

ALAN I BARBARA PIZ
DEFINITIVNI VODIČ KROZ GOVOR TELA

ALAN I BARBARA PIZ

Autori knjige

Zašto muškarci ne slušaju, a žene ne tumače mape

Definitivni
vodič kroz
GOVOR TELA

MONO I MANJANA

2009.

SADRŽAJ

REČI PRIZNANJA

Uvod

Nije sve onako kao što izgleda
Koliko dobro poznajete svoj dlan?
Koliko dobro umete da
uočite protivrečnosti u govoru tela?
Kako smo napisali ovu knjigu
Vaš rečnik govora tela

Poglavlje 1

21

OSNOVNE STVARI

U početku...
Zašto ono što kažemo nije uvek bitno
Kako govor tela otkriva emocije i misli
Zašto žene bolje zapažaju
Šta se doznaje skeniranjem mozga
Otkud vidovnjaci znaju tako mnogo
Urođeno, genetski uslovljeno ili naučeno?
Neki zajednički koreni
Univerzalni gestovi
Tri pravila za tačno tumačenje
Zašto se lako dešava da pogrešno protumačimo
Zašto je decu lakše pročitati
Možete li da ih odglumite?
Priča iz života: lažljivi kandidat za zaposlenje
Kako da postanete odličan tumač

Poglavlje 2

45

U VAŠIM RUKAMA JE MOĆ

Kako da detektujete otvorenost
Namerna upotreba
dlanova u svrhu obmane
Zakon uzroka i posledice
Snaga dlana
Naš eksperiment s publikom
Analiza stilova rukovanja
Ko bi trebalo da prvi pruži ruku?

Kako se saopštavaju dominacija i kontrola
Rukovanje koje iskazuje potčinjenost
Kako da stvorite jednakost
Kako da stvorite bliskost
Kako da razoružite siledžiju
Hladno, vlažno i lepljivo rukovanje
Osvajanje prednosti leve strane
Rukovanje između muškaraca i žena
Dvoručnik
Odmeravanje snaga između Buša i Blera
Rešenje
Osam najgorih rukovanja na svetu
Rukovanje Rabina i Arafata
Rezime

Poglavlje 3

79

ČAROLIJA OSMEHA I SMEHA

Osmehivanje je znak potčinjavanja
Zašto je smejanje zarazno?
Kako osmeh može da prevari mozak
Uvežbavanje lažnog osmeha
Šverceri se ređe osmehuju
Pet najčešćih tipova osmeha
Zašto je smeh najbolji lek
Zašto bi smeh trebalo shvatati ozbiljno
Zašto se mi smejemo i pričamo, a čimpanze ne
Na koji način je humor lekovit
Smeh do suza
Kako funkcionišu vicevi
Soba smeha
Osmesi i smeh način su
za uspostavljanje kontakta
Humor poboljšava prodaju
Trajno povijena usta
Saveti u vezi s osmehivanjem namenjeni ženama
Smeh u ljubavi
Rezime

Poglavlje 4

102

SIGNALI RUKAMA

Signali koji znače barijeru

Zašto prekrštene ruke mogu da budu pogubne
Da... ali prosto mi je "prijatno" ovako
Razlike među polovima
Ruke prekrštene na grudima
Rešenje
Pojačano prekrštene ruke
Stiskanje nadlaktica
Šef i osoblje
Kad vam pokažu podignute palce
Grljenje samog sebe
Kako bogati i slavni otkrivaju svoju nesigurnost
Šolja kafe kao barijera
Moć dodira
Dodirnite i vi njih
Rezime

Poglavlje 5

119

KULTURNE RAZLIKE

Tog trenutka smo jeli picu
Test iz poznavanja kultura
Zašto svi postajemo Amerikanci
Kulturne osnove su gotovo posvuda iste
Razlike u načinu pozdravljanja
Kad jedna kultura sretne drugu
Ukočena gornja usna na engleski način
Japanci
"Svinjo jedna nevaspitana!" – izduvavanje nosa
Tri najčešća gesta zajednička raznim kulturama
S pipanjem ili bez?
Kako da uvredite pripadnike drugih kultura
Rezime

