

Патрик Кинг

Читайте людей как книгу — рабочая тетрадь



Патрик Кинг

Читайте людей как книгу – рабочая тетрадь

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70405417

ISBN 978-5-6050864-2-0

Аннотация

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ! Это **ЕДИНСТВЕННАЯ** официальная авторская версия рабочей тетради к книге Патрика Кинга «Читайте людей как книгу». Сама книга в данное издание **НЕ** входит.

Как быстрее считывать людей, расшифровывать язык тела, распознавать ложь и понимать человеческую натуру.

Возможно ли проанализировать мысли человека, если он не говорит ни слова? Да, возможно. Узнайте, как стать настоящим «телепатом» и налаживать тесные контакты.

Проникайте в головы окружающих без их ведома.

«Читайте людей как книгу» – это не обычная книга о том, как читать язык тела или выражение лица. Да, она обо всем этом – а еще о новых методах истинного распознавания лжи в повседневной жизни. И более того – она о понимании человеческой психологии и натуры. Мы те, кто мы есть, благодаря жизненному опыту и урокам прошлого. Именно они сильнее, чем что-либо иное, определяют наше поведение и привычки. Главы

этой книги раскрывают самые интересные и самые практические аспекты психологии. Это прекрасный справочник на каждый день, с помощью которого вы сможете заглянуть в себя и других.

Для самопроверки полноты осмысления и усвоения знаний, полученных при чтении этой книги, а также тренировки навыков анализа поведения людей автор предлагает рабочую тетрадь, содержащую вопросы и ответы по темам, рассмотренным в книге.

Улавливайте мельчайшие сигналы, которые люди транслируют вовне, и повышайте эмоциональную грамотность. Откройте для себя ключи влияния и убеждения.

- Что наши конечности говорят об эмоциях.
- Почему нельзя распознать ложь, упуская из виду контекст.
- Диагностика личностных свойств как инструмент понимания мотивации.

- Дедукция на основе минимальной информации.

- Как использовать зрительный контакт – зачем его избегать.

Отыщите короткие пути быстрого налаживания тесных связей с незнакомцами.

Искусство чтения и анализа людей – это истинное искусство понимания человеческой природы. Взгляните на него как на чит-код проникновения в суть людских слов и поступков. Расшифруйте мысли и намерения людей – и поведите их за собой.

В формате PDF А4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Введение	5
Глава 1	8
Мотивация как отражение Тени	12
Наш внутренний ребенок жив	15
Фактор мотивации: удовольствие или боль	18
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Патрик Кинг

Читайте людей как книгу – рабочая тетрадь

Введение

Вам не приходилось встречать кого-нибудь с прирожденным талантом чтения людей? Такой человек будто одарен сверхъестественным умением понимать, что происходит в головах окружающих, и предсказывать их поведение с первого взгляда.

Возможно, вы делали вывод: этот человек либо одарен хорошими коммуникативными навыками, либо умеет распознавать, когда ему лгут. Но на самом деле такие люди обладают удивительным знанием того, как работает ум собеседника, и порой понимают его лучше, чем он сам.

Хочу поделиться хорошей новостью: вам более нет нужды завидовать, потому что данную сверхспособность вполне можно приобрести. Не обязательно быть дипломированным психиатром или агентом секретной службы, чтобы владеть навыками чтения людей.

Умение читать и понимать других – это талант, открывающий многие двери в жизни. Люди – неотъемлемая часть на-

шего повседневного существования; мы нуждаемся в их обществе и поддержке, чтобы открыть для себя мир и самореализоваться в жизни. Способность быстро и четко оценивать личностные свойства, поступки и скрытые мотивы окружающих помогает налаживать с ними контакт и в конечном итоге получать от них то, что нам нужно.

Мы получаем возможность корректировать средства самовыражения, чтобы влиять, убеждать и яснее осознавать, когда нас пытаются в чем-то убедить, ввести в заблуждение. Мы начинаем лучше понимать людей, сильно отличающихся от нас и имеющих другие ценности. Навык чтения людей бесценен, просматриваете ли вы чей-нибудь аккаунт в соцсети, проводите собеседования с кандидатами на рабочую вакансию или пытаетесь понять, не обманывает ли вас продавец, предлагая свой товар.

Мысль о том, что любой, кого мы встречаем на жизненном пути, остается для нас практически неизвестной величиной, мягко сказать, не радует. Как можно с уверенностью заявить: «Я знаю, о чем они думают; знаю, что они чувствуют, что замышляют»? Как понять, каковы их намерения, что ими движет, как мы выглядим в их глазах?

