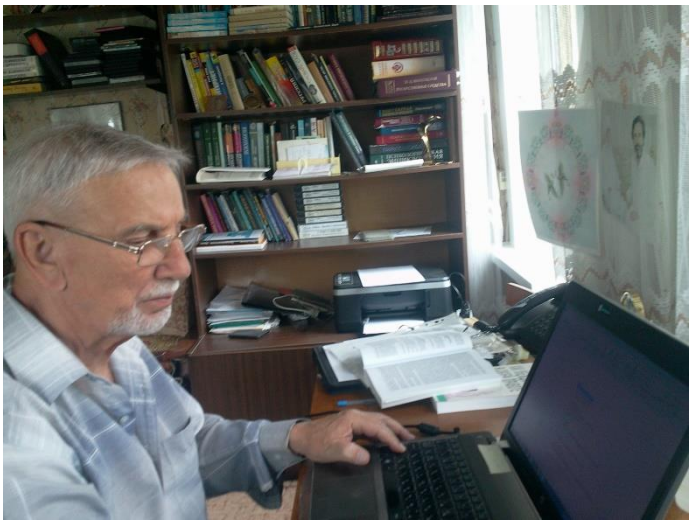
Обучение-8 как разбираться в людях

ТЕСТИРУЕМ СОБЕСЕДНИКА ПО ЕГО МИМИКЕ (УЛЫБКЕ, ВЗГЛЯДУ)

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



ВОТ О ЧЕМ МЫ БУДЕМ ГОВОРИТЬ:

На чём основано скрытное тестирование
Лицо собеседника – зеркало не «души», а его отношения к Вам
Улыбка: когда пароль для друзей, а когда и наоборот…
Давайте я поработаю Вашим имиджмейкером…
вот когда обязательно нужно улыбаться собеседнику:
В какие моменты общения не следует иметь на лице улыбку:
О взгляде: когда хорошо, а когда и не очень…
Если ваш собеседник совсем не смотрит на Вас
Если ваш собеседник неотрывно смотрит на Вас
И снова: давайте я поработаю Вашим имиджмейкером
Когда Вам следует обязательно смотреть на своего собеседника:
В какие моменты разговора Вам не следует смотреть на собеседника:

И про темные очки…
Учебные пособия.

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

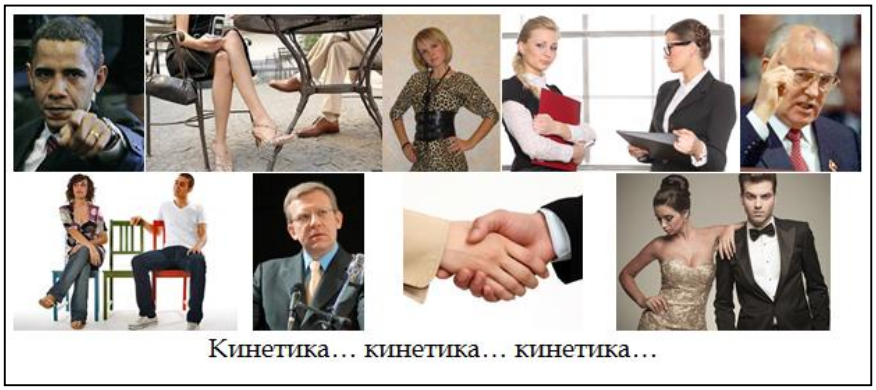
НА ЧЁМ ОСНОВАНО СКРЫТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

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.

Сегодня мы будем учиться скрытно тестировать подсознание собеседника по мимике – улыбке и взгляду.

Итак, к анализу улыбки и взгляда, которые, к счастью для Вас, тоже не всегда управляются сознанием Вашего собеседника.

ЛИЦО СОБЕСЕДНИКА – ЗЕРКАЛО НЕ «ДУШИ», А ЕГО ОТНОШЕНИЯ К ВАМ

Мимика – «движение мышц лица, отражающее внутреннее душевное состояние». Мимика – это самый древний, «до-вербальный» метод передачи информации об отношении к окружению – позитивному или негативному. Не случайно врачи-педиатры именно по мимике диагностируют состояние младенцев, которые еще не умеют говорить, находятся на «довербальном» уровне своего развития.

И эта древняя функция мимики – информирование окружения о своем отношении к нему – сохранилась у людей до сих пор. Существует точка зрения (не профессиональная), что лицо – это зеркало души. «Знаете, у него такое живое лицо, на нем все отражается», «У этого господина постоянно презрительное выражение лица», «Посмотрите, у него такое лицо, словно он чему-то все время радуется» – чем не зеркало? Только не души в её эзотерическом понимании…. Кинетика лица, мимика – это зеркало отношения человека к окружению. Аргументация этого положения представлена в разделе о непреднамеренном характере кинетики человека вообще и мимики – в частности.

УЛЫБКА: КОГДА ПАРОЛЬ ДЛЯ ДРУЗЕЙ, А КОГДА И НАОБОРОТ…

Автор известных книг по общению Дейл Карнеги вывел формулу: «Улыбка – это пароль для друзей». Правда ли?

