

James W. Williams

**HOW TO READ
PEOPLE LIKE A BOOK:
A GUIDE TO SPEED-READING PEOPLE,
UNDERSTAND BODY LANGUAGE
AND EMOTIONS, DECODE INTENTIONS,
AND CONNECT EFFORTLESSLY**

Вильямс Джеймс В.

ЧИТАЕМ ЛЮДЕЙ КАК КНИГУ.

**РАСПОЗНАЙ ЭМОЦИИ МЕЖДУ СТРОК
И НАЙДИ КЛЮЧ
К ЛЕГКОМУ ОБЩЕНИЮ**



**Издательство АСТ
Москва**

УДК 159.925.8

ББК 88.5

В46

James W. Williams

How to Read People Like a Book: A Guide to Speed-Reading People, Understand
Body Language and Emotions, Decode Intentions, and Connect Effortlessly

PUBLISHED BY: James W. Williams

© Copyright 2021 - All rights reserved.

Вильямс, Джеймс В.

В46 Читаем людей как книгу. Распознай эмоции между строк и найди ключ к легкому общению / Джеймс В. Вильямс; перевод с английского М. Анциферовой. — Москва: Издательство АСТ, 2022. — 240 с. — (Формула подсознания)

ISBN 978-5-17-149305-9

Джеймс В. Вильямс имеет ученую степень по психологии. Джеймс — мастер общения и эксперт по языку тела. С юности увлекался такими сериалами, как «С.С.I.», «Менталист» и «Обмани меня», которые и стали толчком к изучению языка тела и психологии личности.

Действительно ли мы способны знать, что у других людей в голове, что они чувствуют или каковы их планы, до того, как они скажут хотя бы одно слово? Ответ ДА — и это проще, чем вы думаете!

«Читай людей как книгу» — это захватывающий практикум, который научит вас всему, что вам нужно, чтобы читать язык тела других людей, узнавать их мотивы и раскрывать их истинные намерения. Благодаря многолетним исследованиям Джеймс раскрыл быстрый и точный метод считки эмоций и жестов с каждого человека, которого вы встречаете!

С «ЧИТАЙ ЛЮДЕЙ КАК КНИГУ» вы сможете:

- выражать свои мысли точнее;
- распознавать эмоции других людей;
- различать типы личностей;
- понять, говорят вам правду или лгут.

УДК 159.925.8

ББК 88.5

ISBN 978-5-17-149305-9

© Copyright 2021 - All rights reserved.

© ООО Издательство «АСТ»

© Анциферова М., перевод

Содержание данной книги не может быть воспроизведено, продублировано или передано без прямого письменного разрешения автора или издателя.

Ни при каких обстоятельствах на издателя или автора не будет возлагаться какая-либо вина или юридическая ответственность за какой-либо ущерб из-за информации, содержащейся в этой книге.

Юридическое уведомление:

Эта книга защищена авторским правом. Эта книга предназначена только для личного пользования. Вы не можете изменять, распространять, продавать, цитировать или перефразировать какую-либо часть или содержание этой книги без согласия автора или издателя.

Отказ от ответственности:

Пожалуйста, имейте в виду, что информация, содержащаяся в настоящем документе, предназначена только для образова-

тельных и развлекательных целей. Были приложены все усилия для предоставления точной, обновленной, надежной и полной информации. Никаких гарантий какого бы то ни было рода не заявляется или не подразумевается. Читатели признают, что автор не занимается предоставлением юридических, финансовых, медицинских или профессиональных консультаций. Содержание этой книги взято из различных источников. Прежде чем пытаться применить методы, описанные в книге, просьба проконсультироваться с лицензированным специалистом.

Ознакомившись с этим документом, читатель соглашается с тем, что ни при каких обстоятельствах автор не несет ответственности за любые прямые или косвенные потери, которые возникают в результате использования информации, содержащейся в книге, включая, в частности: ошибки, пропуски или неточности.

Вступление

Прежде всего я хотел бы поблагодарить вас за покупку этой книги. Как гласит название, она о том, как научиться читать людей словно книги, чтобы эффективно общаться с ними, развивать качественные отношения и легко сходиться с другими людьми. Я не буду долго держать интригу — я хочу, чтобы книга помогла вам общаться, наладить взаимоотношения и по большей части укрепить ваши связи с окружающими людьми.

Вам предстоит узнать, как прокачать все аспекты вашей жизни. Давайте начнем с самого начала. Меня зовут Джеймс, я изучаю язык тела и вербальные коммуникации на протяжении многих лет. Удивительно, как быстро летит время! Мой интерес начался с просмотра сериалов, которые стремились продвигать тему чтения языка тела и анализа личностей. Преимущественно это были традиционные криминальные триллеры, показывающие все очень буквально, но со временем эволюционировавшие.