Работая с главами этой рабочей тетради, вы научитесь читать и понимать людей, пользуясь разнообразными моделями. И если вы дойдете до конца, то обретете новое видение, которое поможет вам считывать окружающих с большой точностью.

Но прежде, чем мы начнем, давайте сначала поговорим о ВАС.

ЗДЕСЬ И ДАЛЕЕ В КНИГЕ ПОСЛЕ КАЖДОГО ВОПРОСА ЗАПИШИТЕ НА БУМАГЕ СВОЙ ОТВЕТ:

Оцените ваш навык чтения людей по шкале от 1 до 10 баллов. Думаете ли вы, что способны точно считать окружающих? Почему вы так думаете?

Как вы обычно прочитываете людей? Опишите данный процесс как можно подробнее. Вам это удается с первого взгляда? Или сначала вам нужно поговорить с человеком, чтобы лучше его понять? Или же нужно и то и другое?

Назовите три главных признака, которые вы отслеживаете, стараясь прочитать кого-то.

Хотите ли вы что-то улучшить в своем умении читать людей? Что именно? Как вы думаете, в чем вы ошибаетесь?

Какие полезные знания вы хотели бы почерпнуть из этой книги и рабочей тетради для того, чтобы их можно было сразу применять на практике в повседневной жизни?

Глава 1

Мотивация как средство прогнозирования поведения

Обратитесь к моменту из своего прошлого, когда вы отчаянно стремились «завоевать» какого-то человека. Возможно, вас сильно волновало, как он себя поведет, а может, вы пытались понять, почему он поступил так-то и так-то.

Чтобы подробно разобраться, почему люди ведут себя так, а не иначе, нужно понять их **мотивацию**. Люди совершают те или иные поступки по самым разным причинам. Вы же не станете пить воду, если не испытываете жажду, ведь так? К счастью или к несчастью, осознанно или нет, но всегда есть нечто, что побуждает человека действовать определенным образом. При считывании человеческого поведения главное – это понять мотивы. Нужно осознавать, что является, так сказать, хорошим топливом для костра. Почему человек сделал *вот это*? А почему *вот то*?

В книге «Читайте людей как книгу» (далее просто «книга» в отличие от рабочей тетради) мы говорили о том, что мотивация может быть осознанной и неосознанной. На нее могут влиять психологические, социальные, финансовые, даже биологические и эволюционные факторы, и все они взаимодействуют друг с другом самым удивительным образом. Ста-

ло быть, мотивация изменяется в зависимости от личности.

Предположим, два человека готовятся к экзамену. Вы можете подумать, что оба хотят одного и того же: сдать экзамен. Конечно, это так и есть. Но что является драйвером подобного желания?

Персону **А** не сильно заботят академические успехи. Но за две недели до экзамена его бросает девушка. И, вместо того чтобы шататься по барам в поисках новой подружки, он решает направить силы и энергию на нечто более продуктивное: на подготовку к экзамену.

А вот персона **Б** страдает от избыточной тревожности. Его страшит сама мысль о том, что он может провалиться на экзамене, и он делает все возможное, чтобы не допустить такого исхода. Воспоминание о том, как его ругали родители, когда он в детстве получал двойку, мотивирует его поступать именно так. С тех самых пор он твердо решил хорошо готовиться ко всем экзаменам, чтобы больше не приходилось мучиться от унижения.

Если проанализировать данные примеры, то мы увидим, что мотивация персоны **А** – это защитить себя, выстроив прочную оборону. Он возводит мотивационную стену под названием «Учеба», отделяя себя от переживаний разбитого сердца. А персона **Б** намеренно избегает боли неудач из-за того, что случилось с ним в прошлом. В глубине души он уверен, что подготовка к экзамену спасет его от унижения.

Именно здесь нам в помощь способность читать людей.

Иными словами, если вы знаете истинную мотивацию поведения персоны **А**, то сможете предложить ему поговорить о том, что его печалит, чтобы он здоровым образом справился с проблемой. Напротив, не стоит автоматически предполагать самое худшее, узнав, что персона **Б** отказалась идти на вечеринку перед экзаменом, поскольку вам известно: он просто боится разочаровать родителей.

