

Эрик Клингenschильд



ЧИТАТЬ МЫСЛИ

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УЛОВКИ,
КАК МАНИПУЛИРОВАТЬ ЛЮДЬМИ
И ИНТЕРПРЕТИРОВАТЬ ИХ ДЕЙСТВИЯ

Эрик Клингеншильд

Читать мысли.

**Психологические уловки, как
манипулировать людьми и
интерпретировать их действия**

«Автор»

2023

Клинггеншильд Э.

Читать мысли. Психологические уловки, как манипулировать людьми и интерпретировать их действия / Э. Клинггеншильд — «Автор», 2023

В этой книге вы узнаете эффективные техники и простые советы о том, как читать других людей. Могли бы вы: - быть в состоянии читать тайные мысли? - иногда маскировать свои мысли? - контролировать и влиять на мысли других людей? - понимать удивительные техники манипулирования? - понять тайное манипулирование массами? За последние десятилетия знаменитые эксперты и учёные, удостоенные наград, узнавали всё больше и больше о нашем поведении и расшифровывали увлекательные формулы, стоящие за нашим запутанным поведением. С помощью этих проверенных методик и советов вы сможете наконец-то применить эти потрясающие знания на практике. Наше поведение на 60-80% контролируется нашим удивительным подсознанием. Если вы знаете, как "думает" подсознание, вы можете читать язык тела и мимику других людей и тем самым существенно влиять на них. Поймите загадочную психологию, стоящую за подсознанием, и почему вы делаете или думаете то, что не хотели делать.

© Клинггеншильд Э., 2023

© Автор, 2023

Содержание

| | |
|---|----|
| Эффект привязанности | 8 |
| Разгадка | 9 |
| Эффект привычки | 10 |
| Хитрость жевания | 11 |
| Номер Данбара | 12 |
| Фиксация на результате | 13 |
| Пристальный взгляд | 14 |
| Эффект занятости | 15 |
| Эффект старого друга | 16 |
| Представьте себе иллюзию | 17 |
| Максимальное количество информации в нашем мозге | 18 |
| Противоречие в выборе | 19 |
| Фокус с зеркалом | 20 |
| Переведите мозг на автопилот | 21 |
| Эффект спотыкания | 22 |
| Хитрость опыта нашего мозга | 23 |
| Эффект Кулешова | 24 |
| Дневной сон | 25 |
| Эффект переедания | 26 |
| Эффект несчастного случая | 27 |
| Негативное тело | 28 |
| Эффект зевоты | 29 |
| Отношение к режиму выживания | 30 |
| Эффект слишком большого выбора | 31 |
| Эффект просьбы об услуге | 32 |
| Сложность достижения эффекта | 33 |
| Автоматизированное подсознание | 34 |
| Запечатлейте себя в памяти других | 35 |
| Страх перед красотой | 36 |
| Что показывают стопы | 37 |
| Миф о многозадачности | 38 |
| Уверенность через подражание | 39 |
| Закрытые глаза | 40 |
| Закрытый рот | 41 |
| Грызть очки | 42 |
| Показывает своё лицо | 43 |
| Потирание подбородка | 44 |
| Скрёщённые руки | 45 |
| Изменение осанки | 46 |
| Наклоны вперёд | 47 |
| Откидывание назад | 48 |
| Покачивание с пяток на носки | 49 |
| Потирание рук | 50 |
| Рукопожатие в перчатке | 51 |
| Рукопожатие, при котором ладонь обращена к полу, а не к потолку | 52 |
| Сжимать что-то руки во время рукопожатия | 53 |

| | |
|------------------------------------|----|
| Случайное прикосновение | 54 |
| Поправление галстука | 55 |
| Собирание воображаемых конечностей | 56 |
| Ноги на столе | 57 |
| Игра со скрещёнными ногами | 58 |
| Зрительный контакт | 59 |
| Избегание зрительного контакта | 60 |
| Первичный эффект | 61 |
| Эффект повторения | 62 |
| Эффект рога | 63 |
| Эффект симпатии | 64 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 65 |

Эрик Клингеншильд

Читать мысли. Психологические уловки, как манипулировать людьми и интерпретировать их действия

Задумывались ли Вы когда-нибудь, почему Ваш начальник ведёт себя так, как он себя ведёт? Или это просто сложный человек? Хотелось бы Вам иногда читать мысли людей?

В этой книге Вы получите советы и рекомендации о том, почему человек ведёт себя так, как он себя ведёт. Это поможет Вам лучше понять окружающих людей, а также их самих.

За последние десятилетия учёные все больше и больше узнают о нашем поведении и о причинах этого поведения. Теперь Вы, наконец, можете использовать эти знания для себя, чтобы завоевать доверие других людей или просто уметь легче читать чужие мысли.

Вы также можете рассматривать эту работу учёных как своего рода технику манипуляции или манипулирования массами. Наше поведение на 60-80% контролируется нашим подсознанием, и, если Вы знаете, как это подсознание "думает", Вы можете читать язык тела (позу и выражение лица) и таким образом направлять, и контролировать других людей.

Кроме того, Вы сможете лучше понять себя, психологию, стоящую за подсознанием, и то, почему Вы делаете или думаете то, чего на самом деле не хотели делать. Вы будете распознавать манипуляции и лучше понимать людей.

Здесь я делюсь с Вами некоторыми психологическими советами и рекомендациями о том, как Вы можете использовать эти знания нашего подсознания для работы на Вас.

За многие годы учёные раскрыли множество секретов и недостатков нашего мозга, которые скрыты в нашей психике.

Иногда мы делаем что-то странное и думаем: "Почему я это сделал?". "Думал ли я вообще, когда делал это?"

Как кажется, всегда есть что-то логичное, когда мы что-либо предпринимаем, но чаще всего логика проявляется не сразу.

Вам не нужно быть экспертом в психологии, чтобы понять, что происходит в умах людей, чтобы использовать это в своих интересах или лучше понять себя.

Есть несколько психологических советов, которые могут помочь Вам завоевать доверие других людей, помочь Вам получить одобрение от кого-либо и расслабиться, когда Вы напряжены и испытываете стресс.

