Обучение-9 как разбираться в людях

ПОСМОТРИТЕ НА НОГИ СОБЕСЕДНИКА – МНОГО ЧЕГО ИНТЕРЕСНОГО УЗНАЕТЕ О НЁМ…

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



Вот о чем мы будем говорить:

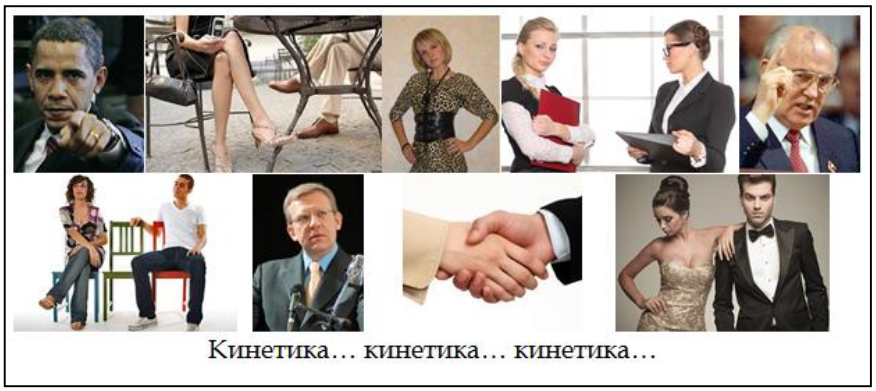
НА ЧЁМ ОСНОВАНО СКРЫТНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ
ПОЛОЖЕНИЕ «НОГА НА НОГУ» – КОГДА О «ДРУЖБЕ», А КОГДА НАОБОРОТ?
ЧТО ЗНАЧИТ «МНЕ ТАК УДОБНЕЕ СИДЕТЬ»?
КОГДА НОГИ «КАЛАЧИКОМ»
НОГИ, СОМКНУТЫЕ В КОЛЕНЯХ – КОМУ НЕЛЬЗЯ, А КОМУ – ТОЛЬКО ТАК
РЕЗЮМЕ

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.

Сегодня мы будем учиться скрытно тестировать подсознание собеседника по кинетике ног. Итак, к анализу кинетики ног…


– Извините, уважаемый профессор, я, конечно, в состоянии понять, как человека могут выдать руки (скажем, задрожали они, как у того гэкачеписта перед телекамерами, или сжались пальцы в кулак, как это мы видели у Ельцина), но ноги?! Чаще всего их ведь не видно,

особенно когда люди сидят за столом...



 – Это Вы верно подметили, что за столом ног Ваших собеседников не видно. Наверное, поэтому теперь чаще – на сцене в креслах…



так что всё видно… Психологи довольны…

ПОЛОЖЕНИЕ «НОГА НА НОГУ» – КОГДА О «ДРУЖБЕ», А КОГДА НАОБОРОТ?

Посмотрите на трех человек, представленных на этом рисунке и обратите внимание на их ноги.



Решаем, кто к кому и как относится?

 – Ну и что, у всех все одинаково – нога на ногу, ничего особенного...

 – И это Вы верно подметили – у всех троих нога закинута на ногу, причем *одна и та же:* левая поверх правой. А вот о том, что здесь «нет ничего особенного», поговорим.

Для начала вспомним о кинетике корпуса: если он развернут к собеседнику – интерес есть (плюс), если не развернут – нет (минус). Вспомнили? А теперь вновь обратимся к собеседникам на первом рисунке.

Посмотрите на человека, сидящего посередине, и попробуйте ответить на вопрос: кому из двух других собеседников (к сидящему справа от него или слева) ему сейчас *удобнее* развернуть свой корпус? А чтобы Вам легче было ответить на этот вопрос, сядьте таким же образом, как средний собеседник: левая нога поверх правой, и попробуйте развернуть корпус сначала к «правому» собеседнику, а затем к «левому». Так вот, если Вы попытаетесь повернуться *влево,* то при этом происходит как бы «перекрутка» корпуса (попробуйте), отчего возникает чувство неудобства (физический дискомфорт); удобнее в этом случае повернуться вправо (к собеседнику, расположенному справа от Вас).

