

**Thorsten
Havener**

WIEM CO MYŚLISZ

**Sekret czytania
w myślach**

Bestseller



**STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII**
jeszcze lepsze jutro

WIEM
CO
MYŚLISZ



KOCHANY
CHRISTIANIE,
TA KSIĄŻKA JEST
DLA CIEBIE!



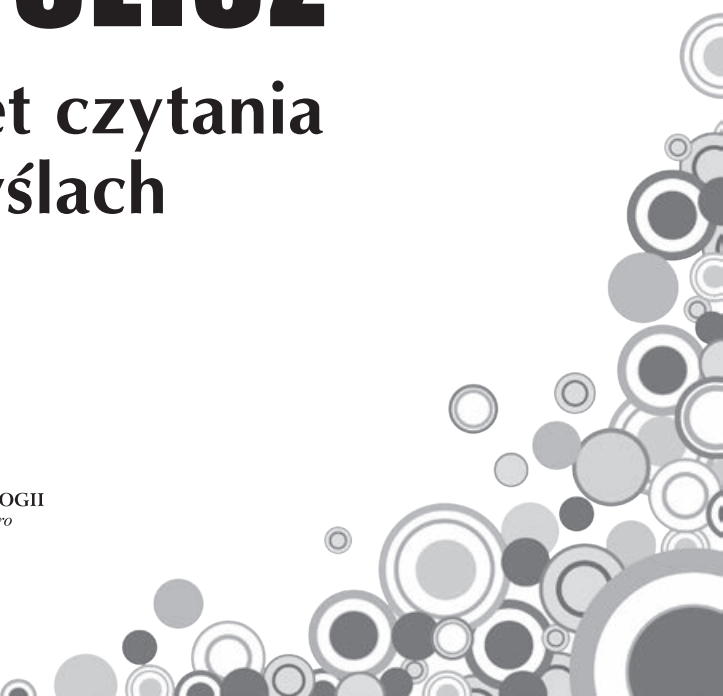
• **Thorsten
Havener**

WIEM CO **MYŚLISZ**

**Sekret czytania
w myślach**



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro



Redakcja: Natalia Paszko
Skład komputerowy: Piotr Pisiak
Projekt okładki: Piotr Pisiak
Tłumaczenie: Katarzyna Jurczak

Wydanie I
Białystok 2012
ISBN 978-83-7377-550-3

Tytuł oryginału: Ich weiss, was du denkst
Originally published under the title ICH WEISS, WAS DU DENKST
Copyright © 2009 by Thorsten Havener
Copyright © 2009 by Rowohlt Verlag GmbH, Reinbek bei Hamburg

© Copyright for the Polish edition by Studio Astropsychologii, Białystok, 2012.
All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana
ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych,
mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych
bez pisemnej zgody posiadaczy praw autorskich.



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

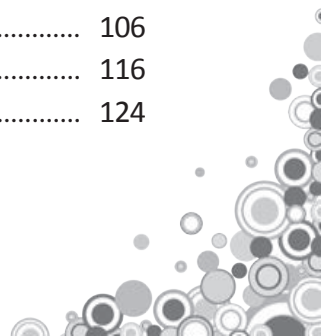
15-762 Białystok
ul. Antoniuk Fabr. 55/24
85 662 92 67 – redakcja
85 654 78 06 – sekretariat
85 653 13 03 – dział handlowy – hurt
85 654 78 35 – www.talizman.pl – detal
sklep firmowy: Białystok, ul. Antoniuk Fabr. 55/20

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.psychotronika.pl

PRINTED IN POLAND

SPIS TREŚCI

WSTĘP	7
ROZDZIAŁ PIERWSZY: ŚWIAT JEST TYM,	
ZA CO GO UWAŻASZ	15
PIERWSZE WRAŻENIE	26
JEST DOKŁADNIE TAK, JAK CI SIĘ WYDAJE, ŻE JEST	33
ROZDZIAŁ DRUGI: CIAŁO ZDRADZA TWOJE MYŚLI	39
DUCH PROWADZI CIAŁO	49
Oczy: Zwierciadło duszy	55
Usta: Mowa bez słów	73
Głowa i szyja: Zachowanie prawidłowej postawy	80
Ramiona i ręce: Co wyrażają zmiany ich pozycji	84
Ręce: Chwytywanie świata	85
Nogi i stopy: Skierowanie ich we właściwym kierunku ..	93
Ciało: Działanie języka intuicji	95
CIAŁO PROWADZI DUCHA	99
ROZDZIAŁ TRZECI: OKREŚLANIE I FORMUŁOWANIE	
ŚWIATA ZA POMOCĄ NASZYCH MYŚLI	105
SIŁA AUTOSUGESTII	106
SIŁA SUGESTII OBCEJ OSOBY	116
NASZE SŁOWA TWORZĄ RZECZYWISTOŚĆ	124



Najważniejsze magiczne słowa pod lupą	124
Siła słowa: Małe różnice, ogromny efekt	143
ŻADNYCH NIEWIADOMYCH: DEMASKOWANIE	
OSZUSTW	151
Sprzeciw jednym zdaniem	158
Prawienie komplementów	159
Nagradzanie	160
Wykorzystywanie odpowiednich faz życia	160
Co by było, gdyby... ..	161
Jak zawsze miło to usłyszeć	162
Informacje: Alfa i Omega czytania w myślach	164
ROZDZIAŁ CZWARTY: NIE ISTNIEJĄ ŻADNE GRANICE:	
TRENING MENTALNY	171
ROZDZIAŁ PIĄTY: CHWILA MOCY	189
ROZDZIAŁ SZÓSTY: ZAWSZE MOŻLIWE JEST WIĘCEJ, NIŻ CI SIĘ WYDAJE	195
SŁOWO NA ZAKOŃCZENIE	201
WYKAZ LITERATURY	203
PODZIĘKOWANIA DLA WAŻNYCH OSÓB:	205



WSTĘP

Wszystko zaczęło się 12 kwietnia 1986 roku. Od tego właśnie dnia nic już nie było takie, jak kiedyś – moje życie zmieniło się diametralnie. Wtedy to mój brat miał śmiertelny w skutkach wypadek podczas skoków spadochronowych...

