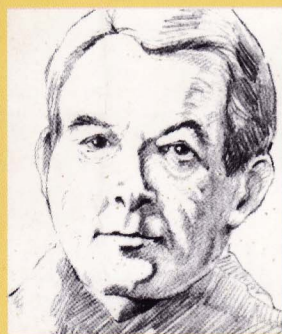
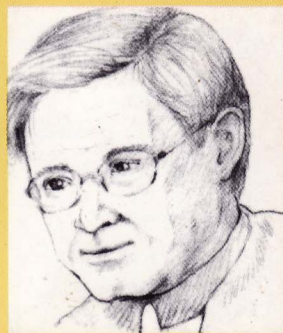
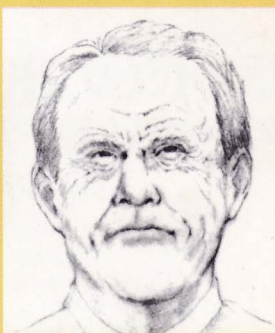


ИСКУССТВО ЧТЕНИЯ ПО ЛИЦУ

ИЛЛЮСТРИРОВАННАЯ
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ
ФИЗИОГНОМИКИ



МЭК ФУЛФЕР

ИЛЛЮСТРАЦИИ САНДРЫ МУР УИЛЬЯМС

ИСКУССТВО ЧТЕНИЯ ПО ЛИЦУ

ИЛЛЮСТРИРОВАННАЯ
ЭНЦИКЛОПЕДИЯ
ФИЗИОГНОМИКИ

МЭК ФУЛФЕР

ИЛЛЮСТРАЦИИ САНДРЫ МУР УИЛЬЯМС



Минск 2004

УДК 398.3(=1.73)

ББК 86.391

Ф94

Перевёл с английского *П. А. Самсонов* по изданию:
AMAZING FACE READING (An Illustrated Encyclopedia
for Reading Faces) by Mac Fulfer.— 2nd ed.— USA: 1996.

На русском языке публикуется впервые.

Оформление *М. В. Драко*

Охраняется законом об авторском праве. Нарушение ограничений,
накладываемых им на воспроизведение всей этой книги или любой её
части, включая оформление, преследуется в судебном порядке.

Фулфер М.

Ф94 Искусство чтения по лицу / М. Фулфер // Пер. с
англ. П. А. Самсонов.— Мн.: ООО «Попурри», 2004.—
176 с.:ил.

ISBN 985-483-230-9.

Китайцы издревле верят, что по разным элементам внешнего
облика человека можно проследить его судьбу и в прошлом, и в
будущем.

Для широкого круга читателей.

УДК 398.3(=1.73)

ББК 86.391

ISBN 985-483-230-9 (рус.) © Перевод. Оформление.

ООО «Попурри», 2004

ISBN 0-9655931-2-6 (англ.) © 1994, 1996 by Mac Fulfer

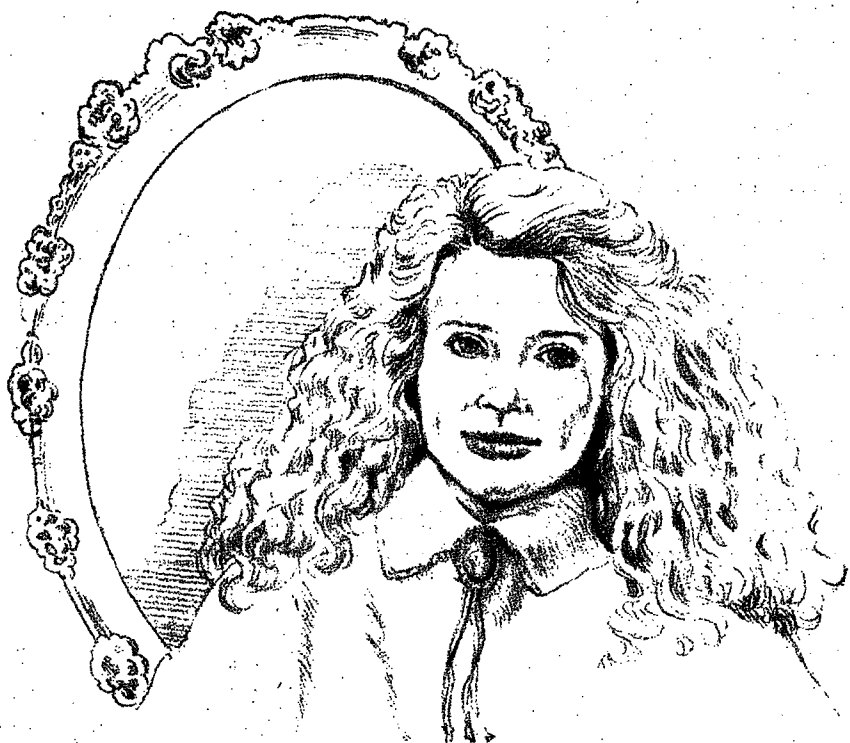
ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ

Я не стану даже пытаться перечислить все те авторитетные источники, с которыми я сверялся при подготовке данного (второго) издания. Список включал бы не только множество опубликованных и неопубликованных материалов, но и сотни моих друзей и учеников, которые прослушали курс “Удивительное чтение лиц” и сделали ценные наблюдения или поделились личным опытом касательно содержащегося здесь материала. Без их помощи эта книга не состоялась бы.

Я также хочу выразить глубочайшую признательность Пати Софии, которая иллюстрировала первое издание этой книги. Она дала мне множество полезных советов и стала тем источником вдохновения, который и побудил меня взяться за эту книгу. Я должен особо поблагодарить Джейнис Рауль, которая терпела техасский зной и проливные дожди, холода и бури, организуя на ярмарках и выставках нашу палатку под вывеской “Физиогномика с гарантией!”. Она предоставила в своем магазине помещение под лабораторию физиогномики, где проводились многие занятия, а потом несколько раз перечитывала рукопись — и все без единой жалобы. Я хочу поблагодарить мою коллегу Диану Уэнджер и мою сестру Ронду Фулфер, которые помогли мне в кратчайшие сроки подготовить раздел “Выбор присяжных”, который начинался в свое время как семинар для Ассоциации юристов Эль-Пасо. Пэтти Поттер, одна из моих первых слушательниц и талантливая художница, также заслуживает особого признания за оформление моих первых учебных брошюр.

Особое спасибо Дину Шлехту, написавшему вступительное слово к этой книге и всю жизнь являющемуся для меня источником вдохновения. Хочу поблагодарить также доктора Уильяма Икса из Техасского университета в Арлингтоне за высказанные мысли и предложенные идеи.

Наконец, особая сердечная благодарность Сандре Уильямс (из компании “Q Publishing Services”), которая украсила эту книгу сотнями роскошных иллюстраций. Я особенно ценю то терпение, которое она ко мне проявила, пока я вносил бесконечные правки как в текст, так и в иллюстрации.



*Лицо человека, подобно
зеркалу, ясно и точно
отражает его жизнен-
ный опыт.*

Мэк Фулфер

ЗАЯВЛЕНИЕ

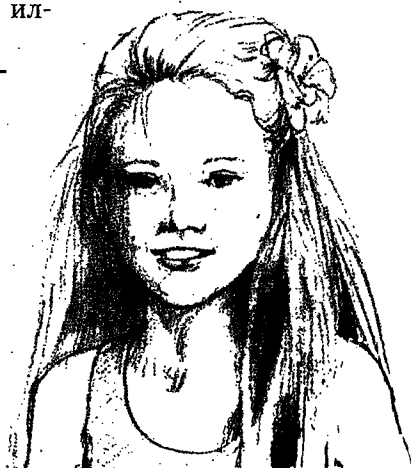
Замысел данной книги в том, чтобы снабдить читателей информацией, касающейся обсуждаемого предмета, дополняя, усиливая, уточняя тексты других авторов, но никоим образом не претендуя на изложение всей информации, известной автору из различных источников. Автор призывает читателей знакомиться и с другими доступными материалами по физиогномике, чтобы научиться читать лица наилучшим образом и применять эту информацию к своим индивидуальным потребностям.

Были приложены все усилия к тому, чтобы эта книга была максимально точной и полной. Однако некоторые ошибки, как технические, так и содержательные, возможны. Поэтому данная книга — лишь общее руководство, а не высшая инстанция в отношении того, что касается освещаемого материала.

Лица, нарисованные для этой книги, являются плодом воображения художника и не изображают реально живших или живущих людей, за исключением тех, что используются в “Примерах прочтения”. Любое сходство с реально существующими или существовавшими лицами является чисто случайным.

Цель этой книги — просвещать и развлекать. Автор и художник не несут ответственности за какой-либо ущерб, прямо или косвенно нанесенный или якобы нанесенный какому-либо лицу или организации информацией и иллюстрациями из этой книги.

Если вы не согласны с вышеизложенным, можете вернуть эту книгу автору и получить назад свои деньги.



СОДЕРЖАНИЕ

Выражение благодарности	3
Заявление	5
Вступительное слово	9
Предисловие	12
Введение	14
Что такое физиогномика? Использование физиогномики. История физиогномики. А как насчет наследственности? Физиогномика с рождения. Мы все физиогномисты. Как научиться читать лица	

Раздел I	
Чтение черт лица	23
Учитесь видеть свет. Лоб. Брови. Глаза. Веки. Ресницы. Мешки над глазами. Нос. Кончик носа. Ноздри. Уши. Сочетание ушей и бровей. Щеки и скулы. Рот. Губы. Зубы. Улыбка. Нижняя челюсть. Подбородок. Сочетание подбородка и бровей	

Раздел II	
Дополнительные элементы лица	87
Ямки и раздвоения. Складки и морщины. Волосяной покров	

Раздел III

Общие формы и типы лица 101

Форма лица. Типы лица. Комбинированные типы лица. Доминирующие зоны. Профиль. Комбинированные типы профиля. Форма головы

Раздел IV

Приложения 115

Резюме черт. Повышение шансов на заключение сделки. Выбор присяжных

Раздел V

Язык лица и тела 137

Жесты. Язык тела. Резюме

Раздел VI

Примеры чтения лиц 151

Сидящий Бык. Бенджамин Франклин. Сандра Мартин (тест). Ответы на тест. Мэк Фулфер. Рекомендации

Раздел VII

Быстрый старт 167

Перечень черт для проверки 169



Умение читать лица
может изменить вашу
жизнь, поможет лучше
понять окружающих.
Мэк Фулфер

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Существует множество вещей, о которых человечество знает много лет, но которых до недавних пор по-настоящему не понимало. Например, мы всегда знали, что некоторые растения обладают целебными свойствами или что некоторые едва уловимые изменения в атмосфере часто являются предвестниками значительных перемен в погоде. Аналогичным образом, представление о том, что характер человека отражается на его лице, является общепризнанным, чем-то само собой разумеющимся. Авраам Линкольн когда-то сказал, что человек не может отвечать за то, как он выглядит при рождении, но к 50 годам его лицо несет на себе отпечатки всех принятых на протяжении жизни сознательных решений.



Эмоции, темперамент, отношение к жизни, потенциальные возможности — все это отражают наши лица. Как это получается, мы только начинаем понимать. Проведенное Лесли Бразером исследование универсальной связи между сильными эмоциями и определенными выражениями лица помогает научно обосновать то, в чем на бессознательном уровне мы никогда и не сомневались.

Представители всех известных древних цивилизаций широко использовали растительные снадобья, хотя и не имели научного понимания конкретных механизмов их целебного действия. Точно так же и мы уделяем огромное количество психической энергии на чтение лиц окружающих нас людей. Чем точнее наше восприятие, тем больше преимуществ мы имеем в социальном плане. Как физическое здоровье первых народов, наше социальное благополучие зависит от аккуратного использования научно не доказанных, но проверенных временем знаний.

Из многих типов человеческого интеллекта эмоциональный интеллект и обеспечиваемое им социальное сознание являются первей-

шей предпосылкой личного успеха каждого человека, по утверждению доктора философии Дэниела Голмена. Мы живем в сложнейшей и постоянно меняющейся паутине межличностных отношений. Чтобы разобраться во всех хитросплетениях этой паутины и достичь успеха, нужно хорошо понимать тех людей, которые играют определяющие роли в нашей жизни.

Наблюдения Мэка Фулфера снабжают нас простым и в то же время всеобъемлющим инструментом укрепления на сознательном уровне того фундаментального навыка, которым бессознательно пользуемся с самого рождения: умения читать лица. Мы все инстинктивно определяем по лицам темперамент, чувства и намерения людей.

Анализируя и систематизируя эти интуитивные знания, Мэк вносит важный вклад в удовлетворение нашей растущей потребности во взаимопонимании. В сфере физиогномики он играет роль, подобную той, которую в свое время сыграл Линней в систематике флоры и фауны. Служа переводчиком самого экспрессивного из всех выразителей наших мыслей и чувств — нашего собственного лица, он снабжает нас удивительной силы инструментом.

Существует, разумеется, уйма псевдонаук, или лженаук, которые громкогласно заявляют о себе, но не опираются на сколько-нибудь серьезную эмпирическую базу. Многие из них — просто выдумки. Их “успех” определяется большей частью внушением и разного рода “трюками”. Эмпирической верификацией своих заявлений сторонники этих лженаук себя не утруждают. Их главный приоритет зачастую — теоретическое красноречие, а не утверждение правды жизни.

В отношении физиогномики ситуация совершенно иная. Как и изучение словесного языка и языка жестов, физиогномика — это попытка глубже проникнуть в фундаментальные невербальные средства общения людей. Мэк отдал много времени и сил оттачиванию своих идей и их сверке с восприятием тысяч испытуемых. В настоящее время он ищет возможности контролируемой научной проверки своих правил чтения лиц в университетской лаборатории психологических исследований. Серьезным свидетельством обоснованности его методологии является тот факт, что Мэк уже приобрел некоторую известность как эффективный консультант по выбору присяжных с помощью своих навыков физиогномики.

Люди готовы пойти на многое, чтобы узнать правду о других. Знание истинной сущности окружающих являет собой одну из главных трех человеческих потребностей, и причины тому очевидны. Любая достаточно простая в применении и доступная для изучения техника с таким потенциалом заслуживает самого пристального внимания.

Особая прелесть физиогномики в том, что она помогает избавиться от свойственной нам тенденции блокировать свое понимание окружающих через такие механизмы дистанцирования, как проецирование, обобщение и другие оборонительные редуты. Мы обычно прикладываем все силы к искажению социальной реальности вокруг нас,

чтобы иметь возможность продолжать придерживаться своего иллюзорного взгляда на окружающий мир и на других людей. Любая техника, помогающая фокусироваться на каждом человеке как индивидуальности, — ценнейший дар. Как говорит сам Мэк, “стремление разглядеть и понять другого человека благотворно сказывается на взаимоотношениях с ним, укрепляя доверие и взаимную терпимость. Умение читать лица помогло мне увидеть людей по-новому и по-другому относиться к ним”.

*Дин Шлехт, магистр богословия,
семейный психотерапевт, автор книги
“Путь исцеления”*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Должен признаться, что моя двадцатилетняя адвокатская практика оставила свой след. Я скептически отношусь к большей части того, что слышу, и к половине того, что вижу. Прежде чем я признаю обоснованность чего-либо, оно должно быть подтверждено, по меньшей мере, "совокупностью улик", преодолевающих здоровый скептицизм.

Поэтому, когда я впервые услышал о физиогномике, то есть чтении лиц, мне стало любопытно, но захотелось иметь больше доказательств. Сначала я перечитал все, что смог раздобыть по этому предмету, и обнаружил, что во многих случаях материал подается в лучшем случае туманно, а иногда и уводит на ложный путь. Многие из найденных мною книг были более чем полувековой давности и отражали взгляды, господствовавшие в обществе в те времена.

Тщательно законспектировав все перечитанное, я решил проверить все эти сведения. Для этого мне нужна была возможность прочитать как можно больше лиц. Поэтому я открыл в партнерстве со своей подругой небольшое художественное предприятие, и более двух лет мы каждые выходные разъезжали по всевозможным фестивалям, ярмаркам и выставкам. На этих мероприятиях я вывешивал над нашей торговой палаткой вывеску "Чтение лиц с гарантией" и имел возможность прочитывать сотни лиц.

Я гарантировал, что, если прочтение будет неправильным, деньги вернут. Это улучшало шансы на честную обратную связь с испытуемыми. Таким образом мне удавалось проверять и углублять свое знание и понимание физиогномики. Отзывы были потрясающие. В скором времени я сменил вывеску на "Удивительное чтение лиц", потому что самой распространенной реакцией людей был вопрос: "Удивительно, как это у вас получается?"



Меня начали приглашать с выступлениями в разные компании, организации и профессиональные группы. Меня просили проводить занятия. Агентство недвижимости "Wm. Rigg" надеялось с моей помощью увеличить торговый оборот. Члены Гильдии романистов Северного Техаса хотели, чтобы я помог им сделать более достоверными персонажи их книг. Служба охраны ювелирной фирмы "Zales Jewelry" интересовалась возможностями эффективного выявления потенциальных преступников. Менеджеров "Mrs. Baird's Bakery" волновал вопрос укрепления коллектива. Члены Ассоциации юристов Форт-Уэрта надеялись, что умение читать лица поможет им в работе с клиентами. А клиенты брачного агентства "Great Expectations" рассчитывали научиться находить более подходящих партнеров для совместной жизни.

Я преподавал физиогномику школьным учителям, художникам, фотографам, психологам и психиатрам, а также врачам, адвокатам, медсестрам, социальным работникам, менеджерам и даже журналистам. Курс "Удивительное чтение лиц" стал одной из самых популярных дополнительных образовательных программ Техасского христианского университета.

Я на своем опыте убедился в справедливости старой поговорки, что лучше всего учишься тому, чему сам учишь. Почти на каждом занятии, которое я проводил, слушатели предлагали любопытные наблюдения из личного опыта или интересные новые области применения физиогномики. И в каждой новой группе лиц обнаруживалось что-нибудь уникальное. Данная книга является прямым результатом всех этих занятий.

Первоначально я считал основной сферой применения физиогномики помощь в выборе жюри присяжных, но потом понял, что чтение лиц может быть полезно не только юристам. Потенциальные приложения его слишком многочисленны, чтобы пытаться их перечислять. Адвокатская практика приучила меня к тому, что слова, произносимые человеком, — самый ненадежный источник информации, которую я получаю. Умение читать по лицам обеспечивает настоящий коммуникационный прорыв, и я нашел его полезным в общении с самыми разными людьми. Более того, прежде чем идти в суд, я прочитываю свое собственное лицо, с тем чтобы проверить, что оно сообщает невербальным образом.

Когда я говорил, что моя двадцатилетняя юридическая практика наложила свой отпечаток на мое мировосприятие, я выразился не только фигурально. Я в буквальном смысле вижу эти отпечатки в зеркале: уголки рта опущены, что, помимо прочего, свидетельствует о моем скептическом отношении ко всему, что говорят люди.

Вы тоже можете узнать, о чем говорит ваше лицо. Ваше лицо — живая история вашей жизни, и оно может оказаться самой интересной книгой, какую вы когда-либо читали.

ВВЕДЕНИЕ

Бог дает вам одно лицо, вы создаете другое.

Вильям Шекспир

Что такое физиогномика?

Типичная реакция на чтение лиц такова: “Это невероятно. Как вы это делаете? Вы экстрасенс?” Большинство людей упускают из виду самый очевидный ответ, который звучит так: “Все написано на вашем лице”.

Мы все понимаем важность того или иного выражения лица в процессе общения. Каждый понимает, какое значение имеет улыбка или нахмуренный взгляд, но мало кто сознает, что лицо человека — это история его жизни, черты его характера. В лице можно увидеть историю его владельца, психологические установки, черты характера, личные предпочтения, отношение к труду и многое другое.

Лицо можно читать как карту, указывающую путь к более глубокому пониманию самого себя и каждого встречного. И, как любая карта, лицо раскрывает информацию всякому, кто умеет его читать. Научиться читать лица — это как изучить новый язык, но, к счастью, этот язык нам уже известен. Распознавать лица и реагировать на них мы учимся с самого рождения. Наши самые ранние эмоциональные реакции развиваются в процессе наблюдения за лицами окружающих нас близких людей.

Физиогномика является неотъемлемой частью нашей природы. Первые люди, еще не овладевшие даром речи, вынуждены были полагаться на невербальное общение. Для примитивного человека само выживание зависело от способности понимать значение того или иного выражения лица или жеста своего собрата. И сегодня мы тоже читаем лица, хотя бы для того, чтобы узнавать друг друга и получать первое впечатление о тех людях, с которыми встречаемся впервые.

Да, по лицам мы узнаем друг друга, но в большинстве своем не имеем достаточно глубокого понимания того, что видим. Хотя в нас возникают некие инстинктивные чувства в отношении каждого встречного, мы склонны зачастую отмахиваться от этих ощущений, поскольку не имеем доказательств их справедливости. Физиогномика снабжает нас словарем, позволяющим быстро и надежно проверять правдивость наших интуитивных ощущений.



Человеческое существо имеет физическую, психологическую, эмоциональную и духовную составляющие. Все эти аспекты тесно взаимосвязаны. Наши мысли и чувства отражаются на нашем лице. Например, если вы оказываетесь в ситуации, требующей напряженных и сосредоточенных размышлений, ваша реакция отражается на вашем лице: чаще всего в форме вертикальных складок между бровей.

Еще удивительнее тот факт, что на наших лицах отражена окружающая нас среда. Лицо выражает внутреннюю сущность человека. Но верно также то, что и наше чувство самоидентификации зачастую определяется мнением окружающих нас людей. Например, если вам никто никогда не говорит, что вы красивы, вам трудно чувствовать себя красивым. Поскольку чувства являются одним из аспектов человеческой сущности, влияющих на внешний вид человека, такое отношение к себе рано или поздно оставляет отпечаток на вашем лице в виде морщин и складок. Одна моя знакомая, услышав об этом, была просто в шоке. “Вы хотите сказать, что, если я перейду из коллектива, где все относились ко мне плохо, туда, где ко мне будут относиться по-другому, мое лицо изменится?” — спросила она. “Совершенно верно”, — ответил я. Если вам не нравится, как вы выглядите, может быть, более эффективным средством, нежели пластическая операция, было бы изменение среды обитания.

В физиогномике учитывается все. Мы знаем, что каждый элемент лица имеет свое функциональное назначение: глаза — чтобы видеть, нос — чтобы дышать, уши — чтобы слышать. Но многие не понимают того, что каждый из этих элементов помогает проникнуть вовнутренний характер человека. С точки зрения физиогномики, глаза выражают настороженность, нос — потребность в поддержке, уши — независимость. Каждый элемент вашего лица и каждая линия на нем являются физическим воплощением всех ваших психологических, эмоциональных и духовных черт. Ваше лицо — визуальная метафора вашей жизни.

Эта книга построена как справочник, своего рода энциклопедия, которая поможет вам разобраться в карте лица. Каждое лицо несет в себе так много информации, что поначалу может ошеломить. Это нормальная реакция. Но не волнуйтесь, если вы в состоянии найти пару для носка, значит, вы в состоянии и читать лица. При изучении физиогномики лучше всего изучать каждый элемент лица поочередно. Например, для начала вы можете заняться изучением и прочтением бровей всех встречаемых людей. Научившись читать даже несколько элементов, вы обретете такое глубокое понимание людей, какого, наверняка, не имели раньше. Количество информации, которое вы будете считывать с лиц, будет расти по мере овладения навыками прочтения все новых элементов. Один из моих студентов поразил меня тем, что освоил всю мою книгу за неделю.

Использование физиогномики

Искусство чтения лиц — чудесный и мощный инструмент, когда он используется для достижения большего взаимопонимания и открытости между людьми. Умение увидеть, понять и принять человека, всмотревшись в его лицо, — это великий дар и большая ответственность.

