Bestselerio **„Kūno kalba“** autorius

Joe Navarro

ir Toni Sciarra Poynter

DAUGIAU NEI ŽODŽIAI

FTB agento
patarimai, kaip
greitai ir teisingai
suprasti kūno ženklus

Alma litera

ĮŽANGA

ĮSIVAIZDUOKITE, kad žinote, apie ką žmonės galvoja, ką jaučia arba ketina daryti. Įsivaizduokite gebantys juos įtikinti ir padaryti jiems įtaką. Įsivaizduokite, kad be žodžių suprantate, kas žmonėms rūpi ir dėl ko jie ginčijasi. Įsivaizduokite gebantys pagerinti savo įvaizdį kitų akyse, kad atrodytumėte pasitikintys savimi, autoritetingi ir supratingi.

Kalbame apie gebėjimą iš tikrųjų suprasti žmones. Tai ypač svarbu versle, nes verslininkas, kuriam būdingos šios savybės, – pasitikėjimas savimi, gebėjimas įsijausti į kito padėtį ir žinojimas, apie ką galvoja kiti, – tampa visa galva aukštesnis.

Laimė, visi žmonės iš prigimties turi ypatingą, nors palyginti retokai naudojamą įžvalgumo ir gebėjimo daryti įtaką kitiems talentą bei potencialų gebėjimą siekti didelių tikslų. Šioje knygoje atskleisiu, kaip pasitelkti *nežodinį intelektą* – gamtos duotą nebylią, bet stebėtinai veiksmingą savybę, būdingą kiekvienam iš mūsų, tik retai panaudojamą.

Pasaulis nuolat kalbasi su mumis be žodžių. Mūsų kūno judesiai, veido išraiška, kalbėjimo būdas, emocijų raiška, apranga, įsigyjami daiktai, mūsų sąmoningos ir nesąmoningos nuostatos, net mūsų aplinka – visur apsieinama be žodžių.

Sklandžiai interpretuoti šią universalią kalbą ir tikslingai pritaikyti gyvenime mums padeda nežodinis intelektas. Pasitelksiu pavyzdį iš dvidešimt pirmojo amžiaus: nežodinis intelektas yra tarsi daugiafunkcė kompiuterio programa, tačiau dauguma žmonių naudojasi tik keliomis jos funkcijomis, nesuprasdami, kad jų esama gerokai daugiau, kad jos leistų kur kas našiau dirbti ir siekti savo tikslų. Nežodinį intelektą, kaip ir bet kurią programinę įrangą, reikia įdiegti, aktyvinti, retkarčiais modernizuoti ir tobulinti, ne tik juo naudotis. Šioje knygoje parodysiu jums, kaip suprasti bežodžius ženklus, kaip, pasitelkiant juos, geriau tvarkyti reikalus ir pagerinti asmeninį gyvenimą.

SĖKMĘ UŽTIKRINANTYS BEŽODŽIAI ŽENKLAI

Darbe kiekvienam iš mūsų tenka patirti vienokių ar kitokių nemalonumų. Visi žino, kaip tai erzina ar liūdina, kliudo našiai dirbti. Bet kur kas mažiau žmonių supranta, kad dėl to gali būti kalti nederami bežodžiai ženklai: kaip padavėte ranką sveikindamiesi ir kaip ji buvo paspausta, kaip pasisveikinote su nauju klientu, kokiu greitumu kalbėjote, ar arogantiškai elgėtės; svarbu gali būti net tai, ar patogu naudotis jūsų įmonės interneto svetaine. Šioje knygoje sužinosite, kad laiku atliktas bežodžių ženklų įvertinimas, taikant plonųjų riekelių teoriją, žaibiškas jų suvokimas, deramas įspūdis apie juos gali padėti tvarkyti verslo reikalus arba priešingai, jiems trukdyti. Taip pat sužinosite, kaip surinkti išsamiausią informaciją apie žmones, pavyzdžiui, sužinoti, ar jie nori bendradarbiauti su jumis, ar ne, ar yra lankstūs ir ar verti jūsų dėmesio.

