

DR. DAVID J. LIEBERMAN

OLVASS

AZ EMBEREK BEN

A MÓDSZER AMIT AZ FBI
ÉS AZ AMERIKAI EGYESÜLT
ÁLLAMOK HADSEREGE
HASZNÁL



Ez egy olyan pszichológiai alapokon nyugvó rendszer mely nem támaszkodik a testbeszédre, az intuícióra vagy feltevésekre. Tanuld meg, hogyan derítheted ki gyorsan és könnyedén, mit gondolnak és éreznek mások bármilyen helyzetben vagy körülmények között.

ÉDES VÍZ

DR. DAVID J. LIEBERMAN

OLVASS

AZ EMBEREKBEN

A MÓDSZER, AMIT AZ FBI
ÉS AZ AMERIKAI EGYESÜLT
ÁLLAMOK HADSEREGE ALKALMAZ



ÉDESVÍZ KIADÓ
BUDAPEST

Tartalom

Hogyan használd a könyvet? ▪ 9

Bevezetés ▪ 11

ELSŐ RÉSZ

A hét alapkérdés

Tanuld meg, hogyan derítheted ki gyorsan és könnyedén, mit gondolnak és éreznek mások bármilyen helyzetben vagy körülmények között.

ELSŐ FEJEZET

Rejteget valamit ez az ember? ▪ 15

Ne hagyd, hogy félrevezessenek! Mikor legközelebb úgy érzed, valaki – legyen szó gyerekről, munkatársról, alkalmazottról vagy barátról – rejteget előled valamit, csak használd ezeket a technikákat, hogy megtudd, valóban így van-e.

MÁSODIK FEJEZET

Igen vagy nem: Tetszik-e neki, vagy sem? ▪ 29

Mikor nem sikerül rájönnöd, hogy egy adott személy benyomása kedvező vagy kedvezőtlen valakivel vagy valamivel kapcsolatban, alkalmazd ezeket a stratégiákat, hogy megtudd, mit gondol az illető valójában, függetlenül attól, amit mond.

HARMADIK FEJEZET

Tényleg magabiztos, vagy csak megpróbál úgy tenni, mintha az lenne? ■ 43

Tudni szeretnéd, hogy a veled szemben ülőnek tényleg négy ász van-e a kezében? A legjobb alkalmazottad valóban komolyan gondolja, hogy felmond, ha nem kap fizetésemelést? Mikor legközelebb kihallgatáson, tárgyaláson vagy egy pókerparti kellős közepén találod magad, használd ezeket a technikákat, hogy megtudd, az ellenfeled magabiztos-e az esélyeit illetően, vagy csak előadja magát.

NEGYEDIK FEJEZET

Hogy állnak a dolgok... valójában? ■ 59

Hogy alakult a munkatársad megbeszélése? Az új szomszédodnak tartós kapcsolata lesz a barátnőjével, vagy már nem lesznek együtt sokáig? Az alkalmazottad valóban örül az új feladatának? Ezek a taktikák felfedik előtted, hogyan érez a másik valójában, függetlenül attól, milyen szűkszavúan nyilatkozik az ügyben.

ÖTÖDIK FEJEZET

Mérd fel az érdeklődés szintjét: Valóban érdeklődik, vagy csak az idődet vesztegeted? ■ 73

Kedvel-e a randipartnered, vagy sem? A munkatársaid tényleg segíteni akarnak neked a feladatod végrehajtásában? Az a lehetséges vevő valóban érdeklődik a terméked iránt? Használd ezeket a technikákat, hogy minél hamarabb megtudd.

HATODIK FEJEZET

Szövetséges vagy szabotőr: Kinek az oldalán áll valójában? ■ 85

Melletted van, vagy ellened? Ha úgy érzed, hogy valaki, aki együttműködőnek tűnik, valójában szabotálja a törekvéseidet, kövesd ezeket a stratégiákat, hogy minél hamarabb megtudd, ténylegesen kinek az oldalán áll az illető.

