



Phillip McGregor

A ARTE

DE LER

PESSOAS

**Um guia para fazer uma leitura rápida de
pessoas, compreender a linguagem corporal e as
emoções, decodificar intenções e conectar-se
sem esforços**

editora
SINGLELife

A ARTE DE LER PESSOAS

Um guia para fazer uma leitura rápida de pessoas,
compreender a linguagem corporal e as emoções,
decodificar intenções e conectar-se sem esforço

Por Phillip McGregor

© Copyright 2021 - Todos os direitos reservados.

O conteúdo deste livro não pode ser reproduzido, duplicado ou transmitido sem permissão direta por escrito do autor ou do editor.

Sob nenhuma circunstância qualquer culpa ou responsabilidade legal será mantida contra o editor, ou autor, por quaisquer danos, reparação ou perda monetária devido às informações contidas neste livro. Direta ou indiretamente.

Notícia legal:

Este livro é protegido por direitos autorais. Este livro é apenas para uso pessoal. Você não pode alterar, distribuir, vender, usar, citar ou parafrasear qualquer parte ou o conteúdo deste livro sem o consentimento do autor ou editor.

Aviso de isenção de responsabilidade:

Observe que as informações contidas neste documento são apenas para fins educacionais e de entretenimento. Todos os esforços foram realizados para apresentar informações precisas, atualizadas, confiáveis e completas. Nenhuma garantia de qualquer tipo é declarada ou implícita. Os leitores reconhecem que o autor não está envolvido na prestação de aconselhamento jurídico, financeiro, médico ou profissional. O conteúdo deste livro foi derivado de várias fontes. Consulte um profissional licenciado antes de tentar quaisquer técnicas descritas neste livro.

Ao ler este documento, o leitor concorda que em nenhuma circunstância o autor é responsável por quaisquer perdas, diretas ou indiretas, que sejam incorridas como resultado do uso das informações contidas neste documento, incluindo, mas não se limitando a erros, omissões ou imprecisões.

Sumário

[Introdução](#)

[Capítulo 1: Explicação, citações, fatos](#)

[O que é personalidade?](#)

[Introvertido e extrovertido](#)

[Indicador de tipo Myers Briggs](#)

[Eneagrama de digitação de personalidade](#)

[Classificador de temperamento de Keirsey](#)

[O espectro de todos os tipos de personalidade](#)

[Capítulo 2: Problemas e benefícios](#)

O impacto da cultura

Como faço para saber seu tipo de personalidade?

Depender muito da linguagem corporal

O poder dos grupos

O Problema do Face-ismo

Atratividade física

Seu humor afeta sua leitura

Ainda assim, existem benefícios

Capítulo 3: Introversos - Identificar, comunicar e motivações de tipo de personalidade

Sinais de um introverso

Tipos introversos de acordo com o MBTI

Capítulo 4: Extroversos - Identificar, comunicar e motivações de tipo de personalidade

Sinais de um extroverso

Tipos extroversos de acordo com o MBTI

ENTP - Extroverso, Intuitivo, Pensativo, Percebendo

ESFJ - Extroverso, com percepção, sentimento, julgamento

Capítulo 5: Estilos de Comunicação

Passiva

Agressivo

Passivo-agressivo

Assertivo

Capítulo 6: Lendo mentiras nas pessoas

Compreendendo uma linha de base

Movimentos de mão

Comichão e inquietação

Expressões faciais

Mudança na pele

Suor na Zona T

Tom de voz

A boca

As próprias palavras

Capítulo 7: Compreendendo as motivações das pessoas

Hierarquia de necessidades de Maslow

Experiência é importante quando se trata de motivos

Diretrizes para compreender as pessoas

As pessoas são mais emocionais do que parecem.

Capítulo 8: Lendo o rosto e o corpo - dicas e o que eles significam

A Ciência da Linguagem Corporal

Expressões faciais

Mãos, braços e gestos

Postura e Movimento Corporal

Respirando

Proxêmica

Oculesics

Haptics

Capítulo 9: Dicas verbais - Lendo nas entrelinhas

Ser um ouvinte melhor

Capítulo 10: A arte de fatiar em fatias finas

O que é fatiamento fino?

Como o fatiamento fino se traduz na vida cotidiana

O que há no Fatiamento Fino?

Então, como faço este corte fino?

Capítulo 11: E quanto a mim?

Linguagem corporal positiva

Linguagem corporal durante falar em público

Não se esqueça da regra de ouro!

Linguagem corporal durante as entrevistas

Qual é o meu tipo de personalidade?

Qual é o meu estilo de comunicação?

Capítulo 12: Mais dicas e mitos da linguagem corporal

Se você quiser se sentir confiante

Para fazer as pessoas participarem, demonstre que você está realmente ouvindo

Aperte as mãos para acionar uma conexão

Sorria para promover bons sentimentos

Incentive a colaboração removendo barreiras

Melhore a sua fala com as mãos

Olhe para os pés das pessoas para uma visão adicional

Mantenha sua voz baixa para um som de autoridade

Derrubando mitos comuns da linguagem corporal

Conclusão

Introdução

Obrigado por adquirir este livro. Como o título indica, este livro é sobre aprender a ler as pessoas como um livro para se conectar facilmente com os indivíduos. Não consigo enfatizar esta última parte o suficiente – quero que este livro ajude você a se CONECTAR com as pessoas, forjar relacionamentos e, na maioria das vezes, fortalecer seus laços com as pessoas ao seu redor.

Meu nome é James e estudo a linguagem corporal e a comunicação verbal há muito tempo. Comecei depois de me interessar por programas de TV que pareciam glamorizar a linguagem corporal e os perfis. Eu costumava sofrer de severa timidez e ansiedade social, então pensei que aprender a “ler as pessoas” me ajudaria a me conectar com elas mais facilmente. Como aprendi, não há realmente nada de glamoroso nisso, o processo sendo baseado em ciência e pesquisa frias. Mesmo assim, fico feliz em compartilhar o que sei com você - especialmente porque me ajudou muito na vida. Aprender a ler nas entrelinhas me permitiu progredir no trabalho, casar com a mulher dos meus sonhos, ter um bom relacionamento com meus filhos e ser realizada em muitos de meus círculos sociais.

Saber se comunicar adequadamente com as pessoas é a marca registrada de um bom relacionamento. Esses métodos que você está prestes a aprender me proporcionaram o tipo de relacionamento profundo com o qual eu só poderia sonhar antes.

Qual é realmente o problema? Por que achamos tão difícil nos conectar e nos comunicar com as pessoas? Uma boa razão é porque o que as pessoas dizem nem sempre é o que querem dizer ou mesmo o que querem dizer. Isso pode levar a sinais contraditórios, confusão e todos acabam recebendo algo que realmente não querem.

Vamos dar uma olhada em uma visão do mundo real uma vez. Você já conduziu uma apresentação e encontrou pessoas cochilando ou não prestando atenção? Você já teve problemas com seu chefe por motivos que simplesmente não consegue entender? Talvez seu chefe aceite rapidamente as sugestões feitas por um colega de trabalho quando você sugeriu exatamente a mesma coisa antes?

Ou vamos dar uma olhada em sua vida amorosa. Você sempre bate com as mulheres? Você não tem certeza do que fazer ou dizer durante um encontro? Você tem dificuldade em descobrir se uma garota também está a fim de você?

Todos esses são problemas que podem ser resolvidos com a quantidade certa de insights no que diz respeito à linguagem corporal. A linguagem corporal dirá em que ponto seu chefe perdeu o interesse ou que parte da apresentação foi considerada entediante por seus colegas de trabalho. Ele também pode dizer quando uma garota está interessada, mesmo antes de você andar em direção a ela em um bar.

Saber tudo isso dá a você a chance de avaliar e mudar de direção conforme necessário. Pode ajudá-lo a formular suas técnicas, dependendo das necessidades do público. Simplificando, pode ajudá-lo a atingir objetivos por meios sutis, mas eficazes.

Isso também não é pseudociência! Estudos mostram que a linguagem corporal tem um grande impacto nas conversas do dia-a-dia. Grande parte da comunicação humana é feita por meio da linguagem corporal. Na verdade, existem até aulas que ensinam os homens a alterar sua linguagem corporal para ajudá-los a atrair mais mulheres. Existem também aulas que ensinam CEOs e gerentes como se tornarem mais assertivos em um determinado ambiente.

A boa notícia é que você não precisa gastar milhares e ir para essas aulas para aprender técnicas. Este livro pode ajudá-lo com isso e muito mais! Neste livro, pretendo ajudá-lo a descobrir

diferentes tipos de personalidade e as características únicas de cada um, comunicando-se com diferentes tipos de personalidade, como ler a linguagem corporal, como entender pistas verbais e, claro, como treinar para se tornar um melhor “leitor” das pessoas ao seu redor.

Quero que você seja capaz de alcançar coisas maiores e melhores por meio deste livro, então não espere - vá para a próxima página!

Capítulo 1: Explicação, citações, fatos

As pessoas são uma fonte inesgotável de interesse. Por que eles pensam o que pensam ou por que fazem o que fazem criou todo um ramo da ciência chamado Psicologia da Personalidade. É basicamente um ramo da psicologia que estuda a personalidade e como ela é diferente de uma pessoa para outra. Trata-se da construção de uma imagem coerente de um indivíduo, seu processo psicológico, diferenças psicológicas, semelhanças psicológicas e natureza humana. Simplesmente, ele tenta responder a estas cinco perguntas:

Quais são os traços de personalidade de uma pessoa?

- Como uma pessoa pensa?
- O que torna uma personalidade diferente da outra?
- O que torna uma personalidade semelhante a outra?
- Quais traços de personalidade já estão presentes desde o momento em que a pessoa nasce?

Parece um estudo tão simples de cinco perguntas, mas na verdade é um campo tão grande que duvido que este livro seja capaz de discutir tudo sobre as pessoas. No entanto, tentaremos focar nossa discussão em como a personalidade afeta a comunicação com outras pessoas. Mais importante, vamos falar sobre como você pode estabelecer uma conexão com diferentes personalidades por meio de comunicação verbal e não verbal.

O que é personalidade?

Personalidade tem muitas definições, mas, neste livro, vamos defini-la como um conjunto de características possuídas por um indivíduo. Este conjunto de características influencia a cognição, emoção, motivação, comportamento e ambiente de uma pessoa. Portanto, a maneira como você se comporta frequentemente muda dependendo de quem você é, de onde está e de quem está com você. Na verdade, a palavra personalidade originou-se da palavra latina *persona*, que significa máscara. É por isso que as pessoas costumam dizer que usam máscaras diferentes, dependendo das situações.

Os estudos que visam definir, descrever e categorizar a personalidade já existem há muitos anos. Caso você não saiba, os sempre populares signos do Zodíaco são, na verdade, uma forma de categorizar a personalidade com base na data de seu nascimento. É claro que, como essa forma de categorizar a personalidade não é apoiada pela ciência, não falaremos sobre ela. Em vez disso, vamos nos concentrar naqueles com muitos estudos por trás deles.

Introverso e extroverso

Esta é talvez a classificação mais comum conhecida hoje. A crença comum é que os introvertidos são quietos e os extroversos falam alto. No entanto, isso na verdade é apenas uma manifestação do que torna cada personalidade única. A principal diferença entre um extroverso e um introvertido é baseada em como seus cérebros funcionam. Isso mesmo - isso vai até o cérebro e tem os estudos científicos para provar isso.

Estudos mostram que o gatilho de dopamina do extroverso é mais curto. A dopamina é o hormônio da felicidade do corpo e, conseqüentemente, a estimulação para extroversos percorre o caminho do paladar, tato, visual e processamento sensorial auditivo. É rápido e muito sentido por todos os cinco sentidos. É por isso que, quando extroversos apostam, a pressa que eles obtêm é mais forte e mais rápida. Os introvertidos, por outro lado, seguem um curso mais complicado. A área do caminho passa por planejamento, lembrança e resolução de problemas.

O que tudo isso significa? Bem, os extroversos têm uma composição cerebral que os incentiva a buscar recompensas, enquanto o mesmo não se aplica aos introvertidos.

Claro, isso parece uma explicação tão vaga. Então, de que outra forma podemos fazer uma distinção? Talvez a melhor maneira de explicar a diferença seja em termos de energia. Como introvertidos e extroversos ganham energia e como eles recarregam?

Veja, os introvertidos recarregam melhor sozinhos. Estar com as pessoas esgota sua energia e para trazê-la de volta, eles precisam estar sozinhos.

Extroversos são o oposto completo. Se eles ficam sozinhos por longos períodos de tempo, parece que sua energia está sendo

drenada. Conseqüentemente, os extrovertidos precisam se socializar com outras pessoas para recarregar suas energias.

É realmente simples assim. É por isso que, mesmo que uma pessoa seja introvertida, ela ainda pode se socializar com outras pessoas, participar de festas e ir a ocasiões diferentes. Da mesma forma, alguns extrovertidos podem ser sobrecarregados, de modo que podem precisar de um tempo sossegado e sossegado. Portanto, não quero que você pense que os extrovertidos nunca querem momentos tranquilos ou que os introvertidos nunca querem estar com outras pessoas. Ambas as personalidades são capazes de pular para o outro lado se tiverem a chance, mas sua configuração padrão significa que elas voltarão se acharem necessário.

Essa diferença entre os dois tipos dirá como você deseja se comunicar ou forçar uma conexão com uma pessoa. Por exemplo, se você está planejando uma festa de aniversário para um introvertido, um pequeno evento silencioso seria mais próximo do estilo dele. Eles também são mais propensos a apreciar presentes que possam desfrutar sozinhos e, ao marcar uma reunião com um introvertido, você deve escolher um local tranquilo com pouca música e privacidade suficiente para uma conversa pessoal. Por outro lado, uma pessoa extrovertida gostaria de receber um presente que incentive a socialização ou atividades que envolvam grandes ondas de adrenalina. Forjar uma conexão com um extrovertido pode significar uma ida ao bar local ou a um festival local.

Mais adiante neste livro, falaremos mais sobre como introvertidos e extrovertidos apreciam a conexão humana e o que os faz funcionar.

Indicador de tipo Myers Briggs

Se você fizer uma pesquisa rápida no Facebook, encontrará dezenas ou até centenas de grupos do Facebook dedicados ao Indicador de Tipo Myers Briggs ou ao Teste de Personalidade MBTI. Foi popularizado por Carl Jung e já foi usado por empresas para fins de contratação. Carl Jung é o principal proponente desse tipo de personalidade e foi um psicanalista e psiquiatra que fundou a psicologia analítica.

Sob a caracterização de personalidade do MBTI, as classificações de introvertido e extrovertido foram expandidas. Em vez do tradicional introvertido versus extrovertido, as personalidades agora são tipificadas de acordo com oito categorias diferentes.

Na escola de pensamento MBTI, você pode ser:

- introvertido ou extrovertido
- Sensível ou Intuitivo
- Pensando ou Sentindo
- Percebendo ou Julgando

Na verdade, existem testes online para isso que irão lhe dizer seu tipo de personalidade e até mesmo descrever que tipo de pessoa você é, como você pensa, como você percebe o mundo e assim por diante. No total, existem 16 Tipos de Personalidade sob o princípio MBTI. Como é que isso funciona?

Por exemplo, o teste mostra que você é um introvertido, um intuitivo, um pensador e um juiz. Isso significa que seu tipo de personalidade é: INTJ. Você notará que estamos colocando a letra “n” em maiúscula em intuitivo porque isso ajuda a fazer a distinção entre o outro “eu” no tipo de personalidade.

Por outro lado, você também pode ser um extrovertido, um intuitivo, um sensor e um perceptor - o que o torna um ENSP. Você vê onde isso vai? Todas as combinações possíveis dessas características produzem 16 personalidades diferentes e cada personalidade tem seu próprio charme único e, claro, seu próprio vício único. O que eu quero que você entenda, no entanto, é que ESFP não é o oposto automático de INTJ apenas porque todas as letras estão invertidas. É muito mais complicado do que isso, por isso pode ser difícil de explicar totalmente, mas com certeza vamos tentar.

A questão aqui é: por que existem tantos tipos de personalidade? Carl Jung disse uma vez: “Não existem pessoas puramente extrovertidas ou introvertidas. Essa pessoa deveria estar em um hospício.”

Talvez seja por isso que houve uma expansão do cenário introvertido e extrovertido clássico. Agora, não examinamos apenas como você processa a energia, mas também como processa pensamentos, sentimentos e assim por diante.

O que significam as letras?

Como já falamos sobre a situação introvertido versus extrovertido, não iremos descrever isso na lista. Aqui estão o que as outras letras significam quando se trata de MBTI:

- **Detector** – Se você é desse tipo, significa que primeiro toma conhecimento de fatos específicos ou prefere se concentrar nos detalhes precisos. Isso também significa que você confia principalmente em seus cinco sentidos e os usa para seguir em frente, perceber o que está à sua volta e tomar decisões.

- **Intuitivo** – Denominado pela letra “N”, isso significa que você prefere focar no quadro geral primeiro e planejar de acordo. Os intuitivos também confiam muito em palpites ou intuição ao perceber o que os rodeia.

- Pensadores - fala sobre o processo pelo qual você chega a uma decisão. Detector ou Intuição é a maneira como você recebe a mensagem. Pensar ou sentir é como você processa essa mensagem. Os pensadores usam a análise lógica para processar a mensagem que recebem.

- Sentir - Na outra extremidade do espectro estão os Captadores, que usam principalmente as emoções. Eles consideram os valores de todos os envolvidos e tentam chegar a uma harmonia com eles.

- Julgamento - Julgar as pessoas são aquelas que querem que suas vidas sejam planejadas. Você deseja criar um Plano A, Plano B, Plano C ou qualquer outro backup que possa ser necessário para atingir seu objetivo.

- Perceptores - essas pessoas são as que preferem seguir o fluxo. Você deseja manter suas opções abertas e alterá-las de acordo.

Mais tarde, falaremos mais sobre isso, mas pela aparência geral das coisas, você já pode dizer como essa classificação de personalidade pode ajudá-lo a se conectar com outras pessoas.

Eneagrama de digitação de personalidade

De acordo com a escola de pensamento Eneagrama da Personalidade, há um total de nove tipos diferentes de personalidade. Todos eles estão interligados e derivam principalmente dos ensinamentos de um psiquiatra chileno, Claudio Naranjo. Como o MBTI, o Eneagrama também foi usado na gestão de negócios para ajudar os proprietários de empresas a obter informações sobre seus funcionários e sua aptidão para funções específicas. Hoje em dia, não é considerado um grande fator determinante para a contratação, mas algumas empresas ainda podem utilizá-lo para orientar seu processo de contratação.

Aqui está uma visão geral dos diferentes tipos de personalidade definidos no Sistema do Eneagrama.

O reformador: racional, com princípios, proposital, perfeccionista, autocontrolado e idealista

O Ajudante: atencioso, demonstrativo, generoso, possessivo, que agrada às pessoas e interpessoal

O Empreendedor: orientado para o sucesso, adaptável, excelente, consciente da imagem, dirigido e pragmático

O Individualista: sensível, expressivo, dramático, temperamental, egocêntrico e retraído

O investigador: o tipo cerebral, perceptivo, reservado, isolado, inovador e intenso

O legalista: comprometido, envolvente, ansioso, suspeito, responsável e voltado para a segurança

O entusiasta: ocupado, amante da diversão, versátil, disperso, distraído e espontâneo

O desafiador: dominador, decisivo, confrontador, autoconfiante, obstinado e poderoso

O Pacificador: tranquilo, receptivo, reconfortante, complacente, agradável e modesto

Esse é apenas um esboço básico da tipologia. Mais tarde, falaremos mais sobre isso para que você descubra exatamente como se conectar melhor com cada tipo.

Classificador de temperamento de Keirsey

Conhecido como KTS, esse sistema de tipagem de personalidade está ligeiramente relacionado ao MBTI e teve grande impacto nas práticas de contratação de algumas das maiores empresas do mundo. Por exemplo, em algum momento, corporações como Coca-Cola, 7-Eleven, IBM, Bank of America e até mesmo a Força Aérea dos Estados Unidos usaram essa técnica de avaliação de personalidade. Segundo este princípio, existem basicamente quatro temperamentos divididos em duas categorias e com dois tipos cada. Portanto, assim como o MBTI, há um total de 16 tipos no sistema Keirsey. Maravilhosamente, essas 16 personalidades também se correlacionam com as 16 personalidades encontradas na classificação de personalidade do MBTI, embora com nomes diferentes.

Esta é uma visão geral desses tipos de personalidade:

- Artesãos - os artesãos desejam causar um impacto com uma personalidade adaptável que os torna excelentes na solução de problemas. Eles são conhecidos por suas habilidades ágeis e excelência no uso de instrumentos, ferramentas e equipamentos necessários para qualquer objetivo que possam ter em mente. Frequentemente, buscam virtuosismo e estímulo, sendo seu maior trunfo a capacidade de desenvolver táticas para atender às suas necessidades. Os artesãos têm duas funções diferentes:

Os Artistas - Estes são os artesãos informativos ou reativos. Isso basicamente significa que sua inteligência está voltada para a improvisação, permitindo que se adaptem a uma situação no momento em que ela se apresenta. Artistas são classificados em Compositores e Intérpretes.

Os Operadores - estes são os Artesãos proativos ou diretivos. O que os torna distintos é o talento único para agilizar um processo ou basicamente fazer com que as atividades sejam mais rápidas sem

perder muito do objetivo. Eles são divididos em Artesãos e Promotores.

- Guardiões - São aqueles que gostam das coisas programadas e organizadas. Eles querem segurança e valorizam a responsabilidade para si próprios e para as outras pessoas. Eles são excelentes em logística e são bons apoiadores e facilitadores. Eles se ramificam em duas funções diferentes:

Os Administradores - São aqueles que são proativos com uma inteligência desenvolvida para a regulação. Eles são classificados em inspetores e supervisores.

Os conservadores - conhecidos como guardiões reativos, são melhores quando colocados em funções de apoio. As classificações desse tipo incluem Protetores e Provedores.

- Idealistas - Eles são compassivos e abstratos. Suas motivações estão voltadas para o crescimento e significado pessoal. Por causa de sua conexão única com eles mesmos, eles são excelentes quando colocados em funções que requerem diplomacia. Eles têm duas funções diferentes, que são:

Os mentores - são os melhores no desenvolvimento de funções. Como o nome sugere, eles são perfeitos para orientar as pessoas e ajudá-las a desenvolver todo o seu potencial. As variantes de função são conselheiros e professores.

