

PATRICK KING  
*WALL STREET JOURNAL*  
BESTSELLERAUTEUR

Meer dan  
1 miljoen  
exemplaren  
verkocht

# READ PEOPLE LIKE A BOOK

HOE JE EMOTIES, GEDACHTEN, INTENTIES  
EN GEDRAG VAN MENSEN ANALYSEERT,  
BEGRIJPT EN VOORSPELT

**PATRICK KING**

# **Read People Like a Book**

NEDERLANDSE EDITIE

**HOE JE EMOTIES, GEDACHTEN, INTENTIES EN  
GEDRAG VAN MENSEN ANALYSEERT,  
BEGRIJPT EN VOORSPELT**

**KOSM • S**

Kosmos Uitgevers, Utrecht/Antwerpen

# Inhoud

<b>Inleiding</b>	7
Waarom je het waarschijnlijk verkeerd doet	12
Het probleem van objectiviteit	16
Leerpunten	20
<b>I Motivatie als voorspeller van gedrag</b>	23
Motivatie als expressie van de schaduw	26
Ons innerlijke kind leeft nog steeds	34
De motivatiefactor: plezier of pijn	37
De piramide van behoeften	44
Verdediging van het ego	50
Leerpunten	60
<b>II Lichaam, gezicht en clusters</b>	63
Kijk naar mijn gezicht	66
Lichaamstaal	73
Voeg alles samen	84
Het menselijk lichaam is een geheel – lees het ook zo	91
Bekijk gedrag aan de hand van clusters van boodschappen	93
Leerpunten	97

<b>III Persoonlijkheidswetenschap en typologie</b>	101
Test je persoonlijkheid	104
De Big Five	105
Jung en de MBTI	112
De temperamenten van Keirsey	120
Het enneagram	124
Leerpunten	127
<b>IV Alles over het spotten van leugens (en de valkuilen)</b>	131
Het probleem: onzekerheid	134
Het draait allemaal om de conversatie	138
Gebruik het verrassingselement	141
Hoe je de cognitieve belasting vergroot	144
Algemene tips voor beter-dan-gemiddeld leugens ontdekken	149
Leerpunten	150
<b>V Gebruik de kracht van observatie</b>	153
Met de kaasschaaf: <i>thin slicing</i>	156
Slim observeren	159
Lees mensen zoals Sherlock Holmes een plaats delict leest	164
Observatie kan actief zijn: hoe je vragen gebruikt	177
Indirecte vragen, directe antwoorden	179
Leerpunten	192
<b>Samenvatting van de hoofdstukken</b>	195
<b>Over de auteur</b>	208

# Inleiding



**H**eb je ooit iemand ontmoet die gewoon een natuurlijke gave leek te hebben om andere mensen te begrijpen? Iemand die gezegend lijkt met een instinctief begrip van wat andere mensen drijft en waarom ze zich gedragen zoals ze doen, en dat dit zelfs zover gaat dat ze vaak kunnen voorspellen wat die ander zal zeggen of voelt?

Dat zijn mensen die weten hoe ze zó kunnen praten dat anderen hen werkelijk horen, of mensen die snel in de gaten hebben wanneer een ander liegt of probeert ze te manipuleren. Soms kan zo iemand de emoties van een ander opmerken en hun beweegredenen zelfs beter begrijpen dan die persoon zelf doet.

Het lijkt wel een superkracht. Hoe doen ze dat?

Nou, eigenlijk is daar weinig mysterieus aan. Het is een vaardigheid zoals er zoveel vaardigheden zijn die je gewoon kunt leren en beheersen. Sommigen noemen het emotionele intelligentie of gewoon sociaal bewustzijn, anderen vinden dat het meer weg heeft van wat een klinisch psycholoog of psychiater soms doet tijdens een intakegesprek met een nieuwe patiënt. Maar je zou deze vaardig-

heid ook kunnen zien als iets wat een doorgewinterde FBI-agent, privédetective of politieagent door ervaring kan ontwikkelen.