Kilka tygodni później, gdy sprzątałem jego pokój, przypadkowo natknąłem się na kilka rekwizytów do wykonywania magicznych sztuczek, które Christian kupił sobie kilka lat przed śmiercią. Nie był artystą estradowym, ale dla niego magia zawsze miała w sobie coś pociągającego – coś, co go fascynowało. Z tego powodu trochę się nią pobawił, wypróbował, ale jego starania i chęci szybko się kończyły, rezygnował z dalszych prac, bo nie lubił, niestety, występów przed publicznością. Ja z kolei byłem zupełnie innym typem człowieka i delectowałem się takimi popisami już od dziecka, lubiłem występować przed publicznością, zabawiać ją. Pierwszą szansę na spróbowanie co to w ogóle jest otrzymałem od losu już w wieku 6 lat, gdy na pewnym weselu opowiadałem dowcipy. Do dziś ze szczegółami pamiętam te chwile.

Wtedy właśnie, gdy tak stałem w pokoju mojego brata i trzymałem w dłoniach jego magiczne przybory, coś się we mnie zadziało. Poczułem się jakby złapany w siłła, czułem po prostu, że coś momentalnie roznieciło

we mnie siłę do działania w tym kierunku. Za pomocą tych przyborów mogłem uciekać w świat, w którym nic nie miało granic, dosłownie nic. Był to wymarzony świat, wyśniony, w całości należał tylko do mnie, a gdybym zechciał, dzieliłbym go także z innymi.

W ciągu tak króciutkiego czasu moja miłość do magii zamieniła się w regularne uzależnienie. Byłem całkowicie opany przez te bezgraniczne możliwości i wydawałem całe swoje kieszonkowe na rekwizyty do sztuczek. Zdarzało się, że całymi tygodniami gorączkowo czekałem na przesyłki z Monachium czy Hamburga skąd zamawiałem przybory. Gdy wreszcie przychodziły, natychmiast zamykałem się w swoim pokoju i ćwiczyłem. A tak na marginesie: kilka z tych przesyłek zostało zanesionych na pocztę przez moją obecną żonę, gdyż pracowała w moim ulubionym domu wysyłkowym. Poznałem ją kilka lat później na jednym z kongresów dla magików, od tego właśnie czasu jesteście parą.

Rok 1986 stał się więc dla mnie jednym z najważniejszych lat mojego życia. Także kolejne miesiące przyniosły mi nowe doznania, decydujące wyniki poznawcze i zmieniały oraz kształtowały moje przekonania, odbyłem także wiele spotkań. Latem na przykład, pojechałem do Francji z grupą młodzieży. Jako opiekun był z nami nie kto inny, tylko Jörg Roth, magik z zamiłowania. Szybko się zaprzyjaźniliśmy i wymienialiśmy wiedzę oraz doświadczeniem na temat magicznych sztuczek. Dużo się od niego nauczyłem i już w grudniu tego samego roku miałem z nim występ podczas uroczystości świąt Bożego Narodzenia wspólnoty parafialnej. Wszystko układało się dobrze, od tej chwili wiedziałem bardzo dokładnie, że: to właśnie chcę w przyszłości robić zawodowo.

Od tego czasu wszelkie podróże miały dla mnie tylko jeden cel: dowiedzieć się jak najwięcej na temat możliwości spraw i praw „świata magii”. W Nowym Jorku na przykład, wydałem wszystkie swoje oszczędności na akcesoria magiczne, które później przeschmuglowałem, z pomocą taty, do Niemiec. Moje pierwsze spotkanie z Wiedniem poświęcone było całkowicie wizycie w sklepie pod wdzięczną nazwą „Viennamagic”. Jednak ciągle jeszcze nie wyrobiłem sobie właściwego wyczucia przy wyborze i dalej doborze akcesoriów. Bezmyślnie kupowałem wszystkie dostępne sprzęty, na które mogłem sobie wtedy pozwolić. Był to między innymi portfel, z którego wydobywały się płomienie, gdy się go otwierało. Nigdy nie zrobiłem tego publicznie, ale podczas ćwiczeń w jednym z hoteli uruchomiłem tą zabawką alarm przeciwpożarowy, tak że, niestety, wszyscy jego mieszkańcy musieli jeszcze długo w nocy sprzątać swoje zalane pokoje tylko dlatego, że zachciało mi się wypróbować jedną z magicznych sztuczek.

To był czas, gdy czarowałem wszędzie: w buszu afrykańskim i na małej wysepce w archipelagu Seszeli. Nie liczyło się nic innego. Wreszcie istniało coś, czym mogłem wzbudzać zachwyt. Dla swojej pasji wiele też poświęciłem.

Gdy w roku 1987 mogłem polecieć z mamą do Kalifornii, zrobiłem to tylko dlatego, że grupa wycieczkowa miała w planach krótki wypad do Las Vegas. A tam koniecznie chciałem zobaczyć występ Siegfrieda i Roya (właściwie: Siegfried Fischbacher oraz Roy Horn – amerykański duet niemieckiego pochodzenia, który do 2003 występował w Las Vegas jako para iluzjonistów; podczas swoich pokazów występowali z wielkimi kotami, głów-

nie z białymi tygrysami i lwami – przypis tłumacza). To, o czym jednak wtedy jeszcze nie wiedziałem to fakt, że w USA nie było w ogóle możliwe, aby bez towarzystwa kogoś dorosłego zamówić sobie choćby soczek pomarańczowy; trzeba było mieć skończone 21 lat.

