

**LBRIS**

We know  
books

**PATRICK KING**

# CUM SĂ CITEȘTI OAMENII

**Învăță să înțelegi și să prezici emoțiile,  
gândurile, intențiile și acțiunile celorlalți**

Traducere din limba engleză de  
BOGDAN DASCĂLU

**LITERA**  
București

## INTROSPECTIV®

*Introspectiv* este parte a Grupului Editorial Litera  
tel.: 0374 82 66 35; 021 319 63 90; 031 425 16 19  
e-mail: contact@litera.ro  
www.litera.ro

*Cum să citești oamenii*  
*Învață să înțelegi și să prezici emoțiile, gândurile,*  
*intențiile și acțiunile celorlalți*  
Patrick King

Copyright © 2025 Grup Media Litera  
Toate drepturile rezervate

Editor: Vidrașcu și fiii  
Redactor: Teodora Nicolau  
Corector: Georgiana Enache  
Copertă: Flori Zahiu-Popescu  
Tehnoredactare și prepress: Marin Popa

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României  
KING, PATRICK

Cum să citești oamenii: învață să înțelegi și să prezici  
emoțiile, gândurile, intențiile și acțiunile celorlalți /  
Patrick King; trad. din lb. engleză: Bogdan Dascălu. –

București: Litera, 2025  
ISBN 978-630-342-594-8

I. Dascălu, Bogdan (trad.)  
159.9

## CUPRINS

<i>Introducere</i>	7
De ce probabil greșești	11
Problema obiectivității	16
<b>CAPITOLUL 1</b>	
<b>Motivația ca predictor comportamental</b>	21
Motivația ca expresie a umbrei	23
Copilul nostru interior e încă în viață	30
Factorul motivațional – plăcere sau durere	32
Piramida nevoilor	39
Apărarea egoului	44
<b>CAPITOLUL 2</b>	
<b>Corpul, chipul și toate la un loc</b>	55
Uită-te la chipul meu	56
Limbajul corpului	62
Asamblarea datelor	72
Corpul uman ca întreg – citește-l astfel	78
Gândire în termenii întregului	81
<b>CAPITOLUL 3</b>	
<b>Personalitate, știință și tipologie</b>	87
Testează-ți personalitatea	88
Testul Big Five	89
Jung și MBTI	96
Temperamentele lui Keirsey	102
Eneagrama	107

<b>Detectarea minciunii (și avertizări)</b>	113
Problema: Incertitudinea	114
Totul se reduce la conversație	117
Folosește elementul-surpriză	121
Cum să crești încărcătura cognitivă	123
Sfaturi generale pentru a detecta minciuna mai bine decât majoritatea oamenilor:	128
<b>CAPITOLUL 5</b>	
<b>Folosește puterea observației</b>	131
Cum să folosești „feliile subțiri“	132
Cum să faci observații inteligente	135
Citește oamenii așa cum Sherlock Holmes ar citi scena crimei	140
Observația poate fi activă: Cum să folosești întrebările	152
Întrebări indirecte, informații directe	153
 <i>Ghid pe scurt</i>	 167

## INTRODUCERE

Ai întâlnit vreodată pe cineva care părea înzestrat de la natură cu deprinderea de a-i *atrage* pe alții? Acești oameni par binecuvântați cu o înțelegere instinctivă a felului în care reacționează ceilalți și a motivelor pentru care se comportă într-un anumit fel, într-o asemenea măsură încât pot adesea să prevadă ce vor spune sau ce vor simți.

Aceștia sunt oameni care știu cum să vorbească astfel încât ceilalți să îi audă cu adevărat sau oameni care își dau seama rapid când cineva minte sau încearcă să îi manipuleze. Uneori o astfel de persoană poate percepe emoțiile altora și le poate înțelege, de asemenea, motivațiile într-o măsură care depășește chiar și percepția pe care acele persoane o au despre ele.

Poate să pară un fel de superputere. Cum reușesc ei toate acestea?

Adevărul este că această abilitate nu constituie în realitate ceva mistic, ci o abilitate ca oricare alta, putând fi învățată și stăpânită ca atare. În timp ce unii ar putea să o numească inteligență emoțională sau simplă conștientizare socială, alții o văd ca fiind mai degrabă asemănătoare cu munca unui psiholog clinician sau cu cea a unui psihiatru atunci când discută cu un nou pacient în vederea internării. Pe de altă parte, s-ar putea să percepi această abilitate ca pe ceva ce un agent FBI, un detectiv particular sau un ofițer de poliție poate dezvolta prin experiență.