In dit boek kijken we aandachtig naar alle manieren waarop je die vaardigheden zelf kunt ontwikkelen, zonder dat je een studie psychologie hoeft af te ronden of ervaring moet opdoen als ondervrager voor de geheime dienst.

Het lezen en analyseren van mensen is een heel waardevolle vaardigheid. We komen voortdurend mensen tegen, gaan met ze om en moeten met ze samenwerken om succesvol en harmonieus te leven. Weet je hoe je iemands karakter, gedrag en onuitgesproken bedoelingen snel en nauwkeurig kunt analyseren, dan kun je effectiever communiceren en – bot gezegd – krijgen wat je wilt.

Je kunt jouw manier van communiceren dan aanpassen om te zorgen dat je het beoogde publiek werkelijk bereikt; je merkt het wanneer je wordt bedrogen of beïnvloed. Je leert zelfs mensen die heel anders zijn dan jezelf gemakkelijker begrijpen – mensen die vanuit andere waarden opereren. Of je nu probeert meer te weten te komen over iemand die je net hebt ontmoet door in diens socialmedia-geschiedenis te grasduinen, een nieuwe werknemer interviewt of probeert te achterhalen of de monteur je de waarheid vertelt over je auto: mensen goed lezen is een onbetaalbare vaardigheid.

Als je erover nadenkt is het wel gek: iedereen die je ooit tegenkomt is in feite een mysterie voor je. Hoe kun je werkelijk weten wat er in diens hoofd omgaat? Wat denkt, voelt of plant die ander? Hoe kun je ooit werkelijk begrijpen wat zijn of haar gedrag betekent, wat die ander motiveert om juist dit te doen en zelfs hoe hij of zij jónú begrijpt?

De wereld van een ander is als een zwarte doos. We kunnen alleen maar afgaan op de dingen buiten die zwarte doos: de woorden die ze uitspreken, hun gezichtsuitdrukkingen en lichaamstaal, handelingen, dat wat we samen aan geschiedenis delen, hun fysieke verschijning, de toon en kwaliteit van zijn of haar stem enzovoort.

Voordat we in dit boek nog verdergaan, is het belangrijk om onder ogen te zien waar we niet omheen kunnen: menselijke wezens zijn complexe, levende, veranderende organismen wier innerlijke ervaring in feite binnen in henzelf besloten ligt. Hoewel sommigen misschien wat anders claimen kan niemand echt met zekerheid zeggen te weten wie een ander precies is.

Dat gezegd hebbende kunnen we beslist beter worden in het lezen van de tekens die te zien zijn. 'Theory of mind' is de term die we gebruiken om het vermogen te omschrijven om na te denken over de cognitieve en emotionele werkelijkheid van anderen. Het is het (perfect menselijke) verlangen om een model te maken van iemand anders' gedachten, gevoelens en daden. En net als elk model geldt dat dit een vereenvoudiging is van de diepte en complexiteit van de echte persoon die tegenover je staat. Net als elk ander model kent het beperkingen en is het niet altijd een perfecte verklaring voor de werkelijkheid.

Ons doel wanneer we leren ons vermogen om mensen te analyseren te verfijnen, is uit te komen bij de best mogelijke gok.

Wat je leert is het verzamelen van zo veel mogelijk informatie van hoge kwaliteit over iemand, en om dat slim te analyseren. Als je die kleine stukjes informatie in een robuust en nauwkeurig model van de menselijke aard kunt

invoeren (of in meer dan één model), dan kunnen we als resultaat een beter begrip van die persoon krijgen. Net zoals een monteur naar een ingewikkelde machine kijkt en daaruit de werking en de beoogde functie kan afleiden, zo kunnen wij leren kijken naar levende, ademende menselijke wezens en hen analyseren zodat we het wat, waarom en hoe van hun gedrag beter begrijpen.

In de hoofdstukken die volgen gaan we kijken naar allerlei verschillende modellen. De ene theorie is niet beter dan de andere: het zijn eerder verschillende manieren om naar een mens te kijken. Gebruik je alle theorieën samen, dan krijg je een duidelijk begrip van de mensen om je heen.

