

Idź do

Przykładowy
rozdział

Spis treści

Katalog książek

Nowości

Bestsellery

Zamów drukowany
katalog

Twój koszyk

Dodaj do koszyka

Cennik i informacje

Zamów cennik

Zamów informacje
o nowościach

Sposób na miłość. Jak rozkochać kogoś w sobie w 90 minut

Autor: Nicholas Boothman

Tłumaczenie: Olaf Budek

ISBN: 978-83-246-2246-7

Tytuł oryginału: [How to Make Someone Fall
in Love With You in 90 Minutes or Less](#)

Format: 140 × 208, stron: 288



Miłość jak w zegarku

- Autoprezentacja – naucz się wywierać świetne pierwsze wrażenie
- Jedność – odnajdij i utrwaliaj płaszczyzny porozumienia
- Zarządzanie ryzykiem – wiedz, jak kontrolować sytuację, by wszystko poszło po Twojej myśli

Każdy ma swoje 90 minut!

Potrzebujesz jedynie 90 minut, by wyrzucić na drugiej osobie wielkie i niezatarte wrażenie, poznać ją dogłębnie, zrozumieć i rozkochać w sobie. Zastanawiasz się, jak to możliwe? Oddziałujesz na swego rozmówcę na dziesiątki sposobów, których sobie nie uświadamiasz – poprzez mowę ciała, drobne gesty, wyraz twarzy, barwę głosu i wreszcie słowa, które wypowiadasz. Wystarczy, że nauczysz się umiejętnie posługiwać arsenalem możliwości, które masz już na wyposażeniu.

Ta książka oferuje Ci znacznie więcej niż tylko sprawdzone techniki zapoznawania się i wywierania oszałamiającego pierwszego wrażenia. Pomoże Ci odnaleźć Twoją prawdziwą drugą połówkę, a także utrwalić i zacieśnić Twój nowy związek. Stanie się przewodnikiem przeprowadzającym Cię od euforycznego stanu zakochania i nerwowej niepewności w sprawach miłości, aż po sielankową błogość trwałego związku. A co najważniejsze – znajdziesz tu metody działające nie tylko podczas rozmów twarzą w twarz, ale również w czasie randkowania przez Internet!

- Błyskawiczne rozpoznawanie właściwych i niewłaściwych znajomości.
- Doskonalenie bezcennej sztuki flirtu i rozmów intymnych.
- Najlepsze miejsca na znalezienie partnera w sieci lub realu.
- Umiejętność sprawiania, by ktoś polubił Cię zaledwie w kilka sekund.

Sposób na miłość

Nicholas
Boothman

autor książki *Daj się
polubić w 90 sekund
(a nawet mniej!)*

Jak rozkochać kogoś w sobie
w 90 minut



Miłość jak w zegarku

Autoprezentacja – naucz się
wywierać świetne pierwsze wrażenie

Jedność – odnajdź i utrwalaj
płaszczyzny porozumienia

Zarządzanie ryzykiem – wiedz,
jak kontrolować sytuację, by wszystko
poszło po Twojej myśli

Spis treści

Kto powiedział, że nie można pomóc miłości?	9
Już na „dzień dobry” byłem jej	14
Poszukiwanie wzorca	20

Część I

Gotowi! 23

1. Czym jest miłość?	25
Bardziej osobisty punkt widzenia	27
Stadia miłości	28
Nikt nie chce być samotny	30
Szukając miłości	31
2. Kto Cię dopełni?	37
Klucz do serca	38
Zasada dopełnienia	39
Najpierw poznaj siebie	43
Emocje	44
Język miłości	46
Drugie podejście	49
Obopólny entuzjazm	50
Jak możesz coś znaleźć, jeśli nie wiesz, czego szukasz?	52
Lista kontrolna Twojego dopasowanego przeciwieństwa	57
3. Wyjście do świata	63
Sztuka życia towarzyskiego	64
Wyjdź do ludzi	65
Dwie proste zasady	65

Zaangażuj się	69
Tak, ale...	69
Nie ma odrzucenia, jest tylko selekcja	84
To niezwykle uczucie	85
Przyjmuj odrzucenie	86
Wszystko zaczyna się od Ciebie	88
4. Szukanie dopasowanego przeciwieństwa w sieci	89
Gracze	90
Reklamowanie miłości?	92
Targeting: znalezienie właściwych serwisów	93
O czym mówi nazwa użytkownika?	95
Twój nagłówek, czyli wabik	97
Twoje zdjęcie	99
Twój profil	101
Piłka w grze	106
Wielka chwila: spotkanie	112
Kolejne narzędzie, po które możesz sięgnąć	117

Część II

Do startu | 19

5. Fantastyczne pierwsze wrażenie	121
Pierwsze wrażenie zaczyna się od nastawienia	122
Postawy „witam” i „żegnam”	123
Postawy są zaraźliwe	124
Jak przyjąć wybraną postawę	127
Wyprostuj się, poczuj się świetnie	129
Jak Cię widzą...	130
Siedem zasad dobrego ubioru	133
Poszukiwanie właściwego wyglądu	136
Całość opakowania	137

6. Cześć, witaj, jak się masz?	139
Używanie mowy ciała do budowy zaufania	140
Okno duszy	142
Gdy się uśmiechasz, świat uśmiecha się do Ciebie	143
Obszerny słownik mowy ciała	144
Otwarta postawa ciała	145
Zamknięta postawa ciała	147
Kolejny krok: rozmowa!	148
Wykorzystać w pełni pierwsze chwile	149
Otwieracze	151
Swobodne informacje	153
7. Podchodzenie do nieznanym	155
Podejście bezpośrednie	156
Podejście pośrednie: budowanie kontaktu	166
Spodziewaj się najlepszego	170
Zasada trzech sekund	171