С точки зрения "объекта", особенно если вы с ним не знакомы, ваше умение так быстро проникнуть в его душу может вызывать нервозность. Поэтому чрезвычайно важно, чтобы вы уважали изучаемых вами людей. Если вы прочитываете негативную либо нескромную информацию или если объект чувствует смущение или страх, вы можете столкнуться с негативной реакцией или даже враждебностью. Имейте это в виду и всегда старайтесь высказывать заботливое отношение и готовность выслушать мнение самого испытываемого.

Я никогда не пытаюсь навязывать испытуемым результаты своего прочтения и всегда помню о том факте, что самооценку человека необходимо уважать. Внимательно слушайте, как реагируют люди на ваши опыты, и это поможет вам стать истинным мастером физиогномики. Это укрепит вашу способность понимать то, что видите, и проникать в смысл мельчайших вариаций различных черт.

Я советую всегда читать лица, относясь к объектам мягко, непредвзято, с пониманием. Фокусируясь на позитивных чертах, вы помогаете им повышать самооценку. Хотя каждый человек нуждается в понимании и признании, мы далеко не всегда признаем даже собственные положительные качества, пока их не увидит и не признает кто-либо посторонний. Так что ваше прочтение может оказаться той поддержкой, в которой человек нуждался для большего самоуважения.

Во время занятий я также заметил, что студенты, как правило, распознают на лицах своих товарищей те черты, которые в наибольшей степени свойственны им самим. Мы все склонны видеть в других то, что считаем наилучшим в себе. Поэтому я призываю вас быть внимательнее в процессе чтения лиц еще и потому, что то, что вы читаете, может оказаться на самом деле отражением вашего лица на лице объекта.



История физиогномики

Искусство физиогномики известно из далекой древности. Некоторые тексты на эту интереснейшую тему дошли до нас через века, составляя, например, неотъемлемую часть китайской медицины на протяжении тысячелетий. Элементом западной цивилизации эта практика стала со времен древних греков, которые изучали связи между чертами лица и характером человека. С физиогномикой был знаком Гиппократ — “отец” медицины. Аристотель в своем дополнении к “Истории животных” писал о том, как прочесть на лице человека его характер. Он также сочинил трактат, целиком посвященный физиогномике.

Тот факт, что эти труды пережили века, свидетельствует о высокой их оценке со стороны ученых и философов следующих поколений.

В последующие столетия физиогномику изучали многие известные ученые, включая Галена, знаменитого врача, жившего во втором веке, Чосера, автора “Кентерберийских рассказов”, и Роджера Бэкона, прозаика и поэта.

Первый крупный прорыв в теории физиогномики на Западе случился в 1775 году, когда цюрихский пастор и поэт Иоганн Каспер Лаватер опубликовал “Эссе по физиогномике”. Эта книга благодаря роскошным иллюстрациям и стараниям автора внедрить стройную систему классификации стала первой попыткой научного обоснования физиогномики.

Лаватер имел множество последователей. Например, в 1913 году была опубликована и очень хорошо принята “Энциклопедия чтения лиц и форм” Мэри Олмстед Стэнтон. Это была серьезная попытка классифицировать смысловую нагрузку черт и структур лица. К сожалению, этот труд также нес на себе отпечаток тех предрассудков, которые царили в ту эпоху.

Если вы никогда не слышали о физиогномике, это может объясняться тем фактом, что ее какое-то время назад затмила собой имевшая первоначально громкий успех, но потом оказавшаяся несостоятельной конкурирующая дисциплина, называемая френологией. Френологи считали, что тип интеллекта и характер человека определяются формой его черепа.

Первое время френологи, которых еще называли исследователями шишек, пользовались большой славой и имели множество последователей. Однако теория о том, что шишки на черепе как-то коррелируют с развитием мозга, была опровергнута научными исследованиями.



*Иоганн Каспер
Лаватер — “отец”
физиогномики*

Френологи быстро вышли из моды и были осмеяны как мошенники и шарлатаны.

Вслед за френологией тщательному научному анализу были подвергнуты и все остальные претендовавшие на научность дисциплины, и это привело к тому, что многие направления исследований, включая такие ценные, как гипноз, рефлексология и телепатия, оказались на обочине. Потребовалось полвека, чтобы они вновь были признаны как законные научные дисциплины.

А как насчет наследственности?

Мне часто задают такой вопрос: “А разве мое лицо не определяется наследственностью?” Хотя внешний вид человека действительно в значительной мере определяется наследственностью, ученые обнаружили, что генетическое происхождение имеют также и многие личностные черты. Мы наследуем у своих родителей не только черты лица, но и многие черты характера. Физиогномика основывается на многовековых наблюдениях корреляции между структурой лица и характером человека.



Автор в пятимесячном возрасте

Физиогномика с рождения

Все младенцы имеют очень схожие черты лица и черты характера. Лица большинства маленьких детей отвечают нижеследующим характеристикам (каждая характеристика сопровождается физиогномическим описанием):

Круглый выпуклый лоб... указывает на человека, который живет настоящим и пользуется тем, что лучше всего подходит для настоящего момента. Мы знаем, что для младенца жизнь — это постоянный процесс проб и ошибок и что именно таков их подход к жизни.

Большие круглые глаза... указывают на человека, ориентированного на визуальное восприятие мира и эмоционально открытого, лишенного предвзятости или настороженности. Дети познают мир, исследуя повторяющиеся элементы, и очень доверчивы.

Маленький вздернутый нос... указывает на неутомимую способность повторять одни и те же движения или поступки и на непосредственную эмоциональную реакцию на окружающую действительность. Это, без сомнения, верно в отношении детей, которые всегда хотят “сделать это еще раз”.

Пухлые щеки... указывают на человека энергичного. Ведь известно, что когда дети не спят, они находятся в постоянном движении.

Конечно, в целом личность человека определяется сочетанием природных и приобретенных в процессе воспитания характеристик. Хотя природа, или наследственность, играет важную роль в формировании лица человека, это не единственный фактор. В этом уравнении есть еще и вторая сторона — жизненный опыт. Все важные события в жизни человека находят отражение на его лице. Если, например, он пережил тяжелую утрату или психологическую травму, на лице часто возникают новые складки, причем возникают почти мгновенно и становятся нестираемой записью его жизненного опыта.

Мы все физиогномисты

В какой-то степени мы все физиогномисты. В отношении любого человека, которого мы встречаем, у нас складывается некое интуитивное впечатление. Однако словарь, которым мы пользуемся, описывая, что видим на лице другого человека, слишком скуден и расплывчат. Поэтому мы зачастую игнорируем свои интуитивные впечатления, лишь позже обнаруживая, что с самого начала следовало прислушаться к своему внутреннему голосу.

Вместо того чтобы развивать зрительное восприятие, мы обычно пытаемся прибегнуть к уже сложившейся у нас системе суждений и поместить каждого человека в ту или иную заранее выделенную категорию. Критериями могут служить такие понятия, как пол, возраст, семейное положение, раса, религиозная принадлежность, род занятий, географическое происхождение, социальный статус. Мы определяем, к какой “ячейке” данный человек принадлежит, и присваиваем ему все те характеристики, которые считаем подходящими для данной категории. Например, меня можно описать как одинокого мужчину средних лет, принадлежащего к среднему классу, германо-ирландского происхождения, адвоката, жителя Техаса. Однако многие из тех предположений, которые вы можете сделать о человеке, отвечающем всем этим критериям, в моем случае окажутся ошибочными. С другой стороны, если вы прочтете мое лицо, вы мгновенно и точно распознаете мои личностные качества, прежде чем я успею сказать хоть слово.

Более того, психологи обнаружили, что умение читать лица человек обретает раньше, чем умение говорить. Эксперименты показывают, что младенцы реагируют в большей степени на реакцию лица матери на какое-либо пугающее событие, нежели на само событие. В раннем детстве мы имитируем мимику окружающих нас людей. С годами эта привычная мимика закрепляется на наших лицах и становится живой записью наших привычных мыслей и эмоций. Можно сказать, что на вашем лице написана ваша история.

Если вы хотите стать физиогномистом, вы должны начать смотреть на лица. Хотя это может показаться очевидным до абсурда, проводя занятия, я обнаружил, что большинство людей не склонны открыто смотреть друг другу в глаза. Нас приучают к тому, что пялиться невежливо. Но пялиться и читать чье-то лицо — совершенно разные вещи. Когда вы пялитесь, ваше лицо, сознаете вы это или нет, выдает, что вы человека оцениваете и пытаетесь вместить в ту или иную ячейку. И если вас самих когда-либо неверно оценивали, вы можете понять, почему другому человеку это может не понравиться. Однако, когда вы читаете лицо с искренним желанием понять человека и принять его таким, какой он есть, на вашем лице отразится отнюдь не обидное для объекта выражение интереса.

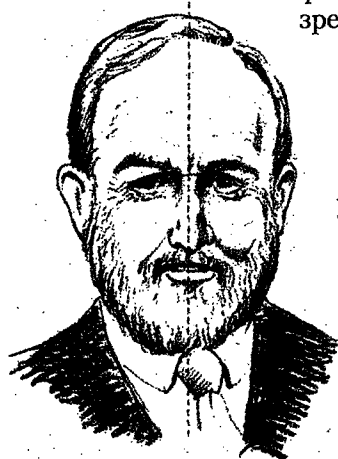
Как научиться читать лица

Читая лица, вы должны первым делом заметить, что они несимметричны. Зная это, вы сможете проникнуть в те перемены, которые человек перенес в своей жизни.

Читая лицо, я прежде всего мысленно провожу вертикальную линию через середину лица. Затем я выявляю все различия между левой и правой половинами лица (левой и правой с точки зрения объекта, разумеется).

Учитывать нужно все, включая различия в складках, бровях, глазах, половинках носа, форме ноздрей, щек, ушей. Чем заметнее различия, тем существеннее их смысл. Ученые обнаружили, что левое полушарие мозга управляет правой стороной тела, в том числе и правой стороной лица. При этом не важно, правша вы или левша.

Функции левого полушария можно описать примерно как разбиение окружающего мира на кусочки информации, которые организуются в логические последовательности с целью предсказания результата. Левое полушарие мозга — это ваш персональный компьютер, который ин-



тересуют факты, логика, данные, конкретика в мышлении и поступательное; линейное, течение времени. Все это отражается на правой стороне лица. Можно сказать, что правая половина лица отражает ваше положение во внешнем или деловом мире.

Правое полушарие мозга связано с нелинейным, глобальным сознанием. Это наши мечты, воображение, интуиция, эмоции, — все это отражается на левой стороне лица. Можно сказать, что левая половина лица свидетельствует о личностных качествах человека, его мыслях и чувствах.

Асимметричное лицо показывает, что человек в своей личной жизни совсем не такой, как в профессиональной. Например, разница в углах наклона глаз свидетельствует об ином отношении к личной жизни по сравнению с деловым миром. Если внешний угол левого глаза приподнят, а правого опущен, можно быть уверенным, что этот человек оптимистичен в личных делах и отношениях, но с пессимизмом и настороженностью смотрит на свои перспективы в профессиональной и общественной сферах. Любое различие между правой и левой половинами лица подскажет вам, что человек иначе смотрит на вещи в общественной и личной жизни.

Поэтому всегда имейте в виду, какую сторону лица вы читаете: это поможет вернее и аккуратнее оценить характер человека.

*У меня не осталось сил даже расставить точки
над i, не говоря уже о том, чтобы расчесывать
брови.*

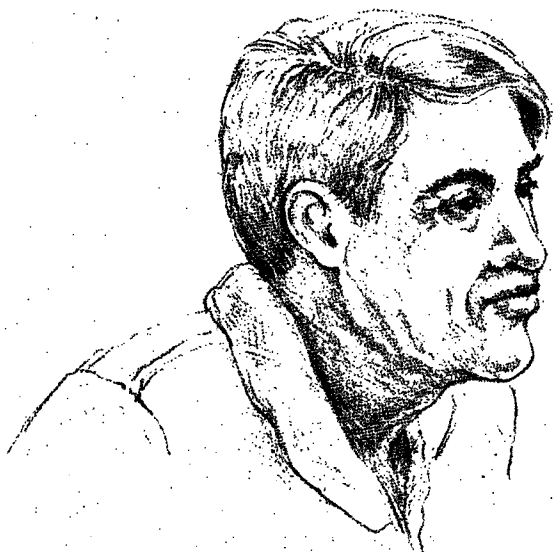
*Чарлз Лэмб (1775—1834),
английский эссеист, критик и каламбурист*

*Он такой уколобый, что, если упадет на иголку,
ослепнет на оба глаза.*

*Фред Аллен (род. 1894),
американский радиожурналист*

*Я всегда считал, что лицо мне дано
для удобства, а не для красоты.*

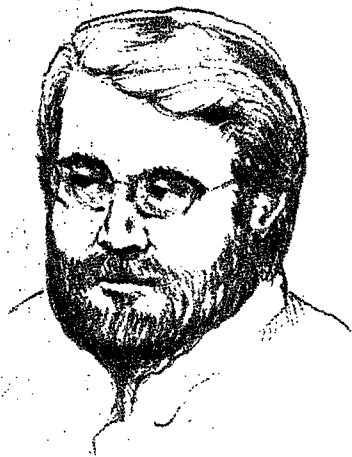
*Оливер Уэнделл Холмс (1809—1894),
американский писатель, врач, юморист*



ЧТЕНИЕ ЧЕРТ ЛИЦА

Учитесь видеть свет

Свет — не только часть электромагнитного спектра. Он является основой нашего существования. Без света не было бы жизни, какой мы ее знаем. Мы тянемся к свету, мы начинаем болеть, когда не получаем его в достаточном количестве. Свет является одной из наиболее устойчивых и ярких речевых метафор. Когда, например, человек что-то вдруг понял, часто говорят, что он “увидел свет”. Всем известны выражения “выйти в свет”, “тянуться к свету”, “светлая голова” и т. д. Свет символизирует готовность человека поделиться своими знаниями и навыками с окружающим миром, отдать себя миру. Свет также ассоциируется с нашим стремлением к знаниям, а также к признанию, общественному положению, власти.



В физиогномике очень важно замечать, как человек реагирует на свет. По этому можно судить о глубинах внутренней природы человека; кроме того, по выражению каждого элемента лица, его реакции на свет можно судить о важности этого элемента.

Каждый элемент лица уникален сразу в нескольких отношениях. Например, на физическом уровне нос является органом дыхания, чем совершенно необходимым для выживания. Но нос также говорит о степени вашей самодостаточности. Говоря простыми словами, нос ассоциируется с вашей трудовой жизнью и поддержкой, которую вы получаете или оказываете другим. Очень большой нос, отражающий много света, указывает на человека, для которого важно профессиональная жизнь или который видит себя кормильцем (см. с. 49).

В качестве другого примера рассмотрим человека с глубоко посаженными глазами (см. с. 39). Чтобы сымитировать глубоко посаженные глаза, закройте глаза сложенными чашечкой руками, словно защищая их от солнца. Глубоко посаженные глаза обозначают стремление защититься от света, спрятаться во тьме пещеры. Владелец таких глаз может выглядеть совершенно уверенным в себе и хорошо устроившимся в жизни, но внутри он постоянно анализирует окружающий мир, чтобы защитить свой мир внутренний.

С другой стороны, если у вас глаза выпученные, словно тянутся к свету (см. с. 39), вы всегда хотите быть в центре событий. Вы сидите как на иголках, желая вмешаться в разговор при первой возможности, и ощущаете обиду, если вас игнорируют.

Еще один пример реакции на свет — чрезмерно сильно развитые надбровные дуги (см. с. 27). Физическая функция лба — защищать мозг. В физиогномике лоб ассоциируется со стилем мышления. Тяжелые надбровные дуги эквивалентны козырьку на головном уборе, защищающему глаза от света. Владелец такого лба чаще всего предпочитает конкретную деятельность, определенный набор правил и процедур. Его не интересуют теоретические или философские изыскания, способные пролить больше света на проблему, но не приводящие к конкретному решению или строго определенному плану мероприятий.



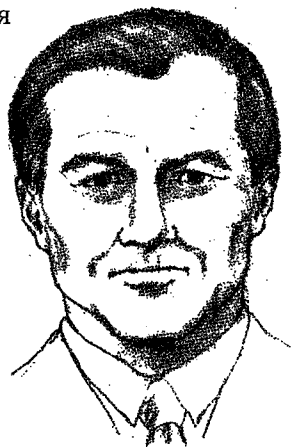
Большой или выступающий вперед (тянущийся к свету) подбородок в физиогномике ассоциируется с качествами самоутверждения, конкурентного соперничества, агрессивности (см. с. 80). С другой стороны, если подбородок у вас “срезанный”, словно прячущийся в тени лица, вы редко проявляете качества агрессивности и соперничества. Как правило, вы предпочитаете самоутверждению компромиссы и консенсус.

Последний пример: скулы олицетворяют силу вашего авторитета. Если у вас высокие, выступающие,

гордые скулы, вы обычно притягиваете к себе все внимание окружающих, как только входите в помещение (см. с. 67). Ваши скулы громко заявляют о вашем прибытии. Со стороны некоторых людей в отдельных случаях вы можете испытывать недоброжелательность или даже ревность. Причиной этому могут быть ваши "авторитетные" скулы. Люди зачастую болезненно реагируют на этот символ власти. Ваши "голливудские" скулы могут вызывать зависть из-за того, что вы притягиваете к себе все внимание, отнимая его у них. В таких случаях не забывайте поделиться своими лучами славы с другими. Этого света хватит на всех.

Разобравшись со значением каждого конкретного элемента (черты) лица, вы можете узнать и нюансы, обратив внимание на то, как этот элемент отражает и реагирует на свет (тянется к свету или, наоборот, прячется от него).

На следующих страницах показаны различные варианты черт лица с кратким объяснением их метафорического значения и ключевыми словами, помогающими запомнить, что чему соответствует.



Лоб

ФОРМА

В физиогномике форма лба может многое сказать о стиле мышления человека и его подходах к решению проблем. Лоб прикрывает спереди мозг, поэтому ничуть не удивительно, что он является индикатором типичного для вас стиля мышления. Например, вашим стилем может быть стремление для каждой проблемы найти новое уникальное решение. Или, наоборот, вы предпочитаете наиболее эффективным образом применять в новой ситуации то, что вы уже знали раньше.



Крутой (выпуклый)

- Воображение
- Оригинальность
- Ненавидите жесткие системы

Круглый, выпуклый лоб указывает на стремление проявлять при решении проблем воображение и оригинальность. Вы стараетесь искать альтернативные подходы и не любите жесткие системы и процедуры, ограничивающие возможности выбора. Вы предпочитаете самостоятельно искать наилучшее решение для поставленной задачи.



Покатый (отклонен назад)

- Хорошая память
- Быстрота реакции
- Любите проверенные методы и процедуры

Лоб такой формы указывает на хорошо развитую память и быстроту ума. Во избежание напрасных трат времени вы предпочитаете пользоваться проверенными методами и процедурами. Вы способны быстро применять известные вам факты и про-

шлый опыт к новым условиям и мгновенно отыскивать решения. Когда вы видите, каким образом какую-то проблему решает кто-либо другой, вы хорошо запоминаете технологию и легко перенимаете ее для своих нужд.

Прямой

(без отклонения назад и закругления)

- Прямолинейное мышление
- Поэтапный подход

Ваше мышление представляет собой прямолинейный, поступательный процесс, и вам бывает трудно усваивать информацию, если она подается слишком быстро или непоследовательно. Вам нужно время, чтобы все в голове уложилось, и поэтому вам не слишком хорошо думается в условиях цейтнота. Если вас принудить думать и действовать без промедления, вы можете “сломаться”. Сильная ваша сторона в том, что если вы что-то запомнили и усвоили, то это остается с вами практически навсегда.



Надбровные дуги

(костный “гребень” над глазами)

- Строго следуете правилам и указаниям
- Предпочитаете определенность и проверенные системы

Надбровные дуги указывают на то, что вы предпочитаете “правильные”, проверенные ответы и можете совершенно растеряться, если ранее установленные правила нарушаются. Вы любите жесткие системы и строгий “военный” подход. Разобравшись с правилами и согласившись с ними, вы затем обычно неукоснительно следуете им и ожидаете того же от других. Например, если решение задачи требует определенного инструмента или процедуры, вы будете решать ее именно так, а не иначе.





Отсутствие надбровных дуг (плоский лоб)

- Гибкость, приспособляемость
- Непосредственность
- Открытость новым идеям

Отсутствие надбровных дуг указывает на гибкий, адаптируемый, спонтанный подход к решению проблем. Вы всегда открыты новым идеям. Вы ищете то, что наилучшим образом отвечает текущему моменту, и используете в работе инструменты и процедуры, наиболее пригодные в данный момент. Например, если у вас нет под рукой необходимого инструмента, вы воспользуетесь тем, что есть, приспособив имеющееся к своим потребностям. Вы не любите, когда вас принуждают к жесткому и точному следованию установленным процедурам, и вообще стараетесь избегать выверенных, "математических" подходов.



Волевая шишка (мясистое утолщение между бровей)

- Сила воли
- Решительность

Пространство между бровей ассоциируется с силой воли. Если этот участок выдается вперед, это указывает на огромную силу воли, присущую вам от рождения. Вы способны добиваться любых целей, которые ставите перед собой. Даже когда вы были ребенком, ничто не могло вас остановить, если вы на что-то решительно настроились.

Лоб заканчивается там, где начинаются брови. Что означают эти странные участки волосяного покрова над нашими глазами? Ваши брови обладают большой выразительной силой, вызывая у окружающих соответствующую реакцию уже одной своей формой. По форме брови бывают трех основных типов, если не считать небольших вариаций: изогнутые, прямые и ломаные. Каждая из этих форм отражает разную ментальность. Даже если вы выщиплете брови или нарисуете их по-другому, они все равно будут отражать вашу ментальность. Более того, можно прочесть едва ли не каждый отдельный волосок бровей как ту или иную привычку мышления. Вы с удивлением можете обнаружить, что левая бровь у человека часто существенно отличается от правой. Характер и форма левой брови отражают ваш ментальный взгляд на свою личную жизнь, внутренний мир, а правая — ваше отношение к внешнему миру, деловой жизни.

Изогнутые брови

(гладкая кривая)

- Субъективность
- Познаете мир на личностном уровне
- Учитесь на личном примере

Ваша ментальность субъективна, ориентирована на живых людей. Вы познаете мир через взаимодействие с окружающими людьми. Какая-то идея или теория вам легче дается, если вам ее объяснят на личном примере или опыте. Вас лучше не загружать обилием технических деталей, не показав их практическое применение в реальных условиях.



БРОВИ



Прямые брови (без изгиба или перелома)

- Логический подход
- Любовь к фактам

Вы предпочитаете объективные факты и технические детали. Вы высоко ставите логику, и хотите знать все факты и всю доступную информацию, прежде чем признать истинность чего-либо. Вы интеллектуально оцениваете голые факты, не позволяя эмоциям влиять на ваши суждения.



Ломанные брови (четкий угол, "ломающий" бровь)

- Хотите все держать под контролем
- Стремление быть правым
- Тщательная подготовка

Для вас важно держать под своим умственным контролем любую ситуацию, в которой оказываетесь. Вы общительны и открыты и, возможно, обладаете хорошими лидерскими качествами, поскольку очень немногие решаются бросить вызов авторитету ваших бровей. Вам нравится быть правым, и обычно вам это удается благодаря тщательной "домашней подготовке". Вы всегда умственно сосредоточены.