Wat je met dat begrip doet, is aan jou. Je kunt het gebruiken om een rijkere en meer compassievolle verstandhouding te krijgen met mensen om wie je geeft. Je kunt je kennis toepassen op de werkplek of ergens anders waar je moet samenwerken met allerlei verschillende individuen. Je kunt haar gebruiken om betere ouders of betere romantische partners te worden. Je kunt haar gebruiken om beter over koetjes en kalfjes te kunnen praten, om leugenaars of mensen met een dubbele agenda eruit te pikken of om je tijdens conflicten effectief met anderen te verzoenen.

Op het moment dat je iemand voor het eerst leert kennen, heb je dat verfijnde waarnemings- en analytische vermogen het hardst nodig. Zelfs de minst emotioneel en sociaal intelligente mensen kunnen iets over anderen leren als ze lang genoeg met hen omgaan. Maar in dit boek richten wij onze blik voornamelijk op de vaardigheden waarmee jij echt nuttige informatie kunt verzamelen over bijna-vreemden – bij voorkeur al na één enkel gesprek.

We gaan wat dieper in op het beheersen van de kunst



van snel en echt accuraat beslissen; het inschatten van de persoonlijkheid en de mores van anderen door hoe ze praten, zich gedragen en zelfs via hun persoonlijke bezittingen; hoe je lichaamstaal kunt lezen en zelfs hoe je een leugen kunt opmerken wanneer die wordt verteld.

Een voorbehoud voordat we van start gaan: bij het analyseren en lezen van mensen komt veel, veel meer kijken dan ingevingen of reflexmatige emotionele reacties. Hoewel instinct en een onderbuikgevoel misschien een rol spelen, focussen we ons hier op methoden en modellen die gestoeld zijn op solide theoretische bewijzen, en proberen we verder te gaan dan simpele vooroordelen. We willen tenslotte dat onze analyses werkelijk accuraat zijn, zodat we er iets aan kunnen hebben.

*Wanneer we anderen analyseren, hanteren we een methodische, logische benadering.*

Wat is de oorsprong of oorzaak van dat wat we voor ons zien – dat wil zeggen: wat is het historische element?

Wat zijn de psychische, sociale en fysiologische mechanismen die het gedrag dat je ziet in stand houden?

Wat is het resultaat of het effect van dit fenomeen dat je ziet? Met andere woorden: welke rol speelt hetgeen je ziet in de rest van de omgeving?

Hoe wordt het gedrag dat je ziet getriggerd door specifieke gebeurtenissen, gedrag van anderen of zelfs als respons op jezelf?

In de komende hoofdstukken kijken we naar slimme manieren voor het structureren van je rationele, op data gebaseerde analyse van mensen die op je pad komen. Misschien ontdek je dat deze manier van analyseren ten grondslag ligt aan veel andere competenties. Weten hoe je men-

sen kunt lezen geeft je bijvoorbeeld meer compassie, het verbetert je communicatieve vaardigheden, helpt je betere grenzen te stellen en – een onverwacht bijverschijnsel: het helpt jou jezelf beter te begrijpen.

## Waarom je het waarschijnlijk verkeerd doet

Veel mensen denken dat ze ‘goed zijn met mensen’.

Het is heel gemakkelijk om te beweren dat je de beweegredenen van een ander begrijpt zonder dat je ooit ook checkt of je gelijk hebt. Helaas is de kans groter dat er sprake is van een *confirmation bias* – dat wil zeggen dat je alle keren onthoudt dat je inschattingen correct waren, maar de keren dat je het duidelijk mis had negeert of bagatelliseert. Dat, óf je vraagt jezelf gewoon om te beginnen überhaupt nooit af of je gelijk hebt. Hoe vaak heb je gehoord: ‘ik dacht altijd dat die-en-die zus-en-zo was, maar nu ik hem/haar ken, besef ik dat ik het helemaal mis had’?

Feit is dat mensen karakters vaak veel minder goed kunnen inschatten dan ze willen geloven. Als je dit boek leest, is de kans groot dat je beseft dat je waarschijnlijk nog wel een en ander kunt leren. Het kan nooit kwaad om een nieuw avontuur met een schone lei te beginnen. Want niets staat het leren van iets nieuws zo in de weg als de overtuiging dat je alles al weet en niets hoeft te leren!