Обычно, кинетика «улыбка» непроизвольно появляется тогда, когда человек видит или слышит что-либо приятное для него (а «приятное» - то, что способствует позитивному настрою систем организма). Так поступают многие люди за исключением тех, которые проходили специальный тренинг по формированию улыбки в ситуациях, когда «совсем не улыбается». А значит, если Ваш собеседник

мило и приятно улыбается – скорее всего, более вероятно в нашей действительности - он настроен к Вам позитивно (поскольку в нашей действительности этому – «улыбаться» - специально не учат ни в школе, ни в институте). У людей мимика работает, как правило, помимо их сознания: на лице появляется улыбка, когда им приятно что-то видеть или слышать, и появляется недовольное, «нахмуренное» выражение лица, когда человек испытывает отрицательные эмоции.

А значит:

Если Ваш собеседник при разговоре с Вами достаточно часто мило и приятно Вам улыбается, то есть вероятность, что он это делает неумышленно, не специально, скорее считая Вас своим другом.

И наоборот, если человек, встречаясь с Вами, общаясь, очень редко Вам при этом улыбается или даже никогда этого не делает, есть достаточно большая вероятность, что он испытывает к Вам отрицательные чувства (вполне возможно, что и ко всем людям вообще, но Вам-то от этого вовсе не легче).

Другой разговор, если человек пришел к Вам со своим горем, со своей бедой; но и в этом случае, если он очень доброжелательно к Вам настроен, Вы определенно увидите легкую, чуть обозначенную улыбку – либо в самом начале встречи с Вами, либо иногда – при обращении к Вам.

ДАВАЙТЕ Я ПОРАБОТАЮ ВАШИМ ИМИДЖМЕЙКЕРОМ

А теперь Ваш автор чуть изменит формат обучения и вместо обучения скрытной психодиагностике Вашего собеседника поработает над Вашим имиджем. И расскажу, когда – для Вашего же имиджа - надо обязательно улыбаться и когда улыбаться нельзя.



Дозированная улыбка Как пароль для друзей Когда улыбка повредит делу

ВОТ КОГДА ОБЯЗАТЕЛЬНО НУЖНО УЛЫБАТЬСЯ:

1) При встрече и при расставании, даже если разговор закончился не на позитиве. Помните закон дипломатии: «Отметив разногласие друг в друге, расстанемся друзьями».

2) При начальном обращении к собеседнику и при его обращении к Вам.

И, поступая таким образом, Вы будете посылать в подсознание посетителя или Вашего клиента (в подсознание, а не в сознание) информацию: „Я к Вам лично настроен позитивно“.

 — Это значит, уважаемый автор-имиджмейкер, я должен каждому входящему посетителю улыбаться?!

 — Нет, только каждому десятому чтобы сформировать одну десятую нужного Вашего имиджа, одну десятую от позитивного мнения о Вас...

Конечно, каждого встречать с улыбкой (легкой, чуть обозначенной)…

 - Это как на Западе? С фальшивой улыбкой?

 - А знаете, кто Вам подсказал, что на Западе все с фальшивой улыбкой? А те наши соотечественники, для которых «Голова агрессора» - стационарная, привычная… увы.

Только, если вошедшая посетительница в траурном платке (но и при этом — мягкая, милая, сопереживающая мимика на Вашем лице). И дозируйте свою улыбку, ибо „дозированная улыбка“ — это как

„голова президента“: он знает себе цену (но при этом не лишен внимания к людям)!

В КАКИЕ МОМЕНТЫ ОБЩЕНИЯ НЕ СЛЕДУЕТ ИМЕТЬ НА ЛИЦЕ УЛЫБКУ:

1) Когда Вы ставите перед собеседником проблему, рассказываете о технологии…
2) Когда Ваш собеседник ставит перед Вами проблему, рассказывает о технологии…
3) Иначе говоря, когда идет сугубо рациональное, интеллектуальное общение, без включение в общение эмоций.

А теперь – о еще одной кинетике лица:

О ВЗГЛЯДЕ: КОГДА ХОРОШО, А КОГДА И НЕ ОЧЕНЬ…

Прежде всего: направленность взгляда (глаз) человека в ту или иную сторону, на тот или иной объект или в сторону от него может быть и преднамеренным, но чаще всего - непроизвольным явлением.

Известно, что если некий объект вызывает неприятные чувства, то человек, как правило, старается на него не смотреть, «отводит глаза», делая это иногда осознанно, но чаще – непроизвольно. И этому есть объяснение: отражение на сетчатке неприятного объекта не может не вызвать осознаваемые или неосознаваемые негативные чувства. А человек устроен таким образом, что он всегда стремится к минимизации отрицательных чувств в силу биологической стратегии поведения – максимизации наград (приятного) и минимизации наказаний (неприятного). Поэтому, если для собеседника некий человек неприятен, то при встрече и общении с этим человеком собеседник вольно или невольно (а чаще – помимо своей воли) не будет смотреть на него (таким его поведением будет управлять упомянутый биологический закон).

