

PATRICK KING

Coach de competências sociais
com mais de 1 milhão de livros vendidos

COMO LER PESSOAS

Considerado
o
**COMO FAZER AMIGOS
E INFLUENCIAR
PESSOAS**
dos tempos modernos

Aprenda a analisar e a prever os pensamentos,
intenções e comportamentos dos outros

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	9
Por que razão é provável que esteja a fazer tudo mal	15
O problema da objetividade	19
CAPÍTULO 1 ♦ A MOTIVAÇÃO COMO UM PREDITOR DO COMPORTAMENTO	27
Motivação como expressão da sombra	31
A nossa criança interior ainda vive	39
O fator motivação — prazer ou dor	42
A pirâmide das necessidades	50
Defesa do ego	56
CAPÍTULO 2 ♦ O CORPO, O ROSTO E OS AGRUPAMENTOS	69
Olha para a minha cara	72
O corpo fala	80
Juntar tudo	92
O corpo humano é um todo: leia-o dessa maneira	98
O pensamento em termos de agrupamentos de mensagens	102

CAPÍTULO 3 ♦ CIÊNCIA DA PERSONALIDADE	
E TIPOLOGIA	109
Teste a sua personalidade	112
Os Cinco Grandes	113
Jung e o MBTI	121
Temperamentos de Keirsey	129
O Eneagrama	134
CAPÍTULO 4 ♦ COMO DETETAR MENTIRAS	
(E RESSALVAS)	141
O problema: incerteza	144
É tudo uma questão de conversação	148
Use o elemento surpresa	152
Como aumentar a carga cognitiva	154
Dicas gerais para uma deteção de mentiras acima da média	160
CAPÍTULO 5 ♦ USAR O PODER DA OBSERVAÇÃO	165
Como usar o «corte fino»	158
Fazer observações inteligentes	171
Leia as pessoas como Sherlock Holmes lê a cena do crime	177
A observação pode ser ativa: como usar as perguntas	191
Perguntas indiretas; informação direta	193
RESUMO	209
INTRODUÇÃO	209
CAPÍTULO 1. A MOTIVAÇÃO COMO UM PREDITOR DO COMPORTAMENTO	211

CAPÍTULO 2. O CORPO, O ROSTO E OS AGRUPAMENTOS	213
CAPÍTULO 3. CIÊNCIA DA PERSONALIDADE E TIPOLOGIA	214
CAPÍTULO 4. COMO DETETAR MENTIRAS (E RESSALVAS)	217
CAPÍTULO 5. USAR O PODER DA OBSERVAÇÃO	219

INTRODUÇÃO

Alguma vez conheceu alguém que lhe parecesse ter um dom natural para *perceber* as outras pessoas? Que parece abençoado por uma compreensão instintiva do que move os outros e dos motivos por trás dos seus comportamentos, de tal modo que consegue, muitas vezes, prever o que vão dizer ou sentir?

Estas são as mesmas pessoas que sabem como falar para que os outros as ouçam de facto ou as pessoas que são capazes de detetar rapidamente quando alguém está a mentir ou a tentar manipulá-las. Por vezes, conseguem aperceber-se das emoções da outra pessoa e compreender as suas motivações de tal modo, que excedem a capacidade da própria pessoa para se compreender a si mesma.

Pode até parecer um superpoder. Como é que o fazem?

A verdade é que tal capacidade não tem nada de místico; trata-se antes de uma competência como qualquer outra, que pode ser aprendida e dominada. Se uns lhe podem chamar inteligência emocional ou simples consciência social, outros podem vê-la como algo mais

próximo ao que acontece quando um psicólogo clínico ou um psiquiatra entrevista um novo paciente. Por outro lado, poderá ver esta competência como algo que um membro do FBI, detetive privado ou agente da polícia é capaz de adquirir com o acumular da experiência.