Wat zijn – met dat in je achterhoofd – de obstakels om briljant te worden in het lezen van mensen?

Om te beginnen is het belangrijkste om te onthouden het effect van context. Misschien heb je online wel een lijstje gezien van ‘5 signalen dat iemand liegt’ en keek je of

je dat in het echte leven ook kon ontdekken. Het probleem ligt voor de hand: kijkt de persoon omhoog en naar links omdat diegene een leugen vertelt, of heeft iets op het dak diens aandacht getrokken?

Zo kan iemand die in een gesprek een ‘freudiaanse verspreking’ maakt jou een sappig geheim over zichzelf vertellen – maar hij kan ook gewoon te weinig hebben geslapen en zich letterlijk gewoon hebben vergist. Context doet er toe.

Zo gaat het ook met één enkele opmerking, gezichtsuitdrukking, gedraging of moment: dit alles kun je niet gebruiken om iets definitiefs te zeggen over die persoon als geheel. Heb jij vandaag niet al iets gedaan wat, als het op zichzelf wordt beoordeeld, zou leiden tot volstrekt onzinnige conclusies over jouw karakter? Je kunt alleen maar analyseren met data – niet met één enkel gegeven – en dan ook alleen wanneer je bredere trends kunt zien.

Die bredere trends moeten ook passen in de culturele context van de persoon die je analyseert. Sommige tekens zijn universeel maar andere kunnen verschillen. In de meeste culturen wordt er bijvoorbeeld neergekeken op praten met je handen in je broekzakken. Maar oogcontact is een lastige... In Amerika wordt oogcontact meestal gestimuleerd omdat het gezien wordt als een teken van eerlijkheid en intelligentie. Maar in Japan bijvoorbeeld wordt het ontmoedigd, omdat men het daar respectloos vindt. Zo kan een reeks aanwijzingen het ene betekenen in je eigen cultuur, maar iets heel anders in een andere. In het begin kan het lastig zijn om deze verschillende modellen van interpretatie te onthouden, maar hoe meer je deze kunst beoefent, des te meer zal het vanzelf gaan.

I

# Motivatie als voorspeller van gedrag



Waarom zou je nou überhaupt moeite doen om mensen te voorspellen? Waarom zou je de moeite nemen om te ontdekken hoe en waarom mensen werken?

Als je terugdenkt aan een willekeurige situatie waarin je wanhopig probeerde om iemand te begrijpen, dan was dat misschien omdat je erg benieuwd was wat die ander zou doen, of misschien probeerde je te begrijpen waarom diegene had gedaan wat hij of zij had gedaan.

Om te begrijpen waarom mensen zich gedragen zoals ze doen moeten we de oorzaken en drijfveren van dat gedrag onderzoeken: hun motivatie. Iedereen (jij ook) heeft om de een of andere reden een *drive*. Misschien besef of begrijp je de reden niet altijd, maar die is er wel. Alleen gekte zorgt dat iemand iets zonder enige reden doet! Dus om grip te krijgen op welk gedrag ook – om het te begrijpen, voorspellen of zelfs op de een of andere manier te beïnvloeden – moet je begrijpen wat iemand motiveert.

Waarom heb je dit boek uitgekozen? Waarom ben je vanochtend opgestaan? Waarom heb je ook maar iets van de ongetwijfeld honderden dingen gedaan die je vandaag al hebt gedaan?

Je had daar je redenen voor, bewust of onbewust. En iemand anders krijgt misschien ook nogal wat inzicht in wie jij bent door te weten wat je motivatie was.

In dit hoofdstuk gaan we kijken naar alles wat mensen aanzet tot handelen: verlangen, haat, iets leuk en niet leuk vinden, plezier en pijn, angst, verplichting, gewoonte,

macht enzovoort. Weet je eenmaal wat iemand motiveert, dan kun je diens gedrag zien als een natuurlijk en logisch verlengstuk van wie diegene is als persoon. Je kunt achterstevoren werken: van de handeling naar de motivatie en ten slotte naar die persoon zelf en wie hij of zij is als persoon.

