

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга о физиогномике, а точнее — о современном ее применении. Девять лет назад, когда я только открыл для себя эту науку, меня волновало ее практическое использование. За это время я изучил огромное количество книг, разобрал множество теорий и гипотез и в итоге выработал собственную систему оценки и «чтения» человека.

Информация, представленная в этой книге, сугубо практическая и потому может быть легко применима в реальной жизни: на бизнес встречах, при сделках купли-продажи, при работе с коллегами и партнерами, на дружеских встречах и в семье. При общении с любым человеком вы будете знать, как, когда и о чем стоит с ним говорить, какие фразы могут сработать в качестве позитивных «триггеров», а о чем лучше промолчать.

Любой из нас сталкивается с необходимостью применения этих знаний регулярно: бизнес-общение, встречи, продажи, работа с клиентами и партнерами, личная сфера — физиогномика придет на выручку во всех перечисленных ситуациях.

Проблема, с которой чаще всего сталкиваются на любых переговорах или сделках, — возражения со стороны оппонента. С помощью физиогномики вы избежите и этих неприятностей, заранее сформулировав свое предложение так, что человек не сможет от него отказаться.

Благодаря этой книге вы приобретете и отработаете на практике все эти уникальные навыки!

Как работать с этой книгой

Не щадите ее — превратите книгу в рабочую тетрадь, оставляйте на полях заметки, рисуйте схемы. К концу чтения книга должна напоминать ежедневник с множеством правок, рисунков и заметок.

Я постарался написать не просто книгу, а своеобразный тренажер, с помощью которого вы сможете отрабатывать полученные в процессе чтения навыки. Всегда держите ее при себе, ведь при наблюдении за людьми вы получите большое количество дополнительных знаний и сведений, которые нужно будет занести в ваш дневник физиогномиста. В свое время я вел подобные заметки и «оттачивал» свои навыки в метро, среди постоянно циркулирующего потока людей. Если вы ездите в метро, берите эту книгу с собой и тренируйтесь.

Так как я не первый год занимаюсь обучением людей, то призываю вас сделать следующее — *не верьте всему*, о чем я буду писать, а **просто проверьте**. Возьмите ручку, откройте книгу и прочитайте несколько страниц. Начните изучать материал, выписывать советы, делать выводы в конце каждой главы (что особенно важно!).

В этой книге предлагается много практических заданий. Некоторые из них направлены на то, чтобы вы научились описывать и анализировать себя самого. Вы будете делать это поэтапно, шаг за шагом.

К концу прочтения у вас сложится единая картина из отдельных деталей, сформируется целостная система, и появятся соответствующие выводы. Но сначала вы должны научиться разбираться в себе. Не начинайте анализировать других, пока не изучили собственное «Я».

Помните о том, что ваша цель — приумножение плюсов. Примите себя такими, какие вы есть, и не пытайтесь себя изменить. Каждый из вас по-своему уникален и прекрасен. Получив навыки физиогномического анализа, вы станете лучше понимать себя и сможете осознать, какие черты вашей личности будут способствовать успеху. Именно их и нужно развивать.

Правильнее всего направить все усилия на это, и тогда уже имеющиеся плюсы перекроют ваши недостатки: например, людям будет совершенно неважно, что вы ленивы, если при этом вы отлично выступаете на публике.

СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФИЗИОГНОМИКИ

Для меня физиогномика — это метод познания человека на расстоянии. Не нужно проводить специальные психологические тесты, не нужно даже о чем-то расспрашивать собеседника. Просто посмотрев на него, можно многое узнать о нем.

Фактически каждый день, на улице, на работе, дома вы наблюдаете за людьми и за их общением. Разумеется, существуют исключения, когда такой возможности нет — например, при разговоре по телефону (хотя и в этом случае можно сделать некоторые выводы, проанализировав речь собеседника). Но, в целом, визуальный тип восприятия занимает лидирующее место в нашей жизни. Будь вы бизнесмен, наемный сотрудник или домохозяйка — везде и всюду вы столкнетесь с необходимостью ведения переговоров. Поэтому моя книга подойдет всем, кто хотя бы раз в течение дня/недели/месяца пытается договориться с другим человеком.