Podczas planowania wizyty na tym wieczornym występie pilotowi naszej wycieczki nie przyszło do głowy to, co ja musiałem już z przykrością stwierdzić. Ale wszystko miało wyglądać zupełnie inaczej, jak – jeszcze opowiem. O tym, że całe to przedstawienie i tak naprawdę jedyny mój cel wycieczki muszę sobie odpuścić, dowiedziałem się dopiero w San Francisco podczas drugiego dnia naszego objazdu. Całkowicie sfrustrowany wydałem wszystkie swoje pieniądze w sklepie z akcesoriami magicznymi na Fisherman's Harf i kupiłem tam najważniejsze akcesoria, których później nie zdążyłem użyć podczas przedstawień ani w latach szkoły, ani nawet na początku studiów. Moja mama wpadła wtedy na genialny pomysł, jak przemycić mnie na to przedstawienie: „Umalujemy Cię i będziesz wyglądał starzej”. Jak powiedziała, tak zrobiliśmy. A atrakcją główną programu, powiedziała, będzie to, że aby efekt był jak najbardziej przekonujący, przerobi mnie na kobietę. Było dla mnie od razu jasne, że to może się udać: miałem w tym czasie włosy do ramion, żadnego zarostu, a $\frac{3}{4}$ grupy, z którą podróżowaliśmy i tak nie była pewna, czy jestem młodzieńcem, czy młodą kobietką. Proszę zobaczyć, jak już wtedy ogarnęła mnie i wciągnęła ta moja obsesja: naprawdę zgodziłem się na ten plan: „Tak, dokładnie tak zrobimy!” – cieszyłem się. Poszedłem tam rzeczywiście umalowany, ubrany w buty na wysokim obcasie, suknię wieczorową z torebką po to, by wejść na zaplano-

wany spektakl. I ten plan naprawdę był udany, mogłem uczestniczyć w show! Było ono fantastyczne. A występ wart takiego zachodu!

Gdy po latach opowiedziałem tę historię Siegfriedowi, był on zachwycony całym zajściem i natychmiast, na znak przyjaźni, wypalił ze mną papierosa. Tak się szczęśliwie złożyło, że więcej nie musiałem uciekać się do takich tricków. No i co najważniejsze, wyszedłem na tym bez szwanku, w dłuższym okresie czasu, jeśli chodzi o moją psychikę. Cztery lata później podróżowałem już jako Thorsten Havener do Las Vegas, aby obejrzeć show mego idola Davida Copperfielda. Równie niezapomniane przeżycie, ponieważ był on zawsze dla mnie wzorem, a jego sztuka bardzo mnie kształtowała i pozostawałem pod jej ogromnym wpływem.

Już w trakcie lat nauki na licznych urodzinach, świętach klubowych, przedstawieniach letnich, weselach czy świętach szkolnych i miejskich sprawiałem, że skrzynki szampana lub stoły kołysały się w powietrzu. Mój repertuar obejmował wszystkie klasyki sztuki magii: splatanie i rozplątywanie pierścionków, znikanie i pojawianie się piłeczek między palcami, itd. Pełen program! Podlegający jeszcze czarowi muzyki Pink Floydów, Steve’a Millera, Stinga i Madonny. W latach dziewięćdziesiątych wziąłem nawet udział w konkursie na najlepsze show i zostałem mistrzem Francji w magii w dziedzinie „Magie generale”. Dobrze jeszcze pamiętam, jak pojechałem z moją obecną żoną do Tours i mieszkaliśmy tam w pewnym modernistycznym plastikowym hotelu tylko po to, aby wziąć udział w mistrzostwach.

Zauważyłeś z pewnością, że podczas lat szkolnych marzyłem zawodowo tylko o jednym: aby zostać magikiem.

Ale nie do końca się to zgadza, chciałem też zostać muzykiem. Jednakże brzmienie mojej kapeli szkolnej „Reinhard and the Nobbers of Incompetention” nie przynosiło mi takich sukcesów, jak moje występy jako magik. Czy leżało to w gestii nazwy, czy może naszej muzycznej młodzieńczej interpretacji – tego nie mogę rozszyfrować do dziś.

Ostateczną decyzję, odnośnie mojej obecnej drogi życiowej, podjąłem na uniwersytecie podczas studiów „Językoznawstwo użytkowe z tłumaczeniami”.

Już w szkole na poważnie zacząłem zajmować się także dziedzinami marginesowymi sztuki magicznej: hipnozą, mową ciała, technikami zwracania uwagi oraz okultyzmem. Te tematy naprawdę mnie interesowały. Jednak podczas moich zagranicznych studiów w Monterey w Kalifornii nagle – dokładnie rzecz ujmując – podczas pewnych ćwiczeń tłumaczeniowych, stało się coś dziwnego. Od pewnego określonego momentu miałem wrażenie, że wiem, co za chwilę powie rozmówca, którego wykład właśnie tłumaczyłem. Nagle zacząłem intuicyjnie to wyczuwać, od tego czasu miałem też dokładnie uczucie bycia w jego myślach, o wiele bliżej, niż nich dotychczas. I mogłem temu całkowicie zaufać, moje przewidywania sprawdzały się!

Ten drugi już w moim życiu punkt zwrotny zdarzył się wczesną wiosną 1998 roku. Swoje umiejętności mogłem od razu eksperymentalnie zademonstrować mojej publiczności. Natychmiast wcieliłem swój plan w życie: podczas następnego występu poprosiłem pewnego widza, aby pomyślał o jakiejś osobie, którą lubi. Powiedziałem mu też zaraz, że myśli o swojej córce o imieniu Sabine. Mężczyzna zaczął drżeć i wystąpiły na nim poty. Nigdy jeszcze nie przeżyłem porównywalnej reakcji, którą udałoby mi się wywołać podczas występu magicznego. Taka reakcja

wzmocniła tylko moje plany, aby zostawić magię, a zająć się czytaniem w myślach.

Ciągle ktoś mnie pyta: „Jak Pan to właściwie robi, Panie Havener?”. Uzasadniona ciekawość – jednak w odpowiedzi leży cała moc mego kapitału. Ze zrozumiałych przecież względów. To pytanie stawiano mi tak często, że po jakimś czasie zacząłem się zastanawiać, czy aby nie podzielić się kilkoma ważnymi technikami tego zjawiska z ogółem społeczeństwa.