Część III

Start! **175**

8. Rozmowa i chemia	177
Wszystko zawiera się w pytaniach	178
Dobre pytania	180
Wskazówki	181
Uważność	182
Świadome udzielanie informacji zwrotnych:	
dawaj i przyjmuj	183
„Ja też”	184
Synchronizacja	188
Naśladowanie i odzwierciedlanie	189
Poszukiwanie wspólnego mianownika	191
Uwolnić napięcie	191
Rozmowa: prawdziwe społeczeństwo informacyjne	193

9. Sztuka flirtu	197
Zasada niedoboru: jak być bardziej intrygującym	200
Trzy typy flirtu	205
Flirtowanie w działaniu	209
Rozwijaj swoje seksualne wibracje	211
On przemówił jej językiem	217
Pamiętaj, że flirt to zabawa	222
10. Tworzenie intymności	225
Prosto do serca	225
Rozmowa i spacer	232
Głębsze otwarcie	244
Dlaczego ta randka się udała	250
Kwestia perspektywy	251
11. W stronę miłości	253
Jeśli coś kochasz, uwolnij to	254
Marcin i Magda	255
Elaine i Robert	257
Miłość od pierwszego tańca	259
Miłość trzeba pielęgnować	261
Zbierając to wszystko razem	266
Ćwiczenia. Przystanek wyobraźnia	269
Twoja wyobraźnia	270
Wyobraźnia Twojego dopasowanego przeciwieństwa	271
Epilog. Wszystko zaczyna się od Ciebie	279



Fantastyczne pierwsze wrażenie

Co sprawia, że gwiazda jest gwiazdą? Nie chodzi mi tylko o gwiazdy sceny i ekranu, ale ludzi, których spotykasz na przyjęciach lub w supermarketach, którzy przyciągają i zatrzymują Twoją uwagę dłużej, niż przeciętna osoba — tych, na których patrzysz i z jakiegoś powodu chcesz z nimi być. Co sprawia, że Cię pociągają? Czy jest to ich ubranie, sposób, w jaki stoją i się poruszają, czy emanują czymś nieopisanym, co tworzy takie wrażenie?

Wszyscy znamy powiedzenie, że nigdy nie ma drugiej szansy, żeby zrobić pierwsze wrażenie. To prawda. Ludzie oceniają Cię w chwili, gdy Cię zobaczą, a to, że *Ty* nie widziałeś *ich*, nie oznacza, że oni nie zauważyli Ciebie. Nie musisz stawać się gwiazdą, ale nie zaszkodzi Ci nieco cech gwiazd, żeby upewnić się, że pierwsze wrażenie będzie działało na Twoją korzyść. Oznacza to, że musisz wyjść z domu, czując się dobrze ze sobą i z tym, jak jesteś ubrany, i utrzymać ten stan, gdy jesteś między ludźmi. Ponieważ to, na co ludzie reagują, gdy widzą Cię po raz pierwszy, zanim jeszcze zdążysz otworzyć usta, to Twoje nastawienie i Twoje ubranie.

Pierwsze wrażenie zaczyna się od nastawienia

Alicia, Dennis i Naomi przybywają w tym samym momencie na bal, który odbywa się w jednym z bostońskich hoteli. Organizatorzy oczekują przynajmniej dwudziestu osobistości, 500 innych gości i zwyczajowego stadka miejscowych dziennikarzy.

Gdy tych troje wchodzi na salę, ich język ciała jest bardzo wymowny — świadczy o trzech odmiennych postawach. Po Alicii widać wyraźnie, że przyszła tu, żeby dobrze się bawić. Uśmiecha się, rozgląda i chodzi wyprostowana. Wydaje się naturalna i szczęśliwa — wygląda, jakby świetnie się bawiła. Przygląda się ludziom, zauważa przyjaciółkę i zdecydowanym krokiem rusza w jej stronę. Z drugiej strony Dennis rozgląda się dookoła sceptycznie, jakby wolał być gdzieś indziej. Trzyma ręce w kieszeniach i gdybyś miał zgadywać, o czym myśli, prawdopodobnie byłoby to: „Co za nadęta banda. Ile jeszcze muszę tu siedzieć?”. Naomi wchodzi z wymuszonym uśmiechem przyklejonym do twarzy, ale zatrzymuje się po kilku krokach od wejścia do sali. Jej ramiona opadają, gdy zaczyna czuć oniesmielenie, i wygląda, jakby rozglądała się w poszukiwaniu najbliższego kąta, w którym może się zaszyć.

Zauważ, że wciąż używam słowa *wygląda*. To właśnie na wyglądzie opiera się pierwsze wrażenie. I zauważ, że ich nastawienie, gdy wchodzi do sali, również jest oczywiste. Widzą ich dziesiątki osób, ale tylko jedno z nich, Alicia, wywiera dobre wrażenie i tylko za nią ludzie się oglądają.

