

ВЛАДИСЛАВ ЛУГОВСКИЙ

КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ ПО ВНЕШНЕМУ ВИДУ?



ХЮМРИДИНГ И
ПРОФАЙЛИНГ

Владислав Луговский

**Как читать людей по внешнему
виду? Хьюмридинг и профайлинг**

«Издательские решения»

Луговский В.

Как читать людей по внешнему виду? Хьюридинг и профайлинг /
В. Луговский — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-539960-1

Каждый день мы разговариваем с множеством людей, но никогда не знаем, когда они лгут или скрывают правду. Кто они на самом деле и о чём они думают. Именно данная книга способна дать вам ответы на все эти вопросы. Прочтя её, вы в буквальном смысле научитесь читать людей по их внешнему виду и понимать их внутренний мир. Тем самым, вы научитесь отличать друзей от врагов. Кто скрывает правду, а кто с вами честен. И многому-многому другому...

ISBN 978-5-00-539960-1

© Луговский В.
© Издательские решения

Содержание

Введение	7
Глава 1: Как читать людей?	9
Резюме	10
Глава 2: Аспекты чтения людей	12
Физические данные	13
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Как читать людей по внешнему виду? Хюмридинг и профайлинг

Владислав Луговский

© Владислав Луговский, 2021

ISBN 978-5-0053-9960-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ВВЕДЕНИЕ



Введение

Люди постоянно врут друг другу. Врут на работе. Врут в кругу семи и друзей. Врут соседям и себе. В среднем за семь минут разговора, человек способен соврать около трёх раз. Только представьте, сколько лжи вы уже «съели» за семейным обедом, у себя на работе или в компании близких друзей. Ложь стала частью нашей культуры. Только представьте, сколько раз вы лгали «во спасение», «во благо», «во имя» и по многим другим причинам.

Однако лжёте не только вы, но и вам, причём постоянно. Правительство говорит вам: «У нас всё под контролем», «Денег хватает на всех», «В нашей стране нет нищеты». Менеджеры в супермаркете говорят: «Это самое лучшее!», «Только для вас!», «Вы наш приоритетный клиент!». Ваши друзья нелепо лгут вам, говоря: «Прости и у меня дела» или «Кх-кх, приболел, не могу», чтобы провести побольше времени в объятиях своей новой подруги. И это лишь часть того, что вы слышите изо дня в день.

Но разве это приятно – быть обманутым? Жить во лжи, не понимая, где находится истина? Жить, не зная, что движет людьми, и кто они такие на самом деле? Думаю, что нет! Именно поэтому умение читать людей становится как никогда актуальным и как никогда важным навыком выживания в 21-ом веке.

Данное умение сильно влияет на то, как вы взаимодействуете с людьми. Когда вы понимаете, что чувствует другой человек, вы можете влиять на него. Вы можете им управлять. Брать своё и побеждать. Вы можете понять, когда вам врут или просто скрывают правду. Понять кто этот человек. Какую жизнь он ведёт. Что он будет делать и многое другое.

Всё это доступно. И доступно уже прямо здесь и сейчас. Ваш первый шаг в мир чтения людей уже был сделан, как только вы открыли эту книгу. Как только вы подумали о том, что можете узнать о человеке всё, лишь обратив к нему свой взор.

Цель данной книги познакомить вас с миром чтения людей. С миром профайлинга и хьюридинга. С миром, где вы не просто смотрите на людей, а видите их насквозь, читая их, словно открытую книгу и знаете о них практически всё.

В основе данной книги лежит две дисциплины чтения людей. Обе они хранят в себе много тайн и законов. Однако для вашей практики, вы будете пользоваться лишь лучшим, что они могут предложить. Лучшими методами! Лучшими техниками и приёмами! Всего две модели для чтения людей, описанные здесь, помогут вам понять основные моменты жизни каждого человека и его психологию.