Больше всего информация, представленная в главах, будет полезна тем, кто в силу личных или деловых интересов работает с людьми. И это не обязательно сфера продаж. Работа с людьми предполагает и занятость в сфере социальных услуг: например, врачи, психологи, учителя, общественные деятели — все они так или иначе сталкиваются с людьми и вынуждены грамотно выстраивать с ними отношения.

Изучив физиогномику, вы получите определенный ключ к эффективному общению с людьми. Эти знания дадут вам преимущество, и хотелось бы надеяться, что вы будете применять их исключительно в мирных целях.

Помните, чем больше у вас силы, тем больше на вас ответственности.

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ЧТЕНИЯ ЛИЦ ЛЮДЕЙ

Перед тем как дать вам первые знания по «чтению» людей, я хотел бы рассказать про правила ЖО (жизненного опыта). Это очень важно разобрать именно сейчас, так как дальше вам нужно будет запоминать много различной информации.

Правила ЖО

Ответьте честно: сколько подходов вы готовы выполнить при изучении какого-либо материала?

Если посмотреть на вещи реально, очевидно, что вы проделаете задания один-два раза и то, если это занятие вас очень сильно увлечет. Как человек ленивый, я искал способы улучшить технику запоминания новой информации. Поэтому правило ЖО подходит как раз для «ленивцев» вроде меня, которые хотят все запомнить с первого раза.

Перед освоением всего полезного материала книги, нужно разобраться с правилом ЖО. Его идея состоит в следующем: представьте стакан, почти доверху заполненный жидкостью, которая и представляет собой ЖО; причем стакан заполняется этой жидкостью к 16–18 годам.

Почему он формируется именно к этому возрасту? На основе своих наблюдений я сделал вывод, что именно в этот период человек находит ответы на основные жизненные вопросы. Спросите его о чем угодно — что такое термоядерная реакция, плинтус или поперечное сечение — и человек так или иначе что-нибудь вам ответит хотя бы на уровне «это что-то из геометрии», «это касается химии» и т.п.

Как вы, наверное, уже догадались, **ЖО — это только реальный персональный жизненный опыт**. Он формируется у человека в процессе получения ответов на всевозможные вопросы.

В чем же состоит правило ЖО?

Как известно, если в наполненный сосуд вливать новую воду, его содержимое начнет выливаться за края. Другими словами, если у человека есть уже свое мнение (основанное на ЖО) относительно чего-то, то изменить его не просто. Конечно, существует выражение «вода камень точит», но в этом случае вам придется затратить колоссальное количество времени на изменение его или же собственных внутренних устоев.

На своих выступлениях я часто спрашиваю у мужчин в зале, какую марку машин они предпочитают, и кто из них убежден, что названная ими машина — отличная. Как правило, мнения сходились на европейских машинах, а кто-то стоял горой за русское производство. Но суть не в этом. Когда я спрашивал кого-либо из зала о любимой марке машин, и он, к примеру, называл BMW, я отвечал: «Отлично, вы полностью уверены, что вам нравится эта машина, она отвечает всем вашим требованиям и необходимым характеристикам?». И если он отвечал утвердительно и без тени сомнения в своих словах, это означало, что его ЖО в этом вопросе уже не «жидкое», а «твердое».

Выяснив это, я продолжал, говоря следующее: «Я считаю, что французские машины куда лучше, чем немецкие». В этот момент у человека менялось лицо, оно становилось удивленным и несколько озлобленным. Эта фраза провоцировала столкновение наших ЖО, что неминуемо приводит к конфликту. Поэтому позвольте дать вам совет.

Никогда не нужно спорить с чужим ЖО, либо заставлять человека моментально изменить свою точку зрения, ведь это неминуемо приведет к краху переговоров. А если проецировать ситуацию на эту книгу — к краху обучения.

Ведь внутри каждого человека есть свой опыт относительно чтения и анализа людей с помощью физиогномики или без нее. Теперь представьте, я даю новую информацию, которая отличается от ваших убеждений, что произойдет? Переливание за края, да и только. Вы, конечно, можете прочитать книгу много раз, и ваши убеждения медленно, но неуклонно начнут меняться, но это очень длительный процесс.

К счастью, некоторые убеждения, даже будучи невероятно устойчивыми, могут поменяться в один момент. Для этого не нужны сверхъестественные усилия. Мозг сам изменит установку, иногда даже без нашего участия. Чаще всего это происходит при двух условиях.