HETEDIK FEJEZET

Érzelmi profil: Tudd meg, valójában mennyire biztonságos, stabil és józan gondolkodású a másik ember ■ 99

Egy egyszerű megfigyelés vagy egy mindössze kétperces beszélgetés során máris megfigyelheted, melyek az érzelmi labilitás vagy a potenciális erőszakosság intő jelei. Tegyél szert arra az előnyre, hogy már tudod, mit keress – bárkiben –, és hogy milyen kérdéseket tegyél fel, hogy megvédhesd magad és a szeretteidet.

MÁSODIK RÉSZ

Az elme lenyomatai – A döntéshozatal folyamatának megértése

Menj tovább annál, hogy olvasol az alapgondolatokban és érzésekben: Tudd meg, hogyan gondolkoznak az emberek, hogy bárki profilját elkészíthesd, megjósolhasd a viselkedését, és hogy jobban értsd az adott személyt, mint ő saját magát.

NYOLCADIK FEJEZET

Az S.N.A.P. nem a személyiségtypusokon alapul ■ 117

Tudd meg, hogyan ad az emberi természet konkrét és megbízható jeleket a gondolkodással, az attitűddel és a viselkedéssel kapcsolatban.

KILENCEDIK FEJEZET

A gondolkodás alapszínei ■ 121

Tudd meg, hogyan és miért van már nagyrészt előre beprogramozva a gondolkodásunk és a döntéshozatalunk folyamata, és hogy hogyan és miért lehet ezeket szinte hajszálpontosan előre megjósolni.

TIZEDIK FEJEZET

Hogyan és miért gondoljuk azt, amit? ■ 129

A gondolkodás folyamatának és az ego szerepének alapos pszichológiai vizsgálata.

TIZENEGYEDIK FEJEZET

Az önbecsülés hatása: A nagy hatos ▪ 135

Az önbecsülés rendkívüli szerepének megértése a döntéshozatal folyamatában, és a valóságról alkotott kép kialakításában.

TIZENKETTEDIK FEJEZET

Magas az önbecsülése vagy csak tettet? Az öt buktató ▪ 147

Ne ess az öt leggyakoribb hibába egy személy önbecsülésének felmérésekor. Tanuld meg, mi a különbség a között, hogy valaki szereti magát (van önbecsülése), és a között, hogy egyszerűen odavan magától (nagy az egója).

TIZENHARMADIK FEJEZET

Az önbecsülés-érzékelő:

Az önbecsülés mértékének meghatározása ▪ 153

Ismerd meg a száz százalékgig biztos módszert, mellyel gyorsan és könnyedén meghatározhatod, mennyi önbecsülése van valójában az adott személynek.

TIZENNEGYEDIK FEJEZET

A három típusú profil ▪ 157

Tudd meg, hogyan becsülheted meg, mit gondol magáról és az életéről általánosságban a másik ember ennek a három nagy profilnak az alapján.

TIZENÖTÖDIK FEJEZET

A profilozás művészete és tudománya:

Való életből vett példák ▪ 167

Fejleszd a képességeidet, és tudd meg, miként használhatod az emberi természettel kapcsolatos új ismereteidet a való életben előforduló helyzetekben.

Konklúzió ▪ 191

Bibliográfia ▪ 193

A szerzőről ▪ 195

Hogyan használd a könyvet?

A könyv első része megmutatja neked, hogyan olvass vilámgyorsan az emberekben, hogy minél hamarabb megtudd határozni az alapvető gondolataikat, érzéseiket és érzelmeiket. Ez a rendszer minden egyes ember, hely, ötlet vagy szituáció esetén működik. Például mindössze néhány perc leforgása alatt meg tudod mondani, hogy valaki érdeklődő-e, vagy sem, hogy magabiztos-e, vagy fél, hogy őszinte-e, vagy hogy rejteget valamit.

Ebben a részben a hét alapvető kérdésre koncentrálnunk, melyek felmerülhetnek a másik ember gondolatait és szándékait illetően, ehhez pedig egy sor, a való életből vett példával mutatom be, milyen könnyedén alkalmazhatók ezek a technikák. A könyv minden egyes fejezete számos különböző megfigyelést és társalgási technikát tartalmaz.

Bizonyos esetekben nem tudsz majd közvetlenül beszélgetésbe elegyedni a személlyel, akitől információra van szükséged. Ezekben a szituációkban különféle jeleket és jelzéseket használó stratégiát fogsz bevetni. Amikor azonban tudsz beszélni a szóban forgó személlyel, akkor sokkal kifinomultabb stratégiákat érdemes használni.