Здесь Вы получите советы по психологическим воздействиям, которые влияют на Вас почти каждый день.

Наконец, Вы поймёте, почему мы всегда хотим того, чего невозможно достичь, и почему мы реагируем на это тем или иным образом.

Эффект привязанности

Когда группа людей смеётся, каждый смотрит на того, кто нравится больше всех. После хорошей шутки или в середине интересной дискуссии каждый человек инстинктивно смотрит на того, кто больше всего нравится Вам или ему.

Это происходит потому, что человек хочет убедиться, что человек, который ему больше всего нравится, разделяет тот же юмор или считает его хорошим. Теперь, чтобы узнать всё о группе друзей или коллег, просто подготовьте несколько действительно хороших шуток и наблюдайте, как орёл, за своими коллегами или друзьями.

Таким образом, Вы быстро и ненавязчиво выясните, кто испытывает или не испытывает симпатию к другому человеку. Ваши наблюдения действительно могут дать удивительный результат.

Разгадка

Люди считают, что гораздо легче оценить стоимость чего-либо в качестве подсказки, если, например, Вы знаете первоначальную цену (даже если она ошибочна).

Эта подсказка очень часто используется в бизнесе. Например, Вы никогда бы не купили блузку за 300 евро, если бы полностью знали об этом. Однако, когда Вы видите первоначальную цену, скажем, €1000, Вы сразу же думаете, что было бы ошибкой упустить такую хорошую возможность покупки, даже если первоначальная цена полностью фиктивна.

Поэтому существуют товары, которые специально выставляются на продажу с учётом этого знания в магазине, чтобы воспользоваться этим подсознательным психологическим эффектом покупателей.

Эффект привычки

Мы склонны воспринимать наши воспоминания как маленькие фильмы или видеоклипы. Как будто они лежат в шкафу в нашем мозгу, безопасные и неизменные. Однако воспоминания из прошлого меняются каждый раз, когда мы их вспоминаем.

На содержание воспоминаний влияют провалы в памяти нашего мозга и события недавнего прошлого.

Например, Вы можете знать о большом собрании коллег или членов семьи несколько лет назад, а не о том, кто там был или во что они были одеты, но поскольку, например, Ваша тётя или коллега всегда присутствовала на таких мероприятиях, Ваш мозг всегда будет включать этого человека в такие воспоминания, даже если её не было на том конкретном собрании.

Хитрость жевания

Пожуйте что-нибудь, когда Вы нервничаете. Перед публичным выступлением, важным разговором или событием, которое заставляет Вас нервничать. Попробуйте пожевать кусочек жвачки или просто съесть что-нибудь (жуйте!).

Исследование, проведенное в 2011 году в Токийском медико-стоматологическом университете, пришло к выводу, что жевание значительно снижает чувство тревоги. Дело в том, что никто ничего не ест, когда находится в большой опасности.

Поэтому, когда Вы идёте за покупками, Ваш мозг думает, что Вы в безопасности, и посылает сигнал расслабиться. Это помогает Вам успокоиться. По сути, Вы обманываете свой собственный мозг.

Та же студия из Токийского медицинского и стоматологического университета обнаружила, что даже в древние времена греки жевали древесную камедь (смолу деревьев).

Номер Данбара

Психологи и социологи обнаружили, что Вы называете "числом Данбара". Число Данбара, это максимальное число, с помощью которого человек может поддерживать реальную связь с другими людьми (например, знакомыми).

Теперь, даже если у Вас тысячи друзей или знакомых (например, в Facebook или других социальных сетях), максимум, с кем Вы можете поддерживать реальную связь и вести содержательные разговоры – это 50-200 человек.

Если Вы общаетесь с большим количеством людей, чем предполагает число Данбара, Вы потеряете счёт и не заметите, если забудете знакомого.

Поэтому, если у Вас большое количество знакомых, Вам следует хорошо подумать о том, кого Вы включаете в число своих более близких знакомых по мере того, как число Ваших знакомых приближается к числу Данбара. Это также интересно в деловой жизни. Как только Вы приблизитесь к числу Данбара, Вы должны передать больше контактов одному из своих коллег и/или пересортировать свои контакты и передать коллегам все, что выше числа Данбара.

Как начальнику, Вам также важно знать, сколько искренних связей может поддерживать один из Ваших сотрудников, чтобы эти связи не пострадали.

Фиксация на результате

Мы часто рассматриваем правильность решения по результату, который произошёл, а не по шагам, которые были необходимы для достижения результата, который случился.

Этот эффект часто эксплуатируется рекламой, которая фокусируется исключительно на результате. Например, при совершении покупок. Поэтому теперь, когда Вы пользуетесь совершенно новым iPhone, Вы не можете сказать, что решение потратить все свои деньги на этот iPhone было хорошим решением.

Но Вам приятно, что он у Вас есть. Это достигается путём ассоциации положительного настроения с iPhone, которое ранее было достигнуто с помощью всех видов маркетинга. Потратили бы Вы те же деньги на эквивалентный телефон Android и чувствовали бы себя так же хорошо?

Все интернет-блоги, торговые журналы, рекламные щиты и каналы YouTube прилагают к созданию эквивалентного телефона на базе Android не меньше усилий, чем к созданию iPhone. Будьте честны с собой – маркетинг – это все. Если после покупки продукта Вы будете чувствовать себя хорошо, Вы отодвинете на второй план усилия, которые Вы в него вложили, и маркетинг заставит Вас чувствовать себя хорошо.

Пристальный взгляд

Старлинг можетъ дать Вамъ любую необходимую информацию. Если Вы получите ответъ, который Вамъ не понравится, или кто-то не скажетъ Вамъ всей правды, просто продолжайте смотреть на этого человека.

В этой ситуации молчанiе будетъ настолько невыносимымъ, что человекъ, который смотритъ, скажетъ Вамъ что угодно, лишь бы прекратить это странное молчанiе. В конечномъ счѣтѣ, причина пристального вниманiя заключается в томъ, чтобы убедить кого-то, то есть "надавить" на людей. Попробуйте.