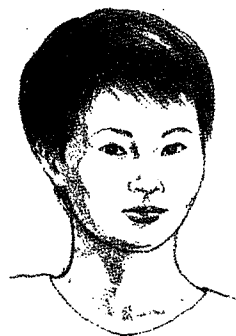
Положение бровей относительно глаз информирует о том, насколько вы быстры и решительны в практической реализации идей. Приподнимите брови, и вы почувствуете в себе сомнения и рассеянность. Опустите их как можно ниже, и вас наполнит ощущение предельной концентрации. Какой именно настрой типичен для вас, показывает высота положения бровей на вашем лице. Если вы пока еще не можете четко сказать, высоко или низко посажены брови на чьем-то лице, это нормально. Набравшись опыта в “чтении” бровей, вы сможете легко определять, высокие они, низкие или занимают какое-то промежуточное положение.

Высокие брови

(большое расстояние между глазом и бровью)

- Избирательность, разборчивость
- Подход “поживем—увидим”
- Сверяете все понятия со своей ментальной системой координат

Вы разборчивы и избирательны во всем, вы скорее замечаете отличия, нежели сходства. Вам нужно время, чтобы рассмотреть идею со всех сторон, обмозговать ее, прежде чем действовать. Вы осторожны и осмотрительны, стараясь следовать принципу “поживем—увидим”. Вам нужно время, чтобы новая информация нашла свое место в системе координат вашего ума. Для вас важно понимать, что вы чувствуете в отношении рассматриваемого объекта и как все части складываются в одно целое. Вы храните информацию в памяти со своего рода эмоциональным “ярлыком”. Вспоминая свои ощущения, вы с удивительной четкостью вспоминаете и само событие. Вы не любите, когда от вас требуют мгновенно дать оценку или принять решение в отношении чего-то нового для вас, не дав времени поразмыслить и основательно разобраться.



БРОВИ



Низкие брови

(малое расстояние между глазом и бровью)

- Быстрота ума
- Быстрота действий
- Перебиваете других, чтобы изложить свою точку зрения

Вы экспрессивны, легки на подъем и быстро обрабатываете информацию. Если нужно сделать какое-то дело, вы стараетесь сделать его сразу, не откладывая. У вас может быть свойство перебивать других, когда вам кажется, что они говорят слишком медленно, потому что вы очень часто способны предугадать, чем закончится выступление. Вы изначально оптимистичны, но на критику зачастую реагируете слишком болезненно. Вам следует проявлять больше терпения с людьми, которые не обладают такой быстротой ума, как вы.

Конкретные типы

Каждый конкретный тип бровей указывает на некий уникальный стиль мышления. Помните, что каждый индивидуальный волосок бровей символизирует определенный паттерн мышления, причем "сбоев" почти не бывает!



Густые

(широкие и объемные)

- Думаете не переставая

Вы всегда умственно очень активны, всегда полны мыслей и идей. Густые брови могут также указывать на очень большую силу ума.

Тонкие

(как карандашная линия)

- Целенаправленность
- Чрезмерная озабоченность мнением окружающих



В каждый определенный момент времени вы думаете только о чем-то одном. Ваша проблема в том, что вы слишком чувствительны к тому, как, по вашему мнению, вас воспринимают окружающие. Вы, скорее всего, считаете, что они настроены к вам более критично, чем это есть на самом деле. Возможно, вы порой слишком застенчивы.

Крыловидные

(широкие в начале и сужающиеся к концам)

- Мечтатель
- Видите общую картину
- Не любите частности



Вам бы работать в комитете стратегического планирования! Вы любите генерировать масштабные новые идеи. Ваша дальновидность позволяет создавать поразжающие воображение перспективные планы, но практическая реализация планов — не ваш конек. Предоставляйте заниматься деталями другим, чтобы иметь возможность сосредоточиваться на своих мыслях.

Равномерные

(одинаковой ширины на всем протяжении)

- Равномерный поток мыслей
- Видите полную картину
- Внимательны к деталям



Ваши мысли текут равномерным, плавным потоком, и вы легко видите за деревьями лес. Вам только нужно терпимее относиться к другим людям, когда у них возникают затруднения с пониманием и реализацией деталей. С высоты вашего ума другие люди могут казаться тупицами.

“Управленческие”

(тонкие у основания, широкие у краев)

- Собранность
- Методичность в исполнении

Вы, возможно, не так быстры, когда начинаете что-то новое, но, разобравшись с задачей, вы исполняете ее отлично. Ваши мысли упорядоченны, вы действуете методично и хороши в любой роли, требующей внимания к деталям и качеству. Вы всегда расставляете все точки над i.

Сходящиеся

(две брови соединяются)

- Беспокойный ум
- Неумение расслабиться

Ваши мысли текут непрерывным, безостановочным потоком. Вам нужно научиться отдыхать умом и расслабляться. Если у вас нерешенная проблема, вы не можете не думать о ней, так что вам бывает трудно уснуть. Прибегайте к помощи медитации.

Косматые

(волоски бровей спутаны)

- Нестандартное мышление
- Притягиваете конфликты
- Рассматриваете любой вопрос со всех сторон

Ваши косматые брови сигнализируют о нестандартности вашего мышления и многогранности ваших интересов. Вы способны видеть любую проблему со всех сторон, так что в поисках истины вам порой доставляет удовольствие играть роль адвоката дьявола. Ваш необычный ум порой вызывает нежелательные конфликты. Если эти конфликты вас начинают дожимать, причешите брови!

Разреженные у основания

(отдельные волоски у внутреннего края брови)

- Связь внутреннего и внешнего мира
- Умение превосходить потенциальные проблемы



У вас существует мощная связь между внутренними субъективными ощущениями и объективным логическим мышлением. Вы обладаете способностью мгновенно распознавать потенциальные проблемы. Разреженные волоски у основания правой брови указывают на умение превосходить проблемы в делах и в общественной жизни. Их наличие с левой стороны указывает на способность предвидеть проблемы в личных отношениях.

Разреженные на концах

(отдельные волоски у внешнего края брови)

- Любознательность
- Рассредоточение внимания
- Множество интересов

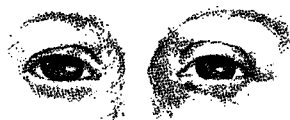


Вы отличаетесь огромной широтой взглядов. Вы очень любознательны и задумываетесь об очень многих вещах. Каждый отдельный волосок может олицетворять одну из интересующих вас областей знания. Вам бывает трудно сосредоточивать умственную энергию на каком-то одном предмете.

Хамелеон

(брови почти не видны)

- Стил мышления не очевиден
- Легко вливаетесь в любой коллектив



Ваши брови не выдают вас. Окружающие могут думать, что вы один из них, даже если это не так. Вы легко вливаетесь в любую группу людей и можете быть талантливым переговорщиком, потому что умеете извлекать информации больше, чем сообщать.

РАССТОЯНИЕ

Поскольку глаза являются главным органом восприятия света, неудивительно, что их называют окнами или зеркалом души. Наши глаза отражают наше мировоззрение, наши психологические установки, степень нашей открытости. Они могут выдать нас, когда мы фильтруем информацию или отвергаем ее. Форма глаз, их глубина, относительные размеры, угол расположения — все это говорит о нашем отношении к жизни. Расстояние между глазами — индикатор нашей дальновидности и нашего отношения к деталям. Среднее расстояние между глазами равняется ширине одного глаза, и с физиогномической точки зрения значения имеют только очень заметные отклонения от этой средней величины. Если вы не можете точно сказать, что у объекта глаза расставлены очень широко или очень близко, просто игнорируйте эту черту.



Широко поставленные

(расстояние между глазами больше ширины одного глаза)

- Дальновидность
- Ненавидите детали
- Сильно развитое воображение

У вас широкий и открытый взгляд на вещи и развитое воображение, но вы не любите детали. Вы не столь основательны, как люди с более узким горизонтом мышления, и вас могут даже называть витающим в облаках мечтателем. Вашей проблемой может быть недостаточное финансовое вознаграждение, которого вы заслуживаете своими дальновидными идеями, поскольку денежная компенсация ваших усилий является одной из тех “деталей”, которые вы упускаете из виду.

Близко посаженные

(расстояние между глазами меньше ширины одного глаза)

- **Внимание к деталям**
- **Крайняя сосредоточенность**

Вы крайне сосредоточены на деталях и превосходно решаете задачи, требующие предельного внимания к мелочам. Вы хорошо подходите для работы, требующей усидчивости и внимательности, вроде счетоводства, технического обеспечения, проверки документов и т. п. Ваша проблема в неспособности видеть ситуации во всей их полноте и общаться с окружающими на их языке.



Угол наклона глаз указывает на ваше мировоззрение — оптимист вы, пессимист или реалист. Угол наклона каждого глаза можно определить, если провести воображаемую линию через его внутренний и внешний уголки. Читайте каждый глаз по отдельности, потому что наклон у них может быть разный. Правый глаз свидетельствует о наших взглядах на профессиональную жизнь, а левый говорит о том, какой мы видим свою личную жизнь.

Угол НАКЛОНА

Наклон вверх

(внешний угол расположен выше внутреннего)

- **Оптимизм**
- **Развитое воображение**

Вы отличаетесь богатым воображением и вдохновляете других. Вы оптимистично смотрите на вещи, ожидая, что все обернется наилучшим образом. Такая установка помогает вам достигать целей, о которых другие даже не помышляют. Но вам бывает трудно поддерживать курс, когда ситуация складывается хуже, чем вы ожидаете.



ГЛАЗА

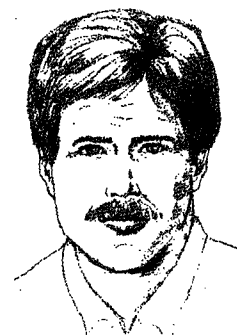


Наклон вниз

(внешний угол расположен ниже внутреннего)

- Предвидите проблемы и ожидаете их
- Сочувствуете другим
- Признаете свои ошибки

Вы не смотрите на мир через розовые очки. Более того, вы отовсюду ждете проблем и мастерски предвосхищаете их. Вероятно, многие обращаются к вам со своими проблемами, потому что ваши глаза выражают искреннее сочувствие к ним. Вы легко признаете свои ошибки и быстро исправляете их, ожидая того же от окружающих.



Без наклона

(внутренний и внешний уголки на одном уровне)

- Прагматизм и объективность
- Сбалансированный взгляд на вещи
- Упорство

Вы придерживаетесь сбалансированного взгляда на жизнь, стараетесь быть прагматичным и объективным. Вас нелегко сбить с пути, вы не поддаетесь давлению со стороны. Если ваши планы не срабатывают с первого раза, вы продолжаете стоять на своем, пока не добьетесь цели. Вы также поборник справедливости.

ГЛУБИНА

Глубина посадки глаз в глазницах указывает на степень вашей общительности и готовности участвовать в общественной жизни. Чем больше глаза выпячены вперед, тем больше в вас готовности окунуться в самую гущу событий, и чем глубже спрятаны ваши глаза, тем больше вы уходите в себя.

Глаза навывате

(как будто выскакивают из орбит)

- Любите ощущать себя причастным ко всему
- Не любите, когда вас перебивают

Вы от природы полны энтузиазма и желания участвовать в жизни окружающих. Вы не обязательно заводила, но хотите быть причастны ко всему происходящему вокруг. Ваша проблема в том, что, когда вас перебивают, это уязвляет ваше самолюбие, и вы начинаете отгораживаться эмоциональными стенами, обиженные тем, что вас не ценят.

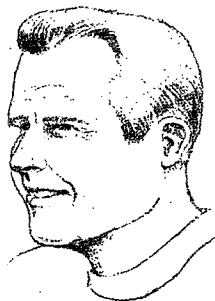


Глубоко посаженные глаза

(утопают в глазницах)

- Задумчивость и сдержанность
- Осторожность
- Наблюдательность

Вы можете казаться спокойным и безмятежным, но постоянно следите за всем, что происходит вокруг. Даже когда вы киваете головой, это вовсе не означает, что вы соглашаетесь со сказанным. Вы тщательно взвешиваете все вопросы и нуждаетесь в убедительных доказательствах, прежде чем принять какую-то точку зрения. Вы свято бережете свое внутреннее "я", проявляя осмотрительность, осторожность, сдержанность в отношениях.



Радужная оболочка — это цветная часть глаза, олицетворяющая нашу реакцию на воздействие окружающей среды. Если у человека глаза имеют маленькую радужную оболочку, это означает, что в детстве его окружала атмосфера, заряженная негативными эмоциями.

**РАЗМЕР
РАДУЖНОЙ
ОБОЛОЧКИ**

ГЛАЗА



Большая радужная оболочка

- Должны сами все увидеть и испытать
- Эмоциональная реакция на окружающий мир

Вы живёте своими чувствами и эмоционально откликаетесь на окружающий мир. Чтобы убедиться в достоверности получаемой информации, вам нужно самому все увидеть и испытать. Вы лучше воспринимаете информацию на слух, если видите говорящего или того, о ком говорят.



Маленькая радужная оболочка

- “Аллергия на крик”
- Потребность в одобрении

Будучи очень ранимым, в детстве вы, возможно, сильно страдали, когда вас ругали и наказывали. В результате в вас выработалась своего рода “аллергия на крик”. Вы не переносите, когда на вас кричат или иным образом выражают неодобрение. Вас куда сильнее мотивируют проявления поддержки и одобрения.

ВНУТРЕННИЕ УГОЛКИ

Зачастую на лице человека проявляются необыкновенные способности, о которых он даже не подозревает.



Точки провидца

(блики на коже во внутренних уголках глаза)

- Развитая интуиция
- Способность предсказывать будущее

Если у вас по сторонам переносицы есть эти маленькие круглые светлые точки, вы обладаете необычайно сильно развитым шестым чувством. Вы умеете предвидеть и предвосхищать будущие события, а также читать мысли и чувства других людей.

Могильная плита — пожалуй, единственный предмет, способный стоять на голове, но не вверх ногами.

Мэри Уилсон Литл (род. 1880)

Выявление обмана

Когда человек лжет, его зрачки на долю секунды чуть расширяются. Для проверки этого факта можете проделать следующее упражнение: скажите кому-то, что можете прочесть его мысли.

Предложите собеседнику выбрать любое число от единицы до десяти и тут же написать его на бумажке. Очень важно, чтобы он записал его сразу. Если дать человеку больше времени, он может перебрать несколько чисел, прежде чем примет окончательное решение, и тогда реакция зрачков не будет адекватной.

После того как он запишет число, скажите объекту, что для прочтения его мыслей вам нужен более тесный контакт с окружающим его полем — аурой (или придумайте какой-либо иной предлог). Это позволит вам придвинуться вплотную к его лицу, чтобы хорошо видеть его зрачки и не давать отвести взгляд. После этого объясните, что вы будете перебирать вслух числа, а он каждый раз должен отвечать: “Нет, это не мое число”.

Конечно, в девяти случаях из десяти он скажет правду, а один раз соврет. В тот раз, когда он соврет, вы должны заметить легкое расширение зрачков. Для того чтобы убедиться в правильности своего наблюдения, можете повторить это число еще несколько раз.



ГЛАЗА

Вы должны помнить, что зрачки объекта расширяются в ответ на его собственные мысли, а не на ваши слова. Если вы будете перебирать числа слишком быстро, ваш объект, ожидая, что вы вот-вот назовете искомое число, может отреагировать неупад.

Попрактиковавшись, вы можете приобрести репутацию экстрасенса. Но на самом деле вы просто замечаете естественную реакцию. Как я уже говорил выше, слова человека — зачастую наименее надежный источник информации; куда в большей мере можно доверять тем реакциям, которые человек не способен контролировать.

ПРОЯВЛЕНИЯ СТРЕССА

Всякий раз, когда человек переживает психологический стресс, происходит соответствующая физиологическая реакция: глаза “плывут” вверх, открывая белую полосу между нижним веком и радужной оболочкой. Наши глаза находятся в постоянном экспрессивном танце, реагируя на каждую стрессовую мысль или чувство и выдавая наше истинное психологическое состояние.

Состояние стресса

(полоска глазного белка между радужной оболочкой и нижним веком)

• Психологический стресс

Когда между радужной оболочкой и нижним веком появляется полоска белка, это указывает на переживаемый человеком психологический стресс, чувство страха или тревогу. Если белая полоска шире на левом глазу, стресс относится преимущественно к личной жизни, если же на правом глазу, стрессовые мысли и чувства связаны с профессиональными или финансовыми проблемами.

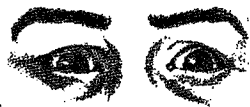


Угроза насилия

(полоска белка над радужной оболочкой)

- **Бурная реакция на стресс**

Если вы видите человека с белой полосой над радужной оболочкой обоих глаз, это говорит о том, что он не только переживает стресс, но и что от него можно ждать очень бурной реакции. Например, белая полоса над радужной оболочкой может появиться у человека, приближающегося к нервному срыву.



Психологический шок

(белок окружает радужную оболочку со всех сторон)

- **Потеря контроля над собой**

- **Состояние шока**

Если вы видите человека, у которого белок глаза полностью окружает радужную оболочку, будьте осторожны. Это указание на то, что человек не контролирует своих действий. Такую реакцию можно наблюдать у человека, находящегося в состоянии шока после какой-то катастрофы или под воздействием опасных наркотических средств.



ВЕКИ

Участки кожи, покрывающие глаза, призваны защищать их от пыли, но они служат одновременно важным источником информации о личности человека. Верхние веки, в частности, отражают, насколько тесными вы хотите видеть свои отношения с близкими людьми.

ВЕРХНИЕ ВЕКИ



Широкие веки

(когда глаз открыт, верхнее веко видно почти целиком)

- Потребность в тесных узах
- Полное слияние с партнером

В вас очень сильна потребность ощущать себя с партнером единым существом. Вам нужен человек, который будет постоянно думать о вас и делиться с вами всеми аспектами своей жизни. Например, вы требуете, чтобы ваш партнер обязательно сообщал, если вернется домой поздно. Вы знаете цену верности. Вам нужно научиться предоставлять партнеру больше свободы, личного пространства.



Узкие веки

(когда глаз открыт, видна лишь часть века)

- Умеренные требования к партнеру
- Способность действовать самостоятельно

Ваши отношения с партнером сбалансированны. Вы цените близость отношений, но при этом способны действовать вполне самостоятельно, не полагаясь целиком на партнера. Вы понимаете, что хотя бы часть времени каждый из партнеров должен иметь возможность жить собственной жизнью.



Веки не видны

(когда глаз открыт, верхнее веко совершенно невидимо)

- Умение сосредоточиться
- Потребность в личном пространстве

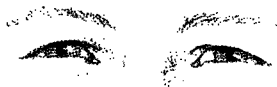
Вы обладаете даром предельной сосредоточенности и нуждаетесь в своем личном пространстве. В качестве партнера вам нужен человек, который предоставит вам достаточно свободы и не будет пытаться управлять вами. Когда вы сосредоточены на каком-то деле, вам не нравятся претензии партнера на ваше время и внимание. Вы считаете, что всемоу свое время.

Вам хотелось бы знать о каком-то человеке, открыт он к вашему мнению или отгораживается от вас подозрительностью, скептицизмом и предвзятыми суждениями? Вы можете узнать истинное отношение собеседника к вашим словам (даже когда он вам мило улыбается), взглянув на его нижние веки. Когда человек настроен к мнению собеседника открыто и позитивно, его нижнее веко изгибается вниз, впуская больше света. Когда же человек насторожен и недоверчив, нижнее веко пересекает глаз почти по прямой.

Прямые

(пересекают глаз по прямой линии)

- **Настороженность**
- **Исключительная преданность друзьям**
- **Фильтрация информации**



Вы сохраняете эмоциональную дистанцию или занимаете оборонительную позицию. Вы испытываете недоверие, страх, беспокойство или даже стеснение. Вы держитесь настороже, и к вам очень трудно подобраться. Однако когда вы ближе знакомитесь с человеком, то можете стать очень верным его другом, любовником, супругом или сторонником.

Если в разговоре нижнее веко вашего собеседника выпрямляется, значит он относится к вам с подозрением и настороженностью. Он пропускает все, что вы говорите, через фильтр осторожности и недоверия. Если веко прямое только на левом глазу, значит он не доверяет вам на личностном уровне, если же прямое только правое веко, он с настороженностью воспринимает информацию о происходящем в профессиональной жизни или внешней среде.

ВЕКИ

Изогнутые

(выгнуты вниз)



- Открытость
- Непредвзятое отношение
- Готовность слушать

Вы позитивно настроены, восприимчивы и открыты по отношению к людям и новым идеям. Вы готовы вобрать в себя и учесть всю сообщаемую вам информацию.

Если в разговоре с вами нижние веки собеседника постепенно округляются, значит он все больше доверяется вам и искренне хочет узнать ваше мнение.

Круглые

(максимально изогнуты вниз)



- Эмоциональная уязвимость
- Доверчивость
- Откровенность

Вы исключительно открыты к людям и, вероятно, очень уязвимы в эмоциональном плане. Вы доверчивы и порой по-детски наивны. Иногда вам вредят излишняя откровенность и отсутствие такта. Наверняка такие нижние веки были у мальчика из известной сказки, и когда он воскликнул: "А король-то голый!"

РЕСНИЦЫ

Густые ресницы

(длинные и пышные)



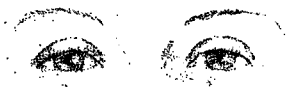
- Терпимость
- Благорасположенность

Вы терпимы и благожелательно настроены к окружающим. Вы легко сходите с людьми, потому что ко всем относитесь с равным радушием.

Редкие ресницы (короткие и тонкие)

- Чрезмерная чувствительность

Вы очень чувствительны, и потому вас легко обидеть и разозлить. Вам следует научиться быть более объективными и не принимать всё на личный счет.



МЕШКИ НАД ГЛАЗАМИ

У некоторых людей кожа век в той или иной степени нависает над глазами складками или "мешком". Если это и у вас, то вы слишком сосредоточены на внешнем мире, забывая о собственных потребностях. Возможно, вы мало отдыхаете, редко расслабляетесь, не занимаетесь физкультурой, плохо питаетесь. А может быть, лишаете себя многих радостей жизни.

Умеренные

(кожа над веком выглядит как небольшая складка)

- Нетерпеливость
- Чрезмерная обидчивость
- Критичность
- Отказываете себе в радостях жизни

Вы так сосредоточены на внешних обстоятельствах своей жизни, что игнорируете собственные потребности. От этого вы становитесь нетерпеливы, слишком обидчивы, критичны, недоброжелательны. Вы (и окружающие вас) почувствовали бы себя намного счастливее, если бы уделяли



МЕШКИ НАД ГЛАЗАМИ

больше внимания личным нуждам и доставляли себе в жизни больше радостей.

Если мешок над левым веком больше, чем над правым, перенапряжение возникает у вас в личных отношениях, если наоборот — в деловой или профессиональной жизни.

Тяжелые

(складки значительно закрывают глаза)



- Недоброжелательность
- Эгоистичность
- Негативизм

Вам нужно развивать в себе более позитивное отношение к жизни и перестать искать спасение от жизненных неприятностей в наркотиках или алкоголе. Тяжелые мешки над глазами указывают на злой нрав, обидчивость, эгоистичность и порой склонность к бесчестным поступкам. Ваши негативные жизненные установки не доставляют вам радости даже тогда, когда вы берете верх над окружающими.

Вы, вероятно, разочарованы жизнью и погрязаете в дурных привычках. Вам нужна помощь психотерапевта, воспользуйтесь ею, пока не поздно.

Нос

РАЗМЕР И ФОРМА

Нос является одним из важнейших органов. Если вы сомневаетесь в этом, попробуйте не дышать хотя бы пару минут! Воздух — это жизненная необходимость. У некоторых народов он олицетворяет душу или жизненную силу. Если воздух обеспечивает нас жизненной энергией, то нос служит выпускным клапаном этой энергии. В силу такой важности носа для дыхания неудивительно, что в физиогномике нос олицетворяет нашу способность обеспечивать себя и окружающих. Величи-

на и форма носа определяют не только количество жизненной энергии, доступной вам, но и ваше отношение к труду, а также умение обращаться с деньгами.