- В какой-либо критической ситуации, которая в корне переворачивает взгляд человека на вещи. Например, один человек обожал какую-либо марку машин, а потом увидел страшное ДТП с участием автомобиля именно этой марки, который смяло в гармошку, или сам оказался в ситуации, в которой машина его марки оказалась ни на что не годной. Естественно, события подобного рода могут моментально поменять отношение к машине и, как следствие, идет изменение устоявшегося ЖО. Если вы проанализируете, почему менялись ваши взгляды, привычки или знания в жизни, то поймете, что изменению всегда предшествовала какая-либо критическая ситуация.

- Второй способ можно условно назвать «переспать с мыслью». Здесь работает принцип запоминания информации — у человека есть краткосрочная и долгосрочная память, у каждой из них разный объем хранения данных.

Краткосрочная (или рабочая) память — условно то, что держится в голове от стадии глубокого сна до стадии следующего глубокого сна. Представьте, что вы компьютер. Когда он включается, автоматически загружает необходимые для функционирования модули (в нашем случае — это ходить, есть, говорить, водить

машину и т.д.), а все происходящее в течение сеанса откладывается в краткосрочную память. В компьютере это называется оперативная память. Потом, когда вы ложитесь спать и доходите до стадии глубокого сна, происходит сброс данных, и мозг автоматически запускает процедуру дефрагментации собственной внутренней памяти. Что-то отправляется в раздел бессознательной памяти, и информацию оттуда вы можете вспомнить только по каким-то ассоциациям либо в критических ситуациях. Но в большинстве случаев эта информация забывается, если только вы не будете заново подгружать ее в свою краткосрочную память в течение дня.

Ваша задача: после каждой главы и обязательного выполнения практических заданий не критиковать полученную информацию, а просто переспать, держа в голове алгоритмы чтения.

Порой вам может показаться, что вы что-то из узнаваемого забыли, но это не так — на самом деле информация попала в долговременную память без особых ассоциаций, значит, вспомнить эту информацию будет крайне сложно.

Поэтому полезно и важно всегда помогать себе ассоциациями при изучении новой информации. Но тут есть один подводный камень, все понимают слова по-разному, предлагаю вам в этом самим убедиться.

Соберите группу из пяти человек и называйте следующие слова, а группа пусть одновременно вслух отвечает, что им первое пришло на ум. Слова такие: Стул — Стол — Дверь — Витражное окно. На стул и стол люди будут называть относительно похожие ассоциации, а вот с дверью и витражным окном можно обнаружить заведомое разнообразие.

Лучший способ запомнить что-либо — создавать собственные ассоциации, не ориентируясь на чужие, так как именно эти ассоциации потом помогут вам вспомнить нужную информацию.

Еще один совет. При получении новой информации нельзя критиковать и спорить, даже внутренне, так как в этот самый момент ваше ЖО выходит на первый план и автоматически блокирует новую информацию. Поэтому будьте беспристрастны и лишь дополнительно подкрепляйте новое личными ассоциациями.

Конечно, это сложно делать. Особенно, когда вы не доверяете источнику информации. Что же, я прошу у вас, мой дорогой читатель, авансового доверия перед каждой главой и также попрошу помнить, что я всегда призываю проверять то, что я говорю. Убедившись на практике в полученной информации, у вас точно не будет больше сомнений.

Также надо помнить про правило «быть здесь и сейчас». Когда вы не сфокусированы на изучении материала, сознание находится не в настоящем моменте, и вы ничего не запомните. Взяв в руки книгу — читайте и изучайте ее, не делая при этом ничего другого (исключение — практические задания книги).

Итак, для лучшего запоминания нужны: ассоциации, отсутствие критики, а также быть в состоянии здесь и сейчас.

Тест «переспать с мыслью»

Если вы до сих пор сомневаетесь в эффективности техники «переспать с мыслью», то предлагаю небольшой тест. Вы наверняка хотя бы раз в жизни не спали двое суток подряд, а то и больше. Вспомните, как вы реагировали на информацию, когда приходили на работу после бессонной ночи, а вам кто-то из коллег говорил фразу: «Здорово вчера посидели!», «Интересный вчера был клиент» и т.п. Вы не понимали, о чем они говорят, потому что для вас вчерашний день все еще продолжался, а информация нового дня записывалась поверх старой. К концу второго дня без сна вы уже путались и дезориентировались в пространстве, потому что объем памяти, отведенной под краткосрочную работу, не уве-

личивается, а это значит, что происходит автоматическое затирание неинтересной информации.

