



Henrik Fexeus

VILIOJIMO MENAS

„Minčių
skaitymo meno“
autoriaus
knyga

Patarimų gidas vyrams ir moterims

Alma littera

TURINYS

| | |
|--|-----|
| PROLOGAS | 9 |
| ĮŽANGOS ŽODIS | 11 |
| PIRMAS SKYRIUS NR. 001–013 <i>Tinkamas nusiteikimas</i> | 15 |
| ANTRAS SKYRIUS NR. 014–022 <i>Išorė</i> | 33 |
| TREČIAS SKYRIUS NR. 023–051 <i>Pirmiausia – potraukis, paskui – santykis</i> | 45 |
| KETVIRTAS SKYRIUS NR. 052–060 <i>Prieinamumas</i> | 81 |
| PENKTAS SKYRIUS NR. 061–073 <i>Parodykite savo vertę</i> | 91 |
| ŠEŠTAS SKYRIUS NR. 074–093 <i>Jūsų kūno kalba</i> | 107 |

| | |
|---|-----|
| SEPTINTAS SKYRIUS NR. 094–106 | |
| <i>Kitų kūno kalba</i> | 133 |
| AŠTUNTAS SKYRIUS NR. 107–113 | |
| <i>Akys</i> | 149 |
| DEVINTAS SKYRIUS NR. 114–118 | |
| <i>Jūsų balsas</i> | 157 |
| DEŠIMTAS SKYRIUS NR. 119–147 | |
| <i>Kaip kalbėti su nepažįstamu žmogumi</i> | 165 |
| VIENUOLIKTAS SKYRIUS NR. 148–157 | |
| <i>Magiškas telefono numeris</i> | 203 |
| DVYLIKTAS SKYRIUS NR. 158–168 | |
| <i>Pasimatymas</i> | 217 |
| PABAIGOS ŽODIS | 230 |

Nr. 015

Ar jūsų drabužiai kalba tai, ko norite?

PIRMA KARTĄ JUS SUTIKĘ, kiti susidarys apie jus tam tikrą nuomonę daugiausia iš to, kaip atrodote. Teks jiems atleisti – kol nepradėjote kalbėti ir kol jie dar nespėjo suprasti, koks esate fantastiškas žmogus, jiems nelabai yra iš ko rinktis. Tai reiškia, kad jūsų drabužiai yra svarbūs. Kai pateikiate save kitiems, drabužiai sudaro svarbią jūsų įvaizdžio dalį, bent jau iš pradžių. (Tas pat vyksta, kai esate be drabužių – taip lengvai neišsiseksite!)

Ir tai visiškai nėra nieko blogo!. Juk jei manote esąs neišsiskiriančios ar vidutiniškos išvaizdos (įsivaizduokime, kad yra tam tikra vertinimo skalė), galite tapti daugiau nei vidutiniškos ar tikrai stilingos išvaizdos, vien apsirengęs tinkamais drabužiais. Jei esate apdovanota geru skoniu, galite tapti tikra gražuole. Renkitės gražiai. Taip, tai gana paviršutiniška, tačiau drabužiai vis dėlto yra mūsų sielos išorinė dalis; išvaizdą lemia ir tai, kaip mokame apsirengti. Niekas nekaltas, kad vėliau tai pradeda mus veikti itin stipriai. Taip atsitinka dėl to, kad esame tingūs ir renkamės paprastus simbolius ir kodus: bohemiškame Sederalmo rajone nešiojame džinsus, prabangioje Stureplano aikštėje – kaklaraiščius. Juk taip gyvenimas tampa paprastas ir aiškus.

Jūsų drabužiai parodo, kas esate, kokios nuomonės laikotės, kiek jums rūpi mados tendencijos ir jūsų išvaizda, kiek jums svarbu išreikšti savo seksualumą. Todėl renkitės drabužiais, su kuriais gerai jausitės ir kurie paryškins jūsų geriausias savybes. Drabužiai visada praneš kitiems, kas esate. Net jeigu jums ne-

rūpi, kaip rengiatės, tai irgi yra aiški žinia kitiems. Taigi pasirūpinkite, kad ši žinia atitiktų nuostabųjį įvaizdį, kurį siekiate pateikti aplinkiniams.

