DR DAVID R. HAMILTON

ZARAŹLIWA MOC MYŚLENIA

JAK WPŁYWASZ NA INNYCH I JAK ONI DZIAŁAJĄ NA CIEBIE

STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

ZARAŹLIWA MOC MYŚLENIA

DR DAVID R. HAMILTON

ZARAŹLIWA MOC MYŚLENIA

JAK WPŁYWASZ NA INNYCH I JAK ONI DZIAŁAJĄ NA CIEBIE

SŁUCHAJ RADIA HAYHOUSE NA
WWW.HAYHOUSERADIO.COM

STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

Redakcja: Mariusz Warda
Skład komputerowy: Piotr Pisiak
Projekt okładki: Piotr Pisiak
Tłumaczenie: Martyna Chwaszczewska

Wydanie I
Białystok 2012
ISBN 978-83-7377-527-5

THE CONTAGIOUS POWER OF THINKING
Copyright © 2011 by David Hamilton
Originally published in 2011 by Hay House UK Ltd.

© Copyright for the Polish edition Studio Astropsychologii, Białystok, 2012.
All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej publikacji nie może być powielana
ani rozpowszechniana za pomocą urządzeń elektronicznych,
mechanicznych, kopiujących, nagrywających i innych
bez pisemnej zgody posiadaczy praw autorskich.

STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
jeszcze lepsze jutro

15-762 Białystok
ul. Antoniuk Fabr. 55/24
85 662 92 67 – redakcja
85 654 78 06 – sekretariat
85 653 13 03 – dział handlowy – hurt
85 654 78 35 – www.talizman.pl – detal
sklep firmowy: Białystok, ul. Antoniuk Fabr. 55/20

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.psychotronika.pl

PRINTED IN POLAND

„Bardzo ciężko jest zinterpretować UBUNTU we wschodnim języku... To tak jakbyśmy powiedzieli: Moje człowieczeństwo jest pojmane, nieodłącznie związane z tym, jakim jest Twoje”.

– Arcybiskup Desmond Tutu

SPIS TREŚCI

Podziękowania 9
Wstęp 11

ROZDZIAŁ 1. Wyczuwam to z twojej twarzy 17

ROZDZIAŁ 2. Jedno porządne ziewnięcie zasługuje na kolejne 45

ROZDZIAŁ 3. Udzielanie się emocji rozpoczyna się bardzo wcześnie 51

ROZDZIAŁ 4. Zaraźliwe gry wideo 77

ROZDZIAŁ 5. Przekazywanie emocji 89

ROZDZIAŁ 6. Wchłanianie emocji 99

ROZDZIAŁ 7. „To nie moja sprawa": unikanie udzielania się emocji 113

ROZDZIAŁ 8. Zaraźliwa depresja 123

ROZDZIAŁ 9. Od niezaraźliwego po zaraźliwe .. 135

ROZDZIAŁ 10. Udzielający się strach 159

ROZDZIAŁ 11. Potęga ludzi pozytywnych 169

ROZDZIAŁ 12. W twojej twarzy tkwi moc 193

ROZDZIAŁ 13. Nie możesz się oprzeć uśmiechowi 205

ROZDZIAŁ 14. Czy możesz złapać szczęście?..... 223

ROZDZIAŁ 15. Czy życzliwość jest zaraźliwa?..... 235

ROZDZIAŁ 16. Pojedyncze czyny mogą wszystko zmienić 245

Przypisy..... 255

PODZIĘKOWANIA

Jestem bardzo wdzięczny mojej partnerce, Elizabeth Caproni, za jej wielką cierpliwość, gdy przez ostatnie dwa miesiące mojej pracy nad książką, widywała mnie zaledwie parę razy, a także za pierwsze zredagowanie wszystkich rozdziałów i zasugerowanie cennych ulepszeń dotyczących tekstu.

Moją wdzięczność chciałbym również wyrazić mojemu przyjacielowi, Bryce Redford, za wysyłanie mi coraz to nowszych, nowych dzieł naukowych, na które się natknął – były one bardzo pomocne w moich badaniach.