Mensen worden gemotiveerd door psychische, sociale, financiële, zelfs biologische en evolutionaire factoren. Dat kan allemaal met elkaar te maken hebben, op heel boeiende manieren. Waar geven mensen om? Vraag je naar iemands interesses, normen en waarden, doelen en angsten, dan vraag je min of meer naar motivaties. Weet je eenmaal wat iemand in dat opzicht drijft, dan kun je beginnen diegene en diens wereld te begrijpen zoals zij die beleven.

In dit hoofdstuk verkennen we de vele verschillende motivaties achter menselijk gedrag. Zie het maar als verklarende modellen waarmee je het gedrag van anderen kunt observeren en gebruiken, om op een diep niveau te begrijpen wat je ziet. Laten we beginnen met het diepste van al die niveaus: het onderbewustzijn.

### **Motivatie als expressie van de schaduw**

Het is een oud cliché: een kale, te zware man van middelbare leeftijd scheurt voorbij in een dure, lawaaige rode sportauto en mensen op de stoep zeggen dan: ‘Wat zou hij willen compenseren?’ Hoewel het gewoon een onbehouden grap is, spreekt die wel het gemeenschappelijk idee aan dat mensen soms worden gedreven door onbewuste, innerlijke krachten die ze zelf niet per se in de gaten hebben.

Misschien ken je het concept van de schaduw wel, van de Zwitserse psycholoog Carl Jung. Heel simpel gezegd bevat de schaduw alle aspecten van je aard die je hebt verstoten, genegeerd of waar je je van hebt afgekeerd. Het zijn de delen van je wezen die we voor anderen verbergen, en zelfs voor onszelf. Onze kleinzieligheid, angst, woede, ijdelheid.

Het idee is dat wanneer je je schaduw integreert, je je dieper in jezelf meer heel gaat voelen, zodat je als authentiek, compleet mens kunt leven. Je moet weten dat Jung niet maalde om 'positiviteit' en zelfontplooiing in de betekenis die vandaag populair is. Hij dacht dat psychologische gezondheid en welzijn voortkomen uit erkenning en acceptatie van jezelf – je hele zelf – en niet door de ongewenste delen van jezelf steeds verder weg te duwen.

Het kan zo heerlijk zijn om 'schaduwwerk' te doen: bewust proberen die onterfde delen van jezelf terug te claimen. Maar hoe kun je dat concept gebruiken om de mensen om je heen beter te begrijpen – mensen die ook schaduwen hebben?

Het punt is dat je die schaduw wel uit je bewuste waarneming weg kunt drukken, maar dan bestaat ze nog steeds volop! Ze laat zich dan soms op subtielere manieren gelden, wat tot uiting komt in gedrag, gedachten en gevoelens; je stuit er dan op in je dromen of in een onbewaakt ogenblik. Als je deze uiterlijke signalen in anderen kunt observeren en begrijpen, dan kun je een diep inzicht krijgen in hun karakter.

We leven in een wereld van dualiteit: duister bestaat dankzij licht, we begrijpen 'boven' alleen maar omdat er 'beneden' is en iets wat veel energie bevat, zal uiteindelijk

vertragen en stoppen. Alleen al door dit principe te begrijpen kun je leren mensen te begrijpen. We zijn stuk voor stuk een mix van complementaire, verbonden en onderling van elkaar afhankelijke krachten. Net als yin en yang helpen die elkaar omhoog, maar ze houden elkaar ook in balans.

Stel je eens iemand voor die in een streng huishouden is opgegroeid en die werd gedwongen een goede opleiding te volgen. Niet laat opblijven, niet drinken, geen vrienden op bezoek, alleen maar de hele dag studeren, elke dag opnieuw. Je kunt naar zo iemand kijken en opmerken hoe ontzettend onevenwichtig of gepolariseerd hun bestaan is. Hun bewuste geest is maar op één aspect van hun wezen gefocust. Maar wat gebeurt er met de impuls om vrij te zijn, om te rebelleren, te spelen, een beetje wild te zijn?

Waar blijft die?