Poglavlje 6

138

GESTOVI RUKOM I PALCEM

Kako ruke govore
S jedne strane...
S druge strane, gestovi poboljšavaju prisećanje
Trljanje ruku
Trljanje palca i prstiju
Preplitanje prstiju
Zvonik

Korišćenje zvonika za pobeđivanje u šahu
Rezime
Lice na poslužavniku
Držanje ruku iza leđa
Pokazivanje palca
Kad palci vire iz džepova sakoa
Rezime

Poglavlje 7

155

SIGNALI PROCENE I OBMANE

Istraživanje laganja
Tri pametna majmuna
Kako lice otkriva istinu
Žene najbolje lažu i to je živa istina
Zašto je teško slagati
Osam najčešćih gestova koji signalizuju laž
Gestovi procene i odugovlačenja
Lažljivi kandidat za zaposlenje
Glađenje brade
Skupovi gestova namenjeni dobijanju u vremenu
Gestovi trljanja i pljeskanja po glavi
Zašto Bob uvek gubi u šahu
Dvostruko značenje

Poglavlje 8

178

SIGNALI OČIMA

Proširene zenice
Testirajte se
Žene to rade bolje, kao i obično
“Šacovanje”
Mig obrvama
Širenje očiju
Pogled ispod obrva
Kako zapaliti muškarčev plamen
U kojem pravcu gledate?
Kako da zadržite kontakt
pogledom na nudističkoj plaži
Kako da privučete pažnju muškarca
Većina lažova gleda vas pravo u oči
Kako da izbegnete napad ili zlostavljanje
Pogled iskosa

Pojačano treptanje
Nemiran pogled
Geografija lica
Priča o političarima
Dušo, zagledaj se u moje oči
Prvih 20 sekundi razgovora
Na koji ste kanal podešeni?
Kako da održite kontakt pogledom s publikom
Kako da prezentujete vizuelne informacije
Moćna olovka
Rezime

Poglavlje 9

205

OSVAJAJČI PROSTORA – TERITORIJE I LIČNI PROSTOR

Lični prostor
Zonske udaljenosti
Praktične primene zonskih distanci
Ko se kome primiće?
Zašto ne volimo da se vozimo liftom
Zašto se rulja razbesni
Rituali pravljenja razmaka
Test za ručkom
Kulturni faktori utiču na zonsku distancu
Zašto Japanci uvek vode kad igraju valcer
Prostorne zone stanovnika sela i grada
Teritorija i vlasništvo
Kola i pripadajuća teritorija
Testirajte se
Rezime

Poglavlje 10

222

KAKO NOGE OTKRIVAJU ONO ŠTO NAM JE NA UMU

Svi pričaju o novom načinu hoda
Kako stopala govore istinu
Svrha nogu
Četiri glavna stojeća položaja
Defanzivni su, hladno im je ili "prosto prijatno"?
Kako se otvaramo
Evropsko prekrštanje nogu
Američka četvorka
Kad se zatvori telo, zatvara se i um
Četvorka s pridržavanjem noge

Prekršteni gležnjevi
Sindrom kratke suknje
Prepletene noge
Paralelne noge
Stopalo unutra, stopalo napolje
Rezime

Poglavlje 11

241

13 NAJČEŠĆIH GESTOVA KOJE VIĐATE SVAKOG DANA

Klimanje glavom
Zašto bi trebalo da naučite da klimnete glavom
Kako da podstaknete sporazum
Odmahivanje glavom
Osnovni položaji glave
Sleganje ramenima
Čupkanje nevidljivih končica
Kako pokazujemo da smo spremni za akciju
Kaubojsko držanje
Odmeravanje konkurencije
Raskrečene noge
Noga prebačena preko naslona za ruku
Zajahivanje stolice
Katapult
Gestovi koji pokazuju spremnost
Položaj startera
Rezime