Chciałbym również powiedzieć DZIĘKUJE mojemu edytorowi, Lizzie Hutchings, za wprowadzenie paru poprawek językowych, „zaokrągleniu paru ostrych rogów" w sposobie, w jaki piszę i sprawieniu, że jest on trochę łatwiejszy do przyswojenia dla oczu czytelnika.

Podziękowania dla ekipy Hay House za wsparcie mojego rozwoju jako pisarza i nauczyciela oraz za ofiarowanie mi szansy na dotarcie, dzięki mojej książce, do tak wielkiej grupy ludzi oraz tych, którzy pojawili się jeszcze przed jej wydaniem.

Moje podziękowania chciałbym również złożyć ekipie Starbucks z Windsor, miejsca, które nazywałem swoim „biurem", którzy wspomogli mnie wielką ilością filiżanek kawy i miłą atmosferą, w której mogłem pracować nad książką.

WSTĘP

Zacząłem pisać tę książkę, ponieważ chciałem ukazać udzielanie się uprzejmości. Jeden dobry uczynek, czego dowiedziałem się pisząc moją ostatnią książkę, może zainspirować kolejną osobę do wykonania dobrego uczynku, który z kolei może zainspirować następną osobę i tak w nieskończoność.

Pomimo tego, iż brzmi to dosyć idealistycznie, wierzę, że uprzejmość może zmienić świat na lepsze. Zupełnie jak liść lilii leżący na wodzie unosi się i opada na falach spowodowanych wrzuceniem do niej kamienia, nasze dobre uczynki podnoszą na duchu osoby, których my sami możemy nigdy nie poznać.

Wkrótce zdałem sobie sprawę z tego, iż ten efekt nie jest ograniczony wyłącznie do aktów uprzejmości. Gdy jesteś szczęśliwy, sprawiasz, że inni również stają się szczęśliwi. Nie dzieje się to jednak ze względu na to, co powiedziałeś lub jak bardzo energicznie się zachowujesz, lecz dzięki temu, że wyczuwają oni twoje samopoczucie i to sprawia, że czują się tak samo. Szczęście jest zaraźliwe.

Nie ma w tym nic strasznego. Każdy z nas ma w mózgu komórki, które nazywamy neuronami lustrzanymi. Powodują one, iż w subtelny sposób naśladujemy ludzi znajdujących się wokół nas. Gdy ktoś się uśmiecha, my również się uśmiechamy. Gdy ktoś się smuci, my również jesteśmy smutni. Mimika naszej twarzy wpływa na nasz stan emocjonalny, przez co czujemy się w ten sam sposób co ludzie, z którymi spędzamy czas. Zazwyczaj

jesteśmy tego zupełnie nieświadomi, jednak im dłużej przebywamy w towarzystwie szczęśliwych osób, tym bardziej udziela nam się ich szczęście.

W ten sam sposób przenoszone są smutek i depresja. Spotykanie się z osobami cierpiącymi na depresję jest pewną drogą do wejścia w stan depresyjny. Badania wykonane na Uniwersytecie Harvardzkim udowodniły tę zależność. Jeżeli twój przyjaciel popada w depresję z jakiegokolwiek powodu, zwiększa to o 93% prawdopodobieństwo tego, że ty sam popadniesz w depresję.[1]

Możecie się zastanawiać, jak udało się badaczom obliczyć to prawdopodobieństwo. Użyli oni danych osobowych ponad dwunastu tysięcy osób należących do sieci społecznych, dzięki którym śledzili zmiany w ich zdrowiu psychicznym, spowodowane zmianami w psychice kontaktów społecznych badanych. Okazało się, że prawdopodobieństwo zarażenia się depresją od innej osoby zależy od stosunków, które nas z nią łączą. Im silniejsza jest nasza przyjaźń, tym większa zaraźliwość.

W ten sam sposób działa również szczęście.[2] Szczęśliwy przyjaciel może zwiększyć, o 25 procent, prawdopodobieństwo tego, iż ty staniesz się szczęśliwy. Szczęście najlepszego przyjaciela może zwiększyć to prawdopodobieństwo do 63 procent, ponieważ wasz związek emocjonalny jest dużo silniejszy. Do dzieła, szczęśliwi przyjaciele!