А теперь вспомним еще: что значит «мне так удобно (сидеть)»?

ЧТО ЗНАЧИТ «МНЕ ТАК УДОБНО СИДЕТЬ»?

Напомню:

> «Удобным» считается такое положение тела (частей тела), когда человек испытывает не только физический комфорт, но и комфорт психологический, т.е. положение, которое отражает собственные психологические установки на партнера по общению. Например, «неудобно» сидеть и общаться, если не видно лица собеседника (как тут не вспомнить о темных очках) или если нет возможности к нему повернуться; «неудобно» даже стоять, допустим, спиной к случайному «попутчику» в лифте и т.п.

И получается, что если Вы находитесь слева от Вашего собеседника, то тому удобнее будет сидеть так, чтобы при случае можно было бы легко развернуть свой корпус к Вам, а это несложно сделать, если правая нога находится поверх левой, а не левая поверх правой (как у канцлера Германии, г-жи Меркель).



Им так сидеть почему-то удобнее…Теперь Вы знаете почему…

А теперь вопрос: кто (что) управляет положением наших ног, когда одна нога оказывается поверх другой, – наше сознание или подсознание?

 – Конечно, сознание, если я теперь знаю, что означает то или иное положение.

 – Прекрасно. «Если знаю» – это для меня, Вашего преподавателя, хорошо. Ну, а у большинства людей, не проходивших специального обучения дистанционной психодиагностике, разумеется, все это «на автопилоте».



Кто же так «уложил» их ноги – их подсознание или протокол?
С большей вероятностью – работа подсознания.

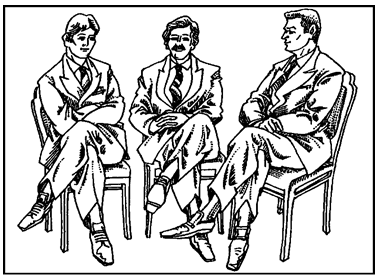
Иначе говоря, будет ли правая нога поверх левой или левая поверх правой – это работа подсознания, поскольку люди, как правило, об этом не думают.

И понятно, чем подсознание при этом «руководствуется»: чтобы у хозяина не было дискомфорта, чтобы ему было *удобно,* то есть чтобы кинетика соответствовала психике субъекта в данный момент. А из этого следует:

•если у собеседника имеется позитивная установка на Вас, то его подсознание так «усаживает» хозяина, чтобы не было проблем с реализацией этой установки;

•если у собеседника не позитивная установка на Вас, то его подсознание не будет стараться «усаживать» хозяина так, чтобы ему было удобно общаться, ведь в этом нет необходимости (исходя из установки).

А теперь перенесем эти теоретические положения (подтверждаемые ежедневной практикой общения) на нашу с Вами практику, на анализ кинетики ног среднего собеседника (на первом рисунке).



Решаем, кто к кому и как относится?

Подсознание, сформировав у него позу «левая нога поверх правой», не обеспечило *таким образом* удобства взаимодействия с тем, кто слева, а значит, и нет в этом необходимости, и нет установки (в подсознании) на общение с «левым». Зато оно обеспечило удобство взаимодействия с тем, кто справа, потому что на «правого» есть (в подсознании) некая позитивная установка (слабая ли эта установка или не очень – сейчас не суть важно). И получается, что подсознание через кинетику *таким образом* проявило знак установки этого человека («среднего») на обоих его собеседников.

А теперь давайте с этих же позиций проанализируем сидящего **слева** (на том же рисунке). У него ведь точно такое же положение ног, как и у двух других (ну так вот изобразил их художник). Итак, у «левого» носок «верхней» ноги смотрит *вправо,* туда, куда достаточно легко (и удобно!) повернуть корпус. Но там *(справа)* никого нет! Ведь его собеседники находятся совсем в другой стороне, там, куда нога «заблокировала» разворот корпуса.

Да не нога, а подсознание, которое таким неожиданным образом продемонстрировало нам с Вами отсутствие позитивных установок на двух других собеседников. Ведь *неудобно* к ним поворачиваться, а значит – и не очень надо!

А теперь – картинка из жизни.