Os Advogados - Como o nome sugere, esse papel do Idealista está centrado na mediação. Eles são defensores excelentes em fazer a ponte entre as pessoas. As variantes de função incluem curandeiros e campeões.

- Racional - Eles são objetivos e abstratos. Seu objetivo principal inclui autocontrole e domínio de tudo o que precisam para alcançar. As pessoas que se enquadram nesse tipo de personalidade valorizam o conhecimento e a competência acima de tudo. A maior

força é a estratégia e a capacidade de abordar os problemas de um ponto de vista lógico. Eles têm duas funções:

Coordenadores - sua inteligência é desenvolvida principalmente para organizar. Variantes de papéis incluem Masterminds Field Marshals.

Engenheiros - Excelentes na construção, os Engenheiros têm as seguintes variantes de função: Arquitetos e Inventores.

Mais tarde, falaremos mais sobre esses tipos de personalidade e como fazer conexões com eles.

O espectro de todos os tipos de personalidade

Não posso enfatizar isso o suficiente - a personalidade é um espectro. Isso significa que não há um tipo de personalidade definido ou permanente. Uma pessoa não é 100% introvertida ou extrovertida. Esta é apenas uma "preferência". Consequentemente, dada a opção, uma pessoa exibirá as características de um introvertido, mas se for necessário, ela também pode exibir características extrovertidas.

Capítulo 2: Problemas e benefícios

Neste capítulo, vamos primeiro falar sobre as vantagens e armadilhas de ler a linguagem corporal. O fato é que a linguagem corporal é uma ciência inexata e, por mais que possa ser útil, também pode ser prejudicial para sua vida social. Aqui estão algumas das coisas com as quais você precisa estar atento.

O impacto da cultura

Uma coisa que quero que você também considere é o impacto da cultura na linguagem corporal. Ao tentar se comunicar com as pessoas, seja verbalmente ou não, você descobrirá que existem certas ações exclusivas de sua cultura ou do ambiente em que cresceram. Por exemplo, em países asiáticos, curvar-se é visto como um sinal de respeito, enquanto nos países americanos, o típico “arco” foi encurtado para um simples aceno de cabeça para alguém. Observe também que, em países asiáticos, a profundidade da reverência indica o grau de respeito que uma pessoa pode ter pela outra pessoa.

Então, por que isso é problemático? Bem, se você está tentando se comunicar com alguém de uma formação diferente, você terá que fazer uma pesquisa sobre a cultura dessa pessoa. Quais gestos são considerados adequados e quais são uma demonstração de respeito? Embora a outra pessoa possa entender que você também tem uma formação diferente e não sabe sobre seus gestos, você descobrirá que fazer esse esforço extra pode fazer você se destacar da multidão.

Como faço para saber seu tipo de personalidade?

Agora que você conhece os diferentes tipos de personalidade, o próximo problema que enfrentará é: como fazer a distinção? Infelizmente, você não pode simplesmente ir até as pessoas e perguntar sobre seu tipo de personalidade. Na verdade, é improvável que muitas pessoas saibam sobre o MBTI ou o Eneagrama ou outros tipos de indicadores de personalidade. A menos que você seja um bom amigo deles, também é improvável que possa fazer com que respondam a um questionário para determinar seu tipo de personalidade.

Então, o que fazemos? Olhamos para pistas, comportamentos, padrões de fala e outros para determinar o tipo de personalidade de um indivíduo. Isso pode ser difícil e, com toda a probabilidade, você pode não estar 100% correto o tempo todo, mas deve ser capaz de lhe dar uma ideia de como proceder ao se comunicar com outra pessoa.

Aqui estão algumas boas notícias: você já tem uma ideia de como a linguagem corporal funciona. Mesmo quando bebês, foi observado que os humanos reagem naturalmente, dependendo do humor ou da expressão atual de suas babás, mães, pais ou qualquer pessoa que esteja lidando com eles. É provável que você saiba quando alguém próximo a você está triste, zangado, frustrado ou experimentando qualquer outra emoção. Como regra geral, quanto mais próximo você estiver de uma pessoa, mais fácil será para você ler seus pensamentos e emoções íntimos.

Mais adiante neste livro, falaremos sobre como identificar diferentes tipos de personalidade lendo pistas óbvias e coisas assim.

Depender muito da linguagem corporal

Também quero que você observe que a linguagem corporal complementa a audição. A linguagem corporal lhe dará uma ideia do que uma pessoa pensa ou sente por dentro, mas você também não deve ignorar o que ela está dizendo. Ouça o que eles estão dizendo primeiro e se você estiver confuso ou inseguro, observe a linguagem corporal deles. Isso deve mais ou menos falar sobre a configuração do terreno. Lembre-se de que há casos em que ouvir é melhor do que simplesmente observar a linguagem corporal de uma pessoa. O fato é que, em muitos casos, a linguagem corporal é simplesmente usada para enfatizar o que eles já estão dizendo, então é melhor você ouvir E olhar.

O poder dos grupos

Fazer parte de um grupo é outro obstáculo ao tentar ler os pensamentos, ideias, expressões e linguagem corporal das pessoas. Os grupos tendem a afetar a maneira como uma pessoa aborda uma determinada situação, especialmente quando colocada sob pressão. Tenho certeza que em algum momento da sua vida você conseguiu mudar de ideia por causa da presença de um grupo. Eles podem estar todos de acordo sobre um determinado curso de ação e, portanto, você é forçado a concordar com essa decisão. Ou talvez você tenha tomado uma decisão para ter uma boa aparência naquele grupo específico. Conformidade é a palavra mágica quando se trata de grupos. Cada pessoa quer ser aceita pela comunidade e, para isso, deve se “conformar” com o que a comunidade pensa que deve ser feito. É por isso que pode ser difícil identificar um introvertido durante uma festa, porque alguns introvertidos se adaptam às características extrovertidas quando colocados na companhia de extrovertidos. Na verdade, um estudo foi realizado para medir até que ponto um grupo pode afetar a decisão de uma pessoa.

Ao escolher entre o que acreditam ser a resposta “certa” e o que o grupo pensa, 75% das pessoas escolheram a resposta do grupo apesar de ser a resposta errada. Os grupos são tão poderosos que podem “normalizar” um comportamento errado. Isso significa simplesmente que uma ação geralmente vista como “ruim” se torna normal quando permitida ou executada repetidamente por um grupo. Bons exemplos: bullying, bebida em excesso, drogas ou cigarros. Os grupos também impõem penalidades quando uma pessoa não se conforma com suas decisões, como expulsá-los do grupo e transformar uma pessoa em um pária social.

De que outra forma um grupo afeta os pensamentos, ideias e emoções de uma pessoa?

- Os grupos ampliam uma ideia ou tornam uma opinião mais poderosa. As pessoas se sentem confiantes quando ingressam em grupos que validam suas próprias opiniões ou pensamentos. É assim que sindicatos trabalhistas, sindicatos cívicos ou instituições de caridade se tornam tão poderosos e difundidos. Pense nisso como pequenas vozes se juntando para se tornar uma voz poderosa que pode ser ouvida por todos.

- Os líderes também têm um grande impacto sobre como uma pessoa pensa quando faz parte de um grupo. Os líderes podem conduzir os grupos na direção que desejam seguir ou convencer as pessoas a concordar com certas ideias. Não há melhor exemplo disso do que a política.

O Problema do Face-ismo

O faceismo é um problema que ocorre com frequência na sociedade, embora você possa não perceber. É basicamente quando as pessoas julgam uma pessoa com base em sua aparência. Isso vai além do preconceito, mas repousa principalmente no rosto de uma pessoa - especificamente no formato do rosto. O faceismo afirma que, simplesmente com base no formato do rosto de uma pessoa, as impressões podem ser obtidas por indivíduos sobre a personalidade de um indivíduo. Por exemplo, estudos mostram que características com aparência feminina costumam ser vistas como extrovertidas. Eles também são vistos como mais felizes e confiáveis. Isso significa que as características femininas predizem extroversão? Não. Significa simplesmente que quando você vê alguém com características muito femininas, você imediatamente o rotula de extrovertido. Mas isso não precisa ser verdade.

Quero que você faça a distinção entre as impressões sobre as características faciais e a leitura da linguagem corporal de uma pessoa. As impressões que você faz por meio das características faciais são estagnadas ou imóveis. Basicamente, isso significa que uma pessoa não está fazendo nada - seu rosto está neutro. As impressões que você obtém de seus rostos são baseadas puramente em seus traços vazios.

Ao ler os rostos e a linguagem corporal, no entanto, estamos observando o movimento. As pessoas estão reagindo, fazendo ou pensando sobre algo e, portanto, fazendo com que suas expressões faciais e corporais mudem em relação ao que estão pensando ou sentindo. Esse movimento é o que queremos ler aqui, não as expressões em branco.

Atratividade física

Eu odeio jogar isso fora, mas a beleza é um motivador muito forte quando se trata de ler a linguagem corporal. Mais do que apenas o formato do rosto ou a cor da pele, ter um rosto que corresponda aos padrões sociais de beleza pode realmente atrapalhar a leitura da linguagem corporal de uma pessoa. Por exemplo, quantas vezes você fez algo apenas porque uma garota bonita lhe pediu para fazer? Quantas vezes você já acreditou que uma mulher está sendo sincera só porque tem o rosto mais inocente que você já viu?

A atratividade física pode imprimir em você características positivas de uma pessoa que ela realmente não viveu. Ao mesmo tempo, ser bonito também pode tornar mais fácil para uma pessoa distraí-lo de seus motivos reais. Por outro lado, sentir-se atraído por alguém pode fazer você ler mais profundamente em ações superficiais, de modo que sua interpretação corresponda a seus objetivos pessoais. Por exemplo, só porque você gosta de uma mulher, você interpreta cada movimento dela como um flerte quando, na verdade, elas estão agindo perfeitamente normal na situação dada.

Seu humor afeta sua leitura

Outro problema aqui é que sua interpretação é afetada pelo que você pensa ou sente naquele momento particular. Se você está triste, é provável que interprete a mesma coisa nas pessoas. Isso não é surpreendente, já que “ler” é basicamente você reagir a uma situação, e a reação é prejudicada em relação à sua saúde mental e emocional geral. É por isso que, ao ler as pessoas, é importante manter uma visão imparcial das coisas. Se você for forçado a tomar uma decisão, considere os dois lados da história, dando uma boa olhada nas diferentes pessoas envolvidas, lendo-as e, em seguida, tomando sua decisão. Só é inteligente fazer leituras quando você estiver calmo e com a mente tranquila.

Ainda assim, existem benefícios

Então você provavelmente está pensando: com todos esses problemas associados à leitura da linguagem corporal, por que eu deveria me preocupar? Bem, pode haver desvantagens, mas eu prometo a você que os benefícios são tantos - talvez ainda mais em número. Aqui estão alguns dos benefícios de ser capaz de ler a expressão e a linguagem corporal de uma pessoa:

- Você pode se conectar melhor com as pessoas. Este é o benefício mais importante que listamos aqui, porque é realmente o resultado que você deseja obter ao ler este livro. Ser capaz de olhar para uma pessoa e descobrir instantaneamente o que ela sente ou pensa pode ajudá-lo a ajustar sua própria resposta para ajudá-la. Isso pode ser muito útil em situações sociais, especialmente se você estiver dando uma festa e quiser que todos se sintam incluídos. Ter uma ideia do que as pessoas pensam também permite moderar a conversa para garantir que ninguém se ofenda com o que você disse.

- Ajuda nos negócios ou no emprego. O local de trabalho está repleto de maneiras sutis e não-verbais de comunicação, e pode ser muito útil saber o que está acontecendo sob a superfície. O cliente está interessado na sua apresentação ou parece completamente distraído? Observe quais argumentos de vendas têm uma reação positiva e quais têm uma reação negativa de seu chefe ou cliente. Mesmo com seus colegas de trabalho, ter um bom domínio da comunicação silenciosa entre as pessoas torna mais fácil para você se ajustar de acordo com as demandas do escritório. Ser capaz de ler essas dicas sutis, no mínimo, dirá se você causou uma boa impressão no escritório.

- Ajude a prevenir conflitos. Outro benefício incrivelmente útil de ler a linguagem corporal é a resolução de conflitos. Você pode perceber os sinais silenciosos de agressão antes que eles realmente ocorram, o que lhe permite interromper qualquer ação

negativa no estágio certo. Isso é útil em muitas situações, desde o trabalho, a festas, a desentendimentos com seu parceiro. Saiba exatamente quando neutralizar uma situação antes de chegar a esse ponto sem volta.

- Melhore a impressão que as pessoas têm de você. A primeira impressão é sempre importante, especialmente no ambiente de escritório. Saber ler a linguagem corporal não apenas diz a você como as outras pessoas pensam, mas também como você deve agir na presença delas. Isso significa que você poderá ajustar a impressão que as pessoas têm de você, dependendo de uma determinada situação. Isso é importante se você deseja criar uma presença forte no escritório ou se deseja manter as coisas em segredo durante as reuniões familiares. Saber quando é a hora de abrir os braços ou de se misturar ao fundo pode definitivamente ajudar a alcançar o efeito que deseja dar em qualquer situação.

- Torne-se um comunicador melhor. Claro, se você está em posição de receber e interpretar a comunicação verbal e não verbal, isso o coloca no lugar perfeito para responder a essas mesmas mensagens. Não se esqueça - a comunicação é uma via de mão dupla e para enviar uma mensagem no contexto certo, você deve ser capaz de receber uma mensagem no contexto certo. Fazer as duas coisas corretamente garante que o fluxo de informações seja estável, rápido e preciso.

Capítulo 3: Introversos - Identificar, comunicar e motivações de tipo de personalidade

Este capítulo vai se aprofundar nos tipos de personalidade e como fazer conexões com as pessoas, dependendo de seus tipos de personalidade percebidos. Quero enfatizar o uso da palavra “perceber” aqui porque, a menos que você os tenha feito fazer um teste para descobrir seu tipo de personalidade, é provável que você adivinhe em que categoria eles se enquadram. É por isso que este capítulo também o ajuda com esse problema específico.

Este capítulo trata dos tipos de personalidade de três maneiras.

A primeira responde à pergunta: Quais são as características de um tipo específico de personalidade? O segundo responde à pergunta: Como você se comunica e se conecta com um tipo específico de personalidade? Este o ajudará a adaptar seu estilo de comunicação para se conectar com essa pessoa em particular. Lembre-se de que todo o objetivo deste livro é ajudá-lo a estabelecer melhores relações com as pessoas.

E, finalmente, o terceiro responde à pergunta: Qual é a motivação típica desse tipo de personalidade? Isso é crucial porque cada pessoa tem uma motivação diferente. Diferentes tipos de personalidade costumam ter objetivos finais ou propósitos ao interagir com as pessoas. Você descobrirá que essas diferentes motivações podem ajudá-lo a descobrir melhor o que eles desejam em uma determinada situação.

Neste capítulo e no próximo, vamos responder à pergunta: Como você identifica um introvertido ou extrovertido? Como mencionei, as pessoas podem ser muito boas em esconder suas verdadeiras preferências de personalidade. Conseqüentemente, um introvertido pode não estar sempre sentado no canto da sala, ele pode estar no

centro da ação e simplesmente fazendo seu melhor ato extrovertido. Aqui estão alguns sinais que podem ajudá-lo a identificar essas preferências de personalidade e como interagir com elas.

Apenas um pequeno prefácio antes de falar sobre localização e comunicação. Quero que você dê uma boa olhada nas classificações que fizemos no capítulo anterior. Desta vez, não vamos parar apenas nos introvertidos e extrovertidos. Em vez disso, iremos um pouco mais além e falaremos sobre as diferentes personalidades do MBTI e como você deve se comunicar com elas depois de fazer a identificação. Quero que você entenda que nem sempre é fácil fazer uma classificação, principalmente se você está fazendo isso pela primeira vez. Algumas características são totalmente internas, o que significa que você não será capaz de vê-las rapidamente nas palavras e ações da pessoa. Ainda assim, vamos tentar o nosso melhor para dar a você a melhor chance de se conectar com as pessoas.

Sinais de um introvertido

- Zoneamento - Em situações sociais, os introvertidos tendem a se perder durante as conversas ou no meio de todas as festas. Eles podem ficar quietos facilmente durante as conversas, como se tivessem mentalmente deixado o lugar. Não se preocupe, eles voltarão mais cedo ou mais tarde, muitas vezes fazendo perguntas para ajudá-los a acompanhar a conversa.

- São eles que saem mais cedo. Isso não acontece apenas uma vez, mas o tempo todo durante as festas ou qualquer outra situação social.

- Os introvertidos também são aqueles que tendem a “desaparecer” durante as festas. Eles são os únicos que gravitam em torno da parte mais silenciosa da casa, muitas vezes se agrupando com outros introvertidos e apenas conversando baixinho em um espaço privado. Frequentemente, os introvertidos ficam perto das pessoas que já conhecem.

- São eles que têm um interesse intenso por livros, artes ou mesmo pelos animais da sala. Esse tipo de interesse geralmente permite que eles fiquem sozinhos, embora pareçam estar se divertindo na festa.

- Eles podem ser bastante irritáveis se vocês ficarem juntos por longos períodos de tempo. Isso ocorre porque os introvertidos geralmente precisam de um “tempo livre” depois de se socializar por algum tempo.

- Eles também têm prazer em ajudar quando se trata de atividades que os deixam sozinhos. Assim, eles podem se voluntariar para servir o DJ, limpar a casa, levar comida para alguém ou até tirar fotos. Isso permite que eles fiquem longe de todas as atividades enquanto fazem parte da festa real.

Tipos introvertidos de acordo com o MBTI

INFJ - Introvertido, Intuitivo, Sentido, Julgador

INFJs são grandes usuários de metáforas e símbolos durante as conversas. Eles gostam de falar sobre percepções, visões e previsões, ao mesmo tempo que são enfáticos e calorosos em suas conversas. Sendo introvertidos, suas habilidades de conversação são mais bem exibidas em pequenos círculos ou interações individuais.

Aqui estão as características típicas do INFJ:

- Eles falam usando símbolos e metáforas para realmente transmitir o que estão tentando dizer. Seus tópicos preferidos de conversa giram em torno de visões do futuro, previsões e possibilidades.
- Eles gostam de mostrar solidariedade com os outros, dizendo palavras como “Eu entendo” nas conversas. Bem educados, os INFJs têm tato e são muito adaptáveis. Na verdade, eles podem alternar entre eventos sociais, conseguindo estabelecer harmonia o tempo todo.
- INFJs são introvertidos e intuitivos, o que significa que seu processo é principalmente interno. É por isso que gostam de metáforas e símbolos nas conversas. Quando se trata de tópicos pelos quais eles são apaixonados, eles podem ser difíceis de entender. Na verdade, quando se trata de certos tópicos, parece que eles estão apenas divagando quando, na verdade, estão tentando processar uma ideia.
- Ao se deparar com um debate ou uma discussão, são os INFJs que preferem assumir o papel de pacificadores.

- Esses tipos de personalidade tendem a seguir as seguintes carreiras: missionários, clérigos, conselheiros, médicos, quiropráticos, psiquiatras, escritores, fotógrafos, dentistas, assistentes sociais, bibliotecários e consultores educacionais.

INTJ - Introverso, Intuitivo, Pensativo, Julgador

INTJs são considerados um dos tipos mais raros no esquema MBTI. É por isso que, quando você finalmente conhece um, há uma boa chance de que você terá dificuldade em entender sua personalidade. Aqui estão as características típicas de um INTJ:

- INTJs são quietos e preferem passar o dia sozinhos. Quando começam a falar, entretanto, preferem focar em eventos futuros e gostam de discutir as muitas implicações ou significados de eventos, tópicos ou situações.

- Eles tendem a falar usando muitos símbolos ou metáforas para descrever as coisas. São eles que costumam dizer frases como: “Se isso aconteceu, então isso significa que ...”, pois gostam de estabelecer conexões entre eventos de uma maneira lógica, mas futurista.

- Eles adoram criar estratégias e geralmente se concentram na criação de soluções de longo prazo para os problemas. Por serem intuitivos em vez de sensores, pode ser difícil para eles explicar seus pensamentos e ideias às pessoas, então seja paciente.

- Não se surpreenda se você se perder ao falar com um INTJ. Eles tendem a ir direto do ponto A ao ponto D, pulando várias letras ao longo do caminho. Combinado com seu amor por metáforas, pode ser muito confuso, especialmente se você estiver conversando com alguém pela primeira vez.

- Eles se apegam a modos de pensamento lógico e analítico. Eles também podem ser muito diretos ao ponto de serem rudes. Como outros NTs, eles gostam de processar informações

silenciosamente para que, quando finalmente digam algo, pareçam muito seguros de sua conclusão.

- Carreiras comuns incluem professores, professores, médicos, estrategistas corporativos, engenheiros, programadores de computador, fotógrafos, gerentes, militares e gerentes de departamento de pesquisa.

ISTJ - introvertido, sentindo, pensando, julgando

Eles gostam de pensar antes de falar, o que parece verdadeiro para todos os tipos introvertidos. Você notará como a linguagem corporal deles mostra que eles estão meditando sobre uma pergunta ou comentário antes mesmo de responder. Esse é o tipo de pessoa que demorará muito para escrever um comentário no Facebook e revisará sua mensagem antes de enviar. Aqui estão algumas das características desse tipo:

Eles são do tipo que gostam de manter as coisas o mais linear possível. Isso significa que durante discursos ou reuniões, eles são do tipo que recapitula as conversas. Eles vão repetir o que outra pessoa disse e, em seguida, adicionar seu comentário no final, apenas para ter certeza de que todos estão na mesma página.

Eles também gostam de conectar as situações atuais com as passadas, a fim de fazer uma correlação ou mantê-la factual. Eles diriam palavras como “parece” ou “é o mesmo que” ou “lembre-se quando” para manter a conversa fundamentada e garantir que todos possam ver a semelhança ou diferença com a situação atual. Normalmente, isso é feito para adicionar alguma autoridade às suas conclusões ou ideias.