Okazało się, że im więcej kontaktów społecznych oraz przyjaciół posiadasz, tym większe prawdopodobieństwo, że będziesz szczęśliwy oraz mniejsze, że popadniesz w depresję. W związku z tym, że żyjemy w świecie niezwykle połączonym, nasze emocje wpływają nie tylko na osoby, które są naszymi przyjaciółmi lub znajomymi. Nasz na-

strój przekazywany jest przyjaciołom przyjaciół naszych przyjaciół, ich nastrój jest zaś przekazywany nam.

Emocje przekazywane są również dzieciom, a nawet niemowlętom. Matka jest w stanie rozpoznać emocje niemowlęcia, które również może wyczuwać jej nastroje. To świetnie, jeśli dziecko dorasta w szczęśliwej rodzinie, jeśli jednak jego rodzice bardzo często się sprzeczają, zaabsorbuje ono ich toksyczne emocje niczym gąbka, co wpłynie na jego rozwój.

Ucieczką od rodzin tego typu może być świat gier wideo, jednak wyłącznie wtedy, jeśli gry te nie zawierają przemocy. Ogromna ilość badań ukazuje, iż dzieci grające w gry zawierające przemoc stają się bardziej agresywne oraz wykazują mniejszą empatię niż dzieci, które nie grają w gry tego rodzaju.

Niemal wszystko co myślisz, mówisz i robisz jest zaraźliwe. Zaraźliwe są na przykład przyzwyczajenia. Dobrze, jeśli są one zdrowe, źle zaś, jeśli negatywnie wpływają na nasze zdrowie. Otyłość, na przykład, jest dosyć zaraźliwa i zupełnie jak depresją czy szczęściem, możemy zarazić się nią od przyjaciół przyjaciół naszych przyjaciół. W rzeczywistości, najlepsza przyjaciółka fryzjerki twojej siostry może sprawić, że przytyjesz. Na szczęście, zgodnie z badaniami, prawdopodobieństwo takiego zdarzenia wynosi tylko10 procent.[3]

Poprzez zaraźliwość niezdrowych nawyków, nawet niezakaźne choroby mogą stać się zaraźliwe. Na przykład choroby serca mogą rozprzestrzeniać się z osoby na osobę. Nie jest to jednak zaraźliwe poprzez zarazki czy też bakterie; rozprzestrzeniają się one z umysłu do umysłu. Jedyne co musimy zrobić, to skopiowanie niezdrowego trybu życia oraz diety osoby, której zagraża

przedwczesna śmierć, a ryzyko, że pójdziemy w jej ślady, wzrasta.

Zaraźliwy jest również strach. Może on powodować masową histerię, która jest dużo częstszym zjawiskiem niż mogłoby się wydawać. Występuje ona na dosyć regularnych zasadach, poprzez zatrucie chemikaliami lub jedzeniem, podczas gdy nasz organizm nie otrzymał żadnych szkodliwych związków chemicznych, czy też zepsutego jedzenia, lecz strach, który rozprzestrzenia się z osoby na osobę, dopóki nie zarazi całego miasta.

Miejsca pracy są środowiskiem niezwykle sprzyjającym udzielaniu się emocji. Wiele badań wykazało, iż ogromny wpływ na sukcesy drużyn ma nastrój jednego lub dwóch członków. Jeżeli lider danej grupy jest szczęśliwy, może to poprawić jej cały nastrój, jeśli jednak jest on smutny lub zły, może to wpłynąć negatywnie na nastrój wszystkich członków grupy.