Таким образом, если вы прочитаете главу и выполните все задания, потом спокойно поспите, то с утра проснетесь уже с перезаписанной информацией.

Еще раз повторю правило ЖО:

Не критикуйте и не спорьте, давайте авансовое доверие к информации, которую изучаете, «переспите» с ней, потому что именно тогда произойдет автозамещение старой информации на новую без потери в качестве запоминания.

Немного разобравшись с памятью, перейдем к различным правилам и техникам по «чтению» людей.

«Правило десятков»

В процессе чтения книги и последующего сравнения с приведенными примерами вы заметите, что иной раз вы *не сможете* точно определить: к какой группе относиться ваша или вашего оппонента: бровь, нос, ухо и т.д. В этих случаях не нужно «подгонять» или «дотягивать» к тем, что будут описаны в книге.

Запомните, при анализе имеют значение только 100-процентные попадания в цель, или как я их называю «десятки». Если вы видите отдаленно похожий на описание в этой книге тип щеки, брови или глаза — игнорируйте этот элемент, всегда найдутся другие, более очевидные параметры для анализа человека.

Комбинации элементов

Помимо «десяток», в базовом чтении человека важны комбинации. Когда я только начинал изучать физиогномику, то затратил на их исследование значительное

количество времени. На удивление, в психологической литературе встречается очень мало информации о связках элементов, а ведь именно они способны дать наиболее полную картину характера человека. В своей книге я научу вас работать с комбинациями. Заметив сочетание трех-четырех элементов во внешности вашего собеседника, вы сразу сможете сделать о нем некоторые выводы, а со временем — начнете лучше **понимать** людей.

Понимание — основа всех знаний. А дар знаний — душевное спокойствие.

Часто ученики, впервые приходившие на мои занятия, хотели научиться быстро «читать людей» и искали возможность сократить время обучения. Не нужно этого делать, так как после каждой новой темы и СТРОГО в том порядке, как написано в книге, у вас будет складываться все более и более четкая картина. После такого обучения они обнаруживали в себе способность не к простому «чтению» своего оппонента, а к его **пониманию**. Мелочность или ненадежность человека больше не могла стать для них сюрпризом. Отсюда рождалось душевное спокойствие: за себя, за своих близких и свою жизнь. Вам предстоит то же самое. Поначалу новые знания могут вас будоражить, но, в конце концов, вы придете к спокойствию и уверенности в себе.

Итак, что важно учитывать при изучении физиогномики:

1. **«Правило десятков».** Вы должны научиться быстро и четко определять чистоту и выраженность элементов частей лица человека.

2. **Умение работать с комбинациями элементов.** Комбинация — это ключ к пониманию каждого отдельно взятого человека. Именно поэтому в конце каждой главы будут даны примеры подробного анализа различных видов комбинаций.

Три типа взгляда

Есть одна проблема, с которой сталкиваются все начинающие физиогномисты: как долго можно смотреть человеку в лицо, разглядывая интересные элементы, и при этом не смутить его?

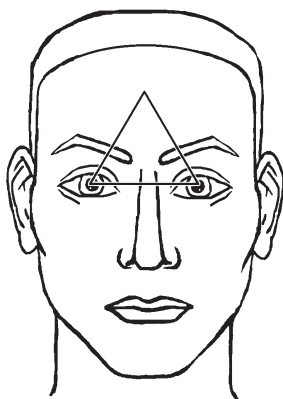
Дам вам совет из практики, который доказал свою эффективность не один раз. Существует два типа людей: те, кто приветствует зрительный контакт, и те, кто не любит, считает его вызовом и даже оскорблением.

Определить заранее, нравится ли человеку зрительный контакт, практически невозможно, поэтому — смотрите в переносицу! Работает в 100% случаев. Те, кому нужен зрительный контакт — будут его ощущать, а тех, кто это не приемлет, такой вариант не будет напрягать, так как вы смотрите не в глаза. В обоих случаях, поступая так, вы сможете долго смотреть человеку в лицо, не раздражая его при этом.