Wtedy powstała idea napisania niniejszej książki: udostępnić wgląd w skrzynkę moich narzędzi, instrumentów mentalnych. Mógłbym przecież przedstawić, jakie to metody byłyby do wykorzystania w życiu codziennym, a nie tylko na scenie. Idąc dalej tym tropem, mógłbym opowiedzieć, jak ja tych sposobów do tej pory używałem i co wtedy czułem, lub jakie miałem przeżycia, od kiedy je stosuję.

Dokładnie o tym będzie niniejsza książka. Jak już sam posiadasz podstawy sztuki skutecznej obserwacji, myślenia i wartościowania, może będziesz mógł tak, jak ja zbliżyć się do myśli innych ludzi. Krok po kroku.

Chciałem właściwie powiedzieć tak: już 12. kwietnia 1986 roku został przesądzony mój los. Moje życie potoczyłoby się zupełnie inaczej, gdyby mój brat nie kupił sobie wcześniej kilku gadżetów, dotyczących zabawy w magię. Z tego powodu dedykuję właśnie mojemu bratu – Christianowi – tę książkę. Z przesłaniem, jak bardzo mi Ciebie brakuje.

Monachium, listopad 2008 rok
Thorsten Havener

PIERWSZE WRAŻENIE

Nasze oczekiwania prowadzą jednoznacznie do tego, że myśli pędzą po pewnych określonych starych torach. Jak właśnie widzieliśmy, z trudem przychodzi nam te tory zmienić, czy opuścić i przenieść się na inne. Dlatego pierwsze wrażenie jest takie ważne i pozostawia na stałe taki tor. Trudno jest nam później zmienić mniemanie, pójść inną drogą.

Proszę wyobrazić sobie dobrze zarabiającego człowieka. Oczywiście nie pojawił się tu teraz w twoim duchowym oku jakiś korpulentny, stary mężczyzna. Raczej zobaczyłeś wytrenowanego i wypiełgnowanego managera w wieku 35 – 45 lat w perfekcyjnie skrojonym garniturze. Dlaczego tylko nieliczni widzą tu w ogóle jakąś prężnie działającą kobietę w biznesowym kostiumie? Także to ma związek z doświadczeniami żywymi i oczekiwaniami. Zgodnie z przeprowadzonymi wielokrotnie studiami łączymy określone cechy charakteru z różnymi fenotypami. Dobrym przykładem jest tu łączenie z osobnikiem korpulentnym takich cech osobowości i charakteru, jak serdeczność, sympatia, przytulność. Muskularni ludzie jawią się nam jako żądni przygód, o silnym charakterze i bardziej jeszcze zdyscyplinowani, niż ekstremalnie chudzi.

Zewnętrzny wygląd jakiejś osoby określa w ten sposób nieuchronnie pierwsze wrażenie zrobione na nas. Dopiero później, gdy już to wrażenie mamy, zaczynamy zwracać uwagę na inne cechy, takie jak: mimika, gestykulacja oraz akcent. Czasami zmienia to pierwotną ocenę tego człowieka, ale trudno jest tak naprawdę zmienić takie pierwsze oceny! Podczas ubierania wszyscy zastanawia-

my się, jak i co w naszym stroju dopasować i dalej – jeśli ktoś sobie z tego nic nie robi i zakłada brązowy sweter do niebieskich spodni i to jeszcze łączy z różowo-pomarańczowymi paskami na koszuli, wtedy mówi nam to coś na jego temat. Jeśli tak jest rzeczywiście – zaraz byś zapytał – to jak się mam ubierać, żeby zrobić dobre pierwsze wrażenie?

No cóż, to zależy całkowicie od tego, jak chciałbyś wypaść. Przykładowo: jeśli chcesz udowodnić wysoki status społeczny, ubierz się lepiej, niż pozostali. Ale także tu trzeba wszystko stopniować i dopasować do konkretnej sytuacji: z pewnością nie chcesz być na imprezie jedyną osobą w garniturze czy kostiumie biznesowym, a w kontaktach zawodowych nie chcesz wystąpić jako jedyny w dżinsach, podczas gdy wszyscy inni są pod krawatem. Na prywatkę warto byłoby wybrać wysokiej jakości strój do spędzenia wolnego czasu, jeśli chcesz również poza być traktowany poważnie. W życiu zawodowym powinien być zawsze jednym z lepiej ubranych, jeśli chcesz rzeczywiście uchodzić za najpotężniejszego. Ale uwaga: mówimy tu tylko o aspektach wyglądu zewnętrznego; pamiętajmy, że oddziałuje on zawsze i bez wątpienia. Jeśli ubierzesz się trochę lepiej niż twój przełożony, to prawdopodobnie on to zauważy i będzie uważał cię za potencjalnego rywala. Jeśli chcesz tego uniknąć, nie wybieraj ubrań lepszej jakości niż twój szef.

Możliwości, aby dowiedzieć się sporo na temat człowieka, który stoi naprzeciwko nas, wyglądają właśnie tak. W taki sam sposób możemy wpływać na wrażenie, które to my na kimś robimy. Tu opłaca się bardzo szczegółowo zwracać uwagę na drobiazgi. Z jakiego materiału jest ubranie: czy jest on już zużyty, czy jeszcze trzyma

się dobrze? Czy dana osoba nosi biżuterię, jeśli tak, to w jakiej ilości? Czy ma na palcu obrączkę? Czy buty są modne, czy może nie są wypastowane i stare? W tym miejscu proszę sobie spróbować bardzo dyskretnie przeskanować przeciwnika. Nikt nie czuje się dobrze, jeśli się w niego wlepia wzrok.