В этой главе рабочей тетради вы узнаете, как аккуратно анализировать людские мотивации: движет ли человеком желание, ненависть, симпатия или антипатия, удовольствие или боль, обязанность, привычка или принуждение. Если вы поймете, какие силы движут людьми, то научитесь смотреть на их поступки как на рациональное и целостное отражение их личности.

Поступки человека – это окно, позволяющее увидеть его намерения и, в итоге, его личностные свойства.

Но прежде чем мы приступим к тренировке мускулатуры чтения людей, давайте посмотрим, что лично вы думаете о мотивации.

Вспомните случаи, когда ваши мотивы сильно влияли на ваше поведение. Вспомнили? А теперь – когда это произошло с кем-то из ваших друзей. Что именно тогда случилось?

Подумайте о конкретном человеке, которого вам хотелось бы узнать лучше. Что он совершил такого,

что привлекло ваше внимание? Как вы считаете, это следствие жизненных обстоятельств или просто отражение его личности? О чем он предположительно думал, чтобы так себя повести?

Если человек работает без отдыха, потому что хочет обеспечить и свою семью, и семью своего сына или дочери, как вы считаете, такое поведение восхищает или интригует? Как вы думаете, какая мотивация стоит за подобными действиями?

Итак, у вас были какие-то мысли относительно возможной мотивации поведения данного человека. Изменилось ли ваше мнение о нем? Его мотивы стали яснее, или же все только запуталось?

Как знание мотивации поступков помогает лучше считывать человека?

Мотивация как отражение Тени

Чтобы действительно понять человеческие мотивы, нужно обсудить *их все*. Да, сюда относятся и те, что не видны глазу, их Тень или то, что называют «темной стороной».

Согласно швейцарскому философу К. Г. Юнгу, Тень включает в себя все аспекты нашей натуры, которые мы скрываем от других и от себя самих. Людям непросто видеть собственные недостатки – им мешают такие эмоции, как страх, паника, ярость и высокомерие.

Тени интересны тем, что, даже будучи вытеснены из осознания, продолжают существовать. В реальности они могут давать о себе знать неочевидным образом, проявляясь в поступках, идеях и эмоциях, возникая в ночных кошмарах или внезапной утрате самоконтроля. Сумев обнаружить и интерпретировать подобные сигналы в окружающих, мы будем лучше их понимать и взаимодействовать с ними.

Получить представление о чужой Тени столь же просто, как и понять, как она воздействует на вас самих. Если вы оскорбились, вместо того чтобы посмеяться, когда вас обозвали тупицей, значит, какая-то тайная часть вас самих не хочет чувствовать себя неполноценной. Однако истина заключается в том, что люди, нападая на вас, обычно тем самым обнажают собственные проблемы. Обзывая других, они называют свое собственное имя. Научившись отслеживать

подобные сигналы, вы перестанете принимать все на свой счет и сумеете уводить разговор с потенциально неудобного пути.

Прежде чем использовать данное умение для того, чтобы исследовать мотивы, побуждающие людей вести себя так, а не иначе, давайте посмотрим, как хорошо вы сами осознаете собственные побуждения.

Оцените по шкале от 1 до 10 баллов, как хорошо вы распознаете собственную Тень, или «темную сторону». Какой аспект себя вы прячете от окружающих?

Бывают ли моменты, когда ваша Тень манифестирует себя в социальных взаимодействиях? Что происходит между вами и теми, с кем вы общаетесь, когда ваша Тень выходит на свет?

Если бы вы целиком и полностью осознавали свою Тень, как, по-вашему, изменилось бы качество вашего взаимодействия с окружающими?

Представьте человека, с которым у вас недавно случился конфликт. Как бы вы описали его личностные свойства? Как он выглядит в ваших глазах и в глазах других людей?

Что такое, по вашему мнению, Тень, или «темная

сторона», которую люди не желают раскрывать, общаясь с другими? Как происходит компенсация этой части личности, которую люди скрывают?

Если у вас с кем-то возникали разногласия, как вы считаете, это проявлялась его Тень? Как она манифестировала себя? Вы не чувствовали, что человек будто проецировал что-то на вас?

В момент спора что человек сказал такого, что реально вас завело? Как вы отреагировали? Не думаете ли вы, что в подобной реакции проявилась ваша Тень? Почему да? Почему нет?

Если бы вы ощутили, что человек проецирует на вас свою Тень, что бы вы сделали, дабы выказать понимание и сочувствие? Как бы вы перевели ссору в мирное русло?