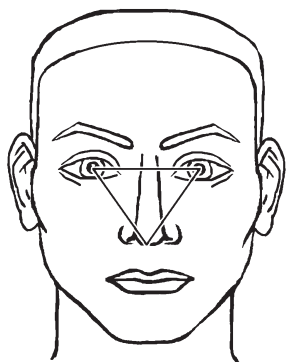
Анализ взгляда оппонента

Теперь разберемся с тем, как можно и нужно анализировать взгляд оппонента.

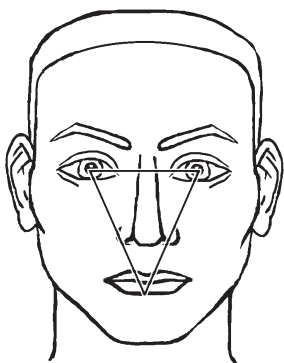
- Если глаза вашего партнера «бегают» по верхнему треугольнику лица (рис. 1), в районе «третьего глаза» (условная точка посередине лба), то такой взгляд можно описать как «деловой». Он характерен для бизнес-переговоров или светской беседы. Если человек смотрит на вас таким образом, значит, он предполагает серьезные переговоры.



(Рис. 1)



(Рис. 2)



(Рис. 3)

• Второй тип взгляда — дружеский — направлен на треугольник между глазами и кончиком носа (рис. 2). Так обычно смотрят друзья и коллеги по работе, так мы как бы оцениваем друг друга. Если на вас смотрят так, значит, хотят провести встречу неформально и расслабленно.

• И третья разновидность взгляда ограничивается пространством между глазами и губами. Это романтический взгляд (рис. 3), изучающий возможность сближения с собеседником. Оценивая человека, многие люди сначала смотрят ему в глаза, а потом спускаются взглядом ниже. Остановив свое внимание на губах оппонента, они демонстрируют интерес к нему как сексуальному партнеру.

С точки зрения физиогномики **зона «глаз, бровь и нос» — одна из самых информативных;** именно это сочетание позволит вам провести быстрый психологический анализ человека.

Как замедлять время: учимся фокусировке

Еще одна проблема, с которой вы столкнетесь во время обучения, — недостаток времени. И правда, как можно рассмотреть и изучить человека во всех подробностях за несколько минут? Все просто — нужно «заме-

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Как работать с этой книгой.	5
Сферы применения физиогномики.	7
БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ЧТЕНИЯ ЛИЦ ЛЮДЕЙ	8
Правило ЖО	8
«Правило десятков»	13
Комбинации элементов.	13
Три типа взгляда	15
Как замедлять время: учимся фокусировке	16
Учимся внимательно рассматривать элементы	17
Техника переключения внимания.	18
БАЗОВЫЙ ОСМОТР ЧЕЛОВЕКА.	21
ТЕЛО.	21
Астеники	21
Атлетики	23
Пикники.	27
Комбинации и исключения	29
Ключевые мысли главы.	31
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	32
ГОЛОВА	35
Как анализировать формы головы	35
Основные отличия	36
Нестандартные формы головы	37
Что означает, когда одна зона выделяется по сравнению с другими?	39
Если две зоны доминируют над одной.	40
Ключевые мысли главы.	42
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	43
КИСТИ РУК	46
Форма кистей	46
Ключ к эффективной коммуникации.	47
ПАЛЬЦЫ	48
Комбинации кистей и пальцев	50
Ключевые мысли главы.	51
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя	52
АЛГОРИТМ БАЗОВОГО АНАЛИЗА ЧЕЛОВЕКА	57
«Правило десятков»	57
Скорость	57
Рекомендации по работе с практической частью книги.	58
Практическая часть	64
ДЕТАЛЬНЫЙ ОСМОТР ЛИЦА ЧЕЛОВЕКА.	68
ЛОБ	68
Линия роста волос: как человек мыслит.	68
Форма лба: как человек отстаивает свои убеждения.	71
Уровень наклона лба: способность к эмпатии (переживанию эмоций другого человека)	74
Надбровные дуги: агрессивность	76
Ключевые мысли главы.	79
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя.	80