Ao falar, eles tendem a se concentrar nos fatos e raramente exageram o que estão tentando dizer. Isso também significa que seus movimentos tendem a ser limitados, pois eles se concentram no contexto do que estão tentando dizer. Observe que esses tipos não são grandes em expressões faciais ou linguagem corporal, então você pode ter mais dificuldade em lê-los.

Eles não gostam de ser o centro das atenções quando, na verdade, eles têm um ar de mistério que atrai as pessoas.

Sentimentos e emoções são mantidos próximos e privados pelo ISTJ, então não espere grandes demonstrações de afeto deles. Eles não são bons com surpresas, especialmente se são socialmente aceitos para responder com muitas emoções. Esses sentimentos costumam ser reservados às pessoas realmente próximas em suas vidas.

Esses tipos de personalidade são normalmente encontrados em profissões de negócios, administradores, dentistas, programadores, advogados, juízes, contadores, detetives, professores de matemática, engenheiros e técnicos.

ISTP - introvertido, sentindo, pensando, percebendo

Os ISTPs preferem processar seus pensamentos internamente. Você não vai ouvi-los recitar sua análise em voz alta, mas sim mantê-la em segredo e intacta antes de falar. Como resultado, suas palavras seriam factuais, diretas e concisas, porque eles optam por pronunciá-las apenas em voz alta quando já estiverem totalmente formadas. Veja como identificar um na natureza:

- Eles são do tipo que provavelmente fazem uma pausa no meio de uma frase para encontrar a palavra perfeita para o que estão tentando dizer. Seu vocabulário e fraseado são muito precisos, pois desejam manter as coisas rápidas e simples.

- Eles são os únicos que parecem ter muita opinião. Isso se deve à sua abordagem factual para qualquer problema, bem como à precisão de sua lógica. Tudo foi verificado antes de entrar em qualquer tipo de debate ou discussão. Eles não têm medo de levantar problemas se virem algum, especialmente porque seus dados sensoriais detalhados conseguiram passar pelos prós e contras lógicos de um caminho específico.

- Por causa de seu amor pelo lógico e conciso, eles não são muito bons com sentimentos ou emoções. Os ISTPs se sentirão muito deslocados e pouco à vontade se solicitados a falar sobre seus sentimentos. Se for pressionado ou em uma situação muito estressante, no entanto, você pode descobrir que os ISTPs de repente se tornam excessivamente emocionais, mesmo que seja fora de seu caráter.

- Os tipos de personalidade ISTP tendem a gravitar para carreiras como patologistas forenses, analistas de sistema, programadores de computador, bombeiros, paramédicos, engenheiros elétricos, pilotos e operadores de transporte.

Comunicação com INFJs, INTJs, ISTJs e ISTPs

Ao se comunicar com qualquer pessoa desse grupo em particular, lembre-se de que eles são introvertidos. Isso significa que sua capacidade de manter a comunicação social é mais curta - eles geralmente preferem que suas interações sejam rápidas e diretas. Aqui estão algumas coisas que você deve lembrar ao se comunicar com qualquer um desses tipos:

- Não divague, eles odeiam isso. Se você deseja comunicar informações específicas, diga a eles diretamente.

- Não use conversa fiada se quiser obter informações deles. Pergunte sobre isso imediatamente e você receberá uma resposta direta.

- Eles podem gostar de brincadeiras, mas se estiverem trabalhando em um projeto específico, é importante ficar longe e permitir que se concentrem.

- Aprenda a ouvir porque esses tipos dão muita importância para ouvir. Lembre-se de que seu principal objetivo é a informação, portanto, se alguém estiver falando, eles farão todos os esforços para ouvir. Portanto, eles esperam a mesma cortesia dos outros e odeiam quando as pessoas os interrompem no meio de uma frase.

- Dê-lhes tempo para pensar sobre a resposta antes de expressá-la em voz alta.

- Cumprimente-os com um sorriso, mas não espere ficar parado e trocar gentilezas. Eles não gostam muito disso. Em vez disso, cumprimente-os, mas dê-lhes seu espaço pessoal. Sem abraços ou qualquer tipo de beijo no ar, a menos que você seja muito próximo ou seja um membro da família.

- O contato visual de vez em quando é bom simplesmente para afirmar a conexão.

- Observe que, quando em um projeto, eles tendem a ser muito focados. Qualquer tipo de distração ou esforço para impedi-los de atingir seu objetivo provavelmente será tratado de forma negativa. Conversas de qualquer tipo serão ignoradas, pois isso apenas os tira do foco.

- Não os apresse. Assim como acontece com outros introvertidos, os INTPs gostam de aproveitar o tempo trabalhando em um projeto. Eles são cuidadosos e específicos sobre seus objetivos e acreditam que as distrações podem diminuir a precisão de suas execuções.

- Ao trabalhar com esse tipo, ajuda sempre atualizá-los sobre o que está acontecendo. Eles querem saber em que estágio você se encontra em seu trabalho e não apenas quando ele está concluído. Isso os ajuda a avaliar a situação e se ajustar de acordo.

- Observe que esses tipos podem ir rapidamente de amigáveis a distantes. Eles têm um curto fusível social, o que significa que depois de algum tempo socializando com outras pessoas, eles vão precisar de algum tempo sozinhos para recarregar. Verdadeiros introvertidos, seu fusível social tende a ser mais curto do que a maioria, a menos que tenham se treinado para isso.

- Durante situações tensas ou quando estressados, os INTPs se atraem. Eles ficam quietos e estóicos, ao contrário de outros tipos

que tendem a explodir ou deixar que todos saibam o que estão sentindo.

INFP - Introverso, Intuitivo, Sentido, Percebendo

Tendo um forte senso de valores pessoais, os INFPs são enfáticos e criativos. Sua veia criativa os torna muito hábeis em discutir possibilidades teóricas. Seus tópicos favoritos geralmente incluem como ajudar os animais, como ajudar as pessoas ou mesmo como ajudar o mundo completamente. Aqui estão as características típicas desse tipo de personalidade:

Eles têm valores fortes, mas não são do tipo enfadonho. Eles manterão seus pensamentos e crenças no coração, a menos que sejam especificamente questionados sobre eles. Eles são o tipo de pessoa que deixa os outros viverem suas vidas e não interfere, a menos que pensem que estão em posição de fazer mudanças. Normalmente, esse privilégio é estendido apenas a amigos e parentes.

Por acreditarem em permitir que as pessoas expressem sua individualidade, os INFPs não são muito bons em conversas quando as pessoas tentam impor seus pensamentos e ideias aos outros. Eles terão um estremeamento interno ou, na pior das hipóteses, podem até confrontar alguém sobre isso.

Gentis e modestos, costumam ser tímidos e preferem conversas individuais. Nas festas, são eles que gravitam em torno das pessoas que já conhecem e passam a maior parte do tempo em uma área mais tranquila da casa.

Você frequentemente os encontrará prosperando em carreiras como escritores, conselheiros, assistentes infantis, missionários, psiquiatras, cientistas, psicólogos, consultores educacionais, jornalistas e cientistas sociais.

INTP - Introverso, Intuitivo, Pensativo, Percebendo

INTPs são muito raros na natureza e têm uma personalidade muito tranquila. Todos os seus processos de pensamento são feitos internamente, o que significa que eles só falarão suas opiniões depois de terem um monólogo interno em suas cabeças. Aqui estão alguns sinais de um INTP:

Eles são muito precisos com as palavras. Eles não pensam apenas nas implicações, mas também em como expressar seus pensamentos de uma maneira que seja breve e conciso. Isso significa que demoram muito para responder porque estão procurando as palavras perfeitas para transmitir seu significado.

Eles mantêm as coisas lógicas e raramente se aventuram em emoções e sentimentos. Na verdade, eles gostam de manter as coisas no assunto em mãos e não gostam de sair pela tangente.

Eles são os tipos que categorizam as informações em pedaços menores. Isso significa que eles irão agrupar informações com base em características específicas. Isso permite que eles se lembrem melhor das informações e criem conexões entre diferentes assuntos.

Por causa de sua preferência por categorização e conexão de informações entre si, leva muito tempo para os INTPs chegarem a uma conclusão. Assim que o planejamento terminar, no entanto, eles executarão seu plano com perfeição e não se desviarão dele.

Dê aos INTPs tempo suficiente para pensar nas respostas às perguntas. Eles não gostam de ser pressionados, especialmente quando chegam a uma conclusão.

Eles são pensadores inovadores, então não se surpreenda se às vezes apresentarem uma ideia que está fora deste mundo. Tenha certeza, no entanto, de que eles pensaram sobre isso antes de expressá-lo.

INTPs não são muito bons quando se trata de expressar sentimentos e emoções, então, a menos que seja absolutamente

necessário, tente não se preocupar muito com isso durante as conversas.

Carreiras comuns incluem químicos, fotógrafos, biólogos, matemáticos, programadores de computador, professores universitários, pesquisadores forenses, psicólogos, artistas e cientistas sociais.

ISFJ - introvertido, sentindo, sentindo, julgando

Eles são muito parecidos com os ISTJs no sentido de que pensam muito antes de falar. Não os apresse, pois eles querem se aprofundar em todas as possibilidades antes de decidir sobre um curso de ação. Aqui estão as características típicas do ISFJ:

Os ISFJs gostam de manter uma linha do tempo em suas cabeças, que reflete quando eles falam. Ao tentar provar um ponto ou transmitir informações, eles farão uso de experiências anteriores de informações para tornar seus argumentos mais verossímeis.

Ao falar, eles costumam usar palavras como "gosto", "me lembra de" ou "lembra quando".

Ao contrário de outros introvertidos, os ISFJs são, na verdade, muito bons em transmitir empatia. Esta é a sua forma de se conectar com as pessoas ou de mostrar solidariedade.

Eles têm uma atitude sempre profissional e educada. Na verdade, eles são bastante responsivos, mas preferem interações individuais em vez de grupos. Portanto, essas são as mesmas pessoas que procuram rostos familiares em uma festa e passam a maior parte do tempo em um canto tranquilo da sala.

Eles não são muito bons com críticas e muitas vezes se sentirão desconfortáveis se forem alvo de alguma crítica. Eles podem levar essas críticas para o lado pessoal e não se sairão bem em argumentos ou debates, mesmo que amigáveis.

Conseqüentemente, eles são do tipo que pensa continuamente sobre erros do passado.

Observe que a previsão de longo prazo não é seu forte. Ao contrário dos tipos NT que não têm problemas em prever possibilidades, os ISFJs gostam de manter suas previsões futuras em níveis seguros de curto prazo. No entanto, suas previsões costumam ser boas e bem pensadas.

As carreiras comuns para este tipo incluem creche, administradores, conselheiros de carreira, supervisores clericais, policiais, obreiros da igreja e médicos.

ISFP - introvertido, com sensação, sentimento e percepção

Os introvertidos de mente aberta que podem ser enfáticos e tranquilos se quiserem, os ISFPs podem se misturar com os extrovertidos - mas não muito. Eles têm valores fortes, mas não querem mostrá-los na superfície, a menos que estejam na companhia de alguém em quem realmente confiem. Este é o tipo de pessoa que respeita as diferenças entre as pessoas e, portanto, não dirá a outras pessoas o que deve ou não deve fazer. Claro, os ISFPs podem ter uma boa ideia de qual deve ser seu próximo movimento, mas eles não são do tipo que dão conselhos não solicitados. Se você tentar desafiar os valores deles, no entanto, o ISFP certamente lutará com você em um tom de voz que está longe de seu caráter normal.

Algumas características do ISFP são:

- Eles são quietos e honestos com todos que encontram. Durante as conversas, são eles que gostam de ouvir e raramente chamam a atenção para sua pessoa. Na verdade, se de repente eles se encontrarem no centro das atenções, um ISFP ficará silencioso.
- Acredite ou não, os ISFPs adoram aventuras. São eles que gostam de ir a shows ou férias e ficarão felizes em falar sobre eles

se tiverem oportunidade. Eles também se aprofundam em projetos e podem ser bastante impulsivos, pois sempre desejam aumentar sua coleção de experiências memoráveis.

- Eles não ficam muito felizes em ambientes cheios de conflitos. Eles se esforçarão ativamente para evitar essas situações ou para garantir que não façam parte do conflito.

- Os ISFPs tendem a ser atraídos por carreiras em música, arte, creche, serviço social, ensino, cuidado de animais, medicina, contabilidade e fisioterapia.

Comunicação com INFPs, INTPs, ISFJs e ISFPs

A comunicação com esses quatro tipos é mais ou menos a mesma coisa. Aqui estão algumas dicas para abordar ou se conectar com qualquer um desses tipos:

Mantenha suas saudações em voz baixa e amigável. Tente não os sobrecarregar com carinho ou ser muito público com seus cumprimentos.

Observe que eles têm um senso de humor bastante estranho. Sua capacidade de distinguir entre o que é socialmente aceitável e o que não é é um pouco vaga, então tente não levá-los muito a sério ou muito pessoalmente.

Não apresse as coisas com eles. Nunca interrompa; permita que esses tipos digam completamente o que querem dizer antes de responder. Talvez uma de suas maiores irritações seja ser interrompido no meio de uma frase. Dê acenos de cabeça de vez em quando para que saibam que você está acompanhando a conversa.

Quando chega a hora, esses tipos de personalidade podem se tornar bastante críticos.

A qualidade é mais importante do que a velocidade, portanto, esteja preparado para revisar e retrabalhar sua produção várias vezes antes de obter a aprovação deles.

O reconhecimento público e os elogios podem ser bastante constrangedores e muito desconfortáveis para esses tipos.

Capítulo 4: Extrovertidos - Identificar, comunicar e motivações de tipo de personalidade

Este capítulo vai se aprofundar nos tipos de personalidade e como fazer conexões com as pessoas, dependendo de seus tipos de personalidade percebidos como “extrovertidos”. Quero enfatizar o uso da palavra “perceber” aqui porque, a menos que você os tenha feito fazer um teste para descobrir seu tipo de personalidade, é provável que você adivinhe em que categoria eles se enquadram. Este capítulo também o ajuda com esse problema específico.

Apenas para recapitular, este capítulo trata dos tipos de personalidade de três maneiras.

A primeira responde à pergunta: Quais são as características de um tipo específico de personalidade? Isso o ajudará a fazer a identificação, embora eu deva ser honesto, as chances são de que sua análise não estará 100% correta o tempo todo. A prática ajudará a melhorar suas habilidades nessa frente.

O segundo responde à pergunta: Como você se comunica e se conecta com um tipo específico de personalidade? Este o ajudará a adaptar seu estilo de comunicação para se conectar com essa pessoa em particular. Lembre-se de que todo o objetivo deste livro é ajudá-lo a estabelecer melhores relações com as pessoas.

E, finalmente, o terceiro responde à pergunta: Qual é a motivação típica desse tipo de personalidade? Isso é crucial porque cada pessoa tem uma motivação diferente. Diferentes tipos de personalidade costumam ter objetivos finais ou propósitos ao interagir com as pessoas. Você descobrirá que essas diferentes motivações podem ajudá-lo a descobrir melhor o que eles desejam em uma determinada situação.

Sinais de um extrovertido

Uma coisa que quero que você lembre é que extroversão não é uma coisa “ruim”. Parece haver uma tendência atual em que os introvertidos são vistos como pessoas agradáveis, meigas e despretensiosas, enquanto os extrovertidos são os gregários que são volúveis e falam demais. Porém, observe que nem sempre é esse o caso. Não existe um tipo “melhor” e tanto introvertidos quanto extrovertidos têm seus próprios pontos fortes e fracos.

Aqui estão algumas das marcas típicas de um extrovertido:

Eles têm interesses amplos e numerosos, geralmente do tipo que encoraja a socialização e a convivência com outras pessoas. Surf, ciclismo e jogos em equipe são algumas das atividades que eles costumam desfrutar.

Eles se comunicam melhor por meio de conversas. Na verdade, eles ficam muito entusiasmados ao falar, muitas vezes adicionando força ao argumento deles por meio de gestos com as mãos. Eles também se sentem à vontade sendo melindrosos em público. Consequentemente, eles são do tipo que dão beijos no ar com os amigos, dão tapinhas nas costas das pessoas e dão abraços nos ombros quando estão felizes.

Eles não têm nenhum problema em ser o centro das atenções. Na verdade, eles podem ficar mais leves rapidamente quando a atenção é atraída para eles.

Eles estão satisfeitos com o trabalho em grupo e podem se misturar perfeitamente com qualquer grupo.

Eles gostam de sair rotineiramente. Eles são aqueles que podem ter uma rotina quando se trata de sair à noite ou beber depois do jantar ou do trabalho.

Claro, eles também gostam de falar sobre seus pensamentos e sentimentos em voz alta. Eles não terão nenhum problema em buscar inspiração e conselhos de pessoas que acreditam serem capazes de fornecer ajuda.

Tipos extrovertidos de acordo com o MBTI

ENFP - Extrovertido, Intuitivo, Sentido, Percebendo

Os ENFPs são muito animados e entram em conversas com um gosto inconfundível de se conectar com as pessoas. Essa vivacidade é muito contagiosa e pode atrair as pessoas, especialmente durante as sessões de brainstorming. Aqui estão as características típicas de um ENFP:

Eles adoram se concentrar no crescimento pessoal e ficarão felizes em iniciar conversas que envolvam esse tipo de assunto. Seus valores são voltados para a melhoria para si próprios, para outras pessoas e para o mundo.

Essa necessidade de crescimento e melhoria realmente torna rebeldes muitos ENFPs. Isso significa que, em vez de seguir pelo caminho experimentado e testado, eles preferem forjar seus próprios caminhos. Eles não têm nenhum problema em questionar as regras sociais típicas e se isso não funcionar para eles, então eles escolherão fazer outra coisa.

- Esses tipos criativos gravitam em torno de carreiras que os permitem ser escritores, pintores, músicos, jornalistas, psicólogos, professores, políticos, reportagens de televisão e assistentes sociais.

ENTP - Extrovertido, Intuitivo, Pensativo, Percebendo

Criativos e enérgicos, esses tipos de personalidade gostam de fazer bom uso da lógica quando se comunicam com os outros. Eles gostam de debater e lançar ideias abertamente para que todos participem do jogo de raciocínio. As discussões os revigoram e os ajudam a avançar para outras possibilidades. Observe, porém, que, ao conversar, eles geralmente se concentram no lado geral das coisas e deixam os detalhes essenciais para os outros. Aqui estão algumas das características de um ENTP:

Eles têm a capacidade de formar conexões em suas mentes instantaneamente e não têm medo de expressá-las. O problema aqui é que a maioria das pessoas não vê a conexão instantaneamente, então há uma chance de que outras pessoas olhem para elas de maneira estranha no início.

Muito lógico quando se trata de tomar decisões ou chegar a avaliações, esses tipos de personalidade adoram analisar as coisas e manter os assuntos categorizados de acordo com suas preferências pessoais. Eles querem essencialmente colocar tudo em seu lugar no grande esquema das coisas.

Eles adoram traçar conexões entre diferentes partes da vida, do teórico ao realista. Eles são os únicos que vão lhe contar sobre fatos interessantes e sobre como coisas aparentemente pequenas e inconsequentes têm um grande impacto no mundo. Eles são grandes fãs do que é conhecido como efeito borboleta.

Eles não têm problemas em participar de debates, mas tendem a fazer uma pausa durante as conversas para contemplar tópicos específicos.

Esses tipos são ótimos em conversas, pois estão dispostos a mudar de opinião se receberem informações suficientes para causar impacto. Eles não têm medo de explodir em dúvidas, mas tenha em

mente que quaisquer argumentos que possam ter são apenas uma maneira de descobrir a verdade.

Esses tipos de personalidade não são realmente fãs de conversa fiada e detalhes essenciais. Eles gostam de manter o foco no quadro geral e pensar em objetivos maiores.

Frequentemente, você encontrará essas pessoas em carreiras como advogados, fotógrafos, psicólogos, consultores, atores, engenheiros, profissionais de marketing, programadores de computador, escritores, artistas e psiquiatras.

ESFJ - Extrovertido, com percepção, sentimento, julgamento

Apesar das semelhanças em muitas das cartas, o ESTJ e o ESFJ são totalmente diferentes. Ambos são extrovertidos, então não têm problema em participar de festas ou aparecer em eventos. Aqui está o que você precisa saber sobre o ESFJ:

- Eles gostam muito de usar as palavras “nós” e “nós” porque isso os ajuda a estabelecer uma conexão com as pessoas. Basicamente, eles sempre querem criar um senso de inclusão e se certificar de que todos estão em perfeita harmonia uns com os outros. Não é surpreendente encontrá-los como os que preferem ser politicamente corretos em tudo o que fazem.

- Eles querem que as pessoas se sintam confortáveis a ponto de até zombarem de si mesmas apenas para deixar alguém à vontade. Esse humor autodepreciativo os torna agradáveis em grandes grupos. Combinado com seus esforços conscientes para não ofender ninguém e você deve ser capaz de obter uma pessoa geralmente simpática.

- Eles querem se relacionar com outras pessoas, então esse é o tipo de pessoa que vai compartilhar experiências semelhantes com você. Eles diriam que podem relatar ou compreender experiências que você possa ter e fazer você se sentir incluído. Eles não gostam de conflitos e tentarão interromper debates ou discussões.

- Eles são muito bons em captar a tensão emocional e farão o possível para amenizar a situação. O problema aqui é que mesmo debates amigáveis são vistos como conflitos por esses tipos, e é por isso que até essas conversas animadas são ativamente interrompidas por eles, se possível.

- Eles são muito conscientes sobre a socialização dentro dos limites. Claro, eles não têm nenhum problema em estar nas festas,

mas provavelmente sairão no horário que considerarem apropriado. Eles não querem ficar por muito tempo nas boas-vindas e, portanto, estão profundamente conscientes do tempo certo para ficar durante os eventos sociais.

- São sensores, o que significa que estão totalmente cientes das necessidades concretas das pessoas. São eles que vão perceber se alguém precisa de água ou se ainda não comeu. Eles gostam de dar soluções sólidas para problemas sólidos, então não espere muitos sentimentos deles.

- Esses tipos de personalidade geralmente têm as seguintes carreiras: enfermagem, creche, médicos, gerentes de escritório, assistentes sociais, contabilidade, clero, economia doméstica, recepcionistas, patologistas e educadores religiosos.