Кстати, это заставляетъ задуматься, не владеютъ ли собаки естественнымъ образомъ этой техникой, когда хотятъ чего-то от хозяйки или хозяина.

Эффект занятости

Представьте, что Вы находитесь в аэропорту и должны искать свой багаж. Вы прибываете к месту получения багажа примерно через 10 минут и сразу же находите свой чемодан.

Теперь немного другая ситуация: Вы нашли короткий путь и сумели добраться до выдачи багажа всего за 2 минуты. Затем Вы ждёте оставшиеся 8 минут, чтобы получить свой чемодан в пункте выдачи багажа. В обоих случаях Вам потребуется не более 10 минут, чтобы добраться до своего чемодана и взять его с собой.

Но во втором сценарии, с коротким путём к выдаче багажа, Вы будете чувствовать себя более беспокойно и неудовлетворённо. Это основано на том, что наш мозг не любит, когда ему нечего делать.

Он предпочитает быть занятым, и за каждую задачу, которую выполняет Ваш мозг (например, мыслительную задачу), он вознаграждает Вас гормоном счастья – дофамином. Поэтому, когда Вашему мозгу нечего делать, постарайтесь мысленно занять его, это поможет Вам чувствовать себя лучше.

Эффект старого друга

Представьте, что будущий работодатель – Ваш хороший друг. Чтобы снять волнение или заикание перед собеседованием, представьте, что перед Вами друг или знакомый, которого Вы не видели много лет.

Это поможет Вам довольно быстро успокоиться, и отвечать на вопросы, которые задаёт этот человек, вдруг станет намного легче. Думайте о новом незнакомце как о старом знакомом, а не как о незнакомце, это сразу же изменит Ваше отношение к другому человеку.

Если Вы войдёте в комнату с улыбкой, то не только Вы будете чувствовать себя намного увереннее, но и Ваш собеседник почувствует облегчение. Ещё один интересный момент – Вы должны учитывать, что другой человек так же нервничает и волнуется, как и Вы. Это может быть даже первое собеседование для человека.

Представьте себе иллюзию

Эта иллюзия характеризуется склонностью видеть определённую закономерность в случайных событиях. Это особенно касается азартных игроков или людей, которые верят в знаки зодиака или гадания.

Эти группы могут совершенно неправильно интерпретировать события, потому что они верят в определённую модель поведения. Поэтому не обманывайте себя, всегда предполагайте, что это событие произошло совершенно случайно, а не в силу предопределённой закономерности.

С другой стороны, существует также возможность привести своё поведение в соответствие с потенциальным паттерном, т.е. жить или действовать таким образом, чтобы этот паттерн затем действительно возник. Поэтому Вы также можете воспользоваться "воображаемой иллюзией" и спровоцировать её, чтобы увеличить вероятность того, что этот паттерн станет реальным.

Например, Вам снится человек определённого типа, но Вы не решаетесь подойти к таким людям. Как только Вы начинаете обращаться к такому человеку, вероятность того, что Вы добьётесь успеха, возрастает, и Ваша мечта становится реальностью.

Поэтому Вы можете всегда мечтать, а можете начать жить, как во сне, и мечта поневоле станет реальностью.

Максимальное количество информации в нашем мозге

Исследования показывают, что наш мозг не может запомнить более трех или четырёх частей информации одновременно. Кроме того, эта информация не может храниться более 30 секунд.

По истечении этих 30 секунд мы забываем эту информацию, если не возобновляем её в своей памяти снова и снова. Например, Вы ведёте машину и разговариваете по телефону, разумеется, по громкой связи, и собеседник говорит Вам номер телефона, который Вы не можете записать прямо сейчас, поэтому Вы пытаетесь запомнить этот номер телефона.

Вы повторяете последовательность цифр снова и снова, чтобы она сохранялась в Вашей кратковременной памяти до тех пор, пока Вы не сможете повесить трубку и записать её. Кстати, тот факт, что наш мозг может запомнить только 3 или 4 части информации одновременно, можно найти на Ваших кредитных или дебетовых картах. Там номера счетов записываются блоками по четыре, поэтому "1234 1234 1234 1234", а не "123412 341234 123412". Поэтому, если Вам нужно что-то запомнить, постарайтесь ограничиться максимум тремя-четырьмя фрагментами информации.

Точно так же Вы можете давать информацию другим людям такими блоками по три или четыре, чтобы облегчить этому человеку запоминание чего-либо.

Противоречие в выборе

Противоречие в выборе утверждает, что чем больше у Вас возможностей выбора, тем более несчастным будет результат Вашего выбора. Помните, что всякий раз, когда Вы что-то покупаете, Вы будете жалеть об этом, если могли купить это со скидкой или найти более качественный товар.

Даже если Ваше решение было бы наилучшим, Вы можете быть недовольны им, потому что выбор продуктов был слишком велик. Это означает, что если Вы сузите свой выбор на основе критериев и затем купите продукт, Вы будете более довольны своим решением, чем если бы Вам просто пришлось выбирать между 10 продуктами.

Например, если Вы покупаете платье, Вы можете решить для себя, что сегодня Вы купите только одно синее платье, тем самым сократив свой выбор платьев, скажем, с 10 штук до 2 штук. Если Вы выберете одно из этих двух, Вы будете более счастливы с этим решением, чем если бы Вы выбрали одно из 10 платьев.

Фокус с зеркалом

Если Вам часто приходится разговаривать с другими людьми, повесьте за своим рабочим столом небольшое зеркало.

Вы будете удивлены, что теперь многие люди станут более дружелюбными, и Вы будете охотнее идти им навстречу, договариваясь о цене. Это происходит потому, что никто не хочет видеть себя сердитым или раздражённым.

Этот психологический совет работает, попробуйте! Конечно, зеркало должно быть достаточно широким, чтобы Вы не закрывали себя полностью. Кроме того, Вы сразу заметите, если человек напротив Вас старается постоянно смотреть на себя в зеркало, чтобы убедиться, как он или она выглядит.

Возможно, этот человек что-то скрывает и таким образом контролирует себя в зеркале.