A Második részt akkor tudod hasznosítani, mikor olyan helyzetek állnak elő, melyekben már komolyabb éleslátásra van szükség. Ebből a részből megtanulod, hogyan készítsd

el bárkinek a szinte tökéletes profilját, hogyan mondd meg, mit gondol vagy érez a másik ember, és hogyan jósold meg, mi lesz a következő lépése.

Az Első részben szereplő technikák segítségével például képes leszel megmondani, hogy érdeklődik-e irántad az, akivel randevúzol. Ezek után pedig később már elkészítheted az adott személy teljes profilját is, ha tudni akarod, hogyan reagál majd arra, amiket mondasz vagy teszel. Tárgyalások esetén gyorsan felmérheted, hogy a másik fél mennyire őszinte és magabiztos.

Ha viszont azt akarod tudni, mi lesz a következő lépése, ha fel akarod mérni, mennyire rugalmas, és ki akarod szűrni az érzékeny pontját, ezt a pszichológiai stratégiát felhasználhatod ahhoz, hogy gyorsan és diszkréten elkészítsd a teljes profilját.

A konkrét, való életből vett példákon keresztül látni fogod, honnan tudhatod, hogy egy esküdtet nehéz vagy könnyű lesz-e megingatni, hogy egy bűnös gyanúsított bevallja-e a tettét, vagy tartja magát a sztorijához, vagy hogy egy adott személy megbocsát-e majd, vagy sem, mikor szembesül a kellemetlen igazsággal.

Ez a könyv megtanít arra, hogyan hatolj a mélyére bármilyen szituációnak, hogyan kerüld el, hogy kihasználjanak, és hogy miként kerekedj felül bárkin, bármikor – gyakran akár már öt perc alatt, vagy még annál is hamarabb.

Bevezetés

Kívántad már valaha, hogy bárcsak lehetőséged lenne belukukkantani a másik ember fejébe, hogy megtudd, mit is gondol valójában? Erre most lehetőséged nyílik, még hozzá egy jól kidolgozott, pszichológiai alapokon nyugvó rendszer használatának segítségével. Ez az egyedülálló program teljes körű, praktikus és könnyen használható stratégiákat kínál, melyek alkalmazásával gyorsan és bármikor képes leszel megmondani, mit gondol és érez a másik ember.

Már az elején tisztázzuk, hogy az *Olvass az emberekben* nem a testbeszéddel kapcsolatos újrahasznosított ötletek gyűjteménye. Nem azt mondjuk, hogy egy nő frizurája korlátlan hozzáférést biztosít majd a lelkéhez, és azt sem javasoljuk majd, hogy rendkívül homályos, általános következtetéseket vonj le emberekkel kapcsolatban a megérzéseid és az ösztöneid alapján. Ez a könyv nem azt mondja meg neked, hogyan következtess bármire is az alapján, hogy valaki hogyan teszi össze a kezét, vagy hogyan köti be a cipőfűzőjét.

Az itt szereplő alapelvek nem elképzelések, elméletek vagy trükkök, melyek csak bizonyos esetekben, bizonyos emberekkel kapcsolatban működnek. A könyv konkrét és bizonyított technikákat tartalmaz, melyek azonnal felhasználhatók bármely személy esetében, bármilyen helyzetben.

Ez tehát azt jelenti, hogy ezentúl mindig tökéletes pontossággal olvasni tudsz majd az emberekben? Nem. A rendszer nem száz százalékban biztos. Ugyanakkor döntő jelentőségű statisztikai előnyöd lesz minden egyes esetben, amikor másokkal érintkezel. Birtokodban lesz a képesség, hogy felhasználd a legfontosabb pszichológiai eszközöket az emberi viselkedés irányításához, nemcsak azért, hogy még nagyobbban játszhass, hanem azért is, hogy automatikus előnyt kovácsolhass magadnak.

Kérlek, értsd meg, hogy ennek a könyvnek nem az a lényege, hogy kifejleszd magadban az úgynevezett telepatikus képességet, hogy aztán pontosan meg tudd mondani, melyik számra gondol a másik ember, vagy hogy a másik éppen tonhalas szendvicset akar-e enni ebédre.