W rzeczywistości nastroje przywódców są zaraźliwe do tego stopnia, że mogą one wpłynąć na nastroje najbardziej oddalonych od nich osób. Badanie wykonane na podstawie ogromnego łańcucha współpracowników wykazało, iż na każdy dodatni punkt satysfakcji z pracy menedżera przypada pięcioprocentowy wzrost kwot, wydawanych przez klientów w tej firmie.[4]

Nastrój każdej drużyny wpływa na jej wydajność. Badanie na podstawie analizy rzutów karnych wykonanych na stu pięćdziesięciu jeden meczach Pucharu Świata oraz Mistrzostw Europy wykazały, iż gracze świętujący udany strzał w sposób bardziej pozytywny, w większości przypadków, należeli do drużyny wygrywającej.[5]

Czy możemy użyć tej wiedzy, aby zmienić otaczający nas świat? Tak! Wszystko co musisz zrobić to uśmiech-

nięcie się do drugiej osoby, co wywoła uśmiech również na jej twarzy. Bez względu na to, jak bardzo będzie ona próbowała się od tego powstrzymać, uśmiechanie się jest zaraźliwe. Zgodnie z „facial feedback hypothesis" (tłum. teorią odpowiedzi na wyraz twarzy), która twierdzi, iż mimika twarzy może wpłynąć na doznania emocjonalne, uśmiechanie się może sprawić, że stajemy się szczęśliwsi.

Możemy więc rozprzestrzeniać szczęście wyłącznie poprzez uśmiechanie się do ludzi. Pomocne jest również uśmiechanie się do samego siebie w lustrze – bez względu na to, jak bardzo nas to zawstydza!

Nie istnieje nic, czemu możemy nadać miano uczynku odizolowanego. Żyjemy we współpołączonym świecie, w którym emocje, postawy oraz zachowania wędrują z osoby na osobę, zarażając każdego, kogo napotkają. W podobny sposób działają połączenia pomiędzy naszymi mózgami, dzięki którym możemy poznawać świat poprzez innych. W bardzo realistyczny sposób inni ludzie są przedłużeniem nas samych. Dzielimy część ich doznań związanych ze światem. Jest to nieuniknione.

Nazywane jest to udzielaniem się emocji.

ROZDZIAŁ 1.

WYCZUWAM TO Z TWOJEJ TWARZY

„Niestety, po osiągnięciu odpowiedniego wieku każdy człowiek staje się odpowiedzialny za własną twarz”.
– Albert Camus

John wszedł do pokoju pełnego rozmawiających ze sobą ludzi.

Sarah rozmawia z Rebeccą. Jest ona niezwykle zdenerwowana faktem, że szef znowu nie zauważył wysiłku, jaki każdego dnia wkłada w swą pracę i po raz kolejny nie dał jej awansu. Sarah martwi się tym, że pomimo tego, iż pracuje wydajniej niż jej współpracownicy, jej praca nie jest doceniana, ponieważ nie ma ona wystarczająco dużo pewności siebie.

John uśmiecha się szeroko, jest wyprostowany, jego ramiona są ściągnięte do tyłu. Porusza się z niesamowitym wdziękiem, pewnością siebie i wewnętrznym zadowoleniem. Podczas wchodzenia do pokoju zostaje zauważony przez kilka osób, między innymi Sarah. Postawa Johna sprawiła, że dziewczyna uśmiecha się w jego stronę, jednocześnie gubiąc kontekst rozmowy z Rebeccą. Sarah potrząsa głową, po czym opowiada koleżance o randce z Mikiem, która odbyła się w ubiegłym tygodniu. Po upływie pięciu minut, John rozmawia z niewielką grupką ludzi. Każdy z nich wydaje się być zrelaksowany. Wśród

tej uśmiechniętej grupy można nawet usłyszeć kilka niewielkich wybuchów śmiechu. Jeszcze przed chwilą Andrea, Jo i Ian wyrażali swą dezaprobatę dla nowej polityki edukacyjnej rządu, zaś teraz zaczęli wymieniać się swoimi planami na nadchodzące wakacje. W pobliskiej grupie rozmowa również zboczyła na luźniejsze tory, a co za tym idzie, ludzie wydają się być mniej spięci niż na początku. Zmiany tematów nie są przypadkowe. Nastrój Johna udziela się wszystkim. Roznosi się po pokoju niczym woń aromatycznej świecy.

