Обучение-7 как разбираться в людях

ЛАДОНЬ:

СКАНИРУЕМ ПОДСОЗНАНИЕ СОБЕСЕДНИКА ПО ЖЕСТАМ ЕГО ЛАДОНИ

Проф. Александр Панасюк: продолжаю обучение как скрытно протестировать Вашего собеседника.



Вот о чём здесь будет разговор

На чём основано скрытное тестирование

Ладонь — самая информативная часть руки

Типичные жесты

Как ладонь выдала подсознательную установку судьи

Сканируем подсознание собеседника по его рукопожатию

Если он по характеру – доминантный тип («пристройка сверху»)

А если подает ладонью кверху…

Как мир смеялся над обамой…

О силе рукопожатия

С «влажной ладошкой» — как по тонкому льду

…И практические выводы

Мы продолжаем серию обучающих статей, как в ходе беседы скрытно протестировать своего собеседника, заглянуть в его подсознание.

НА ЧЁМ ОСНОВАНО СКРЫТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

Напомню:

Представляемое здесь обучение скрытному тестированию основывается на науке психологии подсознания.

Научные исследования позволили вычислить, что более 80% всех поведенческих актов человека определяются программами, сформированными в его подсознании.

Эти программы проявляют себя, когда человек делает что-то машинально (автоматически, бессознательно, неосознанно, подсознательно), допустим, по кинетике: скрестил вдруг руки, положил именно так ногу на ногу, принял такое-то положение головы, корпуса…



Кинетика… кинетика… кинетика…

– им в этот момент управляют программы, заложенные в его подсознании.

Чтобы узнать о человеке, о том, как и что он чаще всего делает или будет делать, необходимо выявить эти программы, просканировать его подсознание.

Психологи разработали специальные занятия как по тем или иным непроизвольным кинетическим знакам определить наличие определенных программ поведения, , т.е. свойства или состояния психики собеседника.

Сегодняшнее занятие будет посвящено тому, как по кинетике ладони выявить те или иные подсознательные программы Вашего собеседника.

А в качестве учебников будут книги Вашего покорного слуги: ««Дистанционное тестирование собеседника. Шесть уроков по выявлению особенностей психики и характера человека» и «Психология подсознания. Всё о подсознании человека».



ЛАДОНЬ – САМАЯ ИНФОРМАТИВНАЯ ЧАСТЬ РУКИ

Ладонь — самая информативная часть руки, поскольку представляет интерес для многих — как специалистов, так и не имеющих отношение к той или другой науке.

Например, ладонь, включая пальцы руки, определенно интересует криминалистов, поскольку папиллярные рисунки на ладони и на пальцах носят сугубо индивидуальный характер.

Изображенные на ладони рисунки в виде линий, бугорков и т.п. интересуют хиромантов, которые специализируются в области этой древней науке.

Форма ладони и пальцев (узкая ладонь с длинными пальцами или наоборот) интересует тех, кто специализируется в области физиогномики (не физиономики — не путать, равно как и не путать с психофизиогномикой)…

А вот профессиональных психологов интересует в основном кинетика ладони — её положение (жесты) и их связь с тем или иным свойством или состоянием психики. Поскольку психологи знают: люди редко контролируют собственную кинетику, чаще она проявляется бессознательно. И таким образом проявляет подсознательные установки, подсознательные ценностные ориентации человека, о чем более подробно мы говорили в предыдущих статьях о дистанционной психодиагностике. Всё это с полным основанием относится и к кинетике ладони.

\

ТИПИЧНЫЕ ЖЕСТЫ



Рис. 1. Язык ладоней



— Извините, автор, но ведь то, как интерпретируются жесты на этих рисунках — это же очевидно… разве не так?



— Так-то оно, наверное, так, уважаемый мой оппонент… И в самом деле — ведь вроде как очевидно, кто из чиновников на представленном ниже рисунке говорит: «Пожалуйста, прошу Вас...», а кто — «Подождите, дайте мне сказать...»? Ответ очевиден... казалось бы.



Рис.2. Каждый из чиновников говорит посетителю: «Слушаю Вас». Интересно, кто из них говорит неправду?

КАК ЛАДОНЬ ВЫДАЛА ПОДСОЗНАТЕЛЬНУЮ УСТАНОВКУ СУДЬИ

Увы, не так уж всегда очевидна интерпретация положения ладони, иначе психолог не заметил бы, например, в поведении судьи (см. рис. 3) явного диссонанса: с одной стороны, судья говорит замолчавшему было свидетелю: «Говорите, мы вас слушаем», а с другой стороны,



положение ладони судьи — это непроизвольный жест запрета, хотя ведь мог бы, говоря подобное, - как на рис. 4



Рис. 4. «Пожалуйста, прошу Вас…»

Но этот непроизвольный жест судьи выдал подсознательную установку на запрет… И теперь мы знаем, что в подсознании (но не в сознании) у этого судьи: не хотел судья слушать… Почему — другой

вопрос: устал, или уже сформировал решение, или… Не важно почему, но явно — подсознательный жест запрета-подавления (как на рис. 5)



Рис. 5 Жест подавления.