Poglavlje 12

262

PODRAŽAVANJE – KAKO GRADIMO BLISKOST

Stvaranje pravih vibracija
Podražavanje na ćelijskom nivou
Podražavanje razlika između muškaraca i žena
Šta da uradite u tom pogledu ako ste žensko
Kad muškarci i žene počnu da liče
Da li ličimo na svoje kućne ljubimce?
Majmun radi što majmun vidi
Podudaranje glasova
Namerno uspostavljanje poverenja
Ko podražava koga?
Rezime

Poglavlje 13

277

TAJNI SIGNALI KOJI SE UPUĆUJU CIGARETAMA, NAOČARIMA I ŠMINKOM

Dva tipa pušača
Razlike između muškaraca i žena
Pušenje kao ispoljavanje seksualnosti
Kako da uočite pozitivnu ili negativnu odluku
Ljubitelji cigara
Kako pušači završavaju seansu
Kako da tumačite naočari
Taktike odugovlačenja
Gledanje preko naočara
Nošenje naočara na vrhu glave
Moć naočara i šminke
Malo karmina, gospodo?
Signali aktovkom
Rezime

Poglavlje 14

291

KAKO TELO POKAZUJE PRAVAC U KOJEM UM ŽELI DA IDE

Šta kaže ugao pod kojim stojimo
Kako isključujemo druge
Usmeravanje tela u sedećem stavu
Usmeravanje stopala
Rezime

Poglavlje 15

299

POKAZIVANJE UDVARANJA I SIGNALI PRIVLAČNOSTI

Pojava živopisnog mužjaka
Grejemova priča
Zašto žene uvek vode glavnu reč
Razlike između muškaraca i žena
Proces privlačenja
13 najčešćih ženskih udvaračkih gestova i signala
U šta muškarci gledaju na ženskom telu
Zašto lepotice i lepotani na kraju izvide
Šta on prvo gleda na ženi: zadnjicu, grudi ili noge?
Muški udvarački signali i gestovi

Muško telo – šta najviše uzbuđuje žene
Šta ona prvo zagleda na muškarcu:
grudni koš, noge ili zadnjicu?
Rezime

Poglavlje 16

332

SIGNALI VLASNIŠTVA, TERITORIJE I VISINE

Snižavanje tela i status
Visok je, pravi svetski čovek
Zašto neki ljudi na TV deluju viši
Lezi, diž' se
Mane visine
Kako snižavanje tela ponekad može
da uzvisi status
Kako TV političari mogu da osvoje glasove
Kako da smirite ljutite ljude
Šta ljubav ima s tim?
Kako da delujete onoliko visoki koliko želite
Rezime

Poglavlje 17

346

RASPORED SEDENJA – GDE DA SEDNETE I ZAŠTO

Test za stolom
Nije stvar u tome šta govorite, nego gde sedite
Koncept kralja Artura
Kad želite da razgovarate s dvema osobama
Pravougaoni stolovi za sastanke
Zašto učitelj miljenik sedi na levoj strani
Igre moći u kući
Kako da rasplačete publiku
Zona pažnje
Eksperiment u vezi s učenjem
Donošenje odluke za večerom
Rezime

Poglavlje 18

364

INTERVJU, IGRE MOĆI I KANCELARIJSKA POLITIKA

Zašto je Džems Bond izgledao
hladnokrvno, spokojno i pribrano
Devet zlatnih pravila za ostavljanje odličnog prvog utiska

Kad vas ostavljaju da čekate
Gluma do savršenstva?
Sedam jednostavnih strategija
koje će vam dati dodatnu oštrinu
Rezime
Politika moći u firmi
Kako da zamenite teritorije na stolu
Usmeravanje tela u sedećem položaju
Kako da preuredite kancelariju
Rezime

Poglavlje 19

382

SVE U SVEMU

Koliko dobro umete da čitate između redova?
Koliko ste bodova osvojili?
Rezime
Šest tajni privlačnog govora tela

