komunikace, nemusí vždy probíhat úplně beze slov. Většinou se také odehrává na nevědomé úrovni.

Co to má znamenat? Přece není možné, abychom komunikovali, když si to neuvědomujeme. Nebo snad ano? Ve skutečnosti to možné je. Mluvíme-li s někým, vždy věnujeme nejvíce pozornosti tomu, co nám říká, přestože vidíme celou jeho postavu. Často vůbec nevěnujeme pozornost pohybům očí, mimice ani zbytku těla, s výjimkou těch nejnápadnějších projevů (jako například když někdo vysílá signály, které jste si před chvílí sami vyzkoušeli v našem pokusu: svraští obočí, zatne čelist i pěsti a upřeně na vás zírá). Bohužel se nám mnohdy nedaří zachytit ani to, co nám lidé sdělují slovy. Stále jsme totiž zaplavováni množstvím skrytých návrhů a nejednoznačných narážek. Zatímco vědomé mysli unikají, s nevědomou myslí pěkně cvičí, tedy s tou částí mysli, která není ani zdaleka bezvýznamná a kde se ukládá spousta našich názorů, předsudků a domněnek.

Vždy komunikujeme celým tělem, v rozsahu od nadšených gest rukou po změny velikosti zorniček. Obdobné je to i se způsobem hlasového projevu. Ačkoli se nám často nedaří všechny signály zachytit na vědomé úrovni, nevědomá mysl to dělá za nás – absorbuje, analyzuje a interpretuje veškerou komunikaci, bez ohledu na to, zda probíhá prostřednictvím řeči těla, čichu, tónu hlasu, projevů emocí, nebo slov, a obvykle beze slov vysílá odpovídající reakci skrze tytéž nevědomé kanály. Nejenže vědomá mysl nezachytí většinu toho, co nám lidé říkají, navíc si téměř neuvědomujeme ani reakce, které sami vysíláme. A může se snadno stát, že tyto nevědomé odpovědi sdělované beze slov jsou v rozporu s našimi vědomými názory i vším, co vyjadřujeme slovy. Nevědomá komunikace na nás má evidentně velký vliv. Díky ní získáme neodbytný pocit, že člověk, který nám při rozhovoru připadal tak milý, nás ve skutečnosti nemá

1 Abychom byli přesní, hlasový projev je označován jako **intraverbální** komunikace, a liší se od řeči těla, která je označována jako neverbální komunikace. Abych si to zjednodušil a také aby byla tato kniha praktičtější, spojil jsem je dohromady pod označením **komunikace beze slov**.

rád. Jednoduše jsme na nevědomé úrovni zachytili nepřátelské signály, které nyní tvoří základ určitého dojmu, jehož příčinu nechápeme.

Ale ani nevědomá mysl není dokonalá. Musí toho naráz hodně pojmout, pochopit či interpretovat, a přitom ji nikdo nenaučil jak. Takže často chybuje. Nevidíme úplně vše, unikají nám drobné detaily a špatně si vykládáme některé projevy. Kvůli tomu dochází ke zbytečným nedorozuměním.

A proto je zde tato kniha.

1.4 Už to umíte, ale mohli byste se zlepšit

Společně se podíváme na to, co se při komunikaci s druhými lidmi skutečně odehrává beze slov a na nevědomé úrovni. A co to znamená. Aby se nám komunikace – a čtení myšlenek! – dařila co nejlépe, je důležité naučit se všímat si signálů beze slov, které lidé nevědomky vysílají, když s námi hovoří, a správně je interpretovat. Začnete-li věnovat pozornost i vlastní komunikaci beze slov a naučíte se ji ovládat, můžete se rozhodnout, co přesně chcete druhým sdělit, a vyhnete se riziku, že by vás nepochopili, protože vysíláte nejednoznačné signály. Kromě toho můžete situaci usnadnit i ostatním tím, že zvolíte komunikační prostředky, o nichž víte, že je snadno rozpoznají. Naučíte-li se využívat komunikaci beze slov správně, dokážete navíc ovlivňovat druhé ve svém okolí. Lidé se pak budou chtít vydat stejným směrem jako vy a budou chtít dosáhnout stejných cílů. Není na tom nic zlého ani nemorálního. V podstatě už to děláte, zatím nevědomě. Rozdíl je v tom, že **momentálně nemáte ani ponětí, jaké signály vysíláte, ani jaký dopad mají na ostatní**.

Je na čase to změnit. A myslím to opravdu vážně. Mým cílem je předat vám tyto vědomosti co nejjednodušším, nejpřímočařejším a nejpraktičtějším způsobem. Nedávno jsem svým dětem koupil novou patrovou postel. V obchodním domě IKEA. Představte si, že by k ní byl jedenáctistránkový návod, kde by na prvních deseti stranách výrobce vychvaloval, proč jsou postele skvělé, a na poslední stránce by stálo: *„Teď už máte všechny nástroje, které potřebujete k výrobě vlastní postele! Pusťte se do práce! Ujistěte se, že máte pevný rám! A nezapomeňte na pohodlnou matraci!“* Podobný návod by mě nejspíš dost rozzuřil a chtěl bych prvnímu zaměstnanci IKEA, kterého bych potkal, vypíchnout oko imbusovým klíčem. Všiml jsem si ale, že přesně tímto způsobem je napsána spousta knih. Pořád vám slibují, že vám vysvětlí, jak něčeho dosáhnout, ale když knihu dočtete, nejste o nic moudřejší. Stále nevíte, co konkrétně máte udělat, abyste se stali lepším člověkem (což často bývá cílem). Nebo jak připevnit čelo k rámu postele, abychom zůstali u našeho příkladu. Doufám, že tato kniha taková nebude. Chtěl bych, aby byla stejně jasná a přímočará jako návody z IKEA. Až si knihu přečtete, budete rozumět všemu, co se v ní píše, a dokážete to konkrétně a prakticky uplatnit. Už při čtení si začnete zkoušet různé metody odhalování myšlenek a ovlivňování myšlení druhých. Budete přesně vědět, kam patří čelo. A ani nebudete potřebovat imbusový klíč.

A ještě jedna věc: techniky popsané v této knize jsem nevymyslel sám. Vše, o čem se dočtete, vychází z díla opravdových mistrů v konkrétních oborech, jimž se budeme věnovat, nebo je od něj odvozeno. Skutečnou práci odvedli lidé jako Milton H. Erickson, Richard Bandler a John Grinder, Desmond Morris, Paul Ekman, Ernest Dichter, Vance Packard, William Sargant, Philip Zimbardo, William James a další odborníci. Bez nich by tato kniha byla velmi stručná.

Dost bylo povídání. Pusťme se do toho.