Sužinosite, kaip pasitelkti bežodžius ženklus, norint įsitvirtinti darbe ir pelnyti paaukštinimą. Dirbdami kiekvieną dieną, turite galimybę pelnyti teigiamų arba neigiamų taškų. Išmoksite suprasti

klientus, bendradarbius ir viršininkus, atskirti, kada patogus metas veikti ir kada gresia nemalonumai. Sužinosite, kaip naudotis bežodžiais ženklais, kad atkreiptumėte kolektyvo dėmesį ir sukurtumėt sėkmės aurą, traukiančią pačius geriausius ir gabiausius. Išmoksite valdyti žmonių požiūrį į jus, ir šitai užtikrins nuolatinę sėkmę dabartiniame arba būsimame jūsų darbe. Sužinosite, kad yra netgi tokių bežodžių ženklų, kurie rodo, ar žmonės savo įmonę ar įstaigą laiko gera, ir kaip pasiųsti norimą žinią visuomenei.

IŠ KUR SUŽINOJAU APIE BEŽODŽIUS ŽENKLUS

Kad yra bežodžių ženklų, supratau dar vaikystėje, kai mano tėvai iš Kubos persikėlė į Jungtines Valstijas. Tada buvau aštuonerių metų ir nemokėjau nė žodžio angliškai. Pasinėriau į kasdienį gyvenimą, lankiau mokyklą, stengiausi susirasti draugų, bandžiau suprasti gyvenimo naujoje šalyje ypatumus. Suvokti pasaulį man padėjo vienintelis būdas – žiūrėti žmonėms į veidą ir kūną, ieškoti užuominų, išduodančių, ką jie mano arba jaučia.

Vaikiškos pastangos prisitaikyti prie naujos aplinkos lydėjo mane visą gyvenimą, net, galima sakyti, virto profesija. Dirbdamas Federaliniame tyrimų biure, išmokau greitai ir tiksliai įvertinti žmonių elgsenos prasmę, kad tuo remdamiesi mano bendradarbiai galėtų imtis veiksmų, kartais padedančių išgelbėti gyvybę. Be to, mano vertinimas turėjo būti moksliškai pagrįstas, kad galėtų būti panaudotas teisme. Kaip tik šių dalykų noriu išmokyti ir jus.

BEŽODŽIŲ ŽENKLŲ ĮVAIROVĖ

Yra daugiau bežodžių ženklų, ne tik tie, apie kuriuos žino visi, pavyzdžiui, kad sunertos rankos reiškia, jog esate įsitempę, o jei žiūrite į kairę – meluojate. Kaip vėliau sužinosite, abu pavyzdžiai ne tik neteisingi, bet ir nėmaž neatspindi bežodžių ženklų įvairovės.

Nuo vaikystės iki senatvės kiekvienoje gyvenimo srityje – ir pasimatyme, ir kasdieniame darbe – mums prieš akis pralekia tūkstančiai vaizdų, ženklų, simbolių, žmonių veiksmų ir elgsenos pavyzdžių, nebyliai perteikiančių idėjas, mintis, žinias ir emocijas. Mes patys irgi naudojamės šia taktika, kad atkreiptume dėmesį į save, pabrėžtume, kas mums svarbu, padidintume savo žodžių poveikį ir perteiktume tai, ko neišreikši žodžiais.

Pokalbiams irgi būdingas nežodinis komponentas: tai mūsų tonas, šnekėjimo būdas, balso moduliavimas, garsumas ir kalbos trukmė. Tai lygiai taip pat svarbu kaip ir nebylūs ženklai, mums nustojus kalbėti arba išvis tylint. Verslo aplinkoje vieta, kur vyksta susitikimas ar pokalbis, išorinis įmonės ar įstaigos patrauklumas, tai yra pastato architektūra, jame esantys meno kūriniai, puošmenos, apšvietimas, – visa tai įsilieja į nežodinio bendravimo procesą. Kalbą be žodžių papildo spalvos ir iš pirmo žvilgsnio tarsi nereikšmingi dalykai, pavyzdžiui, registratūros stalo vieta ir tai, ar pastato apsaugininkas sėdi, ar stovi. Visa tai ką nors byloja visuomenei.

Iš asmeninės patirties žinome, kad mūsų judesiai, veido išraiška, drabužiai daug pasako apie mus. Savo tvarkinga ar netvarkinga išvaizda, esamais ar nesamais auskarais ir tatuiruotėmis, savo pasirinkta vieta stovėti ir sėdėti ar į ką atsiremti mes tarsi siunčiame galingus nebylius signalus. Visa tai lemia, kaip mus suvokia aplinkiniai, ką mano apie mūsų jausmus, mintis ir ketinimus.