Neste livro, vamos observar atentamente todas as formas através das quais podemos desenvolver estas competências, sem precisarmos de um curso de psicologia ou de sermos tão experimentados quanto os interrogadores da CIA.

Ler e analisar as pessoas é, sem dúvida, uma competência valiosa. Encontramo-nos e interagimos constantemente com outras pessoas e precisamos de cooperar com elas, se esperamos desenvolver vidas bem-sucedidas e harmoniosas. Quando sabemos como analisar rapidamente e com exatidão o carácter, o comportamento e as intenções não declaradas de alguém, podemos comunicar de modo mais eficaz e, para ser sincero, obter o que queremos.

Podemos ajustar a maneira como comunicamos, para nos assegurarmos de que estamos, de facto, a alcançar o público que pretendíamos; podemos identificar os momentos em que estamos a ser enganados ou influenciados. Podemos compreender com maior facilidade até aquelas pessoas que são muito diferentes de nós e que trabalham por valores díspares dos nossos. Quer esteja a tentar aprender um pouco mais sobre uma pessoa que acaba de conhecer, bisbilhotando o seu histórico nas redes sociais, ou a fazer uma entrevista para um novo emprego ou a tentar compreender se o mecânico está

a dizer a verdade sobre o seu carro, ler as pessoas é uma aptidão de valor incalculável.

É de loucos, se pensar realmente nisso: todas as pessoas que alguma vez conheceu são, no fundo, um mistério para si. Como podemos saber ao certo o que se passa dentro das suas mentes? O que estão a pensar, a sentir, a planear? Como podemos compreender de facto o significado dos seus comportamentos, o porquê de estarem motivadas como estão e até o modo como *nos* veem e compreendem?

Para nós, o mundo da outra pessoa é como uma caixa negra. Tudo o que temos, para começar, são coisas *fora* dessa caixa negra: as palavras que dizem, as expressões faciais, a linguagem corporal, as ações, a nossa história passada com elas, a sua aparência física, o tom e a qualidade da sua voz, etc.

Antes que avancemos muito no nosso livro, vale a pena reconhecer este facto inegável: os seres humanos são organismos complexos, vivos, mutáveis, cuja experiência interior está, essencialmente, fechada dentro deles. Embora haja quem possa alegar o contrário, ninguém é capaz de declarar com um qualquer grau de certeza que conhece alguém completamente.

Dito isto, podemos sem dúvida melhorar as nossas capacidades para ler os sinais observáveis. A «teoria da mente» é o termo que usamos para descrever a capacidade para pensar sobre as realidades cognitivas e emocionais de outras pessoas. É o desejo (perfeitamente humano) de criar um modelo sobre os pensamentos, sentimentos e ações de outras pessoas. E, como qualquer

modelo, é uma simplificação da profundidade e complexidade da pessoa real que está à nossa frente. Como qualquer modelo, tem as suas limitações e nem sempre explica a realidade na perfeição.

O nosso objetivo ao aprender a afinar a nossa capacidade para analisar as pessoas é obter os melhores palpites.

O que aprendemos a fazer é reunir tantos dados quanto possível, e analisá-los inteligentemente. Se conseguirmos alimentar um modelo robusto e exato da natureza humana (ou mais do que um modelo) com estes pequenos fragmentos de dados, o resultado poderá ser uma profunda compreensão da pessoa. Tal como um engenheiro consegue olhar para uma máquina complicada e inferir o seu funcionamento e função pretendida, podemos aprender a olhar para seres humanos, que vivem e respiram, e analisá-los para melhor podermos compreender o quê, o porquê e o como do seu comportamento.

Nos capítulos que se seguem, iremos olhar para muitos e variados modelos: não estamos perante teorias concorrentes, mas antes maneiras diferentes de olhar para um ser humano. Quando usadas no seu conjunto, ganhamos uma nova compreensão das pessoas à nossa volta.

