

Дейвид Либерман

---

**ЧЕТЕЦ НА МИСЛИ**

КАКВО ДРУГИТЕ НАИСТИНА МИСЛЯТ И ЧУВСТВАТ  
(НЕЗАВИСИМО КАКВО КАЗВАТ)

София, 2023

Преводът е направен по изданието:

David J. Lieberman, PhD

**MINDREADER**

*Find Out What People Really Think,  
What They Really Want,  
and Who They Really Are*

Copyright © 2022 by David J. Lieberman  
All rights reserved.

© Издателство „Изток-Запад“, 2023

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

© Ина Димитрова, превод, 2023

© Деница Трифонова, оформление на корицата, 2023

ISBN 978-619-01-1200-6

ДЕЙВИД ЛИБЕРМАН

# ЧЕТЕЦ НА МИСЛИ

КАКВО ДРУГИТЕ НАИСТИНА  
МИСЛЯТ И ЧУВСТВАТ  
*независимо какво казват*

Превод от английски  
Ина Димитрова





## СЪДЪРЖАНИЕ

---

Увод .....	9
------------	---

### Част I Какво разкрива подсъзнанието

Глава 1. <b>Какво наистина мислят .....</b>	<b>15</b>
Поддържане на дистанция .....	16
Глава 2. <b>Как виждаме и усещаме другите .....</b>	<b>24</b>
Кралят и аз .....	26
Символна репрезентация .....	30
Глава 3. <b>Близки срещи .....</b>	<b>32</b>
Нови срещи .....	34
Глава 4. <b>Статус и власт .....</b>	<b>39</b>
Тишината е златна .....	41
Вътрешен или външен фокус .....	43
Глава 5. <b>Разпознаване на настроението .....</b>	<b>47</b>
Психология на увереността .....	47
Симптомите на тревожността .....	50
Страхът поражда гняв .....	54

## Част II

### Детектор на лъжата

Глава 6.	<b>Как да преценим чуждата искреност и честност..... 61</b>
	Невербални ефекти.....63
	Провокация.....64
	Силата на лъжата.....67
Глава 7.	<b>Изкуството да разпознаваме блъфа..... 70</b>
	Грешката на „Епъл“ .....71
	Внимателно наблюдавани взаимодействия .....73
	Целият свят е сцена.....76
Глава 8.	<b>Скалъпени истории: алибита и димни завеси .....78</b>
	Структура на твърдението и природата на подробностите...78
	Пояснения и подчертаване на очевидности.....82
	Перфектната рецепта за разпознаване на лъжи.....87
Глава 9.	<b>Тайните на занаята.....90</b>
	Манипулацията е в ход .....90
	Изграждане на фалшива връзка.....93
	Лъжовни връзки.....95

## Част III

### Незабавно психологическо диагностициране

Глава 10.	<b>Бърз поглед към личността и психичното здраве..... 101</b>
	Траекторията на психичното заболяване ..... 102
	Матрицата на настроението и статуса ..... 104
	Декодиране на самата същина на личността..... 107
	Природата на словото ..... 111
Глава 11.	<b>Наративна идентичност: разчитане на човешката душа..... 115</b>
	Скок към извода ..... 116
	Огледалце, огледалце... ..... 119

Глава 12. <b>Защитни механизми</b> .....	<b>123</b>
В огледалния свят.....	124
Когато засегнат слабото ни място .....	127
Езикът на разкъсаната връзка.....	128
Глава 13. <b>Значението на ценностите</b> .....	<b>131</b>
Ценността на смисъла .....	133
Самочувствие, контрол над импулсите и емоционално здраве .....	134
Глава 14. <b>Факторът резилианс</b> .....	<b>137</b>
По-малко его = по-малко нужда от контрол.....	137
Повече и по-малко .....	141

#### Част IV

### Изграждане на психологически профил

Глава 15. <b>В търсене на здравия разум</b> .....	<b>147</b>
Лупата на реалността.....	148
Абсолютно, със сигурност, сто процента.....	149
Съдник, жури, палач .....	153
Глава 16. <b>Психология на самоуважението</b> .....	<b>159</b>
Бяга като дявол от тамян .....	160
Митът за самовлюбения нарцисист .....	161
Ако не изграждам връзка, то значи държа контрола .....	163
Игри, маски и убежища.....	164
Глава 17. <b>Демаскиране на личностите разстройства</b> .....	<b>168</b>
Разпознаване на скритите знаци .....	169
Поглед зад маската.....	172
Глава 18. <b>Размисли за връзките</b> .....	<b>176</b>
Отстраняване на фалшиво положителните случаи .....	178
Впечатленията, които връзките създават .....	179