Большой

- Потребность в руководящем положении
- Желание внести наибольший вклад

В своей трудовой деятельности вы хотите играть как можно большую роль, поэтому вам лучше всего подходят руководящие должности, где вы сможете вносить наибольший вклад в общее дело. Вас не удовлетворяет неквалифицированный труд, где значительные усилия не обеспечивают большого эффекта.



Длинный

- Потребность контролировать рабочую среду

Для вас важно контролировать ту среду, в которой работаете, а также самостоятельно определять стиль своей работы. Вы достигаете наибольшей продуктивности, когда сами задаете ритм работы и расставляете приоритеты.



Короткий

- Ответственность
- Трудолюбие

Взявшись за дело, вы всегда доводите его до конца. Вы не боитесь тяжелой работы и обладаете исключительной способностью заниматься скучными мелочами, которые так утомительны для большинства людей.

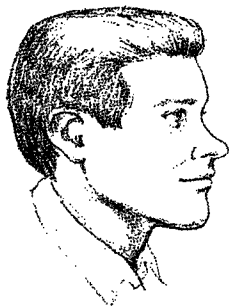




Длинный и прямой (если смотреть в профиль)

- Логичный стиль работы
- Долгосрочное планирование

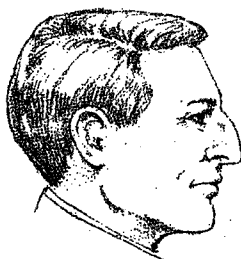
Ваша самая сильная сторона — разработка долгосрочных планов и стратегий. Вы идете впереди всех в разработке новых идей и опираетесь в своей работе на логику и здравый смысл.



Курносый (как лыжный трамплин, если смотреть в профиль)

- Эмоциональность
- Потребность в признании ваших усилий

Ваши чувства и эмоции оказывают большое влияние на вашу работу. Если на предприятии царит позитивная обстановка взаимной поддержки, вы способны на самые великие свершения. Но в эмоционально негативной атмосфере вам работать очень тяжело. Вы работаете, опираясь на свои чувства, и нуждаетесь в эмоциональном удовлетворении от сделанной работы. Для вас также очень важно признание ваших усилий, хотя бы в форме простого “спасибо”.



Нос с горбинкой (выгнутый наружу, если смотреть в профиль)

- Творческий подход к решению проблем
- Активность и практичность мышления
- Стремление управлять другими

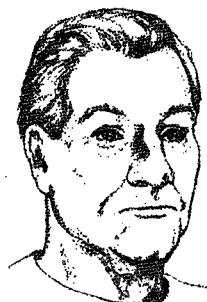
Вы цените красоту и элегантность, но ваш истинный талант — в творческом решении проблем. Вы обычно находите новые способы делать что-либо и не боитесь их пробовать. Вы весьма агрессивны и практичны в мышлении. Вы считаете себя экспертом и любите руководить другими. Вам нравится видеть, как внедряются и высоко ценятся окружающими ваши новаторские идеи.

Утолщение на переносице

(нос расширяется под переносицей)

- **Озлобляетесь, когда оказываетесь в трудном положении**

Вы можете не на шутку разъяриться, когда вас загоняют в угол. Одной из частых причин такой вашей реакции являются люди, отказывающиеся от прежде занятой позиции. Вы можете избежать конфликта, если, прежде чем реагировать, дадите людям утвердиться в своем мнении.



Без хребта

(участок между глаз почти плоский)

- **Лучше работаете в команде**

Вы работаете лучше всего в коллективе. Вам нравится работать с другими людьми, имея возможность общаться и делиться опытом. Если вам приходится работать в одиночку, вы испытываете дискомфорт. Ваша сила в командной работе, и вы умеете добиваться поддержки со стороны окружающих.

ХРЕБЕТ НОСА



Высокий хребет

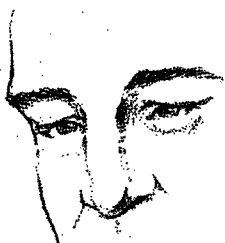
(нос высоко выступает над лицом)

- **Лучше работаете в одиночку**

Вы предпочитаете работать самостоятельно и добиваетесь наилучших успехов, когда имеете возможность сами выбирать ритм работы. Вам не нравится, когда кто-то смотрит через ваше плечо, когда вы работаете (особенно это характерно для тех людей, у которых хребет носа уплощается в центре).



Нос



Высокий и широкий хребет

(как прямое продолжение лба, без выемки)

- **Железная воля**

Вы обладаете невероятной силой воли и решимостью. Ничто не может помешать вам добиться своего. Именно такой нос, отражающий железную волю его владельца, можно видеть на древнеримских статуях. Вы с нестигаемой решительностью превращаете свои мысли в действия.

ШИРИНА НОСА

Ширина носа у основания определяется расстоянием между крайними точками крыльев носа, покрывающих ноздри. Размер крыльев носа говорит о той поддержке, которую вы оказываете или получаете от других.

Широкий нос

(в основании)

- **Помогаете близким людям**
- **Готовы всем делиться**

Вы оказываете всестороннюю помощь любимым людям, словно накрывая всех, кто близок вам, зонтиком защиты и поддержки. Вы считаете, что быть кормильцем, делиться с другими, помогать другим — важная часть вашей жизненной миссии. При необходимости вы не отказываетесь и принять помощь от окружающих.



Узкий нос

(словно сдавленный в основании)

- **Самостоятельность**
- **Не полагаетесь на помощь других**

Вы за свою жизнь получали очень мало эмоциональной и/или финансовой поддержки со стороны и привыкли полагаться только на себя. Вы самостоятельны и сами обеспечиваете себя всем необходимым. Вы уверены, что ничто не дается бесплатно, и вам трудно принимать даже искреннюю помощь от других.



Складка

(на крыле носа)

- **Трудно принимаете помощь**

Вы независимы и всего в жизни добиваетесь сами. Хотя вы сами с готовностью помогаете другим, получать помощь со стороны вам психологически трудно. Вам легче отдавать, чем получать.



Желоб

(более глубокая складка на крыле носа)

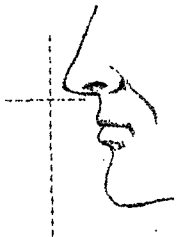
- **Крайняя независимость**

Вы свято блюдете свою независимость и напрочь отказываетесь от финансовой и эмоциональной поддержки со стороны родных и близких. Вы зачастую ставите потребности и желания других людей выше своих собственных.



Кончик носа

Угол наклона



Если провести воображаемую линию от точки, где нос сходится с верхней губой, к кончику носа, то она определит угол наклона кончика носа, как показано на иллюстрации справа. Угол наклона говорит о вашей готовности доверять окружающим, о том, относитесь вы к другим со скепсисом и недоверием или, наоборот, чересчур доверчивы.

Задран вверх

- **Непосредственность**

Вы разговорчивы и порывисты в поступках. Вы любите повеселиться и едва ли умеете хранить секреты. Вы очень эмоциональны и живете здесь и сейчас. Открытые к окружающим, вы готовы довериться первому встречному, даже если он расскажет вам, что за вами охотятся инопланетяне.



Задран вверх и заострен

- **Любозытность**
- **Расточительность**

Вы очень любозытны, особенно в отношении окружающих. Вы также отличаетесь тем, что у вас деньги утекают как вода. Ваше отношение к деньгам таково: "Если мне понадобится больше, я всегда смогу заработать". Вам очень трудно накопить достаточно большую сумму.

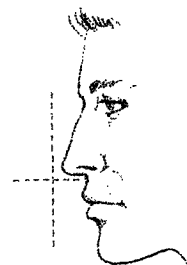


Горизонтальный

(нет наклона ни вверх, ни вниз)

- **Основательность и надежность**
- **Не даете себя обмануть**

Вы основательны и наделены здравым смыслом, на вас можно положиться. Вы способны доверять окружающим, но обмануть себя не позволите.

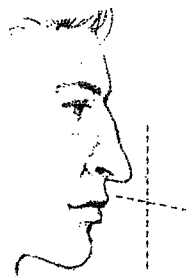


Кончик носа

Пригнут книзу

- Подозрительность и скептичность
- Расчетливость
- Хотите все увидеть своими глазами

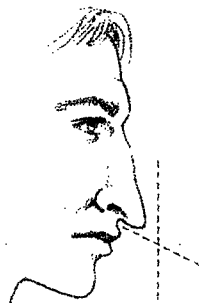
Вы подозрительны, скептичны, расчетливы, даже по отношению к самым близким людям. Вы доверяете другим, только когда они проявят себя в деле. Ваше отношение таково: “Я, конечно, вам верю, но вы сначала мне докажите”.



Пригнут книзу и сильно заострен

- Жестокость
- Эгоистичность

Такой кончик носа зачастую указывает на жестокость, эгоизм и даже, возможно, бесчестие. Если не верите, спросите у Гензеля и Гретель, что они думают о людях с длинным, заостренным и пригнутым книзу носом.



Кончик носа

Чтобы узнать отношение человека к деньгам, посмотрите на кончик его носа. Чем больше этот кончик, чем более озабочен его владелец деньгами. Например, когда актер Карл Молден рекламирует кредитные карточки “American Express”, говоря: “Не выходите из дома без этого”, мы склонны верить ему на интуитивном уровне, потому что его мясистый кончик носа говорит о том, что он знает цену деньгам.

**ФОРМА
И РАЗМЕР**

Кончик носа



Мясистый

(нос "картошкой")

- Придаете большое значение финансовому благополучию
- Коллекционер

Возможно, в детстве вы познали финансовую нужду, и потому теперь придаете большое значение обретению материального достатка, особенно постоянного притока доходов. Вы хорошо разбираетесь в денежных вопросах и, возможно, являетесь коллекционером. Вы всецело сосредоточены на приобретении всего, что необходимо для поддержания привычного уровня жизни и увлечений.



Раздвоенный

(желобок или ямка на кончике носа)

- Вам трудно найти свое место в жизни
- Работа должна приносить эмоциональное удовлетворение

Вы, вероятно, много раз задавали себе вопрос: "Какова моя жизненная миссия?" Вам кажется, что вы все еще не нашли свое место в жизни. Вы, вероятно, из тех людей, кто на протяжении жизни много раз меняет работу и увлечения, и вы не удовлетворитесь, пока не перепробуете всё. Работа должна приносить вам эмоциональное удовлетворение, она должна быть "создана для вас". На меньшее вы не согласитесь.



Круглый

(маленький шарик на кончике носа)

- Художественный вкус
- Цените красоту

Вы истинный ценитель искусства, и вас тянет к красивым вещам. Возможно даже, вы сами художник. Вы понимаете качество, когда видите его. Вы эстет, и для вас важно, чтобы вас окружало все прекрасное.

КОНЧИК НОСА

Узкий

(как будто сдавленный с боков)

- **Легко расстаетесь с деньгами**

Вы не держитесь за деньги и легко тратите их. Вы цените их настолько, сколько за них можно купить. “Копить на черный день” — не ваш стиль. Вы придерживаетесь той философии, что жизнь слишком коротка, чтобы беспокоиться о деньгах. Это особенно верно, если у вас тонкий кончик носа и широкие ноздри.



Сердцевидный

(кончик носа по форме напоминает ощипанную куриную гузку)

- **Скупость**

Кончик носа провисает вниз, словно затыкая собой ноздри. Вам нужно быть щедрее: научитесь от чистого сердца делиться с другими.



Ноздри

Воздух, который мы вдыхаем для поддержания жизни, проходит через ноздри. Размер ноздрей указывает на величину притока энергии. Он также говорит о нашем отношении к деньгам. Важно, насколько совпадают размер и форма левой и правой ноздрей. Помните, левая сторона связана с личной жизнью человека и его внутренним миром, а правая — с его деловой жизнью и внешним миром.

ФОРМА И РАЗМЕР

Ноздри

Очень маленькие ноздри

- Бережливость и консервативность
- Боятся бедности

Ваши друзья могут называть вас скрягой, но вы просто бережливы и консервативны, потому что знаете цену деньгам. Ваша проблема лишь в том, что сколько бы денег вы ни имели, вам всегда кажется, что их недостаточно.

Очень большие ноздри

- Изобретательность
- Крайняя щедрость

Вы смелы и отчаянны, часто пропускаете мимо ушей предупреждения об опасностях. Вы изобретательны и щедры сверх меры. А меру нужно все-таки знать.

Длинные и узкие ноздри

- Эмоциональная щедрость

Вы, вероятно, эмоционально щедры, но в денежных вопросах прижимисты. Вы готовы оказать моральную поддержку, поделиться советом, но не деньгами.

Огромные, раздутые ноздри

- Энергичность
- Экстравагантность
- Самоуверенность

Вы уверены в себе. Жизненная энергия переполняет вас, так что вы склонны переоценивать свои возможности и доходить до крайностей. Вы хотите, чтобы окружающие по достоинству ценили ваши достижения. Обладая большими творческими способностями и богатым воображением, вы считаете себя непобедимым и зачастую слишком много берете на себя. Вам нужно научиться избегать крайностей.

Низко свисающая перегородка (между ноздрями)

- Аналитический ум

Низко свисающая перегородка между ноздрями указывает на хорошие аналитические способности.



Прямоугольные ноздри

- Традиционное отношение к деньгам

Вы достаточно консервативны в своих расходах, стараясь всегда укладываться в бюджет. Вы не сорите деньгами, но и не дрожите над ними.



Маленькие треугольные ноздри

- Бойтесь, что не хватит

Возможно, с детства в вас выработалась установка, что денег никогда не хватает. Вы до крайности бережливы и дрожите за каждую копейку.



Круглые ноздри

- Щедрость
- Самоотдача

Вы готовы отдавать себя без остатка и щедро делитесь своими деньгами и временем. Вам кажется, что ваши ресурсы далеко превосходят ваши потребности, поэтому вы без раздумий делитесь ими с близкими людьми.

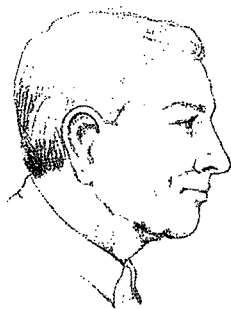


РАЗМЕР

Если глаза называют окнами или зеркалом души, то уши можно назвать нашими дверями в окружающий мир. Воспринимая информацию со всех сторон, уши служат нашими антеннами, и их форма, размер и расположение раскрывают многие грани личности.

Уши воспринимают информацию со всех сторон, в том числе и оттуда, куда мы не смотрим. Поэтому они играют в познании окружающего мира не меньшую роль, чем глаза. Мы легко можем представить, как наши предки прислушивались по ночам ко всем шорохам, стараясь уловить не видимые глазу признаки опасности.

Левое ухо ассоциируется с личной жизнью человека и его детскими переживаниями, а правое отражает его внешний мир и деловую жизнь. В физиогномике уши также отвечают за стиль восприятия и обработки информации, который может быть объективно-логическим или субъективно-интуитивным.



Большие уши

- **Доброта, чуткость, щедрость**

Вы всегда готовы выслушать другого человека. Большие уши — также признак добродушия, потому что самое доброе дело, которое мы можем сделать окружающим, — выслушать их и дать понять, что их зов услышан.



Маленькие уши

- **Верите в себя**
- **Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать**

Вы в большей мере эгоцентричны. Вы верите только в себя и не слишком воспринимаете, что говорят другие. Вам лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.

ЗАВИТОК И ПРОТИВО- ЗАВИТОК

Если вы внимательнее присмотритесь к уху, то заметите, что покрытый кожей и обычно завернутый вовнутрь наружный хрящ образует внешний ободок ушной раковины (завиток). Внутри этой раковины, ближе к ушному отверстию, обычно располагается второй хрящевой ободок (противозавиток), который может иметь вид гребня. Если противозавиток приподнят или выпячивается наружу, он считается доминирующим. Если противозавиток отсутствует или слабо очерчен, доминирующим считается внешний край раковины — завиток. Чем сильнее доминируют завиток или противозавиток, тем важнее его физиогномическое значение.

Если представить, что логика — это газ, вытекающий из ушного отверстия, замечайте, как он будет застревать в лабиринте ушной раковины. Если завиток толстый и выпяченный, значит, вы человек логичный, практичный, твердо стоящий на земле. Если внешний край раковины имеет прорехи или так тонок, что воображаемый логический газ преспокойно протечет мимо него, значит, вы человек иного сорта. Вам неуютно в будничном мире с его распорядком “от девяти до пяти”. Вы человек более творческий, духовный, нацеленный на решение задач вселенского масштаба. Если выпячен противозавиток, это указывает на заметную долю интуиции в процессах принятия решений.

Доминирует завиток

- **Сосредоточенность на внешнем мире**
- **Логичность и практичность**

Ваше внимание сосредоточено на внешних обстоятельствах жизни. Вы цените объективные факты, цифры, статистику. Вы логичны и практичны, и вам требуются объективные доказательства и данные.





Доминирует противозавиток

- Сосредоточенность на внутреннем мире
- Интуитивность

Вы сосредоточены на своем внутреннем мире, своих чувствах. Вы человек творческий, полагаетесь на интуицию, вам свойствен субъективный подход. Прежде чем принять что-либо как данность, вы должны внутренне почувствовать, что это правильно, сверить со своими интуитивными представлениями, даже если они противоречат логике.



Четкое разделение между завитком и противозавитком

- Хороший баланс между личной и деловой жизнью

Вы поддерживаете хороший баланс между личной жизнью и работой, держа их порознь, для того чтобы профессиональные проблемы всегда оставались на работе. Вы тщательно взвешиваете все за и против, прежде чем действовать.



Нет четкой границы между завитком и противозавитком

- Самоуверенность
- Непрактичность

Вы, возможно, переоцениваете свои способности и порой излишне самоуверенны, потакая собственным чувствам и желаниям и не сверяясь с реалиями жизни.

РАСПОЛОЖЕНИЕ

Еще одним важным фактором является размещение ушей на голове и угол их наклона. Проведите воображаемую линию через верхнюю точку уха и мочку. Вертикально расположено ухо по отношению к голове или отклонено назад? Чем больше угол наклона, тем сильнее физиогномическое значение этой черты.

Вертикальное положение (параллельно голове)

- **Следуете традиционным нормам**

У вас сбалансированное восприятие и понимание вещей. Вы с удовольствием придерживаетесь существующих правил и норм.



Выраженный угол наклона (ухо повернуто назад)

- **Своеобразный взгляд на вещи**

У вас своеобразный взгляд на вещи. Вы явно идете не в ногу с окружающими и придерживаетесь собственной позиции.



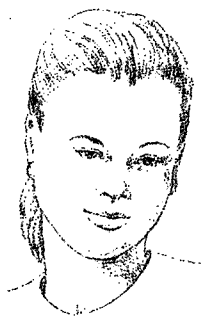
Оттопыренные

- **Нонконформист**

Вы нонконформист, независимый в суждениях и не оглядывающийся на окружающих. Вы порой готовы учитывать мнения других, но они зачастую не знают об этом, и это может порождать проблемы. Если больше торчит левое ухо, значит, вы более независимы в личной жизни. Если больше оттопырено правое, вы независимы в деловой, общественной жизни.



Уши



Прижаты к голове

(почти касаются головы внешним краем)

- **Конформист**

Вы предпочитаете во всем следовать известным вам общественным нормам и подчиняться инструкциям. Вы хорошо знаете, о чем думает большинство людей. Вы не выглядите странным или слишком отличающимся от других. Это знание общих интересов и норм может быть ценным качеством в сфере маркетинга.



Уши дипломата

(сверху прижаты, в нижней части оттопыриваются)

- **Дипломат**

Вы исповедуете дипломатичный подход. Вы способны видеть обе стороны проблемы, понимать как неконформистов, так и традиционалистов и придерживаться золотой середины.

Высота



Высоко расположенная верхняя точка

(на уровне или выше глаз)

- **Быстро собираете информацию**

- **Реализуете подход "сделай немедленно"**

Вы мгновенно усваиваете информацию и стараетесь сразу приступить к действиям, чтобы поскорее увидеть результат. Проблема же в том, что в спешке вы порой упускаете важные детали.

Низко расположенная нижняя точка (мочки на уровне или ниже кончика носа)

- Тщательно собираете информацию
- Реализуете подход “сделай правильно”

Вы предпочитаете неторопливый подход. Вы внимательно слушаете и боитесь упустить что-нибудь, когда вынуждены торопиться. Вы любите работать неторопливо, равномерно и тщательно и всегда готовы прислушаться к новой информации.



СОЧЕТАНИЕ УШЕЙ И БРОВЕЙ

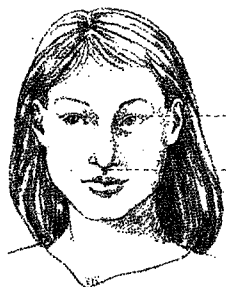
Взаимное расположение ушей и бровей — один из наиболее красноречивых аспектов физиогномики, указывающий на процессы восприятия и обработки информации. Рассмотрите приводимые ниже примеры и заметьте разницу. Попробуйте интуитивно прочесть картинки, прежде чем ознакомиться с текстовым описанием.

(Высота положения ушей по отношению к глазам и кончику носа для большей ясности иллюстрируется пунктирными линиями.)

Уши высоко, брови высоко

- Информационная перегрузка
- Требуется время для усвоения

Вы быстро вбираете в себя информацию, и ее так много, что вы не успеваете ее обработать. Вам нужно время, чтобы новая информация нашла



СОЧЕТАНИЕ УШЕЙ И БРОВЕЙ

свое место в вашей ментальной системе координат, прежде чем вы сможете действовать на ее основе. Временами вы ощущаете информационную перегрузку, воспринимая слишком много сведений одновременно.

Уши высоко, брови низко

- Мгновенный вход и выход информации
- Внушаете страх и уважение



Вы очень быстро вбираете и обрабатываете информацию и готовы сразу же начать действовать. Быстрота вашей реакции зачастую вызывает у не поспевающих за вами окружающих чувство уважения, порой и страха. Вам нужно научиться сбавлять темп и разъяснять свои мысли тем, кто не обладает такими, как у вас, способностями. Когда работа требует неторопливости и методичности, вы в спешке иногда упускаете важные детали.

Уши низко, брови высоко

- Основательный подход во всем
- Логичное долгосрочное планирование



У вас неторопливый и терпеливый ум, и зачастую ваш принцип “тише едешь — дальше будешь” позволяет вам далеко обойти тех, кто динамичнее вас. Вы не любите, когда вас просят не раздумывая высказать свое отношение к чему-либо. Вашими сильными сторонами является рассудительность и долгосрочное планирование. Вы умеете слушать и не упускаете необходимую для правильного ведения дел информацию.

Уши низко, брови низко

- Внутренний стресс
- Хотите, чтобы все сразу получалось идеально



Вы, возможно, имеете склонность высказывать свое мнение или действовать, не успев получить

СОЧЕТАНИЕ УШЕЙ И БРОВЕЙ

всю необходимую информацию. Это порождает внутренний конфликт, потому что вы хотите, чтобы все получалось идеально и в то же время незамедлительно. Этот конфликт является источником серьезного стресса. Вам следует умерить пыл.

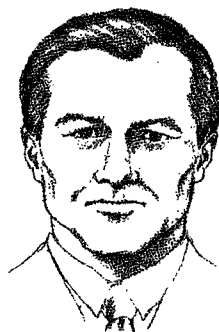
ЩЕКИ И СКУЛЫ

Щеки и скулы ассоциируются с вашим авторитетом в глазах окружающих. Зачастую щеки и скулы — первое, что определяет ваше впечатление о незнакомом человеке.