O que fazemos com essa compreensão está nas nossas mãos. Podemos usá-la para promover uma atitude mais rica e empática em relação àqueles de quem gostamos. Podemos pegar no nosso conhecimento e aplicá-lo no local de trabalho ou em qualquer outro

sítio onde precisemos de cooperar e colaborar com muitos indivíduos diferentes. Podemos usá-lo para nos tornarmos melhores pais ou melhores parceiros românticos, ou para melhorarmos a nossa conversa de circunstância, para identificarmos mentirosos ou mal-intencionados ou para nos reconciliarmos de modo eficaz com as pessoas durante os conflitos.

O momento em que nos deparamos com alguém novo pela primeira vez é o momento em que mais apurados temos de ter os nossos poderes de percepção e análise. Até as pessoas emocional e socialmente menos inteligentes podem aprender algo sobre outras pessoas se se relacionarem com elas durante tempo suficiente. Mas neste livro vamos concentrar-nos sobretudo nas competências que nos permitem reunir informações verdadeiramente úteis sobre quase estranhos, de preferência depois de apenas uma conversa.

Mergulharemos um pouco mais fundo para dominar a arte da tomada de decisões instantâneas que sejam, de facto, corretas; como avaliar a personalidade das pessoas e os seus valores a partir do discurso, do comportamento e até dos seus bens pessoais; como ler a linguagem corporal; e até como detetar uma mentira, enquanto esta está a decorrer.

Mais um aviso antes de avançarmos: analisar e ler as pessoas é sobre muito, muito mais do que simples palpites ou reações emocionais instintivas sobre elas. Embora o instinto e os pressentimentos tenham o seu papel, estamos concentrados em métodos e modelos com provas teóricas sólidas, procurando ir além dos

simples condicionalismos ou preconceitos. Afinal de contas, queremos que as nossas análises sejam *exatas*, para que possam ter alguma utilidade!

Quando analisamos os outros, assumimos uma abordagem metódica, lógica.

Quais as origens ou causas do que vemos à nossa frente, ou seja, qual é o elemento histórico?

Quais são os mecanismos psicológicos, sociais e fisiológicos que sustentam o comportamento que estamos a testemunhar?

Qual o resultado ou o efeito do fenómeno que tem à sua frente? Por outras palavras, como é que aquilo que está a ver se desenrola no resto do ambiente?

De que maneira o comportamento que está a testemunhar é desencadeado por determinados elementos em particular, o comportamento dos outros ou mesmo uma resposta a si mesmo?

Nos capítulos que se seguem, vamos olhar para maneiras inteligentes de estruturar a nossa análise racional, impulsionada pelos dados, das pessoas complexas e fascinantes que cruzam o nosso caminho. Poderá começar a compreender como este tipo de análise se encontra na raiz de tantas outras competências. Por exemplo, saber como ler as pessoas pode melhorar a sua capacidade para a compaixão, realçar as competências de comunicação, melhorar as aptidões para a negociação, ajudar a definir limites mais adequados e apresentar um efeito secundário inesperado: ajudá-lo a compreender-se melhor *a si mesmo*.

Por que razão é provável que esteja a fazer tudo mal

Muitos de nós acreditam que são «bons com as pessoas».

É muito fácil alegar arrojadamente que compreende as motivações da outra pessoa, sem nunca ter parado na verdade para confirmar se está certo disso. O viés de confirmação, infelizmente, é uma explicação mais provável, ou seja, lembra-se de todas as vezes em que as suas avaliações estavam corretas e ignora ou minimiza a importância das vezes em que claramente se enganou. Isso ou simplesmente porque nunca se perguntou se estaria certo. Quantas vezes ouviu «Eu costumava pensar que fulano era uma pessoa assim e assado, mas, quando o conheci melhor, apercebi-me de que estava completamente errado»?