Net tokia smulkmena kaip vaikščiojimas į darbą ne su portfeliu, o su kuprine gali būti ne mažiau iškalbinga už vizitinės kortelės dizainą.

Spalvos, kurias renkatės naudodamiesi „PowerPoint“ programa, jūsų interneto svetainės išvaizda ir naršymo sparta, oficialus ar neoficialus įmonės aprangos kodas, penktadieniais skelbiama arba neskelbiama „džinsų diena“, tai, ar atlape segite įmonės ženkliuką ir kaip atrodo jūsų stalas, galiausiai, kada kasdien atvykstate į darbą, – visi minėtieji bežodžiai ženklai nuolat siunčia žinią apie jus ir jūsų verslą.

Be žodžių byloja ir tokios nematerialiosios savybės kaip jūsų nuostatos, kompetencija, kuklumas, ori laikysena ir vadovui būdingos manieros. Visa tai daro didelį įspūdį, ypač jei priklausote vadovybei.

Reikia tik matyti, kaip tobulai bežode komunikacija naudojasi pramonės ir politikos lyderiai. Girdami juos už pasitikėjimą savimi, charizmą, empatiją, įžvalgumą ar lyderio savybes, dažnai turime omenyje bežodžius ženklus. Geriausios mūsų įmonės irgi pasitelkia bežodžių ženklų galią. Kalbėdami apie įvaizdį, prekės ženklą, aurą, patrauklumą, įsimenamumą, paslaugumą ir įtaką, dažnai prisimename kaip tik tuos ženklus.

KAIP VIDUTINIŠKUMĄ PAVERSTI IŠSKIRTINUMU

Žiūrėjau, tyrinėjau ir mokiausi, nepaliaudamas stebėtis bežodžių ženklų gebėjimu perteikti esmingiausias tiesas apie žmogų. Teko matyti, kaip geri žmonės nukentėjo tik per tai, kad nepastebėjo nebylių ženklų, kurie būtų užtikrinę jiems sėkmę, gerovę arba saugumą. Dirbdamas FTB agentu ir inspektoriumi, buvau svarbus nereikšmingų įvykių dalyvis ir menkas didelių įvykių sraigtelis. Buvau liudytojas ne vienos dramos, kai buvo sprendžiami gyvenimo ar mirties klausimai, stebėjau elgesį, kuris lėmė, ar žmogus bus išteisintas, ar pasodintas už grotų, mačiau žmones atliekant

tokius veiksmus, dėl kokių jie patyrė nesėkmę arba sulaukė neįtikimos sėkmės. Atlikdamas tyrimą ne laboratorijoje, ne kaip eksperimentą, bet sudėtingomis tikro gyvenimo aplinkybėmis, galėjau analizuoti ir galiausiai supratau, koks elgesys reiškia geras, o koks blogas užmačias, koks veda į sėkmę ir koks į nesėkmę, koks parodo vidutinybę arba didybę.

Atsistatydinęs iš FTB, buvau iš naujo priblokštas, kad bežodžių ženklų esama visur ir kad jie gali būti neįtikimai paradoksalūs. Nebylūs ženklai įvairiausiais būdais pabrėžia žodžių prasmę, nors šių būdų beveik neįmanoma nusakyti. Nors tokie ženklai paplitę visame pasaulyje, jų įtaka retai teįvertinama. Ženklus supranta visi, bet aktyviai jais naudojasi tik nedaugelis itin pastabių žmonių, nematerialiomis priemonėmis pasiekiančių svarių laimėjimų. Bežodžiai ženklai veiksmingesni už žodžius, tad bendravimą gali nulemti vos pastebimi požymiai, pavyzdžiui, virptelėję akių vokai.

Deramai naudojami bežodžiai ženklai tarsi katalizatorius susieja į darnią visumą mūsų poelgius, žodžius, mintis ir siekius, įtraukia žmones į mūsų aplinką ir užtikrina tarpusavio supratimą. Jie skatina pasitikėjimą, leidžia išlikti ramiam, didina darbo našumą ir skatina pagarbą. Ne skirdami, bet vienydami, ne atstumdami, bet siedami, jie pabrėžia geriausias kiekvieno žmogaus savybes, ir iš to laimi visi. Štai kodėl nežodinis intelektas laikomas svarbiausiu verslo sėkmės veiksniu.