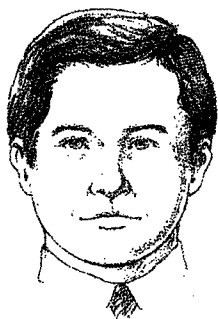
Выраженные скулы

- Символ власти
- Привлекаете внимание
- Порой вызываете ревность и зависть у окружающих

Входя в помещение, вы сразу приковываете к себе внимание присутствующих благодаря сиянию света, отражаемого этими символами власти — вашими скулами. Вас воспринимают как сильного и мужественного лидера, даже если вы себя таковым не считаете. Вашей проблемой может быть то, что другие ревнуют к вашей способности притягивать к себе все внимание, завидуя вашему более высокому, как им кажется, статусу, власти или престижу. Когда вы наталкиваетесь на не имеющее видимых причин противостояние, возможно, вам следует уйти немного в тень и дать другим осознать их достоинства.



ЩЕКИ И СКУЛЫ



Круглые щеки (скулы не видны)

- Опираетесь на широкую поддержку
- Превосходный организатор

Ваши щеки и скулы не внушают угрозы чьим-либо интересам, сообщают о вашей терпимости к окружающим и о полном принятии последних. Окружающие с радостью готовы помогать вам. Вам не составляет труда организовать группу единомышленников и побудить людей следовать за вами. Вы превосходный организатор и умеете достигать консенсуса.



Узкие скулы (расположены высоко и близко одна к другой)

- Мощные всплески энергии
- Не любите работать с медлительными людьми

Вы тратите много энергии, но вам приходится часто восполнять ее, делая перерывы на отдых и питание. Вы подобны бегуну на короткие дистанции и наилучшим образом проявляете себя в работе в авральном режиме, когда поджимают сроки и нужен мощный темп. Вы терпеть не можете медлительных людей и нудную, методичную работу. Вам лучше всего работается, когда вы можете каждые два-три часа делать перерывы, хотя бы на несколько минут.



Широкие скулы (широко расставленные)

- Выносливость
- Сильный характер

Вы способны пройти большую дистанцию, потому что имеете значительный энергетический запас и достаточно выносливы. Хотя вы предпочитаете двигаться в неторопливом темпе, вы часто выматываете людей, пытающихся угнаться за вами. Вы любую работу доводите до конца и не боитесь самых трудных задач, потому что обладаете сильным характером и всегда настроены на победу.

ЩЕКИ И СКУЛЫ

Впалые щеки

(вялые щеки и скулы)

- Недостаток жизненной энергии

Впалые щеки указывают, например, на недостаточную силу характера и, возможно, на физический или эмоциональный недуг. Вы больше сосредоточены на своем внутреннем мире и ориентируетесь скорее на интуицию, нежели на логику. Вам необходимо беречь физическую энергию.



Щеки целителя

(наиболее широкие на уровне глаз)

- Целитель от природы
- Воодушевляете окружающих

Вы окружены аурой исцеляющей и одухотворяющей энергии. Вы превосходны в роли врача, медсестры, психолога, учителя или родителя. У вас есть особый дар воодушевлять и подбадривать окружающих.



Рот

РАЗМЕР

Из всех элементов лица рот обеспечивает наиболее непосредственный и непрерывный контакт с окружающим миром. В младенчестве мы инстинктивно тянем в рот все предметы, чтобы убедиться в их реальности. Каждый кусок съеданной пищи и каждое произносимое нами слово проходит через эти ворота, называемые ртом. Этот потрясающий орган не только указывает на наш стиль самовыражения, но также на степень чувственности и на то, как мы интерпретируем то, что говорят нам другие.



Большой рот

- Экстраверт
- Уверенность в себе
- Экспрессивность

Вы экстраверт, общительны и разговорчивы; проявляете больше уверенности в себе в общении с окружающими, нежели люди с маленьким ртом. Чем больше ваш рот, тем более вы общительны и экспрессивны.



Маленький рот

- Интроверт
- Сдержанность
- Осторожность

Вы сдержанный интроверт. Вы не раскрываете своих сокровенных мыслей и чувств, пока не познакомитесь с человеком поближе, да и тогда еще подумаете. Выражение “стоячая вода уходит в глубину” применимо к вашему стилю жизни.

НАПРАВ- ЛЕНИЕ ИЗГИБА

Изгиб рта отражает ваше умение слушать. Чтобы определить направление изгиба, поставьте воображаемые точки в каждом углу рта и в середине и мысленно соедините их.

Уголки рта направлены вверх (в спокойном состоянии, без улыбки)

• Оптимист

Вы слушаете окружающих с оптимизмом. Вы всегда слышите в том, что вам говорят, самое лучшее. Это очень редкое качество, потому что большинство людей с большим жизненным опытом без особого энтузиазма верят в то, что им говорят.



Линия рта прямая (в спокойном состоянии, без улыбки)

• Объективность

Вы слушаете объективно. Вы можете служить для собеседника чистым зеркалом, реалистично отражающим то, что он говорит, не делая сказанное ни хуже и ни лучше.

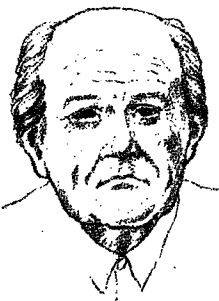


Уголки рта направлены вниз (в спокойном состоянии, без улыбки)

• Не доверяете тому, что говорят

• Ожидаете услышать худшее

Вы склонны не доверять тому, что вам говорят. Положительная сторона этого качества в том, что вы не испытываете разочарования, когда все оказывается не так, как вам было сказано. Ваша проблема, однако, в том, что вы можете отгораживаться от позитивной информации, комплиментов в ваш адрес, слышите в словах негативный подтекст, которым там на самом деле и не пахнет. Например, если кто-то хвалит вашу работу и говорит, что все сделано "нормально" или "неплохо", вы слышите в этом скрытую насмешку и критику. Раз вам не говорят, что ваша работа "великолепна", значит она недостаточно хороша, по вашему мнению.



ГУБЫ

РАЗМЕР И ФОРМА

Губы участвуют в произнесении слов и раздают поцелуи. Верхняя губа олицетворяет женскую энергию. (Неудивительно, что мужчины часто закрывают ее усами, чтобы подчеркнуть мужское начало.) Верхняя губа также указывает на аспекты нашего внутреннего мира, связанные с нашими чувствами. Нижняя губа олицетворяет мужскую энергию, говорит о наших отношениях с внешним миром.



Полные губы

(обе губы широкие и пухлые)

- Эмоциональная экспрессивность
- Развитое чувство юмора

Вы эмоционально экспрессивны, чувственны и, возможно, имеете вызывающую внешность. У вас хорошее чувство юмора, и вы радуетесь каждой возможности самовыражения.

Полная нижняя губа

(нижняя губа заметно толще верхней)

- Умеете убеждать
- Сосредоточены на практической деятельности



У вас есть дар убеждения, когда вы хотите внушить окружающим свою точку зрения, особенно в том, что касается внешнего мира фактов и цифр. Если нижняя губа вдвое толще верхней, ваш природный дар убеждения позволяет вам очаровывать слушателей и заставлять их верить в то, что вы говорите. Но в целом вы предпочитаете меньше говорить и больше делать. Вам следует научиться прислушиваться к собственным чувствам и выражать их словами. Если верхняя губа особенно тонкая, вы настолько привержены делам, что можете даже подменять делами свои чувства.

Полная верхняя губа

(верхняя губа заметно толще нижней)

- Прямодушие
- Вербальное выражение чувств
- Восприимчивость

Вас интересуют не слова, а истинный характер говорящего. Вы прямодушны и без колебаний режете правду-матку, когда ваше острое чутье улавливает обман. Вы стараетесь проникнуть в истинные мотивы слов и поступков окружающих. Вам нравится выражать свои чувства вербально, но вы должны научиться большей мягкости в общении с людьми, которых ваши пронизательность и откровенность могут ранить. Ваша проблема может быть в том, что другие не доверяют вашим отзывам о них, если вы не подкрепляете их объективными фактами.



Тонкие губы

(в крайних случаях губ вообще ни видно, только тонкая линия рта)

- Холодность и сдержанность
- Не доверяете лести

В детстве от вас наверняка слишком много требовали, и потом вас много ругали и мало хвалили. Вы не выражаете открыто свои чувства и взгляды и очень осторожны в выражении мнений, которые могут вызвать критику.

Вы холодны и расчетливы, замкнуты и осторожны, не склонны доверять людям. Особенно вы не доверяете лести и вербальным проявлениям чувств. Вам следует раскрепоститься и научиться более открыто выражать свои чувства и эмоции.

Если у вас тонкие губы и широкий рот, вы, возможно, трудно сходитесь с людьми, но, сойдясь, проявляете себя как очень общительный и остроумный человек.



Губы



“Лук Купидона”

(верхняя губа имеет форму лука)

- **Добиваетесь своего**

Вы четко представляете, что вам нужно, а потом легко реализуете свои мечтания. Вам каким-то образом всегда удастся добиться своего.

Если вдуматься, то эту способность добиваться реализации собственных идей понять нетрудно. Чтобы ваши идеи осуществились, вам прежде всего нужно, чтобы окружающие услышали вас. Этот маленький уголок на верхней губе действует на подсознание слушателей как неоновая вывеска, притягивая все их внимание. Женщины могут усиливать этот природный дар правильно наложенной помадой. Это также привлекает больше внимания к верхней губе как выразительнице женской энергии.

Зубы



Ровные зубы

(зубы одинакового размера)

- **Логический подход**
- **Уверенность в себе**

Вы логичны и быстро усваиваете уроки. Вы принимаете решения спокойно и уверенно.

Щель между передними зубами

- Готовы идти на риск
- Мгновенно принимаете решения, опираясь на интуицию

Вы готовы идти на риск, даже когда не уверены в исходе. Более того, когда у вас есть выбор между безопасным и рискованным вариантами развития событий, вы обычно выбираете второй. Чем шире щель между передними зубами, тем сильнее выражена эта черта в вашем характере. Ваши друзья считают вас отчаянной головой, потому что вы принимаете решения в одно мгновение, полностью доверяетесь своей интуиции и не прячетесь от опасностей.



Крупные передние зубы (намного больше остальных)

- Упрямство

Если вы на что-то настроились, то уже не откажетесь. Вы бываете упрямы как осёл, и кто-то должен убедительно доказать, что вы ошибаетесь, прежде чем вы измените свою точку зрения. Позитивная сторона этого в том, что вы способны твердо придерживаться своего мнения перед лицом любого противодействия.



Кривые зубы (особенно нижние)

- Видите обе стороны проблемы
- Предъявляете к себе невероятно высокие требования

Вы видите обе стороны любого вопроса. Хотя спорщик вы и отменный, вы не любите ошибаться, поэтому лишний раз перепроверяете факты, прежде чем приступить к действиям. Вам следует не ставить перед собой недостижимые цели, взвешивая каждое решение.



ЗУБЫ



Выступающие вперед зубы (передние)

- Пришлось преодолевать детскую застенчивость

Прежде чем вы научились нормально общаться и ладить с людьми, вам пришлось приложить много сил к тому, чтобы перебороть себя, преодолев свою детскую застенчивость.

УЛЫБКА

Искренняя улыбка — это то, что идет от сердца. Ваша улыбка говорит о вашем истинном характере и чертах личности больше, чем любой другой жест. Уголки рта в улыбке должны подниматься вверх. Если уголки опускаются вниз, это не улыбка, а маска, холодная и неискренняя.



Естественная улыбка

(широкая, губы расслаблены, обнажены зубы, но не десны)

- Гармония чувств

Вы находитесь в гармонии со своими чувствами, не выставляя их напоказ и не скрывая. Вы также вполне довольны своей сексуальностью.



Обнаженные десны

- Чрезмерно щедры
- Не верите, что можете быть любимы сами по себе

Если в широкой улыбке обнажаются десны, значит, вы верите, что желанны окружающим только тем, что можете дать им или сделать для них. Вы,

вероятно, очень стараетесь угодить другим, не веря, что вас могут любить просто так. Вы пытаетесь завоевать любовь проявлениями щедрости и самоотдачи. Вы, вероятно, из тех людей, которые рассылают на Рождество подарки всем знакомым вне зависимости от того, получите ли что-нибудь в ответ.

Натянутые губы

(верхняя губа натягивается над зубами)

- **Фальшивая искренность**
- **Что-то скрываете**

Такая “чрезмерно искренняя” улыбка служит маской, скрывающей истинные чувства ее обладателя, пытаясь передать искренность и заботу, которых нет и в помине. За ней может прятаться обман. Остерегайтесь покупать подержанную машину у продавца, который вам так улыбается!



Сомкнутые губы

(в виде “поцелуя”)

- **Желание сохранить дистанцию**

Вы сообщаете, что хотели бы сохранить дистанцию. Ваша улыбка, фактически, говорит: “Я любезен с вами, но не торопите меня. Чтобы сойтись со мной ближе, нужно время, но от попыток не отказывайтесь”.



Кривая улыбка

(один уголок рта выше другого)

- **Улыбка напоказ**

Вы улыбаетесь напоказ, стараясь произвести хорошее впечатление, но не проявляя своих истинных чувств. Возможно, вы улыбаетесь просто потому, что вас снимают.



Нижняя челюсть

Нижняя челюсть олицетворяет силу характера, решительность и физическую силу. Чем она крупнее, тем больше ваша физическая выносливость. Всегда сравнивайте размер челюсти с обеих сторон лица. Если нижняя челюсть крупнее в правой половине, человек обладает большей выносливостью, решимостью и силой духа в деловом мире, если в левой — в личной жизни.

Большая нижняя челюсть

(ее края видны, если смотреть на человека сзади)

- Приверженность идеалам
- Верность слову
- Желание доминировать

Вы физически очень выносливы и редко отказываетесь от своих планов, каковы бы ни были шансы на успех. Вы, наверное, всецело преданы своим идеалам и принципам. Вы самолюбивы, честны и всегда держите данное слово. Ваша проблема — в желании доминировать над окружающими.



Узкая челюсть

(лицо узкое в нижней части)

- Неагрессивность

Вы избегаете конфликтов. В вас меньше боевого духа, чем у людей с большой нижней челюстью, и вы всегда стремитесь найти взаимовыгодное решение через компромисс. У вас нет желания подчинять себе других, и вы сопротивляетесь, когда кто-то пытается командовать вами. Вашей проблемой может быть то, что вы слишком легко сдаетесь.



Нижняя челюсть

Двойной подбородок

(кожная складка под нижней челюстью)

- Внушает уважение
- Символ власти

Если у вас двойной подбородок, лифтинг лица вам ни к чему. Двойной подбородок символизирует власть и внушает уважение. Он указывает на силу вашего характера и способность применять эту силу. Глядя на ваш двойной подбородок, окружающие проникаются уважением к вам и вашим суждениям. Двойной подбородок часто можно наблюдать у директоров крупных корпораций. Но если двойной подбородок представлен лишь свисающей дряблой кожей, это может быть свидетельством как слабости характера, так и физической немоции.

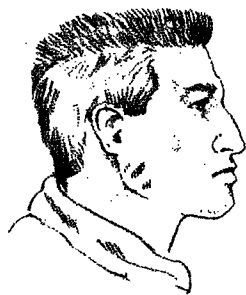


Желваки

(вздутые челюстные мышцы)

- Подавляемый гнев

Вы напряжены и подавляете закипающую в вас злобу или даже ярость. Хотя вы можете и не осознавать этих подавляемых эмоций, они негативно сказываются на вашем физическом и душевном здоровье. Внешне вы можете выглядеть спокойным, но внутри вы вулкан, который в любой момент может взорваться.



Подбородок

Нам всем советуют время от времени “держать подбородок повыше”. Форма подбородка указывает на нашу способность держаться, когда наступают трудные времена, и приходить в себя после пережитой психологической травмы или шока. Подбородок также показывает, насколько хорошо мы воспринимаем критику в наш адрес.

ПОДБОРОДОК



Мощный и четко очерченный

- Уверенность в себе
- Упорство

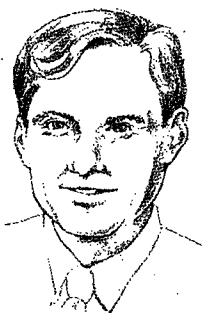
Вы уверены в себе, а может, и агрессивны. Вы упорны, в вас хорошо развит инстинкт выживания, и вы не уклоняетесь от схватки.



Выдается вперед

- Крепкий орешек
- Не из пугливых

За вами обычно остается последнее слово в споре. Вы крепкий орешек и никогда не говорите “сдаюсь”. Вас нелегко запугать.



Широкий

- Физическая выносливость

Вы обладаете большой физической выносливостью и не останавливаетесь перед неудачами. Вы не настолько ранимы и чувствительны, как люди с маленьким подбородком. Широкий подбородок часто можно наблюдать у менеджеров и директоров крупных корпораций.



Очень широкий

- Невероятная стойкость
- Любите покрасоваться

Вы обладаете невероятной стойкостью и способны легко прийти в себя после тяжелой неудачи или утраты, которая сломила бы многих других. Вы любите покрасоваться, и секс в вашей жизни имеет большое значение.

ПОДБОРОДОК

Длинный

- Основательность
- Врожденная физическая сила

Вы обладаете такой же силой и выносливостью, как люди с широким подбородком. Вы практичны и основательны, но вам следует больше думать, прежде чем сообщать свои мысли окружающим.



Маленький

- Чувствительны к критике
- Уклоняетесь от борьбы

Вы очень чувствительны к критике, она вас часто ранит. Вам не нужна критика со стороны, потому что вы и без того постоянно критикуете сами себя. Вам нужны от окружающих, скорее, моральная поддержка и ободрение. Вы не агрессивны и не любите соперничать.

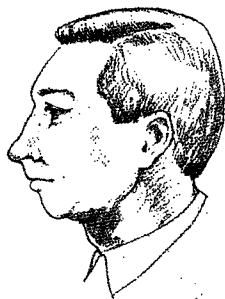


Срезанный

(отступающий назад)

- Избегаете конфликтов
- Высокие этические принципы

Вы избегаете конфликтов и редко бросает прямой вызов другим людям. Открытой борьбе вы предпочитаете консенсус и компромиссы. Ваши этические принципы достаточно высоки, и вы ожидаете такого же нравственного поведения от окружающих.



Круглый

- Отзывчивость
- Заботливость

Вы отзывчивы, щедры, гостеприимны. Вы интересуетесь людьми и заботитесь о них. У вас доброе сердце.



ПОДБОРОДОК



Прямоугольный

- Идеализм
- Добросовестность

В своих действиях вы следуете собственным идеалам. Вас мотивируют идеи и высокие цели, в которые вы верите. В труде вы добросовестны и всегда доводите дело до конца.



Заостренный

- Сосредоточены на идеях
- Хотите действовать самостоятельно
- Не любите подчиняться приказам

Для вас главное — следовать своим идеям и быть самому себе хозяином. И вы способны добиться чего угодно собственным путем. Вы очень не любите, когда кто-то пытается командовать вами. Вы считаете, что главное — достичь цели, а способ — ваше личное дело. Поэтому вы хотите, чтобы прежде, чем отдавать приказы, вам основательно разъяснили задачу.



Сильно заостренный

(особенно если при этом длинный и выступающий вперед)

- Авторитарность
- Приоритет целей

Вы достаточно авторитарны в желании, чтобы все было по-вашему. Вы очень трудный клиент, и можете быть жестоки и беспощадны, если того потребует достижение поставленной цели. Для вас достижение целей выше чувств людей.

СОЧЕТАНИЕ ПОДБОРОДКА И БРОВЕЙ

Понимание соотношений между разными элементами лица играет важную роль в физиогномике. Верхняя часть лица ассоциируется с нашими мыслями и словами, а нижняя — с нашими поступками. Поэтому брови указывают на то, что мы думаем и говорим, а подбородок — как мы действуем на основе этих мыслей.

Круглый подбородок, изогнутые брови

• Чуткость и человечность

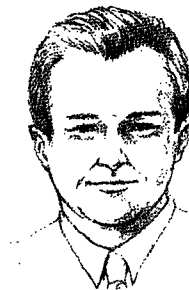
Ваши изогнутые брови указывают на то, что вы всегда думаете о людях, а круглый подбородок свидетельствует о желании помочь им. У вас теплая и дружелюбная натура. Отзывчивый, щедрый, заботливый, вы воистину “человечный человек”.



Круглый подбородок, прямые брови

• Прагматичный гуманист

Ваши прямые брови указывают на психологическую сосредоточенность на идеях и идеалах, но круглый подбородок свидетельствует, что вы не упускаете из виду нужды и чувства людей. Вы — прагматичный гуманист.



Круглый подбородок, ломанные брови

• Незванный, но ответственный помощник

Ваши ломанные брови говорят о том, что вам нравится держать все под своим контролем, но круглый подбородок “уточняет”, что вас интересует не власть над людьми, а убеждение — “если хочешь, чтобы дело было сделано как надо, лучше сделай его сам”. Вы стремитесь к гармоничным результатам.



СОЧЕТАНИЕ ПОДБОРОДКА И БРОВЕЙ



Прямоугольный подбородок, изогнутые брови

- Используйте свое знание людей для достижения целей

Изогнутые брови свидетельствуют, что когда надо делать дело, вы выдвигаете на первый план не интересы людей, а идеи, способные, по-вашему мнению, решить проблему.



Прямоугольный подбородок, прямые брови

- Сосредоточены на цели
- Следует логике

Достижение целей занимает ваши мысли и поступки. В своей рассудочности и логичности вы можете поспорить с мистером Споком из "Звездного путешествия".



Прямоугольный подбородок, ломаные брови

- Боевой командир
- Психологически подавляете окружающих
- Сосредоточены на достижении поставленных целей

Ломаные брови говорят, что вы все тщательно планируете, а потом напористо реализуете свои идеи, не считаясь с чувствами окружающих и зачастую даже запугивая их. Вы были бы хорошим армейским командиром или председателем совета директоров.

СОЧЕТАНИЕ ПОДБОРОДКА И БРОВЕЙ

Заостренный подбородок, изогнутые брови

- Манипулятор
- Рекламный агент или политический советник

Ваши изогнутые брови свидетельствуют о глубоком понимании людей, в то время как заостренный подбородок говорит, что вы используете это понимание для манипулирования и более полного контроля над ситуацией. Вы умело управляете людьми, не даете им расслабляться. Из вас получился бы хороший рекламный агент или политический советник.



Заостренный подбородок, прямые брови

- Сосредоточены на достижении целей
- Менее озабочены чувствами людей

Ваши прямые брови и заостренный подбородок свидетельствуют о том, что вас больше волнуют идеи и цели, нежели интересы людей. Вы тверды и ответственны в достижении поставленных целей, считая, что общее дело важнее личных интересов. Образно говоря, вы не боитесь разбить несколько яиц, когда готовите омлет.



Заостренный подбородок, ломанные брови

- Бесчувственность
- Жестокость
- Не идете на компромиссы

Вам наплевать на чувства людей, и вы можете быть очень жестоки. Если на вашем лице нет каких-либо смягчающих черт вроде ямочек, курного носа, широких век или полных губ, вы можете быть беспощадны и не знаете ни жалости, ни сочувствия к окружающим при реализации своих планов. Вы не признаете компромиссов в отношении идеалов или целей и умело манипулируете любой ситуацией в угоду себе.



...щины просто показывают,
где раньше была улыбка.