Nr. 033

Vidinis seksualumas

GERAS BŪDAS TAPTI dar patrauklesniam – spinduliuoti seksualumu. Jo įgauti visai ne taip sudėtinga, kaip atrodo. Paprasčiausias būdas tapti seksualesniam – ne aptempti drabužiai ir ne trijų dienų šeriai. Paprasčiausiai leiskite veikti savo pasąmonei.

Visos jūsų emocijos atsispindi poelgiuose. Jie taip pat parodo, kiek pasitikite savimi. Tai signalai, kuriuos siunčiate aplinkiniams. Tai kodėl gi nepateikus kitiems seksualiausios savo versijos? Ir dar be jokių pastangų?

To galite pasiekti, naudodamiesi vadinamąja inkaravimo technika: pagalvokite apie žmogų, kurio labiausiai geidžiate. Nuogo. Jūsų lovoje. Turite lygiai valandą ir niekas nieko nesužinos apie tai, kas įvyks. Negalvokite apie praktinius dalykus, bet pasinerkite į karščiausias fantazijas. Šiuo atveju kalbame tik apie aistrą. Negalvojame apie tai, kaip susikurti ilgalaikį emocinį santykį. Gal jūs niekada daugiau nebesusitiksite.

Tiesiog paišdykaukite.

Kai patirsite tą šiltą ir nuostabų jausmą, lyg valdytumėte pasaulį, susiekite šį potyrį su koku nors žodžiu arba gestu, ištardami tą žodį garsiai arba parodydami tą gestą, kai jausmai pasiekia savo viršūnę. (Iš patirties nepatariu vartoti frazių vokiečių kalba. Kitiems jos gali skambėti labai keistai, jei kas nors jus išgirs.) Kai kitą kartą norėsite įgauti seksualumo, jums tereikės sau pačiam išstarti reikiamą žodį arba parodyti gestą. Jūsų kūnas prisimins jausmą, kurį kažkada patyrėte, ir prikels jo dalį gyvenimui. Kai pasijusite sekso simboliu, pasikeis jūsų veido

išraiška ir judesiai. Jums net nenučiuokiant, kaip tai vyksta, arba išvis apie tai nemažstant, jūsų elgesys bei nuotaika automatiškai pasikeis ir padarys jus patrauklesnį.

Nr. 075

Pasirūpinkite stipria įžanga

PIRMASIS ĮSPŪDIS gali jums padėti arba sužlugdyti. Taigi pasistenkite padaryti gerą ir ilgalaikį pirmąjį įspūdį. Kaskart įeidama į kambarį, kur yra jums nepažįstamų žmonių, turite galimybę padaryti tokį stiprų įspūdį, kad jūsų niekad nepamirš.

Svarbu, kaip judėsite ir kokią nuotaiką skleisite per pirmąsias sekundes. Įženkite į kambarį su švytinčia šypsena lūpose. Eikite ištiesusi nugarą ir aukštai pakėlus galvą. Apsižvalgykite. Pažvelkite į kitus žmones. Žiūrėkite jiems į akis. Jei matote ką nors iš pažįstamų, iškart prieikite ir pasisveikinkite. Parodykite, kad gerai jaučiatės šioje aplinkoje, net jei ji jums nauja.

Nelaiykite rankų kišenėse. *Nežiūrėkite* į kitus skeptiškai. *Nestovėkite* prie durų, nuleidusi pečius ir žvilgsniu ieškodama kampo, kuriame galima būtų pasislėpti, kol jūsų niekas nepamatė.

Kad ir su kuo sveikintumėtės, darykite tai šiltai. Parodykite, kad nematote aplinkui grėsmės ir valdote situaciją. Bet darote tai švelniai.

Taip elgdamasi atrodysite įdomus ir stiprus žmogus. Bet nepamirškite, kad visa tai – tik jūsų elgesys. Tai, ką matys kiti. Nebūtinai taip išgyvenate šią situaciją. Galite būti išsigandusi ir galvoti, kokį velnią čia veikiate. Tai nesvarbu. Kalbant apie pirmąjį įspūdį svarbu tik tai, ką matys kiti. Visa kita pasilaikykite sau. Kaip sužinojote iš ankstesnių patarimų, jūsų elgesys greit pakeis nusiteikimą, todėl galiausiai viskas bus gerai.