Az *Olvass az emberekben* lépésről lépésre megmutatja, hogyan mondjuk meg, mit gondolnak vagy éreznek mások valós élethelyzetekben. Például világosan kiderül majd, hogyan mondhatjuk meg teljes pontossággal, hogy egy másik pókerjátékos játékban marad-e, vagy bedobja a lapjait, hogy egy értékesítő megbízható-e, vagy hogy egy első randevú jól alakul-e, vagy sem.

Mikor pedig nagy a tét, ne hagyatkozz pusztán az eshetőségekre. Alakítsd úgy a dolgokat, hogy győztesen kerülj ki a játékból.

ELSŐ RÉSZ

A hét alapkérdés

Tanuld meg, hogyan derítheted ki gyorsan és könnyedén, mit gondolnak és éreznek mások bármilyen helyzetben vagy körülmények között.

- Rejteget valamit ez az ember?
- Igen vagy nem: Tetszik-e neki, vagy sem?
- Tényleg magabiztos, vagy csak megpróbál úgy tenni, mintha az lenne?
- Hogy állnak a dolgok... valójában?
- Mérd fel az érdeklődés szintjét: Valóban érdeklődik, vagy csak az idődet vesztegeted?
- Szövetséges vagy szabotőr: Kinek az oldalán áll valójában?
- Érzelmi profil: Tudd meg, valójában mennyire biztonságos, stabil és józan gondolkodású a másik ember.

ELSŐ FEJEZET

Rejteget valamit ez az ember?

*Meglehet, hogy az őszinteség a legjobb politika,
ám fontos észben tartani, hogy szemlátomást, kieséses alapon,
a tisztességtelenség a második legjobb politika.*

GEORGE CARLIN (1937–2008)

Mikor titkon azt gyanítod, hogy a másik ember valami alantas dologra készül, három egyszerű lehetőséged van: szembesíted az adott személyt, figyelmen kívül hagyod a szituációt, vagy megpróbálsz több információt szerezni az ügyel kapcsolatban.

Amennyiben szembesíted az adott személyt, azzal nem csupán azt éred el, hogy kénytelen legyen védekezni, de ha még az is kiderül, hogy tévedtél, akkor jó eséllyel tűnsz majd paranoiásnak vagy féltékenynek, és ezt a kapcsolat szenvedni majd meg.

A helyzetet figyelmen kívül hagyni nehéz lehet, és valószínűleg magadnak ártasz majd vele.

Végezetül pedig az, ha megpróbálsz egymagad még több tényadatot összeszedni az ügyben, időigényes lehet, és még a károdra is válhat, ha rajtakapnak, hogy szaglászol.

Ha bármikor úgy érzed, hogy valami tisztességtelen dolog történik éppen, például a tinédzser gyereked drogozik, lop az egyik alkalmazottad, vagy egy barátod nem hű hozzád, használd a következő technikák valamelyikét, hogy megtudd, mire is készül valójában az adott személy, és hogy mi jár a fejében.

1. technika: A gondolatolvasó

Ez a technika, melyet elsőként a *Never Be Lied to Again* (Többé ne hazudjanak neked) című könyvemben mutattam be, gyakorlatilag garantálja, hogy mindössze néhány perc leforgása alatt meg tudod majd mondani, hogy a másik ember titkol-e

valamit, vagy sem. Úgy működik, mint a Rorschach-teszt, gyakran utalnak is rá tintapacatesztként. A Rorschach-teszt absztrakt, kétoldali tintapacafoltokból áll. A teszt mögötti elmélet szerint az, ahogyan egy adott személy a formákat értelmezi, felfedi tudat alatti attitűdjét és gondolatait.

Mi a technikánkkal ugyanezt az elméletet használjuk, viszont teljesen új módon alkalmazzuk – *verbálisan*. Te felteszel egy kérdést, mely semmivel sem vádolja a másik embert, ugyanakkor az adott szituációra utal. Ezt követően pedig pusztán a válasz elemzésével képes leszel megmondani, hogy az adott személy rejteget-e valamit.