БРОВИ.	84
Прямые брови: люди фактов.	84
Овальные брови: люди эмоций	86
Брови «домиком»: люди контроля	87
Редкие формы бровей	91
«Бычья бровь»: совмещение контроля и эмоций.	91
«Брови Брежнева»: страстно увлекающиеся люди	93
Тонкие «брови-ниточки»: легкость восприятия жизни.	94
«Кудряшки», или выющиеся брови: креативность	95
Брови с редким волосным покровом: скрытые гении	96
Расстояние между бровями: много- или однозадачность.	98
Длина бровей: комфортный уровень продолжительности дел.	101
Ширина бровей: параметр максимальной эффективности человека	103
Редкие варианты бровей.	107
Ключевые мысли главы.	112
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя.	113
ГЛАЗА	121
Форма и размер глаз: как человек смотрит на мир	121
Округлые глаза: открытость и любопытство	122
Миндалевидные глаза: избирательный интерес	123
Угол наклона глаз: взгляд на жизнь	124
Расстояние между глазами: тактик или стратег	127
Близко посаженные глаза: тактик	130
Далеко посаженные глаза: стратег	131
Расстояние между глазами и бровями: насколько быстро человек принимает решения	132
Дополнительный параметр, указывающий на тип принятия решения.	134
Если расстояние разное между глазом и бровью на ее протяженности	135
Верхнее веко: чувство доверия и безопасности	136
Нижнее веко: эмоция злости.	138
Посадка глаз: тяга к безопасности или экстриму	140
СКУЛЫ.	143
Насколько хорошо человек проявляет свои чувства.	143
Комбинации	145
Ключевые выводы главы.	148
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя	149
НОС	152
Нос: положение в обществе	152
Размер носа: уровень амбициозности	153
Ширина носа: стиль работы — индивидуальный или командный	155
Широкая переносица и тонкий кончик носа: от командной к индивидуальной работе	159
Тонкая переносица и широкий кончик носа: от индивидуальной — к командной работе	160
Нестандартное строение носа.	161
Как анализировать нестандартную форму носа?	162
Крылья носа: уровень тщеславия	162
Кончик носа: отношение к себе, к людям и к деньгам	164
Спинка носа с горбинкой: проблемы с самооценкой	168
Прямая спинка носа: адекватная самооценка.	170
«Лисий» нос: признак хитрости	170

Ноздри: отношение к деньгам	172
Форма ноздрей: транжирство или экономия	172
Разные ноздри	176
Комбинации по носу	176
Анализ блоков «брови-глаза-нос»	179
Ключевые мысли главы.	185
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя	187
УШИ	192
Уши: как человек воспринимает информацию	192
Размер ушей: длительность восприятия информации	192
Оттопыренность ушей: внушаемость / доверчивость	196
Что делать, если у человека разные уши?	199
Мочки: прагматизм или идеализм	200
Положение ушей относительно бровей: скорость осмысления информации	202
Правила чтения	202
Кончик уха выше уровня бровей: быстрое усвоение информации	204
Кончик уха ниже уровня бровей: медленное усвоение информации	206
Сочетание расстояний между бровью — глазом и бровью — ухом	207
Комбинации	208
Ключевые мысли главы.	211
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя	212
РОТ.	216
Размер рта: характеристика ораторских способностей	216
Правила чтения	216
Пухлость губ: страстность.	220
Тонкие губы: сдержанность	221
Нестандартные формы губ	222
ЩЕКИ	224
Щеки: показатель жизненных сил.	224
Ключевые мысли главы.	228
ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. Изучаем себя	229
НИЖНЯЯ ЧЕЛЮСТЬ	233
Нижняя челюсть: как человек склонен общаться.	233
Опущенная нижняя челюсть — ярко выраженная (низкий скуловой угол): «генеральская» челюсть	235
Задранная нижняя челюсть (высокий скуловой угол): склонность к манипулированию	236
Отсутствующе-сглаженная нижняя челюсть: мягкость характера	237
Подбородок: общий параметр	238
Положение подбородка: манера общения	240
Раздвоенный подбородок: непостоянство.	241
Комбинации	242
Ключевые мысли главы.	256
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя	257
АЛГОРИТМ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ЧЕЛОВЕКА	260
Последовательность действий.	266
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	268
ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ.	269