

Leil Lowndes

92



gudrybės
užmegzti
gerus
santykius

KAIP SUSIKALBĖTI ĮVAIRIOSE SITUACIJOSE

Alma littera



Ižanga

*Kaip gauti, ko nori, iš ko tik nori
(bent jau pamėginti!)*

Ar kada nors žavėjotės šaunuoliais, kuriems, rodos, viskas sekasi? Dalykiniuose susitikimuose jie šnekučiuojasi ramiai, o vakarėliuose jaučiasi jaukiai. Tai jiems atitenka geriausi darbai, mieliausi sutuoktiniai, maloniausi draugai, didžiausios sąskaitos bankuose ir madingiausi namai.

Betgi palūkėkit! Daugelis jų nė kiek ne gudresni už jus. Ir kažin, ar labiau išsilavinę. Netgi nėra ne gražesni! Tai kokia jų sėkmės paslaptis? Kai kas sako, kad sėkmė jiems įgimta. Kiti – kad surasta netyčia ar kad sekasi, ir tiek. Galit patarti tokiems išminčiams dar kartą gerai pagalvoti. Tada ir paaiškės, kad anie šaunuoliai tiesiog geba geriau bendrauti.

Savaime suprantama, niekas neužkopia į viršūnes vienas pats. Tie, kurie, rodos, turi viską, laikui bėgant užkariauja vieną po kitos šimtus širdžių, šimtus protų; patys užkariautieji pakopa po pakopos kelia juos tarnybinės ar politinės karjeros laiptais – pasirinktinai.

O laiptų papėdėje besitrainiojantys nevykėliai tik spokso viršun ir bamba, kad anie viršūnes pasiekę šaunuoliai esantys snobai. Kai stambūs žaidėjai atsisako bendrauti, pamilti ar priimti į verslą nevykėlį, jis puola pravardžiuoti juos klika arba senais sėbrais. Dar kiti grasina, esą stambieji prieisia liepto galą.

Tos skūstis mėgstančios smulkios žuvelės niekada nesuvoks, kad nuolat pralaimi dėl savo kaltės. Jos nesugeba pripažinti sužlugdančios bendravimą, draugystę ar verslą tik todėl, kad nemoka bendrauti. Lyg visų mėgstami žmonės naudotūsi slaptomis gudrybėmis, stebuklingomis galiomis ar Dievo dovana paversti auksu visa, prie ko tik prisiliečia.

Tai ko gi esama tame jų gudrybių krepšelyje? Ten galėtume rasti begales dalykų – sutvirtinančios draugystę medžiagos, sukeliančių palankumą burtažodžių ir magijos, dėl kurios visi juos įsimyli. Dėl tam tikros jų savybės juos samdo ir paskiau padeda kopti karjeros laiptais darbdaviai, dėl kitos ypatybės pas juos nuolat grįžta klientai, o pirkėjai perka kaip tik iš jų, o ne iš konkurentų. Viena kita gudrybe naudojamės kiekvienas, vieni daugiau, kiti mažiau. Žinantieji daugiausia gudrybių ir yra tie, kuriems geriausiai sekasi. Knyga „Kaip kalbėtis“ išmokys devyniasdešimt dviejų kasdienių gudrybių, kad jūs taip pat galėtumėt išstbulinti savo įgūdžius ir pasiekti, ko trokštate.

Kaip atsirado „Mažutės gudrybės“

Prieš daugelį metų mano koledžo dramos mokytojas, netekęs vilties dėl netikusios mano vaidybos, sušuko:

– Ne! Ne! Tavo kūnas nustelbia žodžius. Kiekvieną akimirką kiekvienu savo judesiu, – baubė jis, – tu atskleidi tik savo mintis! Grimasa keičia grimasą, visos jos be išimties rodo, kas esi ir ką galvoji šią akimirką. – Paskui jis pasakė tai, ko niekada nepamiršiu. – O jau kūnas! Kiekvienas judesys lyg autobiografija.