Ezzel a technikával felhozhatasz egy érzékeny témát, és megtudhatod, hogy a másik tud-e rendben beszélni róla, vagy aggodalmassá válik a téma hallatán, miközben egyáltalán semmilyen vád nem hangzik el. Nézzünk is rögtön egy példát!



Egy értékesítési menedzser úgy gondolja, hogy az egyik alkalmazottja lopja az irodai eszközöket. Ha egyből nekiszegezné a kérdést, hogy „Megloptad a céget?”, azzal azonnal védekező állásba kényszerítené, és szinte lehetetlenné tenné, hogy kihúzza belőle az igazat. Amennyiben nem bűnös, természetesen közli a menedzserrel, hogy nem lopott. Ha viszont bűnös, valószínűleg hazudni fog, és azt mondja, hogy semmilyen eszközt nem emelt el. Ehelyett jobb, ha a menedzser olyasmit mond, ami nem számít fenyegetésnek, például azt, hogy „Jill, tudnál nekem segíteni valamiben? Tudomásomra jutott, hogy valaki az értékesítési osztályon saját használatra hazavisz az irodai eszközökből. Van bármilyen ötleted,

hogyan vethetnénk véget ennek?” Ezután pedig egyszerűen csak megfigyeli az alkalmazott reakcióját.

Ha az alkalmazott kérdezősködni kezd, és úgy tűnik, érdeklődik a beszélgetés témája iránt, akkor a menedzser okkal lehet benne biztos, hogy nem lop, ugyanakkor ha nyugtalanná válik, és próbál témát váltani, akkor nagy valószínűséggel ő a bűnös.

A menedzser azonnali változást észlel majd az alkalmazott viselkedésében és attitűdjében. (A szorongásra utaló jeleket részletesebben a Harmadik fejezetben fejtjük ki.)

Amennyiben ártatlan az alkalmazott, nagy valószínűséggel tanácsot ad majd az ügyben, és örülni fog, amiért kikérték a véleményét. Ha viszont bűnös, látványosan kellemetlenül fogja érezni magát, és valószínűleg biztosítja majd a menedzsert arról, hogy ő például sosem tenne ilyet. Nincs rá semmi oka, hogy saját magát is megemlítsen ebben az ügyben, kivéve persze, ha bűnösnek érzi magát.

Egy másik módja a technika alkalmazásának az, ha egyszerűen csak hangosan gondolkodunk azon, hogy lehet képes valaki az adott dologra (amit szerinted a másik elkövetett), majd felméred a másik reakcióját. Nézzük, hogy működik a hangos gondolkodás!



Egy nő úgy gondolja, hogy a férfi, akivel randevúzik, kissé furcsán viselkedik, és azon tűnődik, szed-e valamit, akár orvos által felírt gyógyszert, akár valami mást. Hogy ezt kiderítse, hangosan is eltűnődhet: „Hát nem érdekes, hogy az emberek drogoznak, és közben azt gondolják,

hogy másoknak ez nem tűnik fel?” Ezenkívül még azt is mondhatja: „Pont mostanában olvastam egy cikket, amelyben az állt, hogy a felnőttek harminchárom százaléka élete során egyszer már biztosan kipróbált valamilyen rekreációs drogot.”

A nő ekkor közvetetten hozza fel a témát, és megfigyelheti, hogy a férfi reakciója utal-e arra, hogy a saját drogozását titkolja-e, vagy sem. Az az ember, aki nem folytatja az említett tevékenységet, nagy valószínűséggel hajlandó bekapcsolódni ebbe a beszélgetésbe, míg az, akire jellemző ez a viselkedés, meg akarja majd változtatni a beszélgetés témáját.

Ezt a technikát úgy is lehet használni, hogy tanácsot kérünk a másik féltől.



Egy kórházi adminisztrátor azt gyanítja, hogy az egyik orvos iszik ügyeletben. Mondhatja azt, hogy: „Dr. Smith, szeretném kikérni a tanácsát valamivel kapcsolatban.

Az egyik kolléganőmnek egy másik kórházban van egy kis gondja az egyik orvossal, akivel együtt dolgozik. Úgy gondolja, hogy az orvos talán iszik, mikor ügyeletes. Van bármilyen tanácsa, hogy ez a kolléganőm hogyan beszéljen az orvossal?”