Nasze nastawienie widać z daleka — z drugiego końca tramwaju, z drugiej strony sklepu czy też w momencie, gdy tylko wchodzimy do sali. Gdy pracowałem jako fotograf mody, przeznaczaliśmy jeden piątek w miesiącu na „przeglądy”. Wtedy razem z moim zespołem, a czasami również klientami, oglądaliśmy 30 lub 40 nowych

modeli i modelek. Każde z nich miało około pięciu minut, by powiedzieć kilka słów i pokazać nam swoje portfolio. W rzeczywistości nigdy nie potrzebowaliśmy aż pięciu minut. W zupełności wystarczyło pięć sekund. W chwili, gdy nowa twarz wkraczała do sali, wiedzieliśmy, czy dana osoba ma to coś, czego szukamy. Gdy później omawialiśmy sesję w swoim gronie, nie rozmawialiśmy o indywidualnych cechach, ale raczej o otaczającym ich nastroju, czyli ich nastawieniu. „Jane była pełna życia”. „Mark wyglądał nieco dramatycznie”. „Dana wyglądała drapieżnie”. W tym biznesie — opartym w całości na pierwszych wrażeniach — możesz być najpiękniejszym stworzeniem na całej Ziemi, ale jeśli nie masz właściwego nastawienia, to nie masz tego czegoś, co jest potrzebne. A nastawienie zauważamy w ułamku sekundy — każdy to potrafi i wszyscy to robią.

Nasze nastawienie widać z daleka.

Postawy „witam” i „żegnam”

Istnieją dwie odmienne kategorie postaw — takie, które przyciągają, i takie, które odpychają. Gdy widzisz kogoś, kto jest szczęśliwy, pewny siebie i zrelaksowany, prawdopodobnie będziesz uważał tę osobę za atrakcyjną. To są właśnie pociągające postawy „witam!”. Przeciwnie jest w przypadku osoby, która wydaje się arogancka, ponura, spięta, rozzłoszczona lub przybita. Nikt nie chce trzymać z ponurą lub zirytowaną osobą, ponieważ prędzej czy później zabierze ona całą naszą energię. Takie osoby mają postawę „żegnaj”. Kluczem do towarzyskiego otwarcia się jest odstawienie swojej ponurej części na bok i świadomy wybór, by w każdej sytuacji

dostrzegać jasne strony — ta część nas daje nam nieograniczony dostęp do nowych możliwości.

Zaletą nastawienia jest fakt, że możemy je dostosowywać zawsze, gdy tego potrzebujemy, i czuć się dobrze w każdej sytuacji. Wymaga to jedynie praktyki. Przypomnij sobie chwilę, w której czułeś się świetnie. Być może było to wtedy, gdy osiągnąłeś coś ważnego — może wygrałeś wyścig, wygłosiłeś wspaniałą mowę lub zdobyłeś gola. A może po prostu był to czas, kiedy świetnie się bawiłeś w towarzystwie przyjaciół lub rodziny, albo gdy podziwiałeś niebo w letnie popołudnie, lub chwila, w której czułeś się naprawdę sobą. Cokolwiek to było, przywołaj to doświadczenie w swoim umyśle tak szczegółowo, jak to możliwe, przeżyj je jeszcze raz, a gdy będzie tak wyraźne, że będziesz niemal miał wrażenie, iż możesz wyciągnąć rękę i go dotknąć, połącz je w swoim umyśle z określonym słowem, które będzie służyło jako wyzwalacz, umożliwiający ponowne przywołanie tego uczucia, gdy będziesz tego chciał. Wielu aktorów, wiele osobowości telewizyjnych i modelek używa słów lub fraz, które wyzwalają w nich pożądany nastrój. Niektórzy, wchodząc w światło reflektorów, mówią „showtime” i całkowicie się zmieniają. Tak, jakby w ich wnętrzu ktoś rozpałił jasną lampę promieniującą energią. Możesz zrobić to samo. W tym rozdziale, na stronie 127, znajdziesz ćwiczenie, które nauczy Cię łatwego i prostego sposobu, by to zrobić.

Postawy są zaraźliwe

Czy zauważyłeś kiedyś, że kiedy jesteś w grupie i ktoś opowie dowcip, a jedna osoba zacznie się szczerze śmiać, inni także zaczną się śmiać, nawet jeśli dowcip nie jest śmieszny? To samo dotyczy napięcia i smutku. Dzieje się tak dlatego, że jako gatunek jesteśmy tak skonstruowani, by utożsamiać się z uczuciami i emocjami,

Myśli i emocje: jajko czy kura?

Co jest pierwsze, Twoje myśli czy Twoje emocje? Pytanie o myśli/emocje przypomina spór o pierwszeństwo kury i jajka. Żadne z nich nie jest pierwsze, są ze sobą splecione. Oznacza to, że *myśli wpływają na emocje*. Cały obszar psychoterapii, zwany terapią poznawczą, opiera się na tej prostej zasadzie i jest skutecznym sposobem radzenia sobie z depresją, niską samooceną, zaburzeniami odżywiania i wieloma innymi problemami. Zatem zmień swoje myśli (tzn. swoje postawy), a *będziesz mógł* zmienić swoje uczucia.

Wielu ludzi dorastało wierząc, że ich postawa wobec życia jest wyłącznie reakcją na to, co się im przydarza. Jeśli pada deszcz, a oni liczyli na słońce, ich postawą jest irytacja. Jeśli przyjaciel nie dzwoni, gdy tego oczekiwali, ich postawą jest niechęć — i tak dalej. Są oni przekonani, że po prostu reagują na to, co przynosi im życie. Ale w rzeczywistości w znacznym stopniu możemy *przyjąć* pozytywne nastawienie. Każdego dnia przeżywamy to, co wydarza się dookoła nas, i nieświadomie rozmawiamy ze sobą o tym, co widzimy, słyszymy, czujemy, o zapachach i smakach. Niektórym osobom ten wewnętrzny dialog dodaje sił, ponieważ w naturalny sposób koncentrują się one na jasnej stronie życia („O, pada deszcz. To dobrze zrobi ogrodowi”). U innych jest on ponurym sabotowaniem siebie („Pada deszcz. Do kitu. To będzie kiepski dzień”). Ale gdy staniesz się świadomy swojego wewnętrznego dialogu, możesz zmienić ton konwersacji. Gdy złapiesz się na tym, że mówisz coś negatywnego, przenieś uwagę i postaraj się znaleźć coś pozytywnego — zamień „A niech to, buty mi przemakają” na „Uwielbiam szum deszczu spadającego na chodnik”.