Mokytojas buvo visiškai teisus! Tikrojo gyvenimo scenoje kiekvienas nesąmoningas judesys visiems aplinkiniams pasakoja jūsų gyvenimo istoriją. Šunys skiria garsus, negirdimus žmogaus ausiai. Šikšnosparniai atpažįsta pavidalus tamsoje, nematomus mūsų

akims. O žmonės daro nesąmoningus judesius, pasižyminčius didžiule galia patraukti arba atstumti. Kiekviena šypsena, kiekvienas antakio kilstelėjimas, kiekvienas jūsų išstartas skiemuo ar išsprūdęs žodis gali patraukti prie jūsų kitus arba priversti juos bėgti šalin.

Vyrai, argi jums nė karto neteko sprukti iš skęstančio verslo laivo? Moterys, negi jūsų intucija niekad nėra pakuždėjusi priimti arba atmesti pasiūlymą? Sąmoningai mes, ko gero, nė nesuvokiame, kodėl taip yra. Bet tam tikrais mūsų sąmonę, kaip šuns ausis ar šikšnosparnio akis, veikiančiais ženklais galime neabejoti.

Įsivaizduokite kabinete du žmones, tarpusavyje sujungtus tūkstančiais laidų laidelių, siekiant užregistruoti kiekvieną tarp jų plykstelintą ženklą. Kiekvieną akimirką jie vienas kitam perduoda aibę informacijos vienetų. „Norint nuodugniai išnagrinėti dviejų asmenų valandos trukmės pokalbį, ko gero, prireiktų pusės visų suaugusių Jungtinių Valstijų gyventojų viso gyvenimo darbo“, – teigia Pensilvanijos universiteto bendravimo specialistai.¹

Jei du bendraujantys žmonės tarpusavyje keičiasi milijardais subtiliausių veikslių ir reakcijų, tai ar galima kalbėti apie konkrečią techniką, darančią kiekvieną veiksmą aiškų, patikimą, įtikimą ir žavų?

Pasiryžusi sužinoti atsakymą perskaičiau kone visas knygas apie bendravimo įgūdžius, talentą ir žmonių tarpusavio santykius. Perverčiau šimtus mokslinių darbų apie tai, kas sudaro vadovavimo ir patikimumo esmę, iš viso pasaulio. Ieškodami atsakymo smalsūs mokslininkai viską ištyrinėjo iki paskutinio siūlelio. Pavyzdžiui, optimistai iš Kinijos, tikintys, kad žavesį lemia dieta, asmenybės bendravimo tipą mėgino nustatyti pagal katecholaminų, t. y. adrenalino, noradrenalino ir dofamino, kiekį žmogaus šlapime.² Nė sakyti nereikia, kad netrukus jų teoriją visi pamiršo.

Deilas Karnegis puikiai tiko dvidešimtam amžiui, betgi mes gyvename jau dvidešimt pirmame

1936 metais išleistą klasikinę Deilo Karnegio knygą „Kaip įsigyti draugų ir daryti įtaką žmonėms“⁴³ vėliau patvirtino gausybė mokslinių darbų. Nesenstanti knygos išmintis byloja, kad sėkmės pagrindas – šypsena ir dėmesys aplinkiniams, kaip geros jų savijautos laidas. „Visai nenuostabu“, – pamaniau sau. Šiandien tai lygiai taip pat svarbu kaip ir prieš šešiasdešimt metų.

Taigi jei Deilas Karnegis ir dar šimtai jo sekėjų duoda mums tokį puikų patarimą, kam reikia dar vienos knygos apie tai, kaip susidraugauti ir paveikti žmones? Yra dvi svarios priežastys.

Pirmoji priežastis: tarkim, išminčius jums sako: „Nuvykę į Kiniją kalbėkite kinų kalba“, bet neišmoko kalbėti kiniškai. Deilas Karnegis ir kiti bendravimo specialistai panašūs į tokį išminčių. Moko mus, ką daryti, bet nepasako, kaip. Sudėtingame šių dienų pasaulyje neužtenka pamokyti šypsotis arba pasakyti nuoširdų komplimentą. Ciniški šių dienų verslininkai pastebi daugiau šypsenos niuansų, daugiau komplimento atspalvių. Aplink rafinuotus, visų mėgstamus žmones trinasi tiek daug šypsančių pataikūnų ir prisiplakėlių, tik ir žiūrinčių, kaip čia jiems įsiteikus. Klientai jau pavargo nuo pardavėjų, giedančių: „Kaip puikiai guli jūsų kostiumas“, ir tuo pat metu kaukšinių kasos aparato klavišais. Moterys nebeapsitiki gerbėjais, čiulbančiais: „Kokia tu graži“, ir čia pat žvilgčiojančiais į miegamojo duris.