Ismét csak, amennyiben az orvos bűnös, és tényleg iszik ügyeletben, nagy valószínűséggel rendkívül kellemetlenül fogja érezni magát. Ha mégsem tesz ilyesmit, akkor örülni fog, amiért kikérték a véleményét, és boldogan ad majd tanácsot az ügyben.

2. technika: Hívjuk dr. Bombayt!

Ha azt gondolod, hogy valaki ismer egy bizonyos embert, vagy konkrétan tud valamit, a Hívjuk dr. Bombayt! technika segítségével kiderítheted az igazat. A technika egy pszichológiai elv szerint működik: az ember ahhoz is vonzódik, amiről nincs semmiféle előzetes tudása. Egyszerűen fogalmazva, ha valaki még sosem hallott Fredről, Peterről vagy Marvinról, attól még ugyanannyira érdeklődik majd irántuk. Fordítva pedig igaz, hogy a figyelme magától arra fog irányulni, amit a legjobban ismer. Ha Marvint ismeri, a másik két férfit viszont nem, jobban figyel majd, mikor Marvin neve hangzik el, ellentétben a többi névvel.

Ez a technika az egyformán elérhető opciókkal rendelkező egyénre vonatkozik. Amennyiben az adott személy érdeklődése aránytalanul egyirányú, nagy a valószínűsége, hogy birtokában van bizonyos információknak, melyeket nem osztott meg veled. Nézzük, hogyan működik a dolog.



Egy személyzetis menedzser azt gyanítja, hogy Jimmy talán távozni akar a cégtől, és magával vinné az ügyfeleit is. Sejti, hogy Jimmy már találkozott is Mr. Blackkel, a rivális cég tulajdonosával.

Következésképp a menedzser leülteti Jimmyt, és egyszerűen csak letesz elé három mappát az asztalra a következő feliratokkal: Mr. Green, Mr. Blue, Mr. Black. Amennyiben Jimmy már találkozott Mr. Blackkel, vagy tervezi, hogy találkozni fog vele, a tekintete először az ő nevével ellátott mappán időzik hosszabban, és nem a többiekén. Utána lehet, hogy megpróbálja majd elfor-

dítani a tekintetét a mappáról, ekkor azonban a figyelme gépiesnek és egyenetlennek fog tűnni.

Egy másik módja a technika alkalmazásának, ha pusztán beszélünk a fennálló helyzetről, és megfigyeljük, mire koncentrálnak a másik. Először is, sorold fel az összes tényt, melyeknek mindketten birtokában vagytok. Utána *cseréld ki az egyiket*. Amennyiben a figyelme a kicserélt tényre irányul, egyszer s mindenkorra biztosan tudni fogod, hogy ismeri az adott szituációt. Tegyük fel, hogy egy nyomozó kihallgat egy gyanúsítottat egy rablási ügyben. A jelentésből olvas fel, és pontosan megmondja a gyanúsítottnak, hogy mi történt, ám egy kulcsfontosságú tényt kicserél a bűnténnyel kapcsolatban. Amennyiben a gyanúsított bűnös, a figyelme ösztönösen erre a kulcsfontosságú tényre irányul majd. Meglepi, amit hall. Biztos akar lenni abban, hogy jól hallotta, amit a nyomozó mondott, és az „ellentmondással” magyarázza majd, hogy miért nem lehetett ő az, aki elkövette a bűncselekményt. Az egyetlen módja annak, hogy tudja, hogy egy bizonyos tényre kell koncentrálnia, ha ő követte el a bűntényt. Ha ártatlan, akkor a bűncselekmény összes részlete ismeretlen számára, így aztán nem is képes a tényeket „igaz” és „hamis” kategóriákba sorolni. Nézzük, hogy hangzik ez a beszélgetés a valóságban.



A nyomozó felolvassa a tényeket a gyanúsítottjának, ahogy ő tudja őket. „A gyanúsított lelőtte a banki pénztárost, majd egy kaliforniai rendszámú, zöld sedánnal távozott a helyszínről (itt hozzátesz egy hamis információt), és összeütközött egy másik kocsival, majd kiszállt, átugrott egy kerítésen, és eltűnt.”