În această carte vom analiza îndeaproape toate modalitățile prin care putem dezvolta în noi înșine aceste abilități, fără

<b>Detectarea minciunii (și avertizări)</b>	113
Problema: Incertitudinea	114
Totul se reduce la conversație	117
Folosește elementul-surpriză	121
Cum să crești încărcătura cognitivă	123
Sfaturi generale pentru a detecta minciuna mai bine decât majoritatea oamenilor:	128

CAPITOLUL 5

<b>Folosește puterea observației</b>	131
Cum să folosești „feliile subțiri“	132
Cum să faci observații inteligente	135
Citește oamenii așa cum Sherlock Holmes ar citi scena crimei	140
Observația poate fi activă: Cum să folosești întrebările	152
Întrebări indirecte, informații directe	153
 <i>Ghid pe scurt</i>	 167

## INTRODUCERE

**A**i întâlnit vreodată pe cineva care părea înzestrat de la natură cu deprinderea de a-i *atrage* pe alții? Acești oameni par binecuvântați cu o înțelegere instinctivă a felului în care reacționează ceilalți și a motivelor pentru care se comportă într-un anumit fel, într-o asemenea măsură încât pot adesea să prevadă ce vor spune sau ce vor simți.

Aceștia sunt oameni care știu cum să vorbească astfel încât ceilalți să îi audă cu adevărat sau oameni care își dau seama rapid când cineva minte sau încearcă să îi manipuleze. Uneori o astfel de persoană poate percepe emoțiile altora și le poate înțelege, de asemenea, motivațiile într-o măsură care depășește chiar și percepția pe care acele persoane o au despre ele.

Poate să pară un fel de superputere. Cum reușesc ei toate acestea?

Adevărul este că această abilitate nu constituie în realitate ceva mistic, ci o abilitate ca oricare alta, putând fi învățată și stăpânită ca atare. În timp ce unii ar putea să o numească inteligență emoțională sau simplă conștientizare socială, alții o văd ca fiind mai degrabă asemănătoare cu munca unui psiholog clinician sau cu cea a unui psihiatru atunci când discută cu un nou pacient în vederea internării. Pe de altă parte, s-ar putea să percepi această abilitate ca pe ceva ce un agent FBI, un detectiv particular sau un ofițer de poliție poate dezvolta prin experiență.

În această carte vom analiza îndeaproape toate modalitățile prin care putem dezvolta în noi înșine aceste abilități, fără

să mai avem nevoie de vreo diplomă în psihologie sau de vreo experiență acumulată în timp, așa cum o au anchetatorii CIA.

A citi și a analiza oamenii este fără doar și poate o abilitate valoroasă. Întâlnești și interacționezi constant cu alți oameni și trebuie să cooperezi cu ei dacă speri să ai o viață armonioasă și de succes. Când știi cum să analizezi rapid și cu acuratețe caracterul, comportamentul și intențiile nerostite ale cuiva, poți comunica mai eficient și, ca să spunem lucrurilor pe nume, poți obține astfel ce dorești.

Poți adapta felul în care comunică pentru a te asigura că îți atingi cu adevărat publicul vizat; poți detecta când ești înșelat sau influențat. De asemenea, îi poți cunoaște mult mai ușor chiar și pe acei oameni care sunt foarte diferiți de tine și care lucrează cu valori cu totul și cu totul diferite. Fie că încerci să afli mai multe despre o persoană pe care tocmai ai cunoscut-o, scotocindu-i prin istoricul ei de social media, fie că ai un interviu cu un nou angajat sau fie că încerci să înțelegi dacă mecanicul tău îți spune adevărul despre mașină – a citi oamenii este o abilitate de neprețuit.

Este o nebunie dacă stai să te gândești cu adevărat: fiecare persoană pe care o întâlnești este, de fapt, un mister pentru tine. Cum poți ști cu adevărat ce se petrece în mintea acestor oameni? Ce gândesc ei, ce simt, ce au de gând să facă? Cum poți înțelege cu adevărat ce înseamnă comportamentul lor, ce anume îi motivează să acționeze cum acționează și chiar felul în care ei *te* văd și *te* înțeleg?