Então, como você se conecta com um ESFJ? Aqui estão algumas coisas para lembrar:

- Concentre-se na tarefa - Um ESFJ o respeitará por isso. Você precisa encorajar sem perder de vista o objetivo final. Cumprimente as pessoas, seja caloroso, encorajador e aberto - mas quando chegar a hora de trabalhar, concentre-se no trabalho.

- Ofereça evidências concretas ao fazer apresentações. Eles querem fatos frios e concretos, em vez de presunções ou previsões sem base. Sempre use dados concretos e não tenha medo de citar seus recursos para esses dados. Certifique-se de que é preciso e preciso, pois informações vagas são algo que os ESFJ odeiam.

- Eles também desejam aplicações práticas para problemas. Simplificando, sua entrada deve ser acionável ou algo que pode ser feito, medido e observado. Não importa se é longo ou curto prazo; Os ESFJs não têm problemas em esperar pelos resultados que desejam. Desde que as ações que conduzam a esses resultados sejam algo sobre as quais eles tenham controle prático.

- Seja transparente ao falar com um ESFJ sobre os objetivos e o plano de como alcançá-los. Se você tem um ESFJ trabalhando sob seu comando, é importante explicar a eles não apenas o objetivo final, mas também as etapas que deseja realizar para chegar a esse objetivo final. Eles precisam ver como essas ações têm um vínculo prático com o resultado final.

- Eles gostam do status quo, especialmente se for uma política de escritório que já provou funcionar antes. Portanto, se você está empurrando coisas novas para eles, é importante explicar exatamente por que a mudança está acontecendo. Eles não são irracionais. ESFJs não têm problemas para aceitar algo diferente, desde que possam ver a ligação lógica entre a coisa nova e o objetivo final.

ESFP - Extrovertido, com percepção, sentimento, percepção

Calorosos, atenciosos e muito entusiasmados, os ESFPs estão cheios de energia e têm o carisma que combina. Eles geralmente trazem aquele “zumbido” não identificável para uma sala que torna muito difícil resistir a eles quando estão configurados para causar uma boa impressão. Aqui estão algumas das características típicas do ESFP:

- Eles adoram fazer muitos gestos físicos, então fique de olho na pessoa que é expressiva com as mãos. Eles têm um tom muito otimista que envolve todos na conversa.

- Eles são o tipo de pessoa que gosta de se concentrar no presente porque o futuro está sujeito a mudanças. Eles são excelentes contadores de histórias e adoram viver na realidade. Eles são muito literais e se você os envolver em discussões teóricas, eles se cansarão rapidamente.

- Eles não gostam de ser apressados, especialmente quando se trata de tomar decisões.

- ESFPs também são muito bons em identificar os diferentes maneirismos das pessoas. Eles podem dizer rapidamente se uma pessoa está ficando entediada e, portanto, podem tornar sua empresa mais interessante para essa pessoa.

- ESFPs normalmente gravitam em carreiras como pintores, atores, comediantes, professores, conselheiros, creche, design de interiores, moda, gerentes, recursos humanos, fotografia, treinadores e supervisores de escritório. Seu incrível entusiasmo os torna grandes motivadores em qualquer atividade em que decidam investir.

Comunicação com os ENFPs, ENTPs, ESFJs e ESFPs

Como são todos extrovertidos, a comunicação com esses tipos de personalidade é mais ou menos a mesma coisa. Aqui estão algumas dicas básicas sobre como estabelecer conexões com pessoas nesta categoria:

- Sempre sorria e faça contato visual ao cumprimentá-los pela manhã ou a qualquer hora em que os vir. Eles são extrovertidos - ficam felizes em fazer essa conexão inicial com você.

- Mantenha a vibração energética com gestos abertos e abrangentes. Use suas mãos e braços, permitindo movimentos vibrantes e óbvios que incentivam a participação.

- Seja receptivo às perguntas feitas e, se for você quem está fazendo as perguntas, mantenha-as abertas. Permita que esses tipos de personalidade expandam suas respostas ou dê a eles a chance de desenvolverem o tópico.

- Eles são do tipo que pensam em voz alta, então deixe-os reclamar de seus pensamentos antes de entrar em ação. Não são eles que dizem nada para o nada, é na verdade seu processo de pensamento.

- Se você deseja comunicar informações a eles, a melhor maneira de fazer isso é dar exemplos pessoais ou usar histórias. Isso chamará a atenção deles e causará um impacto melhor, em vez de apenas expor as possibilidades de uma maneira imparcial.

- Permita que eles explorem diferentes opções antes de chegar a uma decisão. Tente não pressioná-los a chegar a uma conclusão, pois isso só os irritará e diminuirá a qualidade de suas respostas. Uma vez que gostam de pensar em voz alta, permita-lhes reclamar antes de perguntar quais seriam seus pensamentos “finais” sobre o assunto. Não presuma que a primeira coisa que eles disseram é a resposta, porque é provável que estejam apenas passando pelas instâncias em suas cabeças.

- Se você deseja que eles façam algo ou está tentando convencê-los a fazer parte de algo, tente apontar algo que você acha que seria divertido ou interessante para eles fazerem.

- Haverá alguns debates e discussões quando você interagir com esses tipos de personalidade. Não leve para o lado pessoal, pois essa é a maneira de se divertir.

- Ao tentar explicar algo a eles, reserve mais tempo para perguntas e conversas. Apresente os pontos principais e deixe-os refletir sobre as informações o máximo possível.

- Observe que as pessoas com esse tipo de personalidade tendem a usar o humor em momentos de tensão. Esta é a forma de quebrar a atmosfera tensa.

Observe que, quando estão com raiva ou estressados, esses tipos de personalidade tendem a se tornar mais ruidosos, mais expressivos e intensamente animados. Pode parecer completamente fora de contexto, mas é assim que eles lidam com situações estressantes típicas.

ESTJ - Extrovertido, Detector, Pensando, Julgando

Um ESTJ é um pensador que fala alto, o que faz sentido porque eles são pensadores extrovertidos. São eles que falam os fatos e fazem julgamentos em voz alta, fazendo parecer que estão afirmando o óbvio, mas, na verdade, estão apenas dizendo essas ideias em voz alta para torná-las mais concretas. Portanto, se você deseja se conectar com um ESTJ, não jogue fora reações "duh" ou "obviamente" a eles, porque é exatamente assim que o processo de pensamento deles funciona. Na verdade, você descobrirá que mesmo quando está sozinho, um ESTJ fala consigo mesmo para processar adequadamente seus pensamentos antes de chegar a uma conclusão.

Aqui estão outras características típicas do ESTJ:

- Eles têm confiança ao falar e gostam de se ater a tópicos factuais e realistas. Eles são os únicos que podem lembrar facilmente os fatos e são mais propensos a comparar situações passadas e presentes antes de avançar com qualquer coisa.

- Em alguns casos, o ESTJ pode parecer bastante sem tato, pois não gosta de adoçar as coisas pelo bem da paz. Eles vão tentar suavizar suas palavras, mas ainda assim seria um pouco cortante em comparação com aqueles que estão acostumados a situações sociais.

- São eles que gostam de debates e ainda conseguem manter as coisas amigáveis. Eles amam o discurso argumentativo e gostam quando seus pensamentos são ditos em voz alta e examinados para um mútuo dar e receber.

- Eles também são aqueles que têm dificuldade em manter uma situação emocional. Se a conversa precisa que eles entrem em contato com os sentimentos de outra pessoa, então um ESTJ estaria fora de casa ou se sentiria muito desconfortável ao participar.

- A maioria dos ESTJs são atraídos pelas seguintes carreiras: gerentes, administradores, juízes, oficiais financeiros, professores,

agentes de seguros, subscritores e administradores de enfermagem.

Então, como você se conecta com um ESTJ ou deixa uma boa impressão com esse tipo de personalidade? Aqui vão algumas dicas para ajudá-lo a começar:

- Eles recebem melhor as informações por meio de tabelas, gráficos ou diagramas. ESTJs definitivamente apreciarão apresentações visuais de uma ideia, um pensamento ou um problema.

- São eles que gostam de falar sobre os problemas. É provável que eles discutam as questões examinando as informações com outras pessoas antes de concluírem com as respostas possíveis. Portanto, eles são os tipos de personalidade que gostam de fazer brainstorm em grupos.

ENFJ - Extrovertido, Intuitivo, Sentido, Julgador

Eles podem ser bastante calorosos e envolventes na presença de outras pessoas. ENFJs sempre fazem você se sentir incluído, pois eles usam muito “nós” e “nós” em sua língua. Esses extrovertidos têm tudo a ver com união e ajuda mútua para alcançar um objetivo comum. Aqui está o que procurar quando houver uma suspeita de ENFJ:

- Eles gostam de conversas aprofundadas sobre teorias e possibilidades. Lembre-se de que eles são intuitivos, por isso tendem a olhar para o futuro.

- São eles que conseguem antecipar o humor, as emoções e os sentimentos de outras pessoas. Eles são bons conversadores e podem impactar as conversas de uma maneira que todos entendam exatamente o que precisam da conversa. O objetivo para eles é garantir que todos se envolvam e que ninguém se sinta entediado ou excluído.

- Eles podem ser muito persuasivos no que diz respeito às coisas que valorizam, especialmente se acharem que isso ajudará outras pessoas. Isso pode ser bom e ruim porque seu entusiasmo às vezes pode ser demais, irritando outras pessoas ao seu redor. Se você for do tipo receptivo, no entanto, o entusiasmo deles pode ser muito inspirador.

- Observe cuidadosamente como eles falam. Como comunicadores, ENFJs gostam de usar resumos e metáforas para mostrar seu ponto de vista. Ao falar sobre algo pelo qual estão apaixonados, eles podem rapidamente se desligar dos outros e sair pela tangente.

- Eles não são muito bons em situações impessoais. ENFJs precisam se sentir constantemente conectados às pessoas, é por isso que evitam situações técnicas e se concentram em tópicos que têm um impacto positivo em seu entorno.

- Carreiras típicas para este tipo incluem professores, psiquiatras, conselheiros, o clero, representantes de vendas, recursos humanos, coordenadores de eventos, escritores, músicos e trabalhadores religiosos.

ENTJ - Extrovertido, Intuitivo, Pensativo, Julgador

ENTJs são confiantes e profissionais. Eles fazem discursos incríveis que fariam você pensar que são visionários. Como a maioria dos extrovertidos, gostam de vocalizar seus pensamentos para facilitar o seu processamento. Portanto, é muito mais provável que falem durante as reuniões ou atividades; é simplesmente como eles lidam com as tarefas em mãos, pois falar cria uma situação mais concreta para eles. Aqui estão algumas das características a serem observadas ao tentar identificar um ENTJ:

- Eles adoram expor seus pensamentos, embora durante essas conversas, eles pareçam estar fazendo julgamentos duros e rápidos. Isso não significa que eles cheguem a conclusões

rapidamente, mas simplesmente como eles processam melhor as novas informações.

- Eles adoram discutir e debater sobre diferentes teorias. Seus pontos fortes geralmente residem em questões teóricas, no entanto, ao invés de questões técnicas de debate.

- Não olhe para eles de forma estranha se eles falarem sozinhos. Em muitos casos, é também assim que os ENTJs processam suas idéias. Também gostam de fazer anotações, criar gráficos ou diagramas de situações para resolvê-las.

- Eles pensam rapidamente e tendem a pular de uma ideia para a outra quando se trata de discussões. No início, as coisas que eles dizem podem ser confusas, pois tendem a fazer previsões futuras difíceis de seguir. Algumas decisões parecem absurdas, mas todas elas realmente contribuem para um plano de longo prazo.

- Eles são ruins ao discutir sentimentos e emoções. Na verdade, eles preferem manter as coisas privadas, muitas vezes vendo as emoções como irrelevantes ou sem importância em suas vidas.

- Esses tipos tendem a gravitar para carreiras como CEOs, fundadores de organizações, empresários, advogados, juizes, professores universitários, banqueiros, cientistas e analistas.

ESTP - Extrovertido, Sentindo, Pensando, Percebendo

Eles são extrovertidos, então vão adorar conversas amigáveis e animadas e todos os gestos físicos que as acompanham. Eles vão prendê-lo com expressões envolventes e seu raciocínio rápido os torna muito divertidos em festas.

Aqui estão algumas características da personalidade ESTP:

- Eles são excelentes contadores de histórias com um vocabulário que os mantém bem fundamentados e literais. Eles têm

o talento na maneira como falam que as pessoas continuam interessadas no que têm a dizer.

- Na verdade, ESTPs são bastante bons com a linguagem corporal e podem detectar facilmente os maneirismos das pessoas ao seu redor. Isso significa simplesmente que eles sabem exatamente o que fazer e dizer para fazer uma pessoa sorrir, rir ou se sentir melhor. Claro, isso também significa que eles sabem o que dizer se quiserem fazer alguém se sentir mal.

- Apesar de serem extrovertidos, ESTPs gostam de manter seus pensamentos escondidos até que estejam prontos para expressá-los. Suas decisões são analisadas internamente e as conclusões são tiradas antes de se manifestarem.

- Eles também ficam muito desconfortáveis quando solicitados a falar sobre sentimentos. No entanto, eles ficam perfeitamente felizes em trocar histórias ou compartilhar experiências com outras pessoas.

- Embora isso não seja 100 por cento preciso, ESTPs geralmente são empregados como representantes de vendas, paramédicos, técnicos de informática, fazendeiros, operários, trabalhadores em serviços, detetives, militares, auditores, comediantes, artesãos e operadores de transporte.

Então, como você fala com um? Aqui estão algumas dicas sobre como se comunicar com um ESTP:

- Seja amigável e direto. Simplicidade é a chave aqui. Você não quer dar detalhes desnecessários, pois isso só fará um ESTP perder o interesse. Em vez disso, descreva os fatos como você os conhece e ofereça evidências para apoiar sua alegação.

- Aqui está uma coisa importante - ao apresentar a um ESTP, sugira várias opções que podem ajudar o ESTP a tomar sua decisão. Ele ainda analisará os fatos brutos, mas apreciará as

opções que você definiu, pois isso irá acelerar o processo de decisão para ele.

- Nunca subestime sua maneira lógica de pensar. Isso não significa que você não pode questionar sua análise, você simplesmente tem que perguntar a eles como chegaram a uma conclusão específica. O ESTP vai adorar contar a você como eles foram do ponto A ao ponto B.

- Nunca apresse um ESTP se quiser ficar do lado bom deles. Não imponha um cronograma ou um gráfico de tarefas e apenas espere que eles cumpram, especialmente se você não oferecer explicações lógicas para isso.

Comunicando-se com ENFJs, ENTJs, ESTJs e ESTPs

Esses tipos de personalidade gostam de estar no comando e não têm nenhum problema em interagir com as pessoas. Eles são o tipo de pessoa que pode entrar em uma sala e instantaneamente ganhar a atenção dos outros porque têm uma presença dominante. Aqui estão algumas dicas sobre como se comunicar melhor com esses tipos de personalidade:

- Ao cumprimentá-los, seja amigável, mas breve. Esses tipos extrovertidos não precisam do contato prolongado quando nem mesmo é necessário. O mesmo vale para quando você está se despedindo deles depois de um dia de trabalho ou algum outro evento social.
- Faça contato visual direto ao falar com eles. Fale o que você quer dizer rapidamente depois de pensar bem. Deixe-os saber o que você quer e por quê. Eles apreciarão esse tipo de discurso em vez de contornar o problema.
- Explique as coisas de maneira clara e prática. Mantenha suas palavras focadas em um objetivo e tente não sair da tangente. O importante é dar-lhes os pontos principais e nada mais.

- Seja honesto se você não souber a resposta para uma pergunta. Em vez disso, diga a eles que você descobrirá a resposta o mais rápido possível.
- Não seja vago e interprete suas palavras como elas são. Se você já sabe exatamente o que eles estão dizendo, não tente extrapolar sobre outros significados possíveis. Se algo não estiver claro, pergunte imediatamente. Você não deve ter medo de esclarecer as coisas com esse tipo, pois eles preferem isso a alguém que apenas “adivinha” o que precisa ser feito.
- Observe que, quando estressados, esses tipos tendem a se tornar mandões. A melhor coisa que você pode fazer é ajudá-los a atingir seu objetivo e reunir um pouco de humor para ajudar com o estresse.

Capítulo 5: Estilos de Comunicação

O estilo de comunicação é definido como a maneira como você troca informações com outras pessoas. Existem basicamente quatro estilos conhecidos hoje: passivo, agressivo, passivo-agressivo e assertivo. É importante fazer uma distinção entre esses quatro porque a maneira como as informações são comunicadas a você afetará como você responde a elas.

No entanto, uma coisa que você precisa entender é que você não pode encaixar as pessoas em estilos de comunicação únicos. As pessoas também mudam a forma como se comunicam com base nos resultados que desejam obter. Portanto, geralmente é melhor classificar o estilo de comunicação conforme ele vem. Aqui estão os diferentes tipos hoje:

Passiva

A comunicação passiva tem tudo a ver com dicas. Você não diz algo diretamente, você “dá uma dica” e espera que a outra pessoa entenda a dica. Esta é a forma mais baixa de comunicação e realmente coloca o fardo sobre a pessoa que recebe a mensagem. Simplificando, quando você está se comunicando em um nível passivo, você espera que a outra pessoa interprete corretamente as informações que você enviou vagamente. Pode ser problemático, pois a interpretação nem sempre se ajusta à mensagem pretendida. Isso leva a conflitos, mal-entendidos e, às vezes, até ressentimento por parte das pessoas que se comunicam.

Como saber quando alguém está tentando lhe dizer algo diferente do que realmente está dizendo? A comunicação passiva geralmente tem os seguintes sinais de linguagem corporal:

Falta de contato visual ou, em alguns casos, contato visual extremo

Ombros caídos e costas curvadas

Mantenha a cabeça baixa

Voz baixa

Colocando ênfase em certas palavras

Podem repetir frases em um esforço para comunicar o que estão tentando dizer

Pode dizer frases como: “Realmente não importa” ou “Contanto que todos estejam felizes”

Eles tendem a seguir o fluxo

Agressivo

A comunicação agressiva não é algo que você pode simplesmente ignorar. Se alguém comunicar informações de maneira agressiva, você saberá. Possui os seguintes sinais:

Voz alta e exigente

Existem ameaças, críticas, acusações, intimidação ou qualquer outra tática para obrigá-lo a fazer o que eles querem

Postura agressiva

Contato visual intenso

A comunicação agressiva não tem tanto a ver com transmitir informações, mas, sim, dizer a uma pessoa o que ela deve fazer. Nem sempre isso é negativo, pois a agressividade pode ser interpretada como um sinal de liderança. Pode se estender a confrontos ou dizer às pessoas exatamente o que pensam, independentemente das circunstâncias, reações ou sentimentos.

Passivo-agressivo

A forma de comunicação passivo-agressiva é talvez a mais frustrante para o emissor e para o receptor. É uma combinação sutil dos dois estilos de comunicação anteriores, permitindo que uma pessoa pareça passiva na superfície, mas com um toque de agressividade sob a camada de passividade.

Quais são os sinais típicos desse estilo de comunicação? Fique atento a estes:

Murmurando baixinho em vez de confrontar uma pessoa

Concordando verbalmente, mas fazendo algo totalmente diferente

Negar a existência de um problema apesar da linguagem corporal mostrar oposição ou relutância

Tratamento silencioso

Espalhar boatos ou falar pelas costas de alguém

Dizer coisas como: "Estou bem com isso, mas outra pessoa pode não gostar".

Pessoas passivo-agressivas muitas vezes se sentem impotentes e presas à sua situação. Você descobrirá que, quando uma pessoa está farta de passividade, ela assume uma posição mais favorável à comunicação passivo-agressiva. Claro, para algumas pessoas, esta é a configuração padrão.

Assertivo

De todos os estilos de comunicação, este talvez seja o melhor, além de ser o mais eficaz. Assertividade é uma maneira de comunicar o que você quer fazer sem (espero) ferir os sentimentos de ninguém. Não é muito importante se você tem o mesmo objetivo e mentalidade que as outras pessoas. Se for esse o caso, tudo o que você precisa fazer é concordar um com o outro. A assertividade vem à tona quando você deseja ter uma comunicação aberta com outra pessoa, permitindo que ambos expressem seus pensamentos, ideias, sentimentos, desejos e necessidades - sem causar atrito. O objetivo é criar um equilíbrio para que todas as partes saiam do conteúdo da conversa.

Como você faz isso? Um comunicador assertivo tem as seguintes características:

Usa declarações “I”. Ao contrário do que você possa pensar, isso não traduz egoísmo, mas simplesmente valida o que você sente, sem colocar a culpa em outras pessoas. Palavras como “Sinto-me frustrado” ou “Sinto-me desamparado” permitem que outras pessoas entrem em seus pensamentos, dando-lhes espaço para se ajustar e ter empatia com a sua situação. Ele permite que você reivindique a propriedade sobre o que sente e os comportamentos que acompanham esse sentimento.

- Manter contato. O contato pode ser na forma de contato visual ou, se você se sentir confortável com isso, um contato físico.
- Sorria e assuma uma postura positiva. Ouça o que as pessoas têm a dizer, mas certifique-se de ter seu próprio tempo para falar.
- Se você quiser ser assertivo, certifique-se de abordar todas as objeções ponto a ponto. Repita o que eles disseram e aborde cada um individualmente até que você

tenha abordado todas as questões levantadas. Você pode então apresentar o seu próprio, fornecer os benefícios para ele, trazer um apelo à ação para incentivar as pessoas a participarem.

- Mantenha seu tom calmo e baixo, sem qualquer indício de presunção ou superioridade. Em muitos casos, as pessoas resistem a novas ideias simplesmente por causa do palestrante ou da maneira como a nova ideia é introduzida em uma conversa. Você deseja torná-lo o mais gentil e amigável possível para ajudar as pessoas a serem mais receptivas à ideia.

Capítulo 6: Lendo mentiras nas pessoas

Uma das habilidades mais valiosas ao ler as pessoas é saber quando elas estão mentindo. Admita - você sempre quis saber quando alguém estava mentindo para você, e isso está perfeitamente bem. Estudos mostram que, ao mentir, algumas pessoas têm "sinais" específicos, como coçar o nariz ou escovar os cabelos com os dedos. As pessoas que jogam pôquer costumam usar esses "sinais" para ver se devem corresponder à aposta da outra pessoa e se valeria a pena.

