

Allan Pease – Barbara Pease

A TESTBESZÉD
ENCIKLOPÉDIÁJA

Hogyan fejtsük meg az embereket
a gesztusaik alapján?

Bevezetés

*A köröm, a zakóujj, a cipő, a nadrág térde, a mutató-
és hüvelykujj bőrkeményedései, az arckifejezés,
a mandzsetta vagy a mozgás külön-külön teljesen
világossá teszi egy ember foglalkozását. Hogy
együtt mindez sehogy sem igazítja el a hozzáértőt,
az szinte felfoghatatlan.*

SHERLOCK HOLMES, 1892

Már gyerekkoromban észrevettem, hogy az emberek nem mindig azt mondják, amit gondolnak vagy éreznek. És rájöttem: ha el akarok érní valamit, akkor mások valódi érzelmeit kell felfognom, igazi várakozásainak kell megfelelnem.

Kereskedői pályám kezdetén, vagyis amikor tizenegy éves koromban egy kis zsebpénzért mosdószivacsokkal házaltam iskola után, hamar megtanultam fölismerni a lehetséges vevőt. Bekopogtam valahová. Ha a házigazda elküldött, de beszéd közben nyitott tenyérrel gesztikulált, tudtam, hogy nyugodtan próbálkozhatok tovább, mert az elutasító szavak mögött nincsen agresszivitás. Ha viszont valaki szelíd hangon tanácsolt el, de kinyújtott mutatóujjal, esetleg ökölbe szorított kézzel jelezte, hogy kívül tágasabb, tudtam, hogy jobb, ha elhordom magam.

Imádtam adni-venni, és remekül csináltam. Kamaszfejjel esténként már egy edényboltban voltam eladó, s mivel jól olvastam az emberek gondolataiban, jól is kerestem. Az eladói munka jó alkalom volt arra, hogy sok emberrel találkozzam, közelről tanulmányozzam őket, és pusztán a testbeszédükből megállapítsam, vesznek-e majd valamit, vagy nem. Ezt a képességemet a diszkóban is jól kamatoztattam a lányoknál: majdnem mindig előre meg tudtam mondani, ki áll majd kötélnek, ha tánkra kérem, és ki nem.

Húszéves koromban kezdtem életbiztosításokat árulni; s hamarosan sorra döntöttem az eladási rekordokat: az első évben én voltam a legfiatalabb ügynök, aki egymillió dollár fölötti forgalmat csinált. Ennek révén lettem tagja az Egyesült Államok rangos Egymillió Dolláros Kerekasztalának. Szerencsém volt, mert a testbeszéd értelmezésének technikáját, amelyet kamaszként lábasok-fazekak árusítása közben tanultam, egy az egyben átvihettem az új területre – ez vezetett a sikerhez, amelyet egyébként bármely más vállalkozásban elértem volna, ahol emberekkel van dolgom.

Nem minden az, aminek látszik

Azt, hogy mi történik a szemünk előtt, egyszerű megállapítani – egyszerű, bár nem könnyű. Csak összeillesztjük mindazt, amit az esemény környezetében látunk-hallunk, és levonjuk a valószínű következtetést. Ámde a legtöbben csak azt látják meg, amiről úgy hiszik, hogy látják.

Illusztrációnak, íme, egy anekdota:

Két koma ballag az erdőben. Egyszer csak egy mély gödörhöz érnek.

– Húha – szólal meg az egyik –, ez jó mély lehet. Dobáljunk bele kavicsot, akkor megtudjuk, mennyire mély.

Bedobnak néhány kavicsot, várnak, de nem hallanak semmit.

– A nemjóját! Ez aztán jó mély gödör! Dobjuk be azt a nagy követ. Az majd csak puffan egyet.

Nagyobb köveket hajigálnak be, várnak, de most se hallanak semmit.

– Ott áll egy ócska vasúti kocsi a gazban – mondja az egyik. – Ha azt belökjük, az aztán biztosan nagyot szól.

Odavonszolják a súlyos vagont a gödörhöz, belelökik – semmi.

Egyszer csak egy kecske tűnik fel az erdőszélen, száguld, mint a szélvész, átvágtat a két ember között, felszökken a levegőbe, és eltűnik a gödörben. Azok csak állnak megkövülve.

Gazda jön elő az erdőből.

- Jóemberek! Nem látták a kecském?
- Mi az, hogy láttuk! Ilyen eszementet se láttunk még! Kitért az erdőből, mint az őrült, s egyenest beleugrott ebbe a gödörbe, ni!
- Á – legyint a gazda. – Az nem az én kecském. Az anyém egy vagonhoz volt kikötve!

Mennyire ismerjük a tenyerünket?

Úgy ismerem, mint a tenyeremet – mondjuk néha, ámde kísérletek bizonyítják, hogy fényképről az embereknek még az öt százaléká sem ismeri fel a saját tenyerét.

