

Thorsten Havener

ȘTIU CE GÂNDEȘTI

traducere din limba germană de
MIHAI MOROIU



MULȚUMIRI

Barbarei Laugwitz și lui Ulrike Meiser pentru încrederea lor, pentru buna colaborare și pentru redactarea textului!

Christianei, un complice și magician al meu.

Părinților mei, care mi-au permis întotdeauna să-mi văd de calea mea.

Lui Karl Haas, care pentru mine a fost mai mult decât un manager de turnee.

Lui Marc Stöckel, care m-a reprezentat foarte bine și fără de care editura nu m-ar fi băgat probabil în seamă.

Lui „Voit Family“, Oliver Inteworn, Tim Inteworn, Carlotta, Vincent, Marlena, Matze Fischedick, Yves Loris, familiei Meißner – și în primul rând lui Jörg, Michael Spitzbart și Marion, Markus Beldig („How many fingers do you see?“), Michael Rossié (rege al regilor) și Satori, la fel și tuturor spectatorilor și participanților la seminarele mele, cărora le datorez tot succesul.

CUPRINS

Introducere 7

1. LUMEA ESTE EXACT CEEA CE NE AȘTEPTĂM SĂ FIE ...	14
Prima impresie.....	23
Este ceea ce pare	29
2. CORPUL NE TRĂDEAZĂ GÂNDURILE	34
Spiritul conduce trupul	42
Ochii, oglinda sufletului.....	47
Ce trădează pupilele	55
Ce ne spune felul în care privim	57
Ce trădează ochii măriți.....	61
Ce trădează ochii închiși.....	62
Gura – vorbire fără cuvinte.....	63
Capul și gâtul – menținerea atitudinii.....	69
Umerii și brațele – ce dezvăluie schimbarea poziției.....	72
Măinile cuprind lumea	74
Salutul cu strângere de mână	79
Picioarele indică direcția corectă.....	81
Corpul – efectul limbajului intuitiv	82
Trupul conduce spiritul.....	86

3. GÂNDURILE NOASTRE HOTĂRĂSC ASUPRA LUMII ...	92
Puterea autosugestiei	93
Forța sugestiei din afară	103
Limbajul creează realitate	109
Să privim de aproape cele mai de seamă cuvinte magice	110
Verbal power – diferențe minore, efecte maxime.....	126
Pe mine nu mă duci – demascarea înșelăciunilor.....	132
Contradicție într-una și aceeași frază	138
Cum să faci un compliment	139
Cum să recompensezi	140
Cum să te folosești de fazele vieții.....	141
Ce-ar fi, dacă... ..	141
Oricând (primit) cu plăcere.....	142
Informații – ghicitul gândurilor de la A la Z.....	144
4. NU EXISTĂ GRANIȚE – UN ANTRENAMENT MENTAL..	150
Concentrarea forțelor	156
Vizualizarea în starea alfa	158
Cum să schimbăm trecutul	161
5. CLIPA PUTERII	166
6. SE POATE MAI MULT DECÂT VĂ IMAGINAȚI.....	171
Cuvânt de încheiere	177
Bibliografie	178
Mulțumiri	180

WITH LOVE,
BAROQUE

LUMEA ESTE EXACT CEEA CE NE AȘTEPTĂM SĂ FIE

Studiile mele în domeniul „traducerii și interpretării” au fost cât se poate de interesante și mi-au oferit mari satisfacții. Am avut prilejul să observ cu deosebită atenție, zilnic, aceleași persoane care își susțineau discursurile. A fost extrem de semnificativ pentru mine, pentru că îndatorirea mea, ca viitor interpret, era să traduc acele discursuri în alte limbi: în engleză, franceză sau germană. O muncă ce presupune un grad înalt de concentrare și capacitatea de percepție rapidă. După câteva semestre, cunoșteam instinctiv maniile fiecărui vorbitor și știam cu precizie cum se prezintă: dacă obișnuiește să bââie din picioare, să-și treacă degetele prin păr în timpul vorbirii sau să se uite neliniștit și nervos, încolo și înapoi. Și multe altele.