Nastroje przenoszone są z mózgu do mózgu – bynajmniej nie przez wirusa czy inną, równie tajemniczą drogą, lecz poprzez połączone grupy komórek mózgowych zwanych neuronami lustrzanymi. Neurony te umożliwiają nam nieświadome odczytywanie ekspresji twarzy innych ludzi i powielanie ich. Ułatwiają one również odczytywanie fizycznych ruchów ciała oraz efektywne odwzorowywanie mowy ciała naszych rozmówców. Neurony lustrzane zostały odkryte dzięki badaniom przeprowadzonym na małpach z rodzaju makak. Naukowcy zanotowali aktywację tychże komórek podczas obserwowania i naśladowania przez małpki, ruchów innych osobników.

Aż do 2010 roku większość dowodów na istnienie neuronów lustrzanych w mózgach ludzkich zostało odkrytych przy okazji badań rejonu mózgu odpowiedzialnego za obrazowanie. Naukowcy z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles badając działanie mózgów pacjentów cierpiących na epilepsję mieli okazję przestudiować każdą z komórek mózgowych. W mózgach 21 pacjentów ulokowano elektrody, które miały za zadanie rozpoznanie obszarów odpowiedzialnych za drgawki.

Badani zostali poproszeni o obejrzenie filmów przedstawiających ludzi, którzy wykonywali ruchy dłońmi i demonstrowali różne wyrazy twarzy. Następnie każdy z uczestników miał za zadanie powtórzyć obejrzane wcześniej gesty. Naukowcy zanotowali aktywność tysiąca stu siedemdziesięciu siedmiu osobnych neuronów i odkryli znaczącą ilość neuronów lustrzanych znajdujących się w przedniej części mózgu. Były one aktywne zarówno wtedy, kiedy badani wykonywali wcześniej widziane gesty i wyrazy twarzy, jak i podczas oglądania innych ludzi wykonujących je.

Ty również mogłeś już wykorzystać neurony lustrzane w swoim życiu, jeżeli kiedykolwiek uniosłeś swoje ręce w powietrze naśladując sportowca cieszącego się ze zwycięstwa lub jeżeli udawałeś, że grasz na gitarze podczas oglądania występu gitarzysty. To właśnie neurony lustrzane kierowały twoimi ruchami.

JEŻELI TY POTRAFISZ, TO JA TEŻ

Twoje neurony lustrzane aktywne są za każdym razem, kiedy kogoś widzisz. Za każdym razem, kiedy idziesz ulicą, kopiują one to, co widzisz. Są niczym nieustannie nagrywająca kamera umieszczona w twoim mózgu, próbująca skopiować to, co na nią nagrano. Oczywiście nie naśladujesz wszystkiego tego, co widzisz, lecz uśmiechasz się, kiedy widzisz uśmiechniętą osobę, nieświadomie stajesz się spięty, kiedy człowiek, który cię mija jest zestresowany lub zezłoszczony. Również twoje ramiona będą robiły mikropróby, by naśladować układ ra-

mion ludzi, na których patrzysz. Na szczęście twój mózg panuje nad naśladowaniem większych ruchów, w przeciwnym wypadku wymachiwałbyś rękami i nogami po przejściu 20 metrów zatłoczoną ulicą.

Badania dowodzą, że musimy skupić całą naszą uwagę na konkretnej części ciała oraz na jej ruchach, aby uaktywnić działanie neuronów lustrzanych. Naśladowanie jest najczęściej znikome, lecz może również mieć pozytywne konsekwencje. Na przykład oglądanie ludzi wykonujących ćwiczenia może sprawić, że staniemy się silniejsi. W badaniach Uniwersytetu w Modenie i Reggio Emilii w 2007 roku[3], grupie ochotników umieszczono gumowe opaski na palcach wskazującym i środkowym. Badani mieli za zadanie wykonywanie prostego ćwiczenia polegającego na zbliżaniu i oddalaniu tych palców od siebie. Uczestnicy badania wykonywali serię dwudziestu pięciu powtórzeń trwających po około trzy sekundy każde, oddzielonych od siebie 25-sekundowymi przerwami. Podczas gdy jedna osoba wykonywała ćwiczenia, inna miała za zadanie obserwowanie ćwiczącego. Eksperyment składał się z sześciu sesji, które przeprowadzono w ciągu dwóch tygodni. Grupy uczestników zostały przebadane po wykonaniu sześciu treningów. Badani, którzy brali udział w treningu mieli 50% więcej siły niż przed rozpoczęciem projektu. Lecz niesamowitym wynikiem okazało się badanie na grupie obserwującej ćwiczących. Ich siła zwiększyła się o 33% pomimo tego, że w czasie badań nie wykonywali żadnych ćwiczeń!