Nr. 076

Spinduliuokite tikrą pasitikėjimą savimi

PIRMAS DALYKAS, į kurį nepažįstamas žmogus atkreipia dėmesį, yra jūsų veido išraiška. Antras – kur ir kaip laikote rankas.

Labiausiai pasitikėjimą savimi ir kartu draugiškumą rodanti rankų padėtis – palei šonus, truputį atsukus atvirus delnus, kad jie būtų matomi. Šia poza instinktyviai parodote, kad atsiskleidžiate prieš užpuolimą, nesaugodamas priekinės kūno dalies. O tuščios rankos rodo, kad esate beginklis. Kitaip tariant, atrodote labai pažeidžiamas.

Paslaptis, padedanti spinduliuoti tikrą pasitikėjimą savimi (o ne tokį, kuris atrodo tarsi priklijuotas): dažniau simboliškai atsiskleiskite. Išdrįsdamas neslėpti savo pažeidžiamumo, parodote, kad pasitikite sugebėjimu savimi pasirūpinti. Nebijot pakelti antveidžio, nes žinote, kad niekas negali jums pakenkti. Sąmoningas pažeidžiamumas yra iš žilos senovės kilęs fizinės ir protinės galios simbolis, taip pat veikiantis ir mūsų laikais. Na ir kas, kad boksininkas Paolas Robertas vis dar gali jus nokautuoti, nors ir kur laikytumėte rankas.

Žinoma, tokia poza ne visada yra patogi. Be to, jei kartkartėmis nepajudėsite, atrodysite kaip invalidas. Tačiau nepamirškite, kad kaskart aukščiau pakėlę rankas, rizikuojate susikurti barjerą tarp savęs ir kitų. Kalbėdamas su kuo nors, stenkitės nelaikyti rankų prieš save ir negestikuliukite į šonus. Liovēsis kalbėti, ramiai nuleiskite jas.



PAPILDOMAS PATARIMAS

Savimi pasitikintys žmonės neskuba. Jie nebūna įkyrūs, nervingi ir erzinančiai jūdūs. Taigi nepersistenkite vaidindami ir neskubėkite. Ramiai judėdamas ir kalbėdamas parodysite, kad esate išties savimi pasitikintis žmogus.

Nr. 117

Būkite aktyvus klausytojas – ir rodykite tai

BŪKITE AKTYVUS KLAUSYTOJAS. Parodykite, kad girdite, ką jums sako jūsų flirto objektas, ir kad tai jums rūpi. Yra daugybė būdų tai padaryti.

Veidu reikškite tuos pačius jausmus, kuriuos jis arba ji rodo. Jai pasakojant apie tai, kaip susižeidė sąvaržų segikliu, aiktelėkite ir parodykite skausmo iškreiptą grimasą. Naudodamas tas pačias veido išraiškas kaip ir ji, ne tik parodysite, kad esate įsi-jautęs į pasakojimą. Taip jums bus lengviau iš tiesų pritaikyti sau tai, apie ką ji pasakoja. Jūsų veido išraiškos atspindės kitų emocinę būseną.

Linksėkite kitiems kalbant. Šypsokitės, raukite kakta, plačiai atmerkite akis, pasilenkite į priekį, atsisėskite ant kėdės krašto – darykite viską, kad parodytumėte savo susidomėjimą.

Neskirkite to laiko, kai kiti kalba, mintims apie tai, ką pats pasakysite. Jums nuėjus į save žvilgsnis praras koncentraciją, o kakta susirauks. Tai matyti. Klausykitės ir klausinėkite. Taip parodysit, kad supratote, apmąstėte ir padarėte išvadas. Jei nesu-pratote, ką jis pasakė, paklauskite! Net toks komentaras parodo, kad klausotės.