Antroji priežastis: dabar pasaulis jau kitoks nei 1936-aisiais, ir mums reikia naujo sėkmės recepto. Jo ieškodama ilgai stebėjau šių dienų superžvaigždes. Mėginau išsiaiškinti, kaip sudaro sandorius geriausi prekybininkai, kaip įtikina oratoriai, kaip atverčia minias

kunigai, kaip užburia aktoriai, kaip vilioja suvedžiotojai ir laimi sportininkai.

Pastebėjau, kad tą nenusakomą jų žavesį sudaro tam tikros sudedamosios dalys. Tuomet išskaidžiau šias dalis į lengvai suvokiamus ir pritaikomus metodus, nedideles gudrybes. Kiekvienai jų daviau po pavadinimą, lengvą prisiminti, jei patenki į keblią padėtį. Tobulindama šias gudrybes pradėjau apie jas pasakoti per paskaitas visoje šalyje. Mano vedamų bendravimo seminarų dalyviai taip pat pasidalijo savo mintimis. Savo nuomonę noriai reikšdavo ir mano klientai, dauguma jų buvo sėkmingai veikiančių įmonių vadovai.

Bendraudama su sėkmingiausiai besiverčiančiais ir visų mėgstamais lyderiais tyrinėjau jų kūno kalbą ir veido išraišką. Atidžiai klausiausi nerūpestingų jų pokalbių, stebėjau, kaip šie žmonės paskirsto laiką, kokius pasirenka žodžius. Žiūrėjau, kaip jie bendrauja su šeimomis, draugais, kolegomis ir konkurentais. Ir kaskart pastebėjusi šį tą įdomaus paprašydavau kaip reikiant tai įsisąmoninti. Visi drauge ištyrinėdavome jų elgseną, o paskui aš apibrėždavau lengvai išmokstamą gudrybę, tinkamą naudotis ir kitiems.

Šioje knygoje surašyti mano atradimai ir kai kurios sėkmės spinduliuose besimaudančių žmonių mintys. Vieni jų sumanymai atrodo įmantrūs, kiti stebinantys, bet visi įgyvendinami. Kai tai perprasite, kiekvienas žmogus – ir nauji pažįstami, ir šeimos nariai, draugai bei bendradarbiai – su džiaugsmu atvers jums savo širdį, namus, netgi piniginę, atiduos visa, ką turi.

Jūs tikrai nenusivilsite. Įgiję naujųjų bendravimo įgūdžių lengvai žengsite per gyvenimą, o atsigręžę atgal matysite laimingų savo geradarių šypsenas.

PIRMA DALIS

KAIP SUDOMINTI ŽMONES NEIŠTARIANT NĖ ŽODŽIO,

*jei turite tik dešimt sekundžių įrodyti
esantys ne bet kas*

Akimirka, kai du žmonės pirmąkart pažvelgia vienas į kitą, yra nepaprastai svarbi. Jūsų išvaizda yra puikiausias jūsų gyvenimo aprašymas. Ji prasiskverbia pro jūsų naujojo pažįstamo akis į sąmonę ir gali amžinai likti atmintyje.

Kartais menininkams pavyksta sugauti šiuos sunkiai apčiuopiamus emocinius įspūdžius. Vienas mano draugų yra Robertas Grosmanas, kvalifikuotas karikatūristas, nuolat piešiantis žurnalams *Forbes*, *Newsweek*, *Sports Illustrated*, *Rolling Stone* ir kitiems populiariems leidiniams. Bobas pasižymi nepakartojamu talentu ne tik perteikti savo herojų išvaizdą, bet ir pavaizduoti asmenybės esmę. Jo eskizų albume švytėte švyti šimtų garsenybių sielos ir kūnai. Užtenka žvilgtelėti į jo nupieštą įžymybę, kad suprastum, kas ji per viena. Kartais vakarėliuose Bobas daro eskizus ant servetėlių ar svečio kortelių. Žvilgčiodami jam pro petį žiūrovai aikčioja, kai tiesiog jų akyse draugų pavidalai ir charakteriai atgimsta popieriuje. Baigęs piešti Bobas pasideda plunksnakotį ir duoda servetėlę modeliui, o šio veide dažniausiai pasirodo nuostaba. Kartais jis ar ji neryžtingai sumurma:

– E-e, nuostabu. Bet čia ne visai aš.

