

А. Ланская

ЧИТАЙ ДРУГИХ  
КАК КНИГУ

УДК 159.9  
ББК 88.37  
Л22

Ланская, А.  
Л22    Читай других как книгу / А. Ланская. — М. : T8RUGRAM  
/ Научная книга. — 318 с.

ISBN 978-5-519-62073-4

Хотите заслужить репутацию проницательного и понимающего собеседника или мечтаете научиться лавировать в бурных потоках деловых и личных отношений?

Вооружитесь знаниями и методиками известного на Западе практикующего психолога Энн Уайзер, посвятившей изучению человеческого поведения и взаимоотношений не один десяток лет, и вы станете читать других людей как открытую книгу.

Будьте счастливы и любимы!

УДК 159.9  
ББК 88.37  
BIC VSP  
BISAC PSY000000

© T8RUGRAM, оформление, 2017  
© ООО «Литературная студия  
ISBN 978-5-519-62073-4    «Научная книга», издание, 2017

## Пролог

Проблемы, связанные с личностными особенностями человека, его поведением и взаимоотношениями между людьми, всегда находились в центре внимания ученых различных гуманитарных специальностей: психологов, философов, социологов. Те же вопросы волновали и людей творческих — многочисленные «психологические» произведения художественной литературы служат тому доказательством.

Однажды заинтересовавшись проблемой взаимодействия и взаимовлияния особенностей внутреннего мира человека, его психологического настроя и внешних проявлений этих особенностей, я довольно долгое время посвятила ее всестороннему изучению.

В результате своих наблюдений я пришла к выводу, что определенная линия отношений между людьми выстраивается еще до начала непосредственного общения и решающим является первое впечатление от потенциального собеседника. Информация, которую каждый из нас получает при первом, визуальном наблюдении, расшифровывается почти мгновенно, на уровне подсознания, а в быту выражается в симпатии или антипатии к тому или иному человеку.

Перед началом непосредственного, вербального общения с незнакомым человеком у нас уже зачастую сформировывается отношение к нему. По данным психологов, реальная оценка человека происходит в первые 2—3 секунды знакомства, как правило, по первичной информации.

Многолетний опыт показывает, что именно первое впечатление о той или иной личности является самым точным, поскольку оно еще не приобрело субъективной оценки.

Научившись «переводить» эту информацию на привычный большинству из нас язык логического мышления, мы сможем с большой долей вероятности определить наклонности и пристрастия человека и предугадать его дальнейшие поступки. Окружающие перестанут быть для нас «книгами за семью печатями»: мы сможем постигнуть как основное их содержание, так и то, что таится «между строк» и скрыто для неопытного глаза.

При разработке своей концепции я использовала опыт, накопленный психолингвистикой, физиогномикой, психологией цвета и другими областями знания. Все эти данные были мною тщательным образом изучены, скорректированы и систематизированы. Результатом многолетней научной работы стала настоящая монография.

Являясь по натуре скорее практиком, чем теоретиком, я уделяла особое внимание сбору фактического материала для своего исследования, наблюдая за людьми и изучая особенности их поведения в различных ситуациях. Результаты своих наблюдений я заносила в особый дневник. Позже я пришла к выводу, что эти записи, носящие прикладной характер, могут служить своеобразной иллюстрацией к общим теоретическим положениям, и сочла возможным включить их в настоящее издание.

В данной работе человек сравнивается с книгой и предлагаются эффективная методика «скорочтения» этой книги. Но для того чтобы научиться «читать» быстро, нужно сначала освоить элементарную азбуку. Кроме того, нельзя не учитывать тот факт, что любая книга, в том числе и человек, представляет собой целостный текст, состоящий из отдельных строк, глав и т. д. Поэтому нельзя выделять какую-либо одну черту лица или деталь одежды и обособленно рассматривать ее — только все вместе составляет полное представление о психологическом облике индивида. В соответствии с этой системой построена вся структура данной книги.

Каждая часть предваряется краткими сведениями о той или иной научной области и о том, как можно использовать ее методы в «скорочтении» человека. В конце каждой главы читатель найдет небольшое задание, рассчитанное на закрепление материала и развитие полученных навыков.





# ЧАСТЬ I

## НАДПИСИ НА ОБЛОЖКЕ

Каждая книга имеет свою обложку: одна — яркую, красочную, другая — более скромную, но выполненную стильно и со вкусом, третья — откровенно заурядную, серую.