Gdy ktoś przychodzi do mnie na scenę zwracam uwagę na takie szczegóły i próbuję sobie wyrobić zdanie o moim widzu. Czy nosi on w teatrze garnitur, czy może džinsy i tenisówki. Przy powitaniu zwracam uwagę na stan dłoni. Czy skóra jest gładka, czy zrogowaciała? Wypielęgnowane ręce świadczyłyby o pracy w biurze, agencji lub kancelarii. Może ta osoba jest lekarzem, adwokatem lub bankierem. W każdym razie ktoś z wypielęgnowanymi dłońmi nie jest robotnikiem ani rzemieślnikiem. Oczywiście, może się zdarzyć, że człowiek pracujący w biurze ma szorstkie dłonie, czy odciski. Wtedy można wysnuć wnioski, że ma hobby związane z pracami ręcznymi. Albo że uprawia sport: może to być podnoszenie ciężarów, wspinaczka, golf czy wędkarstwo. To z kolei należy spróbować wywnioskować z jego postawy. Zanim więc twój przeciwnik powie pierwsze słowo na swój temat, możesz już sporo o nim wiedzieć.

W dalszej części warto wysnuć ważne wskazówki na podstawie przebarwień skóry. Proszę zawsze spojrzeć na górną część palca wskazującego i środkowego: nałogowi palacze mają w tym miejscu żółte plamy. Żółta ręka może też wskazywać na kłopoty z wątrobą lub pęcherzykiem żółciowym. W takim przypadku osoba jest skłonna do porażki lub łatwo pobudliwa. Ludzie z bladymi dłońmi często cierpią na niedokrwistość, są dłużej zmęczeni i ospali lub ociężali. Ich przeciwieństwem

są osoby o dłoniach czerwonych, które często są szybkie w działaniu i silne. Ale uwaga: czerwone dłonie można też mieć, gdy ktoś z zimna wszedł do ciepłego pomieszczenia. Czerwone plamy podczas grania w piłkę ręczną mogą świadczyć ewentualnie o przesadnym zamięłowaniu do alkoholu. No i uwaga: pomylić się jest bardzo łatwo! Proszę zatem traktować wszelkie symptomy z dużą dozą ostrożności.

Bardzo wymownie świadczy jednak biżuteria, którą dana osoba nosi: czy ma przewieszkę na łańcuszku z inicjałami lub imieniem? Czy nosi obrączkę? Może sygnet z literami początkowymi imienia? Jaki ma zegarek? Może to Rolex? Albo Swatch? Czy Rolex jest prawdziwy, czy to ta tańsza wersja z Turcji? To trudniej ocenić, ale po reszcie noszonych rzeczy można wyczuć, czy dany człowiek byłby w stanie wydać 1000 euro na zegarek, albo czy taki zegarek znaczyłby dla niego brak stylu? Moja wskazówka: proszę uważać na buty, zawsze. Czy są brudne lub ze słabej imitacji skóry? Wtedy zegarek też nie jest oryginalny.

Często daje się odczytać markę samochodu po breloczku. Wielu pracowników nosi też logo swojego zakładu, doczepione do breloka z kluczami lub na przykład piłkę golfową przy pęku kluczy, jeśli to jest ich hobby. Czy Twój rozmówca ma na sobie nowy garnitur, czy może taki, w którym już błyszczą łokcie? Jeśli kobieta otwiera torebkę, powinienś koniecznie rzucić okiem na jej zawartość. Czy ma tam dobrej jakości kosmetyki do makijażu? A może zabawkę dziecięcą, czy smoczek? Na podstawie takich zewnętrznych oznak daje się już wyciągnąć jakieś wnioski na temat osoby, zanim jeszcze zamienisz z nią choć słowo.

SIŁA AUTOSUGESTII

Zgodnie z definicją amerykańskiego hipnotyzera Ormonda McGilla „Sugestia w znaczeniu hipnozy jest podświadomą realizacją jakiegoś pomysłu”. Chodzi zatem o to, aby zdobyć natchnienie czy inspirację bez uciekania się do podświadomości innej osoby i ją wdrożyć. Sugestia jest zawsze formą wywierania wpływu. W zależności od swojej siły kieruje uczucia i decyzje z mniejszą lub większą siłą w określonym kierunku. Hipnotyzer może zasiać cele w obcej sobie podświadomości lub zmienić swoją własną podświadomość, to znaczy przekierować ją. Mówi się także o autosugestii i sugestii wywieranej na innych.

Sugestia ma większą moc. Za pomocą siły sugestii powodowałem, że ludzie na scenie tracili równowagę, nie mogli poruszać ręką, albo zapominali, jak się nazywają. Jak tylko jakaś próba sugestii zostanie zaakceptowana przez podświadomość medium, staje się ona dla tego człowieka rzeczywistością! Jest więc możliwe, że ktoś bez żadnego wyjaśniającego to powodu uzna czysty biały papier lub kapsel za gotówkę, czy właśnie zapomni, jak się nazywa. Zatem: sugestie funkcjonują tylko wtedy, gdy my sami je przyjmujemy – podświadomie lub świadomie – i uwierzymy w ich moc. Więc najpierw rozwiń swoją siłę we własnym wnętrzu. Ponieważ, jak tylko jesteśmy już o czymś mocno przekonani, nasza wola staje się ograniczona, a droga do przyjęcia wpływu otwarta. Wiara jest dużo silniejsza od woli. Mam prośbę – zanim teraz, oburzony za tę uwagę, kiwając głową rzucisz książkę w kąt i to stwierdzenie potraktujesz jako śmieszne, najpierw wyobraź sobie:

Eksperyment z deską

- *Położ przed sobą na podłodze deskę o długości 5 metrów i szerokości około 20 cm i przebiegnij po niej od jednego końca do drugiego. Nie powinieneś mieć z tym problemów.*
- *Weź teraz dokładnie taką samą deskę i przełóż ją nad przepaścią w górach. Czy da się po niej tak samo w dzieciinnie prosty sposób biegać z jednego końca na drugi? Na czym polega różnica? Dlaczego zachowujesz się teraz zupełnie inaczej?*