– O taip, tikrai tu! – suūžia aplinkiniai, nustelbdami žmogelio murmėjimą ir išsklaidydami visas abejones. Tasai sutrikęs taip ir lieka spoksojęs į servetėlę, išreiškiančią aplinkinio pasaulio nuomonę apie jį.

Vieną kartą viešėdama Bobo studijoje paklausiau, kaip jam pavyksta taip gerai perteikti asmenybės bruožus. Jis atsakė:

– Paprastai. Tiesiog žiūriu į juos.

– Ne tai, – klausinėjau toliau, – kaip tu pavaizduoji žmonių asmenybę? Negi nebūtina atidžiai tyrinėti jų gyvenimo istorijos, dabartinės gyvensenos?

– Ne, juk sakiau tau, Leila, aš paprasčiausiai žiūriu į juos.

– Kaip?

Jis pradėjo aiškinti:

– Apie beveik kiekvieną būdo ypatybę viską pasako išvaizda, laikysena ir judesiai. Pavyzdžiui... – jis pakvietė mane prie aplanko su politikų karikatūromis.

– Žiūrėk, – kalbėjo Bobas, rodydamas įvairias prezidentų kūno dalis, – štai čia Klintono berniokiškumas, – parodė į jo šypsenėlę, – štai čia Džordžo Bušo vyresniojo nerangumas, – atkreipė dėmesį į jo peties liniją, – Reigano žavesys – šypsančios akys, Niksono suktumas – pasalūniškas galvos kryptelėjimas, – jis pasirausė dar giliau aplanke, ištraukė Franklino Delano Ruzvelto atvaizdą ir parodė išdidžiai atkragintą galvą, – o štai čia – jo išdidumas.

Viską gali pasakyti kūnas ir veidas.

Pirmieji įspūdžiai neištrinami. Kodėl? Todėl, kad mūsų dienu skuba, informacijos perteklius ir nuolat puolantys dirgikliai susuka žmogui galvą. Jei nori suprasti pasaulį ir atlikti savo darbą, spręsti turi greitai. Taigi jus sutinkantys žmonės tučtuojau padaro momentinę jūsų nuotrauką. Šis vaizdas virsta informacija apie jus labai ilgam.

Jūsų kūnas šaukia, jums dar nepravėrus lūpų

Ar toji informacija tiksli? Kad ir kaip būtų keista, taip. Jums dar nepravėrus lūpų, prieš ištariant pirmąjį skiemenį, jūsų asmenybės esmė akimirksniu prasisiskina kelią į pašnekovo sąmonę. Net 80 procentų pirmojo įspūdžio sudaro tai, kaip atrodo ir judate. Žodžių nėra nereikia.

Esu gyvenusi ir dirbusi kitose šalyse, nemokėdama vietos kalbos. Ilgametė patirtis parodė, kad žmonėms nereikėdavo išstarti nė vieno skiemens, pirmieji mano įspūdžiai apie juos būdavo teisingiausi. Sutikusi naują bendradarbį galėdavau tučtuojau pasakyti, ar jis jaučia man palankumą, ar pasitiki savimi ir kokią maždaug padėtį užima savo įmonėje ar įstaigoje. Vien stebėdama judesius galėdavau atskirti sunkiasvorį nuo vėjo blaškomo šapelio.

Nesu jokia ekstrasensė. Jūs gebėtumėt tą patį. Kaip? Šeštasis jausmas apie kokį nors žmogų atsiranda nespėjus nė pagalvoti. Tyrimai rodo, kad reakcijos vyksta, smegenims nė nespėjus suvokti, kas jas sukelia⁴. Taigi kai žmogus į jus pažvelgia, jam susidaro tam tikras įspūdis, tampantis pagrindu visam tolesniam bendravimui. Bobas man atskleidė, kad piešdamas savo karikatūras jis ir pasi- naudoja kaip tik tuo pirmuoju įspūdžiu.