A verdade é que as pessoas são menos capazes de avaliar o carácter umas das outras do que gostam de acreditar. Se está a ler este livro, o mais certo é que saiba que há algumas coisas que pode aprender. E não faz mal nenhum começar um novo empreendimento a partir do zero. Afinal de contas, nada o pode impedir de aprender técnicas verdadeiramente eficazes como a certeza de que já sabe tudo e não precisa de aprender!

Portanto, com isso em mente, quais são os obstáculos para se tornar brilhante a ler as pessoas?

Em primeiro lugar, o mais importante a recordar é o *efeito do contexto*. Talvez já tenha visto um artigo online sobre os «Cinco sinais reveladores de que alguém está a mentir» e tenha tentado encontrá-los na vida real.

O problema, aqui, é óbvio: a pessoa está a olhar para cima e para a direita porque está a mentir ou porque algo no telhado lhe chamou a atenção?

Da mesma maneira, uma pessoa que comete um curioso «deslize freudiano» numa conversa pode estar a revelar um segredo sumarento sobre si mesma... ou pode estar simplesmente exausta ou ter incorrido, literalmente, num erro. O contexto é importante.

Da mesma maneira, não podemos encarar *uma* só afirmação, expressão facial, comportamento ou momento como revelador de algo definitivo sobre toda a pessoa. Não terá feito, já hoje, qualquer coisa que, se analisada sozinha, levaria alguém a retirar conclusões completamente disparatadas sobre o seu carácter? A análise só pode ocorrer com dados — e não um só dado — e quando somos capazes de identificar tendências mais gerais.

Estas tendências também têm de estar situadas no contexto cultural da origem da pessoa a analisar. Alguns sinais são universais, ao passo que outros podem variar. Por exemplo, falar com as mãos nos bolsos é mal visto na maioria das culturas. O contacto visual, por outro lado, pode ser mais complexo. Na América, o contacto visual é encorajado por ser considerado um sinal de sinceridade e inteligência; no entanto, em países como o Japão, é desencorajado, porque se considera desrespeitoso. Da mesma maneira, um determinado conjunto de pistas pode ter um significado na sua cultura e outro completamente diferente noutra. De início, pode ser ligeiramente difícil recordar esses modelos de interpretação

diferentes, mas, à medida que for praticando esta arte, começarão a ser-lhe naturais.

Se uma pessoa fizer a mesma coisa inusitada cinco vezes numa breve conversa, então isso é algo a que deve prestar atenção. Se alguém alegar simplesmente: «Eu conheço aquela mulher. É introvertida. Vi-a a ler um livro uma vez.», não deverá considerar esse indivíduo como um mestre a deslindar a psique humana! Portanto, vale a pena lembrar mais um princípio importante: na nossa análise, *procuramos padrões*.

Outra maneira de as pessoas inteligentes poderem chegar a conclusões não muito inteligentes sobre as outras é se forem *incapazes de estabelecer um ponto de partida*. O tipo à sua frente pode estar constantemente a olhá-lo nos olhos, a sorrir com frequência, a elogiá-lo, a acenar, até a tocar-lhe ocasionalmente no braço. Poderá concluir que o tipo gosta mesmo de si, até se aperceber de que ele é assim com todas as pessoas que conhece. Na verdade, não está a mostrar um interesse por si acima do normal, pelo que as suas observações não conduzem, de facto, àquilo que seria mais óbvio para si.

Por fim, há um ponto a considerar quando está a estudar outros seres humanos e que corresponde frequentemente ao cerne da questão: o próprio leitor. Poderá concluir que alguém está a tentar enganá-lo, mas ser incapaz de ter em conta a sua própria paranoia e natureza cautelosa, e o facto de lhe terem mentido recentemente e ainda não ter ultrapassado essa situação por completo.

Este último ponto pode, ironicamente, ser a verdadeira chave para desbloquear as outras pessoas:

assegurar-se de que se compreende minimamente a si mesmo, antes de virar para fora o seu olhar analítico. Se não está consciente de como pode projetar as suas próprias necessidades, medos, suposições e vieses nos outros, as suas observações e conclusões não serão grande coisa. De facto, pode ter, simplesmente, descoberto uma maneira enviesada de aprender mais sobre si mesmo e sobre a bagagem cognitiva e emocional que *traz* para a mesa.