Într-una din zile mi-am propus, cu bună știință, să fiu mai puțin atent la ceea ce afirmam ei și să-mi concentrez atenția asupra felului cum afirmam. Grație magiei,

devenisem un foarte bun observator. Îmi aduc perfect aminte cum, odată, stăteam în cabina mea de interpret și, prin simpla contemplare, mi-am dat seama pentru prima oară de momentul în care vorbitorul avea să-și schimbe tematica discursului. Numai după ce am detectat corect acele semnale am fost capabil să simt și momentul! Așa cum spuneam, am devenit conștient de acest fenomen în 1998, pe când mă aflam în California. Și ce impact a avut asupra mea și asupra muncii mele? Și, mai departe, ce trebuia să înțeleg de aici? Acestea erau problemele care mă preocupau atunci.

Am început să citesc pe larg despre raporturile dintre psihologie și cercetările asupra creierului. Și am înțeles curând că percepușem și mai înainte acele semnale. Însă le trecusem cu vederea. Fiecare om dispune de particularități care dezvăluie o mulțime de aspecte despre personalitatea și modul lui de gândire. Și niciodată până atunci nu percepușem conștient asemenea detalii, de parcă nu ar fi existat. Ceea ce nu înseamnă că acele mesaje nu erau emise clipă de clipă!

Concluzia mea personală: de la un moment dat, m-am concentrat mai intens asupra unui domeniu care până atunci îmi fusese inaccesibil, din cauza perspectivei proprii pe care numai eu o alesesem. Odată cu schimbarea acelei perspective asupra realității, am reușit să disting fațete pe care în mod normal cei mai mulți nici nu le iau în seamă, nici nu le prețuiesc. Un proverb spune: „Banii zac pe stradă, nu trebuie decât să te apleci și să-i iei.” Cu văzutul și înțelesul se întâmplă la fel: nu trebuie decât să ne concentrăm asupra ținutelor cuvenite.

EXPERIMENTUL DE PERCEPȚIE

Vă rog să vă uitați în jur, în spațiul unde vă găsiți, 30 de secunde. Vă rog să detectați și să rețineți, în aceste 30 de secunde, toate obiectele de culoare albastră. Abia după aceea continuați lectura.

Ați văzut multe obiecte albastre? Foarte bine, atunci vă rog să îmi numiți, fără a privi din nou, trei obiecte verzi din același spațiu.

Iată ce constatăm: v-ați concentrat atât de mult asupra unui aspect, încât restul, deși există, v-a rămas ascuns! E foarte simplu. În virtutea acestui mecanism, nu ne dăm seama de foarte multe lucruri, din cauză că uităm pe loc ceea ce am văzut, dar nu am conștientizat. Acum, vă rog să citiți fraza următoare:

„75,2% dintre participanții chestionați au avut dificultăți să-și amintească – fără să verifice din nou – procentajul exact menționat la începutul acestei fraze, când au ajuns la finalul ei.”
Dumneavoastră cum vi s-a întâmplat?

Părerea mea: cu cât înaintăm în vârstă, cu atât observăm cu acuratețe mai scăzută. Copiii mei, în schimb, remarcă cele mai neobișnuite lucruri din jurul lor și experimentează neîncetat moduri de întrebuințare greșită a obiectelor din jur. Noi, adulții, nu mai procedăm așa. Recunoaștem un obiect și îl încadrăm de îndată într-o categorie, potrivit experienței noastre. În consecință, de multe ori nu mai recunoaștem obiectele drept ceea ce sunt ele cu adevărat, ci ne creăm propria noastră lume, prin filtrele noastre cu totul personale. Așa cum arată textul ce urmează:

„Cu siguranță cunoșteți studiul care a ajuns la concluzia că succesiunea literelor nu mai prezintă impotranță, în ce ne privește. Coerct trebuie să fie doar primele și ultimele litere. Am văzut acele cuvinte de atâtea ori, încât, grație experienței noastre, restabilim ordinea cuvintă și, în acest fel, în mintea noastră apare autmoat sensul normal al comunicării...”