Nusprendusi padirbėti prie knygos „92 gudrybės...“ aš jo paklausiau:

– Bobai, jeigu norėtum pavaizduoti išties patrauklų asmenį – na žinai, protingą, tvirto charakterio, žavų, principingą, patrauklų, dėmesingą, besidomintį kitais...

– Paprasčiausiai, – pertraukė jis mane. Bobas puikiai suprato, ką norėjau pasakyti, – nupieščiau tiesią laikyseną, aukštai iškelta galvą, pasitikinčią šypsena ir atvirą žvilgsnį.

Puikiausias įspūdingo asmens apibūdinimas!

Kaip įspūdingai atrodyti

Mano draugė Karena yra labai vertinama interjero dizaino specialistė. Jos vyras irgi nėra kiek ne menkesnis tūzas komunikacijų srityje. Juodu augina du sūnelius.

Kai Karena dalyvauja savo srities renginiuose, visi su ja skaitosi. Kolegos kovoja dėl vietos šalia, kad tik būtų tarsi netyčia pastebėti atsainiai šnekučiuojantys su ja, o gal net nufotografuoti kartu lenkiantys taurelę ir vėliau puikuotūsi tokiuose solidžiuose interjero dizaino žurnaluose kaip *Home Furnishings Executive* ir *Furniture World*.

Vis dėlto Karena skundžiasi, kad lydėdama vyrą į oficialias komunikacijų srities darbuotojų ceremonijas ji jaučiasi tuščia vieta. O drauge su vaikais lankydamosi mokyklos renginiuose tėra paprasčiausia mamytė. Kartą ji manęs paklausė:

– Leila, kaip man išsiskirti iš minios, kad nepažįstami žmonės norėtų priėti ar bent jau palaikytų įdomia asmenybe?

Šiame skyriuje mokoma kaip tik šito. Jei pasinaudosite devyniomis čia aprašomomis gudrybėmis, kiekvienas sutiktasis jus laikys neeiline asmenybe. Išsiskirsite iš bet kurios minios, net jei tai bus visiškai svetimi žmonės.

Pradėkime nuo šypsenos.

2 Kaip vien tik akimis visus priblokšti savo išvalga bei protu

Kai sakoma, kad Trojos Elena galėjusi žvilgsniu skandinti laivus, o Deivas Kroketas – akimis prasvilinti skylę, tai perdedama visai nedaug. Jūsų akys yra lyg sprogdikliai, galintys detonuoti kitų žmonių jausmus. Kaip kovotojas gali pavadinti savo kumščius mirtinu ginklu, taip ir jūs, įvaldę toliau aprašomas gudrybes, galėsite laikyti savo akis psichologiškai mirtinu ginklu.

Šiame gyvenimo žaidime visų mėgstami žmonės vadovaujasi visuotinai priimta išmintimi: nenuleisk akių. Kita vertus, jie supranta ir tai, kad kai kurie nepasitikintys savimi arba įtarūs žmonės įdėmų žvilgsnį gali palaikyti atgrasiu priešišku.

Kai buvau maža, pas mus dirbo namų šeimininkė iš Haičio, jos galva buvo pramušta fantazijoms apie raganas, burtininkus ir juodąją magiją. Zola bijodavo likti viena kambaryje su Luju, mano Siamo veislės katinu.

– Lujis taip įdėmiai spokso, tiesiog kiaurai sielą regi, – baiminškai šnabždėdavo ji man.

Kai kuriose tautose įdėmus žvilgsnis laikomas kerais. Kitų tautų atstovai mano, kad spoksooti nepagarbu. Tai suvokdami stambieji tarptautinio masto žaidėjai į kelionę mieliau ima knygą apie kultūrinius kūno kalbos skirtumus nei kasdienių posakių žodyną. Didžios mūsų kultūrai atstovaujančios asmenybės puikiai suvokia,

koks naudingas kartais būna bent kiek įdėmesnis žvilgsnis, ypač bendraujant su priešinga lytimi. Netgi versle, kur nėra vietos romantikai, įdėmus žvilgsnis tarp vyro ir moters gali daug.

Norint iširti šį poveikį Bostono centre buvo atliktas eksperimentas⁵. Tyrėjai paprašė priešingos lyties atstovų porą minučių paplepėti. Vienas pašnekovų buvo paprašytas skaičiuoti, kiek kartų kitas sumirksės, taigi buvo priverstas nenuleisti žvilgsnio nuo jo akių. Kitas pašnekovas jokių specialių nurodymų negavo.