I DALIS

NEŽODINIO INTELEKTO PAGRINDAI

1

ŽINOKITE POVEIKIO BŪDUS KAIP SAVO PENKIS PIRŠTUS

TARKIM, SUSITARĖTE susitikti su dviem asmeniniais finansų patarėjais, kad nuspręstumėte, kur investuoti sunkiai uždirbtus savo pinigus. Prie pirmos finansų įmonės pastato matote, kad krūmai prie įėjimo senokai nekarpyti, sukamosios durys nučiupinėtos.

Apsaugos posto darbuotojas jums stumteli svečių registracijos knygą. Jūs žinote, ką tai reiškia: reikia įrašyti savo pavardę, parodyti tapatybės kortelę ir luktelėti, kol jis paskambins į viršų. Tada apsaugininkas ranka mostelės liftų pusėn.

Pakilę į reikiamą aukštą, matote, kad registratorė darbuojasi su telefonų komutatoriumi. Sulaukę pertraukėlės tarp skambučių, greit pasakote savo pavardę ir apsilankymo tikslą. Ji mosteli į kėdę prie staliuko, ant kurio guli šūsnis žurnalų.

Bevartant juos, praslenka dešimt minučių. Jums ketinant klausti registratorės, kur tualetas, plačiais žingsniais įeina jūsų būsimasis finansų patarėjas. Atraitotos rankovės ir laisvai paristas kaklaraištis

rodo, kad šį rytą jam teko gerokai paplušėti. Spustelėjęs jums ranką, vyras nusiveda jus į kabinetą, eidamas pirmas.

Kabinete suskamba telefonas. Vyras griebia ragelį, mosteli jums į kėdę, ir prasideda monologas. Atsisėdate ir stengiatės nesiklausyti. Galiausiai patarėjas padeda ragelį, ir jūsų susitikimas prasideda.

Paskui einate į kitą susitikimą. Pastato langai be dėmelės. Sienos neseniai nudažytos. Želdiniai sodrūs ir vešlūs. Apsaugos poste maloniai sužinote, kad esate laukiami – jūsų vardas yra lankytojų sąraše. Greit parodę tapatybės kortelę, įeinate į liftą.

Jums priėjus, registratorė šneka telefonu. Baigia kalbėtis, padeda ragelį ir, žiūrėdama į jus, sako: „Laba diena. Kuo galėčiau padėti?“

Pasakote savo pavardę ir atvykimo tikslą. Ji pasiūlo atsisėsti ir tuoj pat praneša finansų patarėjui, kad atvykote. Sėdite ir vartote vieną iš įmonės išleistų brošiūrų, išdėliotų ant žurnalinio staliuko.

Mažiau nei per penkias minutes pasirodo jūsų patarėjas, bebaigiąs užsisagstyti švarko sagas. Pasveikina jus nuoširdžia šypsena ir tvirtu rankos paspaudimu, ir judu kartu koridoriumi traukiate į jo kabinetą.

Patalpoje stovi nemažai kėdžių, ir jūsų palydovas paragina sėstis ten, kur jums patinka. Nustembate matydami, kad paruošta mėgstamiausio jūsų gaiviojo gėrimo. Tik tada prisimenate telefono skambutį: buvote prašomi patvirtinti susitikimo datą ir laiką ir pasakyti, ko norėtumėte atsigerti.

Abudu nedelsdami sėdatės ir pradedate kalbėtis.

Esu tikras, kad žinote, kuriai įstaigai patikėtumėte savo pinigus, nors jos siūlo maždaug vienodas investavimo sąlygas.

Reikėtų atkreipti dėmesį, kad beveik visos svarbios abiejų scenarijų smulkmenos buvo nebylios:

- Pastato išvaizda
- Apsaugos darbuotojų darbo kokybė ir mandagumas

- Su jumis buvo kalbamasi arba gaudavote nurodymą judesiu
- Registratorė skyrė dėmesį arba neskyrė jo tik jums (laikas, akių ryšys ir pasisveikinimas)
- Tai, kas jums buvo pasiūlyta paskaityti
- Laikas, jūsų sugaištas laukiant
- Asmens, su kuriuo susitikote, dėmesys savo išvaizdai
- Asmens, su kuriuo susitikote, prisiartinimas ir pasisveikinimas
- Palydėjimas iki kabineto
- Rūpinimasis jūsų patogumu (pasiūlymas atsisėsti, atsigerti)
- Didžiausias dėmesys jums ar telefonui