Ce constatăm: experiența determină ceea ce vedem! Dincolo de faptul că, absolut inconștient, percepem cantități uriașe de informații, excludem multe alte detalii, prin filtrare, în încercarea noastră de a completa sau chiar de a desăvârși realitatea prin ceea ce știm (sau credem că știm, cel puțin). Totul trebuie să corespundă așteptărilor noastre. Această selecție este de altfel extrem de importantă, chiar dacă face o impresie negativă, deoarece, dacă nu s-ar întâmpla așa, am fi copleșiți de avalanșa de informații.

Iar simțurile noastre ne înșală mereu – și fără încetare. Deoarece, potrivit firii noastre, nu suntem capabili să percepem simultan toate aspectele a ceea ce vedem, pipăim, mirosim și gustăm. Ochii, spre exemplu, trebuie să plăsmuiască pe retină, iremediabil bidimensională, o lume tridimensională. Ceea ce este suficient ca să se piardă o mulțime de informații. Cu acest prilej, organele noastre vizuale sunt totuși capabile să preia circa un gigabyte de informații pe secundă. Adică extrem de mult. Corespunde, spre exemplu, unei cantități de date comparabile cu aproximativ 500 000 de pagini de carte. Ca să putem extrage din aceste informații ceea ce este important și esențial e nevoie, desigur, de o selecție, ceea ce se poate face într-o formă intenționată doar în extrem de mică măsură.

În cartea sa *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information*, George A. Miller a arătat că omul este capabil să perceapă simultan doar șapte – plus sau minus două – unități de informație. Odată depășită limita, observatorul este suprasolicitat și începe să recunoască eronat fenomenele și să le respingă automat, spre propria protecție, ca să spunem așa.

Un exemplu: numărul 1726404 ar putea fi memorat fără greșală, dintr-o singură privire. În schimb 172640485, cu mult mai greu. Căci fiecare cifră adăugată reprezintă o nouă unitate de informație. Dar, dacă împărțiți cel de-al doilea număr în trei unități de informație de câte trei cifre, vă va veni mai ușor să-l memorați. Imediat veți ști: 172 640 485. Vedeti? Cunoașteți acel sentiment, când cineva vă dictează un număr de telefon pe care îl știți bine, dar grupează cifrele în alt mod decât dumneavoastră și astfel nu îl mai recunoașteți imediat? O explicație ar fi că sunteți obișnuit să dictați numărul de telefon în următoarele pachete: „7 444 27 66.” Iar altcineva spune: „Aha, am înțeles: 744 42 76 6.” Atunci, trebuie să transpuneți numărul în sine cunoscut dumneavoastră în propriul sistem și să-i verificați din nou corectitudinea, deoarece v-a fost prezentat într-o manieră cu care nu sunteți obișnuit. Cu asemenea reacții puteți să le faceți viața grea apropiaților. Mai mult: nu mai sunteți în măsură să prelucrați corect nimic din ceea ce depășește șapte – plus sau minus două unități de informație. Efectul unei suprasarcini de informație funcționează în cazul nostru atât de solid, încât această tehnică poate fi utilizată chiar și ca preludiu al hipnozei!

Pentru a supraviețui, în concluzie, trebuie să obținem neîncetat, prin filtrare, informațiile relevante. Desigur,

asemenea filtre pot fi schimbate. Uneori, se întâmplă de la sine: spre exemplu, doriți să vă cumpărați o mașină nouă. De îndată ce v-ați hotărât pentru un model anume, îl veți vedea peste tot. Nu din cauză că ar apărea mai des decât înainte, ci pur și simplu v-ați schimbat filtrul, pentru că aceea mașină vă interesează deodată mai mult. Cât de sigur funcționează selecția constatăm și când ne aflăm într-un oraș străin: din mii de plăci de înmatriculare, le remarcăm mereu pe cele din orașul nostru.