Поэтому прочитав данную книгу однажды и применив знания на практике, вы получите возможность контролировать ход бесед, управлять поведением человека, выставлять себя в лучшем свете и нравиться людям. Но самое главное, что с этими знаниями вы научитесь в буквальном смысле читать людей, понимая их мысли и поведение. Причём добиться этого можно в самый кратчайший срок, который вы можете себе представить. Для этого книга устроена так, что в ней простыми словами описывается каждая деталь, аспект или шаг, который необходимо реализовать на практике.

Поэтому не откладывайте своё путешествие в мир чтения людей «на потом». Т.к. именно с этими знаниями, вы будете, словно специальный агент ФБР, способный расколоть даже самый крепкий орешек. Т.к. именно с этими знаниями, вы получите понимание того, кто все эти люди, которые вас окружают. Т.к. именно так, вы станете настоящим профессионалом в искусстве чтения людей, наподобие знаменитого на весь мир детектива – Шерлока Холмса.

ГЛАВА I

КАК ЧИТАТЬ ЛЮДЕЙ?



Глава 1: Как читать людей?

Чтение людей – это целое искусство, которому люди посвящают многие годы своей жизни. Нельзя так просто взять и научиться чему-то. Для развития в себе подобных способностей необходима практика. И она должна быть постоянной. В этой главе вы в первую очередь познакомитесь с тем, каким бывает чтение людей. Что для него необходимо? И как стать одним из тех профессионалов, на подобии: Шерлока Холмса, Патрика Джейна, Пола Экмана и многих других.

В первую очередь, стоит понять, что в чтении людей существует два основных направления. Первый из них – **хьюмридинг** [хьюмридинг] (humreading). Само название «хьюмридинг» происходит от английских слов human – «человек» и read – «читать», что уже само по себе отражает суть направления. В основе хьюмридинга лежит идея того, что человека можно прочесть по каким-то внешним физическим проявлениям. Объединив полученные данные и составив логическую цепь рассуждений, как это делал Шерлок Холмс. В рассказах Конан Дойла он умел определять профессию и род деятельности человека, основывая свои умозаключения на внешних чертах этого человека. Например, всего лишь по ногтям, утолщениям на пальцах, по сгибу брюк на коленях и т. п. вещах, ему удавалось составить профиль человека. Этому и учит такая дисциплина как хьюмридинг. Более же подробно о хьюмридинге и всех его аспектах, рассказывается в книге «Хьюмридинг – прочти любого».

Второе направление называется – **профайлинг** (profiling). Данная сфера чтения людей, главным образом отталкивается не от внешних (физических) проявлений человека, а от внутренних (психологических). Другими словами, данное направление анализирует психику и внутренний мир человека. В его основу входят учения о мимике, эмоциях, обнаружении лжи, чтении телодвижений, анализе психотипа и многого другого.

Обобщая сказанное, стоит повторить разницу между этими направлениями. Хьюмридинг отличается от профайлинга тем, что он основывается на внешних (физических) проявлениях человека, таких как его одежда, запах и прочее. В то время как профайлинг, основан на психологических данных получаемых от человека. Среди таковых могут быть: эмоции, выражения лица, позы, жесты и многое другое.

В процессе чтения книги и применения знаний на практике, вы будете становиться «чтецом». Т.е. человеком способным читать людей. Однако при этом, вы за короткий срок научитесь читать людей, как с помощью хьюмридинга, так и с помощью профайлинга. Другими словами, вы научитесь составлять портреты людей с двух ракурсов. Первый – физический и второй – психологический. Благодаря данной комбинации, вы будете способны видеть человека буквально насквозь. Т.к. вы будете способны анализировать не только его внешний вид, доступный всем. Но и его душу, скрытую от глаз простых обывателей.