Galbūt manote, kad šitai neturi didesnės reikšmės arba priskirtina paprasčiausiam mandagumui? Bet prisiminkite, dėl kokių priežasčių kada nors esate nusprendę nebeturėti reikalų su kokiu nors žmogumi. Dažnai tokį sprendimą lemia lyg ir nesvarbios, bet įkyrios smulkmenos: jums neatskambinama, neatsakoma į el. laišką, nuolat vėluojama, susidaro nemalonus įspūdis, kad asmuo, su kuriuo turite reikalų, skuba, yra nepasirengęs susitikti arba turi svarbesnių už jus klientų. Visa tai kenkia geranoriškumui ir tarpusavio pasitikėjimui, be kurių neįmanomas joks bendradarbiavimas, ir iš buvusių gerų santykių nieko nebelieka.

Dažnai sąmoningai nesuvokiame, kokie nenaudingi tapo santykiai su viena ar kita įmone, kol ateina laikas atnaujinti sutartį. Jūsų kantrybės taurę gali perpildyti konkurentai, siūlantys mažesnę kainą, arba įvelta per neatidumą, bet brangiai kainuojanti darbuotojo klaida.

PLONŲJŲ RIEKELIŲ TEORIJA – SPARTUS BEŽODŽIŲ ŽENKLŲ ĮVERTINIMAS, TURINTIS RIMTŲ PADARINIŲ

Žmonės gimsta turėdami dideles nuolat veikiančias smegenis, kurioms patinka mokytis. Mums, stokojantiems fizinių apsaugos priemonių (šarvų, nagų, snapo, sparnų arba greitų kojų) ir norintiems išlikti gyviems, nuo priešistorinių laikų tenka kliautis guviu protu: gebėjimu greitai įvertinti padėtį, imtis ryžtingų, pirmu įspūdžiu grindžiamų veiksmų, mokytis iš visko, kas vyksta aplink, ir prisiminti pamokas.

Vaikščiojame visada įjungę radarą. Pasaulis bendrauja su mumis per mūsų pojūčius, siųsdamas nenutrūkstamą įspūdžių srautą; nuolat spėliojame, ką jie reiškia.

Daugelį įspūdžių priimame ir įvertintiname sąmoningai: pamatę žmogų, spėjame, kad jis patrauklus, ir einame pasižiūrėti atidžiau. Užuodę ką tik iškeptus šokoladinius sausainius, užsinorime paragauti. Išgirdę viršininkę tariant mūsų vardą, einame išsiaiškinti, ko ji nori. Kitus įspūdžius priimame ir vertiname nesąmoningai, nemąstydami: pamatę artėjant automobilį, atšokame, kad apsisaugotume. Jei kas nors atsistoja per arti mūsų, pasitraukiame į šalį. Vengiame žmonių, kurių elgesys ar išvaizda skiriasi nuo mums įprastų. Trumpai tariant, nuolat priimame sprendimus, grindžiamus stebėtinai mažu informacijos kiekiu, ir tai darome neįtikimai sparčiai. Visa tai apibrėžia vadinamoji plonųjų riekelių teorija.

Žaibišku įvertinimu, plonų riekelių teorijos objektu, susidomėjo praėjusio šimtmečio paskutinio dešimtmečio psichologai. Tyrimai parodė, kad mes labai tiksliai ir greitai įvertiname žmogaus asmenybę, dažnai vos kelias sekundes arba dar trumpiau žvilgtelėję į jo nuotrauką. Pasirodo, mūsų sprendimus – nuo pasirenkamų draugų iki pinigų investavimo – daugiausia lemia nuo-

latinės užuominos, siunčiamos būdraujančios pasąmonės. Ji veikia nuolatos, nepastebimai, yra nepavaldi logikai, bet daro įtaką mūsų suvokimui.

Žaibiškas įvertinimas mums leidžia itin daug spręsti apie žmones, susidarome nuomonę, ar galima jais pasitikėti ir ką jie mano apie mus. Dauguma duomenų, kuriais remdamiesi akimoju duodame teigiamą ar neigiamą įvertinimą, yra nebylūs.