Uma coisa que quero lembrar a você é que ler mentiras em uma pessoa não é uma ciência exata. As ações das pessoas quando mentem podem variar, e é por isso que a familiaridade é importante. Quanto mais você conhece uma pessoa, mais precisa será sua previsão sobre a veracidade do que ela está dizendo.

Portanto, sendo esse o caso, aqui estão os sinais típicos de mentira, de acordo com os especialistas.

Compreendendo uma linha de base

Uma coisa que quero que você lembre é que, ao ler a linguagem corporal, geralmente há uma “linha de base” que permite que você comece de algum lugar. Uma linha de base é simplesmente a maneira “normal” pela qual uma pessoa age quando está perto de outras pessoas. Portanto, se uma pessoa está sendo verdadeira e confiante ao seu redor, como exatamente ela age? Conhecer a linha de base de uma pessoa permite que você saiba quando ela está agindo fora do personagem. Claro, você pode entrar em uma sala cheia de estranhos e fazer uma "leitura" casual da sala, mas ler as pessoas próximas a você geralmente é mais fácil, pois você as conhece há mais tempo. Você tem um ponto de referência, para simplificar.

Como mencionado, as pessoas têm vários gestos de "mentira". Algumas pessoas adoram falar com as mãos, enquanto outras adoram mexer no cabelo em dias normais. Portanto, vê-los fazer isso não significa automaticamente que estão mentindo, pode simplesmente ser parte de sua personalidade.

Movimentos de mão

Pessoas que mentem tendem a usar gestos, mas o fazem depois de falar. Normalmente, você encontrará pessoas gesticulando enquanto fala, porque isso é uma parte natural do processo. Seu corpo está trabalhando com a mente ao contar uma história ou transmitir uma mensagem. Em contraste, uma pessoa que está mentindo está se concentrando demais em inventar a história de que o corpo não consegue entender. Consequentemente, eles inventam a mentira primeiro e, em seguida, executam os gestos para enfatizar seu ponto de vista. Observe também que os gestos de pessoas que estão mentindo geralmente envolvem as duas mãos, ao contrário de pessoas verdadeiras que usam apenas uma das mãos. Isso foi observado após um estudo de 2015 sobre pessoas testemunhando em processos judiciais.

Outra linguagem corporal inconsciente feita por pessoas mentirosas é manter as palmas das mãos longe de você. É como uma forma subliminar de manter as informações longe de outras pessoas. Assim, eles podem colocar as mãos no bolso ou mantê-las próximas ao corpo, como se estivessem tentando manter algo em segredo dentro das palmas. Então, basicamente, as pessoas que mentem podem seguir dois caminhos com as mãos: podem usá-las demais ou nem as usar.

Comichão e inquietação

Existe uma crença popular de que quando uma pessoa mente, ela tende a coçar o nariz. Isso não é verdade 100% das vezes - mas vale a pena notar em muitos casos. É bastante normal que as pessoas tenham uma sensação de coceira ou inquietação na cadeira quando se sentem desconfortáveis; o corpo procura naturalmente uma maneira de se distrair. Observe também que, ao mentir, as pessoas costumam ficar nervosas com o que estão dizendo, o que faz com que o sistema nervoso autônomo flutue, criando uma sensação de formigamento por todo o corpo. É muito parecido com o nervosismo que você fica quando se senta perto de alguém de quem gosta durante aqueles dias de juventude.

No entanto, coçar o nariz não é o único movimento de coceira associado à mentira. Quando as pessoas mentem, elas podem brincar com o cabelo, com os dedos, rabiscar em um caderno ou talvez a técnica mais usada hoje em dia - brincam com seus telefones.

Expressões faciais

Claro, não esqueçamos como o próprio rosto pode significar quando alguém está mentindo. Os olhos, em particular, podem dizer muito, dependendo de quando uma pessoa escolhe olhar para você e quando decide desviar o olhar. Olhar demais ou não olhar pode ser indicativo de mentira. Algumas pessoas preferem encontrar o seu olhar quando mentem porque “acham” que isso impressionará você por sua sinceridade. Mentirosos inexperientes tendem a desviar o olhar ao dizer uma mentira. Portanto, pode ser um pouco confuso julgar as pessoas simplesmente pelos olhos. É por isso que é importante ter uma linha de base quando se trata de pessoas, como explicarei mais tarde. Uma coisa que quero que você lembre é que um estudo de 2012 publicado pela PLOS One já desmascarou o mito popular sobre para onde uma pessoa olha quando está deitada. O mito diz que quando uma pessoa está fabricando algo, ela está olhando para a esquerda e quando está se lembrando de algo, está olhando para a direita. Isso não é verdade, pois a direção que as pessoas olham é amplamente baseada em seus maneirismos. Sendo esse o caso, tente não se concentrar muito na direção e simplesmente nos maneirismos gerais da pessoa.

Mudança na pele

Este é bastante óbvio, visto que você lê sobre isso todos os dias ou vê como acontece todos os dias. As pessoas ficam vermelhas, ficam vermelhas e pálidas, dependendo das circunstâncias. As pessoas tendem a ficar pálidas quando estão nervosas ou com medo de alguma coisa. Quando a pele fica vermelha, no entanto, isso é indicativo de raiva ou talvez até de excitação, como quando um adolescente normalmente fica vermelho ao sentar-se ao lado de sua paixão.

Suor na Zona T

Isso é algo que você definitivamente deve observar quando se pergunta se uma pessoa está mentindo para você ou não. A Zona T cobre a área do nariz e atravessa a testa e, em seguida, desce até a boca. A transpiração é bastante comum nesta área se a pessoa estiver mentindo, especialmente se ela estiver nervosa com isso.

Tom de voz

Obviamente, estamos tentando nos concentrar na comunicação não verbal aqui, mas o tom de voz ainda é um forte indicador, na ausência das próprias palavras. Vozes agudas tendem a sair de pessoas nervosas conforme as cordas vocais se contraem, tornando difícil empurrar palavras específicas. Também pode haver um grasnido, uma gagueira ou algumas palavras interrompidas saindo de um indivíduo nervoso. Algumas pessoas limpam a garganta para ajudar a melhorar a fala, o que também é indicativo de nervosismo. Em contraste, uma voz alta e estrondosa pode ser um sinal de confiança ou raiva, dependendo da situação. Uma mudança repentina no volume também pode ser defensiva nas pessoas, especialmente quando confrontadas com possíveis erros.

A boca

Brincar com os lábios, como rolá-los para trás até que quase desapareçam, é outro bom indicador. É tipicamente um sinal de mentira por omissão, já que as pessoas fisicamente tentam conter uma palavra ou pensamento puxando os lábios. Se acontecer de outra forma, entretanto, pode ser um sinal de resistência ou quando uma pessoa não quer falar sobre algo.

As próprias palavras

Novamente, estamos tentando nos concentrar na forma não-verbal de comunicação, mas ainda quero cobrir todas as bases. Afinal, mentirosos experientes podem controlar facilmente sua linguagem corporal para combinar com a situação. Portanto, você ainda precisa ouvir as próprias palavras, pois elas podem indicar quando uma pessoa está se esforçando demais para convencê-lo de sua veracidade. Algumas frases comuns usadas por mentirosos incluem:

"Honestamente..."

"Deixe-me dizer a verdade ..."

"Uh..."

"Como..."

"Hum..."

Capítulo 7: Compreendendo as motivações das pessoas

No capítulo anterior, falamos sobre mentir e como saber mais ou menos quando alguém está mentindo para você. Se você assistiu Dr. House, vai se lembrar de uma citação daquele famoso médico Gregory House que dizia: *“Todo mundo mente; a única variável é sobre o quê.”*

Então, basicamente, o que estamos tentando dizer é que você pode saber quando alguém está mentindo, mas pode dizer sobre o que está mentindo, o que está encobrindo ou basicamente qual é a motivação por trás da mentira?

Neste capítulo, vamos falar sobre as motivações das pessoas. É o principal fator que os mantém em movimento e, se você deseja ser capaz de ler a linguagem corporal de uma pessoa corretamente, precisa ser capaz de compreender as motivações que os conduzem a esse objetivo final. Pense nisso como dirigir em uma rodovia. Cada pessoa se dirige a um destino que é a sua principal motivação. Se você estiver dirigindo ao lado deles, pode não ter 100% de certeza de para onde estão indo. No entanto, se você der uma boa olhada nos movimentos do carro, os piscas, a posição na pista e assim por diante, você deve ser capaz de fazer uma previsão quase precisa e, portanto, ajustar sua própria direção de acordo. Mesmo que uma pessoa minta para você, saber o que a motiva ou qual é o seu “jogo final” pode ajudá-lo a descobrir do que se trata a mentira.

Este vai ser um pouco mais difícil, então tenha paciência comigo enquanto passarmos por isso. Mais uma nota, os motivos são definidos como os fatores de movimento conscientes ou inconscientes para o comportamento das pessoas. Esses motivos são os motivos pelos quais fazemos o que fazemos. Os

comportamentos são as próprias performances ou as atuações que refletem a motivação de uma pessoa.

Hierarquia de necessidades de Maslow

Esta é possivelmente uma das razões mais antigas para a compreensão da motivação humana. Não é perfeito, mas o que é? A hierarquia de necessidades de Maslow é muito parecida com a pirâmide nutricional. Isso explica que os motivos têm uma abordagem de baixo para cima. As necessidades básicas são as mais básicas e predominantes, que devem ser atendidas primeiro, antes que as outras necessidades sejam atendidas. Existem cinco níveis de necessidade humana básica, começando da base, e são eles: Fisiológico, Segurança, Amor / Pertencimento, Estima e Autoatualização.

Aqui está uma breve visão de como isso funciona:

Necessidades psicológicas

Esses são os principais componentes que visam a sobrevivência. De acordo com a teoria de Maslow, os humanos são compelidos a atender a essas necessidades primeiro, antes de poderem ascender a níveis mais elevados. Então, quais são exatamente essas necessidades fisiológicas? Estes são:

Homeostase, ou basicamente o equilíbrio do corpo a fim de preservar sua condição de vida

Saúde

Comida

Água

Dormir

Roupas

Abrigo

Necessidades de Segurança

Depois que uma pessoa atende às suas necessidades fisiológicas básicas, a próxima etapa são suas necessidades de segurança. Aqui estão as considerações típicas quando se trata de necessidades de segurança:

Segurança pessoal

Segurança emocional

Segurança financeira

Saúde e bem-estar

Necessidades de segurança contra acidentes e doenças

Como essas coisas geralmente se manifestam em um indivíduo? Você pode ver isso pela maneira como as pessoas compram apólices de seguro, abrem uma conta de aposentadoria, conseguem empregos com segurança, obtêm uma conta poupança e assim por diante. Obviamente, você também deve considerar as pessoas que estão em zonas de guerra em busca de segurança em sua forma mais básica: segurança física. Você descobrirá que, no meio de uma guerra, as pessoas buscam segurança para manter a homeostase ou a segurança de permanecer vivas.

Pertencimento Social

Depois de ter as necessidades e segurança mais básicas, o próximo passo é procurar pertencer à sociedade. Afinal, somos animais sociais e a necessidade de ser aceitos por nossos colegas é uma das forças motrizes mais comuns para as pessoas. A necessidade de pertencimento social é normalmente atendida pelo seguinte:

Amizades

Intimidade

Família

A necessidade de ser aceito em grupos sociais é verdadeira, independentemente do tamanho do próprio grupo. É por isso que mesmo quando uma pessoa faz parte de um pequeno clube na escola, ela ainda precisa fazer parte do círculo social desse clube. As pequenas conexões sociais incluem família, amigos e colegas da força de trabalho típica. Você notará que a maioria das pessoas vai longe demais para ter esse senso de aceitação e pertencimento ao círculo social escolhido. A falha em atender a essas necessidades leva a problemas como ansiedade social, depressão clínica e solidão.

Autoestima

O quarto é a autoestima, que está de alguma forma conectada ao terceiro nível. Uma coisa que você notará é que a maioria das pessoas usa o terceiro nível para pular para o quarto. A aceitação em seu círculo social tende a promover a autoestima de uma pessoa, uma vez que ela se considera digna porque os outros os consideram dignos. O que este nível cobre? Na verdade, existem duas versões disso: a versão inferior e a superior. A versão superior fala de autoestima derivada de outras pessoas. Há necessidade de status, fama, prestígio, reconhecimento e atenção dos outros. Este é o que eu mencionei antes.

A versão mais difícil é a superior, que fala da autoestima decorrente de sua própria competência. Isso fala de autoconfiança, de saber que você é capaz de independência. Isso significa ser capaz de cuidar de si mesmo, conhecer suas necessidades e ter a capacidade de atender a essas necessidades. Isso dá ao indivíduo um senso de valor e evita a possibilidade de ter complexo de inferioridade.

Autorrealização

Este é o nível mais difícil da pirâmide de motivação e trata-se de conseguir atingir todo o potencial de uma pessoa. Maslow o

descreve como a capacidade de um indivíduo de realizar tudo o que pode realizar na vida. É um objetivo vitalício e, para muitas pessoas, pode ser difícil identificar esse objetivo vitalício. Outros, no entanto, sabem qual é esse objetivo, mas têm dificuldade em chegar aos níveis mais baixos.

A autorrealização pode incluir:

Paternidade

Aquisição de parceiro

Utilizando e desenvolvendo habilidades

Utilizando e desenvolvendo talentos

Perseguindo outros objetivos

Esses motivos de autorrealização são descritos por Maslow como o impulso intrínseco que empurra as pessoas para a conclusão. As pessoas que têm uma compreensão clara desse objetivo precisam entender como suas quatro necessidades na pirâmide interagem entre si para ajudá-los a atingir o objetivo final.

O sexto nível - transcendência

Curiosamente, o desenvolvedor dessa hierarquia também falou sobre um sexto nível. Ele o chamou de Transcendência e, segundo ele, é um nível de realização em que uma pessoa se entrega a algo ou alguém mais poderoso do que ela mesma. Você provavelmente está pensando em religião, mas não é só isso. A transcendência também é buscada por meio de exercícios meditativos. Segundo ele, a transcendência se refere ao nível mais elevado e holístico da consciência humana.

Então, como isso ajuda a ler as pessoas?

Se confiarmos totalmente na Hierarquia de Necessidades de Maslow, você notará que as ações da maioria das pessoas são

construídas para alcançar qualquer uma dessas cinco necessidades. Pode ser um pouco difícil, mas o que você quer fazer é tentar descobrir qual dessas cinco necessidades uma pessoa deseja alcançar quando confrontada com um comportamento específico. Eles querem aceitação social? Eles querem alcançar as necessidades básicas de manutenção da vida? Ou eles querem ter uma sensação de segurança? Se você puder descobrir exatamente qual necessidade fundamental a pessoa deseja satisfazer, poderá pelo menos preencher as lacunas intermediárias e fazer uma leitura do que o corpo dela está dizendo.

Experiência é importante quando se trata de motivos

Obviamente, a motivação envolve muito mais do que apenas descobrir quais das cinco necessidades uma pessoa deseja atender. O fato é que a experiência é um grande preditor quando se trata de descobrir as motivações. Além disso, é caso a caso, com VOCÊ como um grande fator na equação. Simplificando - o que essa pessoa quer de mim? Que necessidade essa pessoa está tentando satisfazer por meu intermédio? Que necessidade posso atender a essa pessoa?

Diretrizes para compreender as pessoas

Digamos que você esteja pronto para descobrir as motivações das pessoas e entendê-las para estabelecer melhores conexões. A questão agora é: como você começa? A maneira como você começa varia de pessoa para pessoa, mas existem certas “regras gerais” que podem ajudá-lo a seguir em frente com as conexões.

Aqui estão algumas das diretrizes típicas para tornar as coisas mais fáceis para você:

A maioria dos comportamentos sociais está oculta.

Falamos sobre as diferentes ações das pessoas e o que elas significam, mas também é importante olhar para o lado oposto da escala. Você deve ter em mente que, na maioria das vezes, as pessoas recuam em vez de empurrar. Muitas ações ou reações são feitas a fim de suprimir, em vez de expressar. Por exemplo, as pessoas fecham os braços, sugam os lábios ou desviam o olhar das pessoas. É um movimento de puxar, em vez de empurrar. Como isso se aplica quando você está tentando se conectar com as pessoas?

Bem, agora você tem que prestar atenção extra. Há esse momento precioso entre um empurrão e um puxão, quando uma pessoa começa a reagir sobre algo e, em seguida, rapidamente se reprime porque percebe que está mostrando emoções e sentimentos que não quer que as pessoas vejam. É nesse momento que você tem que estar atento para olhar as pessoas.

Agora, você pode nem sempre pegar essa inação deliberada, mas saber que eles estão aí já é metade da batalha. Mais importante, isso deve dizer a você que muitas coisas estão abaixo da superfície. É por isso que você precisa se concentrar na empatia, mergulhando fundo na superfície, em vez de apenas interpretar o que as pessoas dizem sem aplicar empatia. Coloque-se no lugar da

pessoa e você deve ser capaz de pelo menos ter uma ideia do que ela está tentando fazer ou o que está tentando alcançar.

A presunção supera a malícia.

Outra coisa a ter em mente é que as pessoas não são naturalmente más. Se você vai adivinhar a motivação de uma pessoa, a malícia NÃO deve ser sua primeira escolha. Na lei, as pessoas acusadas são frequentemente consideradas “inocentes até que se prove sua culpa” porque a configuração padrão é que uma pessoa é “boa”, a menos que haja evidências suficientes para mostrar que ela foi má. Isso também é importante se você deseja compreender melhor as pessoas.

Em qualquer situação em que as pessoas estejam fazendo algo que é prejudicial aos outros, primeiro suponha que o estão fazendo porque não estão cientes ou são ignorantes, ou acreditam que seu jeito é mais importante. Por ter essa mentalidade, é mais provável que você reaja de maneira mais gentil. Provavelmente, você reagirá explicando a eles exatamente por que sua escolha de ação não é a melhor. Em contraste, entrar em uma situação acreditando que uma pessoa é simplesmente "má" faz você reagir mal, talvez até de forma rude ou até violenta.

O altruísmo egoísta geralmente dita o comportamento.

O egoísmo é frequentemente visto como um desejo de agradar apenas a si mesmo, enquanto o altruísmo é exatamente o oposto. Diz-se que as pessoas altruístas são altruístas ou desejam apenas o melhor para os outros. Curiosamente, as pessoas são movidas por esses dois fatores ao mesmo tempo. Talvez a maneira mais simples de explicar isso seja: as pessoas estão dando, mas estão dando de uma forma que também ajuda a si mesmas. Por exemplo, as pessoas não têm problemas em emprestar dinheiro a um amigo, sabendo que esse amigo em particular pode ajudá-los a consertar seu computador ou consertar seu carro gratuitamente. Você troca um carro de uma concessionária e vocês dois se beneficiam. Em alguns casos, ajudar alguém é um sinal de que você tem mais poder

do que essa pessoa, ajudando a estabelecer um sentimento de domínio sobre outra pessoa.

A memória é inconstante.

Outra coisa que pode ajudá-lo a compreender as pessoas para melhor é que elas não têm memórias excelentes. A memória é incrivelmente instável para as pessoas e as pessoas tendem a esquecer certas coisas, ideias ou conceitos. Portanto, se você está esperando alguém ligar ou alguém prometeu fazer algo por você, você sempre pode supor que é porque eles simplesmente esqueceram, em vez de maldade deliberada. Não siga este caminho e presuma que as pessoas são naturalmente más, pois isso o deixará amargurado e fechado à possibilidade de se conectar e compreender os outros. Você também pode fazer essa memória trabalhar a seu favor. Isso ocorre porque, quando se trata de se conectar com outras pessoas, é mais provável que as pessoas se lembrem de você se houver semelhanças do que diferenças.

As pessoas são mais emocionais do que parecem

Você já olhou para alguém recebendo uma notícia surpreendente e essa pessoa parece ter muito pouca reação a isso? A verdade é que as pessoas são mais emocionais do que deixam transparecer. Há algo fervendo sob a superfície e é importante reconhecer essa emoção, mesmo que você não a veja borbulhar. É perfeitamente normal que as pessoas reprimam seus sentimentos; explosões são geralmente desaprovadas na sociedade e o entusiasmo extravagante é desencorajado. Isso é especialmente verdadeiro para os homens; portanto, se você está tentando descobrir um homem significativo em sua vida, deve lembrar que ele nem sempre está exibindo seus pensamentos e emoções reais. Não chame as pessoas sobre isso, a menos que seja necessário, mas leve isso em consideração ao interagir com elas.

Infelizmente, o inverso disso também é verdadeiro. A menos que você tenha feito uma demonstração completa de emoções ou um colapso, as pessoas geralmente presumem que você está bem e age como se nada tivesse mudado. Pode ser muito frustrante se você é quem está suprimindo suas emoções, mas parece perfeitamente bem para aqueles do outro lado da linha. Se você está do lado oposto da situação (o que significa que é você quem está controlando suas emoções), não leve para o lado pessoal. Não presuma que eles deveriam conhecer seus pensamentos, porque as pessoas só podem ver o que você permite que elas vejam.

Capítulo 8: Lendo o rosto e o corpo - dicas e o que eles significam

A linguagem corporal é um campo amplo e, ao contrário do que você possa pensar, não é apenas o “corpo” em si, mas também abrange as expressões faciais, postura, gestos, movimentos dos olhos, movimentos do corpo e até a própria falta de movimento do corpo. A linguagem corporal não é exclusiva dos humanos; na verdade, é muito óbvio se você observar os animais durante sua época de acasalamento. As danças e posturas dificilmente são sutis, pois fazem o possível para atrair o sexo oposto.

Mas e nós, humanos? A linguagem corporal em humanos é muito mais complicada, então você terá que ser duplamente observador. Ao contrário dos animais, existem muitas motivações possíveis que afetam nossa linguagem corporal. Pior ainda, algumas pessoas fazem questão de controlar a reação natural do corpo ou certificam-se de que nada transparece nas expressões corporais e faciais. Às vezes, eles até falsificam essas posturas para dar aos outros a impressão errada. Basta assistir a um torneio de pôquer e você verá exatamente o que quero dizer.