Wiedza na temat wysokości przepaści skłania cię do przemyślenia, że mógłbyś z tej deski spaść. Jest to aspekt, który nie odgrywa zupełnie żadnej roli, dopóki deska leży na podłodze. Taka myśl, że mógłbyś spaść z mostu zostanie od razu wyobrażona plastycznie w twojej głowie. Ten obraz będzie coraz bardziej zagrażający. Nawet jeśli jeszcze wcześniej chciałeś w ogóle przechodzić przez most, który znajduje się nad przepaścią, zostaniesz jakby powstrzymany w działaniu poprzez myśl, że będzie to zbyt niebezpieczne podczas normalnych warunków. Wiara – lub raczej silny obraz – wygra z twoją wolą. Każda sugestia działa siłą obrazów, które powstają w głowie. Im bardziej plastyczny jest ten obraz, tym silniejsza będzie jego sugestywna moc. Weźmy poniższy przykład za wyjaśnienie.

Eksperyment odświeżający

Przeczytaj oba polecenia:

- *Czujesz się rześko.*
- *Podczas czytania tych linijek oddychaj miarowo i spokojnie. Z każdym oddechem weź w siebie świadomie nową energię. Czujesz się bardzo dobrze. Świeża energia rozgascza się z każdą literą tego tekstu coraz milej w każdej komórce twojego ciała – od głowy aż po końce palców u nóg.*

Dlaczego to drugie zdanie oddziałuje o wiele silniej niż to pierwsze? Ponieważ przy formułowaniu tego drugiego zdania wziąłem pod uwagę dwie rzeczy: po pierwsze pozwoliłem powstać obrazom, a po drugie zaprowadziłem cię w miejsce, w którym właśnie jesteś, mianowicie do tych linijek tekstu. Taka sugestia „podczas – czegoś, co następuje” lub sugestia „jeśli – to” jest w ogóle najsilniej działającą formą. Sprawdza się i dobrze działa także w innych zakresach: pada deszcz, wskutek czego mam zły humor. Jeśli mój partner zachowa się tak i tak, zawsze mnie to wkurza. Gdy siedzę w samochodzie z tyłu, jest mi często niedobrze. Kontynuuj listę z twoimi własnymi powiązaniem, które są dla ciebie typowe. One działają oczywiście także w innym kierunku:

- Gdy idę do lekarza, szybko czuję się lepiej.
- Gdy twoje dziecko przybiega do ciebie z płaczem, bo się uderzyło, to głaszczesz je delikatnie po główce oraz mó-

wisz do niego pieszczotliwie i opiekuńczo: „Jak Cię tak pogłaszcę po główce, to wszystko będzie dobrze”.

Jesteśmy stale sterowani przez takie powiązania. Bardziej lub mniej. W zależności od tego, jak sztywni w ogóle jesteśmy oraz jakie powstają w nas obrazy, to może być tak silne, że niekiedy zadziała mocniej niż nasza wola. Zwłaszcza, gdy nie chcemy pleść, co ślina na język przyniesie – jak tylko intensywnie pomyślimy o ugryzieniu cytryny, zaczynamy produkować duże ilości śliny zupełnie nie dobrowolnie. Czy tego chcemy, czy nie. Inny przekonujący przykład podam z dziedziny seksualności. U mężczyzn zachodzi bardzo dobrze widoczna reakcja, jeśli tylko wystarczająco obrazowo sięgną do swojej wyobraźni. Nie jest zatem obojętne, co sądzimy. Możemy się myślami zatruwać albo stymulować. Siły, które się tu wyzwolą, należą jednoznacznie do zakresu autosugestii. Musisz pracować na swój cel, ale jest tak, jakbyś miał zawsze wiatr w plecy, który cię niesie dalej. Jeśli cię twoja własna wola w wojnie przeciwko sile wiary prowadzi czasami na skróty, oznacza to, że wprawdzie masz już wolę, aby osiągnąć swój cel, ale musisz jeszcze mocno uwierzyć, że jest to rzeczywiście możliwe.

Po pięciu semestrach na uniwersytecie chciałem zrobić dyplom tłumacza. Do tego egzaminu należały między innymi przekłady pisemne: trzeba było przetłumaczyć tekst na angielski, inny na francuski i dwa kolejne z języków obcych na niemiecki. Nie zezwala się na korzystanie ze słowników dwujęzycznych ani podręczników gramatyki w trakcie takiego egzaminu. Podczas trwania semestru moje tłumaczenia tego typu wypadały całkiem dobrze. Nie wspaniale,

ale też nie były złe. Tylko teksty niemieckie, które miałem przetłumaczyć na francuski, przysparzały mi problemów. Zawsze gdzieś był haczyk. Nie osiągałem zadowalającego mnie wyniku. Przy ostatnich próbach – kolokwiah przed egzaminem – zrobiłem najgorsze tłumaczenie ze wszystkich przystępujących do tego testu. I było to na 4 tygodnie przed dniem X. Miałem jednak zarówno dobre chęci, aby zdać ten egzamin, jak również niezachwianą wiarę w to, że jestem do tego zdolny.

Po ostatnim kolokwium poszedłem zatem do mojej pani profesor, bardzo inteligentnej i życzliwej Francuzki, i omówiłem to z nią. Wtedy całkiem spontanicznie powiedziała, że trudno mi będzie zdać ten egzamin i że mi w tym pomoże, jeśli tylko podejmę próby osiągnięcia tego celu. Byłem załamany. Moja żona do dziś dokładnie pamięta ten wieczór, kiedy chciałem to wszystko rzucić w diabły. Była właśnie tą osobą, która mnie postawiła na nogi i przekonała, że po krótkim przygotowaniu będę w stanie zdać ten egzamin, jeśli tylko jestem gotowy na to, żeby od razu rozpocząć intensywną pracę.