Вне всяких сомнений, качественное отличие в оформлении объясняется преследованием различных целей: привлечь внимание, восхитить утонченностью и изысканностью и тем самым вызвать желание подержать книгу в руках или даже купить ее и т. д.

Но вот интересная закономерность: иногда мы можем приобрести книгу только из-за понравившейся красивой обложки, абсолютно не заботясь о ее содержании. Это связано с одной из особенностей человеческой психологии, а именно — со способностью внешне правильную форму оформления воспринимать как первичную по значимости, а содержание, смысл — как вторичную информацию.

Здесь наблюдается сходство со своеобразными взглядами древних греков. Они считали, что если человек внешне красив, то он просто не может быть плохим внутри, а именно — внешний облик человека полностью соответствует его внутреннему содержанию.

Известно, что впечатление о человеке складывается в первые несколько секунд невербаль-

ной коммуникации, то есть даже не после первой произнесенной им фразы, а после первого взгляда на него. Первый взгляд всегда оценивающий, а раз процесса непосредственно речевого общения еще не было, значит, оценивание человека происходит по чисто внешним данным.

Поэтому важная роль в создании психологического портрета отводится именно анализу внешнего вида человека.

## ГЛАВА 1

# СКАЖИ МНЕ, ЧТО ТЫ НОСИШЬ...

В этой главе речь пойдет о том, что в первую очередь обращает на себя внимание, — об одежде. Даже человек, не слишком искушенный в искусстве человекознания, неосознанно задерживает на ней свой первый взгляд. Это происходит и в первый момент «чтения» хорошо знакомого индивида (перемены в гардеробе никогда не остаются незамеченными), и в момент, когда на подсознательном уровне происходит оценка того, кого мы видим впервые.

Освоение «чтения» человека, как и любой другой книги, проходит в несколько этапов. Вначале все мы учимся читать медленно, по складам, с трудом понимая смысл прочитанного. Со временем,

став опытными читателями, мы обретаем способность понимать не только сам текст, но и подтекст. То же происходит и при оценке внешнего вида. Новичок в деле «человекочтения» может сделать об объекте наблюдения лишь самые общие выводы, в то время как опытному наблюдателю одежда способна сразу же сообщить некоторое количество информации о внутренней сущности субъекта или, во всяком случае, о его психологическом состоянии на данный момент.

Вы, конечно, можете сказать, что это не слишком надежный способ — оценивать человека только по тому, как он одет, ведь мы видим его порой лишь одно мгновение. Однако очень часто мы оказываемся правы в своих первых впечатлениях (Талейран был прав, когда сказал: «Доверяй первым порывам — они всегда самые верные»). Дело в том, что, когда человек выбирает себе костюм, тем самым он как бы открыто заявляет окружающим о своих привязанностях.

Одеваясь модно и красиво, человек старается выделиться из общей серой массы при помощи своего платья, стремясь подчеркнуть свою привлекательность или, напротив, скрыть какие-либо существующие недостатки. Люди, выбирая костюм для себя, всегда хотят быть не только «не хуже других», но даже и лучше окружающих (ориентация на общественное мнение существовала во все времена). И поэтому, если человек вовсе не желает выделяться, он тем самым заявляет о своем безразличии и к себе самому, и к окружающим, и, соответственно, к своему костюму.

Трудно не согласиться с тем, что одежда — это не просто облачение, в которое маскируется индивид, чтобы скрыть свою естественную природную наготу, а скорее афиша, своего рода вывеска, которую он сознательно, а порой и инстинктивно прикрепляет к себе.

Многие психологи утверждают: чтобы понять человека, что называется, «раскусить его с первого взгляда», необходимо прекрасно разбираться в таинствах современной моды. Ведь одежда, которую обычно носит тот или иной субъект, чрезвычайно многое может рассказать любознательной публике о своем владельце. Дело в том, что я могу утверждать с полной уверенностью, что в каждом костюме (под костюмом в данном случае понимаются все компоненты, которые входят в понятие «туалет») заложен своеобразный и вполне определенный код, который может и должен быть расшифрован.

Как известно, никто из нас не может жить в полном одиночестве, а поскольку все субъекты, действующие в социуме, имеют друг перед другом и перед обществом в целом определенные обязательства, вполне понятным становится то, что, однажды решив жить сообща, они как бы «договорились» о том, как именно они будут вести себя, чтобы из их сотрудничества получилась не хаотическая, разношерстная группа индивидуумов, а гармоничное, полноценное общество. При таком положении дел естественным оказывался выбор той или иной одежды, определяемый в зависимости от того, к какому сословию относились носящие ее люди.