Немало важно отметить и то, что сам процесс чтения, можно разделить на два простых этапа. Первый – наблюдение и сбор данных. На данной стадии, чтец ищет «ключи» и прочие зацепки, которые помогут ему прочесть человека. Второй этап – анализ данных и составление портрета. Когда все данные были собраны, чтец переходит к их анализу и составлению логических умозаключений. Исходя из них, он строит общий вывод о человеке, т.е. составляет его портрет.

При этом, понимая, что за человек стоит перед вами. Вы можете адаптировать своё поведение для получения личной выгоды. Так же при этом вы получите возможность контролировать ход беседы. Управлять поведением человека. Выставлять себя в лучшем свете и нравиться людям. Но самое главное, что с этими знаниями вы научитесь в буквальном смысле читать людей, понимая их мысли и поведение.

Резюме

В чтении людей существует два основных направления. Первый из них – **хьюмридинг** [хьюмридинг] (humreading). В основе хьюмридинга лежит идея того, что человека можно прочесть по каким-то внешним физическим проявлениям.

Второе направление называется – **профайлинг** (profiling). Оно анализирует мысли, психику и внутренний мир человека.

Разница между хьюмридингом и профайлингом в том, что первое направление анализирует внешние аспекты человека. К примеру, его стиль, запах, вещи и прочее. А второе его душевное и психическое состояние.

Процесс чтения людей, можно разделить на два простых этапа. Первый – наблюдение и сбор данных. Второй – анализ данных и составление портрета человека.

ГЛАВА II

АСПЕКТЫ ЧТЕНИЯ ЛЮДЕЙ



Глава 2: Аспекты чтения людей

Теперь, когда вам досконально известно, что представляет собой чтение людей, необходимо сосредоточиться на аспектах изучаемых направлений. Среди подобных аспектов различают физические и психологические виды данных.

Первые из них, отражают всю суть хьюмридинга и составляют ту основу на которой делаются умозаключения подобные тем, что делал Шерлок Холмс. Среди физических данных выделяются следующие:

- рост, вес и телосложение;
- возраст;
- пол;
- физическое состояние человека;
- носимая одежда;
- запах;
- вещи при себе;
- степень привлекательности;
- уход за собой;
- состояние волос, кожи, зубов и ногтей;
- аксессуары;
- ювелирные изделия;
- видимые недуги и болезни;
- увечья;
- опознавательные признаки;
- лицо и конечности.

Данные, которые отражают суть профайлинга называются – психологические. Среди них выделяются следующие:

- восприятие к внешним раздражителям;
- поведение;
- настроение;
- манеры;
- мимика и эмоции;
- жесты и невербальная коммуникация;
- речь (вербальная коммуникация).

Однако психологические данные так же характерны и для хьюмридинга. Просто их рассмотрение происходит с иной стороны. Например, с точки зрения хьюмридинга, психологический аспект речи рассматривается, как некоторое внешнее проявление. Анализируя речь человека, чтецу-хьюмридеру будет интересен акцент, её дефекты, интонация голоса и сами слова. В то время как для чтеца-профайлера будет важно понять её эмоциональный посыл, чувства, отражённые в ней и прочее. Поэтому для хьюмридинга так же как для профайлинга, характерно собирать и анализировать психологические данные. С той лишь разницей, что в хьюмридинге, они рассматриваются как физическое проявление данных исходящих от человека.

Теперь же, когда вы познакомились с данными, которые необходимо собирать и анализировать, давайте вкратце рассмотрим каждый из них по отдельности.

Физические данные

Рост, вес и телосложение. Данный аспект по большей части отражает состояние здоровья человека и уровень его активности. С первого взгляда может показаться, что это бесполезные данные. Однако это не так. Например, человек с избыточным весом, вряд ли занимается активной деятельностью на своей работе. Чаще всего такие люди склонны вести сидячий образ жизни. Поэтому, исходя из подобного заключения и других, можно будет установить или, по крайней мере, предположить сферу деятельности человека.