Vejamos alguns desses princípios em ação.

Digamos que está a entrevistar alguém que a sua empresa pretende contratar. Tem apenas um curto período de tempo para determinar se a candidata se adequa ao resto da equipa. Apercebeu-se de que ela está a falar bastante depressa e que, de quando em vez, tropeça nas palavras. Está literalmente sentada na beira da cadeira, com as mãos fortemente unidas. Poderá tratar-se de uma pessoa muito nervosa e insegura? Afasta o seu juízo de valor por saber que as pessoas ficam sempre muito nervosas nas entrevistas (ou seja, respeita o contexto).

Apercebe-se de que a candidata refere mais do que uma vez que o seu empregador anterior era muito exigente com o tempo, ao passo que ela prefere trabalhar de forma independente e gerir pessoalmente o seu horário. Pergunta-se se isso significará que ela tem dificuldade em receber indicações das chefias ou se se tratará, verdadeiramente, de uma pessoa mais independente e proativa. Não tem um ponto de partida, por isso, questiona-a sobre a sua experiência na faculdade

e sobre o que estudou. Ela fala-lhe dos projetos de investigação que desenvolveu sozinha e de ter trabalhado de perto com o seu antigo orientador. Isso diz-lhe que ela *consegue* trabalhar com as chefias... se o projeto for algo que a entusiasme.

Se só se tivesse concentrado no seu nervosismo, não teria ido muito longe. Muitos recrutadores dir-lhe-ão que falar mal de um antigo empregador é um sinal vermelho indiscutível, mas numa entrevista deve procurar *padrões* e não eventos isolados. Até pode considerar que a candidata estava a agir com nervosismo porque o leitor estava a deixá-la nervosa. Pode ter consciência de que, sendo uma pessoa alta e fisicamente dominante, com uma voz profunda e uma expressão séria, não está a testemunhar a mulher em si, mas a mulher tal como parece na sua companhia.

Ao recordar alguns princípios simples, podemos garantir que a nossa análise é sempre contextual, bem pensada e tridimensional. Trata-se de sintetizar a informação que temos à nossa frente numa teoria de trabalho, mais do que identificar apenas alguns comportamentos estereotipados e chegar a conclusões fáceis.

O problema da objetividade

— O teu primo ficou mesmo zangado contigo, quando fizeste aquela piada sobre política, a noite passada.

— Zangado? Não, não ficou zangado; ele achou-a engraçada. Eu lembro-me!

— Nem penses! Estava de sobrolho franzido. Pareceu-me completamente furioso contigo...

Alguma vez se envolveu numa conversa com um grupo de pessoas, apenas para descobrir, mais tarde, que diferentes elementos do grupo fizeram análises completamente opostas do que aconteceu? Por vezes, as pessoas discordam em absoluto sobre se alguém estava a namoriscar, sobre se alguém ficou desconfortável ou se ofendeu, sobre se alguém se estava a sentir desajustado ou a ser mal-educado. Pode parecer que viveram duas realidades diferentes!

Alguns estudos mostram que apenas sete por cento da nossa comunicação é feita com recurso à palavra falada, ao passo que uns espantosos cinquenta e cinco por cento têm a sua origem na linguagem corporal. Isso significa que aquilo que as pessoas dizem é, muitas vezes, o pior indicador do que querem, de facto, transmitir. Mesmo o seu tom de voz só conta cerca de trinta e oito por cento da história. Assim, torna-se mais compreensível o porquê de as pessoas deixarem as conversas de grupo com opiniões contrastantes sobre o que de facto aconteceu numa dada interação: estão a usar os fatores errados para realizarem os seus juízos de valor. Para compreender a conversa ou o diálogo verdadeiro não verbal que alguém está a ter consigo, tem de considerar tanto as pistas verbais como as não verbais.