Może to zabrzmieć niedorzecznie, lecz jeśli jesteś osobą, która nie lubi ćwiczyć, dobrym pomysłem jest wybranie się do kawiarni w siłowni i oglądanie innych wy-

konujących ćwiczenia. Dlaczego by nie spróbować pić kawy i obserwować mężczyznę ćwiczącego na „orbitrekach" i w myślach zachęcać go, aby ćwiczył choć odrobinę szybciej. „No dalej, przecież muszę spalić bułeczkę, którą zjadłem na śniadanie". Oczywiście musiałbyś skupić swoją uwagę na całej serii ćwiczeń, oglądając każdy krok i ruch, wskutek czego twoja kawa mogłaby wystygnąć. Uzupełnienie „treningu obserwacyjnego" o kilka prawdziwych treningów mogłoby, prawdopodobnie, zwiększyć twoją siłę i sprawność, zważając na to, jak dużo ćwiczyłeś za pomocą twojej psychiki.

Ten sposób treningu mógłby być korzystny dla sportowców, którzy ulegli kontuzjom. Zamiast siedzenia w domu i pogrążania się we frustracji mogliby codziennie udawać się na tor lub do siłowni tylko po to, by oglądać sprawnych kolegów wykonujących ćwiczenia. Mogłoby to ułatwić szybszy powrót do aktywności fizycznej na wyższym poziomie niż normalny, powolny trening; zwłaszcza, jeżeli byliby oni świadomi tego, co może dać im zwykłe obserwowanie.

Mogłoby to być również przydatne dla każdego sportowca, który chce polepszyć swoje wyniki. Dla przykładu, golfista obserwujący ruchy bardziej doświadczonych graczy podczas gry, mógłby napinać swoje mięśnie w ten sam sposób, co przyczyniłoby się do lepszej gry. Jego mięśnie i mózg byłyby przygotowane do tego, aby wykonać bardziej precyzyjne uderzenia niż przedtem.

Ten rodzaj „ćwiczeń" jest przydatny nie tylko w sporcie. Muzycy również mogą polepszyć swoją technikę gry na instrumencie poprzez obserwowanie lepszych od siebie. Kluczowym aspektem jest skupianie się na ruchach wykonywanych przez drugą osobę.

Fenomen ten nie uszedł również uwadze naukowców. W badaniach przeprowadzonych przez niemiecki Uniwersytet Medyczny Schleswig-Holstein, ośmiu pacjentów w lekkim do zaawansowanego stadium udaru mózgu, wzięło udział w czterotygodniowym kursie fizjoterapii. Połowa z nich miała dodatkowo codziennie obserwować ludzi w pełni sprawnych, wykonujących proste czynności, takie jak podnoszenie szklanki oraz odkręcanie i zakręcanie kranu.

Po czterech tygodniach badani, którzy obserwowali sprawnych ludzi, wykazali znacznie większą poprawę niż pacjenci, którzy wyłącznie odbyli kurs fizjoterapii. Dodatkowo skany mózgu wykazały, że niektóre ze zniszczonych części mózgu tych pacjentów zostały reaktywowane[4]. Istnieją również wczesne oznaki tego, że stymulowanie neuronów lustrzanych może mieć korzystny wpływ na pacjentów z Alzheimerem. W badaniu pilotażowym opublikowanym w 2009 roku[5], badacze z Wolnego Uniwersytetu w Amsterdamie, Holenderskiego Instytutu Neurologii w Amsterdamie oraz Uniwersytetu w Groningen, pokazywali 44 badanym, rezydentom domów opieki dla ludzi z demencją, 30-minutowe nagrania ruchów rąk, oraz 30-minutowe filmy dokumentalne. Terapia ta miała miejsce przez pięć dni w każdym tygodniu i trwała przez sześć tygodni. Mieszkańcy domów opieki zostali zbadani ponownie po sześciu i dwunastu tygodniach. Badania te zostały wykonane na podstawie faktu, że ruchy rąk aktywują neurony lustrzane znajdujące się w obszarach mózgu, podatnych na chorobę Alzheimera. Osoby, które wcześniej obejrzały nagrania ukazujące ruchy dłońmi, wykazały znaczną poprawę w testach na obecność oraz w testach na rozpoznawanie twarzy.