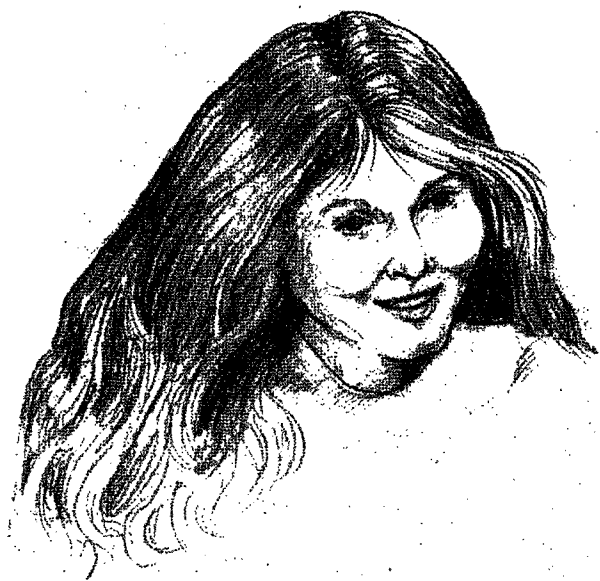
Марк Твен (1835—1910),
американский писатель

Обстоятельства меняют лица.

Кэролин Уэллс,
американская писательница-юморист

Мне так много нужно вам сказать,
но ваши глаза меня постоянно перебивают.

Кристофер Морли,
американский литератор и издатель



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ЛИЦА

Заглянув в семейный альбом, можно убедиться, что некоторые черты лица мы наследуем у своих предков. Семейное сходство может передаваться через многие поколения. Но другие черты на наших лицах сформированы нашим индивидуальным жизненным опытом. Лицо человека, как и сам человек, формируется сообща природой и воспитанием.

Это особенно верно в отношении различных морщинок и складок на лице. Ни одна из них не возникает случайно. Каждая складочка отражает тот или иной привычный для человека психологический паттерн. Эти складки можно читать как отзвуки важных событий, имевших место в жизни человека. Физические, интеллектуальные, эмоциональные и духовные аспекты личности человека переплетаются и взаимодействуют с удивительной силой. Следующий случай из моей практики хорошо это иллюстрирует.

Проводя презентацию, я объяснял, что у людей, переживших трагическое событие, на лице часто образуется складка, идущая от левого уголка рта к подбородку. Далее я сказал, что если психологическая травма была достаточно тяжелой, эта складка может образоваться почти в одночасье. В качестве примера такой травмы я привел смерть любимого человека.

Во время перерыва ко мне подошли две женщины, одна из которых заявила, что мое выступление было очень интересным, но к ее случаю неприменимым. “Я не знаю, — уточнила она, — может быть, это связано с тем, что я дважды делала подтяжку лица, или с тем, что это было очень давно, но двадцать шесть лет назад я потеряла ребенка, а у меня названной вами складки нет”. Прежде чем я успел ответить, ее подруга воскликнула: “Есть складка! Вот же она!” — и слегка прикоснулась к тому месту пальцем.

Женщина достала зеркальце и очень удивилась. “Я могу поклясться, что складки тут не было!”

Она не поняла того, что когда она оживила в памяти свое горестное воспоминание и заново пережила болезненные эмоции, связанные со смертью ребенка, складка скорби тут же восстановилась.

Я наблюдал этот феномен неоднократно. Я видел, как углубляются складки мужества, когда люди делятся своими воспоминаниями о преодоленных страхах. Я видел как возникают "складки тайны" в уголках рта человека в тот самый момент, когда он эмоционально замыкается. Каждая складка на вашем лице является отражением ваших мыслей и чувств. Внимательно наблюдая за изменением лицевых складок, когда человек что-то рассказывает, вы можете глубже проникнуть в то, что происходит в его душе.

В следующем разделе речь пойдет о физиогномическом значении большинства складок, которые вы видите на лицах людей. Складки являются одним из самых простых объектов прочтения. Научившись читать их, вы глубже поймете и будете больше ценить каждого встречного человека.

ЯМКИ И РАЗДВОЕНИЯ

Начинающим физиогномистам я рекомендую прежде всего разобраться с ямками и складками. Имея дело с другими чертами лица, приходится постоянно сравнивать. Вам поначалу может быть трудно определить, коротким является нос или длинным, брови высокие или низкие. Для верного прочтения лица нужны практика и сосредоточенность. Однако в случае с ямками и складками дело гораздо проще.

Ямки и раздвоения являются смягчающими чертами, ассоциирующимися с игривостью, юмором и заботой о людях.

Ямка на подбородке

- Игривость
- Оптимизм

У вас игривое и благодушное отношение к жизни. Вы никогда не унываете.



Раздвоенный подбородок

- Любовь к приключениям
- Умение приспосабливаться

Вы обожаете приключения. Кроме того, вы очень хорошо умеете приспосабливаться к новой работе или частым новым отношениям.



ЯМКИ И РАЗДВОЕНИЯ



Ямка на кончике носа

- Работа должна быть по душе
- Расточительность

Ваша работа должна вам нравиться. Если это не так, вы спрашиваете себя: "Разве в этом мое призвание, разве стоит ради этого жить?" Не бойтесь следовать зову сердца, даже если считаете себя легкомысленным.

У вас могут быть проблемы с деньгами. Иногда вы заставляете себя придерживаться какого-то жесткого бюджета, но потом вдруг "срываетесь", когда видите нечто такое, перед чем не можете устоять.



Ямка на одной или обеих щеках

- Романтическая натура

У вас романтическая натура, и любовь играет в вашей жизни важную роль. Вы сосредоточены на сердечных делах.

СКЛАДКИ И МОРЩИНЫ

Перестаньте волноваться по поводу складок и морщин на вашем лице! Это знаки отличия за хорошо прожитую жизнь. Запомните: вы можете однозначно прочесть ту или иную складку. Чем она глубже и заметнее, тем более выражено ассоциируемое с ней качество. Такие образом, глубокие складки более важны, нежели мелкие. Не забывайте, что складки на левой стороне лица отвечают за личную жизнь их владельца, а складки и морщины на правой касаются вопросов карьеры и общественной жизни.

Складки и морщины

Складки сосредоточенности

(две складки между бровями)

- Излишняя требовательность к себе
- Сосредоточенность на предельной точности

Эти складки означают, что вы чрезмерно дисциплинируете себя как в личной, так и в профессиональной жизни. Вы слишком суровы к себе, требуя от себя больше, чем могли бы потребовать от кого бы то ни было другого. Хочется вам того или нет, но вы хватаете себя за воротник и заставляете делать дело.



Складки перфекциониста

(множество складок между бровей)

- Перфекционист
- Хотите, чтобы все было на своих местах

Если у вас между бровей более двух вертикальных складок, у вас склонность к перфекционизму. Вы считаете, что для всего есть свое место и все должно быть на своих местах. Вам нужно немного расслабиться и больше наслаждаться жизнью, не затрудняя ее себе. Возможно, вам следует спросить себя: "Так ли уж нужно мне быть самым совершенством?"



Складки мудреца

(треугольник между бровей)

- Внутренняя мудрость

Такие складки указывают на сильную взаимосвязь между левым и правым полушариями мозга, что позволяет вам глубже проникать в суть вещей. Вы логично рассуждаете и одновременно интуитивно чувствуете правильность этих рассуждений. Вы умеете мгновенно проникать в глубинный смысл, не ограничиваясь поверхностным знанием.



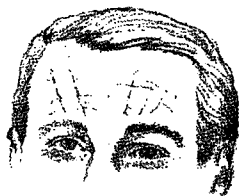
Складки и морщины



Складки умственного развития (горизонтальные морщины на лбу)

- Развитые умственные способности
- Возможно, блестящий ум

Если у вас на лбу не менее трех горизонтальных морщин, вы немало потрудились над развитием своих умственных способностей. Чем глубже и длиннее морщины, тем вы умнее. Эти морщины можно было бы назвать также складками гения, потому что если они пересекают весь лоб, то свидетельствует о ваших блестящих способностях в своей сфере. Если много “разорванных” морщин, это указывает на наличие множества интеллектуальных интересов.



Складки умственного напряжения (диагональные морщины на лбу)

- Концентрация мышления

Эти складки указывают, что, прилагая большие усилия, вы в определенные моменты достигали предельной концентрации мыслительной деятельности. Они образуются в результате максимального умственного напряжения.



Складка целеустремленности (глубокая вертикальная складка между бровей)

- Самодисциплина
- Сминаете все на своем пути

Эта складка указывает на жесточайшую самодисциплину и, возможно, самопожертвование. Вы ничему не позволяете встать на вашем пути. Когда цель поставлена и движение к ней началось, вас почти невозможно остановить! Вы лазерным лучом фокусируетесь на деталях и на правильности своих действий. Вам нужно быть мягче к себе.

Складки и морщины

Складки ответственности

(множество мелких морщин на переносице)

- **Большая ответственность**

Вы слишком ответственны и ставите перед собой самые трудные задачи. В детстве вам, возможно, много раз повторяли, что нужно быть ответственным, и в результате вы привыкли слишком много брать на себя.



Складка психологического истощения

(глубокая горизонтальная складка на переносице)

- **Чрезмерная ответственность**

Вы настолько ответственны, что заставляете себя продолжать начатое дело даже тогда, когда оно не приносит вам ни эмоционального удовлетворения, ни стимуляции ума. Эта складка указывает, что вы достигли такой стадии, что вам нужно найти занятие, которое принесет больше радости в вашу жизнь, даже если речь идет просто о каком-нибудь хобби.



Складки широкого кругозора

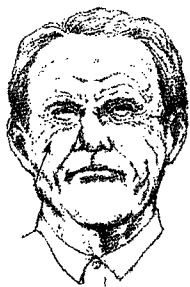
(расходящиеся лучами от внешних уголков глаз)

- **Видите вещи в перспективе**

Вы научились видеть вещи в широкой перспективе и лучше понимаете взаимосвязь между ними. Вы много знаете, многое замечаете и далеко не так наивны, как в молодости. Вы понимаете, что если что-то звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, то это, скорее всего, неправда.



Складки и морщины



Складки мужества

(диагональные складки на скулах)

- **Медали за мужество**

У вас были в жизни трудные эпизоды, когда вам пришлось напрячь все внутренние ресурсы. Эти складки как медали за мужество. С левой стороны они свидетельствуют о мужестве в решении личных проблем. Справа они указывают на мужество, проявленное в решении профессиональных или иных внешних проблем.



Складки балагура

(непрерывная складка, поднимающаяся из-под подбородка на щеки)

- **Красноречие от природы**

- **Общительность**

Вы от природы обладаете чудесным даром красноречия и любите поговорить. Вы балагур и никогда не лезете за словом в карман. Складка проявляется с большей силой, когда вы улыбаетесь, а делаете вы это легко и часто.



Складки разочарования

(от носа к углам рта)

- **Эмоциональное разочарование**

Вы пережили тяжелые эмоциональные разочарования. Чем глубже складки, тем сильнее были разочарования. Если складка только с левой стороны, читайте ее как разочарование в личной жизни; справа — это след от разочарований в работе или общественной жизни.

СКЛАДКИ И МОРЩИНЫ

Складки скорби

(от углов рта к подбородку)

- Пережили сильную эмоциональную боль или утрату

Вы пережили тяжелую эмоциональную травму, которая сопровождалась большими страданиями. Складка с левой стороны указывает на страдания в личной жизни, связанные, например, с утратой любимого человека. Если складка располагается справа, это может указывать на травму, полученную в вашей профессиональной жизни. Поскольку пережитые страдания открыли ваше сердце людям, вы относитесь к окружающим с сочувствием и искренно сопереживаете их страданиям. Чем глубже складки, тем сильнее пережитая боль.



Складка от принужденной улыбки

(горизонтальная складка на верхней губе)

- Скрываете негативные чувства
- Лишены эмоциональной поддержки

Ваш счастливый внешний облик может не соответствовать вашим истинным чувствам. Возможно, вы слишком часто пытаетесь прикрыть улыбкой свои настоящие эмоции. Ваша проблема в том, что многие не умеют видеть за вашей улыбкой потребность в моральной поддержке и вы оказываетесь лишенными ее.



Складки весельчака

(морщины на боковой поверхности носа)

- Лукавство
- Злые шутки

Вы общительны, игривы, лукавы. Вам нравится дразнить людей забавы ради. Но ваш юмор, пожалуй, немного черный.



Складки и морщины



Складки поддержки

(на щеках ямки, которые выглядят как складки)

- Воодушевляете других
- Оказываете поддержку

Вас уважают и боготворят за то, что вы воодушевляете окружающих и помогаете им лучше относиться к самим себе. Поскольку окружающие постоянно ожидают от вас моральной поддержки и похвал, ваше молчание зачастую громче всяких проклятий свидетельствует о наличии серьезной проблемы.



Складки либидо

(вертикальные гребни под носом)

- Делите весь мир на мужскую и женскую половины

Чем более эти линии выражены, тем более вы склонны делить окружающий мир на мужскую и женскую половины, придавая им соответствующие роли. Чем шире расставлены эти складки, тем сильнее ваше половое влечение и тем сильнее ваша потребность в физической любви.



Складки пережившего катастрофу

(вертикальные морщины над верхней губой)

- Пережили катастрофу
- Огромная жизненная сила

Эти морщины показывают, как тяжелые жизненные обстоятельства помогли вам развить необыкновенную силу характера. Вы были в состоянии катастрофы и падали, казалось, в бездонную пропасть, но нашли в себе силы вернуться к нормальной жизни. У вас оказались огромные запасы жизненной энергии и силы характера, о существовании которых вы даже не подозревали. Теперь вам не страшны никакие испытания, потому что вы знаете, как с ними справиться.

Складки и морщины

Складка желанности

(дуга на подбородке)

- Хотите нравиться

Вы, возможно, нуждаетесь в подтверждении вашего чувства собственного достоинства из внешних источников. Вам важно сознавать, что вы нравитесь хотя бы одному человеку. Недостаток внимания, похвал и любви в детстве мог привести к тому, что вы оцениваете себя ниже, чем того заслуживаете. Не волнуйтесь. Люди с низкой самооценкой больше нравятся окружающим, чем люди самовлюбленные.



Складка сердца

(вертикальная складка на мочке уха)

- Проблемы с сердцем
- Чрезмерная требовательность к себе

Вы, возможно, излишне требовательны к себе. Слишком много работая и терзая себя, вы подвергаете опасности свое сердце — спросите любого врача. Вам нужно больше заботиться о себе, своем здоровье. Лучше питайтесь, занимайтесь физкультурой, больше отдыхайте, найдите возможности наполнить свою жизнь радостями, любовью, душевным покоем. Учитесь измерять свой успех способностью оставаться собой в любой ситуации, а не выдающимися результатами и достижениями.



Складки тайны

(углубления в уголках рта)

- Психическая травма
- Замкнутость в некоторых вопросах

В вашей жизни есть сферы, в которые вы никого не допускаете и о которых предпочитаете не распространяться. В детстве вас приучили к тому, что не все вопросы можно открыто обсуждать, и поэтому вы предпочитаете держать некоторые свои взгляды и чувства при себе. Вы заперли определенные аспекты своей жизни на ключ, считая, что



Складки и морщины

затрагивать их болезненно или опасно. Вам следует как-нибудь заново пересмотреть причины, по которым вы держите часть своего "я" взаперти, и, может быть, вы снимете запрет.



Упрямый подбородок (напряженный и бугристый на вид)

• Стальная воля

Поскольку вы не ждете, что жизнь будет мягкой и милосердной к вам, вы постоянно настраиваете себя на преодоление трудностей. Вы упорны и даже упрямы. Вы бросаетесь навстречу неприятностям и готовы пробить их... своим подбородком.

Волосяной покров

В физиогномике важно все, в том числе волосяной покров на лице. То, что человек прикрывает часть лица усами или бородой, вовсе не мешает вам прочитать этот участок. Более того, это дает еще больше ключей к характеру человека, чем если бы у него не было волос на лице вообще!



Усы

- Чувствительны, но скрываете это
- Хотите казаться сильным

В физиогномике верхняя губа ассоциируется с женской энергией. Если вы носите усы, это может означать, что вы стесняетесь выражать женское начало. Вы прячете верхнюю губу под усами, потому что боитесь, что окружающие, узнав о вашей чувствительности, перестанут вас уважать. Вы хотите всегда выглядеть сильным. Вы обижаетесь, если ваше мужское начало ставится под вопрос.

Волосяной покров

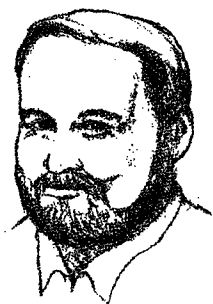
Борода скрывает все смягчающие черты нижней половины лица вроде ямок и указывает на желание казаться более мужественным и сильным. Читая бороду, ориентируйтесь по ее внешнему контуру.

Круглая борода

(а-ля Санта-Клаус)

- Чувствительность
- Забота об окружающих

Если у вас круглая борода, вы, возможно, скрываете свои самые мягкие черты. Вы наверняка опасаетесь, что люди могут распознать, насколько вы мягкосердечны, и воспользоваться этим вам в ущерб, поэтому стараетесь выглядеть грубее, чем вы есть. Когда вы действуете исходя из своей истинной природы, вы ставите людей на первое место и проявляете искреннюю заботу о них.

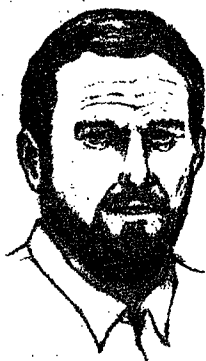


Прямоугольная борода

(а-ля Линкольн)

- Сосредоточены на идеях и идеалах
- Стремитесь к самоутверждению

Вы чувствуете потребность иметь более авторитетный имидж в реализации своих идей и идеалов. Вы хотите, чтобы вас воспринимали всерьез и уважали.



Борода клином

(а-ля принц Джон)

- Целеустремленность
- Властность

Вы сосредоточены на достижении своих целей. На этом пути вас ничто не останавливает, в том числе чувства других людей. Когда вы реализуете свои идеи, вы обычно все держите под контролем и зачастую авторитарны.





ОБЩИЕ ФОРМЫ И ТИПЫ ЛИЦА

Нам всем знакомы поэтические описания лиц. Каждый слышал о глазах — “бездонных колодцах”, губах, “созданных для поцелуев”, “волевых” подбородках. Эти выражения являются частью обиденного языка. Такие чрезмерно субъективные суждения, однако, не дают четкого и однозначного представления об этих чертах лица, чтобы их можно было классифицировать. Если мы хотим стать настоящими физиогномистами, нам нужно отказаться от старых методов описания лиц и разработать новый словарь.

Для практического чтения лиц нужен более объективный подход — сосредоточение на размерах, формах и расположении различных элементов лица. Кроме отдельных черт, ценную информацию для физиогномиста имеет лицо как единое целое. Умение прочесть общий контур лица выводит нас на новый уровень понимания и улучшает нашу способность быстро составить верное впечатление о человеке.

При чтении лица полезно мысленно разделить его по горизонтали на три зоны и постараться определить, какая из них преобладает по размеру. Верхняя зона включает в себя лоб от линии волос до бровей. Если эта часть лица явно больше других, вы имеете дело с человеком интеллектуального склада. Убеждая его в чем-либо, старайтесь давать ему максимум доступной объективной информации и технических деталей.

Если преобладающей видится средняя часть лица, включающая нос, вы видите перед собой человека амбициозного, которому дороги уважение и престиж. Долгие рассуждения он слушать не любит, так что переходите сразу к делу. Однако искренние и уместные выражения почтения к его достоинствам не повредят.

Наконец, если наибольшее место на лице занимает нижняя зона, включающая подбородок, не пытайтесь давить на такого человека! Это человек приземленный и основательный. Его нельзя торопить. Дайте ему время и держите дистанцию. Он очень не любит суеты.

Совершенствуя свои навыки в физиогномике, вы со временем научитесь правильно толковать различные части лица, их взаимное расположение, складывая из отдельных кусочков всю картину личности и истории жизни человека. Следующий раздел поможет вам в этом.

ФОРМА ЛИЦА

Начав присматриваться к лицам, вы скоро заметите, что они отличаются по общему контуру. Хотя существуют целые системы анализа форм лица по разным параметрам, я включил в этот раздел лишь те категории, которые легче всего выявляются.



Широкое лицо (квадратное)

- Уверенность в себе
- Большая внутренняя сила

Вы обладаете природной уверенностью в себе. По старинным правилам физиогномики вас уподобили бы могучему тигру. Вас нелегко запугать, и вы не страшитесь трудностей.



Узкое лицо (длинное)

- Боязливость
- Предпочитаете работать в одиночку

Вы начинаете новое дело не с такой смелостью и уверенностью, как другие. Вам нужно научиться больше верить в свои силы. Вы гордитесь тем, чему уже научились, и хотите иметь возможность приложить свои знания. Ваша проблема в некоторой боязливости, но помните, что смелый человек не тот, кто ничего не боится, а тот, кто преодолевает свой страх. Вы не любите, когда вами руководят, и предпочитаете работать самостоятельно.

Ромбовидное лицо

(широкое в скулах, узкий подбородок)

- Нетерпеливость
- Быстрый ум

Это лицо человека, у которого от любви до ненависти один шаг. Вы можете быть весьма нетерпеливы. Если вы хотите чего-то, то хотите этого здесь и сейчас. У вас быстрый и гибкий ум, и вы не любите тратить время на людей медлительных и тугодумов. Однако вы и сами не любите, если вас торопят, когда вы что-то обдумываете.



Грушевидное лицо

(шире в нижней части)

- Миротребие

Вы миротворец и потому часто скрываете свои эмоции ради сохранения мира. Вы отгораживаетесь эмоциональной стеной от тех, кто не согласовывает свои действия с вами, потому что сами вы всегда стараетесь прийти к консенсусу. Но вас явно недооценивают те, кто считает вас тряпкой, о которую можно вытирать ноги. И вы чрезвычайно упрямы.



Плоское лицо

(никакие элементы не выступают)

- Искренность в выражении чувств
- Вежливость

Вы тихи и скромны, не любите привлекать к себе внимание. Вы честны в выражении чувств. Вы делаете свою работу спокойно, без суеты и не пытаетесь приписывать себе все заслуги. Вы стараетесь помогать окружающим и делиться с ними.



Типы лица

Кроме общей формы, лицо как целое имеет еще и определенный тип, позволяющий выявлять некоторые фундаментальные черты характера. Тип лица — это определенная комбинация черт, отражающая тот или иной тип личности. Существуют три основных типа лица и три комбинации этих типов.



Интеллектуальный тип

(узкое лицо, широкий лоб, маленькая нижняя челюсть)

- Интеллектуал
- Интроверт

Вы более сосредоточены на своих мыслях и чувствах, нежели на внешнем мире. Поэтому вы часто теряете разные предметы и забываете имена людей, даже если только что с ними познакомились. Вы уходите в себя, прячась от назревающих проблем.



Физический тип

(широкое квадратное лицо, мощные нижняя челюсть и подбородок)

- Деятельность
- Любите свободу и самостоятельность
- Соревновательный дух

Вы практик и предпочитаете меньше думать и больше действовать. Обладая духом соперничества, вы любите трудности и испытания. Когда возникают проблемы, вы не бежите от них, а стремитесь сразу их преодолевать. Вы любите свободу и нуждаетесь в личной территории, на которую никто не посягает.

У вас также хорошо развито чувство географической ориентации. Но вы не прислушиваетесь к собственным чувствам и не умеете их выражать.

Типы лица

Эмоциональный тип

(круглые лицо и подбородок, полные щеки)

- Общительны
- Любите хорошо поесть
- Любите работать в коллективе

Вы человек общительный, легко находящий контакт с окружающими. Для вас важен материальный комфорт. Вы любите застолья, где можно вкусно поесть и от души пообщаться. Вы любите работать в коллективе и заниматься общественной деятельностью (собирать пожертвования, например), умеете обращаться с деньгами.