Вот по телевизору показывают, как сидят рядом и позируют, демонстрируя журналистам «дружбу и взаимопонимание», президент США и президент одного из новых азиатских государств. Только вот их ноги вовсе не свидетельствуют о наличии этого «взаимо...»: у того и у другого *правая* нога *поверх* левой (представили?). Значит, их установки друг на друга не одинаковы: у одного позитивная установка на своего коллегу-президента, а у другого – нет...

 – А кто справа сидит?

– Вот! Ответ на этот вопрос и дает ответ на предыдущий! А справа сидел президент США... И мне, стороннему наблюдателю, было очевидно, у кого к кому «позитив», а у кого – «непозитив». (Если, конечно, все это у них «на автопилоте». А если осознанно, преднамеренно... ну что ж, значит, президент США решил не скрывать, а даже наоборот... Тогда – как это говорится? – «это факт его биографии».) Кинетика проявила действительное отношение.

И вывод: если носок «верхней» ноги направлен в сторону собеседника – последний такое положение ног будет *непроизвольно* (если, конечно, он не профессионал) оценивать как позитив, если в противоположную сторону – как негатив.

КОГДА НОГИ «КАЛАЧИКОМ»

Здесь же следует остановиться еще на одном положении ног, которое сможет проинформировать Вас о Вашем собеседнике – «ноги калачиком», как это пытался изобразить художник на рисунке



Когда ноги «калачиком»

(автор имеет в виду ноги, перекрещенные на уровне нижней трети голени, поэтому, разглядывая рисунок, сделайте поправку, уважаемый мой читатель).

Для интерпретации данного положения ног обучающимся дистанционной психодиагностике предлагается решить следующую задачу: «Перед Вами сидят два человека: мужчины, примерно одинакового возраста, практически одинаково одеты. При этом один из них сидит так, что у него ноги «калачиком», а у другого такого кинетического знака нет. Вы ничего не знаете кроме одного: кто-то из них работает старшим научным сотрудником, а кто-то – деревенский житель, всю жизнь проработавший конюхом на ферме. Кто есть кто? Подавляющее большинство отвечающих посчитали того, у кого ноги «калачиком», приехавшим из деревни; вероятно, об этом говорил их жизненный опыт (собственная статистика): каждый раз, когда они видели человека, сидящего с ногами «калачиком», чаще оказывалось, что тот из бедной или малокультурной семьи (что все-таки более характерно для жителей деревни, чем крупного города)[32].

[32] Не будем забывать, речь идет о большей или меньшей вероятности, а не об абсолюте, ибо и в городе, и в институтах можно встретить людей, для которых характерна поза «ноги калачиком».

Медицина эту закономерность объясняет следующим образом. Положение «ноги калачиком» свойственно людям (им так удобно сидеть), у которых имеется небольшая деформация ног в виде О-образного искривления (на глаз не всегда заметное) голеней. А подобная патология является обычно следствием перенесенного в детстве рахита, который более вероятно бывает в семьях малообеспеченных или с низкой культурой, где об обязательной витаминизации детей часто не думают или не знают. Вот почему ноги «калачиком» выдают (с достаточно большой вероятностью) происхождение человека скорее из малокультурной семьи или семьи с низким социальным статусом. Разумеется, что и из малокультурной семьи может выйти профессор и даже академик, но, во-первых, это маловероятно (статистика свидетельствует, что у студентов престижных вузов родители чаще имеют высшее образование, чем у студентов профессионально-технических колледжей – по-старому – ПТУ), а во-вторых, в его менталитете на всю жизнь останутся сформированные в раннем детстве установки, которые могут

проявляться очень редко, но – могут. И не учитывать подобную вероятность – значит совершать ошибки при оценке людей (пусть и нечастые ошибки, но – ошибки), чего Ваш автор не желает допустить.