REČI PRIZNANJA

Ovo su neki od ljudi koji su direktno ili indirektno, svesno ili nesvesno dali svoj doprinos ovoj knjizi:

Dr Džon Tikel, dr Denis Vejtli, dr Andre Davril, profesor Filip Hansaker, Trevor Dolbi, Armin Gonterman, Lotar Mene, Rej i Rut Piz, Malkolm Edvards, Jan Maršal, Lora Mihen, Ron i Tobi Hejl, Deril Vitbi, Suzan Lemb, Sadaki Hajaši, Deb Mertens, Deb Hinkismen, Dorin Kerol, Stiv Rajt, Derin Hinč, Dejna Rivs, Roni Korbet, Vanesa Felc, Ester Rancen, Džonatan Kolmen, Triš Godard, Keri–En Kenerli, Bert Njutn, Rodžer Mur, Leni Henri, Rej Martin, Majk Volš, Don Lejn, Jan Lesli, En Dajmond, Džeri i Šeri Medouz, Sten Zermarnik, Derel Somers, Andres Kipis, Lion Bajner, Bob Geldof, Vladimir Putin, Endi Mekneb, Džon Hauard, Nik i Ketrin Grajner, Brajs Kortni, Toni i Čeri Bler, Greg i Ketj Oven, Lindi Čemberlen, Majk Stoler, Džeri i Ketj Bredbir, Taj i Peti Bojd, Mark Viktor Hensen, Brajan Trejsi, Keri Peker, Jan Botam, Helen Ričards, Toni Grajg, Sajmon Taunsend, Dajana Spenser, prinčevi Vilijam i Hari, princ Čarls, dr Dezmond Moris, princeza Ana, Dejvid i Džen Gudvin, Ajven Frendži, Viktorija Singer, Džon Nevin, Ričard Oton, Raul Bojel, Metju Braund, Dag Kanstabl, Žorž Devero, Rob Edmonds, Džeri Haton, Džon Hepvort, Bob Hojsler, Gej Hjuher, Jan Mekilop, Delija Mils, Pamela Anderson, Vejn Magridž, Piter Opaj, Dejvid Rouz, Alan Vajt, Rob Vinč, Ron Taki, Beri Markov, Kristin Maler, Seli i Džef Barč, Džon Fenton, Norman i Glenda Lionard

i

Dori Simonds, čiji su nas podstrek i entuzijazam i naveli da napišemo ovu knjigu.

Uvod

Čovekovi nokti, rukav na kaputu, čizme, kolena na pantalonama, žuljevi na kažiprstu i palcu, izraz lica, manžete na košulji, pokreti – svaka od tih stvari nepogrešivo otkriva čovekov poziv. Gotovo je nezamislivo da sve to zajedno ne uspe da prosveti sposobnog istražitelja, u bilo kojem slučaju.
ŠERLOK HOLMS, 1892.

Kao klinac, oduvek sam bio svestan da ono što ljudi kažu nije uvek i ono što misle ili osećaju, te da je moguće da navedem druge da urade ono što želim ukoliko pročitam njihova stvarna osećanja i reagujem u skladu s njihovim potrebama. U jedanaestoj godini, započeo sam svoju trgovačku karijeru prodajući gumene sundere od vrata do vrata posle škole, da bih zaradio za džeparac, i brzo shvatio kako da pogodim da li će neko da kupi od mene ili neće. Kad bih pokucao na vrata, ako bi mi neko rekao da se gubim, ali otvorenih ruku, tako da sam mogao da mu vidim dlanove, znao sam da je bezbedno da nastavim da navaljujem jer, koliko god je možda ozbiljno zvučao, nije bio agresivan. Ako bi mi neko finim glasom rekao da odem i pri tom upotrebio ispružen prst ili zatvorenu ruku, znao sam da je vreme da brišem. Voleo sam da prodajem i bio sam odličan u tome. Kao tinejdžer, prodavao sam šerpe i lonce u večernjim časovima, a moja sposobnost da pročitam ljude donela mi je dovoljno novca da kupim svoju prvu nekretninu. Trgovina mi je pružila mogućnost da srećem ljude i izbliza ih proučavam, i da na osnovu jednostavnog posmatranja govora njihovog tela procenim da li će da kupe ili ne. Ovo umeće pokazalo se kao izuzetno korisno za prilaženje devojkama u diskoteci. Skoro svaki put sam mogao da predvidim koja će da pristane na ples a koja neće.