Глава 19. <b>Възходи, падения и страдание</b>	
<b>в промеждутъците .....</b>	<b>187</b>
Илюзията на фокусирането .....	188
Да си тъжен, без да го показваш .....	189
Връзката между съзнание и тяло .....	190
Водач или пътник .....	192
От невроза към психоза .....	195
Езикови маркери .....	198
Глава 20. <b>Кога да се тревожим:</b>	
<b>основания и предупредителни знаци .....</b>	<b>201</b>
Заплаха за себе си.....	204
Закljučение. <b>Какво да правите с това, което научихте? .....</b>	<b>208</b>
Бележки .....	209
Благодарности.....	221
За автора.....	223



## Увод

**В** продължение на вече три десетилетия работата ми е посветена на трансформиране на базисни психологически прозрения за човешката природа в стратегии за подобряване качеството на живота и на взаимоотношенията между хората. През 1998 г. написах книгата „Как никога повече да не позволим да ни лъжат“, в която описах специално разработени техники, с помощта на които да разпознаваме кога ни мамят. Почти година по-късно публикувах продължението „Можете да разчетете всеки“, в която доразработвам научните достижения в областта на разчитането на чуждия ум. Сега, около десетилетие по-късно, благодарение на най-новите научни резултати в областта на психолингвистиката, невронауката, когнитивните и поведенческите науки, с настоящата книга осъществявам една огромна крачка напред. В нея представям върховите постижения при профилирането. Благодарение на тези най-нови методи вие ще придобиете почти телепатични способности. Във всяка ситуация – от най-обикновената обмяна на реплики до най-задълбочените преговори – вие ще разбирате какво другите наистина мислят и чувстват, независимо какво казват. Ще сте наясно какво се крие дълбоко в подсъзнанието им, дори те самите да го отричат и да не искат (или да не могат) да се изправят осъзнато срещу своите мисли, чувства и страхове.

Книгата, която държите в ръцете си, очертава едно напълно ново поле и не разчита особено на остарелите и вече излезли от мода методи на тълкуване на телесните знаци и сигнали. Много експерти твърдят например, че скръстените ръце и крака изразяват стремеж към самозащита или са израз на несъгласие. Макар тази интерпретация да не е технически невярна, тя ще ви донесе твърде много фалшиво положителни резултати: напри-

мер, ако човекът, когото наблюдавате, е в студена стая, а столът му няма подлакътници. И да, слабият или отсъстващият пряк зрителен контакт е класически знак, когато лъжем. Но лошите момчета вече знаят това, така че, освен когато имаме работа с петгодишни деца, хванати на местопрестъплението с ръка в кутията за сладки, ще ви трябват по-софистицирани техники за разчитане. И един по-зловещ сценарий: как да разчетете правилно психопат, който дълбоко вярва на собствените си лъжи? Или социопат, който ви гледа право в очите и се кълне над един куп Библии, че казва истината?<sup>1,\*</sup>

Вече можем да отидем и отвъд стереотипите, които претендират, че носят невероятни прозрения въз основа на повърхностни наблюдения върху начина на обличане например. Дали бижу, което изобразява религиозен символ, задължително означава, че онзи, който го носи, се придържа към дълбинни духовни принципи? Не, не означава. Може би го прави поради чувство за вина, породено от факта, че в живота си следва точно противоположните ценности. Може да го носи по сантиментални причини – например принадлежало е на отдавна починалата баба. Дали респектиращият костюм и излъсканите обувки са знак за амбиция, а спортният клин за липса на такава? Изобщо не. Може би изборът на всекидневно облекло просто означава, че човекът се чувства добре в собствената си кожа и не се интересува от мнението на останалите; или пък е ужасно несигурен в себе си, но иска другите да си мислят, че не му пука.