BEŽODŽIAI ŽENKLAI MUMS PRIEŠ AKIS

Šioje knygoje noriu pristatyti daugeliui nežinomą, bet, ko gero, visiems labiausiai prieinamą dalyką, nuo kurio priklauso mūsų sėkmė: gebėjimą, tiesiogine prasme esantį čia pat, po ranka, leidžiantį daryti įtaką bendradarbiams, interpretuoti nebylius kitų žmonių signalus, akimirksniu įvertinti jų veiksmus ir sumanymus.

TINKAMI JUDESIAI PALANKUMUI ĮGYTI. BEŽODŽIAI KŪNO ŽENKLAI

Bežodžiai ženklai apima platų judesių ir mostų spektrą – nuo visiškai nežymaus akies voko trūktelėjimo iki didingo balerinos rankos mosto, nuo galvos kryptelėjimo iki kojų pirštų krypties, įskaitant visus įmanomus tarpinius judesius. Daugelis klaidingai išsiaiškina kai kurių bežodžių kūno ženklų prasmę, todėl bandymas vertinti žmones pagal jų elgesį gali peraugti vos ne į saloninę pramogą. Tolesniuose knygos skyriuose sužinosite, kaip bežodžius ženklus vertina profesionalai (dirbdamas FTB, tuo užsiėmiau ir aš) ir kaip suprasti išraiškingą kūno kalbą, itin paplitusią ne tik dalykiniuose susitikimuose, bet ir kasdieniame gyvenime. Taip pat sužinosite, kad kūno kalba yra tik vienas iš būdų bendrauti be žodžių.

NE TIK PAVIRŠIUS: BEŽODŽIAI IŠVAIZDOS ŽENKLAI

Įdomu, kad mes liguistai rūpinamės savo grožiu (stengiamės neatsilikti nuo mados, perkamės kosmetikos nuo senėjimo, nerimaujame dėl antsvorio, dalijamės patirtimi apie „liekninamąjį poveikį“, skaitome apie geriausiai ir prasčiausiai vilkinčius žmones ir t. t.), bet įsigudriname nekreipti dėmesio, ką byloja mūsų išorė. Vis dėlto pažiūrėti paradoksalus mūsų dėmesys grožiui įgauna prasmę, jei išvaizdą laikome nežodinio bendravimo forma. Mūsų regą valdo labai didelė smegenų žievės sritis. Akivaizdu, kad ji tapo pagrindiniu smegenų komponentu dėl svarios priežasties, mat nuo jos priklausė mūsų išlikimas ir estetikos suvokimas. Atkreipiame dėmesį ne tik į apsmukusį vyruką, besisukiojantį prie pat mūsų automobilio, bet ir patrauklią moterį prie parfumerijos parduotuvės prekystalio. Nuolat stebime, kaip atrodo kiti žmonės, ir pagal tai renkamės, į ką norėtume būti panašūs. Būna net taip, kad perskaitę, ką apie naujausias madas rašo bulvarinis laikraštis arba garsenybių gyvenimui skirtas žurnalas, daugelis iškart puolame keisti išvaizdos.

Tiesą sakant, polinkis pasiduoti estetikos ir grožio traukai mums įgimtas. Kiekviena kultūra turi savitą grožio, sveikatos, jaunystės, estetikos ir simetrijos sampratą, kurią galima paaiškinti tik evoliucine būtinybe. Net kūdikiai – tai žinoma iš mokslinių tyrimų – reaguoja į grožį. Gražūs simetriški veidai juos verčia šypsotis, be to, kūdikis nejučia stengiasi kuo geriau aprėpti, kas jam patinka, ir nuo to išsiplečia jo vyzdžiai (ne kitoks ir aš – kai, būdamas trylikmetis, Majamio pakrantės „Deauville Beach Resort“ viešbutyje pirmą kartą pamačiau aktorę ir dainininkę Aną Margaretą Olson (Anna Margaret Olson), netekau žado ir, esu tikras, neapsakomai išplėčiau vyzdžius).

Mes lengvai pasiduodame geros išvaizdos įtaigai. Štai kodėl klubų apsaugininkais dirba aukšti impozantiški vyrukai. Mus iš

prigimties traukia didelis ūgis, todėl valstybės vadovai dažniausiai aukštesni už šalies gyventojų ūgio vidurkį.