Переведите мозг на автопилот

Если Вы хотите выговориться, просто выскажите это кому-то во время разговора с этим человеком.

Представьте себе перемещение коробок или других предметов по дому. Если Вам нужна рука помощи, а никто не предлагает её, просто задайте кому-то из стоящих рядом личный вопрос или спросите их мнение.

Затем, когда этот человек отвечает на Ваш вопрос, его мозг настолько занят ответом на вопрос и проработкой мыслей, что все остальные действия мозг переводит на автопилот.

В этой ситуации Ваш собеседник примет все, что Вы ему дадите, не задумываясь. Попробуйте!

Эффект спотыкания

Представьте себе пару, идущую по улице, и один из них внезапно натывается на препятствие. Очень маловероятно, что другой человек подумает: "Какой дурак".

Напротив, более вероятно, что человек, который столкнулся с препятствием, теперь кажется более симпатичным. Это происходит потому, что совершенство отталкивает нас, а (небольшие) ошибки делают нас привлекательными. Они делают нас более человечными.

Вот почему Вы не должны расстраиваться, когда сталкиваетесь с кем-то. Это также делает простые ошибки или слабости более привлекательными для признания или демонстрации. Например, у Вас слабость к сладкому, или Вы в спешке смешиваете носки, или Ваша причёска не совсем такая, как Вы хотели.

Вы не скрываете этого, а с улыбкой показываете всему миру. Простые слабости сразу же делают Вас более привлекательным для другого человека. Этот психологический приём, пожалуй, наиболее интересен на первом свидании.

Хитрость опыта нашего мозга

Наш мозг постоянно обрабатывает информацию, поступающую от наших органов, анализирует визуальные впечатления и переводит их для нашего понимания.

Например, причина, по которой мы можем быстро прочесть текст, заключается в том, что на самом деле мы его не читаем. Мы просто видим первую и последнюю букву слова, и наш мозг интуитивно заполняет промежуток между ними, основываясь на нашем прошлом опыте.

Вот почему, когда мы видим новые слова, например, из медицинского жаргона или даже из иностранного языка, мы читаем их относительно медленно по сравнению со словами, которые мы уже знаем.

Как гласит старая поговорка: „Нвеанжо, в кокам проякде рпасолоенжы совла, лишь бы пвреая и полседяня бкувы отасваилсь на мсете“. Видите ли, мы смотрим на слова с перепутанными буквами, и все же распознаем их как осмысленные слова.

Эффект Кулешова

Эффект, когда зритель видит два несвязанных изображения и бессознательно устанавливает логическую связь между ними, называется эффектом Кулешова. Кулешов снял короткометражный фильм, в котором выражение лица человека не меняется между разными изображениями.

Зрителям показалось, что после каждого кадра выражение лица мужчины менялось. В зависимости от того, смотрел ли мужчина на фотографию тарелки с супом, или на фотографию мёртвой девушки, или на фотографию женщины, лежащей на диване.

Однако выражение лица мужчины всегда оставалось неизменным. Этот эффект успешно используется не только кинематографистами, но и отделами маркетинга. Они влияют на Вас, вызывая ассоциации с определёнными продуктами или персонажами.

Например, Вы можете показать улыбающуюся модель, а перед ней фотографию, на которой она втирает крем для рук, или Вы можете взять ту же модель, с тем же выражением лица, а перед ней фотографию товара со скидкой. Это один и тот же образ модели, но ассоциации возникают в нашем мозгу благодаря предыдущему образу.

Этот эффект используется рекламными агентствами для имиджевых кампаний, будь то политики, марки автомобилей или мобильных телефонов, среди прочих.

Дневной сон

Представьте, что Вы на работе изучаете важный документ и вдруг понимаете, что прочитали одно и то же предложение три раза подряд. Вместо того, чтобы анализировать текст, Ваш ум блуждает.

Учёные из Калифорнийского университета утверждают, что мы тратим 30% своего времени на дневные мечты каждый день. Иногда, например, во время длительных поездок, дневная мечтательность увеличивается до 70% нашего времени.

Однако в этом нет ничего плохого! Исследования показывают, что люди, которые легко мечтают, как правило, более креативны, чем те, кто мечтает меньше. Они также лучше решают проблемы и снимают стресс.

Зная этот психологический приём, Вы теперь можете оптимально распределять работу между своими сотрудниками или делегировать работу в групповой работе в соответствии с особенностями сотрудников.

Эффект переедания

Если Вы хотите прервать спор. Возьмите что-нибудь поесть и встаньте между двумя спорящими. Это называется эффектом пожирающего человека, правда!

Согласно этой истории, однажды в нью-йоркском метро вспыхнула драка. Женщина напала на мужчину, которого она обвинила в том, что он преследовал её.

В середине спора мужчина встал и встал между ними, демонстративно поедая свои чипсы. Чудесным образом двое ссорящихся мужчин успокоились, и мир был восстановлен. Герой дня стал известен в Интернете как "человек еды".

Существует психологическое объяснение тому, что произошло в тот день. Приём пищи ассоциируется с расслаблением и спокойствием. Вероятность того, что человек нападёт на того, кто ест, очень мала. Теперь конфликт разрешился сам собой в мгновение ока.

Эффект несчастного случая

Задумывались ли Вы когда-нибудь, почему люди всегда останавливаются, чтобы посмотреть на аварию, которая уже произошла на дороге? Непричастные люди находят вид такого происшествия тревожным, и все же они смотрят.

Такое любопытство к ситуациям подобного рода контролируется нашей древней частью мозга. Поскольку этот орган отвечает за наше выживание, такая реакция является нормальной, поскольку он безостановочно сканирует окружающую среду в поисках вещей, которые можно разделить на 3 области.

"Могу ли я это есть?", "Могу ли я вступить в половую связь/создать семью?". И "Могу ли я погибнуть от него?". Еда, секс и опасность по сей день являются для нас фундаментальными вопросами, которые обеспечивают наше выживание. Поэтому мы не можем не обращать внимания на такие вещи.

Негативное тело

Негативное тело – это состояние, в котором человек думает, что он отталкивающий, и поэтому его личная жизнь – это катастрофа. В общем, вся жизнь – сплошная неудача.