Siekdamos parodyti savo susidomėjimą, moterys dažniausiai daro viską, apie ką dabar kalbėjau, o vyrai tai parodo, nejudėdami ir neištardami nė žodžio. Nepriklausomai nuo lyties, sėdėti įbedus žvilgsnį prieš save – nelabai gera mintis. Sunku suprasti, ar vis dar sekate mintį, ar spėliojate, kodėl televizijos serialas „Herojai“ tapo toks prastas, nors pirmojo sezono serijos buvo tokios geros.



PAPILDOMAS PATARIMAS

Jei manote, kad kitas žmogus kalba per lėtai, galite paskubinti jį arba ją, ėmę greičiau linksėti!

Nr. 118

Pauzė...

TRUMPAS, BET labai veiksmingas patarimas: kalbėdamas pasistenkite dažniau daryti pauzes. Kai nervinatės, esate labai susidomėjęs arba trokštate padaryti gerą įspūdį, lengva pradėti kalbėti per greitai. Pamėginkite to vengti.

Jei... kalbėsite su pauzėmis... ir ritmingai... jums... bus lengviau... tapti... įdomiu oratoriumi.

Taip bus daug įdomiau jūsų klausytis. Atkreipkite dėmesį į tai, kaip Martinas Liuteris Kingas sakydavo savo įžymiąsias kalbas. Arba bet kas kitas, kurio kiekvieno žodžio klausomės laukdami kito skiemens. Jų kalboje neatsitiktinai yra daug žaivių... pauzių.

Darydamas pauzes, gausite iš pašnekovės kur kas daugiau dėmesio. Juk įdomu sužinoti, kas bus po pauzės – ką tuoj pasakysite. Žinoma, nereikia perlenkti lazdos. Bet galvokite apie tai, kad karamelinį saldainį geriau čiulpti, o ne graužti.



PAPILDOMAS PATARIMAS

Kalbėdamas nepamirškite kvėpuoti. Tai gali atrodyti savaimė suprantama. Tačiau mums stovint prieš žmogų, kurio spindesys gniaužia kvapą, mums iš tiesų užgniaužia kvapą. Pamirštame kvėpuoti. Kvėpuodamas ramiai ir giliai, išliksite ramus ir iš išorės, ir iš vidaus.

Nr. 123

Sakykite asmeniškus komplimentus

KOMPLIMENTAI YRA GERAI, BET nevertokite bendrų ir nieko nereiškiančių. „Jėėėzau, kokia tu gražiii“ netinka. Raskite žmoguje ką nors, kas jums ištis patinka, ir pagirkite tai. Jo kaklo papuošalą, kuri pusbrolio vaikai suvėrė iš karoliukų, arba jos gražias juoko duobutes, kurios greičiausiai išteisino ją mažiausiai per vieną teismo procesą.

Geriausia rinktis tai, kas nėra susiję su išvaizda, o atspindi charakterį. Bet netuščiažodžiaukite. Pasakykite komplimentą vieną kartą. Pakartotas jis susilpnės. Juk pažįstate tą jausmą, kai antrą kartą pamatote talentingą komiką ir suprantate, kad visi juokeliai, kuriuos laikėte improvizacijomis, iš tikrųjų buvo kruopščiai surepetuoti? Tas pats jausmas. Efektas silpnėnis.

Galima sakyti ir daugiau komplimentų, bet jie turi būti skirti kitiems dalykams negu pirmas. Be to, turite juos pasilaikyti, kol pašnekovas atsakys panašiu gestu ir parodys savo vertę. Kitaip jus palaikys žemo statuso žmogumi, meldžiančiu dėmesio.

Kalbėkite ne apie faktus, o apie išgyvenimus

SVARBIAUSIA SUSITIKIMO DALIS vyksta emocinėje ir neverbalinėje plomėse. Ten jums ir reikia prieiti vieningumą. Todėl, užuot pateikdamas faktus, turite kalbėti apie jausmus ir išgyvenimus.