Nemažai tyrinėta ir išvaizdos įtaka pelnui, ji net vadinama grožio dividendais. Ekonomistai mano, kad gražūs žmonės paprastai uždirba daugiau, nes lengviau gauna darbo ir esti dažniau paaukštinami. Mokslininkai nustatė, kad geros išvaizdos darbuotojai naudingi ir įmonei, nes pritraukia daugiau įplaukų. Apie grožio dividendus jau seniai žino reklamos specialistai, štai kodėl perkamiausius kosmetikos gaminius ir daug ką kita reklamuoja gražiausi veidai.

Mūsų dėmesys išvaizdai gal ir nėra pagirtinas, bet tokia jau žmogaus prigimtis, tad jei norite tapti nežodinės kalbos meistrais, teks atkreipti dėmesį į savo pačių ir kitų žmonių išorę. Apie tai pakalbėsime 5 skyriuje, perskaitę jį, sužinosite, kaip išmokti valdyti savo išvaizdą.

MADOS DIKTATORIUS PETRAS DIDYSIS

Caras Petras Didysis, valdęs Rusiją 1682–1725 metais, po ilgos kelionės per Vakarų Europos šalis (kelionė buvo vadinama Didžiąja ambasada) suprato, kad jo tėvynė atsilikusi tiek savo papročiais, tiek mąstymu. Jis intuityviai pajuto, kad norint pakeisti rusų mentalitetą, priartinti jį prie vakarietiško, reikia, kad žmonės pasikeistų ne tik vidujai, bet ir iš išorės. Caras ėmėsi savo bajorų (Rusijos aukštuomenės), kad šie rodytų pavyzdį visiems kitiems. Jis įsakė jiems nusiskusti ilgas barzdas ir pasitrumpinti plaukus. Paliepė ir rengtis vakarietiškai, pavyzdžiui, nebevilkėti ilgų apsiaustų ir mūvėti kelnes (įsivaizduokite graikų stačiatikių kunigą ir suprasite, kaip atrodė ano laikotarpio Rusijos gyventojų drabužiai).

Pats dirbęs Vakarų Europos laivų statyklose, valdovas žinojo, kad kelnės yra daug praktiškesnis drabužis. Jis norėjo, kad rusai taptų tokie pat pažangūs ir našiai dirbtų kaip vakariečiai.

Kad visiems būtų aišku, kaip dera rengtis, ant Maskvos miesto vartų buvo pakabintas idealaus drabužio modelis, pavadintas vokiška mada, o kiekvienam, nesilaikančiam naujojo aprangos kodo, buvo skiriama bauda. Netrukus nesilaikyti caro įsakymo tapo pernelyg brangu. Gyventojų priešinimasis, dažnas net tarp bajorų, buvo žiauriai malšinamas – maištininkai buvo siunčiami į kalėjimą ir prievarta nuskutami. Visi suprato užuominą.

Taigi Petras Didysis suskato keisti savo tautą pirmiausia nuo aprangos, paskui nuo bendros žmogaus išvaizdos. Pradėję matyti save kitokius, rusai ėmė galvoti kitaip. Per penkerius metus šalyje įvyko didžiulių pokyčių. Atvykėliai iš Europos stebėjosi matydami, kaip pasikeitė ne tik vietos gyventojų išvaizda, bet ir mąstymas. Kaip tik to ir reikėjo carui Petrui Didžiajam, norėjusiam išplėsti Rusijos įtaką Vakarų Europoje ir siekusiam vakariečių pagarbos. Jis žinojo, kad Vakarų galią neabejotinai išreiškia du dalykai: didelis laivynas ir dideli miestai. Remdamasis naujuoju savo tautos mąstymu, valdovas karštligiškai siekė abiejų šių tikslų. Petras pastatydino didžiulį laivyną (šiandien Rusijos laivynas yra antras pagal dydį pasaulyje) ir perkėlė sostinę iš Maskvos į Sankt Peterburgą; šis miestas 200 metų buvo valdžios ir kultūros centras. Per trumpą laikotarpį – kol užaugo nauja žmonių karta – Rusija iš mažai težinomos šalies tapo pasaulinio masto žaidėja. Be abejo, caras Petras Aleksejevičius Romanovas ne tik naujoviškai mąstė, bet ir žinojo, kad siekiant didžių dalykų reikia kitokių minčių, o tam būtina tiesiogine prasme pakeisti žmonių požiūrį į save.