A Ciência da Linguagem Corporal

Uma coisa que você deve observar é que a leitura da linguagem corporal não é uma pseudociência. Na verdade, ele foi estudado por anos e foi solidificado por estudos legítimos. Hoje, a ciência do estudo da linguagem corporal é chamada Kinesics e foi fundada por Ray Birdwhistell. Abrange as seguintes ações ou condições:

- expressões faciais
- postura corporal
- movimento dos olhos
- Uso do espaço
- Toque
- Gestos

Expressões faciais

Você é bom em ler expressões faciais? Atualmente, existem testes online que indicam se você é bom em ler expressões faciais ou não. Na verdade, alguns testes, como o Teste de leitura da mente nos olhos, verificam se você pode ler a mente de uma pessoa simplesmente olhando em seus olhos. Se você estiver interessado em fazer o teste sozinho, verifique o site: socialintelligence.labinthewild.org/mite. Veja como você se saiu e, se quiser, basta voltar a este livro. Para melhorar a comunicação, vamos incluir todos os elementos que estão incluídos na leitura de expressões faciais, o que envolve os olhos, sobrancelhas, lábios, nariz e até mesmo as rugas ao redor dos olhos e da boca.

- Aluno - Praticamente não há como fingir o movimento das pupilas ao ler as expressões faciais. As pupilas do olho se contraem e se expandem sem qualquer tipo de controle por parte da pessoa. Normalmente, os alunos se expandem quando uma pessoa está interessada e contraem quando eles não estão.

- Movimento de piscar - Os olhos normalmente piscam de seis a dez vezes por minuto. Quando uma pessoa olha para algo que acha interessante, entretanto, a taxa de intermitência diminui drasticamente. Portanto, é um ótimo indicador quando alguém encontra algo interessante ou atraente. Na verdade, costuma ser usado como sinal de flerte ou interesse por um ambiente romântico. Em um escritório ou ambiente social, olhos fixos podem ser um sinal de que uma pessoa está muito interessada no que você tem a dizer e em ouvi-lo o tempo todo.

- Levantar a cabeça - Levantar a cabeça de uma posição abaixada é um sinal de interesse conquistado. Pense em um aluno que está olhando para baixo durante uma prova e que de repente levanta a cabeça ao ouvir algo importante. Este é o tipo de movimento que estamos tentando descrever nesta situação.

- Inclinação da cabeça - A inclinação da cabeça geralmente começa em uma posição normal da cabeça e, em seguida, projeta-se em um ângulo. Isso é o que o torna diferente do movimento de levantar a cabeça de uma posição abaixada. Uma inclinação da cabeça também indica interesse, geralmente pela pessoa ou atividade para a qual está inclinada. Quando combinado com expressões faciais, como o estreitamento das sobrancelhas, pode ser um sinal de confusão, curiosidade, questionamento ou incerteza. Uma cabeça inclinada para trás pode ser um sinal de suspeita.

Claro, não vamos esquecer os gestos de cabeça típicos que significam praticamente o mesmo para todos. Estes são:

- Balançando a cabeça - geralmente significa acordo
- Balançar a cabeça - geralmente significa desacordo

O que é importante sobre esses gestos é que as pessoas geralmente estão conscientes sobre como fazer isso. Portanto, pode ser facilmente controlado por eles, dependendo da situação. Alguns são capazes de parar totalmente o movimento, enquanto outros o transformam em gestos muito sutis de forma que seria muito difícil perceber.

Mãos, braços e gestos

- Encolher de ombros - Um encolher de ombros é composto de vários gestos que incluem palmas das mãos expostas, ombros arqueados e sobrancelhas levantadas. É um sinal universal que indica falta de conhecimento ou incerteza sobre uma determinada atividade. Muitas vezes pode ser traduzido como um sinal de que a outra pessoa não sabe o que você está dizendo ou não entende o que você está tentando transmitir.

- Mãos cerradas - mãos cerradas são um sinal de repressão. Você está tentando evitar a explosão de emoções como raiva ou frustração. É um mecanismo de autocontenção frequentemente usado por pessoas que não querem fazer ou dizer algo fora de ordem. Em alguns casos, você pode interpretar esse gesto como um sinal de que alguém está com a mente fechada para o que você está tentando dizer. Em alternativa, mãos abertas e relaxadas são um sinal de conforto e mostram uma atitude positiva com uma mente aberta a novas ideias.

- Torcer as mãos - geralmente é interpretado como um sinal de ansiedade ou nervosismo. Jogar com algo em suas mãos também tem a mesma interpretação.

- Aperto de mão - você deve ter cuidado com os apertos de mão, pois isso pode dizer muito sobre uma pessoa e vice-versa. Tenho certeza de que você conseguiu ter presunções das pessoas simplesmente por causa da maneira como elas apertaram sua mão. O melhor aperto de mão é geralmente considerado como um aperto firme e seco, rápido, mas não muito longo. Não deve ser muito apertado a ponto de causar dor, mas deve ser forte o suficiente para significar competência por parte da pessoa que aperta sua mão. Meu conselho é que você pratique seu aperto de mão com outra pessoa para ajudá-lo a decidir sobre a melhor pressão a ser usada ao cumprimentar alguém dessa maneira. Observe, porém, que nem todas as culturas aceitam apertos de mão como uma forma viável

de cumprimentar os outros. Por exemplo, as pessoas na Índia ou aqueles que praticam a fé muçulmana não aprovam o aperto de mão como forma de saudação entre homens e mulheres.

- Cobrir a boca - Fazer isso costuma ser mostrado como um sinal de repressão, como se uma pessoa quisesse dizer algo, mas decidiu contra isso no último minuto. Algumas pessoas usam esse gesto como uma forma de mostrar o pensamento ou um processo de pensamento.

Postura e Movimento Corporal

Você provavelmente notou que ler a linguagem corporal envolve prestar atenção a diferentes partes do corpo ao mesmo tempo. Alguns gestos são centrados em apenas uma área, como o rosto, e, portanto, são um pouco mais fáceis do que outros. Alguns gestos, no entanto, estão espalhados por todo o corpo, o que significa que diferentes partes se movem ao mesmo tempo. Isso torna mais difícil fazer uma leitura, mas você descobrirá que, com a prática, tudo se torna mais fácil.

A postura e o movimento do corpo são um grande indicador dos pensamentos e emoções de uma pessoa. A posição geral do tórax, ombros, pernas e assim por diante dirá se uma pessoa é agressiva, com medo, insegura, excitada e assim por diante. Aqui estão algumas das mudanças típicas no corpo e o que elas indicam:

- Um peito inflado é um sinal de poder e domínio. Normalmente, quando o tórax está aberto, os ombros também são alongados em uma linha reta, empurrando o tórax para a frente e fazendo a pessoa parecer maior. Combinado com as mãos colocadas nos quadris, isso pode ser apelidado de pose de “Superman”, que faz a pessoa parecer maior e ocupar mais espaço. Isso geralmente é visto como um sinal de confiança e domínio. Se você notar, muitos animais na selva, ao proteger seu território ou tentar atrair uma parceira, tendem a fazer seus corpos parecerem maiores para que sejam facilmente notados. Homens e mulheres fazem a mesma coisa e muitas vezes pelos mesmos motivos.

- Tocar no peito também pode ser um sinal de sinceridade. Você notará como as pessoas fazem isso quando estão tentando se desculpar ou comunicar o quanto se sentem mal ou suas condolências a outra pessoa.

- Coçar ou tocar o peito também pode ser um sinal de desconforto.

Respirando

A respiração pode dizer muito sobre o que uma pessoa sente. Você provavelmente já percebeu isso, não apenas em outras pessoas, mas também em você mesmo. Por exemplo, você pode prender a respiração quando está excitado ou respirar de forma curta e superficial quando está com medo. Normalmente, respirações profundas e regulares indicam relaxamento, como quando você está dormindo ou sentado assistindo a um filme relaxante. Por outro lado, a respiração excessiva, superficial ou prender a respiração pode ser um sinal de turbulência emocional. De acordo com especialistas, espelhar o padrão de respiração de uma pessoa também pode ajudar a estabelecer uma conexão de compreensão mútua entre vocês dois. Ser capaz de acompanhar o padrão de respiração de alguém essencialmente permite que você crie uma sensação de normalidade na situação, puxando-a assim para uma sensação de relaxamento. Claro, isso requer alguma habilidade para fazer, especialmente se a situação for realmente estressante. No mínimo, ser capaz de identificar padrões de respiração nervosa pode ajudá-lo a ajustar sua postura para fazer a outra pessoa se sentir confortável - tudo sem que uma palavra seja dita.

Proxêmica

Uma excelente forma de comunicação não verbal é a proxêmica, que é a distância mensurável entre as pessoas. Basicamente, ele caracteriza as relações entre as pessoas dependendo de suas distâncias preferidas em determinadas situações. As pessoas costumam ter um espaço pessoal ou um território percebido que não se sentem à vontade em compartilhar com outras pessoas. Pense nisso em um ambiente social. Você se sentiria confortável se alguém que conheceu pela primeira vez ficasse a apenas alguns centímetros de você? Claro que não! Mas se você estiver com seu cônjuge ou parceiro, não terá problemas para ficar de mãos dadas ou abraçar um ao outro. Isso é exatamente o que o proxêmico analisa e, felizmente, o desenvolvedor (Edward T. Hall) fez sua pesquisa. Ele conseguiu escrever as especificidades da proximidade e o que muitas vezes indicam das relações entre as pessoas.

Distância íntima

Isso cobre situações de tocar, abraçar ou mesmo sussurrar

- Fechar - menos de 6 polegadas
- Longe - 6 a 18 polegadas

Distância Pessoal

Isso normalmente envolve interações entre membros da família ou bons amigos

- Fechar - 1,5 a 2,5 pés
- Longe - 2,5 a 4 pés

Distância Social

Esta é a distância típica entre conhecidos

- Fechar - 4 a 7 pés
- Distante - 7 a 12 pés

Distância Pública

Esta é a distância usada para falar em público

- Fechar - 12 a 25 pés
- Longe - 25 pés ou mais

Também é importante observar que a distância pode afetar a postura ou os gestos das pessoas. Isso ocorre porque há casos em que as pessoas não têm voz na distância que têm com os outros. Por exemplo, se você está em um elevador apertado ou em uma linha aérea comercial, não tem exatamente a opção de mover seu corpo para longe de outra pessoa. Nesses casos, o resto do corpo compensa assumindo alguma outra forma ou ângulo em relação à sua posição. É por isso que as pessoas em um elevador apertado tendem a se concentrar em seus telefones ou olhar para qualquer outra direção além da pessoa que estão ao lado. Em alternativa, as pessoas que têm uma relação íntima, ou gostariam de ter uma relação íntima, tendem a sentar-se perto umas das outras com frequência.

Mas você se lembra do que dissemos sobre cultura no capítulo anterior? A faixa de proximidade aceitável varia de cultura para cultura. Por exemplo, tocar as bochechas um no outro pode ser uma saudação típica em alguns países, enquanto em outros; isso é reservado para amigos e familiares próximos.

Oculesics

Na verdade, esta é uma subcategoria da linguagem corporal. Ele se concentra principalmente no movimento dos olhos, olhares e outros movimentos centrados nos olhos que podem ajudar a indicar o que uma pessoa está pensando ou sentindo. Lembra como as pessoas costumavam dizer que os olhos são as janelas da alma? Bem, há um pouco de verdade nisso e com oculesics, você pode ter um pouco mais de visão (desculpe o trocadilho!) Sobre como os olhos podem dizer o que uma pessoa pensa ou sente sem uma única palavra ser dita. Essa técnica de linguagem corporal é limitada pela cultura, no entanto, já que os gestos dos olhos podem mudar de um país para o outro. Por exemplo, os latinos veem o contato visual prolongado como um sinal de agressão, embora, em alguns casos, possa mostrar interesse em um indivíduo. Os asiáticos veem o contato visual como raiva, enquanto com os anglo-saxões, o gesto pode significar que eles estão dizendo a verdade.

Haptics

Haptics é um estilo de comunicação não verbal que lida principalmente com o toque. O toque ou o contato pele a pele é talvez a primeira maneira pela qual as pessoas se comunicam. Os pais se comunicam ou se conectam com seus bebês por meio do toque por meio de diferentes gestos. Na verdade, de acordo com o Projeto de Linguagem Corporal, o toque é o sentido mais desenvolvido no nascimento. Na vida cotidiana, o toque inclui apertos de mão, tapinhas nas costas, arrepios no cabelo, escovar as bochechas e assim por diante. Significa comunicação em diferentes níveis, conseguindo mostrar todos os tipos de emoções, desde excitação, felicidade, raiva, devastação e decepção.

A Haptics possui atualmente cinco categorias de comunicação por toque:

- Funcional ou profissional. Este é bastante autoexplicativo. Basicamente, refere-se ao toque feito no ambiente de escritório. Uma coisa que você deve lembrar no escritório, entretanto, é que o toque raramente é encorajado. Durante o trabalho, espera-se que você mantenha relacionamentos formais, o que significa que o contato pele a pele não é bem recebido. Então, quando tocar está bem? Normalmente, gestos de toque no local de trabalho são indicativos de amizade íntima ou, às vezes, um “parabéns” por um trabalho bem feito. É uma forma de reconhecer que alguém se saiu bem em seu local de trabalho, o gesto geralmente englobando um tapa nas costas, um aperto de mão ou um simples movimento de aperto nos ombros.

- Amizade ou calor. Isso realmente não precisa de explicação porque os gestos amigáveis podem variar de uma pessoa para outra. As mulheres se abraçam perto, enquanto os homens tendem a ter um abraço energético seguido de um tapa controlado nas costas. Algumas pessoas dão alguns beijos no ar; outros fazem uma

rotina complicada de aperto de mão, enquanto outros o abraçam alegremente.

- Social ou educado. Esses são os gestos que você faz de maneira repetitiva. Eles são indicativos de reação ritual, como a forma como você cumprimenta um amigo, como você age ao encontrar membros da família e assim por diante. São o tipo de ação que você não pensa em fazer porque fazem parte da interação normal com outras pessoas.

- Amor ou intimidade. Tudo isso tem a ver com apego emocional e geralmente é demonstrado entre parceiros românticos. São gestos públicos que indicam que uma pessoa foi "levada". Você provavelmente já viu isso segurando as mãos, um braço em volta dos ombros ou colocando as mãos nos quadris.

- Sexual ou excitação. Este é um pouco diferente da intimidade porque tem o sexo como motivação. Durante esses toques, a intenção é ter relações sexuais ou talvez logo após uma. Geralmente é feito em privado, embora a extensão da exibição pública dependa principalmente da cultura das pessoas que o exibem.

Capítulo 9: Dicas verbais - Lendo nas entrelinhas

Goste ou não, a maior parte da comunicação hoje em dia é feita por meio de palavras - escritas ou orais. Com a Internet, a comunicação escrita por e-mail ou mensagens de bate-papo está se tornando a norma, o que significa que sua capacidade de ler as pessoas não deve se limitar a apenas conversas cara a cara.

Neste capítulo, faremos o possível para decifrar o que as pessoas realmente estão dizendo por trás de suas palavras. Muitas vezes apelidado de “ler nas entrelinhas” ou “ler a sala”, é importante que você faça uma distinção entre o que as pessoas DIZEM e o que elas SIGNIFICAM.

Uma palavra de cautela antes de prosseguirmos: você deve saber que há pessoas que querem dizer exatamente o que dizem. Dê uma boa olhada no MBTI de que falamos no capítulo anterior. Os tipos do NT geralmente são aqueles que dirão exatamente o que desejam e seria da maneira mais literal possível - embora, é claro, isso possa variar dependendo da situação e do estilo único da pessoa. Nesses casos, quero que você siga uma regra da lei: quando as palavras são claras, você as interpreta como diretas e as aplica de acordo. Somente quando for ambíguo e vago você deve considerar as outras pistas para decifrar exatamente o que uma pessoa está tentando dizer.

Ser um ouvinte melhor

Obviamente, o primeiro passo para aprender a ler nas entrelinhas é primeiro ouvir com o máximo de atenção possível. Ao ouvir, seu principal objetivo deve ser aprender novas informações. Não seja uma daquelas pessoas que simplesmente escuta para ser educado com a pessoa que está falando. Em vez disso, tente descobrir algo ou obter informações deles. Você precisa estar curioso sobre o que a outra pessoa está dizendo; caso contrário, você realmente não absorverá nada. Aqui está um teste: se você saiu de uma conversa sem aprender nada novo, então não estava realmente ouvindo.

Como você se torna um ouvinte melhor? Aqui estão algumas dicas:

Faça mais perguntas

Fazer perguntas realmente mostra a uma pessoa que você está interessado e ouvindo as palavras que ela diz. Mais importante ainda, as perguntas permitem que você esclareça a situação, tornando mais fácil forjar conexões entre as informações fornecidas. Isso permite que você simplifique a imagem em sua cabeça, chegue a conclusões e pratique empatia ou simpatia, conforme o caso. Fazer perguntas permite que outras pessoas elaborem e expliquem sua posição. Mais importante, incentiva a veracidade nas pessoas porque elas se sentem compelidas a lhe dizer a verdade nua e crua como reconhecimento da atenção que você está realmente dando a elas.

Pratique escuta ativa

Esta é uma técnica que vem sendo usada há anos e pode ajudá-lo a realmente entender e criar uma história em sua cabeça. De acordo com o diretor do Centro de Liderança da Northwestern University, ouvir ativamente é simplesmente repetir o que o

palestrante acabou de dizer a você. É como uma pequena recapitulação apenas para ter certeza de que vocês dois estão na mesma página. O fato é que, enquanto ouve, há muitas oportunidades de entender mal o que a outra pessoa está dizendo. A escuta ativa ou uma recapitulação do que a outra pessoa disse diz a ela que você está na mesma página ou não, permite que ela corrija quaisquer equívocos que você possa ter sobre a situação.

Espera antes de responder

Exceto nos casos em que você precisa de esclarecimento, é importante ficar quieto até que o alto-falante termine. É uma regra típica em debates, reuniões e conversas, mas você ficará surpreso com a frequência com que as pessoas deixam de seguir essa regra básica. O fato é que as pessoas podem ficar tão impacientes que nem se importam em ouvir uma proposta completamente antes de decidir expressar seus pensamentos, opiniões, argumentos ou mesmo acordos. Isso pode ser frustrante para o palestrante e impossibilita a absorção total de todas as ideias de uma só vez. Observe também que toda interrupção pode distorcer a mensagem que a pessoa está tentando transmitir, tornando mais difícil para ela explicar seu ponto de vista.

Tome nota do tom

Como mencionamos anteriormente, o tom de voz pode transmitir muito sobre uma pessoa. Uma voz baixa adiciona um senso de autoridade, uma voz aguda transmite nervosismo, gagueira pode indicar dúvida e palavras rápidas podem indicar ansiedade. Também prestar atenção a quais palavras são enfatizadas pode mudar a forma como a frase é percebida. Por exemplo, eles podem estar enfatizando a palavra “talvez” ou talvez tenham gaguejado a palavra “sim” como resposta. Isso pode ser indicativo de que, embora eles queiram dizer NÃO, eles são colocados em uma posição onde não podem recusar.

Tome nota das palavras de modificação

Durante os primeiros anos na escola, você aprende sobre a estrutura das frases. Existe o sujeito e o verbo. Eu corri. Eu andei. Eu comi. Todas essas frases são completas e são tão diretas quanto parecem. Mesmo com essas palavras, no entanto, você pode rapidamente dizer algo sobre o locutor, pois todas essas coisas foram feitas no passado. Afinal, todos os verbos são usados no pretérito.

A maioria das frases não é tão simples. Ao falar ou escrever, as pessoas usam adjetivos ou advérbios. Eles usam modificadores que alongam a frase e, ao mesmo tempo, acrescentam um pouco mais de informação sobre a atividade e o locutor.

Por exemplo, em vez de "Eu andei", a frase é "Eu andei rapidamente".

Ou em vez de "Eu comi", a frase é "Eu comi fast food".

Os modificadores ou informações adicionadas nessas frases são "rapidamente" e "fast food". São pequenas pistas que dizem às pessoas mais sobre o que você está tentando dizer.

Por exemplo, "rapidamente" pode significar várias coisas, dependendo da situação. Pode significar que uma pessoa está atrasada, por isso ela começou a andar rápido. Pode significar que estão tentando pegar o ônibus ou até mesmo chegar em casa antes de alguém. Diz a você que há algo mais na história do que simplesmente caminhar em direção a um objetivo específico. As palavras definidoras "fast food" podem indicar que uma pessoa não teve tempo para cozinhar ou que ainda está com fome.

Tenha uma visão holística

Ler as entrelinhas de forma eficaz muitas vezes significa olhar a imagem inteira. Você fica atento às palavras, ao tom, à expressão facial e aos gestos que uma pessoa faz para entender completamente o que ela está tentando dizer sob a superfície.

Haverá momentos em que a mensagem será confusa, pois o que uma pessoa diz é o oposto do que seu corpo está dizendo.

Então, como você faz a ligação? Como você decide entre essas duas mensagens?

Se você quer jogar pelo seguro, seguir o que a pessoa está dizendo é quase sempre a melhor opção. Você ouve o que eles dizem e o interpreta sem considerar a linguagem corporal sutil que indica o oposto. No entanto, se você está confiante em sua leitura e conhece a pessoa bastante bem para dar esse salto, faça-o! Lembre-se de que suas ações têm consequências, não apenas para você, mas também para a outra pessoa.

Siga onde a linha leva

Você também perceberá que muitas pessoas fazem perguntas aparentemente educadas que realmente as levam às informações que realmente desejam. Isso é bastante comum nos primeiros encontros, quando você deseja descobrir informações confidenciais por meio de perguntas aparentemente simples.

Aqui estão as declarações típicas que, quando combinadas com o tom e a linguagem corporal, podem significar coisas completamente diferentes:

- “Eu não beijo ninguém” - não me importo com o que as pessoas pensam, vou dizer o que quero dizer.
- “Não me importo com o que os outros pensam” - sou muito inseguro e me preocupo com o que as outras pessoas podem pensar de mim.
- “Não é você, sou eu” - Na verdade, é você que é o problema.
- “Eu tenho que aprender por mim mesmo” - eu quero ser independente ou não quero que você me veja como estúpido.