U dvadesetoj godini, zaposlio sam se kao agent za prodaju osiguranja i potukao nekoliko rekorda prodaje u firmi u kojoj sam radio, postavši najmlađa osoba koja je tokom prve godine na poslu prodala polisa u vrednosti od preko milion dolara. Ovo dostignuće kvalifikovalo me je za prestižni Okrugli sto od milion dolara u SAD. Kao mlad čovek, imao sam sreće što su tehnike čitanja govora tela koje sam naučio kao momčić, prodajući šerpe i lonce, mogle da se prenesu u ovu novu oblast, a bile su direktno povezane s uspehom koji sam mogao da postignem u bilo kom poslu koji je podrazumevao kontakt s ljudima.

Nije sve onako kao što izgleda

Sposobnost da shvatite šta se stvarno događa s osobom je jednostavna – nije laka, ali je jednostavna. Stvar je u tome da ono što vidite i čujete povežete s okruženjem u kojem se sve dešava i izvučete moguće zaključke. Većina ljudi, međutim, vidi samo ono što misli da gleda.

Evo priče kojom ćemo da demonstriramo poentu:

Išla dva čoveka kroz šumu i naišla na veliku, duboku jamu.

“Au... ovo baš izgleda duboko”, reče jedan. “Hajde da bacimo nekoliko kamenčića i vidimo koliko je duboko.”

Ubace oni nekoliko kamenčića i sačekaju, ali iz jame nije dopirao nikakav zvuk.

“Čoveče – ovo je *baš* duboka jama. Hajde da bacimo ono veliko kamenje u nju. Ono bi trebalo da se čuje.”

Podignu oni tako dva kamena veličine fudbalske lopte, bace ih u jamu i sačekaju, ali se iz jame i dalje ništa nije čulo.

“Eno ga železnički prag tamo u travi”, reče jedan. “Ako njega bacimo unutra, taj će *garantovano* da se čuje.”

Dovuku oni težak prag do jame i preture ga unutra, ali se iz jame nije začuo nikakav zvuk.

Odjednom se iz obližnjeg šumarka pojavi koza, jureći kao pomahnitala. Stušti se prema dvojici ljudi i projuri između njih, trčeći koliko je noge nose. Potom skoči uvis i nestane u jami. Ova dvojica su samo stajala, zapanjeni onim što su upravo videli.

Iz šumarka se pojavi seljak i upita: “Ej! Je l', jeste l' vas dvojica videli moju kozu?”

“Negó šta! Nismo u životu videli nešto luđe! Izjurila je iz šumarka kao pomahnitala i skočila u onu jamu!”

“Ma, jok”, reče seljak. “To nije mogla da bude moja koza. Moja koza je vezana za železnički prag!”

Koliko dobro poznajete svoj dlan?

Ponekad kažemo da nešto poznajemo “kao svoj dlan”, ali eksperimenti pokazuju da manje od 5% ljudi može da prepozna svoj dlan sa fotografije. Rezultati jednostavnog eksperimenta koji smo sprovedi za jedan televizijski program pokazali su da većina ljudi generalno nije dobra ni u čitanju signala koje emituje telo. Na kraju dugog hotelskog predvorja postavili smo veliko ogledalo, dajući tako iluziju da kroz predvorje prolazi dugačak hodnik koji vodi do ulaza na drugoj strani. Okačili smo o tavanicu saksije s biljkama, koje su visile na 1,5 m od poda, tako da je osoba koja ulazi u predvorje imala utisak da kroz ona druga vrata upravo ulazi još neko. Tog “još nekog” nije mogla odmah da prepozna jer su mu biljke skrivale lice, ali su njegovo telo i pokreti bili veoma dobro vidljivi. Svako od gostiju je posmatrao drugog “gosta” tokom pet do šest sekundi pre no što bi se okrenuo nalevo, prema recepciji. Upitani da li su prepoznali drugog “gosta”, 85% muškaraca odgovorilo je “ne”. Većina muškaraca nije prepoznala sebe u ogledalu, a jedan je čak rekao: “Mislite na onog debelog, ružnog tipa?” Nimalo iznenađujuće, 58% žena je reklo da je to bilo ogledalo, a njih 30% je reklo da im druga “gošća” deluje “poznato”.