Kalbėjimas vien apie faktus atrodo taip: „Ryte pramiegojau, o kai išėjau iš namų, lijo. Bet dabar man vėl šilta.“ Nuobodyyybė. Tai panašu į filmo subtitrus ir tikrai nesukuria artimo ryšio. Geriau pasakokite tą patį, pasitelkęs jausmus: „Suskam-bėjus žadintuvui, man pasirodė, kad kažkas išpylė man į lovą maišą cemento. Visiškai negalėjau pajudėti. Nežinau, ar kada nors jaučiausi labiau pavargęs. Kai išėjau iš namų, apsiniaukė, ir tas mažytes vinis primenantis lietus ėmė šaldyti man sielą. Pakeliui čia tikrai mažčiau, kam aš išvis egzistuoju. Bet sutikęs tave jaučiuosi daug geriau.“

Parodykite, kad esate žmogus, o ne robotas.



PAPILDOMAS PATARIMAS

Patarimas daugeliui vyrų: liaukitės viską argumentavę. Pokalbio pradžioje visos detalės nėra svarbios. Taip pat nesvarbu, kas teisis, o kas – ne. Svarbu tik tai, kad atrastumėte jūsų žodžius lydinčius jausmus.

Nr. 136

Dėmesio! Sulaukite atsakymo!

UŽDAVĘS ATVIRĄ KLAUSIMĄ, laukite atsakymo – ir rodykite, kad tai darote. Pateikęs klausimą nutilkite, naudokite kūno kalbą ir klausiamai žiūrėkite į pašnekovę. Palaukite, kol ji atsakys. Nedarykite nemokšiškos klaidos – nebūkite toks nekantrus, kad užkirstumėt kelią galimam įdomiam atsakymui, kalbėdamas toliau arba žaibiškai pridurdamas taip-arba-ne klausimą. „Ką manai apie maistą?“ yra geras atviras klausimas. Bet pasakęs: „Ką manai apie maistą?.. Ar buvo skanu?“ pokalbio nevystysite, nes pateikėt jai lengvą taip-arba-ne atsakymą.

Nesijaudinkite. Jei parodysite, kad laukiate iš žmogaus atsakymo, jis *duos* jį. Tiesiog kartais prireikia laiko geram atsakymui sugalvoti.

Net pateikęs gerą atvirą klausimą, kartais galite gauti trumpą atsakymą: „Nežinau.“ Nesureikšminkite to. Neuždavinėkite klausimo iš naujo – tai tik viską apsunkins: „Kaip nežinai? Turi žinoti, juk ką tik valgei. Nagi!“ Tęskite pokalbį, lyg nieko nebūtų atsitikę. Svarbiausia išlaikyti gerą nuotaiką. Truputį vėliau galite pamėginti pateikti panašų klausimą ir stebėti rezultatą. Gal pastarąjį kartą ji tiesiog sutriko, nes, skirtingai nuo visų, kas anksčiau bandė ją kalbinti, jums iš tikrųjų buvo įdomi jos nuomonė.

ATIDŽIAI KLAUSYDAMASI PAŠNEKOVO, visą laiką gausite užuominų ir idėjų naujoms temoms, galinčioms palaikyti pokalbį. Tačiau galite jas praleisti, jei nebūsate atidi – pavyzdžiui, jei per daug galvosite apie tai, kaip padaryti gerą įspūdį.

Tarkim, sutikote parduotuvėje žmogų, kuris tiesiog tikras seksualumo įsikūnijimas. Matote, kad jis, akivaizdžiai sutrikęs, stovi priešais vaikiškų filmų lentyną. Žinoma, paklausiate, ko jis ieško, ir gaunate atsakymą: „Turiu nupirkti DVD filmą pusbrolio vaikui, kalbančiam švediškai, bet gyvenančiam Anglijoje. Bet visiškai nieko nežinau apie šiuos naujesnius filmus. Kas yra „Kempiniukas“?“

Kaip manot, ar toks atsakymas tinka: „Na, naujausias filmas apie Narniją yra gana geras. Arba filmas apie Desmondą. Jis švediškas.“ Atrodo rūpestingai. Tačiau iš tikrųjų visiškai praleidote savo šansą.

