



**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.

## Introvertido e extrovertido

Esta é talvez a classificação mais comum conhecida hoje. A crença comum é que os introvertidos são quietos e os extrovertidos falam alto. No entanto, isso na verdade é apenas uma manifestação do que torna cada personalidade única. A principal diferença entre um extrovertido 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 extrovertido é mais curto. A dopamina é o hormônio da felicidade do corpo e, conseqüentemente, a estimulação para extrovertidos 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 extrovertidos 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 extrovertidos 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 extrovertidos 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.

Extrovertidos 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. Consequentemente, um introvertido pode não estar sempre sentado no canto da sala, ele pode estar no

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

## Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "A ARTE DE LER PESSOAS: Um guia para fa..."  
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

### Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

**COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS**

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).