проявил подсознательную установку…

Кстати, не случайно одна из самых агрессивных в прошлом партий Европы использовала такой подавляющий жест в качестве партийного приветствия.

А попутно из примера с судьей возьмём за правило: если слова и кинетика (жесты) противоречат друг другу, верить тому, что в меньшей степени контролируется сознанием — то есть кинетике (жестам). Вот.

А Вы говорите — очевидно… Да не видел судья у себя этот непроизвольный жест… Как не контролируют подобные кинетические жесты очень многие люди… Ведь если бы этому судье было очевидно, что жест с опущенной вниз ладонью — знак подавления, знак запрета, то он определенно бы воздержался от подобного диссонирующего (на одном языке одно, а на другом прямо противоположное) высказывания… Но не воздержался, поскольку — не знал. Увы и ему и… нам — всем.

Еще практический совет: управляя ладонью, управляйте мнением о себе.

А посему, выступая на митинге, на собрании, на лекции, уважаемый мой оппонент, — минимум жестов подавления, а лучше —

жесты приглашения, жесты приподнятия аудитории над собой (как на рис. 6)…



Рис. 6.

И тогда подсознание сидящих будет стимулировать своих хозяев к аплодисментам. (Проверено, поверьте автору.)

Так что управление своей ладонью — это и управление мнением о себе. А реализовать это правило можно не только в аудитории, когда Вы сопровождаете свое интонированное выступление выразительной жестикуляцией руками, но и в... коридоре при встрече с коллегой, в своем кабинете при встрече с будущим компаньоном, т.е. при любой встрече, которая сопровождается рукопожатием.

СКАНИРУЕМ ПОДСОЗНАНИЕ СОБЕСЕДНИКА ПО ЕГО РУКОПОЖАТИЮ

Зачем придумали рукопожатие?

Прежде — о самом рукопожатии: смысл — из дальних веков для сканирования ладони бывшего врага из другого племени (см. рис.7) : «А нет ли в руке камня? Дай-ка пощупать»).



…Не спрятан ли
в ладони камень?

Рис. 7.

Но теперь для нас важнее не «про камень», а «про кинетику» ладони, как она протянута. Обычно, профессионалы, здороваясь за руку и оценивая рукопожатие, автоматически ставят психологический диагноз своему визави. Также, но интуитивно это делают и некоторые другие люди, хотя уже говорили, что интуиция — дама капризная… А посему начнем учиться ставить диагноз пока вполне осознанно.

И начнем с того, что здесь я советую Вам обращать внимание на следующие три параметра рукопожатия (запомните их, когда будете пожимать руку своему визави, запомните): во-первых, на положение ладони в пространстве, во-вторых, на крепость рукопожатия и в-третьих, на влажность ладони.

Начнём по порядку.

Ваш собеседник — он «пристройка сверху» или «пристройка снизу»?

Обычно протянутая для рукопожатия ладонь где-то близка к вертикальному положению, как на рис.8:



Рис. 8.

ЕСЛИ ОН ПО ХАРАКТЕРУ – ДОМИНАНТНЫЙ ТИП («ПРИСТРОЙКА СВЕРХУ»)

Если Ваш визави подает Вам руку (для рукопожатия) ладонью вниз (этот жест был характерен для бывшего президента Б. Ельцина — см. рис. 9),



Рис. 9.

то, психологи такого человека с полным основанием называют «Пристройкой сверху» — как проявление подсознательной установку на доминирование. А поскольку мало вероятно, что Ваш визави это будет делать специально, преднамеренно, то можно с большой вероятностью поставить диагноз: мы имеем дело с агрессивной личностью.

 — Простите, автор, но ведь может быть, человек просто так привык…

 — Верно, это — давняя привычка, которая как раз и проявляет (как и любая давняя привычка) характер человека, его стремление к доминированию над другими людьми.

А ЕСЛИ ПОДАЕТ ЛАДОНЬЮ КВЕРХУ…

А вот если Ваш визави подает Вам руку ладонью кверху, т.е. противоположным образом по сравнению с «пристройкой сверху», то психологи таких людей на своём сленге называют «пристройкой

снизу» (рис. 10), с полным основанием характеризуя их как стремящихся к подчинению, зависимых, или, как минимум, не стремящихся к доминированию…



«Пристройка снизу»

Рис. 10.

