

Как научиться читать чужие мысли

Всем нам иногда очень хочется уметь читать чужие мысли:

- Что он думает про меня?
- Что он замыслил?
- Не разозлится ли он на мой вопрос?
- Как к нему вообще подступиться?
- А кто он на самом деле?
- Как бы у него спросить поделикатнее?
- Он слушает меня или не слушает?
- Он врет или не врет?
- и т.д.

azps.ru

Для начала, конечно, надо твердо уяснить себе, что никакой телепатии не существует. Тысячи ученых и любителей проводили эксперименты по телепатии, но не было получено никаких убедительных данных. Если бы и было что-то, то давно про это было бы известно, были бы запущены в обиход соответствующие технологии.

Аналогия. От компьютера к компьютеру могут передаваться данные по воздуху – но если только на обоих стоит соответствующее устройство. Организмы же людей ничем похожим на антенны и преобразователи сигнала не оснащены.

Конечно, мы не научимся совершенно точно читать чужие мысли. Но стоит попробовать хотя бы немного понимать мысли других людей.

Попробуйте для этого череду следующих упражнений.

1. Для начала просто научитесь понимать, когда люди думают, а когда нет. Понаблюдайте за лицами людей, которые:

- с интересом смотрят фильм,
- с упоением слушают музыку,
- выполняют совершенно механическую работу,
- азартно танцуют,
- осоловели после еды,
- дремлют.

azps.ru

Можно смело предположить, что все эти люди не думают. Да, мозговая активность присутствует. Даже просмотр фильма или прослушивание музыки требует немало психической энергии. Но тут происходит в основном работа восприятия, поглощение информации. В таких случаях внутренний голос (размышления) почти отсутствуют.

Понаблюдайте за людьми, когда они, наоборот, думают. Хорошо было бы, конечно, если это оказались те же самые люди:

- студенты или школьники отвечают на поставленный вопрос,
- люди в магазине обдумывают, что бы им купить,
- продавец пробует вам всучить свой товар,
- собеседник пробует ответить на непростой вопрос,
- член семьи пробует отвертеться от вашей просьбы или требования,
- кто-то решает кроссворд или играет в достаточно сложную компьютерную игру,
- кто-то на работе решает новую, сложную задачу.

Ведь правда, есть же отличия?

2. Обращайте внимание на глаза людей.

Научитесь замечать состояние медитации – глаза у человека смотрят в одну точку. Это не та медитация, которой учат в разных «восточных практиках», – здесь просто имеется в виду погруженность в себя, собственные мысли. Латинское слово *meditatio* как раз и означает погружение.

Иногда люди медитируют подолгу (даже часами). Иногда они впадают в это состояние на несколько секунд, после чего возвращаются к разговору или своим делам.

Любая такая медитация выдает в человеке серьезный настрой. Когда он медитирует – то совершенно серьезен. По крайней мере, сам с собой. Даже

если он просто обдумывает вчерашний сериал или планирует сегодняшний ужин, то все равно серьезен. Тут нет никакой игры или демонстрации.

Чтобы закрепить умение различать медитацию – не пожалейте времени на то, чтобы сравнить, как в этом плане ведут себя артисты в фильмах и живые люди в реальной жизни. Артистам редко удастся хорошо сыграть медитацию – разве что когда они играют глубокую задумчивость, то выходит что-то похожее.

Давно замечено, что у жуликов бегают глаза. Конечно, они не всегда бегают, а лишь тогда, когда жулик пытается выкрутиться в сложной ситуации. Почему это так происходит? Когда человек медитирует, то думает о том, чего здесь нет. Чем более значима ситуация для человека, тем больше у него бегают глаза. Учитель, например, во время работы бегают глазами по классу. Футболист бегают глазами по полю. И так далее.

3. Научитесь читать язык телодвижений. Есть немало книг по этому вопросу, хотя они часто изобилуют слишком спорными утверждениями. Обращайте внимание, скажем, на дистанцию между вами и собеседником, жесты открытости и закрытости, жесты раздражения (например, потирания и почесывания), жесты превосходства или подчинения и т.д.

Самое важное, что дает язык телодвижений, это понимание отношения к вам собеседника, его текущей установки по отношению к вам.

4. Пробуйте разные способы разговаривать людей. Зачем догадываться, если человек сам может поведать то, о чем сейчас думает. Можно пойти, например, следующим путем.

Быстренько набросайте в уме несколько (3-7) ключевых тем, которые – предположительно – может сейчас обдумывать интересующий вас человек. Для кого-то это будет «рок-н-ролл», для кого-то «супружеская измена, квартальный отчет, двойка сына и где бы занять тысячу до получки». Не стоит, пожалуй, думать слишком много над темами – они всего лишь отправные точки.