*Većina muškaraca i gotovo polovina žena ne znaju
kako izgledaju od vrata naniže.*

Koliko dobro umete da uočite protivrečnosti u govoru tela?

Ljudi širom sveta postali su fascinirani govorom tela političara, jer svi znamo da se političari ponekad pretvaraju da veruju u nešto u šta u stvari ne veruju, ili se pretvaraju da su drugačiji nego što zaista jesu. Političari provode mnogo vremena na eskiviranje, izmicanje, izbegavanje, pretvaranje, laganje, prikrivanje emocija, pravljenje dimnih zavesa ili ogledala i mahanje nepostojećim prijateljima u gomili. Međutim, instinktivno znamo da će na kraju ipak da se sapletu o protivrečne signale govora tela, tako da volimo da ih posmatramo pažljivo, očekujući trenutak kad ćemo ih uhvatiti u tome.

*Koji vas signal upozorava da političar laže?
Usne mu se pomeraju.*

Za drugi televizijski program, sprovedi smo eksperiment u saradnji s lokalnim turističkim birooom. Turisti su ulazili u biro u potrazi za informacijama o lokalnim znamenitostima i ostalim turističkim atrakcijama. Upućivani su na šalter na kojem im se obraćao službenik plave kose, s brkovima, u beloj košulji i s kravatom oko vrata. Posle nekoliko minuta razgovora, čovek se saginjao i nestajao s vidika, kako bi odnekud ispod šaltera dohvatio nekakve brošure. Potom bi, s brošurama u rukama, izranjao drugi čovek, glatko obrijanog lica, tamne kose i u plavoj košulji. Nastavljao je razgovor tamo gde je prvi čovek prekinuo. Neverovatno, ali polovina turista uopšte nije primećivala promenu; muškarcima su u dvostruko većem procentu od žena u potpunosti propuštali da primete da se bilo šta promenilo, ne samo u pogledu

govora tela, nego i činjenice da se pred njima pojavila sasvim nova osoba! Sem ukoliko posedujete urođenu sposobnost ili ste naučili da čitate govor tela, po svoj prilici i vi propuštate većinu toga. Ova knjiga će vam pokazati šta propuštate.

Kako smo napisali ovu knjigu

Vrlo konkretnu knjigu o govoru tela, Barbara i ja smo napisali koristeći kao osnovu moju raniju knjigu *Govor tela*. Ne samo da smo je znatno dopunili, već smo ubacili i istraživanja iz novih naučnih disciplina, kao što su evolutivna biologija i evolutivna psihologija, kao i tehnologija poput MRI (magnetne rezonance), koja pokazuje šta se dešava unutar mozga. Napisali smo je tako da može da se otvara i čita nasumično. Uglavnom se bavi pokretima tela, izrazima lica i gestovima, zato što su to stvari koje morate da naučite ako hoćete da izvučete maksimum od susreta licem u lice. *Vrlo konkretna knjiga o govoru tela* pomoći će vam da postanete svesniji neverbalnih aluzija i signala i pokazaće vam kako da ih koristite da biste efikasnije komunicirali i dobili reakcije koje želite.

Ova knjiga tretira svaku komponentu govora tela i gestova zasebno, jednostavnim jezikom, kako biste je što lakše razumeli. Međutim, neke smo gestove izdvojili od ostalih upravo zato da bismo izbegli prekomerno uprošćavanje stvari.