Друг неизкореним стереотип е да се съди въз основа на отделен поведенчески навик. Това е ужасно глупаво. Фактът, че приятелят ви винаги закъснява, взет само по себе си, не означава, че той е несериозен човек. Може да е перфекционист, който трябва да завърши всичко планирано, преди да излезе за срещата. Може да му харесва приливът на адреналин, провокиран от усещането, че закъснява. Може майка му винаги да настоява да не закъснява и той всъщност да се бунтува подсъзнателно. Може да е леко разсеян и

---

\* Невероятните 75% от служителите в правоохранителните служби вярват, че отклоняването на погледа означава лъжа, макар да е установено, че това е ненадежден индикатор. [Всички бележки, без изрично отбелязаните, са на автора.]

да губи усещане за време. Ако разчитаме на повърхностни впечатления, възможностите да разчетем хората погрешно са безкрайни.

Но тогава какво *работи*? Техниките, на които ще ви обуча, са извлечени от различни дисциплини – преподавам ги пред елитните звена за поведенчески анализ на ФБР, ЦРУ, Агенцията за национална сигурност, както и в почти всеки клон на американската армия и правоохранителните органи в различни страни по света. Всичко, което се иска от вас, е да внимавате за няколко ключови елемента, които като магична лупа ще разкрият мислите и състоянието на човека пред вас, чувствата му и най-вече доколко е искрен и емоционално здрав.

Най-хубавото е, че много от техниките работят и без да има нужда от пряко взаимодействие със съответното лице – достатъчно е да чуете разговор, доклад, запис, дори просто едно гласово съобщение. Или електронно писмо. Способността да разчитаме хората, без да ги виждаме, е все по-жизненоважна в епоха като нашата, в която възможностите за промяна на лицето във виртуална среда, както и видео конференциите, правят напълно непотребни дори относително надеждните лицеви и телесни индикатори.

В главите, които предстоят, ще ви покажа стъпка по стъпка как да разбирате точно какво си мислят околните в реални житейски ситуации. Например ще видите как да определите дали можете да имате доверие някому, дали колегата ви има лични тревоги или просто често мени настроенятия си, дали първата среща е била успешна или е пълен провал. Когато залогът е висок – преговори, разпити, казуси за злоупотреба, кражба, измама, – ще имате инструмент, с който да пестите времето, енергията и тревогите си, защото ще можете ясно да идентифицирате кой го е грижа за вашите интереси и кой не.

Причината моят подход да е толкова популярен сред правоохранителните органи е, че техниките са лесни за прилагане и невероятно точни, но само когато се използват отговорно. Призовавам ви да не загърбвате рационалността и здравия разум – а оттук и отношенията си с околните – поради прибързана и повърхностна интерпретация на нечии реакции или език на тялото. Ще бъде безотговорно да градите представата си за честността, интегритета или намеренията – да не говорим за емоционално здраве – върху странична забележка или мимолетен контакт.

В книгата използвам като примери изказвания, състоящи се само от едно изречение. В реалния живот ще е по-благоразумно, ако разчитате на по-дълго общуване – устно или писмено, – преди да правите изводи. Както ще видите, една-единствена случайна фраза може да не значи нищо, но ако имаме устойчива синтактична конфигурация, то тя може да разкрие всичко.\* Когато залогът е висок, отделете нужното време, за да си изградите надеждна картина.

Книгата е структурирана в няколко части и глави и методите, които искам да ви покажа, се надграждат във всяка следваща. Надеждата ми е, че научавайки все повече за другите, вие ще разберете и повече за себе си. А по-задълбочената саморефлексия ще ви предостави възможността да подобрите емоционалното си здраве, живот и отношения с другите. Наслаждавайте се на усещането, че сте с една стъпка напред във всеки разговор и ситуация – и в самия живот, – което ще дойде заедно със способността да узнавате какво мислят и искат хората и какви всъщност са.

### **Ъгълче за покер**

Тази игра е – по много начини – психологическа лаборатория за човешко поведение и е прекрасна метафора за тактиките, които могат да бъдат прилагани при разчитане. Ако не сте запознати с нея, вярвам, че ще оцените по достойнство предложените тук прозрения и приложения.

---

\* Методите, базирани на лингвистичен анализ, е най-добре да се използват, когато (а) лицето говори напълно свободно езика, на който в съответния момент общува, и (б) при по-дълго взаимодействие, а не по повод кратки съобщения, защото в тези случаи хората обикновено се отнасят по-свободно към езиковите норми. Освен това културата, полът, възрастта, образованието и социоекономическият статус също оказват влияние върху езика, който използваме, и по-дългото взаимодействие ще позволи по-точно филтриране на тези вариращи фактори.