КОМБИНИРОВАННЫЕ ТИПЫ ЛИЦА

Интеллектуально-физический

(широкий лоб, квадратный подбородок)

- Практичность
- Изобретательность
- Деятельность

Вы любите сочетать умственную работу с практическим применением рук. Люди вашего типа часто встречаются среди инженеров, изобретателей, архитекторов, спортивных менеджеров и армейской элиты. Вам нужно лишь больше думать о чувствах других людей.



КОМБИНИРОВАННЫЕ ТИПЫ ЛИЦА



Интеллектуально-эмоциональный

(высокий, широкий лоб,
круглый подбородок)

- Способный руководитель
- Хороший менеджер
- Сдержанны в проявлении чувств

Вы любите работать с людьми, заниматься планированием и подходите к этому с умом. У вас, вероятно, есть склонность к банковскому делу, политике и финансам, и вы хорошо разбираетесь в людях. Вы помните о чувствах других людей, но в выражении своих чувств скорее замкнуты.



Эмоционально-физический

(квадратное лицо, круглый подбородок)

- Энергичны
- Любите работать с людьми
- Хорошее чувство ориентации

Вы настроены на работу с людьми и отлично планируете коллективную деятельность. Вы любите принимать личное участие во всем, что происходит. Вы энергичны и практичны, любите материальный комфорт. Хорошо ориентируетесь на местности. Ваша проблема — это боязнь старения.

ДОМИНИРУЮЩИЕ ЗОНЫ

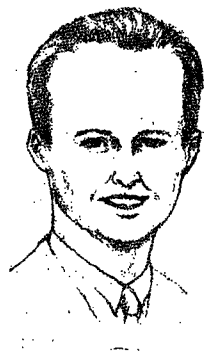
Как уже говорилось во вводной части раздела III, горизонтально лицо можно разделить на три зоны. Когда одна зона по размеру превосходит две другие, это усиливает значение элементов лица. Важно замечать также и ситуации, когда одна зона значительно меньше двух других: Чтобы научиться замечать это, нужна некоторая практика. Когда вы внимательно изучите достаточно большое число лиц, выделять доминирующие зоны не составит труда. Если все зоны выглядят примерно равными, их ширина для прочтения теряет смысл.

Широкая верхняя зона

(от первоначальной линии волос до бровей)

- Фокусируетесь на идеях и информации
- Любите делать различия

Вы сосредоточены на идеях. Вам нравится учиться, получать знания, особенно в интересующей вас области. Вы предпочитаете подробные объяснения со множеством деталей. Вам нравится проводить грани, различия одной вещи от другой. Вы предпочитаете судить обо всем самостоятельно и хотите иметь полную информацию.



Широкая средняя зона

(от бровей до кончика носа)

- Амбициозны
- Цените качество

Вам нравится занимать высокое положение, вы любите купаться в роскоши, цените качество. Возможно, вы также весьма амбициозны в осуществлении своих замыслов, и втайне вам хочется, чтобы другие завидовали вашему успеху. Вам доставляет наслаждение быть первым и лучшим. Разговаривая с людьми, вы предпочитаете сразу переходить к делу. Чтобы вы согласились купить какой-либо товар, продавец должен продемонстрировать вам, чем эта вещь лучше той, что у вас уже есть, или каким образом она может повысить ваш статус или уровень успеха.



ДОМИНИРУЮЩИЕ ЗОНЫ



Широкая нижняя зона

(от кончика носа до нижней точки подбородка)

- Практичность
- Основательность

Вы человек земной и хотите видеть практическое значение идей. Физически крепкий и психологически основательный, вы хорошо знаете себя и свои возможности. Вы не любите спешить, вам нужно время все обдумать. Когда возникает проблема, требующая принятия решения, вам лучше всего думать на ходу или в процессе физической работы.

Вы не очень-то любите выступать, но когда все-таки берете слово, другие внимательно слушают вас, потому что вы излучаете цельность и искренность.



Маленькая верхняя зона

(очень маленький лоб)

- Упорство
- Решительность

Вы можете быть очень решительны, упорны и энергичны. Вас нелегко остановить, когда вы уже выбрали какую-то цель, вы все считаете на своем пути к ней.



Маленькая средняя зона

(область носа наименьшая)

- Трудолюбие
- Уважение окружающих

Вы трудолюбивы и всегда выкладываетесь на 200%. Другое дело, что ваши труды не всегда оплачиваются по заслугам. Хотя богатства вы, возможно, не достигли, окружающие уважают вас. Впрочем, это не значит, что вы не можете разбогатеть, просто за те же деньги вы работаете больше, чем человек с более широкой средней зоной лица.

ДОМИНИРУЮЩИЕ ЗОНЫ

Маленькая нижняя зона

(очень маленький подбородок)

- Чувствительны
- Не любите физических нагрузок

Вы человек интеллектуального склада и больше обращены внутрь себя, нежели во внешний мир. Очень чувствительны к критике. Вы не любите физических нагрузок и без крайней необходимости избегаете их. Физический мир — ваша главная проблема. Вы порой теряете ориентацию в пространстве и забываете имена даже тех людей, с которыми только что познакомились.



Профиль

Профиль лица, образуемый определенной комбинацией его черт, предопределяет как единое целое некий узнаваемый тип личности. Выпуклый профиль включает в себя покаты́й лоб, большой нос с высокой переносицей, губы, выступающие дальше подбородка, выступающие наружу зубы и глаза навывкате.

Выпуклый

(лоб покаты́й, нос выступает далеко вперед)

- Жизнь ума
- Импульсивность и нетерпеливость
- Любите руководить

Ваш дар — живой и практичный ум, ценящий устоявшиеся системы и процедуры. Хотя вы быстро реагируете словом и делом, импульсивность и нетерпеливость в достижении реальных результатов идут вам во вред. Вы предпочитаете руководить, а не подчиняться.



ДОМИНИРУЮЩИЕ ЗОНЫ

Сильно выпуклый

(сильно выступающий нос, резко уходящие назад лоб и подбородок)



- Наблюдательны и энергичны
- Красноречивы
- Легки на подъем

Вы наблюдательны и энергичны, схватываете все на лету. Обладая живостью ума и даром красноречия, вы легко подавляете окружающих в психологическом плане. Однако вам следует преодолеть в себе тенденцию к излишней агрессии и резкости в отношениях с людьми, что мешает вам полноценно сотрудничать с окружающими.

Умеренно выпуклый

(умеренный угол наклона лба и подбородка)



- Стремление к реальным результатам
- Сдержанность
- Умение сотрудничать

Как и все люди с выпуклым профилем лица, вы стремитесь к осязаемым результатам своей деятельности и цените эффективные системы и процедуры. Но вам удастся успешнее руководить людьми благодаря вашей большей сдержанности и более мягкой манере общения по сравнению с людьми, имеющими сильно выпуклый профиль.

Вогнутый

Вогнутый профиль включает в себя круглый лоб, больше выступающий вперед на линии волос, глубоко посаженные глаза, впалую переносицу и курносый нос. Подбородок выступает вперед дальше губ, а зубы располагаются либо вертикально, либо отклонены назад.

Вогнутый

(крутой лоб, выступающий подбородок)

- Творческий подход к решению проблем
- Умеренный уровень энергии

Вы всегда творчески подходите к проблемам. При своей задумчивости и умеренной энергичности вы можете казаться разиней, но у вас есть спокойная решимость, и вы можете быть даже упрямы, когда в этом качестве возникает нужда. Проблема ваша в чрезмерной осторожности и нежелании идти на риск.



Сильно вогнутый

(лицо полумесяцем)

- Благодушие
- Мечтательность
- Откладываете все до последнего

Люди могут называть вас рассеянным мечтателем, но вы просто очень мягки по натуре, благодушны, неагрессивны. Ваша речь всегда дипломатична. Ваша проблема в склонности откладывать все дела до последнего.



Сбалансированный

(не выпуклый и не вогнутый)

- Уравновешенность
- Осторожность в словах
- Универсальные способности

Вы проявляете отличное сочетание физической, умственной и эмоциональной сторон жизни. Ваш стиль мышления где-то посередине между живой практичностью и неторопливым самосозерцанием. Ваши способности многогранны, и вы можете проявить себя в очень многих областях. Имея перед собой столько возможностей, вы, однако, стоите перед трудной задачей выбора пути.



КОМБИНИРОВАННЫЕ ТИПЫ ПРОФИЛЯ

Комбинации выпуклого и вогнутого профиля означают некоторое сочетание свойственных тому и другому типам характеристик. Верхняя часть лица связана с мыслительными процессами, тогда как нижняя с практическим внедрением идей.



Вогнуто-выпуклый

(лоб покатый, подбородок выступает вперед)

- Живость ума, терпеливость в действиях
- Сначала думаете, потом говорите

У вас живой и практичный ум, отличная память. В мыслях вы напористы, в речах дипломатичны, в действиях терпеливы. Вы умеете выразить много в нескольких словах. Ваша проблема, однако, в том, что вы зачастую начинаете говорить, когда уже слишком поздно.



Выпукло-вогнутый

(крутой лоб, срезанный подбородок)

- Эмоциональный подход к работе
- Порой действуете не раздумывая

У вас эмоциональный подход к работе, и вы хотите, чтобы окружающие по достоинству ценили ваши усилия. Поняв задачу, вы способны действовать очень быстро. Другое дело, что иногда вы забываете подумать, прежде чем действовать.

ФОРМА ГОЛОВЫ

Форма головы порой может мгновенно раскрыть перед вами тип личности человека, с которым имеете дело. Следующие четыре типа обладают резко выраженными характеристиками, которые подтверждаются и усиливаются соответствующими чертами лица. Отличительная форма головы позволяет вам распознать свойственные ее обладателю черты характера даже на расстоянии.

Высокая макушка, низкий лоб

- Властность
- Скептичность
- Упорность

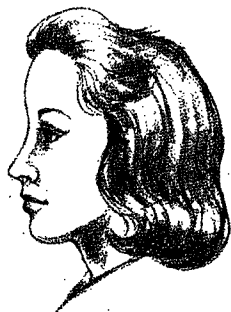
У вас быстрый и скептический ум, вы хотите все видеть своими глазами. Вам нужны факты, чтобы выносить суждения. Вопросы религии вас мало волнуют. Вы можете быть решительны, упорны, на вас трудно повлиять, вас трудно запугать. В стремлении все сделать по-своему вы склонны подчинять себе окружающих. Вам недостает сострадания и доброты к другим людям, когда вы удовлетворяете свою жажду власти.



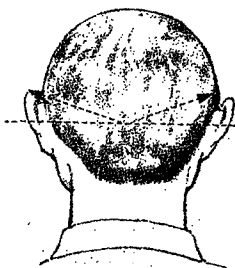
Высокий лоб, низкая макушка

- Оптимизм, доверчивость
- Легко сдаетесь перед лицом неудач

Вы полный надежд оптимист, готовый верить первому встречному. Вы добры и полны сострадания к людям. Вам недостает, однако, решимости и упорства. Любое дело вы начинаете с большими надеждами, но легко сдаетесь перед лицом даже кажущихся неудач.



ФОРМА ГОЛОВЫ

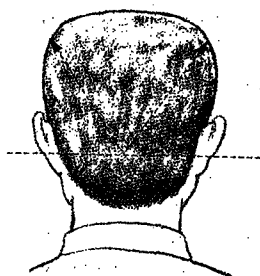


Круглая голова

(наибольшая ширина на уровне ушей)

- Бесстрашие
- Сила духа

Вы без страха устремляетесь вперед, забывая порой об элементарной осторожности. Вы можете стать несокрушимой силой, но вам следует в своем стремлении к власти над другими избегать излишней суеты, импульсивности и близорукости.



Квадратная голова

(вертикальный подъем над ушами и плоская верхушка)

- Осторожность
- Надежность

Вы осторожны, умеренны в своих аппетитах и страстях. На вас можно положиться. Однако вы не боец и не проявляете готовности и желания отстаивать в схватках свои идеалы.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Помимо физиогномики, изучением личности занимаются и многие другие дисциплины. Например, кое-какое представление о характере человека могут дать психологические тесты, эннеаграммы, нейролингвистическое программирование, анализ почерка, астрология, нумерология и хиромантия, но физиогномика отличается от них в одном важном аспекте: результаты исследования не поддаются влиянию со стороны самого объекта. Это позволяет исключить неточности, вызванные, скажем, недобросовестным отношением испытуемого. При чтении лица от объекта не требуется писать тесты, или честно отвечать на вопросы, или представлять образец почерка, или правильно называть свое имя, дату и место рождения, или протягивать руку для изучения. Для знания вам нужно лишь видеть лицо.

Возможность быстро и точно определять характер людей (вне зависимости от их психологических и физических качеств, их готовности к сотрудничеству и их честности) делает физиогномику бесценным инструментом. Физиогномика находит применение во всех областях жизни, включая торговлю, менеджмент, формирование рабочих коллективов, личные взаимоотношения и даже выбор присяжных. Уметь читать лица очень полезно всюду, где имеют место взаимоотношения и взаимодействия людей.

Дополнительным преимуществом физиогномики над другими дисциплинами, изучающими личность, является возможность ее мгновенного применения. Если другие дисциплины требуют бросить все остальное и основательно изучить их, прежде чем вы сможете их применять на практике, читать лица можно учиться по ходу дела — при каждой встрече с каждым человеком. Учась читать лица последовательно, по одной черте за раз, вы поступательно наращиваете свои физиогномические знания и способности, пока не научитесь читать каждое лицо как карту жизни человека.

В этом разделе содержится резюме черт, которое вы можете использовать как краткую памятку, и руководство по двум конкретным практическим приложениям физиогномики: торговля и выбор присяжных. Это послужит трамплином для применения физиогномики в других областях жизни. Разобравшись, на что нужно обращать внимание в каком-то одном приложении, вы сможете легко перенести это на другие сферы.

РЕЗЮМЕ ЧЕРТ

Лицо является живой картой жизни человека, и на нем нет незначимых и незначительных элементов. Каждая черта что-нибудь говорит о характере человека. Нижеследующий список ключевых понятий послужит вам памяткой о значении каждой черты или области лица.

Лоб

- Стиль мышления
- Умственное развитие

Брови

- Процесс мышления
- Характер мыслей
- Ментальный подход

Глаза

- Мировоззрение
- Открытость
- Эмоциональная восприимчивость
- Степень стресса
- Обман

Веки

- Степень близости
- Степень открытости

Мешки над глазами

- Чувствительность к внешней среде
- Уровень дискомфорта

Нос

- Стиль работы
- Денежные вопросы
- Требования к работе
- Вопросы доверия

Ноздри

- Щедрость
- Уровень энергии

Уши

- Взаимодействие с окружающими
- Степень самостоятельности
- Отношение к реальности
- Восприятие информации

Рот

- Самовыражение
- Уровень пессимизма

Губы

- Проявление мыслей
- Чувственность и сексуальность
- Эмоциональность

Зубы

- Упрямство
- Решительность
- Робость
- Улыбка
- Щедрость
- Хитрость
- Искренность

Нижняя челюсть

- Сила характера
- Выносливость
- Верность

Щеки и скулы

- Самоутверждение
- Агрессивность
- Чувствительность к критике

Ямки

- Игривость
- Юмор
- Желание помочь

Складки и морщины

- Способности
- Пережитые испытания

Волосяной покров

- Соккрытие чувств

Сочетание ушей и бровей

- Соотношение между восприятием и обработкой информации

Комбинации подбородка и бровей

- Соотношение между мыслями и действиями

Форма лица

- Уверенность в себе
- Нетерпеливость
- Миролюбие

Типы лица

- Интеллектуальный
- Физический
- Эмоциональный

Профиль

- Личность в целом

Типы головы

- Властность
- Осторожность

Доминирующие зоны

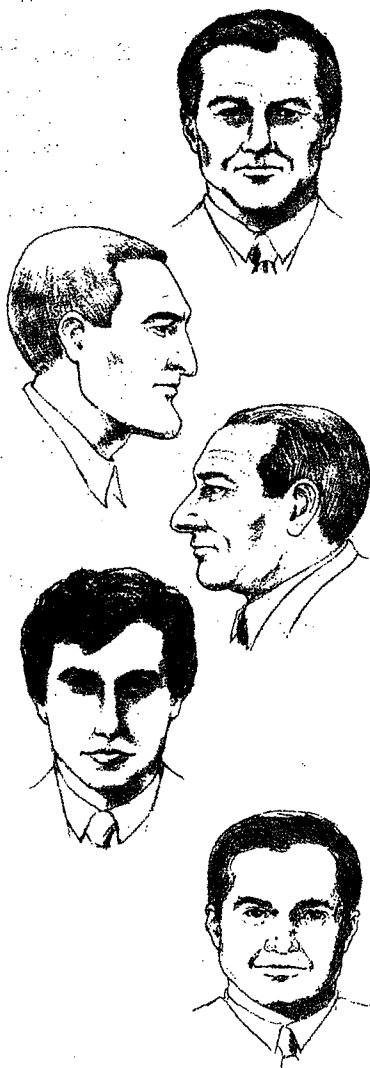
- Главный фокус внимания, приоритет чего-либо в жизни

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Используя физиогномику в личной и профессиональной жизни, обращайте внимание на лица людей, с которыми имеете дело. Когда вы делаете презентацию своего товара перед группой людей или приходите на заседание совета директоров, ниже следующие идеи помогут вам понять аудиторию.

В чьих руках власть?

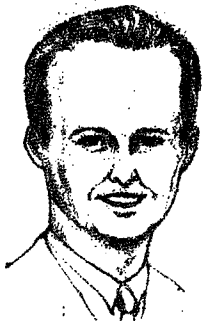
- Если хотите говорить с наиболее авторитетной личностью, выбирайте человека с самыми выдающимися скулами. Если вы убедите его, другие могут последовать за ним.
- Если хотите обратиться к человеку, за которым, скорее всего, останется последнее слово, обратите внимание на человека с самым мощным или наиболее выступающим вперед подбородком.
- Чтобы вычислить человека, имеющего контроль над деньгами, обратите внимание на человека с самым длинным или наиболее выступающим вперед носом. Мясистый кончик носа указывает на человека, весьма озабоченного деньгами.
- Если в группе есть человек с мощной нижней челюстью или двойным подбородком, будьте особо внимательны к нему. Такой человек привык стоять на своем. Проявляйте уважение и будьте готовы слушать, даже если он перебивает вас, прежде чем вы закончите выступление.



ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Доминирующие зоны

Если вы легко и уверенно можете определить доминирующую зону на лице человека, то используйте следующие характеристики.



Широкая верхняя зона

- Это человек вдумчивый, поэтому снабдите его всей имеющейся технической информацией и подробностями. Не бойтесь использовать сложные фразы и специальные термины. Прежде чем сделка состоится, вы должны убедить его логикой и рассуждениями. Такие люди любят проводить различия и обязательно спросят о гарантиях.



Широкая средняя зона

- Используйте по преимуществу глаголы и прилагательные и быстро переходите к сути дела. Не отнимайте у них время. Покажите, как им будут завидовать соседи или сотрудники. Главное — демонстрируйте результаты.



Широкая нижняя зона

- Сначала установите личный контакт и не торопите с окончательным решением. Дайте им время подумать. С такими людьми наилучшим является более мягкий и ненавязчивый подход.

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Брови

Брови указывают на то, как человек мыслит. Следующие подходы помогут вам установить контакт и настроиться на волну потенциального покупателя.

Прямые

- Это люди идеи, поэтому ваш подход должен базироваться на идеях и фактах.



Непрерывные

- Это настоящий мыслитель, чей ум постоянно в работе. Позвольте ему поделиться с вами некоторыми из его идей.



Тонкие

- Такой человек нуждается в моральной поддержке, особенно если брови высокие, круглые и очень тонкие. Озабоченные чужим мнением, они хотят быть выше всяких упреков. В сфере торговли дорогу к сердцу такого человека можно вымостить парочкой искренних комплиментов. Не торопите его. Помните о его возможной застенчивости.



Косматые

- Он как следует проверит прочность вашей позиции, играя роль адвоката дьявола. Не уклоняйтесь от такого состязания, а просто четко разъясняйте свой взгляд на вещи и будьте готовы выложить все факты. Не дайте ему заговорить вас. Он просто любит проверять факты на прочность.



ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ



Управленческие

- Рассказывайте со всеми техническими подробностями. Вы должны знать, о чем говорите. Вы имеете дело с человеком методичным и желающим знать все подробности.



Крыловидные

- Этот человек мыслит масштабно, но лезть в частности не любит. Поэтому излагайте факты, но в лишние подробности не вдавайтесь. Покажите ему общую картину и нарисуйте в радужных красках открывающиеся возможности.



Изогнутые

- Это люди субъективные, поэтому рассказывайте им истории из личного опыта и оказывайте всевозможную моральную поддержку. Покажите им, как ваш товар используется в реальных условиях.



Ломаные

- У потенциального покупателя с такими бровями спрашивайте, чем вы можете быть ему полезны. Дайте понять, что его мнение для вас очень важно, и пусть ему кажется, что ситуация под его контролем.

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Форма лица

Имея дело со следующими типами лица, следуйте характеристикам.

Выступающие скулы и мощная нижняя челюсть

- Демонстрируйте уважение к их точке зрения. Они привыкли все делать по-своему.



Грушевидное лицо

- Снова и снова спрашивайте их мнение, потому что они отгораживаются эмоциональными стенами, если с ними не советуется.

Ромбовидное лицо

- Если вы хотите что-то продать человеку с таким лицом, вы должны сразу переходить к делу (особенно если уши посажены высоко). Он не любит понапрасну тратить время и может быть весьма нетерпелив.



Плоское лицо

- Это скромный человек. Ваша презентация должна быть основательной, но не слишком хвастливой и напыщенной.

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

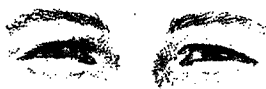
Глаза

Глаза ассоциируются с общими психологическими установками человека, его мировоззрением.



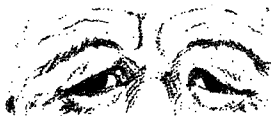
Большие глаза и/или маленькие уши

- Следите за тем, чтобы такой человек смотрел на вас, когда вы говорите. Он лучше воспринимает информацию зрительно, нежели на слух, поэтому максимально используйте диаграммы и иллюстрации.



Прямые нижние веки

- Это человек недоверчивый и подозрительный, поэтому вам нужно завоевать его доверие, прежде чем сделка состоится. Но как только он поверит вам, то останется вашим самым верным клиентом.



Уголки глаз опущены

- Этот человек ищет проблемы. Не проявляйте излишнего энтузиазма и воздерживайтесь от игрового тона. Для него жизнь — штука серьезная.

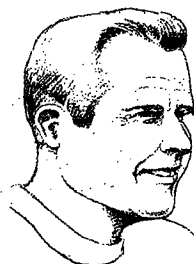


Уголки глаз подняты

- Это оптимист, поэтому покажите ему свой товар во всем великолепии. Он ожидает, что все будет хорошо.

Глаза навывкате

- Вам, возможно, будет затруднительно проводить презентацию, потому что такие люди говорят без умолку. Будьте осторожны, перебивая их, — они могут обидеться.



Глубоко посаженные глаза

- Этот человек часто кивает головой, и вам может показаться, что он согласен с вами. На самом же деле он просто все анализирует, и ему нужно время, чтобы принять решение. Не торопите его. Просто снабжайте его все новой информацией, пока он, наконец, не примет решение.

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Нос

Апеллируя к различным типам мышления, применяйте следующие характеристики.

Прямой нос

- Этот человек уважает логику, поэтому ваше выступление должно быть предельно логичным и четким. Избегайте эмоций и строго придерживайтесь фактов. Держите наготове ответы.