- “Eu sou maluco assim” - não tenho ideia do que estou fazendo e quero que as pessoas achem isso divertido.
- “Você trabalha com o que?” - Normalmente, essa é uma forma educada de perguntar a uma pessoa quanto dinheiro ela está ganhando. Esta é uma necessidade que se conecta com a segurança socioeconômica.
- “Precisamos conversar sobre nosso relacionamento” - Isso pode ser perigoso quando dito por uma mulher. Normalmente, essa afirmação é dita quando uma mulher deseja reavaliar um relacionamento ou dizer ao parceiro tudo que ela acha que está sendo mal feito no relacionamento.
- “No fundo, ele é uma boa pessoa” - Tudo o que essa pessoa tem feito até agora indica que ele é uma pessoa má.
- “Eu pareço gordo nisso?” - Eu sei que estou gorda, mas quero que você me diga o contrário.
- “Eu sou sempre honesto, se você não gosta da verdade, então não me pergunte” - Eu não me importo se o que eu disser irá machucar seus sentimentos, eu direi de qualquer maneira
- “Tudo bem, vamos conversar” - Se vier de um homem, geralmente é um sinal de resignação. Eles estão dispostos a conversar, mas não vão ficar felizes com isso.
- “Você acha que ela é bonita?” - Se isso vier de uma mulher, pode ser ela perguntando se você é burro demais para admitir que acha outra pessoa mais bonita do que ela.
- “É muito bom conhecê-lo” - provavelmente não me lembrarei do seu nome mais tarde.
- “Nada” - se vier de uma mulher, pode ser um indicativo de raiva ou frustração.

Quero que você lembre que essas interpretações não são 100% precisas. As traduções variam dependendo da situação e da pessoa com quem você está falando.

Capítulo 10: A arte de fatiar em fatias finas

Repetidamente, falei sobre a importância da prática e da experiência neste livro. Coloquei ênfase no fato de que você precisa conhecer uma pessoa ou, pelo menos, ser capaz de estabelecer uma linha de base antes de fazer leituras ou chegar a conclusões sobre um indivíduo específico.

Você provavelmente está perguntando: mas e se eu não conhecer a pessoa por muito tempo? E se eu nunca tiver a chance de realmente conhecê-los? Tenho que ser honesto, até agora neste livro, ainda não discuti a possibilidade de “ler rapidamente” as pessoas por meio da comunicação não verbal. Haverá casos em que você não terá o luxo de seu tempo. Você precisará tomar uma segunda decisão instantânea em uma situação particular com base apenas em pistas não-verbais. O que fazes, então?

Deixe-me apresentar a você o conceito de fatiamento fino.

Este é um conceito que tem sido falado por vários autores, incluindo o escritor best-seller Malcolm Gladwell em seu livro: Blink.

O que é fatiamento fino?

O fatiamento fino é uma técnica de “leitura” que requer apenas um curto espaço de tempo para a leitura. Na verdade, é um termo usado em psicologia que descreve a capacidade de uma pessoa de encontrar padrões e tirar conclusões com base apenas em fatores muito pequenos ou janelas estreitas de exposição - daí as fatias finas. A beleza aqui é que, mesmo com essas informações em fatias finas; você ainda pode obter resultados precisos como se tivesse observado essa pessoa por um longo período de tempo.

Como o fatiamento fino se traduz na vida cotidiana

No livro *Blink* de Malcolm Gladwell, ele fala sobre como os conhecedores de arte geralmente sabem quando uma determinada obra de arte é real ou apenas a cópia de um original. Naquela fração de segundo em que veem algo, antes mesmo de todos os testes científicos serem feitos, eles podem dizer quando uma obra não merece todos os elogios que lhe são atribuídos. Um bom exemplo seria o *Getty Kouros*, que foi vendido por 10 milhões de dólares e foi verificado por cientistas como sendo de cerca de 530 a.C. No entanto, muitos estudiosos da arte olham para ele e veem uma falsificação moderna, o que significa que não vale os 10 milhões de dólares que foi usado para comprá-lo.

Essa habilidade de uma fração de segundo dos estudiosos da arte de identificar o que é falso e o que não é é o próprio contexto do fatiamento fino. Acredite ou não, nós também fazemos isso no dia-a-dia, você só pode não perceber ainda. Aqui estão algumas situações em que o corte fino provou ser eficaz.

Primeira impressão

Você já ouviu uma palestra por cinco minutos e soube imediatamente se o palestrante é bom ou não? Estudos mostram que alunos que ouvem uma palestra de cinco minutos são capazes de julgar se um professor é bom ou não, da mesma forma que um aluno que teve esse mesmo professor durante todo o semestre. Parece que as primeiras impressões podem ser igualmente precisas, antes que qualquer tipo de avaliação ou ideia flutue em sua cabeça e interfira com essa fatia fina. Uma coisa interessante, entretanto, é que as mulheres parecem ter melhores capacidades de fatiar em comparação com os homens.

Encontro rápido

Engraçado, o fatiamento fino também é usado em situações de encontros rápidos para ajudar indivíduos solteiros a encontrar parceiros para a vida. Na verdade, mesmo essa simples interação de 15 minutos com uma pessoa é tempo mais do que suficiente para homens e mulheres decidirem se desejam encontrar alguém para um segundo encontro ou não. Outra coisa interessante a notar, porém, é que as mulheres que namoram rápido tendem a se concentrar nas características negativas dos homens e geralmente são mais críticas em relação aos homens da escalação. Por outro lado, os homens têm a mente mais aberta no *speed dating* e parecem ter padrões mais baixos nesses casos. Em qualquer caso, se você tiver dúvidas quanto a fazer um namoro rápido, saiba que, na verdade, existem evidências suficientes para apoiar esse método de encontrar um parceiro para a vida.

Perfis de mídia social

Se você não gosta de encontros cara a cara, pode dar uma olhada no Tinder, que é um aplicativo de mídia social que também permite que você tecnicamente vá a um encontro rápido. Na verdade, no que se refere a isso, não há outra plataforma melhor do que perfis de mídia social para praticar seus recursos de corte fino. Basta ler o feed de notícias de uma pessoa para saber imediatamente que tipo de pessoa ela é, as coisas de que gosta, seus hobbies, trabalho e a cultura social da qual está cercada.

Isso não é realmente surpreendente, pois os perfis de mídia social apresentam os muitos lados de um indivíduo em um pacote conveniente, permitindo que os visitantes tenham um bom julgamento sobre com quem estão falando. Isso tem um grande impacto na cena do namoro, especialmente se você tiver um perfil do Tinder. Outro impacto importante que isso tem em sua vida é a procura de emprego. Hoje em dia, os empregadores em potencial dão uma boa olhada nos perfis dos funcionários em potencial e fazem julgamentos sobre o que veem no feed de notícias.

Preferências sexuais

Outro aspecto interessante da vida em que fatiar em fatias finas parece ser praticado é nas preferências sexuais. Um estudo realizado em 1999 mostrou que as pessoas podem realmente perceber a orientação sexual de uma pessoa com precisão. Com base apenas em vídeos silenciosos com duração de 10 segundos, as pessoas tiveram uma taxa de precisão de 70% ao perceber a preferência de gênero ou orientação sexual de uma pessoa. Talvez não seja tão surpreendente que os homossexuais sejam mais precisos em perceber as preferências sexuais do que os heterossexuais. Talvez exista algo como “gaydar”, afinal!

Transtorno de Personalidade

Você já olhou para alguém e sentiu que algo estava errado com ela? Acontece que os transtornos de personalidade são algo que as pessoas podem perceber por meio de cortes finos. É difícil identificar exatamente o que permite que você saiba quando alguém está um pouco fora de si, mas a maioria das pessoas que percebe isso geralmente reage de acordo, limitando sua interação com essa pessoa em particular - ou talvez prestando mais atenção, dependendo do que desejam alcançar.

Detectando mentiras

Ok, então dediquei um capítulo inteiro a isso, então não vale a pena repetir. Vamos apenas dizer que a maioria das pessoas tem um pressentimento quando estão sendo enganadas. Talvez um dos exemplos mais poderosos de mentiras do fatiamento fino seja quando se trata de relacionamentos. As mulheres muitas vezes falam sobre como elas apenas “sentem” que seu marido ou outra pessoa significativa está traindo-as. Um estudo conduzido pela Universidade do Texas em El Paso testou certa vez a teoria do corte fino, pedindo a um grupo que fornecesse uma justificativa verbal de por que eles fizeram algo.

Acontece que o grupo pediu para racionalizar suas decisões e teve um desempenho pior do que o grupo pediu para apenas tomar suas decisões instantaneamente e por instinto. O que isso nos diz?

Que, quando confrontado com o pensamento racionalizado, os instintos viscerais ou fatias finas podem ser facilmente influenciados pela lógica. Isso é uma coisa boa ou ruim? Depende do contexto e com toda a franqueza, este livro não pode lhe dizer qual decisão seria melhor.

Interações dos pais

Um aspecto interessante em que o fatiamento fino se torna proeminente é a interação dos pais com os filhos. De acordo com a pesquisa, o tom de voz dos pais ao se dirigir a uma criança normal e outra com um problema de comportamento tem uma ligeira variação que é óbvia o suficiente para ser notada pelos professores. Isso é crucial em ambientes educacionais, pois os professores encontram os pais no primeiro dia de aula. Simplesmente observando essa interação pai-filho, os professores já podem dizer se eles precisam prestar mais atenção à criança por questões de comportamento, ou se podem relaxar sabendo que a criança se comportará. Surpreendentemente, o mesmo parece ser verdadeiro. Simplesmente por meio da interação professor-aluno, os observadores podem dizer quais professores são tendenciosos e quais têm expectativas irreais sobre seus pupilos.

O que há no Fatiamento Fino?

Aqui está uma pergunta: qual é o elemento que estamos observando quando se trata de fatiamento fino? Sim, estamos analisando uma pequena parte das informações para julgar um todo, mas que informações estamos realmente examinando? Por exemplo, em um encontro rápido, que fator específico as mulheres consideram ao decidir se querem ver um homem novamente ou não? Qual é o elemento mais pesado que decide o caso?

Por mais que eu queira responder a essa pergunta, o fato é que varia de uma situação para outra. Em um esforço para responder a essa pergunta, no entanto, deixe-me dar um exemplo.

No livro de Malcom Gladwell, ele falou sobre casamentos fatigantes. Segundos depois de ver um casal, pode-se dizer instantaneamente se isso resultará em divórcio ou não. Mas o que exatamente se olha para determinar a duração de um casamento?

Conseqüentemente, este elemento é: desprezo. Os casamentos que parecem fadados ao fracasso envolvem aqueles em que um dos parceiros parece desprezar o outro. Isso significa que um no casal se sente superior ao outro e interage com eles de uma maneira que faz com que a outra pessoa se sinta menos pessoa. O desprezo pode ser visto em algumas das interações entre esses casais, o que leva à conclusão de que eles não estão fadados a durar.

Então, isso é verdade para todas as fatias finas? Você pode apenas se concentrar em UM elemento e já fazer uma previsão precisa de uma situação específica? Estudos mostram que você pode, mas, novamente, a precisão não é tão confiável quanto quando você confia em grandes fatias de informação.

Então, como faço este corte fino?

A questão agora é a seguinte: você está em posição de fatiar? Que habilidades você precisa dominar para ser capaz de fazer isso?

A boa notícia é que fatiar em fatias finas é algo que você tem naturalmente. Tenho certeza de que você já tomou decisões com base no “instinto” antes e isso é basicamente o que significa fatiar em fatias finas. Você toma decisões com base em pouquíssimas informações que reuniu, combinadas com um pressentimento que o obriga a seguir uma direção específica.

Mas como você deve correlacionar isso com os capítulos anteriores que o incentivam a estudar, ouvir e observar o máximo que puder antes de tomar uma decisão? Bem, quero lembrá-lo de que há ocasiões em que você pode se dar ao luxo de estudar um indivíduo. Se você tem essa opção e pode dedicar um tempo para tomar sua decisão, escolha-a! Se seu tempo for limitado, entretanto, fatiar em fatias finas seria um método aceitável, mesmo que você não se sinta 100% confortável com isso.

Capítulo 11: E quanto a mim?

Até agora neste livro, falamos sobre outras pessoas. Especificamente, sobre os diferentes tipos de personalidade, como identificar um tipo de personalidade, como ler a linguagem corporal e assim por diante. Na verdade, a única coisa sobre a qual não falamos é: você. No fundo, VOCÊ é a parte mais importante da equação.

Por que é isso? Gostaria de lembrar que o objetivo final deste livro é ajudá-lo a se conectar com as pessoas, e nem todas as conexões são iguais. A maneira como você se conecta com um amigo do trabalho é muito diferente da maneira como você se conecta com um amigo da escola ou vizinho. Você contaria a um amigo do trabalho informações detalhadas sobre você da mesma forma que contaria a um amigo do colégio ou ao seu melhor amigo? Claro que não!

Claro, esse não é o único fator em jogo aqui. A maneira como você se comunica também é ditada pelo tipo de pessoa que você é. Todos os tipos e traços de personalidade que discutimos no capítulo anterior se aplicam a você também! Portanto, você tem que descobrir se você é introvertido ou extrovertido, intuitivo ou um sensor, um pensador ou um sensível e um observador ou julgador.

Por que isso é importante? Bem, sua capacidade de se conectar com as pessoas é limitada por sua própria personalidade. Por exemplo, se você é extrovertido, como deve se conectar com alguém que é introvertido? Se você é um sensor, como se relaciona com alguém que é um sensor? É por isso que eu o encorajo fortemente a fazer o teste e aprender o máximo possível sobre você mesmo. Isso é crucial porque, se você realmente quiser fazer essa conexão, poderá se encontrar em situações em que se sentirá desconfortável. Por exemplo, pessoas extrovertidas formam conexões mesmo quando passam muito tempo em grupos grandes.

Os introvertidos, no entanto, preferem interações tranquilas um a um.

Então o que acontece agora? O objetivo deste capítulo é apresentar um meio confortável entre dois tipos de personalidade opostos. Não quero que você pense que isso significa que existem tipos de personalidade que nunca serão compatíveis entre si. A grande vantagem de trabalhar com pessoas é que elas têm a capacidade de se adaptar. Com o incentivo certo, você pode se ajustar para acomodar outras pessoas e vice-versa.

Aqui estão algumas das ações que você precisa ter em mente:

Linguagem corporal negativa

- Braços cruzados na frente do corpo
- Expressão facial tensa ou mínima
- Corpo afastado de outra pessoa
- olhos baixos
- Sem contato visual

Linguagem corporal de desprendimento

- Má postura sentada
- Escrever ou rabiscar
- Olhando ou olhando fixamente para o espaço
- Cabeça baixa
- Remexendo ou mexendo em alguns itens

Linguagem corporal positiva

Tenha uma postura aberta. Mantenha os músculos relaxados sem se curvar na cadeira. Mantenha o corpo ereto e as mãos colocadas de lado ou confortavelmente dobradas à sua frente. Isso dará a aparência de abertura para a conversa, envolvimento e disposição para ouvir o que a outra pessoa tem a dizer.

Evite tocar em seu rosto ao falar com outra pessoa. Embora não seja necessariamente verdade, a maioria das pessoas veem o toque facial como um sinal de desonestidade. Por exemplo, há pessoas que tocam ou coçam o nariz ao responder a uma pergunta. Quando isso acontece, a outra pessoa muitas vezes vê essa ação como desonestidade por parte da outra pessoa. Novamente, isso não é tecnicamente verdade, mas você não tem controle sobre como as outras pessoas pensam. Portanto, evite fazer isso quando estiver tentando causar uma boa impressão durante uma conversa.

Mantenha contato visual. Manter o olhar de outra pessoa durante uma conversa é um sinal de envolvimento, interesse e sinceridade. É uma boa forma de comunicar o seu interesse sem dizer uma palavra. Em certos casos, pode ser uma excelente maneira de encorajar silenciosamente alguém a fazer uma performance, uma apresentação ou alguma outra atividade.

Use um aperto de mão firme. Firme não significa necessariamente doloroso - é simplesmente um aperto firme que ajuda a comunicar sua sinceridade e resolução na reunião. Muitas vezes é visto como uma forma de mostrar à outra pessoa que você tem uma personalidade forte e está disposto a apoiar suas decisões na conversa. Durante entrevistas de emprego ou encontro com um cliente potencial, é uma excelente forma não verbal de garantir a sua confiabilidade. Jogue com cuidado; um aperto muito forte fará você parecer agressivo, enquanto um manco fará você parecer fraco e facilmente controlado.

Linguagem corporal durante falar em público

Lembre-se, não é suficiente que você possa ler a linguagem corporal de outras pessoas, também é importante que você possa evocar a emoção certa que deseja através de sua própria linguagem corporal. Saber como posicionar e mover seu corpo é crucial em muitas situações, mas nenhuma tão importante quanto quando você está falando em público.

Aqui estão algumas dicas para ter em mente ao falar em público:

Mantenha uma postura positiva. Fique de pé ou sente-se ereto com os ombros e os braços ao longo do corpo. Você pode cruzar as mãos à sua frente ou mantê-las relaxadas ao lado do corpo. Obviamente, se você estiver falando em público, usará essas mãos para enfatizar o que está tentando dizer por meio de gestos. Faça o que fizer, NÃO relaxe ou coloque as mãos nos bolsos, pois isso faria você parecer que não está realmente interessado na situação.

Pratique sua postura em frente ao espelho, se necessário. Você pratica o que deve dizer em sua apresentação, então por que não incluir a maneira como você realmente faz essa apresentação? O objetivo aqui é parecer competente sem ser agressivo ou arrogante. Mantenha a cabeça erguida, mas incline levemente a boca para manter uma fachada positiva.

Faça gestos com as mãos abertas. Nós já conversamos sobre isso. Gestos abertos com as mãos convidam o público a ouvir e emitir vibrações positivas. Se você não consegue manter as mãos relaxadas ao longo do corpo, posicione-as de forma que os braços fiquem próximos ao corpo e as palmas voltadas para cima. Isso comunica a vontade de se comunicar em um nível mais profundo.

Haverá casos em que o seu público pode escorregar ou não ouvir mais o que você está dizendo. Se isso parece estar acontecendo, você pode tentar inclinar-se ligeiramente para a frente

enquanto fala. Esse movimento sutil permite que o público pense que você está confiando nele. É o mesmo gesto que as pessoas fazem quando estão tentando contar um segredo, fazendo você se sentir parte do grupo. Esse gesto chama instantaneamente a atenção das pessoas e permite que você as mantenha presentes.

Não se esqueça da regra de ouro!

Lembre-se de que o objetivo deste livro é ajudá-lo a se conectar com as pessoas, então preciso que você entenda que a Regra de Ouro ainda se aplica aqui. O que é isso? Ele simplesmente afirma: Não faça aos outros o que você não quer que eles façam a você. Portanto, se você deseja se conectar com as pessoas e estabelecer relacionamentos mais fortes com elas, deverá manter seus desejos e necessidades em mente. Se você estiver recebendo sinais confusos ou inseguro sobre como seguir em frente, pergunte-se: Eu gostaria disso para mim? Se você não deseja que o mesmo seja feito a você, então faz sentido que os outros não queiram que seja feito a eles também!

Linguagem corporal durante as entrevistas

As entrevistas também são um excelente momento para praticar suas habilidades de leitura da linguagem corporal e, mais importante, suas habilidades em responder corretamente à linguagem corporal que você leu. Durante as entrevistas, você deseja criar uma impressão positiva em seu entrevistador para obter os resultados desejados, como ser contratado para um trabalho ou obter a aprovação deles em alguma coisa. Aqui estão algumas dicas que devem ajudar a criar uma experiência positiva por meio da linguagem corporal:

Use o espelhamento. Você provavelmente já ouviu falar sobre isso, o que é normal porque realmente funciona. O espelhamento é uma técnica em que você espelha ou copia sutilmente a linguagem corporal da pessoa com quem está falando. Isso tem o efeito de construir harmonia, pois o espelhamento faz parecer que vocês dois estão na mesma página. Observe, porém, que o espelhamento é uma técnica bastante conhecida hoje em dia, então há uma chance do entrevistador saber que você está fazendo isso. Portanto, é importante não copiar todos os gestos que eles fazem, pois isso terá o efeito oposto.

Dê ênfase aos gestos que demonstrem interesse. Não exagere, mas faça questão de balançar a cabeça, sorrir e manter o corpo relaxado durante a entrevista. A técnica de se inclinar ligeiramente para o entrevistador também pode funcionar aqui, permitindo que você crie a ilusão de rapport.

Quando fizer uma pergunta difícil, não tenha medo de parar e pensar no que você vai dizer primeiro. Toque sua bochecha, desvie o olhar um pouco ou morda os lábios. Isso mostrará ao entrevistador que você está refletindo sobre sua resposta ou refletindo sobre ela.

Obviamente, NÃO mostre posturas corporais negativas, como inclinar-se ou apoiar o queixo nas mãos no que parece ser uma

posição entediada. Não faça gestos desnecessários, como bater com as mãos ou pés. Estes são sinais de tédio ou desinteresse e causarão uma impressão negativa.

Qual é o meu tipo de personalidade?

Outra questão que você deve explorar sobre você mesmo seria seu próprio tipo de personalidade, com base nas descrições do MBIT que demos nos capítulos anteriores. Quero que você esteja ciente de seus próprios pontos fortes e fracos quando se trata de se conectar e se comunicar com as pessoas. Você pode ser um introvertido tentando se conectar com um extrovertido, o que torna o trabalho duplamente difícil para você. Talvez a situação seja vice-versa. Consequentemente, sua capacidade é limitada por seus próprios meios e, ao perceber seu tipo de personalidade, você deve ser capaz de progredir e descobrir quais fatores o estão impedindo de alcançar seus objetivos.

Qual é o meu estilo de comunicação?

Agora, temos que falar sobre o tipo de comunicador que você é. Você pode não perceber, mas tem uma maneira específica de se comunicar, assim como as outras pessoas. O objetivo é ajustar um pouco seu estilo de comunicação para que você possa se conectar facilmente com outras pessoas por meios verbais e não verbais.