które okazują inni ludzie. To pomaga nam się zaadaptować i przystosować do naszego otoczenia. Kiedy się do Ciebie uśmiecham, czujesz potrzebę odwzajemnienia uśmiechu. W podobny sposób, gdy patrzę na Ciebie z lekceważeniem, a później odwracam wzrok, prawdopodobnie zareagujesz tak samo. Jeśli westchnę, poczujesz to. Kiedy się zaśmiejesz, ja to poczuję.

Czyny przemawiają głośniejszym niż słowa

W komunikacji twarzą w twarz wierzymy przede wszystkim temu, co widzimy (gestom i językowi ciała); później tonowi, wysokości i natężeniu głosu, i na samym końcu słowom, które zostają wypowiedziane. Zostało to udowodnione w sposób naukowy. W roku 1967 dr Albert Mehrabian, profesor z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles, opublikował nowatorską pracę o bezpośredniej komunikacji, zatytułowaną *Decoding of Inconsistent Communication* („Dekodowanie niespójnej komunikacji”), w której pokazał, że 55% naszych reakcji odpowiada na bodźce wzrokowe; 38% na bodźce słuchowe, czyli samo brzmienie komunikacji; a tylko 7% odnosi się do słów, których używamy. Dr Mehrabian udowodnił, że główną drogą komunikowania się z innymi są gesty (postawa ciała, wyraz twarzy, ruchy) i rytm (prędkość oddechu, stukanie dłońmi lub stopami, kiwanie głową itp.).

Postawy są zaraźliwe. W rzeczywistości stanowią one złożony zestaw uczuć, który wyrażamy poprzez język naszego ciała, ton głosu i dobór słów. Gdy wpadamy w gniew, wyglądamy na rozgniewanych, mamy gniewny głos i używamy gniewnych słów — i sprawia to, że inni ludzie czują niepokój. I analogicznie, gdy jesteśmy radosni, wyglądamy na radosnych, mamy radosny głos i używamy radosnych słów — co sprawia, że inni czują przy nas radość. Tak samo, gdy wypełnia nas entuzjazm, czujemy się seksowni lub jesteśmy w dowolnym innym nastroju.

To jednocześnie dobra i zła wiadomość. Zła dlatego, że nędzne nastawienie jednej osoby może sprawić, że wszyscy dookoła niej będą czuli się równie nędźnie. Ale, zgodnie z tą samą zasadą, radosna postawa może sprawić, że inni będą czuli radość. Możesz wykorzystać tę zaraźliwość, zmieniając *swoją* postawę, by wpływać na zachowanie *innych*. Bądź radosny, a Twój dobry nastrój przeniesie się na innych.

Jak przyjąć wybraną postawę

Bez właściwego nastawienia nie zajdziemy daleko w przyciąganiu dopasowanego przeciwieństwa ani nikogo innego. Aby osiągnąć rezultaty, których pragniemy, musimy myśleć, chodzić, mówić i postępować w sposób, który uwydatni najlepsze i najbardziej atrakcyjne części naszej osobowości. Czy Twoja najlepsza strona jest zabawna i ciepła, seksowna i pewna siebie, rozluźniona i dodająca otuchy? Pokaż ją. Ale pamiętaj, Twoje ciało i umysł są częścią tego samego systemu i nie uda Ci się kontrolowanie jednego, jeśli zignorujesz drugie. Jasne, możesz sprawić, że Twoja twarz się uśmiechnie, ale nie będzie to szczere, jeżeli nie przyjmiesz najpierw właściwej postawy, która wprowadzi Cię w odpowiedni nastrój.

Zatem jak się zabrać do przyjęcia postawy „witam!”? Nie jest to przecież część garderoby, którą można na siebie nałożyć i ją zdjąć, gdy się tego chce, prawda? W rzeczywistości tak właśnie jest! Za chwilę pokażę Ci, jak to zrobić, ale najpierw chcę, żebyś odpowiedział na te pięć pytań:

1. Gdzie w Twojej lodówce jest mleko?
2. Czy Twój ulubiony utwór muzyczny jest szybki, czy wolny?
3. Jakie to uczucie przesypywać w dłoni piasek?
4. Czy gorący chleb pachnie inaczej niż ciepły?
5. Wolisz smak pomarańczy czy mandarynki?

ĆWICZENIE

Przywoływanie nastroju

Wybierz jedną z następujących postaw: ciepłą, radosną, pewną siebie lub zaciekawioną.

Załóżmy, że wybrałeś pewną siebie. Teraz zamknij oczy i pomyśl o konkretnej chwili, w której czułeś się najbardziej pewny siebie — miałeś całkowitą kontrolę i dokładnie wiedziałeś, co robić. W najdrob-

niejszych szczegółach przeżyj na nowo wszystko to, co widziałeś, słyszałeś i czułeś w tej chwili, także zapachy i smaki, jeśli potrafisz je przywołać.