Já vimos que o simples facto de alegar que é alguém que «entende as pessoas» não é prova de que seja factualmente melhor a lê-las. Mas existe uma maneira científica de medir esta qualidade. Simon Baron Cohen (sim, há

uma ligação ao comediante Sasha Baron Cohen: são primos) concebeu algo a que chama um teste de inteligência social. O teste tem uma pontuação máxima de trinta e seis, verificando-se resultados abaixo dos vinte e dois nas pessoas com autismo e sendo o valor médio próximo dos vinte e seis.

O teste pede-lhe, no fundo, que infira algo sobre as emoções das pessoas *olhando-as simplesmente nos olhos*, ou seja, testa a sua empatia. A pessoa pode estar a sorrir, mas será que na realidade se sente desconfortável? Saber como ler as emoções das outras pessoas tem sido associado a uma inteligência social geral mais elevada, que depois é relacionada com uma melhor cooperação no trabalho de equipa, compreensão empática e melhores capacidades para ler as pessoas.

Se estiver curioso pode fazer o teste num qualquer computador seguindo o link: <http://socialintelligence.labinthewild.org/>. Ser-lhe-á pedido que veja imagens que mostram olhos de pessoas e que escolha, de entre quatro emoções, a que melhor descreve o que a pessoa está a sentir. Mas prepare-se para ser surpreendido pelos seus resultados... ou pelos resultados de amigos e familiares.

Claro que se trata de um teste com falhas e limitações, tal como qualquer outro do mesmo tipo. Se for um génio social, mas tiver um vocabulário pobre, se a sua cultura não for ocidental ou se não for um falante nativo de inglês, por exemplo, os resultados devem ser interpretados com cautela. Os testes mostram o quão bom pode ser a ler as emoções a partir de muito pouca

informação: ou seja, nada mais do que um vislumbre dos seus olhos.

Esta é, no entanto, apenas uma pequena peça do puzzle. O que este teste mostra é que nem todos possuímos a mesma gama de competências sociais e que talvez possamos ser menos hábeis do que pensávamos inicialmente. Isto, por sua vez, mostra-nos que apoiarmo-nos em palpites ou na intuição nem sempre é suficiente e pode, facilmente, avaliar mal as pessoas.

Ao lidar com assuntos como as profundezas obscuras, escondidas, dos corações e das mentes das outras pessoas, temos de fazer um esforço para nos mantermos tão objetivos quanto possível. Nem sempre podemos confiar no nosso primeiro impulso. Se fez o teste acima e só conseguiu um vinte e seis em trinta e seis, pode concluir com razoabilidade que em dez de cada trinta e seis encontros estaria a interpretar incorretamente a expressão facial de alguém.

Sendo esse o caso, o que mais está a deixar escapar?

Por outro lado, a expressão dos olhos de alguém é apenas uma parte minúscula da informação que tem disponível numa qualquer situação social. Tem também a postura e a linguagem corporal, e o que dizem (e o que não dizem!), o tom de voz, a atitude, o contexto em que ambos estão a ter a conversa...

Se não obteve um resultado muito alto no teste, não se preocupe: não significa que seja autista ou completamente alheado em termos sociais. Na vida real, deparamo-nos com muito mais num momento fugaz do que uma simples imagem apenas dos olhos de alguém.

Pode, na verdade, ser melhor a juntar esta informação a todos os outros dados ao seu dispor do que pensa.

Ainda assim, poderá querer trabalhar deliberadamente para melhorar as suas competências de leitura das pessoas, de acordo com as sugestões deste livro, e voltar a fazer o teste dentro de um mês ou dois. Quem sabe não descobrirá algo fascinante: que as suas competências empáticas e sociais não são fixas, e que, pelo contrário, podem ser desenvolvidas e melhoradas. Uma vez identificado o ponto de partida para as suas capacidades de leitura das pessoas, estaremos prontos para avançar para as teorias e os modelos que o ajudarão a refinar as suas competências a níveis sherlockianos.