Я начал изучать рекламу, рекламодателей и способы людей презентовать себя и нашел много интересных моментов, связанных с чрезмерной сексуализацией в некоторых шоу на ТВ и, с недавних пор, влиянием социальных сетей и он-лайн-контента. Но самое главное то, что я был заинтересован в изучении вербальных коммуникаций и эффективных коммуникаций в целом, потому что я не был доволен своей жизнью.

Я привык жить, страдая от ужасной застенчивости и социальной тревоги, которые могли парализовать меня практически при любом социальном взаимодействии. Я научился контролировать себя, общаться с людьми, и замечать то, чему меня могли научить другие, то есть читать их. Затем я посвятил свое время изучению искусства *чтения людей* и того, как это поможет мне с ними общаться. Как я понял, в этом нет ничего очаровательного. Вместо этого процесс основан на науке и исследованиях. Я благодарен возможности поделиться с вами своими знаниями — особенно после того, как они помогли мне самому и теперь могут помочь вам! Умение читать между строк помогло мне получить повышение на работе, жениться на женщине своей мечты, поддерживать хорошие отношения с детьми и реализоваться во многих социальных кругах.

Если вы умеете правильно общаться с людьми, вполне вероятно у вас сложатся хорошие отношения. С помощью методов, о которых вы узнаете в этой книге, я смог построить близкие отношения, о которых раньше мог только мечтать. Вопрос лишь в том, как нам это удалось?

Почему нам кажется таким сложным знакомиться и общаться с людьми? Иногда люди говорят совершенно не то,

что они хотели сказать. Это приводит к путанице и все заканчивается не так, как ожидали собеседники.

Давайте посмотрим на реальный мир. Вы когда-нибудь выступали с презентацией и замечали, что люди клюют носом или совершенно не обращают на вас внимание? У вас были проблемы с начальством без объяснимой причины? Может быть ваш босс заинтересован идеей вашего коллеги, хотя ранее вы предлагали то же самое?

Или давайте взглянем на вашу личную жизнь. Вы всегда отказываетесь от свиданий? Вы часто не знаете, как себя вести или что нужно сказать, когда проводите время с кем-то? Вам бывает трудно понять, нравитесь ли вы другому человеку?

Все эти проблемы могут быть решены с помощью правильного понимания языка тела. Язык тела скажет вам, в какой момент начальник потерял интерес или какая часть презентации кажется вашим коллегам скучной. С его помощью вы поймете, заинтересован ли в вас человек еще до того, как вы подойдете к нему в баре. Он научит вас выглядеть более уверенно во всех ситуациях или как минимум заставит других воспринимать вас таким образом.

Понимание того, как управлять этим искусством, дает вам возможность оценить и изменить ситуацию посредством любых необходимых взаимодействий. Это знание поможет вам разработать свои методы в зависимости от потребностей аудитории и того, чего вы хотите достичь. Проще говоря, это поможет вам достичь целей с помощью едва различимых, но эффективных уловок.

Это не псевдонаука. Исследования показывают, что язык тела оказывает огромное влияние на повседневное

общение. Большая часть общения между людьми складывается через язык тела.

Хорошая новость в том, что вам не нужно тратить большие суммы денег на обучение, чтобы выучить эти техники. Эта книга поможет вам, и не только с техниками. В последующих главах я помогу вам понять, как определить различные типы личности, с которыми вы сталкиваетесь в повседневной жизни, выделить уникальные черты, которые есть у каждого, как общаться с этими типами личности, как читать язык тела в любой ситуации, как понимать словесные сигналы и, конечно же, как научиться лучше читать людей вокруг.

Я хочу, чтобы у вас была возможность достичь больших и лучших результатов с помощью этой книги, так что больше не ждите — переворачивайте страницу и давайте начнем!

Глава 1

Объяснение, цитаты, факты

Люди — невероятно интересные создания. Почему люди думают, о чем они думают, почему они делают то, что делают — эти вопросы легли в основу целой отрасли науки под названием *Психология личности*. По сути, это раздел психологии, который изучает личности и как они отличаются в зависимости от человека. Исследование посвящено построению целостной картины о человеке, его психологических процессах, различиях, сходствах и природе. Проще говоря, он пытается ответить на следующие пять вопросов:

Какие черты присущи человеку?

Как человек думает?

Что отличает одну личность от другой?

Что делает одну личность похожей на другую?

Какие черты личности есть у человека с момента рождения?

На первый взгляд эти вопросы кажутся очень простыми, но я сомневаюсь, что найдется хотя бы одна книга, которая сможет на них ответить, не будучи слишком многословной. Тем не менее, мы попытаемся сфокусироваться на важных вещах, в основном на коммуникации. Что более важно, мы поговорим о том, как можно наладить связь с разными личностями через вербальное и невербальное общение.