Часто такие люди очень привлекательны. Проблема заключается в неуверенности в себе, а не в недостатке тела. Самосознание происходит исключительно в мозгу и не имеет ничего общего с телом. Есть люди, которые имеют инвалидность и стали уверенными в себе, несмотря на неё или даже благодаря ей.

То же самое происходит и с лишним весом. Более того, другие люди очень быстро чувствуют, уверен человек в себе или нет, и когда другие люди чувствуют это, это влияет на их поведение по отношению к застенчивому человеку и часто усиливает негативный образ, который застенчивый человек имеет о себе.

Поэтому подумайте, каким Вы хотите показаться другим людям: уверенным или застенчивым? Все дело в Вашем мозге.

Эффект зевоты

Если Вам кажется, что кто-то смотрит на Вас, просто зевните. Как это ни смешно, но зевать – это все равно, что просить других тоже зевать. Существует феномен заразной зевоты.

Для людей и шимпанзе типично зевать, когда Вы видите или слышите, как кто-то зевает, или даже просто думаете об этом. Некоторые люди менее впечатлительны от других людей, которые зевают, но из 325 участников исследования, проведённого Медицинской школой Университета Дьюка, 222 участника зевнули, когда увидели видео, на котором был запечатлён зевающий человек.

Вы тоже только что зевнули? Поэтому Вы с гораздо большей вероятностью увидите, как кто-то зевает, когда он или она наблюдает за Вами. Просто зевните, а затем посмотрите вокруг себя.

Если после этого кто-то тоже начнёт зевать, то вполне вероятно, что этот человек наблюдал за Вами.

Отношение к режиму выживания

Чаще всего мы судим о ситуации только по успешным людям ("выжившим") и поэтому знаем только одну её сторону. Например, мы завидуем бизнесмену, который разбогател, продавая "бенгальский свет", но мы не знаем, сколько бизнесменов потерпели неудачу с этой бизнес-идеей.

Вы всегда должны стараться смотреть на вещи с разных сторон. Если кто-то чего-то добился, это не значит, что Вы автоматически добьётесь этого.

Вы должны полностью отождествить себя с успешными людьми, чтобы иметь шанс двигаться вместе с ними. Всякий раз, когда Вы встречаете успешного человека, спросите себя, готовы ли Вы пожертвовать хотя бы тем же, чем пожертвовал этот успешный человек.

Поэтому, когда Вы видите успешного человека, не судите его слишком легко. Часто за этим стоит очень многое.

Эффект слишком большого выбора

В рамках исследования учёные установили два стола в супермаркете. На первый стол положили 6 разных видов варенья. На втором столе эти учёные разложили 26 видов варенья.

В результате 60% покупателей у первого стола с 6 видами варенья остановились, чтобы попробовать их. Однако, когда дело дошло до покупки этого варенья, оказалось, что стол с 26 видами варенья был в четыре раза популярнее.

Поэтому варенье покупали со стола, на котором было более чем в четыре раза больше разного варенья, чем на первом столе. Почему это произошло?

Как мы уже узнали, наш мозг может концентрироваться или запоминать только 3-4 вещи одновременно. Поэтому нам легче принять решение, когда есть ограниченное количество информации или вещей, например, 6 видов варенья. Тем не менее, мы требуем широкий спектр вещей. Нам нравится возможность выбирать между большим количеством вещей.

Поэтому вполне вероятно, что мы остановимся у столика с 26 сортами варенья, даже если в итоге купим марку, которую покупали уже много раз.

Эффект просьбы об услуге

Если Вы хотите легко завязать дружбу с кем-то, то просто попросите этого человека об услуге.

Это не обязательно должна быть большая услуга. Например, передайте соус, или подайте салфетку, или просто попросите совета. Человек, который оказывает Вам услугу, скорее всего, понравится Вам, потому что он делает что-то для Вас. Как бы ни была проста эта услуга.

Например, вот что сказала одна женщина: "Ну, мне никогда не нравился этот парень до того дня, когда я одолжила ему 20 евро. Затем я подумала, что я достаточно близка для него, почти как друг, чтобы помочь ему, и вуаля, он начал мне нравиться".

Когда Вы просите кого-то о помощи или услуге, между Вами и этим человеком устанавливаются более близкие отношения, которые в противном случае никогда бы не возникли сами по себе. Если Вы хотите завязать дружбу, Вы можете использовать этот метод, чтобы сломать лёд.

Сложность достижения эффекта

Грубо говоря, это феномен, который гласит, что все, чего трудно достичь, всегда вызывает самое большое желание. Даже когда мы смотрим на людей таким образом.

Закрытые, высоко статусные, "никто не знает, о чем они" люди всегда кажутся более привлекательными, чем другие люди. Этот эффект постоянно происходит и в отношениях. Тот, до кого трудно достучаться, наиболее интересен.

Поэтому, если Вы хотите вызвать интерес, просто будьте трудно "достижимы". Но не переусердствуйте, иначе у Вашего партнёра может пропасть желание интересоваться Вами.

Автоматизированное подсознание

Нам нравится думать, что все наши действия являются результатом тщательного планирования, но в действительности от 60% до 80% наших ежедневных решений принимаются подсознательно. Мы не думаем об этом, мы просто делаем различные вещи автоматически.

Каждую секунду наш мозг получает миллионы данных. Чтобы предотвратить нашу перегрузку, часть этой информации поступает в наше подсознание. Кладём ключи в карман, выключаем свет и запираем входную дверь. Мы совершаем такие действия, не задумываясь.

Недостатком этого является то, что это часто приводит к неуверенности в себе. Например, когда мы приходим на работу в офис, мы отчаиваемся, выключили ли мы утюг из розетки. Поэтому старайтесь сознательно говорить себе, что Вы делаете. Это заставит Ваш мозг активно включиться в работу и не перепоручать все размышления подсознанию.

После этого Вы сможете лучше вспомнить, что Вы сделали, а что не сделали. Если Вы оставите все на волю подсознания, то позже Вы не будете знать, делали Вы что-то или нет, потому что просто не сможете вспомнить это и запросить своё подсознание.