Jeździłem, także podczas ferii międzysemestralnych, na uniwersytet i przywoziłem mojej profesorze regularnie po dwa tłumaczenia tygodniowo. Brała te prace, sprawdzała je w domu i odsyłała mi pocztą poprawione wraz ze swoim komentarzem. Zatem nie mogłem więcej uskarżać się na brak osobistego zaangażowania uczelni w troskę o moje egzaminy.

Wszędzie w mieszkaniu wisiały motywujące hasła, leżały obcojęzyczne gazety i czasopisma, a ja ciągle i nieustannie tłumaczyłem swoje teksty.

Każdego ranka przed nauką poświęcałem 45 minut na ćwiczenia Qi-Gong. Podczas tego treningu medytacyjnego

malowałem w głowie motywujące obrazy, na przykład, że ten egzamin pójdzie mi, jak po maśle, albo jak już później idę do wyjścia, gdzie wieszają wyniki egzaminów i tam czytam, że zdałem. Resztę dnia spędzałem na zakuwaniu. Wieczorem udawałem się do kuchni, żeby w nagrodę coś sobie przygotować.

Moje tłumaczenia próbne były za każdym razem coraz lepsze i otrzymałem ostatecznie dyplom z dobrym wynikiem. Gdybym chciał tylko zdać ten egzamin, z pewnością nie byłoby to wystarczające. Jeśli tylko to sobie wyobraziłem, że zdam pozytywnie egzamin, też pewnie mógłbym go nie zaliczyć. Jednak przez obrazy, które tworzyłem, włączałem co rano coś w rodzaju turbo doładowania. Nie miałem nawet cienia wątpliwości, że zdam ten egzamin. Nie pozwoliłem sobie przez nikogo wmówić, że to jest nie do zrobienia. Najważniejsze było: miałem siłę, aby poszerzyć swoją wiedzę i umiejętności, jak tylko dało się to osiągnąć w tak krótkim czasie. Pozytywne myślenie samo w sobie do niczego nie prowadzi, jeśli nie nastąpi przy nim żadne działanie. Aktywowanie prawidłowych obrazów oraz jednoczesna praca nad realizacją celu pomogły ogromnie. Każdy pomysł ma w sobie od razu tendencję do tego, żeby się realizować i pozwolić działać czynami. Silna wiara sprzątnie z drogi każdą wątpliwość. Zawsze od nowa myśl o tym, że każda energia zwraca naszą uwagę. Jeśli myślisz o niepowodzeniu, musisz się przestawić i wyciągnąć oraz czerpać siłę z obrazu o sukcesie. Inaczej twoja autosugestia straci na znaczeniu, lub – co jeszcze gorsze – przybliży do ciebie niepowodzenia. Twoje myśli też nie mogą zmieniać się od pozytywnych po negatywne obrazy, bo wtedy tak właśnie będzie.

Jeśli teraz jeszcze wymownie pokażesz, że masz tylko bagaż podręczny – czyli wskażesz, że zostaniesz przy okienku momentalnie obsłużony – masz całkiem duże szanse na to, że ktoś cię przepuści.

W chwili, gdy wyjaśniasz rozmówcy swoje powody, odbierasz mu możliwość spekulowania lub złego ocenienia motywów twojego działania. Pamiętasz o znaczeniu oczekiwań i doświadczeń z pierwszego rozdziału? Oczekiwanie zawsze określa obraz świata, który sobie wykreowaliśmy. Niestety, nie znamy przy tym doświadczeń pozostałych ludzi. Skąd zatem inni w kolejce mieliby wiedzieć, że nie jesteś jakimś przepychającym się bez powodu, lecz naprawdę masz konkretną przyczynę poproszenia o to, o co prosisz? Ludzie ogólnie mają skłonności do spekulowania i szukania na wszystko wyjaśnień. Aby zapobiec temu, że pójdą torem myślenia w złym kierunku, lepiej sam podaj im motywy swojego postępowania.

ZAKODOWANE NAKAZY

W jednej z ankiet badano obawy człowieka, analizowano je i zestawiono w listę 10 najważniejszych z nich. Numerem dwa była: śmierć. To nie błąd w druku, słowo śmierć znajduje się na niej właśnie na drugim miejscu. Ale co jest dla nas jeszcze gorsze, niż śmierć? Oto, proszę bardzo – jest to stanie przed grupą i obowiązek wygłoszenia do niej przemowy. Takie zachowanie wzbudza największy strach w ludziach! Komik amerykański Jerry Seinfeld na podstawie tego badania wysnuł wniosek: „Oznacza to, że człowiek wolałby na pogrzebie leżeć w trumnie, niż wygłaszać na nim mowę...”.

Na podstawie tej wiedzy możesz sobie wyobrazić, że pomaganie komuś podczas eksperymentu na scenie nie jest taką prostą sprawą. Gdybym tylko powiedział niezdecydowanie: „Może zechciałby ktoś podejść tu do przodu?”, to pewnie długo musiałbym szukać, zanim wreszcie któraś z osób lub ktoś z publiczności pofatygowałby się do mnie. Człowiek ma skłonności do tego, aby poleceń raczej nie wykonywać dobrowolnie. Ja sam osobiście nigdy nie miałem takich problemów, żeby musieć motywować ochotników, ponieważ używam tu pewnej zaufanej taktyki: zagnieżdżam swoje instrukcje. Zamiast powiedzieć tylko: „Proszę przyjść tu do mnie, do przodu!” mówię: „Proszę wstać i przyjść do przodu!”. Widzisz różnicę? Jak tylko połączę ze sobą rozkazy, oba są wypełniane, chociaż jeden z nich oddzielnie prawdopodobnie wzbudziłby sprzeciw.

