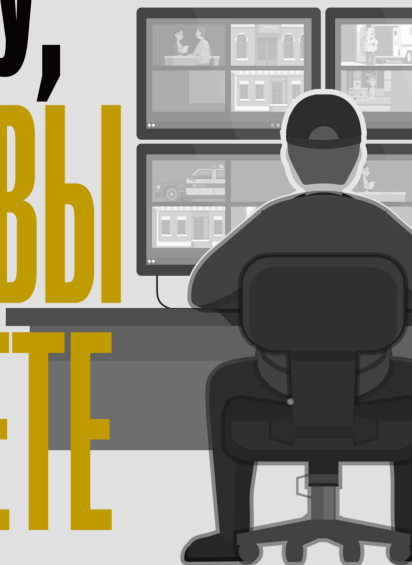


КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

ДЖО НАВАРРО, МАРВИН КАРЛИНС

Я ВИЖУ, О ЧЕМ ВЫ ДУМАЕТЕ



MYBOOK

Евгения Чупина
**Краткое содержание «Я
вижу, о чем вы думаете»**
Серия «Краткое содержание»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40203491

Я вижу, о чем вы думаете:

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Я вижу, о чем вы думаете». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Джо Наварро в своей книге раскрывает читателям секреты распознавания лжи с помощью оценки невербального поведения окружающих. Он отмечает, что язык тела – универсальный способ выражения истинных мыслей и намерений, который в стрессовых ситуациях практически невозможно контролировать. Автор перечисляет типичные для большинства людей жесты, описывая их значение. Для распознавания лжи он советует выяснить, насколько комфортно ощущает себя собеседник. Внешние признаки (поза, глаза, постановка ног и ступней, разворот туловища) способны указать на напряженное внутреннее состояние человека, что часто говорит о неискренности. Адекватный анализ невербального поведения включает в

себя наблюдение за несколькими элементами: чем больше составляющих частей вы соберете, тем более полную картину получите. Если вы хотите узнать истинное отношение окружающих, лучше разобраться в психологии, изобличить кого-то во лжи, вам стоит поближе ознакомиться с книгой «Я вижу, о чем вы думаете».

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги «Я вижу, о чем вы думаете»

Содержание

Вступление	5
Овладевайте секретами невербальной коммуникации	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Я вижу, о чем вы думаете

Вступление

Бывший агент ФБР Джо Наварро, специалист в сфере невербального общения, делится с читателями информацией, как «сканировать» оппонента, распознавать незначительные детали поведения, расшифровать эмоции и едва заметные признаки лжи.

Автор задумался о невербальном поведении, будучи мальчиком. В восемь лет его семья переехала с Кубы в США. Джо Наварро не мог ничего сказать по-английски и вынужден был общаться на языке жестов. Уже тогда он стал отмечать первые признаки дружелюбия (поднятые брови) и враждебности (прищуривание глаз). Полученные знания оказались актуальными во время службы в ФБР, когда он успешно использовал их для раскрытия преступлений.

Язык тела способен сказать многое и отличается универсальностью. «Сканирование» человека стоит проводить медленно, постепенно, без поспешных выводов. Кладезь информации содержится в сигналах, исходящих от рук, ног, туловища, и в мимике. Жесты могут быть универсальными и индивидуальными. Люди учатся скрывать эмоции на лице, при

этом ноги остаются наименее контролируемыми и самыми честными частями тела.

Книга «Я вижу, о чем вы думаете» содержит интересный материал для специалистов, работающих с людьми, и для широкого круга читателей, изучающих психологию и желающих лучше понимать окружающих.

Овладевайте секретами невербальной коммуникации

Невербальная коммуникация предполагает обмен информацией без использования слов, с применением неречевых сигналов в виде мимики, жестов, телодвижений, прикосновений, позы и оттенков голоса (тембр, тон и громкость). Межличностное общение на 60–65% складывается из подобного поведения.

Язык жестов способен указать на истинные намерения, чувства и мысли человека. **Эмблемы** – наиболее выразительные элементы невербального поведения, раскрывающие душевное состояние.

Так как люди не всегда сознают, что используют средства невербальной коммуникации, язык тела часто оказывается более правдивым, чем произносимые слова, которые сознательно подбираются для получения нужных для говорящего результатов.

Если вы смогли распознать среди жестов оппонента ложь, настоящие желания и поступки, значит, вы эффективно расшифровали и приняли посланную безмолвную информацию. Глаза часто выдают неискренность собеседника, позволяют уличить в преступлении. «Блокировка глаз» – вид защиты, практикуемый при появлении ощущения угрозы. Он

проявляется в опускании век, прищуливании, закрытии глаз ладонями. Это позволяет избежать нежелательных образов и указывает на неуважительное отношение к окружающим.

Не получится быстро научиться читать людей. Процесс требует серьезной подготовки и регулярной практики. Джо Наварро перечислил десять заповедей, помогающих выяснить истинные чувства и намерения собеседника:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.