Запечатлейте себя в памяти других

Запланируйте важные встречи в начале дня или в конце дня. Люди лучше всего запоминают события, которые происходят в начале или в конце дня. Все, что происходит между началом и концом дня, расплывается в нашей памяти.

Поэтому рекомендуется всегда назначать важные встречи на начало или конец дня, чтобы потом лучше вспомнить разговор. Поэтому, если у Вас важное собеседование, запланируйте его так, чтобы Вы были первым или последним кандидатом.

Если Вы находитесь где-то между ними, то, скорее всего, интервьюер запомнит Вас хуже, чем первого и последнего кандидата. Конечно, Вы можете применить это и к другим вещам, таким как важные покупки или работа в офисе, которая важна для Вас и которую ещё нужно сделать. Ещё один совет, как сделать так, чтобы участники встречи знали о ней, – это установить необычное время. Если слушатель видит в своём календаре время встречи от 8:22 до 8:56, он с большей вероятностью придёт вовремя и будет придерживаться повестки дня.

Это происходит потому, что наш мозг должен запомнить это время специально, поскольку оно не совпадает с обычным временем, как другие встречи.

Страхъ передъ красотой

Замечали ли Вы когда-нибудь, что менее красивые люди не любятъ сидеть рядомъ с красивыми, например, в метро? Они делаютъ это только в томъ случае, если нетъ другихъ свободныхъ местъ.

На самомъ деле, некоторые люди чувствуютъ сильное напряжение, когда находятся рядомъ с красивыми людьми. Волнение, перепроверка своихъ действий, необходимость не потерять лицо и страхъ сравнения.

Такой стрессъ не возникаетъ, когда эти люди находятся рядомъ с нормальными людьми. Поэтому, если Вы находитесь рядомъ с красивымъ человекомъ, попросите его об одолжении, например, о томъ, который сейчасъ часъ или когда будетъ та или иная остановка.

Это сразу же установитъ для Васъ связь с этимъ человекомъ, и Вы быстрее потеряете свой страхъ. Красивый человекъ можетъ подумать: "Наконецъ-то кто-то разговариваетъ со мной"...

Что показываютъ стопы

Будьте внимательны къ тому, какъ расположены ноги другихъ людей во время разговора съ Вами. В разговоре ноги людей могутъ показать Вамъ ихъ истинные намерения и чувства.

Например, если Вы подходите къ нимъ, а они поворачиваютъ къ Вамъ своё тело, но не ноги, это означаетъ, что они не заинтересованы въ разговорѣ съ Вами. То же самое съ кончиками пальцевъ ногъ, если они не указываютъ на Васъ, эти "собесѣдники" хотятъ уйти какъ можно скорѣе.

Поэтому всегда смотрите на все тело человека, такъ Вы сможете сразу оценить, заинтересованъ ли человекъ въ разговорѣ или это неуместно въ данный моментъ. Более того, другие люди делаютъ это подсознательно.

Они не осознаютъ, что ихъ ноги обладаютъ такой показательной силой. Теперь, после прочтенiя этой книги, Вы знаете, какъ контролировать или даже читать своего собесѣдника.

Миф о многозадачности

Исследования показывают, что одновременно мы можем заниматься только одной когнитивной деятельностью. Например, попробуйте говорить и читать одновременно или попробуйте написать письмо, слушая аудиокнигу.

Вероятно, ничего хорошего из этого не выйдет. Наш мозг просто не может концентрироваться на двух задачах одновременно. Однако есть одно исключение. Например, если речь идёт о физической деятельности, которую мы выполняем каждый день, а именно о прогулке, то можно с пользой выполнять две задачи одновременно.

Например, Вы можете разговаривать по мобильному телефону и идти на прогулку. Но даже в этом случае Вы можете споткнуться, если будете сильно отвлекаться на разговор. Поэтому, если Вам кажется, что Вы работаете в режиме многозадачности, имейте в виду, что работа должна быть физической и умственной, чтобы Вы могли добиться хорошего результата.

Если Вы одновременно занимаетесь двумя познавательными делами, то оба дела обычно заканчиваются не очень хорошо.

Уверенность через подражание

Копирование языка тела других людей заставляет их больше доверять Вам. Копируйте выражение лица, позу или жесты. Это поможет Вам завоевать доверие этого человека. Скажу откровенно, большинство людей любят себя.

Самое главное здесь – не преувеличивать, например, если другой человек чешет нос, конечно, Вы не должны копировать это постоянно. Используйте здравый смысл. Кроме того, когда люди замечают, что Вы уделяете им внимание, это укрепляет доверие.

Радуйтесь вместе с ними хорошим новостям и сдерживайтесь при плохих новостях из их жизни. Ещё один хороший приём для завоевания доверия – это искренняя улыбка.

Когда Ваша улыбка не фальшивая, Ваше настроение улучшается, Вы излучаете тепло, и люди это чувствуют. С этого момента Вы, конечно, будете обращать больше внимания на тех, кто использует эти приёмы с Вами, чтобы заслужить Ваше доверие. Психологические уловки, позволяющие читать людей как открытую книгу.

Вы наверняка задумывались, насколько комфортной была бы жизнь, если бы Вы могли читать мысли других людей. Некоторые люди используют для этого свою интуицию, но, если Вы не настолько проницательны, у Вас есть только один вариант: научиться читать язык тела людей. Более 55% информации мы получаем через невербальное общение, такое как выражение лица, жесты и другие движения тела. Далее Вам будет предложено обратить внимание на сигналы, которые посылают другие люди, сами того не подозревая. Таким образом, Вы всегда будете иметь преимущество в разговоре.

Закрытые глаза

Если человек закрывает глаза во время разговора с Вами, Вы должны знать, что он пытается спрятаться от внешнего мира. Это не означает, что человек боится Вас. Скорее всего, он мысленно отвернулся от общения с Вами, и когда он закрывает глаза, Вас уже нет.