Lumea unei alte persoane este ca o cutie neagră pentru tine. Nu te poți baza decât pe ce se află *în afara* acelei cutii negre – cuvintele pe care le spune, expresiile faciale și limbajul corpului, acțiunile sale, trecutul nostru comun, aspectul ei fizic, tonul și calitatea vocii, și așa mai departe.

Înainte de a merge mai departe în itinerariul cărții noastre, merită să recunoști acest fapt de netăgăduit – ființele umane sunt organisme complexe, vii și schimbătoare, a căror experiență interioară se află în esență închisă în interiorul lor. Deși unii ar putea afirma contrariul, nimeni nu poate spune cu certitudine că știe pe de-a-ntregul cine este cu adevărat cealaltă persoană.

Acestea fiind spuse, poți deveni cu siguranță mai capabil să citești semnele ce pot fi observate. „Teoria minții“ este termenul pe care îl folosești pentru a descrie abilitatea de a te gândi la realitățile cognitive și emoționale ale altor persoane. Este vorba despre dorința (perfect umană) de a realiza un model despre gândurile, sentimentele și acțiunile altcuiva. Și, ca orice model, este o simplificare a profunzimii și complexității persoanei reale ce se află în fața ta. Ca orice model, are limitări și nu explică întotdeauna perfect realitatea.

Scopul nostru de a învăța să ne perfecționăm capacitatea de analizare a oamenilor este de a face cele mai bune presupuneri cu putință.

Ceea ce înveți să faci este să aduni cât mai multe date de calitate despre o persoană și să le analizezi în mod inteligent. Dacă poți introduce aceste mici fragmente de date într-un model ferm și riguros al naturii umane (sau în mai multe modele), rezultatul pe care îl poți obține este o înțelegere mai profundă a omului. În același fel în care un inginer se poate uita la o mașină complicată și poate deduce funcționarea și funcția ei inițială, și tu poți învăța să te uiți la ființe umane în carne și oase și să le analizezi pentru a înțelege mai bine ce, de ce și cum se comportă.

În capitolele care urmează vom analiza mai multe modele diferite – acestea nu sunt teorii concurente, ci mai degrabă

moduri diferite de a privi omul. Când sunt utilizate împreună, dobândim o înțelegere nouă a oamenilor din jurul nostru.

Ce anume faci cu această înțelegere depinde numai și numai de tine. Ai putea să o folosești pentru a promova o atitudine mai bogată și mai plină de compasiune față de cei dragi. Ai putea să îți aplici cunoștințele dobândite la locul de muncă sau oriunde trebuie să cooperezi și să colaborezi cu o mare varietate de persoane diferite. O poți folosi pentru a deveni părinte mai bun sau partener romantic mai bun. O poți folosi pentru a-ți îmbunătăți abilitățile de conversație, pentru a depista minciנוșii sau pe cei care au un plan de a te împăca eficient cu oamenii în timpul conflictelor. Momentul în care te întâlnești cu cineva necunoscut pentru prima dată este momentul în care ai cea mai mare nevoie să dai dovadă de o putere de percepție și de o capacitate de analiză bine puse la punct. Chiar și cei mai puțin inteligenți din punct de vedere emoțional și social pot învăța ceva despre alți oameni dacă interacționează suficient de mult timp cu aceștia. Dar în această carte ne concentrăm în primul rând pe acele abilități care îți permit să strângi informații cu adevărat utile despre persoane aproape străine, de preferință după o singură conversație.

Vom pătrunde ceva mai adânc în arta de a lua rapid decizii care să fie, de fapt, și precise, vom învăța cum să facem aprecieri privind personalitatea și valorile oamenilor în funcție de discursul, de comportamentul și chiar de bunurile lor personale, cum să citim limbajul trupului și cum să detectăm o minciună care tocmai ni se spune în față.

O altă avertizare înainte de a intra în subiect: analizarea și citirea oamenilor înseamnă mult mai mult decât să ai pur și simplu anumite bănuieli sau reacții emoționale bruște vizavi de ei. Deși instinctul și intuiția pot juca un rol destul de important, noi ne concentrăm aici asupra metodelor și modelelor

care au dovezi teoretice solide și care caută să depășească simpla judecată ori prejudecată. La urma urmei, ne dorim, de fapt, ca analizele noastre să fie *exacte*, dacă e să ne fie de vreun folos!