Najpierw zobacz tę scenę, jakbyś oglądał film. Rozejrzyj się i przyrzyj wszystkiemu ze szczegółami. Wsłuchaj się we wszystkie dźwięki. Gdy będziesz wyraźnie postrzegał wszystkie obrazy i dźwięki, wejdź w ten obraz. Teraz, zamiast oglądać film, jesteś w nim. Zauważ pierwszy i drugi plan, oraz tło. Spraw, by kolory były wyraźne, jasne i barwne. Szczegółowo przywołaj dźwięki — zauważ, skąd dochodzą. Czy są szorstkie, czy łagodne? Jeśli pamiętasz zapachy i smaki, również je przywołaj, by obraz był tak kompletny, jak to tylko możliwe. Spraw, żeby był jak najbardziej prawdziwy.

Teraz dostrój się do zewnętrznych wrażeń fizycznych — temperatury powietrza, dotyku ubrania, wrażeń płynących ze stóp, dotyku okularów, paska. Zbadaj i przeżyj na nowo wszystkie zewnętrzne doświadczenia, które zdołasz odnaleźć.

Teraz skieruj uwagę na wewnętrzne uczucia. Skup się na pewności siebie. Zauważ, gdzie ją odczuwasz — w brzuchu? W ramionach? W klatce piersiowej? Poczuj postawę swojego ciała. Czy stoisz wyprostowany? Czy wysoko unosisz głowę?

Przejmij te uczucia i uwydatnij je. Spraw, żeby stały się większe, silniejsze, bardziej wyraźne i intensywne — a następnie jeszcze je podwój. Potem podwój je jeszcze raz.

Gdy jesteś do granic wypełniony tym obrazem, w umyśle trzykrotnie wykrzycz słowo „wspaniale!”. „Wspaniale, wspaniale, wspaniale!”. I znów: „Wspaniale, wspaniale, wspaniale!”. I trzeci raz: „Wspaniale, wspaniale, wspaniale!”.

Gdy jesteś gotów, otwórz oczy i smakuj to uczucie. Ćwiczenie, które właśnie wykonałeś, jest bardzo potężne — i jednocześnie bardzo proste. Po prostu na nowo, ze szczegółami przeżyłeś chwilę, w której czułeś się dobrze, a teraz, gdy trzykrotnie powiesz sobie „wspaniale!”, możesz je w każdej chwili przywołać. Zanim zamkniesz oczy i ponownie wykonasz ćwiczenie, upewnij się, że pamiętasz cztery proste etapy:

1. Zobacz film.
2. Wejdź w niego, by mu się przyjrzeć, usłyszeć go i poczuć.
3. Podkręć wrażenia.
4. Trzykrotnie wykrzycz w swoim umyśle „wspaniale!”.

Aby odpowiedzieć na te pytania, musisz odtworzyć informacje, które w przeszłości zostały przez Twoje zmysły zebrane i zmagazynowane. Aby zlokalizować mleko w lodówce, przywołałeś w umyśle jej obraz i zobaczyłeś tam mleko. Aby określić tempo muzyki, odegrałeś jej fragment w swoim umyśle. W wyobraźni przesypywałeś piasek przez palce, wąchałeś chleb oraz próbowałeś pomarańczy i mandarynek.

Psychologowie wierzą, że nasz podświadomy umysł nie potrafi rozróżnić rzeczywistości od szczegółowego wyobrażenia — na przykład, gdy wyobrazisz sobie, że gryziesz cytrynę, do ust naprawdę napłynie Ci ślina. W czasie ćwiczenia będziesz odtwarzał wrażenia zarejestrowane przez zmysły. Nie oczekuj, że od razu zobaczysz wyrazisty obraz w kolorze. Na początku obrazy, które stworzysz, będą takiej jakości jak te, których użyłeś, by zlokalizować mleko w lodówce itd.

Wyprostuj się, poczuj się świetnie

Badania pokazują, że najważniejszym czynnikiem, którego podświadomie szukamy u potencjalnego partnera, jest dobre zdrowie. Jest to spuścizna po naszych dawnych przodkach i pragnieniu, by być płodnymi i rozmnażać się; kobiety pragnęły zręcznych myślicy i silnych strażników, a mężczyźni chcieli partnerek, które urodzą zdrowe dzieci. Jednym ze sposobów oceny zdrowia jest postawa ciała: osoba wyprostowana wygląda na zdrową i silną, gotową zmierzyć się ze światem. Twoja postawa ciała mówi wiele o Twoim zdrowiu fizycznym i emocjonalnym oraz witalności, i to w mgnieniu oka.

Wyprostuj się, a poczujesz się wyższy emocjonalnie. Skieruj czubek głowy w stronę nieba, opuść i nieco cofnij łopatki i poczujesz, że masz nad wszystkim kontrolę. Ciało i umysł wpływają na siebie tak samo, jak myśli i emocje. Kiedy jesteś smutny, prawdopodobnie będziesz siedział przygarbiony, ze zwieszoną głową i opadającymi

kącikami ust. Kiedy jesteś szczęśliwy, będziesz chodził wyprostowany, z głową do góry i uśmiechem na twarzy.

Ale działa to również w drugą stronę: postawa ciała wpływa na nastrój! Nie możesz czuć się szczęśliwy, kiedy siedzisz zgarbiony z ustami w podkówkę (spróbuj, przekonasz się, że to prawda!), i nie możesz czuć się smutny, gdy skaczesz do góry z szerokim uśmiechem na twarzy. Twoje ciało po prostu na to nie pozwoli. Gdy przyjmujesz wyprostowaną, dumną postawę, Twoje ciało generuje uczucia pewności siebie, odwagi, a nawet seksowności. Pozwól, żeby dobra postawa zwiększyła Twoją atrakcyjność.