Закрытый рот

Это осталось с детства. Помните, как Вы закрывали рот, когда не хотели рассказывать маме, что случилось с разбитой вазой? Эта привычка преследует нас. Даже во взрослой жизни. Несколько пальцев, ладонь или даже кулак возле рта помогают нам сдерживать слова, которые мы не хотим выпускать. Иногда этот жест даже маскируется притворным кашлем.

Грызть очки

Если Вы видите, что кто-то грызёт дужки своих очков, постарайтесь откровенно поговорить с ним и подбодрить его. Вероятно, он бессознательно беспокоится о чём-то, в отношении чего он старался чувствовать себя в безопасности, как это было, когда мама кормила его грудью. Кстати, карандаш, ручка, сигарета и даже кусочек жвачки во рту могут указывать на то же самое.

Показывает своё лицо

Какъ правило, этотъ жестъ используется для прiвлеченiя людей противоположнаго пола. Когда мы опираемся подбородкомъ на руки, мы представляемъ своё лицо, такъ сказать, какъ бы говоря: это я, наслаждайтесь имъ сколько хотите. Мужчинамъ слѣдуетъ помнить объ этомъ жестѣ, когда они хотятъ запечатлѣть моментъ и сдѣлать комплиментъ дамѣ въ нужный моментъ.

Потиране подбородка

Именно такъ поступаютъ люди, когда пытаются принять решение. Они могутъ смотреть внизъ, в сторону или куда-то ещё. Они даже не знаютъ, куда смотрятъ, потому что глубоко задумались. Поэтому, если Вы видите, что Вашъ другъ делаетъ это, спросите его, что у него на уме.

Скрещённые руки

Это один из самых популярных жестов, и неудивительно, что многие люди чувствуют себя очень комфортно в этой позе, поскольку она бессознательно изолирует их от других. Мы часто используем этот жест, когда чем-то расстроены. Скрещённые руки – это явный признак того, что человек не в ударе. Сегодня, если Вы хотите поговорить с кем-то со сложенными руками, забудьте об этом.

Изменение осанки

Когда женщина хочет, чтобы мужчина обратил на неё внимание, она старается преподнести себя как можно лучше. Она выпрямляет спину, чтобы подчеркнуть свою грудь, а также может скрестить ноги. Руки вместе и свисают вниз – это знак внимания и большого интереса к человеку.

Наклоны вперед

Когда людямъ кто-то нравится и они хотятъ узнать его поближе, они обычно наклоняются впередъ. В этомъ положенiи ноги могутъ оставаться неподвижными, но тело интуитивно движется впередъ. Вы можете хорошо наблюдать это движенiе тела в группѣ людей. Человекъ бессознательно склоняется в сторону мужчины или женщины, которые ему нравятся. Поэтому в слѣдующий разъ, когда Вы будете на вечеринкѣ, откиньтесь назадъ или впередъ, если Вы положили глазъ на кого-то, и наслаждайтесь зрелищемъ.

Откидывание назад

Теперь давайте рассмотрим противоположную ситуацию. Когда кто-то откидывается назад в своём кресле, он показывает, что устал от разговора и не хочет его продолжать. Возможно, он чувствует себя неловко в присутствии своего собеседника. В следующий раз, когда Вы будете в ресторане, посмотрите, сможете ли Вы заметить людей, которые не так сильно поглощены разговором.

Покачивание с пяток на носки

Верно, так поступают не только дети. Это показывает, что человек испытывает беспокойство по какому-то поводу. Однако, если человек не раскачивается вперёд-назад, а подпрыгивает вверх-вниз на носках, это может быть признаком того, что он стесняется себя. Если человек выглядит счастливым и улыбается, Вы находитесь на безопасной стороне.

Потирание рук

Считается, что руки передают то, о чем думает голова. Потирание рук друг о друга обычно означает, что человек испытывает положительные чувства и надежду. Мы делаем это, когда думаем о положительном исходе в ближайшем будущем. Это хороший жест, когда Вы будете в Vegas.

Рукопожатие в перчатке

Когда Вы пожимаете кому-то руку, а он рискует свободной рукой, это показывает, что он заслуживает доверия, дружелюбен и честен. Этот тип рукопожатия популярен среди политиков, но Вам следует помнить, что такое рукопожатие часто воспринимается как вторжение в частную жизнь. Только близкие друг другу люди делают это искренне. Поэтому не обманывайтесь политиками.

Рукопожатiе, при которомъ ладонь обращена къ полу, а не къ потолку

Человекъ, который протягиваетъ руку ладонью внизъ, демонстрируетъ своё превосходство и власть. Эти знанiя могутъ пригодиться Вамъ, когда Вы захотите тонко показать своему начальнику, что Вы уважаете его доминирующее положенiе. Вполнѣ нормально подпитывать своё эго, если это означаетъ принимать его или её сторону. Когда Вы держите кого-то за руку снизу, Вы одновременно сигнализируете ему, что Вы готовы ему помочь.

Сжимать чьи-то руки во время рукопожатия

Когда кто-то берет Вашу руку между двумя своими руками и кладёт свою свободную ладонь на тыльную сторону Вашей руки, он тем самым сигнализирует, что сочувствует Вам. Но это верно только в том случае, если человек делает это сразу. Однако, если Вы уже пожали друг другу руки, а другой человек только тогда положил свою руку на её, это может быть признаком того, что он хочет сказать Вам, кто здесь главный.

Случайное прикосновение

Люди иногда прикасаются к другим своими свободными руками. Они могут касаться Вашего предплечья, локтя или спины. Это вторжение в Ваш личный пузырь означает, что кто-то не получает достаточно внимания или общения от других. Чем ближе прикосновение к верхней части тела, тем больше человек нуждается в компании. Каков же Ваш стиль рукопожатия?

Поправление галстука

Значение этого жеста зависит от ситуации. Если мужчина так поступает с привлекательной женщиной, это, скорее всего, означает, что она ему нравится. Однако этот жест может также указывать на то, что человек плохо себя чувствует. Возможно, он солгал или просто хочет уйти от того места, в котором находится.