*Când îi analizezi pe alții, adopti o abordare metodică și logică.*

Care sunt originile sau cauzele a ceea ce vezi în fața ta, mai exact care este elementul istoric?

Care sunt mecanismele psihologice, sociale și fiziologice care susțin comportamentul la care tocmai asigți?

Care este rezultatul sau efectul acestui fenomen ce se desfășoară în fața ta? Cu alte cuvinte, cum se manifestă ce vezi în ansamblu?

Cum este declanșat acel comportament la care asigți de anumite evenimente, de comportamentul celorlalți sau chiar ca reacție la al tău?

În capitolele care urmează, vom examina modalități inteligente prin care să îți structurezi analiza rațională, bazată pe date, a oamenilor complecși și fascinați care îți ies în cale. S-ar putea să începi să apreciezi felul în care acest tip de analiză fundamentează o sumedenie de alte noi competențe. De exemplu, a ști să citești oamenii îmbunătățește capacitatea de compasiune, stimulează abilitățile de comunicare, îmbunătățește abilitățile de negociere, te ajută să trasezi limite mai valide și – ca efect secundar neașteptat – te ajută să te înțelegi mai bine pe *tine însuși*.

## De ce probabil greșești

Mulți oameni cred că sunt „capabili să-i înțeleagă pe ceilalți“.

Este foarte ușor să afirmi cu îndrăzneală că înțelegi motivațiile unei alte persoane, fără să verifici din când în când

dacă și ai dreptate. Din păcate, prejudecata de confirmare este o explicație mai probabilă – adică, îți amintești de toate acele momente în care evaluările tale au fost corecte și ignori sau minimalizezi clipele în care ai greșit în mod evident. Ori asta, ori, pe de altă parte, pur și simplu nu te întrebi niciodată dacă ai avut din capul locului dreptate. De câte ori nu ai auzit: „Credeam că X era un om așa și pe dincolo, dar după ce am ajuns să-l cunosc, mi-am dat seama că mă înșelam complet în privința lui?”

Adevărul este că oamenii sunt de cele mai multe ori cu mult mai puțin capabili de a judeca firea altora decât le place să creadă. Dacă citești această carte, atunci există șanse să știi că există câteva lucruri pe care, probabil, ai putea să le înveți. Nu strică niciodată să începi un nou demers de la zero. La urma urmei, nimic nu poate sta în calea învățării unor tehnici cu adevărat eficiente mai mult decât convingerea că știi deja totul și că nu ai nevoie să mai înveți nimic!

Având în vedere aceste lucruri, care sunt obstacolele pe care trebuie să le depășești pentru a deveni extraordinar în citirea oamenilor?

În primul rând, cel mai important de reținut este *efectul contextului*. Poate că ai dat vreodată peste un articol online cu efectul celor „5 semne revelatoare că cineva minte” și ai mers mai departe, încercând să vezi dacă poți identifica vreunul în viața reală. Problema este însă evidentă: persoana în cauză se uită în sus și în stânga pentru că spune o minciună sau pur și simplu pentru că atenția i-a fost atrasă de ceva de pe acoperiș?

La fel, o persoană care are un „act ratat” interesant într-o conversație ar putea să-ți transmită un secret savuros despre ea însăși – sau ar putea suferi pur și simplu de o carență de somn din cauza căreia să fi făcut pur și simplu o greșeală. Contextul contează.

În aceeași ordine de idei, nu poți lua în considerare o *singură* declarație, expresie facială, comportament sau moment pentru a trage concluzii definitive cu privire la persoană în întregul ei. Nu ai făcut deja azi ceva ce, dacă ar fi analizat de altcineva, ar duce la concluzii cu adevărat absurde despre caracterul tău? Analiza se poate efectua doar cu date – și nu cu un singur dat – și se poate derula numai când ești capabil să vezi tendințele dintr-un spectru mai larg.

Acest spectru de tendințe mai larg trebuie, de asemenea, să fie situat în contextul cultural din care provine persoana pe care o analizezi. Unele semne sunt universale, în timp ce altele pot varia. De exemplu, în majoritatea culturilor ești privit cu dispreț când vorbești în timp ce ții mâinile în buzunare. Pe de altă parte, contactul vizual poate fi o chestiune delicată. În America, contactul vizual este în general încurajat, deoarece este considerat un semn de onestitate și de inteligență. Cu toate acestea, în alte țări, ca de exemplu Japonia, contactul vizual este descurajat, fiind considerat o dovadă a lipsei de respect. În mod similar, un set de indicii poate însemna un lucru în cultura proprie și cu totul altceva în alta. Inițial, poate fi dificil să îți amintești de aceste modele diferite de interpretare, dar pe măsură ce vei practica această artă, totul va începe să ți se pară cât se poate de firesc.