Jeżeli chcesz przejść do bardziej zaawansowanej pracy z postawą ciała, zapisz się na lekcje tańca. Taniec przynosi niezliczone korzyści. Zyskujesz dzięki niemu siłę, wdzięk i wycucie rytmu. W cudowny sposób wpływa na postawę ciała i poprawia kontakt z ciałem, a także pomaga zwiększyć pewność siebie, na parkiecie i poza nim.

Jak Cię widzą...

Zatem masz już świetne nastawienie, jesteś wyprostowany i gotowy, żeby iść na poszukiwanie swojej drugiej połowy, tak? Zanim przestąpisz próg, musimy sprawdzić jeszcze tylko jedną sprawę: w co jesteś ubrany?

Fantastyczne pierwsze wrażenie

Jaką postawą lub kombinacją postaw chciałbyś promieniować, gdy spotykasz nową osobę? Określenie tego jest pierwszym krokiem w stronę osiągnięcia tego celu. Dokończ poniższe zdania:

1. Chciałbym, żeby wszyscy zobaczyli, że jestem _____
2. Właściwą postawą lub kombinacją postaw jest dla mnie _____
3. Aby myśleć, chodzić, mówić i postępować zgodnie z wybranymi postawami, użyję następującego wspomnienia: _____

Pierwszą rzeczą, która rzuca się w oczy, gdy ktoś na Ciebie patrzy, jest Twoja postawa. Drugą jest ubranie. W rzeczywistości ich wpływ jest tak szybki, jakby oba te czynniki były dostrzegane jednocześnie. Następnie na ich podstawie formułowane jest pierwsze wrażenie. Twoje ubranie wymownie świadczy o Tobie. Mówi, za jaką osobę się uważasz. Może także powiedzieć wiele o Twoim statusie socjo-ekonomicznym, o tym, czy jesteś konwencjonalny, czy ekstrawagancki, seksowny czy skromny, tradycyjny czy trendy. Przyjrzyj się krytycznie swojej garderobie i sprawdź, czy przekazuje ona to, co chcesz wyrazić. Wielu z nas kieruje się nawykami i nosimy to, co zawsze nosiliśmy. Ale czy wygląd, który przyjęliśmy 15 (lub więcej) lat temu, wciąż jest dla nas odpowiedni?

Coco Chanel powiedziała kiedyś: „Gdy źle się ubierzesz, ludzie zauważą twoje ubranie, gdy ubierzesz się dobrze, zauważą Ciebie”. Zadał sobie pytanie: co chcę zakomunikować innym poprzez moje ubranie? Czy jest jakiś aspekt mojej osobowości, który chcę uwydatnić? Czy moje obecne ubrania to robią? Weź pod uwagę swoje cechy fizyczne i upewnij się, że wizerunek, który chcesz stworzyć, do nich pasuje.

Wypracuj nawyk, by świetnie wyglądać, gdy wychodzisz z domu. Nie mówię o tym, żebyś zawsze miał perfekcyjnie ułożone włosy, nałożony makijaż i nosił najlepsze ubranie. Ale sugeruję, byś ubierał się tak, żebyś czuł się atrakcyjnie — żebyś, jeśli napotkasz starego przyjaciela, którego od dawna nie widziałeś, czuł, że dobrze wyglądasz. Przez cały czas wywieramy pierwsze wrażenie i nigdy nie wiadomo, kogo możemy spotkać.

Noszenie efektownego ubrania z pewnością siebie sprawia, że czujesz się ze sobą dobrze, a inni lepiej na Ciebie reagują.

ĆWICZENIE

Równowaga, tempo i sylwetka

Równowaga oznacza po prostu poruszanie się ze spokojną pewnością siebie i wdziękiem. Wyraża ona wewnętrzne osadzenie, a nie arogancję, i sprowadza się do sylwetki i tempa. Jest seksowna i atrakcyjna, sprawia, że ludzie się za Tobą oglądają, i pomaga Ci kontrolować osoby zebrane w sali — i to wszystko zaczyna się od dopracowanej postawy. Wykonuj to ćwiczenie przez kilka minut, a później regularnie je powtarzaj. Zanim się zorientujesz, równowaga stanie się częścią Ciebie.

Może się to wydawać śmieszne, ale szkoły modeli od lat używają tego ćwiczenia, nakazując zarówno uczniom, jak i uczennicom wykonywanie go od pierwszego dnia. Jest ono proste i działa.

1. Połóż sobie na głowie słownik.
2. Chodź po pokoju. Przyzwyczajenie się do pozycji i złapanie w niej równowagi powinno zająć Ci około 10 minut.
3. Przechodź przez drzwi, otwierając je i zamykając za sobą.
4. Z książką na głowie wejdź po schodach i zejdz z nich.
5. Usiądź, policz do pięciu i wstań. Podejdz do następnego krzesła i powtórz to.
6. W czasie każdego etapu zatrzymaj się, zamknij oczy i skup się na postawie ciała — jak się w niej czujesz, jak trzymasz ramiona, jak ustawione są biodra i stopy. Zauważ, jak spokojny jest Twój krok i z jakim wdziękiem się poruszasz.
7. Aby wejść na następny poziom: ciągle ze słownikiem na głowie wypij filiżankę herbaty lub kawy i obiecaj sobie, że od tej chwili zawsze, gdy zobaczysz herbatę lub kawę, pomyślisz o nich lub będziesz je pił, wyobrazisz sobie, że masz na głowie wielki słownik i dostosujesz do tego swoją postawę.

Odkładając na bok słownik, przez cały czas ćwicz chodzenie z gracją i równowagą — gdy wyprowadzasz psa, gdy stoisz w korku, gdy czekasz w kolejce lub oglądasz telewizję. Zauważaj innych, którzy poruszają się z wdziękiem, i pomyśl o tym, jak dobrze wyglądają.