Vėliau apklausus žmones paaiškėjo, kad nieko neįtariantys mirksėtojai savo pašnekovams pajuto daug didesnę prielankumą ir pagarbą, nors šie spoksavo paprasčiausiai skaičiuodami mirksėjimus.

Esu asmeniškai patyrusi, kad įdėmus žvilgsnis gali daryti dar keistesnę poveikį. Kartą skaitant paskaitą keliems šimtams žmonių mano dėmesį patraukė vienos moters veidas. Išvaizda ji nelabai kuo skyrėsi iš kitų, bet iki pat paskaitos pabaigos išlaikė priklausiusi mano dėmesį. Kodėl? Nes nė akimirką nenuleido akių nuo mano veido. Net kai nutildavau pabaigusi aiškinti kokią nors mintį, ji kuo dėmesingiausiai spoksodavo į mane. Jutau, laukia nesulaukia, kol iš mano lūpų išriedės naujas išminties perlas. Kaip man tai patiko! Įdėmus jos žvilgsnis ir akivaizdus susižavėjimas sukėlė tikrą įkvėpimą – prisiminiau puikių pavyzdžių, seniai pamirštų niuansų.

Vos baigusi skaityti paskaitą nusprendžiau susirasti šią naująją draugę, kurią taip sužavėjo mano kalba. Žmonėms einant iš salės, mikliai prisigretinau prie savo gerbėjos.

– Atleiskit, – pasakiau. Gerbėja neatsigrėždama ėjo toliau. – Atleiskit, – pakartojau garsėliau. Gerbėja nelėtindama žingsnio drožė link durų. Išėjau paskui ją į koridorių ir švelniai paliečiau petį. Šįkart ji atsigrėžė lyg įgelta, veide buvo matyti nuostaba. Sutrikusi atsiprašiau, padėkojau, kad taip įdėmiai klausėsi mano paskaitos, ir pasiteiravau, ar galėčiau užduoti kelis klausimus.

– Ar mano paskaita, e-e, jums bent kiek padėjo? – galiausiai ryžausi pasidomėti.

– Na, nelabai, – atvirai atsakė ji. – Buvo sunku suprasti, ką kalbate, mat vis vaikštinėjote po pakylą ir gręžiojotės į visas puses.

Akimirksniu viską supratau. Toji moteris tiesiog prastai girdėjo, aš jos visai neužbūriau, kaip pirmiau maniau. Ir nėra taip manimi nesižavėjo, kaip tikėjausi. Įdėmiai į mane spoksojo tik todėl, kad mėgino perskaityti, ką sakau, iš lūpų!

Vis dėlto moters žvilgsnis suteikė man tiek džiaugsmo ir netgi įkvėpimo, kad nepaisydama nuovargio pakviečiau ją kartu išgerti kavos. Ir dar kiaurą valandą kartojau visą paskaitą tik jai vienai. Įdėmus žvilgsnis – ne bet kas!

Kad jūsų žvilgsnis būtų dar protingesnis

Yra ir kita priežastis, kodėl verta žiūrėti įdėmiai. Žvilgsnis ne tik sukelia pagarbos ir prielankumo jausmus – ilgai ir įdėmiai žiūrint kitam į akis galima pasirodyti protingesniai, linkusiam į abstraktų mąstymą. Abstrakčiai mąstantys žmonės lengviau suvokia informaciją, tad gali žiūrėti pašnekovui į akis netgi tada, kai šis nutyla. Žlibių blizginimas jiems netrukdo mąstyti⁶.

O dabar grįžkime prie mūsų šauniųjų psichologų. Jeilio mokslininkai, manydami viską žiną apie įdėmų žvilgsnį, atliko dar vieną eksperimentą, jų nuomone, turintį patvirtinti, kad „kuo įdėmesnis žvilgsnis, tuo šiltesni jausmai“. Šįkart vienas žmogus būdavo prašomas papasakoti apie save. O klausytojams buvo nurodyta spoksoti jam kalbant – vieniems ilgiau, kitiems trumpiau.