При этом сразу стоит понимать, что ваша оценка роста и веса, будет происходить на глаз, и соответственно она будет очень субъективна. Поэтому вероятнее всего не точна, по крайней мере на начальных этапах чтения людей. Так что перед началом своей практики, потренируйте навык определения веса и роста на глаз. Хотя бы приблизительно оценивая данный параметр, чтобы ваша погрешность была ± 5 (кг, см).

С оценкой же телосложения немного проще. В хюмридинге, как и в спорте происходит деление людей по следующему типу: эктоморф, мезоморф и эндоморф. Эктоморф – это худой от природы человек, со сложностью в наборе веса и мышц. Мезоморф – это спортивный тип телосложения, отличающийся лёгкостью набора мышечной массы и рельефностью тела. Эндоморф – это человек со склонностью к набору лишнего веса и его удержанию.

Но тут стоит понимать, что в чистом виде данные типы встречаются очень редко. На много чаще встречаются комбинации из двух этих типов, один из которых будет доминировать над другим.

Например, автор данной книги является помесью мезоморфа и эндоморфа, где мезоморфная составляющая является доминантной. Т.е. ему легко набирать мышечную массу, сохранять рельеф тела и удерживать свой вес.

Возраст. Как правило, данный аспект необходим, чтобы понять на каком уровне развития находится человек. Что он уже может иметь, а что ещё нет. Где может работать, а куда ещё не берут и т. д. Другими словами, возраст играет роль своеобразного маяка, дающего понять, на каком жизненном этапе находится человек.

Как утверждают учёные, возраст человека можно понять по его общему внешнему виду, зрению, морщинам на коже, возрастным или же пигментным пятнам, обвисшей коже, выступающим венам и другим более мелким деталям. Однако в голове у человека существует хорошо развитая система определения возраста людей. Поэтому во многих случаях нет никакой необходимости в специальной тренировке. Обычно же погрешность при его определении ± 5 лет, что в целом нормально, особенно в условиях современных регалий. Где молодые люди стремятся выглядеть старше, чем они есть на самом деле. А более взрослые люди, наоборот стараются омолодить себя.

Пол. Как бы это не казалось странным на первый взгляд, но пол или любой другой гендер, играет значительную роль в жизни человека, его профессии и прочих жизненных направлениях. Ведь, согласитесь, что жизнь мужчины и женщины, будет фундаментально отличаться друг от друга. И это важно, ведь среди полов существуют профессии, в которых более преобладают мужчины, а среди других женщины. К примеру, часто мужчины это: водители транспортных средств, пилоты самолётов, фитнес-тренеры и другие. А среди женщин, к примеру: преподаватели, воспитатели, ветеринары и так далее.

При этом нельзя и забывать о том, что какие-то профессии доступны только женщинам, а какие-то только мужчинам.

Физическое состояние человека. Здесь следует понимать то, в каком физиологическом состоянии в данный момент находится человек. К примеру, в состоянии алкогольного или наркотического опьянения. В состоянии чрезмерной возбуждённости или спокойствия. В состоянии расслабленности или напряжения. Исходя из этого, вы в контексте других данных сможете предполагать, что происходит в жизни человека.

Если говорить в целом, то данный аспект может дать вам понять, какой жизнью живёт человек, а также сообщит вам информацию о его здоровье. Например, человек пьющий пиво в семь утра среды, навряд ли ведёт здоровый образ жизни или имеет достойную работу.

Носимая одежда. Благодаря ей можно установить, куда направляется человек, чем он занимается в профессиональном плане и т. д. Сама же одежда может делиться на такие категории как: официально деловая, рабочая, дресс-кодовая, специальная, военизированная, повседневная, выходная, праздничная и прочая. В зависимости же от того, что вы видите на вашем субъекте в сочетании с другими аспектами, вы сможете сделать значительные выводы о человеке, вплоть до финансовых и даже некоторых психологических аспектов. Например, как было установлено психологами, яркую одежду чаще выбирают общительные и жизнерадостные люди.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.