Dacă o persoană face același lucru neobișnuit de cinci ori în timpul unei scurte conversații, atunci înseamnă că trebuie să fii atent la acest aspect. Dacă însă cineva afirmă pur și simplu: „O cunosc pe această femeie. Este o persoană introvertită. Am văzut-o odată citind o carte”, nu ai putea spune că este tocmai un maestru în deslușirea psihicului uman! Așadar, merită să ne amintim un alt principiu important: în analiza noastră, noi *căutăm tipare*.

Un alt mod în care oamenii inteligenți pot ajunge la concluzii nu atât de inteligente despre alții îl constituie faptul că ei *nu reușesc să stabilească baza de referință*. Este posibil ca tipul din fața ta să aibă un contact vizual des, să îți zâmbescă frecvent, să îți facă complimente, chiar să îți atingă din când în când brațul. Ai putea trage concluzia că acest tip te place probabil cu adevărat, până când îți dai seama că se comportă exact la fel cu fiecare persoană pe care o întâlnește. De fapt, el nu îți arată nici un fel de interes care să depășească baza lui de referință, astfel încât toate observațiile tale nu duc tocmai într-acolo unde ar trebui să ducă în mod normal.

În cele din urmă, există un lucru de care trebuie să ții seama când studiezi alte persoane, și acest lucru este deseori un adevărat unghi mort: tu însuși. S-ar putea să decizi că cineva încearcă să te înșele, dar să nu iei deloc în calcul propria fire paranoică și precaută, precum și faptul că ai fost mințit recent și că încă nu ai trecut peste asta.

Acest ultim punct poate fi, în mod ironic, adevărata cheie în a-i desluși pe ceilalți – asigurându-te că te înțelegi pe tine însuși măcar la un nivel minim, înainte de a analiza ce se întâmplă în exterior. Dacă nu ești conștient de felul în care îți poți proiecta propriile nevoi, frici, presupuneri și prejudecăți asupra celorlalți, observațiile și concluziile tale despre aceștia nu vor avea mare însemnătate. De fapt, așa se prea poate să fi descoperit pur și simplu o modalitate indirectă de a învăța ceva despre tine însuși și despre bagajul emoțional pe care îl aduci la masa discuțiilor.

Haideți să vedem câteva dintre aceste principii puse în aplicare.

Să presupunem că ești la un interviu cu o persoană pe care compania ta intenționează să o angajeze. Ai la dispoziție doar puțin timp pentru a stabili dacă se va integra în echipă.

Observi că vorbește destul de repede și că, din când în când, se poticnește în propriile cuvinte. Ea stă pe marginea scaunului, cu mâinile strâns împreunate. Ar putea fi o persoană foarte emotivă și nesigură? Te abții de la verdicte, știind că toată lumea este emotivă la interviuri (adică respecti contextul).

Observi că această candidată a menționat de mai multe ori că fostul ei angajator era foarte exigent în privința timpului, în vreme ce ea preferă să lucreze independent și să își gestioneze singură timpul. Te întrebi dacă acest lucru înseamnă că nu se pricepe prea bine să primească indicații de la conducere sau dacă este într-adevăr genul mai independent și mai proactiv. Nu ai nici o bază de referință, așa că o întrebi despre perioada universitară și despre ce anume a studiat. Ea îți povestește despre proiectele ei de cercetare pe care le-a realizat independent și despre cât de strâns a lucrat cu fostul ei coordonator. Aceasta îți indică faptul că *poate* lucra cu un manager... dacă ține la acel proiect.

Dacă te-ai fi concentrat numai pe emotivitatea ei, nu ai fi ajuns prea departe. Mulți recrutori îți vor spune că a vorbi de rău un fost angajator este un semnal de alarmă, dar la interviu tu trebuie să cauți *tipare*, nu evenimente izolate. Inclusiv te poți gândi la faptul că ea este emotivă din cauză că *tu* îi provoci această stare. S-ar putea să știi că, fiind o persoană înaltă și cu un fizic dominant, cu o voce gravă și cu o expresie gravă pe chip, nu observi femeia în sine, ci așa cum apare în compania ta.