И тогда положение протянутой для рукопожатия ладони (разумеется, не преднамеренное, не специально так расположенное) позволяет сделать значимые выводы о человеке даже с первых минут знакомства.

КАК МИР СМЕЯЛСЯ НАД ОБАМОЙ…

 — Скажите, автор, а если он мне протянет руку как «пристройка сверху», могу ли я на это ответить тоже как «пристройка сверху»?

 — Конечно, и тогда Ваш визави будет испытывать такой же конфуз, как президент Обама, когда младший Кастро приподнял руку Обамы, стремившейся как всегда «покровительственно» похлопать Кастро по спине (см. рис. 11)… И по всему земному шару прокатилась волна смеха над Обамой…



Рис. 11.

Так что прецедент есть, можно и в ответ на ладонь как «пристройка сверху» и свою протянуть также — здорово будет (только если не боитесь проиграть))).

Безразличие, страх или агрессия — об этом поведает крепость его рукопожатия.

О СИЛЕ РУКОПОЖАТИЯ

Слабое, вялое рукопожатие (рис.12),



Вялое рукопожатие…

Рис. 12.

когда партнер по общению чуть коснулся ладони своего визави, свидетельствует либо — если нет оснований бояться партнера — о явном нежелании общаться, взаимодействовать, либо о некотором страхе перед партнером по общению (представьте: профессор вдруг неожиданно протянул для рукопожатия руку первокурснику)))

Наоборот, очень крепкое рукопожатие, на грани с болью — осознанное или подсознательное стремление доминировать.

Даже если это демонстрируется как шутка, которая в науке о психологии подсознания оценивается как сублимация запретной правды (см. рис. 13)



Как рукопожатие проявляет отношение:
от агрессивного до безразличного

Рис. 13.

С «ВЛАЖНОЙ ЛАДОШКОЙ» – КАК ПО ТОНКОМУ ЛЬДУ

Усиленное потоотделение («потеют ладошки») вызывается повышенным нервным напряжением: либо ситуативным (из-за встречи с этим человеком), либо стационарным – как проявлением «общей невротизации» (рис. 14).



«Влажная ладошка»

Рис.14.

Отсюда: если Вам придется столкнуться с такой ситуацией, то, во-первых, постарайтесь преодолеть некое негативное ощущение (он же не виноват в том), во-вторых, сделайте вывод, что этот человек сейчас

находится в повышенном нервном напряжении, и в-третьих, разговаривайте с ним так, как-будто Вы идете по тонкому льду — пожалуйста, осторожно…

И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВЫВОДЫ

Если для Вашего собеседника характерен жест «ладонью вниз», то с большой вероятностью он склонен к доминированию над Вами или над другими людьми, склонен к агрессивному поведению; скорее всего он характеризуется как «пристройка сверху» в отличие от того, чья ладонь чаще всего повернута кверху: это характеризует человека как относящегося с уважением к людям, либо — как крайний вариант — как «пристройку снизу», зависимого, склонного к подчинению. Пожав руку визави и обратив внимание на его очень слабое («вялое») рукопожатие, попробуйте решить: боится ли он Вас (как студент-двоечник — профессора) или же просто не желает иметь с Вами дело, проявляя неуважительное к Вам отношение. Ну а если он шутя сдавил Вашу ладонь до боли — так он сублимирует агрессию… Ну а если вдруг Вы имеете дело с «влажной ладошкой», то общайтесь с ним как с человеком, который в данный момент испытывает явное нервное напряжение - с ним как под тонкому льду.

Но не только для сканирования подсознания Вы сможете использовать эту информацию, но и… для воздействия кинетикой своей ладони на Вашего собеседника.

Только бы запомнить всё это…

И тогда Вы в любую минуту будете знать, что из себя представляет Ваш собеседник и как он относится лично к Вам.

И тогда Вы будете знать, как с помощью своей кинетики формировать нужное для Вас мнение о себе…

И тогда – будет Вам прибавка в копилку Вашего успеха.

И тогда будет Вам счастье! Чего и хотел автор, написав для Вас эту статью. Успехов Вам и удачи.

С удовольствием отвечу на Ваши вопросы, или на высказанное Вами мнение, когда если Вы напишите несколько строк автору - профессору Панасюку Александру Юрьевичу на его почту 08-11-40@mail.ru или позвоните мне +79166840920. Благодарю.

А также смотрите ссылку https://2lead.ru/experts/panasyuk-aleksandr.html

Благодарю. 