Badania wykazują skuteczne i korzystne dla ludzi zastosowania neuronów lustrzanych. Patrzenie na innych, wykonujących dane czynności, stymuluje nasz mózg oraz mięśnie do wykonywania ich przez nas samych.

Moja siostrzenica Ellie, będąc dzieckiem, miała problemy ze skupianiem swojej uwagi na jednej czynności, co powodowało problemy podczas jej karmienia. Moja siostra Lynn próbowała karmić ją łyżeczką, lecz Ellie szybko odwracała twarz w drugą stronę. Kiedy Lynn próbowała nakarmić małą z drugiej strony, ta znowu odwracała główkę. Matka odkryła jednak, że naśladowanie dźwięków wydawanych przez ciuchcię oraz wykonywanie łyżeczką kółek w powietrzu, niczym mały samolot, działało cuda. Ta metoda skupiała uwagę dziecka na wystarczająco długo, aby Lynn zdążyła włożyć jedzenie do jego ust.

Pamiętam, kiedy pewnego razu oglądałem tę scenkę. Podczas gdy Lynn powolnie poruszała łyżeczką w stronę Ellie, mała otworzyła szeroko usta w geście oczekiwania. Rozejrzałem się wokół, by spojrzeć na minę mojej partnerki Elizabeth, moich dwóch sióstr Lesley i Kerry, mamy, taty oraz siostrzeńców Ryana i Jake'a. Każda z tych osób skupiała swoją uwagę na Ellie. Ich usta były otwarte, tak jak gdyby Lynn miała nakarmić ich zaraz po małej. Moje usta również były otwarte!

Podczas gdy my oglądaliśmy Ellie otwierającą usta, nasze oczy wysyłały sygnały do neuronów lustrzanych, które to wysyłały sygnały do naszych mózgów zarządzających mięśniami twarzy. Po aktywacji, komórki mózgowe wysyłają sygnały do mięśni twarzy, które odtworzyły scenkę z otwartymi ustami.

Podobne wydarzenie miało miejsce, gdy John wszedł do pomieszczenia pełnego rozmawiających ze sobą

ludzi. Neurony lustrzane niektórych ludzi rozpoczęły proces kopiowania jego wyrazu twarzy, mowy ciała i manieryzmu. Nawet ci, którzy nie zauważyli go, gdy wchodził do pokoju, nie mogli uciec od jego obecności. Kiedy nastrój i wyraz twarzy osób, które widziały Johna wchodzącego do pokoju zmieniły się na lepsze, ich rozmówcy wyłapywali ich nowy wyraz twarzy i mowę ciała. Rebecca w przeciwieństwie do Sarah nie widziała Johna wchodzącego do pokoju. Jednak jej mózg zareagował natychmiast i wszystkie negatywne myśli na temat pracy zostały przerwane, ponieważ twarz i mowa ciała dziewczyny subtelnie zmieniły się w odpowiedzi na nastrój Johna, który to nieświadomie zaczęła z nim dzielić.

Jeżeli osoba posiadająca negatywny tor myślenia nagle zmieni swoją mowę ciała lub wyraz twarzy na pozytywny (nawet, jeżeli udaje), jej stan emocjonalny i psychiczny zmienia się na taki, który odwzorowuje nowe zachowania fizyczne.

Swoim wyrazem twarzy i mową ciała Rebecca odzwierciedlała nastrój Sarah. Kiedy nastawienie Sarah zmieniło się na bardziej pozytywne, Rebecca również zdawała się być bardziej uśmiechnięta i rozluźniona. Wskutek zmiany nastrojów kobiet, ich rozmowa zboczyła na bardziej pozytywny tor.