Как бы вы могли повысить степень осознания чьей-то «темной стороны»? Какие знаки вы бы искали, разговаривая с человеком?

Наш внутренний ребенок жив

Еще один способ увидеть скрытые мотивы людей – это осознать их «внутреннего ребенка». Внутренний ребенок – это неосознанная часть нас самих, тесно связанная с нашим детством. Ученые-психологи полагают, что в каждом взрослом человеке по-прежнему живет его внутренний ребенок. Этот внутренний ребенок помогает взрослой личности упорядочивать жизнь посредством раннего детского опыта и усвоенных в том периоде идей.

Как лучше понять другую личность, применяя теорию «внутреннего ребенка»? Точно так же, как мы видим, когда кто-то действует от имени своей Тени, можно видеть и то, когда человека мотивирует его внутренний ребенок. К примеру, вы выясняете отношения с партнером, а он злится и занимает оборонительную позицию. Понять причину его поведения вы сможете гораздо лучше, если увидите перед собой испуганного подростка в приступе дурного настроения.

Верный признак того, что вы общаетесь с человеком, полностью ассоциирующим себя со своим детским «я», – это ощущение себя в положении «родителя». Если мы взрослые, значит, мы должны брать на себя ответственность, контролировать свои импульсы и вести себя достойно и уважительно по отношению к другим. Напротив, личность в режиме ребенка может на каком-то уровне реально являться ребен-

ком, побуждая вас реагировать как родитель – то есть успокаивать, исправлять ошибки или брать за него ответственность.

Зная, что кем-то руководит его внутренний ребенок, вам будет проще отстраниться от родительской роли по отношению к нему. А самое лучшее заключается в том, что вы сумеете побудить его стать «взрослым», как, собственно, и должно быть.

Теперь давайте попробуем понять чьи-нибудь поступки через призму его внутреннего ребенка.

Есть ли в вашей жизни кто-то, кому свойственно непропорционально сильное выражение эмоций, то есть он может внезапно разгневаться, обидеться, уйти в глухую оборону или расстроиться?

Когда человек выражает подобные эмоции, как, по вашему мнению, выглядит его внутренний ребенок, как он себя ведет? Похоже это на поведение избалованного, непослушного, склонного к манипуляциям ребенка? Как вы думаете, чего этому человеку не доставало или чего он больше всего хотел, когда был маленьким?

Когда вы сталкиваетесь с людьми, поведением которых управляет внутренний ребенок, как вы обычно реагируете? Вы чувствуете побуждение взять за них

ответственность, как будто вы их «родитель»? Или вы сознательно общаетесь с ними, как со взрослыми, несмотря на их ребяческое поведение?

Если ваша подруга внезапно начинает дуться и закатывает истерику после того, как вы упрекнули ее в грубости по отношению к официанту, как, по-вашему, в этот момент выглядит ее внутренний ребенок? Как вы разруливаете ситуацию, не впадая в роль ее «родителя»?

Думаете ли вы, что осознание роли внутреннего ребенка вашего собеседника поможет вам понять причину его поведения? Почему да? Почему нет?

Как можно отточить навык распознавания внутреннего ребенка в других? Какие полученные из этого раздела знания вы непременно используете при считывании людей?

Фактор мотивации: удовольствие или боль

Принцип удовольствия – это один из принципов психической деятельности человека, вероятно, в самой известной теории, объясняющей человеческую мотивацию. Широкая популярность данной теории заключается в том, что она проста для понимания. Еще Аристотель в Древней Греции отмечал, как легко нами манипулировать и управлять с помощью обещания удовольствия и боли. Однако именно Зигмунду Фрейду принадлежит заслуга популяризации принципа удовольствия.

Этот принцип предполагает, что люди активно ищут удовольствий и избегают боли. Все очень просто. Одно это способно оказать великую помощь в прогнозировании человеческого поведения.

Как говорилось в книге, существует несколько правил применения данного принципа:

- *Каждое решение, которое мы принимаем, основано на стремлении получить удовольствие или избежать боли.*
- *Люди готовы прилагать большие усилия, чтобы избежать боли, чем чтобы получить удовольствие.*
- *Наши восприятия боли и удовольствия – намного более сильные мотиваторы, чем реальные события.*
- *Выживание перевешивает все остальное.*

В этом разделе рабочей тетради давайте посмотрим, как принцип удовольствия проявляется в мотивировании поступков – наших и чужих.

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.