Kas nutiko? Viskas vyko, kaip ir buvo tikėtasi, kol moterys pasakojosi moterims. Įdėmiau spoksančios sukeldavo šiltesnius jausmus. Bet su vyrais, deja, išėjo atvirkščiai. Kai kurie pastebėję pernelly įdėmų kito vyro žvilgsnį suirzdavo. Kiti pajusdavo grėsmę.

Dar kiti netgi įtardavo, kad spoksotojo dėmesys pernelyg jau asmeniškai, ir norėdavo žiebtį į dantis.

Pašnekovo reakciją į įdėmų jūsų žvilgsnį gali paaiškinti biologija. Kai įdėmiai žiūrite į žmogų, jam pradeda smarkiau plakti širdis, kraujuje pagausėja adrenalino⁷. Lygiai tokie pat požymiai esti, kai žmonės pradeda įsimylėti. Ir jei jūs sąmoningai ilgiau žvelgiate kam nors į akis, net jei tai būtų paprasčiausi daiktiniai ar socialiniai santykiai, žmonės pasijunta esantys jums patrauklūs.

Vyrai, kalbėdami su moterimis, ir moterys, kalbėdamos su moterimis ar vyrais, naudokitės gudrybe, mano vadinama kibiu žvilgsniu, – taip pradžiuginsite savo pašnekovą ir, beje, įgysite pranašumą. (Stipriosios lyties atstovams netrukus pateiksiu šios gudrybės pritaikymo variantą – kaip žvelgti į kitą vyrą.)

❖ GUDRYBĖ NR. 2

KIBUS ŽVILGSNIS

Įsivaizduokit, kad jūsų žvilgsnis prikimba pašnekovui prie akių lyg prilipintas šilta, tąsia karamele. Neatitraukit jo net pašnekovui baigus kalbėti. Jei prireikia nusukti akis, darykite tai nenoriai, lėtai, tempdami saldžiąją karamelę, kol nutrūks paskutinis tąsus siūlas.

O ką daryti vyriėjai?

Džentelmenai, jūs irgi galite naudotis kibiu žvilgsniu. Stenkitės žvelgti ne taip kibiai, kad pašnekovas nesuirztų ar nesuprastų neteisingai, ypač tada, kai kalbatės apie reikalus su vyrais. Kasdieniuose pokalbiuose su kitais savo lyties atstovais būtinai dažniau žvelkite

pašnekovui į akis, o bendraudami su moterimis padvigubinkite pastangas. Tai sukels savitarpio supratimo ir pagarbos įspūdį.

Turiu tokį draugą Semį, jis dirba pardavėju ir pats to nepastebėdamas visiems atrodo pasipūtęs. Semis visai nesipučia, tiesiog elgiasi kiek stačiokiškai, taigi aplinkiniams atrodo, kad nepaiso kitų žmonių.

Kartą, mums pietaujant restorane, papasakojau jam apie kibaus žvilgsnio gudrybę. Manau, jis į tai pažiūrėjo labai rimtai. Atėjęs padavėjui, Semis, užuot įbedęs nosį į valgiaraštį ir kaip visada suburbėjęs užsakymą, pakėlė akis į jį. Nusišypsojo, užsisakė užkandžių ir prieš nuleisdamas akis, kad išsirinktų pagrindinį patiekalą, dar akimirksnį pažiūrėjo į jį. Nereikia nė sakyti, tą akimirką Semis man pasirodė visai kitoks! Jautrus, rūpestingas – ir visa tai tik dėl kelias akimirkas užlaikyto žvilgsnio. Mačiau, ir padavėjui tai padarė įspūdį. Tą vakarą buvome aptarnaujami ypač maloniai.

Po savaitės Semis paskambino man ir pasakė:

– Leila, tas kibusis žvilgsnis pakeitė mano gyvenimą. Nuolat juo naudojuosi. Į moteris žvelgiu ypač kibiai, į vyrus kiek mažiau. Ir dabar visi su manimi elgiasi visai kitaip. Ko gero, dėl to šią savaitę pardaviau daugiau nei per visą praėjusį mėnesį!

Jei darbe tenka bendrauti su klientais ar pirkėjais, kibus žvilgsnis gali duoti labai daug naudos. Daugeliui mūsų kultūros atstovų įdėmus žvilgsnis reiškia pasitikėjimą, savo reikalo išmanymą ir išskirtinį dėmesį pašnekovui.