Ținând minte doar câteva principii simple, ne putem asigura că analiza noastră este întotdeauna contextuală, bine cumpănită și tridimensională. Este vorba despre a sintetiza mai degrabă informațiile pe care le aveam la îndemână într-o teorie de lucru coerentă decât simpla detectare a câtorva elemente de comportament stereotip care să ne ducă astfel la concluzii pripite.

– Vărul tău a fost extrem de supărat când ai făcut aseară gluma aia despre politică.

– Supărat? Nu, nu a fost supărat, i s-a părut amuzantă. Îmi amintesc de situație!

– Da' de unde! Era încruntat. Am văzut că era foc și pară pe tine...

Ai participat vreodată la o conversație cu un grup de oameni pentru a descoperi mai târziu că diferiți membri ai grupului au evaluat cele întâmplate într-un mod cu totul diferit? Uneori, oamenii sunt într-un dezacord flagrant când vine vorba să spună dacă cineva flirta, dacă se simțea inconfortabil sau jignit, dacă se simțea stingher sau era nepoliticos. Ai putea avea impresia că e ca și cum ai trăi în două realități complet separate!

Anumite studii arată că aproximativ 7% din comunicarea noastră se bazează pe comunicare verbală, în vreme ce 55% din comunicare se bazează pe limbajul corpului. Aceasta înseamnă că ce spun oamenii este deseori cel mai prost indicator a ceea ce vor să transmită de fapt. Chiar și tonul vocii comunică în jur de 38% din povestea reală. Acum putem înțelege de ce oamenii părăsesc deseori conversațiile purtate într-un grup cu opinii contrastante cu privire la ce s-a întâmplat în realitate în acea discuție – ei folosesc factorii greșiți pentru a-și trage propriile concluzii. Pentru a înțelege conversația sau dialogul real, nonverbal, pe care cineva îl poartă cu tine, trebuie să iei în considerare atât indiciile verbale, cât și pe cele nonverbale.

Am văzut deja că simpla afirmație că ești „o persoană care se pricepe la oameni“ nu este tocmai o dovadă că ești persoana care se și pricepe cel mai bine la citirea acestora. Dar se pare că ar putea exista o modalitate științifică de a măsura efectiv

această calitate în oameni. Simon Baron Cohen (da, există o legătură cu actorul Sasha Baron Cohen – sunt veri) a conceput un test de inteligență socială, pe care îl și denumește ca atare. Testul are treizeci și șase de puncte, un punctaj mai mic de douăzeci și doi fiind observat la persoanele cu autism, în vreme ce scorul mediu este undeva pe la douăzeci și șase.

În esență, testul îți cere să deduci emoțiile altor persoane *uitându-te pur și simplu în ochii lor*, adică testează cât de empatic ești. Persoana poate că zâmbeste, dar se simte de fapt inconfortabil? Cunoașterea modului de a citi emoțiile altor oameni a fost mereu asociată cu o inteligență socială generală mai mare, asociată la rândul ei cu o mai bună cooperare în cadrul echipelor, o înțelegere empatică și abilități mai bune de citire a oamenilor.

Dacă ești curios, poți face și singur acest test, pe calculator, accesând următorul link:

<http://socialintelligence.labinthewild.org/>.

Ți se va cere să te uiți la fotografiile care arată doar ochii oamenilor și să alegi din patru emoții pentru a descrie ce crezi că simte persoana respectivă. Dar pregătește-te să fii surprins de rezultatele tale – sau de cele ale prietenilor și familiei tale.

Desigur, este un test cu defecte și limitări, ca orice alt test de acest gen. De exemplu, dacă ești un geniu social, dar ai un vocabular limitat sau dacă nu ai o cultură occidentală sau nu ești vorbitor de limbă engleză, rezultatele tale trebuie interpretate cu prudență. Acest test îți arată cât de bun poți fi la a citi oamenii bazându-te pe foarte puține informații – adică pe nimic altceva decât pe o simplă privire în ochii lor.

Dar aceasta nu este decât o piesă din puzzle. Ceea ce ne spune acest test e că nu toți posedăm aceeași gamă de abilități sociale și poate că suntem mai puțin pricepuți decât am crezut inițial. Ceea ce ne arată, la rândul său, că nu e întotdeauna