Aqui estão os estilos de comunicação típicos hoje. Lembre-se de que esses estilos de comunicação se aplicam a outras pessoas e também a você:

Comunicador Analítico

O comunicador analítico faz bom uso de dados e números reais. Se este for você, você gosta de usar referências ao estabelecer seu ponto de vista. Por exemplo, você diz: “Vinte por cento das pessoas no setor financeiro são do sexo masculino” ou algum outro número semelhante. Quando uma pessoa diz que “um grande número de trabalhadores no setor financeiro é do sexo masculino”, é provável que você diga: o que “grande número” significa exatamente? Consequentemente, esse é o tipo de pessoa que se sente impaciente ou intolerante com conversas centradas em sentimentos e emoções. Se este for você, então esta é provavelmente a sua maior desvantagem, pois é provável que você fique em silêncio durante conversas emocionais, tendo problemas para dizer o que pensa ou sente em palavras.

A vantagem é óbvia - os comunicadores analíticos são muito bons quando se trata de conversas lógicas. Eles pensam antes de falar e não gostam de conversas superficiais e tagarelas.

Se você preferir esse tipo de comunicação, lembre-se de que pode parecer completamente frio ou insensível. As pessoas vão se sentir inseguras em fazer gestos emocionais em relação a você porque pensam que você vai reagir mal a elas. Você tem que

aprender a ser um pouco mais suave ou se abrir para os outros para encorajar o discurso.

Intuitivo

Os comunicadores intuitivos são do tipo que gosta de ver o quadro geral. Eles começam com a regra geral e depois a reduzem ao básico. Eles realmente não gostam de detalhes, mas preferem uma visão ampla ou uma visão panorâmica do que está acontecendo. Se você é do tipo intuitivo, é provável que vá de A a Z de uma só vez. Por exemplo, você se depara com uma situação e instantaneamente tem uma conclusão, sem relacionar os diferentes pontos pelos quais passou para chegar lá. Os comunicadores intuitivos podem ser frustrantes para os comunicadores funcionais, pois eles gostam de relacionar as etapas, certificando-se de que cada letra foi explicada completamente antes de chegar a Z.

Então, que ajuste você deve fazer como um intuitivo? Primeiro, você deve fazer um esforço para explicar seu processo de pensamento. Dê aos outros tempo para seguir sua ideia, certificando-se de que cada ponto foi explicado antes de chegar à conclusão. Tente desenvolver um pouco mais de paciência, porque nem todo mundo prefere seu método rápido de comunicação. Quem sabe você pode até perceber que gosta da conversa animada que vem com essa abordagem passo a passo de um assunto.

Funcional

Como mencionado, os comunicadores funcionais são do tipo que gostam de relacionar as etapas do Ponto A ao Ponto Z. Eles gostam do modo passo a passo, garantindo que nada seja esquecido. Na verdade, são eles que gostam de listas de tarefas para se certificar de que tudo está coberto por suas prioridades. Para se ajustar, você terá que reconhecer o quadro geral e, ao mesmo tempo, encorajar gentilmente os outros a examinar as várias etapas.

Você sabe que é importante porque os pequenos passos ainda podem impactar totalmente o quadro geral, o que significa que

mesmo um pequeno erro pode causar problemas em sua realização. Porque você está interessado nos pequenos detalhes, o grupo olhará para você para a implementação. Seu papel é manter os olhos de todos na meta e, ao mesmo tempo, correlacioná-la com as etapas necessárias para sua realização. Você pode até mesmo se pegar bancando o advogado do diabo por causa de sua necessidade de seguir os passos minúsculos. Esteja preparado para um pouco de resistência, mas entenda que o que você está fazendo é importante.

Uma coisa importante a lembrar como um comunicador funcional é melhorar suas habilidades em atrair e manter a atenção de seu público. Os pequenos detalhes que levam a um objetivo maior podem ser bastante desgastantes para as pessoas e elas perderão rapidamente o interesse durante uma representação. Portanto, você pode fazer uso de técnicas de linguagem corporal para estimular o interesse e garantir que as pessoas estejam na mesma página que você.

Comunicador pessoal

Finalmente, temos o comunicador pessoal que prefere insistir no aspecto emocional das coisas. Você acha importante descobrir não apenas o que uma pessoa está pensando, mas também o que ela sente a respeito de uma determinada situação. Os comunicadores pessoais são os tipos capazes de amenizar conflitos e garantir que todos se sintam confiantes, felizes e satisfeitos no ambiente escolhido. Você é a cola que mantém todos juntos, muitas vezes agindo como uma ponte para diferentes falhas de comunicação. Você também pode captar vibrações na sala, tendo a capacidade natural de ler a sala e identificar tensões antes mesmo que elas ocorram.

A desvantagem disso é que os comunicadores pessoais podem ser facilmente afetados pela atmosfera emocional subjacente. Se oprimido, você pode acabar agindo fora de questão, em vez de ser a cola que mantém o grupo são. Consequentemente, como um comunicador pessoal, seu melhor ajuste seria manter a cabeça

racional e nivelada para manter todos dentro de faixas aceitáveis de comunicação.

Uma coisa que quero que você entenda é que não existe um estilo de comunicação “melhor”. Todos esses estilos têm uma vantagem específica, dependendo do uso. Portanto, é importante ser flexível com seu estilo de comunicação para que você possa se ajustar à situação. Lembre-se de que tudo se resume a preferências, então você pode realmente conseguir mudar de um estilo de comunicação para o outro. Quanto mais você praticar essas técnicas, melhor se tornará para assumir qualquer função necessária naquela situação específica.

Capítulo 12: Mais dicas e mitos da linguagem corporal

Como já mencionamos, sua capacidade de ler a comunicação não-verbal das pessoas ao seu redor é uma coisa. Sua capacidade de transmitir mensagens não-verbais por conta própria é outra. A comunicação leva duas coisas: a mensagem inicial e a resposta. Simplificando, quero que você seja bom com a comunicação não-verbal também, não apenas com a mensagem iniciática, mas também com a resposta. No mínimo, quero que você seja capaz de usar a linguagem corporal a seu favor.

Mas aqui está um segredo: estudos mostram que a maneira como você se move ou a postura corporal que assume também contribui para a forma como você se sente. Não é apenas uma rua de mão única.

O que isto significa?

Por exemplo, se você se sente triste ou deprimido, tende a desleixar o corpo. Quando as pessoas veem você fazendo isso, elas podem instantaneamente dizer que você se sente triste ou deprimido. Sua postura é um sinal não verbal do que você está sentindo por dentro.

Mas o inverso realmente é verdadeiro! Isso significa que mesmo que você se sintam mal, mas posicione seu corpo de uma forma que transmita confiança, você irá ganhando confiança aos poucos. É uma questão de mente sobre a matéria e pode ajudá-lo em muitos problemas na vida.

Como você faz isso? Aqui estão algumas dicas de linguagem corporal para ajudá-lo a transmitir a mensagem exata que deseja transmitir em qualquer situação:

Se você quiser se sentir confiante

Já viu a pose que o Superman faz? Esta é a postura de “confiança” que pode fazer você se sentir mais confiante do que o normal. Esta postura de alta potência estimula os níveis de testosterona e reduz o número de cortisol no corpo. Como você provavelmente sabe, o cortisol é um hormônio do estresse e quanto menos em seu corpo, melhor será para você. Qual é a pose exatamente? Mãos nos quadris, pés separados e ombros bem abertos com o peito estufado. Tente não exagerar para que as pessoas não olhem para você de forma estranha. Mas isso deve funcionar perfeitamente e dar a você o impulso de confiança de que você precisa para a situação.

Claro, existem outras posturas de confiança por aí, verificadas nem menos por Harvard. É a pose de alta potência de se recostar na cadeira, com as mãos na cabeça e os pés sobre a mesa. Você provavelmente já viu isso sendo feito por empresários em filmes quando querem mostrar como são arrogantes. Acontece que funciona perfeitamente para aumentar o moral e o ego. Claro, você não pode fazer isso durante uma reunião, mas se estiver lidando com um problema difícil no escritório, assumir essa postura por alguns segundos deve ajudar.

Para fazer as pessoas participarem, demonstre que você está realmente ouvindo

Isso pode parecer bobagem, mas muitas pessoas esquecem o valor de ouvir quando alguém fala. Se você deseja aumentar a participação em uma reunião, os métodos verbais não são suficientes. Você tem que mostrar às pessoas que está realmente ouvindo o que elas têm a dizer. Olhe para as pessoas quando elas falam e acene com a cabeça para criar a sensação de serem ouvidas. Não rabisque ou toque em seu telefone ou verifique a sala para ver o que os outros estão fazendo. Em vez disso, concentre-se na pessoa que está falando e estabeleça contato visual. Isso ajudará a encorajar as pessoas a verbalizar seus pensamentos e a criar uma atmosfera mais honesta para o discurso.

Aperte as mãos para acionar uma conexão

Exceto pela diferença cultural, apertar a mão é considerado uma das melhores maneiras de cultivar uma conexão com um indivíduo. O toque é uma das formas de comunicação não-verbal mais primitivas, como já falamos no capítulo anterior. Novamente, os apertos de mão podem comunicar muito em um curto espaço de tempo. A duração do aperto de mão, a firmeza das mãos e assim por diante são indicativos do que uma pessoa pensa, sente ou quem ela é como indivíduo. Na verdade, um estudo mostra que um bom aperto de mão pode deixar uma impressão duradoura em uma pessoa, fazendo com que a pessoa se lembre de você por mais tempo. É por isso que um bom aperto de mão é muito importante na hora de se candidatar a um emprego.

Sorria para promover bons sentimentos

Um sorriso genuíno estimula não apenas sua sensação de bem-estar, mas também diz às pessoas ao seu redor que você é cooperativo, acessível e confiável. Um sorriso genuíno surge lentamente, ilumina o rosto, enrugando os olhos e desaparece lentamente. Mais importante ainda, sorrir tem uma influência direta em como as pessoas respondem a você. Quando você sorri para alguém, quase sempre ela sorri de volta. E, como as expressões faciais evocam sentimentos correspondentes, os sorrisos que você recebe mudam positivamente o estado emocional da pessoa.

Incentive a colaboração removendo barreiras

Você provavelmente já viu escritórios com um layout aberto. É suposto encorajar a colaboração entre as pessoas e melhorar a criatividade. Estudos mostram que esse tipo de configuração de layout aberto em escritórios permite que as pessoas se conectem umas com as outras rapidamente e aumentem a camaradagem no escritório. No entanto, as barreiras não se limitam apenas às paredes. O fato é que as pessoas sempre criam barreiras não intencionais em seu dia-a-dia. Por exemplo, provavelmente você está segurando um livro de uma maneira que bloqueia a visão da pessoa com quem está falando. Você pode estar segurando uma xícara de café de forma a desencorajar a conversa ou talvez segurando um casaco com tanta força que desencoraja as pessoas a falarem com você. Esteja atento aos seus gestos e como eles afetam os outros e vice-versa. Se você deseja promover a comunicação com as pessoas, uma linha aberta deve começar por você.

Melhore a sua fala com as mãos

Acredite ou não, gesticular enquanto fala ajuda a explicar sua posição. O gesto está literalmente ligado à fala no cérebro, permitindo que seu processo de pensamento se torne mais rápido e claro conforme suas mãos se movem. É por isso que os mentirosos costumam fazer gestos com as mãos “tardios”; isso ocorre porque o que eles estão dizendo não está profundamente ligado à sua mente. As mãos não seguem naturalmente, então eles têm que compensar com gestos atrasados.

Olhe para os pés das pessoas para uma visão adicional

Os pés também são importantes quando se trata de linguagem corporal. Os pés são batidos, tocados ou apontados em diferentes direções, dependendo do humor da pessoa. Talvez um dos maiores indicadores seja para onde os pés estão apontados. Se o pé for direcionado para longe de você durante uma conversa, é provável que essa pessoa realmente não queira falar. Se for apontado para você, no entanto, eles estão totalmente envolvidos na conversa. Em relação a outras partes do corpo, ver os pés também pode ajudar na leitura. Na verdade, estudos mostram que as pessoas podem ler os outros com mais precisão se puderem ver o corpo inteiro.

Mantenha sua voz baixa para um som de autoridade

Deixe sua voz relaxar antes de fazer uma chamada ou discurso importante. Parece que uma voz baixa e firme realmente comunica autoridade e poder, em oposição a uma voz alta. Permita um ligeiro aumento no meio de uma frase e abaixe novamente para que se pareça com palavras como "hum, hum, hum, hum." É uma maneira muito sutil de afetar os sentidos, relaxando outras pessoas e colocando você em uma posição de poder sem se esforçar muito.

Derrubando mitos comuns da linguagem corporal

Observe também que existem muitas dicas de linguagem corporal que você deve observar. Muitos deles são mitos ou foram provadas erradas pela ciência e pelos estudos. Não confie mais nessas técnicas e métodos, pois eles não farão muito por você.

Encarar alguém pode intimidá-lo.

Na verdade, é verdade que os machos alfas tendem a piscar menos, mas isso não significa que olhar para alguém o transforma em um macho alfa. Esta técnica beira o estranho e alarmante, em vez de um sinal de domínio nas pessoas. Em muitos casos, isso só pode iniciar uma briga com outras pessoas.

Falar primeiro dá a você a vantagem.

Este não é o caso, pois hoje em dia as pessoas olham mais para o contexto das coisas do que para quem fala primeiro. O mesmo vale para falar mais alto ou mais rápido em uma conversa. Uma enxurrada de informações não prejudicará a precisão e a clareza em debates ou argumentos amigáveis.

Toque na pessoa primeiro para estabelecer o domínio.

Novamente, isso é muito parecido com falar primeiro para que você tenha a vantagem. Realmente não tem um grande impacto na conversa e não vai prever quem é o alfa na situação. Na verdade, alguns conselhos dizem que você deve colocar sua mão em cima da outra durante uma conversa, mas isso apenas adiciona contato desnecessário e na verdade beira a familiaridade. Em um ambiente de negócios, não é realmente uma técnica ideal.

Não consigo enfatizar isso o suficiente - a linguagem corporal é uma ciência inexata. Os maneirismos e comportamentos variam, então sua linha de base mudará dependendo do seu humor e do

humor da outra pessoa. Quando tudo mais falha, porém, há sempre uma coisa que você pode fazer para se conectar verdadeiramente com uma pessoa: pergunte honestamente sobre o que ela pensa ou sente. Se você tiver a sorte de estar em posição de fazer essa pergunta, faça-o! As palavras honestas de um indivíduo sempre superarão o que parecem ser suas mensagens silenciosas através de seus corpos.

Conclusão

Então aqui estamos, no final deste livro! Estou feliz que você tenha chegado até aqui e espero que todas as informações aqui apresentadas sejam úteis para o dia-a-dia.

Mais uma vez, quero que você se lembre de que este livro foi feito para ajudá-lo a estabelecer uma conexão com as pessoas. Por favor, não use seus novos poderes para o mal!

Neste livro, cobrimos os seguintes tópicos importantes:

- Explicações sobre a linguagem corporal e como ela pode ajudá-lo a decifrar o que as pessoas realmente pensam ou sentem em determinadas situações. Mais importante, abordamos como você pode usar essas informações para se comunicar melhor com as pessoas.
- Eu dei a você informações sobre as várias linguagens corporais que as pessoas usam e o que elas significam.
- Também falei sobre os diferentes tipos de personalidade e como sua composição única os faz agir de maneira única em diferentes circunstâncias.
- Também abordei diferentes estilos de comunicação e como entender as motivações das pessoas para descobrir o que elas realmente querem fazer.
- Também introduzi o conceito de fatiar fino e como você pode aprender mais sobre si mesmo para fortalecer seus laços sociais.

A esta altura, espero que você esteja satisfeito por ter cumprido todas as promessas que fiz no início deste livro. Eu entendo que se as coisas estão um pouco confusas, mesmo neste estágio, deveria ser. O fato é que entender as pessoas é um processo vitalício, então você encontrará a necessidade de avaliar constantemente suas linhas de base à medida que avança.

Há uma coisa que quero que você lembre ao usar este livro: você só tem controle sobre seus próprios valores, ações e reações. Não importa o quanto você queira se conectar ou forjar laços com alguém - você não pode fazer as pessoas gostarem de você se os valores delas forem intrinsecamente diferentes de você. Lembre-se de que a conexão é baseada em semelhanças e não adianta se conectar com alguém quando nada é semelhante entre vocês dois. Lembre-se: você é importante primeiro. Seus valores são pessoais e você NÃO deve permitir que outras pessoas prevejam seus valores.

Então, o que você faz agora? Aqui está o que eu quero que você faça:

- Quero que você dê uma boa olhada em si mesmo e avalie seus próprios valores, personalidade, estilo de comunicação, objetivos e tudo o mais que diz respeito a você. Quero que você se conheça profundamente antes de tentar conhecer outras pessoas.
- Seu próximo passo seria observar a si mesmo. Quais são seus maneirismos, seu comportamento, suas tendências quando confrontado com situações específicas? Quero que você saiba exatamente o que está fazendo de errado e certo.
- Em seguida, é cultivar um sistema de pensamento, análise e descoberta de seus próprios valores e motivações antes de seguir um comportamento. Antes mesmo de fazer algo, quero que pare e pense por que está fazendo isso. Qual é o seu objetivo final e qual é a motivação por trás dele? Sinta-se à vontade para usar a hierarquia de necessidades de Maslow para ajudá-lo a restringir ainda mais suas próprias motivações.
- Depois de descobrir seus objetivos e motivações, quero que dê uma boa olhada nas ações que se propõe a realizar. Essas ações estão de acordo com seus objetivos e motivações? Eles alcançarão os resultados que você deseja? Que outros caminhos você pode seguir para obter

os mesmos resultados, mas com muito menos obstáculos de sua parte?

- Eu o encorajo a praticar essas quatro etapas de forma consistente, a fim de se conhecer melhor e mais profundamente por meio da análise pessoal. Só depois de se sentir confortável em se compreender, você poderá se sentir confortável em compreender os outros. No entanto, quero que você se lembre de uma coisa: você não precisa se entender 100%! Encare isso, as pessoas são um mistério e, às vezes, podemos ser um mistério para nós mesmos também. Tudo o que eu encorajo você a fazer é tentar o máximo que puder para rastrear suas motivações antes de realizar qualquer tipo de ação significativa.

Então, digamos que você se sinta confortável em entender suas próprias motivações neste ponto... e as outras pessoas? Aqui está o que eu quero que você faça:

a) Em primeiro lugar, eu o desencorajo a não ler muito sobre pessoas que você não conhece ou mal conhece. Embora fatiar em fatias finas seja altamente eficaz, você não deve usar isso como uma forma de descobrir tudo ao seu redor. Observar as pessoas pode ser divertido e uma boa maneira de aprimorar suas habilidades, mas não leve as coisas muito a sério.

b) Comece focalizando apenas um pequeno grupo de pessoas. Tome decisões com base em esforços conscientes de "leitura", mas mantenha a simplicidade ou em situações em que errar não teria consequências negativas em sua vida. Lembre-se de que você está testando as águas aqui e apenas aprimorando suas habilidades.

c) Quero que você sempre tenha em mente que este livro foi escrito para ajudá-lo a se CONECTAR com as pessoas por meio de habilidades verbais e não-verbais desenvolvidas. Portanto, tente não usar seus novos superpoderes para o mal e tenha em mente as conexões ao tentar decifrar as pessoas.

d) Tenha um padrão ao observar as pessoas. Isso significa ter uma boa ideia de por onde começar ao tentar entendê-los. Por exemplo, você olha primeiro para os pés, depois para as mãos, depois para o rosto ou qualquer outra sequência que você escolher. Ter essa programação predefinida sobre onde olhar oferece uma experiência de leitura do tipo história que pode ajudar com quaisquer conclusões que você possa ter sobre a situação. A beleza aqui é que, à medida que você pratica essa técnica, ela se torna uma segunda natureza a ponto de você nem mesmo precisar se orientar conscientemente durante o processo. Sua mente vai instantaneamente para essas partes do corpo a fim de interpretar o que significam.

e) Aprenda a arte de ouvir e tente não ser muito egocêntrico. Mesmo sendo extrovertido, você deve ser capaz de reconhecer a alegria de poder sentar-se em um canto da sala e apenas observar os diferentes movimentos e reações das pessoas conforme elas interagem umas com as outras.

f) Se você achar as coisas muito difíceis, sugiro que assista a um filme várias vezes e preste atenção não apenas nas palavras, mas também nas ações e movimentos dos atores. Os atores são treinados na ação e reação adequadas em diferentes situações. Suas expressões faciais e até mesmo o menor movimento das mãos podem transmitir muito e podem ajudar a aprimorar suas habilidades de previsão. É de longe a maneira mais segura de abordar a compreensão da linguagem corporal enquanto se diverte no processo. Assista a filmes com atores muito bons, conhecidos por suas excelentes habilidades na arte. Os filmes de Meryl Streep são talvez um dos melhores para fazer isso, focando principalmente no movimento dessa atriz incrível.

g) A beleza de assistir filmes é que existe uma maneira de você confirmar o que suspeita sobre uma determinada situação. Você pode olhar para a expressão de uma pessoa em uma cena e adivinhar o que ela pensa ou sente. Em uma cena posterior, essas emoções costumam ser expressas em voz alta ou recebem um foco

adicional, permitindo que você realmente descubra se o que você pensou inicialmente estava correto.

h) Ao ler as pessoas no mundo real, observe e guarde suas conclusões para si mesmo. Não saia por aí dizendo às pessoas que você “leu” como um determinado colega de trabalho age e faça previsões expressivas por causa disso. Quero que você guarde todas as conclusões ou ideias que tiver em seu coração e só as use quando necessário.

i) Pratique, pratique, pratique! A beleza de ler a linguagem corporal é que você nunca fica sem pessoas para observar ou linguagem corporal para ler. Sempre há um suprimento infinito deles, então sinta-se à vontade para praticar quantas vezes quiser. Observe, entretanto, que agir com base nessas observações nem sempre é aconselhável. Pense nisso várias vezes antes de realmente tomar uma decisão.

Sim – você é capaz de ler as pessoas e fazer conexões simplesmente aprimorando suas habilidades verbais e não-verbais! Mas isso requer tempo, paciência e determinação. Pode parecer um projeto tão grande no início, mas não deixe que isso o impeça! A menos que você viva sob uma rocha, estabelecer conexões e se comunicar com outras pessoas é parte integrante de sua vida. Você descobrirá que, ao dominar esse talento, também poderá alcançar um tipo de sucesso do qual poucos podem se orgulhar.