Uvek će biti onih koji užasnuto podižu ruke i viču kako je proučavanje govora tela samo još jedan način korišćenja naučnih saznanja u svrhu eksploatacije ili dominiranja drugima kroz čitanje njihovih tajni i misli. Mi, međutim, smatramo da ova knjiga teži da vam omogući što bolju spoznaju o komunikaciji s drugim ljudima, kako biste bolje razumeli njih, a time i sami sebe. Kad shvatite kako nešto funkcioniše, lakše vam je da živite s tim, dok neznanje i nedostatak razumevanja podstiču strah i sujeverje i teraju da stalno kritikujemo druge. Posmatrači ptica ne bave se tim hobbijem zato da bi ih docnije ubijali i držali kao trofeje. Na isti način, poznavanje i umeće govora tela služe da svaki susret s drugom osobom učine prijatnim doživljajem.

Jednostavnosti radi, i tamo gde nije drugačije naglašeno, subjekat “osoba” (upotreba muškog ili ženskog roda) u rečenici odnosi se podjednako na oba pola.

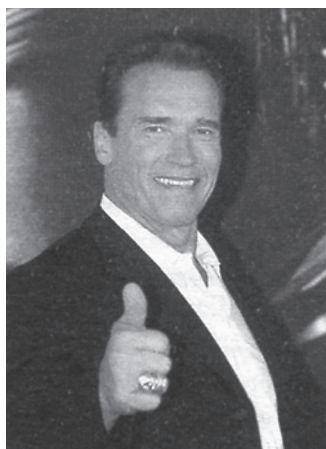
Vaš rečnik govora tela

Prva knjiga bila je namenjena da bude radni priručnik za trgovce, menadžere, pregovarače i direktore, ali ovu možete da koristite u svim aspektima života, bilo kod kuće, u izlascima ili na poslu. *Vrlo konkretna knjiga o govoru tela* rezultat je više od 30 godina našeg zajedničkog znanja i angažovanja u ovoj oblasti, a dajemo vam osnovni “rečnik” potreban za čitanje stavova i emocija. Ova knjiga daće vam odgovore na neka od pitanja koja su vas najviše zbunjivala u vezi s tim zašto se ljudi ponekad ponašaju na određeni način, a zauvek će promeniti i vaše ponašanje. Činiće vam se kao da ste oduvek boravili u mračnoj sobi i, mada ste oduvek mogli da nazrete nameštaj, slike na zidu i vrata, nikad niste znali kako zapravo izgledaju. Pročitavši ovu knjigu, osećaćete se kao da ste upravo pritisli prekidač, upalili svetlo i videli ono što se oduvek nalazilo tamo. S tim što sad tačno znate šta je to, gde se nalazi i šta da uradite u tom pogledu.

Alan Piz

Poglavlje I

OSNOVNE STVARI



Zapadnjacima ovo znači 'dobro', Italijanima 'jedan',
Japancima 'pet', a Grcima 'steram ti ga'

Svi mi poznajemo nekog ko je u stanju da, pet minuta pošto je ušetao u prostoriju punu ljudi, da precizan opis njihovih međusobnih odnosa i onoga što osećaju. Sposobnost tumačenja stavova i misli ljudi na osnovu njihovog ponašanja činila je prvobitni sistem za komunikaciju među ljudima, onaj koji su koristili pre nastanka govornog jezika.

Pre pronalaska radija, komuniciranje se većinom odvijalo pismenim putem, preko knjiga, pisama i novina, što je značilo da su i ružni političari i loši govornici, poput Abrahama Linkolna, mogli da imaju uspeha ukoliko su posedovali istrajnost i čitak rukopis. Era radija dala je prostor ljudima koji su umeli da barataju govornom rečju, poput Vinstona Čerčila, koji je divno govorio, ali koji bi se danas, u vizuelnoj eri, verovatno teže izborio da postigne ono što je postigao.