Заведите разговор по одной из тем. Можете, например, поведать, что вчера видели по телевизору отличную передачу про секс. Вы узнали для себя кое-что интересное, чем и стремитесь поделиться. Пусть далее разговор идет сам по себе. Не надо никаких особенных манипуляций – просто будьте внимательны к тому, на какие моменты обращает повышенное внимание ваших собеседник. Развивайте эти темы. Если получается плохо – пробуйте задействовать запасные темы.

Рано или поздно человек сам перескочит на тему, которая ему представляется актуальной. Важно не пропустить этот момент. Человек может выдать себя слишком эмоциональным реагированием или сомнением.

Если вы заметили отчетливые нотки сомнения вкупе с эмоциональностью, то, скорее всего, вы нащупали то, что надо. Именно по этому вопросу ваш собеседник еще недавно усиленно размышлял. Дело в том, что человеку вообще свойственно сомневаться. Сомнения это вообще-то проявление нашей разумности. Но человек не любит подолгу сомневаться, ему хочется быстренько составить свое мнение по тому или иному вопросу. Поэтому если вы видите, что у собеседника совсем еще свежие сомнения, значит, он недавно еще думал про это.

Очень важно уметь видеть в речи других людей сомнение. Порой люди сами тщательно маскируют свои сомнения (например, чтобы выглядеть уверенным человеком). Порой эти сомнения принимают разную форму. Только собственный опыт и наблюдение за людьми поможет вам уверенно замечать сомнение.

Здесь важно еще такое обстоятельство. Людям вообще свойственно делить все на хорошее и плохое. Погода может быть хорошей, а может быть плохой. Случайный прохожий будет или приятным, или неприятным. Блюдо вкусное или невкусное. Слова собеседника лживы или правдивы. И так далее. Даже занимаясь сугубо интеллектуальным трудом (например, решая задачу по математике), человек, сам того обычно не замечая, делит свои мысли на хорошие и плохие. Вот поэтому когда вы видите колебания

собеседника – отнести то или иное к хорошему или к плохому – это еще более верный признак того, что он только что об этом думал.

5. Просто не забывайте принцип «У кого что болит – тот о том и говорит». Совсем не обязательно специально разговаривать человека, чтобы узнать его мысли. Часто он сам их выкладывает. Иногда даже самые потаенные секреты выкладывают первому встречному. Просто потому, что хочется выговориться.

Поэтому, может быть, не всегда следует быть слишком подозрительным и искать «второе дно» у слов собеседника. Весьма вероятно, что он уже и так выложил все проблемы, которые гложут его душу.

Время от времени тренируйтесь и пробуйте у себя в голове немного откатить назад мысли собеседника. Почему он, например, заговорил про отпуск? Или почему спросил, когда будет аванс? Здесь важно попробовать восстановить ход его мыслей. Это простое упражнение, которое научит вас следить за ходом чужих мыслей.

6. Имейте дежурную тему, с помощью которой лично вам удастся легко разговаривать собеседника (вообще любого или конкретного). Пусть это будет, например, погода:

- Да-а-а... Холодно на улице. А на Кубе сейчас, наверное, плюс тридцать.
- Были на Кубе?
- Нет, но очень хотелось бы...

Что может дать дежурная тема? Во-первых, вы будете уверенно себя чувствовать в ней. Во-вторых, начиная разговор с пространной темы, вы скрываете свой подлинный интерес. В-третьих, это может быть вашим персональным психологическим тестом: видя разные реакции людей на одну и ту же тему, вы начнете их понимать значительно лучше.

Со временем вам потребуется, может быть, не одна, а несколько дежурных тем.

7. И еще раз про глаза. Недаром говорят, что глаза зеркало души. Современной наукой глаза рассматриваются как часть мозга. Так что эта фраза очень близка к истине.

Если вы не умеете, то надо научиться смотреть прямо в глаза. Иногда впрочем на несколько секунд свои глаза лучше отводить в сторону – чтобы у собеседника не сложилось впечатление, что его «гипнотизируют».

Контакт глаз очень хорош для того, чтобы почувствовать эмоциональное состояние человека, самое мелкое его волнение. Разве что профессиональные психологи, психиатры, агенты спецслужб или актеры могут полностью контролировать выражение своих глаз. Многие люди даже не подозревают, как выдают их собственные глаза.

Привычка смотреть в глаза во время разговора и увязывать выражение глаз человека со смыслом его слов со временем выработает у вас очень хорошую интуицию.

8. Обращайте внимание на всевозможные причинно-следственные связи. Например, ваш собеседник может произнести слово «бабушка», а потом у него дрогнет голос, – наверное, это свидетельствует о том, что недавно у него умерла бабушка, он еще сильно переживает. Возможно, ваш собеседник увидит, что у вас грязная обувь, а потом посмотрит на свою – проверяет ее, это очевидно. А кто-то сначала был весел, но после определенных ваших слов посмотрел на часы – это будет означать, что именно эта тема ему кажется очень скучной.