Noszenie efektownego ubrania z pewnością siebie sprawia, że czujesz się ze sobą dobrze, a inni lepiej na Ciebie reagują. Nasz sposób ubierania wpływa na zachowanie i nastawienie, które w dalszej kolejności wpływają na innych ludzi. Z ubraniami jest tak samo, jak z każdą inną formą opakowania — im lepiej się ubierzesz, tym bardziej poważnie ludzie będą Cię traktować. Uwzględniając to wszystko, pamiętaj też, żeby czuć się w swoim ubraniu wygodnie i żeby pokazywało to, kim naprawdę jesteś — z najlepszej strony. Jeśli ubierasz się w określony sposób ze względu na modę, ale jest Ci niewygodnie, eksperymentuj, aż znajdziesz wygląd, który będzie Ci odpowiadał. Pamiętaj, że ludzie wyczuwają Twoją niewygodę tak samo wyraźnie, jak widzą Twoje ubranie.

Pamiętaj też, żeby właściwie dobrać ubiór zależnie od sytuacji i od tego, czyją uwagę chcesz zwrócić.

Siedem zasad dobrego ubioru

Ubrania są kwestią zbyt osobistą, żebym mógł udzielić konkretnych porad, które sprawdzą się dla wszystkich. Zamiast tego podaję siedem zasadniczych punktów, opartych na tym, czego nauczyłem się, pracując przez lata w modzie, które pomogą Ci sprawić, żeby Twoje ubranie było dla Ciebie odpowiednie. Żadna z tych zasad nie jest nowa, wszystkie zostały sprawdzone i działają. Przede wszystkim pamiętaj o złotej zasadzie: ubieraj się prosto i czysto.

1. Noś ubrania, które pasują

Wiele osób nosi ubrania, które nie są dobrze dopasowane — są trochę za duże lub za małe, nie mają właściwego kształtu, są nieco za krótkie lub odrobinę za długie. Ale dopasowanie robi dużą różnicę. Ubranie ma okrywać ciało i dobrze leżeć. Pamiętaj, że nie ma znaczenia

rozmiar, ale dopasowanie. Jeśli nie jesteś pewien, czy ubranie dobrze pasuje, poradź się przyjaciół. Jeśli jesteś na zakupach, poradź się obsługi sklepu. Dobrze dopasowana, właściwie skrojona marynarka lub żakiet są najpotężniejszym elementem każdej garderoby. Bądź ze sobą szczerzy. Jeśli potrzebujesz pomocy, poradź się dobrego krawca.

2. Dodatki robią ogromną różnicę

Właściwe dodatki mogą sprawić, że będziesz wyglądał na ubranego lepiej, niż faktycznie jesteś. Jeśli nie możesz sobie pozwolić na najdroższe ubrania o najwyższej jakości, zaszalej, kupując dodatki. Kup najlepszy pasek, buty, portfel lub szal, na który Cię stać. Ale pamiętaj, żeby nie przesadzić. Jeden lub dwa dobrze dobrane dodatki mają wystarczającą siłę wyrazu. Lepiej jest unikać elementów, które w sztuczny sposób rozpraszają uwagę. To samo dotyczy biżuterii — mężczyźnie wystarczy gustowny zegarek, kobiecie prosty naszyjnik i uważnie dobrane kolczyki. Jeśli chcesz założyć coś więcej, upewnij się tylko, że wszystkie elementy do siebie pasują. Ostatecznie chcesz, żeby pamiętano rozmowę z Tobą, a nie to, w co byłeś ubrany.

3. Zadbaj o to, żeby Twoje ubrania nie były niemodne

Korzyść z podążania za trendami — świeży, modny wygląd „na czasie” — jest również jego wadą. Gdy Twoje ubrania są niemodne, Ty jesteś niemodny. Zatem jeśli chcesz nosić się zgodnie z najnowszą modą (lub nawet chodzić w ubraniach stylizowanych na poprzednie epoki), śledź uważnie zmiany trendów. W przeciwnym wypadku trzymaj się tradycyjnego wyglądu. Lub kupując „modne” ciuchy, zainwestuj też trochę w klasykę, żebyś nie musiał w każdym sezonie wymieniać ubrań.

4. Noś dobrze dobrane ubranie

Upewnij się, że Twoje ubranie dobrze się komponuje — i nie chodzi mi tylko o unikanie łączenia zielono-żółtych pasów z różowo-fioletowymi grochami. Zadbaj o to, żeby wszystkie części Twojego ubrania pasowały pod względem stylu, żeby były dobrze dobrane i żeby wszystkie były tego samego rodzaju — formalne lub luźne. Ważne są dodatki: zbyt luźny pasek lub buty mogą zepsuć doskonały wygląd. Staraj się przyciągać, a nie rozpraszać. Jeśli nie jesteś pewien, jak widzą Cię inni ludzie, zrób sobie zdjęcie i przekonaj się, jakie wrażenie wywierasz. Lub, jeśli masz wątpliwości dotyczące swojego wyglądu, poproś o pomoc. Dostaniesz ją za darmo w każdym przyzwoitym sklepie z ubraniami.

5. Ubieraj się stosownie do okazji

Jeżeli masz trudność z podjęciem decyzji, w co się ubrać, lepiej jest ubrać się nieco za dobrze niż nie dość dobrze. Gdy masz wątpliwości, wybierz wygląd, który możesz poprawić dodatkami. Najlepiej jest z góry określić, jakie ubranie będzie najbardziej odpowiednie na daną okazję. Sprawdź miejsce, w którym jesteś umówiony — rzut oka na stronę internetową tego miejsca może Ci wiele wyjaśnić.