Słowo „i” łączy je razem. Jest to więc całkiem proste: dajesz komuś jakąś instrukcję i podajesz za pomocą spójnika „i” z kolejnym poleceniem, zgodnie z formułą: instrukcja – i – instrukcja. Odbiorca dostaje wtedy więcej zadań – informacji, które ma do obrobienia. Powiedzenie „nie” na jedno żądanie jest prostsze, niż musieć zaprzeczyć 2 razy. Twój rozmówca nie będzie wiedział, któremu z żądań najpierw zaprzeczyć, dlatego prawdopodobnie spełni oba! To, co w tym najpiękniejsze, to: on nawet w ogóle nie zauważył, że użyłeś jakiegoś wpływu, czy manipulacji. Taka taktyka dobrze sprawdza się w codziennych sytuacjach:

- „Idź na górę i posprzątaj swój pokój!”
- „Spójrz na mnie i powiedz coś!”
- „Chodź tu i pocałuj mnie!”

- „Proszę napisać protokół i przesłać mi go mailem!”
- „Proszę zadzwonić i zapytać nas!”
- „Proszę sięgnąć po telefon i nas zapytać!”

Sam widzisz, że ta formuła jest bardzo prosta w użyciu – i bardzo różnorodnie można ją stosować. Oczywiście żadnego człowieka nie uzależnisz od swojej woli za pomocą kilku słów. Jeśli choćby wykonanie jednego z poleceń w ogóle nie wchodzi w grę, to twój odbiorca nie będzie chciał wypełnić także drugiego. Osobiście ciągle ćwiczę na takim zdaniu: „Idź na górę i posprzątaj swój pokój!”. Dodatkowo: szanse na wypełnienie tych poleceń wzrosną, jeśli wypowiesz tekst tonem pewnym i autorytatywnym. Bądź przy tym zdecydowany i patrz na tę osobę bezpośrednio. Będziesz zdziwiony, jak często ta technika zda egzamin.

Drogi czytelniku – jakie słowa słyszysz najczęściej w swoim życiu? Co myślisz? Obok słów „nie” oraz „i” jest to – mam nadzieję – najczęściej twoje imię. A tego słuchamy szczególnie chętnie. Posiadając taką wiedzę powinieneś chcieć spróbować, aby częściej zwracać się do ludzi w sposób bezpośredni, używając imienia. Rudiger Nehberg, znany inaczej jako Sir Vival, opisuje w jednej ze swych książek to, jak należy się zachowywać w sytuacjach ekstremalnych, na przykład podczas tortur lub przesłuchania. Jedna z pierwszych wskazówek brzmi: „Proszę spróbować dowiedzieć się o imię swojego przeciwnika i zagadnąć go nim”. Sam nigdy jeszcze nie byłem, na szczęście, w takiej sytuacji ekstremalnej i nie mam pojęcia, czy oprawcy, którzy torturują, przedstawiają się najpierw ofiarom. Chociaż przeczytałem z zapamiętaniem książki Nehberga już w młodym wieku, do

dzisiaj w skuteczność tej porady trochę wątpię. Ale zasadniczo prawdziwe i ważne jest: zapytaj o imię osobę, z którą masz do czynienia i używaj go! Ludzie lubią słuchać brzmienia swojego imienia. Proszę, wykorzystaj to najlepiej, jak możesz. Ludzie będą bardziej otwarci na twoje propozycje, jeśli zwrócisz się do nich osobiście.

- „Gudrun, czy mogłabyś mi tu chwilkę pomóc?”
- „Wspaniale było móc Cię poznać, Christianie!”
- „Marleno, zadzwonisz do mnie dzisiaj?”
- „Ale na pewno przyjdiesz na moje urodziny, Manfredzie?”

Jednak ważne jest, czy imienia użyjesz na początku zdania, czy dopiero na końcu. Jeśli użyjesz go na początku, zwracasz jednoznacznie uwagę rozmówcy na to, co mówisz. Gdy używasz imienia na końcu zdania, przez pomyłkę może się zdarzyć, że zaintonujesz je trochę zbyt intensywnie, co może sprawić, że twój rozmówca poczuje się podporządkowywany: „Czy Ty mnie w ogóle słuchałeś, Matze?”. Proszę się powstrzymywać przed nadmiernym podkreślaniem i zbyt silnym akcentem na końcu zdania – łatwo możesz przekazać inne znaczenie, niż to, które chciałeś nadać sprawie!

Zapamiętywanie imion na dłuższą metę nie jest takie trudne, jak to by się mogło wydawać. Jeśli jednak uważasz się za beznadziejny przypadek w tym zakresie, zapisz się może na seminarium na temat technik zapamiętywania. Tego typu szkolenia są z pewnością oferowane w pobliżu twojego miejsca zamieszkania. Możesz też kupić książkę, za pomocą której nauczysz się szczegółów, jak zapamiętywać takie dane. Na ten temat wydana została już niezliczona liczba pozycji i wiele z nich ma dobre rekomendacje.



STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
www.studioastro.pl

Thorsten Havener – artysta, trener, wielka medialna osobowość, mistrz sztuki czytania w myślach. Swoje wyjątkowe zdolności prezentuje w zapierających dech widowiskach i cieszących się ogromną popularnością pokazach na żywo. Występuje w wielu programach telewizyjnych i radiowych.

Pomyśl o czymś.

Gdybyś to zrobił w obecności Thorstena Havenera on bez trudu odgadłby co przyszło Ci do głowy. Dzięki jego niezwykłym umiejętnościom teraz i Ty będziesz mógł złamać szyfr umysłu dowolnej osoby.

Autor odkrywa przed Tobą sposoby, które pozwolą Ci odczytywać ludzkie myśli. Udostępnia listę swoich instrumentów mentalnych oraz pokazuje, jak ich używać w życiu codziennym. To poradnik o czytaniu w myślach bez konieczności posiadania daru jasnowidzenia czy innych nadprzyrodzonych zdolności. Wystarczy bacznie obserwować swojego rozmówcę, przyglądać się jego gestom, mimice, postawie ciała, by rozszyfrować co tkwi w jego umyśle.

Sprawdź co myślą inni.



Nie kupuj teraz tej książki, zobacz Thorstena Havenera w akcji: **www.studioastro.pl/youtube**

PATRONI:



Cena: 34,30 zł

ISBN 978-83-7377-550-3



9 788373 775503