O dabar ženkime dar vieną žingsnį. Kaip stiprūs vaistai gali išgydyti ar nužudyti, kita žvilgsniu grindžiama gudrybė turi galios sužavėti arba sutriuškinti.

3 Kaip žvilgsniu priversti įsimylėti

Imkimės sunkiosios žvilgsnio artilerijos – tai ypač kibus žvilgsnis, arba rijimas žvilgsniu. Pavadinkime tai spirginimu akimis. Viršininkai spirgina akimis darbuotoją, kai jį vertina. Policininkai spirgina akimis norėdami įbauginti įtariamąjį. O gudrūs romeo paspirginę akimis priverčia moterį įsimylėti. (Jei ieškote romantikos, tai spirginimas akimis yra tikrų tikriausias afrodisiakas.)

Spirginimas akimis įtraukia mažiausiai tris asmenis – jus, jūsų taikinį ir dar vieną žmogų. Štai kaip tai veikia. Paprastai, šnekučiuojantis keletui žmonių, jūs žiūrite į kalbantįjį. Vis dėlto spirginimo akimis metodas teigia, kad geriausia sutelkti dėmesį ne į kalbėtoją, o į vieną iš klausytojų – į tą, kurio dėmesio siekiate. Jūsų taikinį tai šiek tiek sutrikdo, jis savęs klausia: „Kodėl tas žmogus žiūri ne į kalbėtoją, o į mane?“ Ir pajunta, kad jums įdomi jo reakcija. Versle tam tikromis aplinkybėmis, kai prisireikia perprasti klausytoją, tai gali būti naudinga.

Dirbantys su žmonėmis specialistai taip pat naudoja spirginimo akimis metodą – ne kaip gudrybę, o todėl, kad nuoširdžiai domisi samdomo darbuotojo nuomone apie vienokį ar kitokį jų teiginį. Advokatai, viršininkai, tardytojai, psichologai ir daugelis kitų taip pat spirgina akimis, mat jiems reikia perprasti, ką mano pašnekovas.

Spirgindami akimis jūs sudarote įspūdį, kad domitės ir kartu visiškai pasitikite savimi. Vis dėlto būkite atsargūs, nes spirgindami akimis jūs vertinate kitą asmenį. Neperlenkit lazdos, kad nebūtumėte palaikyti arogantišku begėdžiu.

❖ GUDRYBĖ NR. 3

SPIRGINIMAS AKIMIS

Šis įžūlus metodas smogia kaip reikiant. Spoksokite į savo taikinį net tada, kai kalba kas nors kitas. Nesvarbu, kas toks kalba, spirginkite akimis tą vyrą ar moterį, kuriuos norite paveikti.

Kai kada primygtinis spirginimas akimis veikia pernelyg stipriai, todėl galima naudotis silpnėlesne, bet irgi veiksminga jo forma. Žiūrėkite į kalbantįjį, bet kaskart, jam baigus mintį, žvilgtelėkit į savo taikinį. Tuomet ponas Taikinyvis vis dar jaus jūsų susidomėjimą, bet nepatirs stiprios įtampos.

Spirginkite akimis siekdami erotinio efekto

Horizonte sušmėžavus meilei, spirginimas akimis gali perduoti ir kitokią žinią: „Negaliu atplėšti nuo tavęs akių“ arba „Aš visas tavo“. Antropologai praminė akis svarbiausiu meilės organu, mat tyrimai rodo, kad rijimas akimis visiškai sujaukia širdies darbą⁸. Be to, jis skatina feniletilamino, panašios į narkotiką medžiagos, išsiskyrimą į nervų sistemą. Šio hormono aptinkama organizme erotinio jaudulio metu, tad spirginimas akimis laikytinas puikiausiu afrodisiaku.

Vyrai, spirginimas akimis ypač efektyviai veikia moteris – jei tik jūs joms patinkate. Savo nervų sistemos reakciją į nepadorų jūsų spoksojimą moteris gali suprasti kaip beužgimstančią aistrą. Bet jeigu jūs jai nepatinkate, joks spirginimas nepadės. (Niekada nespirginkite akimis į nepažįstamą asmenį viešuose renginiuose, nes dar pakliūsit į cypę!)