Odczytuj sygnały

Twoje ubranie mówi o Tobie i tak samo to, co noszą inni, może Ci o nich wiele powiedzieć. Naucz się odczytywać sygnały — wykraczając poza natychmiastową ocenę, której wszyscy dokonujemy. Na przykład ludzie o różnych osobowościach czują się wygodnie w różnego rodzaju ubraniach. Przekonasz się, że bardziej dominujące, kontrolujące osoby wolą ubrania proste i schludne; osobowości analityczne preferują wygląd formalny, nieco konserwatywny; promotorzy wybierają ubrania eleganckie i wyraziste; podczas gdy solidni, wspierający mężczyźni i kobiety czują się wygodnie w luźnym ubraniu.

6. Upewnij się, że Twoje ubranie jest czyste

Wydaje się to oczywiste, ale jest ważne. Dokładnie sprawdź, czy nie ma niewielkich plam. Sprawdź też swoje buty, upewniając się, że są czyste i wypolerowane.

7. Zwróć uwagę na uczesanie

Upewnij się, że Twoje włosy są dobrze ułożone, a paznokcie czyste, i zwróć uwagę na higienę jamy ustnej — nic nie odpycha tak, jak powiew przetrawionej kapusty czy oddech palacza. Bądź czysty i pachnący, ale nie przesadz z perfumami. I pamiętaj, że kobiety generalnie mają lepsze powonienie niż mężczyźni.

Poszukiwanie właściwego wyglądu

Jeżeli uważasz, że Twój wygląd lub styl (albo jego brak) potrzebuje pewnej poprawy, aktywnie szukaj wyglądu, który mógłby Ci pasować. Zacznij od obserwowania, tego co noszą otaczający Cię ludzie, zwracając uwagę szczególnie na tych, których styl Ci się podoba.

Co widzą inni?

Zastanów się nad swoim wyglądem i ubraniami, które nosisz, a następnie pomyśl o swoim wizerunku i postawie, którą chciałbyś przyjąć. Odpowiedz na poniższe pytania, by określić, jak Twój wygląd może pomóc Ci w przekazaniu tego wizerunku.

1. Jaki aspekt osobowości chcę podkreślić?
2. Co chcę przekazać innym poprzez mój wygląd?
3. Jakich zmian muszę dokonać, by to osiągnąć?
4. Jakie pierwsze kroki podejmę, by osiągnąć swój cel?

Przejrzyj katalogi i magazyny mody, popatrz na witryny sklepów i sprawdź, co można kupić w sklepach odzieżowych. Zastanów się, którzy ludzie przyciągają Twoją uwagę na ulicy — jak są ubrani? Kup trochę ubrań w sklepach, które dają możliwość zwrotów. Weź je do domu i pobaw się nimi, a następnie oddaj te, które Ci się nie podobają.

Wybierz ubrania, w których jest Ci wygodnie, ale w których też dobrze wyglądasz i które ukazują Cię z najlepszej strony. Niektórzy z nas ubierają się tak, by wtopić się w tło, i to jest w porządku, ale możesz też dodać efektowny szczegół, który będzie wyrażał Twoją osobowość i sprawi, że poczujesz się bardziej awanturniczo. Czasami interesujący dodatek może dodać Ci blasku, a także służyć jako wprowadzenie do rozmowy. Na przykład moja żona nosi ręcznie malowane okulary i ludzie zawsze o nie pytają.

Jeśli nie masz wyraźnego obrazu siebie i potrzebujesz pomocy, wynajmij konsultanta lub pójdz do dobrego sklepu (nie musisz nic kupować), przymierzaj różne ubrania i pytaj o opinię — jak najwięcej osób. Wiele domów towarowych zatrudnia doradców. Są to ludzie, których zadaniem jest pomóc Ci w znalezieniu właściwych dla Ciebie towarów. Przekaż im wszystkie potrzebne informacje, żeby wiedzieli, jakiego rodzaju osobą jesteś. Wygląd maklera z Wall Street może sprawić, że w lustrze będziesz wyglądał dynamicznie, ale jeśli hodujesz owce, odniesie to skutek odwrotny do zamierzonego, ponieważ nie będziesz prawdziwym sobą.

Całość opakowania

W świecie reklamy „wrażeniem” nazywa się pojedyncze spotkanie z produktem. Reklamodawcy wydają fortuny, żeby wprowadzić swoje produkty na rynek, w nadziei, że ich niskotłuszczowe gofry, iPody z dotykowym ekranem lub szminki w porywających

kolorach zbiorą wiele pochlebnych opinii. Wiedzą oni, że dobre pierwsze wrażenie decyduje, czy konsument postanowi wypróbować ich produkt, czy go ominie.

Twoje nieodparte pierwsze wrażenie, Twoja moc zabłyśnięcia nie zostaje określona przez reklamy telewizyjne, kolorowe magazyny ani entuzjastyczne świadectwa zadowolonych klientów, ale przez Twoje nastawienie, postawę ciała i garderobę. Skupienie się na tych aspektach Twojego wizerunku nie tylko poprawi Twoje szanse na rynku miłości, ale także sprawi, że będziesz czuł się lepiej sam ze sobą. Gdy czujemy się dobrze ze sobą, wszystko się zmienia. Podejmujemy lepsze decyzje, czujemy większą chęć przeżywania przygód, mamy więcej energii i zyskujemy dostęp do naszego naturalnego entuzjazmu, co przekłada się na sygnały niewerbalne, które wysyłamy innym. Gdy będziemy w świetnej formie, inni będą chcieli się do nas przyłączyć.