Același fenomen îl întâlnim și în comunicarea cu cei din jur: să presupunem că participați la un party și ați rămas o clipă singur. Auziți murmurul conversațiilor din jur, dar nu ascultați în mod special pe cineva anume. Deodată, undeva, în încăpere, este rostit numele dumneavoastră. Cu siguranță, din marea de vorbe care vă înconjoară veți auzi imediat exact acel cuvânt. Sunteți pur și simplu programat să reacționați la propriul nume. Și acum explicația este că dintre toate informațiile cu care venim în contact nu vrem și nu putem să le receptăm decât pe unele, fiind prin urmare condiționați să facem o anumită selecție.

Tocmai în acest context am trecut printr-un moment foarte plăcut, acum câțiva ani: am plecat împreună cu soția într-o călătorie de afaceri, iar într-o seară ne aflam la o masă, împreună cu douăsprezece alte persoane. În sală erau mai multe sute de oameni, într-un vacarm total. Din cauza asta practic nu te puteai înțelege decât cu vecinul. Fulgerător, peste masa noastră s-a lăsat liniștea. Întreruperea conversațiilor fusese provocată de cel de lângă mine, care m-a rugat: „Aș putea să vă adresez o întrebare foarte personală?” Involuntar, recursese la una dintre cele mai bune tehnici de captare instantanee a atenției tuturor celor prezenți. Am să mă întorc la acest subiect în capitolul al treilea! Căci, grație

experienței, știm că după o asemenea introducere pot să urmeze informații cât se poate de interesante. De aceea și așteptările noastre sunt pe măsură. Altfel, vecinul meu nu a mai apucat să pună întrebarea propriu-zisă.

Așadar, prin intermediul experienței noastre creăm așteptări și contăm ca ele să se realizeze așa cum suntem obișnuiți, în virtutea acestei experiențe: „Lumea este exact ceea ce ne așteptăm să fie.” Aceasta este o noțiune fundamentală. Un studiu a demonstrat că fenomenul poate să aibă efecte și asupra corpului uman.

În acest studiu, cameriste supraponderale dintr-un hotel au fost împărțite în două grupuri. Celor dintr-un grup li s-a vorbit despre un experiment științific, potrivit căruia activitățile depuse într-o cameră de hotel ar solicita corpul la fel de mult ca sportul, contribuind la scăderea greutății. Celuilalt grup nu i s-a spus acest lucru. Rezultatul: aproape toate persoanele supuse experimentului din categoria „sport” au pierdut în greutate în trei săptămâni, fără să-și fi schimbat în vreun fel regimul de viață! Celelalte nu au reușit să slăbească. Aceste rezultate justifică afirmația omului de știință: „Cameristele s-au așteptat să slăbească și, astfel, efectul a și apărut.”

În afară de asta, așteptările personale pe care le avem influențează masiv modul în care îi percepem pe ceilalți. Dacă cineva ne este prezentat drept o foarte importantă persoană de succes, are un altfel de efect asupra noastră și provoacă altfel de reacții decât atunci când am face cunoștință în lipsa unor explicații referitoare la statutul său. Inconștient și instantaneu, vom face totul ca imaginea acelei persoane să corespundă schemei noastre de așteptări. Și acest fenomen a putut să fie demonstrat prin experimente, căci pentru a adopta un asemenea

comportament sunt suficiente chiar și cele mai mărunte semnale din gestică sau mimica interlocutorului.