Собирание воображаемых конечностей

Это то, что известно как жест вытеснения. Люди часто используют его, чтобы выразить, что они не согласны с чем-то, но не хотят выражать своё несогласие. Другими словами, они не выражают своё мнение явно, а показывают его скрыто.

Ноги на столе

Этот жест может означать очень многое. Плохие манеры, неуважение, попытка показать, кто здесь хозяин, или даже забота о собственном здоровье. Однако психологи считают, что даже если Вы чувствуете себя комфортно в этой позе, Вам не следует сидеть так нигде, кроме дома.

Забираться на стул, как на лошадь

Стул – это не лошадь, и, хотя его спинка отчасти похожа на щит, она служит для другой цели. Многих людей раздражает, когда другие сидят таким образом, потому что они интуитивно чувствуют агрессию. Эта позиция очень популярна среди доминантных людей. Если Вы не хотите показаться слабым, оставайтесь стоять, пока они скачут на воображаемой лошади.

Игра со скрещёнными ногами

— один из самых привлекательных способов сидения для женщин.

А когда женщина играет со своей туфлей, это означает, что она чувствует себя спокойно и расслабленно. Это также означает, что она пытается привлечь Ваше внимание к своим ногам. Итак, господа, это ваш зелёный свет.

Зрительный контакт

Глаза — это окна в душу и большая помощь в общении. Вы можете прочитать все мысли и чувства человека в его глазах. Влюблённые люди смотрят друг другу в глаза и надеются увидеть увеличенные зрачки. На самом деле, это очень легко заметить, потому что, когда кто-то испытывает влечение к другому, его зрачки могут быть в четыре раза больше, чем в обычном состоянии. Кстати, когда человек сердится, его глаза выглядят бледными, потому что его зрачки становятся очень маленькими. Существуют различные типы зрительного контакта, и каждый из них может многое нам рассказать. Если мы знаем, как их расшифровать.

Избегание зрительного контакта

Если человек не смотрит Вам в глаза, это обычно означает, что он нечестен с Вами, но это также может быть признаком его дискомфорта. В-третьих, люди часто смотрят в сторону, когда ведут расчёты в голове или ищут ответ на сложный вопрос.

Первичный эффект

Первичный эффект – это увлекательный психологический приём, который влияет на нас бессознательно и сильно формирует наше восприятие. Этот эффект гласит, что мы склонны запоминать первую полученную информацию особенно хорошо и придавать ей большее значение. Представьте, что Вы проходите собеседование, и первое впечатление, которое Вы производите, исключительно положительное. Вы хорошо подготовились, уверенно улыбаетесь и показываете свою заинтересованность в работе. У интервьюеров сразу же складывается положительное впечатление о Вас, и они склонны более позитивно относиться к Вашим последующим ответам, даже если они не совсем идеальны. Это происходит потому, что первичный эффект уже повлиял на Ваше восприятие. Ваше первое впечатление заложило основу и влияет на то, как Вас оценивают в целом. Зная об этом приёме, Вы можете использовать его в своих интересах, будь то на собеседовании, презентации или в других ситуациях, где первое впечатление имеет решающее значение.

Эффект повторения

Эффект воспоминаний – это увлекательный психологический приём, который помогает нам лучше помнить недавние события и оценивать их более весомо, чем более давние. Представьте, что Вы сидите в кинотеатре и смотрите фильм с множеством захватывающих сцен. В конце фильма происходит особенно захватывающий и неожиданный поворот. Хотя Вы уже переработали много информации в ходе просмотра фильма, эта финальная сцена остаётся особенно чёткой в Вашем сознании. Это происходит потому, что наш мозг склонен классифицировать последнее впечатление как особенно значимое. Этот эффект можно перенести и на другие ситуации, например, при чтении рецензии на книгу. Если окончательная оценка рассказа положительная, это может существенно повлиять на наше общее впечатление о книге, даже если мы ранее уже читали некоторые критические моменты. Эффект рецензии подчёркивает важность создания окончательного впечатления, будь то разговор, презентация или даже книга, чтобы оставить неизгладимое впечатление и достичь желаемого результата.

Эффект рога

Эффект рога – это психологический приём, который часто воздействует на нас бессознательно и негативно влияет на наше суждение о человеке или предмете. Он возникает, когда мы воспринимаем общий образ человека или объекта негативно из-за одного отрицательного качества или опыта. Ярким примером эффекта рога является предположение, что человек, который необычайно хорошо выглядит, автоматически должен быть также менее умным или менее заслуживающим доверия. Такое предвзятое суждение может заставить нас игнорировать или преуменьшать положительные качества и достижения человека только потому, что нас впечатлило негативное качество. Момент "ага" наступает, когда мы понимаем, насколько сильно эффект рога влияет на наше восприятие и как легко мы делаем поспешные и часто неверные выводы. Это открывает перед нами возможность быть более осознанными и делать свои суждения на более полной и сбалансированной основе.

Эффект симпатии

Эффект симпатии – это увлекательный психологический приём, который часто влияет на нас бессознательно. Он основан на том, что мы, люди, склонны воспринимать людей, которые нам нравятся или вызывают симпатию, более позитивно и с большей вероятностью будем им доверять. Этот эффект можно использовать в различных ситуациях, будь то в межличностных отношениях, в маркетинге или даже в политике.

Ярким примером этого является сила улыбки. Представьте, что Вы входите в магазин, а продавец встречает Вас дружелюбной и тёплой улыбкой. Сразу же Вы чувствуете себя комфортно и желанно. Благодаря этой позитивной первой встрече, у Вас уже возникла определённая симпатия к продавцу, и Вы более склонны следовать его рекомендациям или купить его товар. Удивительно, как простой акт доброты и симпатии может повлиять на наши решения и действия.

Однако эффект симпатии не ограничивается внешним видом или дружескими жестами. Он также может быть вызван общими интересами, сходством или даже комплиментами. Если дать человеку почувствовать, что мы его понимаем и находимся с ним на одной волне, вероятность того, что он проникнется симпатией и согласится с нашим мнением, возрастает.

Важно осознавать силу эффекта симпатии, чтобы использовать его в положительных целях и избежать непреднамеренного манипулирования. Регулярно подвергая

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.