Egy tévéműsor számára végrehajtott egyszerű kísérletünk azt mutatja, hogy a többség a testbeszédet sem igen érti. Egy hosszú szállodahall végében nagy tükröt állítottunk fel – ezzel azt az illúziót keltettük a belépőben, mintha egy hosszú folyosón haladna a hall túlsó vége felé. A mennyezetre dús növényeket akasztottunk, úgy, hogy a padlótól körülbelül másfél méterig csüngjenek le. A szállodahallba lépők úgy látták, mintha a folyosó túlsó végén is belépne valaki, de ezt a „valakit” nem ismerhették fel rögtön, mert az arcát takarta a növényzet, viszont a teste és a mozgása világosan kivehető volt. Minden vendég öt-hat másodpercig látta a „másikat”, mielőtt balra fordult a hotelportás pultja felé.

Arra a kérdésre, hogy fölismerte-e a másik „vendéget”, a férfiak 85 százaléká nemmel felelt. A legtöbb férfi tehát nem ismerte meg önmagát a tükörben, sőt egyikük visszakérdezett: Azt a ronda, kövér pasast? Nem meglepő viszont, hogy a nők 58 százaléká azt felelte, hogy az ott egy tükör, 30 százalékának pedig „ismerős” volt a „másik vendég”.

A férfiak többsége és a nőknek csaknem a fele nem tudja magáról, hogy néz ki nyaktól lefelé.

Mennyire vesszük észre a testbeszéd ellentmondásait?

A politikusok testbeszédét ma már világszerte árgus szemmel figyelik az emberek, hiszen mindenki tudja, hogy a politikus időnként úgy tesz, mintha hinne valamiben, holott igazából nem hisz, és sokszor mutatja magát másnak, mint ami. A politikus szinte reggeltől estig hímez-hámoz, kertel, köntörfalaz, színlel, hazudik, komédiázik, ködösít, pózol, és képzelt barátoknak integet a tömegben. Az ellentmondásos testbeszéd azonban előbb-utóbb leleplezi, ezért kedvtelve lessük, hogy rajtakapjuk.

*- Miből látni, hogy a politikus hazudik?
- Mozog a szája.*

Egy másik tévéműsorban a helyi idegenforgalmi iroda segítségével végeztünk kísérletet. A helyi nevezetességekről, látnivalókról érdeklődő turistákat a pulthoz irányítottuk. Idegenforgalmi szakember állt ott, bajszos, szőke férfi, fehér ingben, nyakkendőben. Pár percig beszélgetett a turistákkal a lehetséges útvonalakról, majd lehajolt a pult mögé a brosrákért. A brosrákkal azonban egy másik férfi emelkedett fel: simára borotvált, barna hajú, kék inges, és pontosan ott folytatta a beszélgetést, ahol az előbbi abbahagyta.

A turisták körülbelül a felének érdekes módon egyáltalán nem tűnt fel a változás. Azok között, akik nemhogy a testbeszéd megváltozását nem vették észre, de még azt sem, hogy egy teljesen új emberrel állnak szemben, kétszer annyi volt a férfi, mint a nő. Ha tehát a kedves olvasónak nincs veleszületett testbeszéd-olvasó képessége, és nem is tanult ilyet, akkor a testbeszéd valószínűleg teljesen kimarad az életéből. Könyvünkben megtudhatja, mitől esik el.

Hogyan írtuk ezt a könyvet?

A *testbeszéd enciklopédiája* megírásakor eredeti könyvemből, a *Testbeszéd*ből indultunk ki Barbarával. Ennek bővítése során felhasználtuk újabb tudományágak kutatási eredményeit is – a fejlődésbiológiáit és a fejlődéslélektanéit –, illetve az újfajta vizsgálati módszerek nyújtotta információkat: például az MRI-t, teljes nevén a mágnesesrezonancia-képalkotást, amellyel követhető, mi megy végbe az agyban. A könyvet úgy állítottuk össze, hogy akár találmokra fel lehessen ütni szinte bárhol. Elsősorban a test mozgására, a mimikára és a gesztusnyelvre koncentráltunk, mert ezeket kell megismernünk ahhoz, hogy egy-egy személyes találkozást a legjobban hasznosítsunk. A *testbeszéd enciklopédiája* segítségével tisztába jöhetünk saját nem verbális jelzéseinkkel, és megtanulhatjuk, hogyan alkalmazzunk őket az eredményes kommunikáció és a megfelelő reakció elérése érdekében.

A testbeszéd egyes elemeit az érthetőség kedvéért a szaknyelv mellőzésével és külön-külön vizsgáljuk. Ámde mivel a gesztusok egymástól elszigetelten ritkán fordulnak elő, igyekszünk elkerülni a túlzott egyszerűsítést.

Nyilván lesznek majd, akik megbotránkozva a fejükhöz kapnak, mondván, a testbeszéd vizsgálatával mások kihasználására és leigázására használjuk a tudományt, hiszen olvasunk a gondolataikban, a titkaikban. Mi azonban úgy gondoljuk, könyvünknek az a célja, hogy az olvasó jobban belelásson az embertársaival folytatott kommunikációba, alaposabban megértse a többieket, egyszersmind önmagát.

Ha értjük, hogyan működnek a dolgok, könnyebb az élet, viszont a tudatlanság és a meg nem értés félelmet és babonákat szül, s arra ingerel, hogy másokat leszóljunk. Akinek a madárfigyelés a hobbija, annak esze ágában sincs lelőni és trófeaként mutogatni a madarakat. Így van ez a testbeszéddel is: a testbeszéd ismerete és alkalmazása arra jó, hogy általa izgalmas élmény legyen minden emberi találkozás.