Waarschijnlijk ken je wel mensen die zo zijn opgegroeid. En hoe dat verhaal afloopt, komt je misschien heel vertrouwd voor: als jongvolwassene bezwijkt zo iemand uiteindelijk onder de lang onderdrukte en verborgen behoefte aan vrijheid, expressie en rebellie, en dan 'slaat hij door', stopt met de studie en leeft erop los alsof hij verloren tijd moet inhalen.

Dat fenomeen kun je begrijpen door het principe van de schaduw. Zelfs als je een perfecte, fatsoenlijke en gedisciplineerde student tegenkomt, dan weet je dat diens schaduw alles bevat wat volgens hem, anderen en zijn omgeving onacceptabel is. En net zoals het energie kost om constant een strandbal onder water te houden, kost het ook energie om de schaduw te ontkennen. Uiteindelijk zal die bal omhoogfloepen.



Leven met een voor ons onbekende schaduw kan psychisch ongemak veroorzaken. Ziel, lichaam en geest willen een geheel zijn en als dat geheel alleen kan worden bereikt via een explosieve kracht die onderdrukt materiaal naar het oppervlak van het bewuste gewaarzijn laat komen, dan moet dat maar. Pas je Jungs theorie van de schaduw toe, dan kun je een paar cruciale inzichten krijgen over het begrijpen van mensen.

Ten eerste ga je beter begrijpen waarom mensen zijn zoals ze zijn. Die onvermijdelijkheid leidt tot sterkere compassie. Als je weet dat die pestkop op school in zijn jeugd heeft geleerd om al zijn eigen gevoelens van minderwaardigheid, zwakte en angst met kracht uit zijn bewustzijn te werken, dan kun je zijn gedrag met een zeker begrip bekijken. Je kunt vervolgens meer dan oppervlakkig met hem omgaan: je hebt dan te maken met hem als geheel en niet alleen met het zorgvuldig samengestelde bewuste zelf dat hij aan de oppervlakte laat zien.

Ten tweede bereik je mensen beter en is de communicatie veel effectiever wanneer je het schaduwmodel gebruikt. Hoewel iedereen een verdeeld wezen is, is er toch een drang naar heelheid en authenticiteit. Als je die niet erkende delen van iemands psyche rechtstreeks kunt aanspreken, kun je op een dieper niveau communiceren.

Een arrogante, narcistische persoon kan bijvoorbeeld een schaduw hebben vol zelfhaat. Alles wat die persoon niet verdraagt om over zichzelf te erkennen, ligt daarin besloten – zozeer zelfs dat diegene ontkent dat het bij hem hoort. De doorsnee reactie op narcistische mensen is om ze onderuit te halen, ze uit te lachen of hun claims op ‘hoe geweldig ze zijn’ onderuit te halen. Maar dat versterkt al-

## GEPREZEN ALS DE MODERNE **HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE** VAN DALE CARNEGIE

Wat als je mensen beter kunt leren begrijpen – hun persoonlijkheid, beweegredenen en drijfveren – zodat je beter contact met hen kunt leggen? In *Read People Like a Book* helpt Patrick King je te ontcijferen waarom mensen de dingen doen die ze doen. Hij combineert zijn gave voor gedragsanalyse met een overvloed aan de nieuwste wetenschappelijke inzichten.

In dit boek leer je onder andere:

- Hoe lichaamstaal emoties weergeeft
- Dieper verbinding maken
- Hoe je iemands persoonlijkheid kunt aflezen
- Oogcontact effectief inzetten
- Hoe je je emotionele intelligentie kunt vergroten

**HET RESULTAAT** Je leert de mensen om je heen én jezelf beter begrijpen en krijgt daardoor meer zelfvertrouwen, zelfinzicht en betere relaties.

**PATRICK KING** is coach en schrijver. Hij geldt als een autoriteit op het gebied van emotionele intelligentie, menselijke interactie, psychologie en gedrag. Van zijn boeken zijn wereldwijd al ruim 1 miljoen exemplaren verkocht.



**KOS  
M•S**

NUR 770  
Kosmos Uitgevers,  
Utrecht/Antwerpen