А теперь поговорим о диагностической роли взгляда.

ЕСЛИ ВАШ СОБЕСЕДНИК СОВСЕМ НЕ СМОТРИТ НА ВАС

Если Ваш собеседник совсем не смотрит на Вас, то, скорее всего, имеет место один из следующих вариантов:

1) он испытывает негативизм к Вам,

2) он по каким-либо причинам боится Вас,

3) скрывает что-то от Вас,

4) напряженно о чем-то думает в этот момент,

5) испытывает негативные чувства по какой-либо другой причине (только что перед этой встречей получил неприятное известие, от которого еще «не пришел в себя»).

ЕСЛИ ВАШ СОБЕСЕДНИК НЕОТРЫВНО СМОТРИТ НА ВАС

Если Ваш собеседник постоянно смотрит на Вас, то, скорее всего, он:

1) либо влюблен в Вас (испытывает явно положительные эмоции по отношению к Вам),



Неотрывный взгляд (влюбленного)

2) либо рассматривает Вас как «кролика», а себя — как «удава».



Неотрывный взгляд
(удава-на-кролика)

Но как оказывается, взгляд — не только как средство диагностики, но и средство воздействия на людей, в том числе, средство формирования собственного имиджа.

И СНОВА: ДАВАЙТЕ Я ПОРАБОТАЮ ВАШИМ ИМИДЖМЕЙКЕРОМ

Чтобы Ваш имидж был на высоте, расскажу, когда в ходе беседы обязательно надо смотреть в лицо собеседнику, а в какие моменты разговора лучше не смотреть на него.

КОГДА ВАМ СЛЕДУЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНО СМОТРЕТЬ НА СВОЕГО СОБЕСЕДНИКА:

1) при встрече и при расставании,
2) когда Вы обращаетесь к собеседнику,
3) когда собеседник обращается к Вам,
4) когда Вы хотели бы, чтобы у собеседника появилась мысль: «А он и в самом деле относится ко мне хорошо».

В КАКИЕ МОМЕНТЫ РАЗГОВОРА ВАМ НЕ СЛЕДУЕТ СМОТРЕТЬ НА СОБЕСЕДНИКА:

1) когда собеседник решает сложную проблему, задачу,



Когда взгляд **на** собеседника
будет мешать пониманию

2) когда Вы решаете заданную собеседником сложную задачу, т. е. когда происходит интенсивная интеллектуальная работа.

И ПРО ТЕМНЫЕ ОЧКИ…

А в заключение — о сокрытии взгляда с помощью темных очков.



Наличие таких очков только у одного из собеседников, скорее всего, вызовет у другого неприятные чувства, ибо он не видит взгляда, что оценивается как отсутствие взгляда, т. е. оценивается негативно.

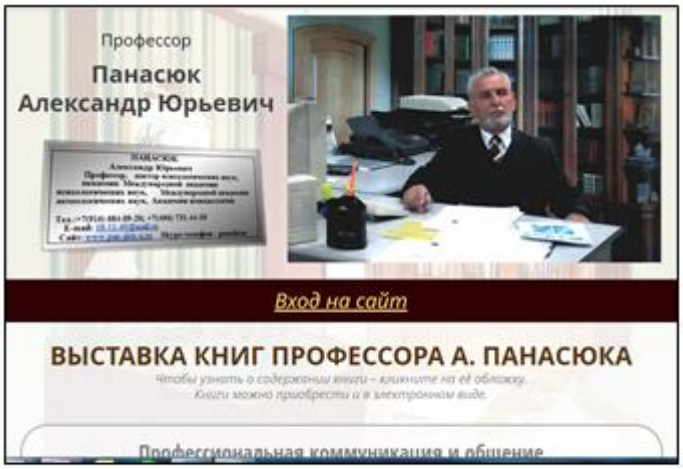
УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ

Поскольку программа обучения – авторская, то и учебники – тоже авторские (потому что за результаты обучения я отвечаю своим именем). Вот основные учебники для этого курса:



1. Дистанционное тестирование собеседника…
2. Психология подсознания. Всё о подсознании человека.

других учебных пособиях для обучения психотехнологиям см. на

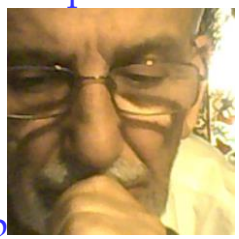


www.pan-alex-u.ru

выставке

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

Ваш автор 

Ключевые слова: #дистанционное_обучение, #психотехнологии, #скрытное_тестирование, #тестирование, #скрытное_тестирование_собеседника¸ #сканирование_подсознания, #мимика, #взгляд, #подсознание, #улыбка, #улыбка_пароль_для_друзей, #имиджмейкер, #дозированная_улыбка, #психологический_тренинг, #ноги,#Проф_А_Панасюк. #Обучение_по_профессору_А_Панасюку, #онлайн_обучение, #отзывы_об_обучении.