Conclusões:

- Grande parte da comunicação que decorre entre as pessoas é de natureza não verbal. O que as pessoas dizem é, frequentemente, um fraco indicador do que querem transmitir, o que faz da leitura das pessoas uma competência de vida valiosa com benefícios quase infindáveis. Embora sejamos abençoados com diferentes aptidões, é possível desenvolvermos esta competência nós mesmos, desde que consigamos ser sinceros sobre o nosso ponto de partida.
- Independentemente da teoria do modelo que utilizamos para nos ajudar a analisar e interpretar as nossas observações, precisamos de considerar

o contexto e de como este deve ser tido em linha de conta. Um sinal isolado raramente conduz a juízos de valor exatos; tem de os considerar em agrupamentos. A cultura de origem das pessoas é outro fator importante que ajuda a contextualizar adequadamente a nossa análise.

- O comportamento não tem nenhum significado num vazio; precisamos de estabelecer um ponto de partida para podermos saber como interpretar aquilo que vemos. Isso significa que precisamos de avaliar como a pessoa é, normalmente, para podermos detetar desvios que nos permitam retirar interpretações exatas de quando estamos felizes, entusiasmados, perturbados, etc.
- Por fim, tornamo-nos excelentes a ler as pessoas quando nos compreendemos a nós mesmos. Precisamos de saber que preconceitos, expectativas, valores e impulsos inconscientes trazemos para a mesa, para podermos ver as coisas de um modo tão neutro e objetivo quanto possível. Temos de tentar evitar que o pessimismo tolde o nosso discernimento, porque muitas vezes é mais fácil chegar a uma conclusão mais negativa, quando uma alternativa mais positiva é igualmente provável.
- Para obter um melhor conhecimento do progresso que for conseguindo à medida que vai lendo este livro, temos

de conhecer a sua proficiência a analisar as pessoas antes de começar. Simon Baron Cohen criou um teste disponível em <http://socialintelligence.labinthewild.org/> que o irá ajudar a avaliar as suas competências na leitura das emoções das pessoas neste momento. Será também uma excelente forma de constatar que talvez não seja tão bom a ler as pessoas como julga ser.

DESCODIFIQUE O COMPORTAMENTO HUMANO, COMPREENDA-SE A SI MESMO E DECIFRE AS PESSOAS QUE O RODEIAM.

Como Ler Pessoas não é só mais um livro sobre a leitura da linguagem corporal e de expressões faciais. Sim, também inclui essa competência, bem como novas técnicas para detectar mentiras no dia a dia, mas debruça-se mais sobre a compreensão da psicologia humana.

Temos de admitir que a maioria dos nossos problemas diários não estão relacionados com a situação em si, mas com a pessoa com quem lidamos. Seja ela um familiar, um colega ou a nossa cara-metade, é provável que haja lacunas na compreensão dessa pessoa. Imagine que conseguia *ler* os outros, as suas motivações, como agem... No fundo, imagine que se conseguia relacionar melhor com toda a gente.

Patrick King reúne neste livro o seu instinto natural para a análise humana e as últimas pesquisas científicas nesta área, para o ajudar a alcançar melhores relacionamentos, maior autoestima, mais confiança, autoconhecimento e realização.

COM ESTE LIVRO SERÁ CAPAZ DE:

- Compreender os sinais subtis que está a transmitir e aumentar a sua inteligência emocional;
- Aprender estratégias rápidas para se familiarizar com estranhos;
- Influenciar os outros;
- Melhorar as aptidões para a negociação, e muito mais.

 **inascente**
o curso da sua vida

20|20 editora

ISBN 978-989-564-885-6



9 789895 648856

Desenvolvimento Pessoal