НОГИ, СОМКНУТЫЕ В КОЛЕНЯХ – КОМУ НЕЛЬЗЯ, А КОМУ – ТОЛЬКО ТАК

И еще несколько слов о психодиагностике по положению ног Вашего собеседника. К Вам пришел посетитель (мужчина), Вы предложили ему присесть; он сел на краешек стула (уже симптом, отражающей его менталитет), при этом так, что его колени оказались плотно прижатыми друг к другу. Оценка? Негативная. Почему? Аргументация ниже.
Когда мы обсуждали симптом «положение рук в стороны», то говорили, что подобная поза, подобный жест руками проявляет стремление к захвату пространства, к агрессивному настрою в отношении окружения. Ну а если кинетика человека прямо противоположна: человек ведет себя так, что старается занимать как можно меньше пространства, и делает это утрированно (в большей мере, чем обычные люди)? Тогда это определенно «пристройка снизу», а Ваш посетитель – человек, для которого характерна фраза «мы люди маленькие».



 – А что, автор, к женщинам это не относится? Вы ведь особо оговорили: «вошел мужчина».

 – Верно, уважаемый мой оппонент, не относится. Более того, женщина, даже если она в брюках, должна сидеть именно так: колени плотно прижаты друг к другу.



Тоже самое относится и к деловой женщине, когда она стоит:





Когда – допустимо, а когда – только при неделовом общении…

И тут, как говорится, комментарии излишни.

Так что получается, дорогой мой читатель, что и ноги могут выдать, проявить не только состояние, но и свойства психики Вашего собеседника (и далеко не всегда позитивные).

РЕЗЮМЕ

А теперь, с учетом представленной выше информации и аргументации:

если Вы обратили внимание, что у Вашего собеседника нога закинута на ногу, то отметьте, в какую сторону направлен носок ноги, лежащей поверх: в Вашу ли сторону (и это проявляет его позитивную установку на Вас) или в противоположную от Вас сторону (скорее всего, он не расположен к общению с Вами). Если у Вашего собеседника ноги «калачиком», то есть вероятность, что это тот человек, у кого верхняя пуговица рубашки под галстуком всегда расстегнута (вероятнее всего, он воспитывался в семье с относительно низким социальным статусом; хотя и есть вероятность (совсем небольшая), что он из семьи профессоров). И еще о ногах: если Ваш визави сидит так, что колени плотно прижаты друг к другу, то если это мужчина – в его менталитете доминирует установка «мы люди маленькие», т.е. склонность к самоуничижению, ему не свойственно чувство собственного достоинства (для женщины это нормальная поза, хуже, когда наоборот).

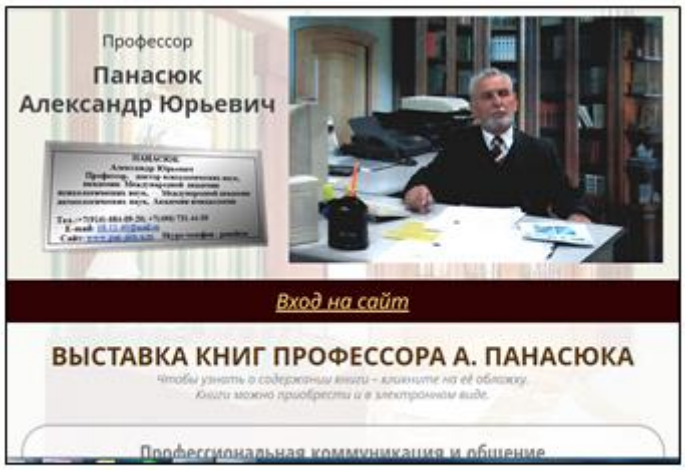
УЧЕБНЫЕ ПОСОБИЯ

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



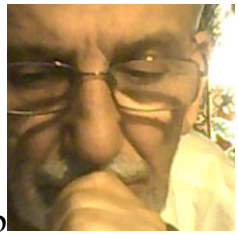
1. Дистанционное тестирование собеседника…
2. Психология подсознания. Всё о подсознании человека.

других учебных пособиях для обучения психотехнологиям см.



на 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, #кинетическая_психодиагностика, #кинетика_ног, #подсознание, #нога_на_ногу, #ноги_калачиком, #когда_колени_вместе, #независимость, #психологический_тренинг, #ноги,#Проф_А_Панасюк. #Обучение_по_профессору_А_Панасюку, #онлайн_обучение, #отзывы_об_обучении.