

## Spis treści

Jak korzystać z tej książki

Wstęp.....

CZEŚĆ I. SIEDEM PODSTAWOWYCH PYTAŃ ... 13

Dowiedz się, jak w określonej sytuacji szybko i łatwo odkryć, co ktoś myśli i czuje.

Rozdział 1. Jak sprawdzić, czy ktoś coś ukrywa 15

Nie pozwól, żeby ktoś mydlił ci oczy. Kiedy następnym razem zaczniesz podejrzewać, że ktoś coś przed tobą ukrywa, wykorzystaj opisane tutaj techniki i dowiedz się, czy dzieci, współpracownicy lub przyjaciele mają przed robą jakieś tajemnice.

Rozdział 2. Kciuki w górę czy w dół - coś się komuś podoba czy nie?..... 29

Kiedy nie potrafisz odgadnąć, czy coś się komuś podoba, zastosuj przedstawione tutaj strategie i dowiedz się, co naprawdę myśli, bez względu na to, co mówi.

Rozdział 3. Ktoś jest pewny siebie czy tylko próbuje zachować spokój?..... 43

Chcesz wiedzieć, czy gracz siedzący po drugiej stronie stołu ma fula?

Czy dyrektor naprawdę zamierza odejść, jeśli nic dostanie podwyżki? Kiedy następnym razem będziesz brać udział w przesłuchaniu, negocjacjach lub po prostu grać w pokera, skorzystaj z technik opisanych w tym rozdziale, a dowiesz się, czy twój przeciwnik faktycznie dobrze ocenia swoje szanse, czy tylko znakomicie udaje.

Rozdział 4. Jak idą sprawy tak naprawdę? 59

Jak poszło spotkanie twojemu współpracownikowi? Czy nowa dziewczyna sąsiada to coś poważnego, czy tylko przelotna znajomość? Czy twój pracownik jest zadowolony z zadania, które mu przydzieliliś? Opisane w tym rozdziale taktyki pomogą ci odkryć, co ktoś czuje,

Rozdział 5. Ocena poziomu zainteresowania: On jest tobą zainteresowany czy tylko tracisz czas? 73

Czy lubi cię osoba, z którą się spotykasz? Czy współpracownik naprawdę chce ci pomóc w realizacji projektu? Czy klient jest zainteresowany Twoim produktem? Zastosuj przedstawione tutaj techniki, a szybko się dowiesz.

Rozdział 6. Sojusznik czy wróg: Po czyjej stronie ona tak naprawdę jest?...85

Czy ktoś jest po twojej stronie, czy knuje przeciwko tobie? Jeśli uważasz, że ktoś sabotuje twoje wysiłki, chociaż sprawia wrażenie, że z tobą współpracuje, skorzystaj z następujących technik, aby się dowiedzieć, czy naprawdę ci sprzyja.

Rozdział 7. Profil emocjonalny: Dowiedz się, czy ktoś jest bezpieczny, zrównoważony i przy zdrowych zmysłach . 99

Dzięki pobieżnej obserwacji lub dwuminutowej rozmowie będziesz w stanie rozpoznać oznaki braku emocjonalnej stabilności lub skłonności do przemocy. Wiedząc, na co zwracać uwagę i jakie pytania zadawać, zyskasz możliwość chronienia siebie i swoich

bliskich.

## CZEŚĆ II. STRATEGIE UMYSŁOWE: PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI

113

Wykrocz poza elementarne myśli i uczucia : dowiedz się, co myślą inni, a będziesz mógł stworzyć profil każdego człowieka, przewidzieć jego zachowanie i zrozumieć go lepiej niż on sam. Rozdział 8. SNAP (strategia noninvasive analysis and profile – strategia nieinwazyjnej analizy osobowości i profilowania) nie opiera się na typach osobowości.

Nasza natura daje nam spójne i niezawodne wskazówki odnośnie do myśli, postaw i zachowań. Dowiedz się, na czym to polega.

Rozdział 9. Podstawowe kolory myśli 121

Dowiedz się, jak są zaprogramowane nasze myśli i procesy decyzyjne oraz jak je przewidywać z dużą dokładnością.

Rozdział 10. Jak i dlaczego myślimy o tym, co robimy . 131

Analiza procesów psychicznych i rola ego.

Rozdział 11. Wpływ poczucia własnej wartości: Wielka Szóstka 139

Jak poczucie własnej wartości wpływa na proces podejmowania decyzji i jego rola w postrzeganiu rzeczywistości.

Rozdział 12. Ktoś ma wysokie poczucie własnej wartości czy tylko udaje? Pięć pułapek 151

Przy szacowaniu czyjegoś poczucia własnej wartości nic popełnij pięciu najpowszechniejszych błędów! Poznaj różnicę między osobą, która lubi siebie (poczucie własnej wartości), a taką, która jest po prostu zarozumiała (wielkie ego).

Rozdział 13. Szacowanie poczucia własnej wartości .157

Dowiedz się, jak szybko i niezawodnie określić czyjeś poczucie własnej wartości

Rozdział 14. Typy profilowania 161

Odkryj, jak ocenić czyjś sposób postrzegania życia i samego siebie na podstawie trzech podstawowych profili.

Rozdział 15. Sztuka i nauka profilowania: przykłady z życia 171 Udoskonal swoje umiejętności i na podstawie konkretnych przykładów dowiedz się, jak zastosować nowo zdobytą wiedzę.

Wnioski..... 195

Bibliografia 197

O autorze....199