

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ
«ЧУЖАЯ ДУША
ПОТЕМКИ? КАК
ПРОЧЕСТЬ МЫСЛИ
ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА»**

Библиотека КнигиКратко
Краткое содержание «Чужая душа потемки? Как прочесть мысли любого человека»
Серия «КнигиКратко»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358150
DG Win&Soft;*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Чужая душа потемки? Как прочесть мысли любого человека». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

Все хотят знать правду. Однако все и отлично умеют ее скрывать. Как же быть, если правду узнать необходимо? Или просто любопытно – такое тоже бывает. Доктор психологии Дэвид Либерман предлагает коллекцию простых и проверенных психологических приемов, применимых к любым людям и ситуациям. Эти приемы помогут вам, не раскрывая своих намерений, выяснить истинное положение вещей.

Каждый из нас при общении с коллегами, начальниками, знакомыми, друзьями, потенциальными и настоящими деловыми партнерами хочет знать:

[ol]скрывает ли что-то собеседник;
одобряет он предлагаемое или нет, нравится ли ему это;
как обстоят дела на самом деле;
настоящая ли у человека заинтересованность или вы напрасно
теряете время;
на чьей стороне собеседник на самом деле, союзник он вам или
противник;
как узнать, настоящий ли у вас друг;
как понять, манипулируют вами или проявляют заботу.[/ol]

Узнать правдивые ответы на все эти вопросы, если люди отлично умеют скрывать эмоции и обманывать, кажется невозможным. Однако это не так. Автор книги, доктор психологии, специалист в области исследований поведения человека, рассказывает о простых техниках, позволяющих заглянуть в мысли других людей. Описанные методики используют в своей работе ФБР, департамент военно-морского флота США, компании из списка Fortune-500, правительства более 25 стран.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

По материалам книги «Чужая душа потемки? Как прочесть мысли любого человека».

Дэвид Дж. Либерман

Автор краткого обзора: *Библиотека «Главная мысль»*

Проверенные психологические приемы, как прочесть мысли другого человека

Все хотят знать правду. Однако все и отлично умеют ее скрывать. Как же быть, если правду узнать необходимо? Или просто любопытно – такое тоже бывает. Доктор психологии Дэвид Либерман предлагает коллекцию простых и проверенных психологических приемов, применимых к любым людям и ситуациям. Эти приемы помогут вам, не раскрывая своих намерений, выяснить истинное положение вещей.

Каждый из нас при общении с коллегами, начальниками, знакомыми, друзьями, потенциальными и настоящими деловыми партнерами хочет знать:

1) скрывает ли что-то собеседник;

- 2) одобряет он предлагаемое или нет, нравится ли ему это;
- 3) как обстоят дела на самом деле;
- 4) настоящая ли у человека заинтересованность или вы напрасно теряете время;
- 5) на чьей стороне собеседник на самом деле, союзник он вам или противник;
- 6) как узнать, настоящий ли у вас друг;
- 7) как понять, манипулируют вами или проявляют заботу.

Узнать правдивые ответы на все эти вопросы, если люди отлично умеют скрывать эмоции и обманывать, кажется невозможным. Однако это не так. Автор книги, доктор психологии, специалист в области исследований поведения человека, рассказывает о простых техниках, позволяющих заглянуть в мысли других людей. Описанные методики используют в своей работе ФБР, департамент военно-морского флота США, компании из списка Fortune-500, правительства более 25 стран.

Как узнать, обманывают ли вас: 7 техник с примерами

Прямое обвинение во лжи не поможет: собеседник начнет защищаться, да и отношения гарантированно будут испорчены. И главное – своей цели вы так и не добьетесь. Игнорируя возможный обман, вы рискуете сильно навредить самому

себе. Сбор же информации, которая помогла бы разобраться в ситуации, требует времени и не всегда возможен. Однако решение существует. Ниже описаны семь техник, которые помогут вам узнать, обманывают вас или нет.

Техника № 1. Чтение мыслей

Эта методика поможет буквально за две минуты. Она похожа на тест Роршаха: каждый видит в разной формы пятнах что-то свое, изобличающее личные пристрастия и представления. Техника чтения мыслей работает аналогично. Собеседнику нужно задать вопрос по интересующей вас теме, ни словом не намекнув на свои подозрения, а лишь поинтересовавшись, как бы тот стал решать проблему. А потом нужно только оценить ответ и состояние человека – спокоен он при обсуждении подозрительной темы или встревожен, обсуждает заданную тему или стремится сменить ее.

Пример использования техники № 1

Один из сотрудников ворует офисные принадлежности. Директор подозревает, что это один из продавцов. Однако спрашивать напрямую, крадет ли подчиненный, бессмысленно: продавец займет оборонительную позицию и выяснить правду станет невозможно. В любом случае, виновен сотрудник или нет, директор на прямо заданный вопрос

услышит: «Нет, я ничего не украл». Поэтому директор использует технику чтения мыслей и задает подозреваемому такой вопрос: «Джим, я хочу попросить тебя помочь мне с одним делом. Я обратил внимание, что кто-то из отдела продаж забирает домой офисные принадлежности и потом не возвращает их. Как ты думаешь, каким способом это можно прекратить?»

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.