Juk gavote tiek informacijos, kad užtektų valandai pokalbio. Galbūt prie kavos. Galėjote paklausti pašnekovo, kaip taip atsitiko, kad jis turi giminių Anglijoje. Pasijuokti kartu su juo iš visų ant lentynos esančių prastų vaikiškų filmų, iškreipdamą jų pavadinimus. Ar pusbrolio vaikas – berniukas ar mergaitė? Kada jis ketina jį aplankyti? Ar galėtumėte prisidėti (tai greičiausiai būtų pasakyta nerimtai, nors, kita vertus, juk turite Londone draugų, kuriuos neprošal aplankyti)?

Nesakau, kad turite užmėtyti klausimais ką nors, stovintį eilėje videofilmų skyriuje. Maniakiškus – ne pats geriausias

būdas parodyti savo vertę. Bet daugumoje paprastų ir nekaltų frazių slypi daugybė durų, vedančių į kito žmogaus gyvenimą. Jas atidarydama, galėsite palaikyti pokalbį ir paversti jį asmeniškumu. Jei būsite atidi.

Nr. 153

Nedinkite vos gavęs telefono numerį

JEIGU GAVOTE numerį, dar nereiškia, kad susitikimas baigtas. Pasišalinus per anksti, jūsų ketinimai taps akivaizdūs. Vienu judesiu sugriausite viską, ką taip rūpestingai statėte. Greičiausiai jūsų dėmesio objektas net neatsilieps, kai paskambinsite.

Nieko nelaukiant pabėgti galima tik tada, kai būtent dėl to ir prašote numerio, tai yra jeigu jums tikrai metas skubėti, o abu norite pratęsti pokalbį. Jeigu nereikia kur nors bėgti, tiesiog *privalote* pabūti dar valandėlę.

Jūsų siekis visą pusvalandį būti žaviam, linksmam ir įdomiam negali virsti kuo nors tokiu banaliu kaip mėginimas išvilioti telefono numerį. Neparodykite, kad jums tai išvis svarbu. Apsikeitimas numeriais turi atrodyti vos ne kaip atsitiktinumas.

Tegul jūsų susitikimas baigiasi taip, lyg nebūtumėte gavęs numerio. Nė sekunde anksčiau.

Kai išsiskirsite, per dešimt minučių nusiųskite trumpąją žinutę, kurioje parašykite, kad buvo labai malonu susipažinti. Tekstas turėtų būti trumpas ir pozityvus. Neminėkite, kada kitą kartą susitikssite ar susiskambinsite – juk jau susitarėte ir nenorite, kad jus palaikytų įkyriu.

Nr. 154

Kaip dažnai skambinti

MILIJONO KRONŲ VERTAS KLAUSIMAS gavus kieno nors telefono numerį visada tas pats: kiek laukti prieš paskambinant? O tada – kaip dažnai galima skambinti?

Nėra apibrėžtos dviejų ar trijų dienų ribos. Laiko tarpas priklauso nuo žmogaus ir nuo santykių. Jeigu jums nepavyko užmegzti pakankamai artimo ryšio, kai pastarąjį kartą matėtės, turite paskambinti greičiau. Kitaip ji jus pamirš. Jeigu vis dėlto padarėte neišdildomą įspūdį, galite laukti, kiek jums atrodys tinkama, – ji jus prisimins.

Pažiūrėkite, kaip jis arba ji bendrauja, ir prisitaikykite. Jeigu ji buvo aktyvi, galite skambinti nors ir iškart. Jei ji visgi buvo atsargi ir tyki, geriau jau neįkyrėti.

Kai vėliau pradėsite bendrauti telefonu, galios ta pati taisyklė – gausite aiškius ženklus, kaip dažnai turėtumėte skambinti. Prisitaikykite prie savo simpatijos ritmo ir skambinkite taip dažnai kaip ji pati. Suprantu, gali būti neramu, kad ją prarasite, jeigu nepakankamai dažnai skambinsite, bet jeigu ji iš tų, kuriems reikia daugiau erdvės, net skambučio kartą per savaitę gali būti per daug.

Jeigu laikėtės patarimų ir sukėlėte susižavėjimą, užmegzėte gerus santykius bei pademonstravote savo aukštą vertę, nėra ko bijoti. Jau geriau tegu ji truputį jūsų pasiilgs negu jausis persekiojama.