Nawet osoby, które nie widziały Johna wchodzącego do pokoju, lecz rozmawiały z kimś, kto był tego świadkiem nie mogły uciec od jego obecności. Usłyszenie głosu mężczyzny wystarczyło, by jego pozytywny nastrój wyrażający pewność siebie i optymizm, rozprzestrzenił się wśród wszystkich osób.

Czy znajdowałeś się kiedyś w sytuacji, w której grupa roześmianych ludzi wywoływała uśmiechy na ustach

osób znajdujących się w pobliżu? Ten proces jest przeważnie nieświadomy. Zazwyczaj nie odbywamy wewnętrznej rozmowy z samym sobą, w której zastanawiamy się, jakie wydarzenia w życiu innych ludzi czynią ich tak wypełnionymi szczęściem. Oczywiście, czasami to robimy! Lecz poza tymi momentami, nasze zmysły odbierają wyrazy twarzy innych ludzi, ich zachowanie, mowę ciała i wysyłają sygnały do naszych neuronów lustrzanych, które zaczynają reprodukować te same zachowania, postawę ciała i emocje.

Nie jesteśmy świadomi tego procesu, ponieważ dzieje się on automatycznie. W pewnym eksperymencie dwójka ludzi sadzana była naprzeciwko siebie bez zamieniania ze sobą słowa. Jedna z osób była weselsza od drugiej. Po dwóch minutach, osoba będąca smutniejszą stawała się weselsza niż na początku eksperymentu[6]. Gdyby zilustrować ten efekt graficznie, zauważyłbyś, że mózg smutniejszej osoby w trakcie upływu dwóch minut zmienia swój kolor na taki sam, jak kolor mózgu szczęśliwszej osoby. Ten sam efekt mógłbyś zauważyć w pokoju pełnym ludzi. Kolor szczęścia rozlewałby się niczym fala.

EFEKT KAMELEONA

Sposób, w jaki nieświadomie naśladujemy wyrazy twarzy, zachowanie i mowę ciała innych ludzi nazwany został „efektem kameleona”.[8]

Naśladowanie to najprawdopodobniej związane jest z empatią. Osoby bardziej empatyczne zupełnie nieświadomie naśladują więcej niż ci, którzy są mniej empatyczni.

STUDIO
ASTROPSYCHOLOGII
www.studioastro.pl

Dr David R. Hamilton – niekwestionowany autorytet medyczny o wieloletnim doświadczeniu w branży farmaceutycznej, a także autor światowych bestsellerów. Obecnie podróżuje po całym świecie i prowadzi warsztaty, pomagając ludziom zrozumieć potężny wpływ psychiki na ciało. Tym razem zdecydował się zbadać fenomen samoistnego rozprzestrzeniania się myśli, nastrojów, uczuć, a nawet... umiejętności.

Czyż nie byłoby świetnie, gdybyś zamiast łapania okropnego przeziębienia, złapał dobry nastrój swojego przyjaciela lub zdrowe nawyki kolegi z pracy? Ta przełomowa książka udowadnia, iż emocje naprawdę są zaraźliwe. Wszystko, co myślisz i robisz może być odczuwane przez innych ludzi, nawet tych oddalonych od Ciebie o setki kilometrów.

Dowiedz się:

- w jakim stopniu emocje matki oddziałują na dzieci,
- jak to możliwe, że Twoje szczęście zależy od samopoczucia Twoich przyjaciół,
- w jaki sposób mózg odczytuje nastroje innych osób i odtwarza ich uczucia,
- czym są neurony lustrzane i jak możesz z nich skorzystać.

Zamiast grypy złap szczęście!

„David Hamilton jest ekspertem w dziedzinie sposobu w jaki nasze myśli mogą fizycznie zmienić nasze ciała".

– Daily Express

PATRONI:

NATURA I TY

Talizman.pl CZAS NA SZCZĘŚCIE

MIESIĘCZNIK SZAMAN CZŁOWIEK · ZDROWIE · NATURA

Ezoter.PL PORTAL Z DUSZĄ

psychotronika.pl PIERWSZY POLSKI PORTAL PSYCHOTRONICZNY

Cena: 39,30 zł

ISBN 978-83-7377-527-5

9 788373 775275