Un mic exemplu: unor profesori li s-a comunicat că un grup de elevi aleși la întâmplare ar avea o inteligență peste medie, spre deosebire de restul colegilor lor. Rezultatul: la sfârșitul anului școlar, elevii distinși fără o justificare reală au înregistrat note mult mai bune decât restul clasei! Grupul din partea căruia existau așteptări mari a și fost tratat cu mai multă bunăvoință! Este posibil ca profesorii să se fi arătat mai indulgenți și probabil că au adoptat de fiecare dată un ton deosebit când vorbeau cu ei. Fapt este că acel grup s-a schimbat pur și simplu grație așteptării profesorilor! Adică: indiferent ce am presupune, vom găsi întotdeauna dovezi care să ne susțină părerea! Voi discuta mai pe larg acest aspect în capitolul consacrat sugestiei.

Cultura, experiențele, simțurile și așteptările pe care le avem transformă lumea în ceva numai al nostru. De aceea lumea nici nu este una și aceeași pentru persoane diferite. Este ceea ce ne așteptăm noi să fie, după cum spunem. Dar așteptările ne pot juca o festă, și anume când ambianța s-a schimbat, depășind granițele experienței noastre, ori când așteptările sunt pur și simplu greșite!

AȘTEPTAREA FAȚĂ CU REALITATEA

Vă rog să citiți următoarele propoziții:

Aceasta

este o

o carte interesantă.

Asta

este o picătură de apă pe
pe o piatră fierbinte.

Thorsten

Havener este capabil să
să citească gânduri.

Ei bine, ați văzut de la bun început cuvintele dublate? Probabil că nu, majoritatea. Absolut normal, căci pe baza cunoașterii și a experienței, am bănuț cum se termină propoziția și de aceea nu am mai urmărit cu toată atenția ce scrie pe hârtie. Pur și simplu urmăam modelele pe care ni le-am însușit de-a lungul anilor și ne vine foarte greu să ne distanțăm de ele.

Vă rog să priviți cuvântul următor, încercând să nu îl citiți:

- concept

Vă va fi aproape cu siguranță imposibil. Capacitatea de a percepe litere într-o succesiune coerentă este încă și mai pronunțată decât simțul pentru culori.

Vă rog să colorați literele de mai jos în culorile respective, iar pe urmă citiți nu cuvintele în sine, ci culorile în care sunt colorate cuvintele. Vă rog să vă îngăduiți plăcerea de a pronunța culorile tare și cât mai repede cu putință.

VERDE

ROȘU

GALBEN

ROȘU

GALBEN

ROȘU

Iar acum am să vă rog să repetați. Colorați cuvintele în această ordine, de la stânga la dreapta: roșu, galben, roșu, negru, galben, negru. Apoi numiți din nou cu voce tare culoarea, nu cuvântul în sine:

ALBASTRU

ROȘU

VERDE

ROȘU

VERDE

GALBEN

Concluzie: în virtutea obișnuințelor și a experienței, suntem în asemenea măsură prizonierii vechilor noastre modele de gândire, încât ne vine foarte greu să renunțăm la ele. Este posibil, dar nu simplu, să vedem lucrurile așa cum se prezintă ele în realitate, și nu drept ceea ce vrem noi să le considerăm.

PRIMA IMPRESIE

Fără discuție, așteptările ne fac să urmăim în felul în care gândim anumite căi bine știute. Așa cum am văzut, ne vine foarte greu să ieșim din aceste deprinderi. Tocmai de aceea prima impresie lăsată de cineva ne marchează profund și renunțăm doar cu extremă greutate la o părere formată.

Vă rog să vă imaginați un om care câștigă bine. Cu siguranță că nu vă apare în minte un domn vârstnic, corpolent. Ci mai degrabă un manager bine pregătit fizic și îngrijit, în vârstă de treizeci și cinci-patrzeci de ani, în costum perfect croit. Oare de ce atât de puțini dintre noi se gândesc în acest caz la o tânără energică, în ținută business? Și asta ține tot de experiența și de așteptările noastre. Potrivit cercetărilor, legăm anumite trăsături caracteristice