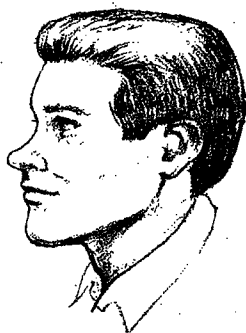


Утолщение на переносице

- Не дайте ему почувствовать себя загнанным в угол. Твердо держитесь своей позиции, но будьте готовы уступить, если он перейдет в наступление.

Курносый нос

- Такие люди откликаются на эмоции, поэтому покажите им, как хорошо они будут себя чувствовать или сколько радости они доставят другим, если купят ваш товар.



Нос с горбинкой

- Эти люди ценят красоту и творческий подход. Будьте готовы выслушать и оценить их идеи и творческие решения. Такие люди предпочитают, чтобы их идеи внедряли другие.

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Другие черты, на которые следует обращать внимание

Внимание к нижеследующим деталям облегчит вам работу, позволяя понять, чего вам следует ждать от потенциального клиента. Эти “флажки” подскажут вам его умонастроение и отношение к вам. Кто предупрежден, тот вооружен.

Большая щель между передними зубами

- Эти люди могут быть непредсказуемы, но готовы идти на риск. Если им приходится выбирать, оставаться с тем, что они имеют, или рискнуть и получить все, они часто выбирают последнее.

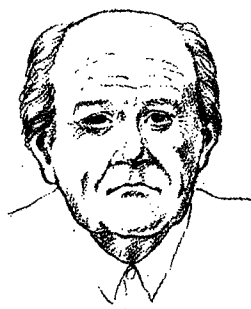


Складка целеустремленности

- Если такой человек возбуждается и начинает говорить, его бывает трудно остановить. Не беспокойтесь, просто терпеливо ждите, пока он закончит, и признайте разумность его точки зрения, прежде чем выскажете свою позицию.

Уголки рта опущены

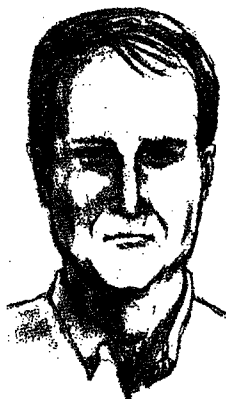
- Эти люди с настороженностью относятся к тому, что им говорят. При проведении презентации может быть полезно указать на некоторые недостатки вашего товара или на какие-то альтернативы тому, что вы продаете. Такая неожиданная откровенность с вашей стороны поможет вам завоевать их доверие.



ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Кривые нижние зубы

- Это люди, которые видят любую проблему с обеих сторон, и потому им очень трудно принять решение. Убеждая их, что они поступают правильно, вы даете им самое лучшее, что можете дать.



Признаки сдержанности

- Речь идет о человеке с маленьким ртом, тонкими губами, глубоко посаженными глазами и прижатыми к голове ушами. Он замкнут и не навязывает свое мнение. С таким человеком никогда не знаешь, что у него на уме. Не думайте, что он соглашается с вами, когда кивает головой: это просто знак того, что он вас слушает.

Верхняя губа толще нижней

- Вам важно быть искренним. Для этих людей важно не то, что вы говорите, а то, какой вы человек. Излишне напыщенная презентация может показаться им фальшивой. Расслабьтесь и будьте собой.



ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СИГНАЛЫ

Как можно определить, убеждают ли человека ваши слова? Рассмотрите ниже следующие характеристики. Не менее важно следить за теми сигналами “раннего оповещения”, которые указывают на негативное отношение к тому, что вы предлагаете. Описание относится не только к сфере торговли, но для большей ясности и простоты тот, кто воспринимает информацию, именуется покупателем, а тот, кто ее излагает, — продавцом.

Позитивные сигналы

- **Нижние веки покупателя округлены.** Это указывает на готовность выслушать информацию, прежде чем выносить решение.
- **Жестикуляция покупателя открытыми ладонями** или чуть согнутыми и обращенными в сторону продавца. Это жест согласия.
- **Расслабленная поза** или расслабленное выражение лица покупателя. Помните, мышцы напрягаются, когда мы ощущаем угрозу или замыкаемся в обороне.
- **Жесты покупателя и выражение его лица согласуются с его словами.** Покупатель кивает головой, говоря “да”, улыбается и смеется.
- **Движения тела покупателя и продавца синхронны.** Следите за тем, синхронны ли жестикуляция или движения тела покупателя вашим жестам и движениям.
- **Покупатель становится откровеннее.** Замечайте, когда покупатель начинает высказывать свои мысли и с большей готовностью делится своими чувствами.
- **Покупатель не отводит глаз** и выглядит открытым и полным энтузиазма.
- **Покупатель потирает подбородок.** Хотя это может означать, что он не уверен в себе, это может быть также сигналом, что покупатель подсознательно признает опыт или авторитет продавца.

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Негативные сигналы

- **Остерегайтесь улыбающегося лица при прямых нижних веках.** (Нижние веки пересекают глаза по прямой, частично закрывая радужку, и морщины под глазами как будто исчезают.) Это может указывать на внутреннюю настороженность и даже сдерживаемый гнев.
- **Замечайте застывающие в напряжении вытянутые пальцы.** Этот жест предупреждает окружающих, что они должны держаться на расстоянии. Он также телеграфирует: "Я от своей позиции не отступлю".
- **Замечайте скованные позы,** вроде рук, напряженно сложенных на груди, или застывшего выражения лица. Когда это сочетается с неподвижностью тела или, напротив, резкими движениями, воспринимайте это как предупреждающий сигнал, что покупатель не спокоен и не доволен.
- **Другие негативные сигналы включают:** покупатель потирает под носом указательным пальцем, потирает лицо или шею, тянет себя за волосы. (*Значение этих жестов детально описывается в разделе "Язык лица и тела".*)
- **Остерегайтесь несогласующихся жестов,** например, когда покупатель отрицательно качает головой, говоря при этом "да". Это часто сигнализирует о затаенном внутреннем конфликте.
- **Указания на нежелание иметь с вами дело:** покупатель складывает руки на груди, скрещивает ноги и отворачивает их от продавца, поворачивает ноги к выходу, отводит взгляд, поворачивается к вам спиной.

ПОВЫШЕНИЕ ШАНСОВ НА ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛКИ

Без сомнения, главным профессиональным качеством продавца является умение общаться. Считается, что успешным продавцом может быть лишь человек, у которого от природы хорошо подвешен язык. Но, вопреки распространенному мнению, самым главным компонентом общения является не умение хорошо говорить, а умение внимательно слушать.

Осознание того факта, что каждый жест, каждое выражение лица, каждое движение тела являются указанием на некую затаенную мысль или чувство, безмерно усилит ваши коммуникационные навыки. Наблюдая за жестами и телодвижениями, обращайтесь внимание на общий контекст ситуации. Спрашивайте себя, что происходило или что говорилось, когда был сделан тот или иной жест. Это позволит вам проникнуть в не выражаемые явно чувства и мысли собеседника.

ВЫБОР ПРИСЯЖНЫХ

Одним из самых трудных этапов в работе адвоката является момент, когда предварительное слушание закончено и судья дает приставу команду созвать суд присяжных.

Адвокат работал многие недели, месяцы или даже годы, готовя дело к суду, но в этот момент перед ним предстают сорок—пятьдесят (а в некоторых случаях — и более сотни) незнакомых людей, которые абсолютно ничего не знают о рассматриваемом деле и которым, тем не менее, предстоит решать судьбу процесса. Именно они решат, кто выиграет, кто проиграет и каким будет наказание, если вообще будет.

Большинство адвокатов во время этой чрезвычайно ответственной процедуры выбора окончательного состава присяжных испытывают в лучшем случае замешательство, а временами даже полную беспомощность. Как знает любой опытный юрист, то, что человек сам говорит о себе, является наименее надежным источником информации. Тем не менее опрос кандидатов является попыткой выбрать окончательный состав присяжных, задавая им вопросы и полагаясь на их устные ответы и, когда это разрешено судом, на ту информацию, которую они вписывают в свои анкеты.

Проблема опроса потенциальных присяжных заключается в том, что никогда не знаешь искренни ли ответы, понимают ли они задава-

ВЫБОР ПРИСЯЖНЫХ

емые вопросы или, может быть, отвечают злонамеренно, будучи противниками существующей судебной системы. Несмотря на все усилия адвоката, окончательный выбор присяжных делается почти вслепую. Даже если потенциальный присяжный отвечает на те или иные вопросы вполне искренне, это вовсе не означает, что его ответы окончательны и что в дальнейшем он будет придерживаться той же позиции.

Когнитивные процессы, служащие основой для принятия любых решений, настолько сложны, что предсказать окончательный итог практически невозможно. Процесс принятия решений базируется на прежнем опыте человека, на его нравственных ценностях, мыслях, чувствах; на него оказывают воздействие даже события, происходящие непосредственно в момент принятия решения. Однако цель процедуры выбора присяжных не в том, чтобы гарантированно предсказать, какое окончательное решение примет человек, став присяжным, а скорее в том, чтобы выявить его мировоззрение и психологические установки, которые делают такого кандидата неприемлемым.

Самое лучшее, на что может надеяться адвокат, выбирая присяжного, — определить его характер в общих чертах, например: щедр этот кандидат или скроден, открыт или замкнут, честный он человек или лжец, опирается при принятии решений на логику или на чувства.

Важна любая крупинка информации, позволяющая раскрыть личность кандидата, его ценности, установки, образ мышления и стиль принятия решений. Одежда человека, его манеры, язык тела, жесты и даже то, что он любит читать, — все это проницательному наблюдателю помогает глубже проникнуть в его характер.

Здесь мы сосредоточимся на физиогномике как инструменте постижения личностных черт потенциального присяжного. Для опытного физиогномиста чтение лица является быстрым и надежным средством понимания его характера и личности. Это чрезвычайно полезно именно при выборе присяжных, где ваше умение правильно определить характер человека в ограниченный промежуток времени, выделенный судом, способно радикально повлиять на судьбу процесса — выиграете вы его или проиграете.

Каждое судебное дело индивидуально. Здесь важно учитывать не только вопрос, который рассматривается в суде, но и стороны, вовлеченные в процесс. Например, если вы представляете интересы отдельного человека против крупной корпорации, полезно выявлять таких потенциальных присяжных, которые обладают “человечным” характером и которые могут эмоционально склониться в пользу вашего клиента. Если же вы представляете интересы корпорации, вам, возможно, подойдут те кандидаты, которые любят держаться фактов и не допускают сантиментов в процессе принятия решений.

ВЫБОР ПРИСЯЖНЫХ

Если вопросы, рассматриваемые в суде, достаточно серьезны (например, выдвигается иск против мошенников), вам нужны присяжные с высокими и жесткими моральными принципами, для которых бесчестное поведение вовсе непереносимо. Если же вы представляете противную сторону, для вас предпочтительнее люди с толерантными и не столь жесткими взглядами, считающие, что каждый может ошибиться, и склонные прощать оступившихся.

Кроме создания личностного “портрета” каждого из потенциальных присяжных, физиогномика может помочь вам еще в одном аспекте, быть может, даже более важном. Она позволяет лучше понимать реакции потенциального присяжного во время допроса.

Из опыта мы знаем, что на один лишь словесный ответ полагаться нельзя. Однако свои невербальные реакции человеку контролировать намного труднее, и они дают адвокату ценнейшую информацию о тех кандидатах, которые уже имеют сложившееся мнение о деле, даже еще не выслушав ни одного свидетельства.

Характеристики идеальных присяжных

Хотя достоверно предсказать окончательный вердикт присяжных нельзя, возможно повысить шансы на благоприятный исход посредством правильного выбора присяжных. Умение быстро и надежно выявлять личностные характеристики каждого кандидата в присяжные может оказать неоценимую услугу. Понимание того, как каждый присяжный обычно реагирует на те или иные ситуации или оценивает то или иную информацию, может также помочь адвокату правильно выстроить защиту.

В каждом случае важно предварительно создать портрет наилучшего и наихудшего из возможных присяжных на основе фактов рассматриваемого дела и вовлеченных сторон. Следующие характеристики можно использовать как критерии для оценки потенциальных присяжных. Необходимо заметить, что эти идеальные “портреты” ни в коем случае не являются единственной основой для принятия решений в выборе присяжных, но являются лишь указателем на те черты характера, которые желательно видеть в людях в качестве присяжных. Физиогномика не имеет целью выносить “черно-белые” суждения о людях. Люди — существа слишком сложные, чтобы пытаться навешивать на них какие-то ярлыки.

С другой стороны, мы все являемся физиогномистами, и некоторые основные черты характера ярко прописаны на лице человека — надо лишь уметь их прочесть. Цель этих описаний — структурировать ваше зрительное восприятие и иную получаемую вами информацию и снабдить вас необходимым лексиконом.

ВЫБОР ПРИСЯЖНЫХ

Финансовые претензии

В делах, где главным вопросом являются деньги и где, быть может, обсуждается тема нанесения морального и материального ущерба, сопровождаемая физическими и нравственными страданиями, частичным идеальным портретом присяжного с точки зрения истца и ответчика могут быть следующие характеристики.

Истец

Щедрый:

толстые губы
широкий нос
широкие круглые ноздри

Человечный:

круглые брови
полные щеки
большие уши
круглый подбородок

Эмоциональный:

курносый нос
широкая радужная оболочка
глаз
широкие верхние веки

Нетерпимый к боли:

узкое лицо
глубокие морщины на верхней губе
диагональные складки
на скулах

Доверчивый оптимист:

круглые нижние веки
обращенные вверх уголки рта
полные губы
вздернутый кончик носа

Ответчик

Бережливый:

тонкие губы
прямые нижние веки
маленькие ноздри

Ориентированный на факты:

прямые брови
твердый шишковатый подбородок
маленькие уши
прямоугольный или заостренный подбородок

Недоверчивый

к проявлению чувств:

маленькая радужная оболочка
мешки над глазами
прямоугольный подбородок

Терпимый к боли:

широкое квадратное лицо
мощная нижняя челюсть
крупный выступающий подбородок

Скептик:

прямые нижние веки
обращенные вниз уголки рта
тонкие сжатые губы
пригнутый книзу кончик носа

ВЫБОР ПРИСЯЖНЫХ

Разброд среди присяжных

В некоторых случаях, когда бремя доказательства ложится на противную сторону, неспособность присяжных прийти к согласованному решению может быть не самым плохим вариантом. Чтобы вердикт был вынесен, необходимо согласие по тем или иным пунктам обвинения по меньшей мере десяти из двенадцати присяжных. Поэтому очень полезно включить в состав присяжных людей, которые редко соглашаются с кем-либо в чем-либо.

Конфликтный, "адвокат дьявола":

косматые брови

Независимый, неконформист:

оттопыренные уши

Рисковый, безрассудный:

щель между передними зубами

Любитель командовать:

заостренный подбородок

выступающий подбородок

ломаные брови

Раздражительный, неуживчивый:

тяжелые, припухшие верхние веки

твердый бутристый подбородок

Не интересующийся мнением других:

очень маленькие и высоко посаженные уши

Движимый личными амбициями:

верхняя губа натягивается на зубы при улыбке

очень тонкие губы или их вообще не видно

заостренный подбородок

тонкий заостренный нос

Недоверчивый:

прямые нижние веки

крючковатый нос

опущенные уголки рта

Неукротимый:

глубокая вертикальная складка между бровей

мощная нижняя челюсть

Взрывной характер:

желваки

Не владеющий собой и склонный к насилию:

белки вокруг радужной оболочки

ВЫБОР ПРИСЯЖНЫХ

Нарушение договора

В случаях, когда вы пытаетесь строить защиту на нарушении противной стороной договора, вам, вероятно, следует искать конформистов, людей делового склада и людей, доверяющих государственным институтам. Присматривайтесь также к уверенным в себе людям, стремящимся самоутвердиться, людям практичным, людям, мыслящим в черно-белых тонах и не склонным доверять окружающим. Вот примерные портреты тех, кто вам нужен:

Агрессивный, склонный к соперничеству:

- крупный выступающий подбородок
- квадратное мускулистое лицо
- мощная нижняя челюсть
- высокие выдающиеся скулы

Конформист, пессимист:

- уши прижаты к голове
- глубоко посаженные глаза
- веки опущены

Настороженный, недоверчивый, замкнутый:

- ломаные брови
- прямые нижние веки
- опущенные уголки рта

Не испытывающий сострадания к другим:

- тонкий горбатый нос
- свисающий вниз кончик носа
- очень тонкие губы
- маленькие высоко посаженные уши
- маленькие ноздри

Принимающий решения на основе фактов:

- низкие прямые брови
- прямоугольный подбородок
- длинный прямой нос
- покатый лоб

Перечисленные характеристики используются как критерии оценки потенциальных присяжных. *Следует еще раз подчеркнуть, что эти "портреты" не являются основой для окончательного решения в выборе присяжных, а служат лишь указателями на возможные черты характера, которые вы хотите в них видеть.*

Не смейтесь над ветреностью молодых;
они лишь пытаются, перебирая разные
лица, найти собственное лицо.
Логан Пирселл Смит (1865—1946),
английский эссеист и критик

Если вы делаете великое дело, в нем отпеча-
тывается ваше лицо, если же вы занимае-
тесь сомнительными делишками, на них
остаются лишь отпечатки ваших пальцев.

Артур Бэзр,
американский писатель,
автор юмористических рассказов

Сломленных лиц нет. Ваше лицо отража-
ет вашу собственную стратегию выжи-
вания. И то, что вы еще живы и читаете
эту книгу, означает, что ваша страте-
гия работает.

Мэк Фулфер



ЯЗЫК ЛИЦА И ТЕЛА

В предыдущих главах мы изучали физическую форму лица, чтобы понять, как те или иные его черты отражают образ мышления, черты характера и эмоциональные потребности человека. Мы увидели связь, существующую между физическими, умственными, эмоциональными и духовными аспектами личности человека, и их взаимодействие.

Однако есть еще один интереснейший аспект физиогномики, который углубляет понимание окружающих людей. Он касается энергетических центров человека.

Человек — это не только его физическое тело. В каждом человеке есть жизненная сила, или энергия, которая протекает внутри нас и вокруг нас. Ученые могут измерить различные электрические импульсы, возникающие внутри человека, с помощью электроэнцефалографии, электрокардиографии, магнитно-резонансной томографии и прочих диагностических методов. На фотографиях по методу Кирлиан можно увидеть энергетическое поле, окружающее человека подобно ауре. На протяжении веков были известны люди, умевшие исцелять одним прикосновением. Большинство из нас переживали в жизни тот необъяснимый всплеск энергии, который именуется любовью.

Из предыдущих глав вы знаете, что каждая часть лица имеет свое метафорическое значение. Это верно и в отношении всего тела. Каждая часть тела имеет соответствующий энергетический центр. В разных культурах их называют то чакрами, то меридианами, то акупунктурными точками, то даже водоворотами. Эти энергетические центры мы постоянно подзаряжаем на подсознательном уровне.

С этой точки зрения прежде всего отметим важность наших рук. Кисти рук, пожалуй, содержат больше нервных окончаний, чем любая другая часть тела. Если вдуматься, так и должно быть. Ведь руки служат для “подтверждения” реальности окружающего мира. Даже младенцы постоянно трогают разные предметы, берут их в руки чтобы удостовериться в их реальности, а потом для дополнительной проверки тянут их в рот. Наши руки выделяют огромное количество энергии. Поэтому наблюдать за тем, что человек делает со своими руками, может быть весьма поучительно. Наши руки, осуществляя обмен энергией, воздействуют на все энергетические центры.

Например, если вы разговариваете с человеком, а он вдруг засовывает левую руку в карман, что это может означать? Может быть, про-



сто рука замерзла. Но если помнить, что левая сторона тела соответствует личностной стороне жизни человека, это может означать, что человек нечто скрывает в своей личной жизни, в своих эмоциях. Начав анализировать жестикуляцию окружающих, вы глубже поймете их душу.

Бессознательные движения, которые мы делаем руками, редко бывают случайными.

Они так же отражают наш образ мышления, как и наше лицо. Однако надо иметь в виду, что класть руки в карман или чесать нос человек может по многим причинам. Чрезвычайно важно помнить, что все жесты должны читаться в общем контексте.

В этом разделе объясняются некоторые наши бессознательные жесты.

Большинство из них так или иначе связаны с лицом, но я включил сюда также и некоторые другие жесты, иллюстрирующие взаимосвязанность всех частей тела.

ЖЕСТЫ

Руки

Руки — самое подвижное “зарядное устройство”. Они символизируют то, как мы держимся за жизнь, тянемся к ней или, наоборот, прячемся от нее. Жесты могут рассказать о том, что происходит у человека в голове в данный момент. Важно замечать, какой именно рукой делается движение — левой или правой.

Прячет левую руку

• Скрывает что-то личное

Если во время разговора человек прячет в карман левую руку, значит он сознательно или неосознанно не хочет делиться тем, что связано с его чувствами, взаимоотношениями, с его личной жизнью. Ищите подсказку в контексте беседы или событиях, сопровождающих жест.

Прячет правую руку

- **Скрывает что-то внешнее**

Если человек вдруг прячет правую руку, он, возможно, хочет сохранить в секрете какой-то аспект своей внешней или профессиональной жизни. Например, если я спрашиваю цену за подержанный автомобиль и вижу, как продавец, прежде чем ответить, вдруг сует правую руку в карман, я начинаю задумываться о том, что человек умалчивает. Не кроется ли за этим какая-то проблема?

Руки домиком

(кончики пальцев сведены, а также пальцы переплетены)

- **Хочет казаться на высоте**

Кроме того, что показано на рисунке, есть еще несколько вариантов этого жеста. Например, указательные пальцы подняты и сведены, а остальные пальцы переплетены. Такой жест часто используется людьми, стремящимися установить свой контроль над ситуацией. Вы можете видеть, как начальник откидывается в кресле и складывает руки домиком: ему хочется казаться более уверенным в себе и контролирующим ситуацию, нежели это есть на самом деле. Это внешний признак стремления быть во главе угла, а также он демонстрирует, что человек не так уверен в себе, как хочет казаться.



Зажимает в кулаке большой палец

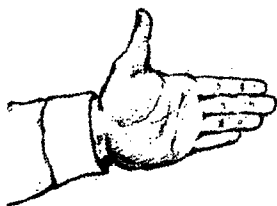
- Тревога
- Сомнения или беспокойство
- Чувство угрозы

Большой палец руки символизирует голову. Когда вы прячете большой палец, вы как будто закрываете руками голову. Если вы видите такой жест, это указание на то, что человек ощущает угрозу. Не случайно младенцы часто зажимают большой палец в кулаке.



Если спрятан палец левой руки, значит, чувство угрозы возникает изнутри, на личностном уровне. Человек в такой момент может ощущать страх, неуверенность, дискомфорт. Спрятанный правый палец указывает на ощущение угрозы из внешней среды. Если человек прячет большие пальцы на обеих руках, это может означать крайнюю степень тревоги, эмоционального дискомфорта, сомнений, страха.

Зачастую такой жест делается бессознательно. Если вы замечаете за собой такой жест, выведите проблему на уровень сознания, спросив себя: "Чего я боюсь?" В зависимости от того, палец левой или правой руки вы прячете, ищите ответ во внутренних страхах или во внешних обстоятельствах.



Напряженно вытянутый большой палец и/или вся кисть

- Не желает уступить ни в чем
- Предпочитает доминировать

Еще один важный сигнал, связанный с большим пальцем, — когда этот палец напряженно вытянут, а остальные пальцы при этом могут быть или предельно вытянуты, или с силой сжаты в кулак. В любом случае этот жест указывает, что человек твердо стоит на своем и не уступит ни пяди. Он хочет контролировать ситуацию или, по крайней мере, не быть в ней статистом. Такой человек будет упрямо придерживаться своей точки зрения, не желая идти ни на какие компромиссы. Если вы пытаетесь что-то продать такому человеку, вам придется попотеть!

Чешет или потирает макушку

• Замешательство

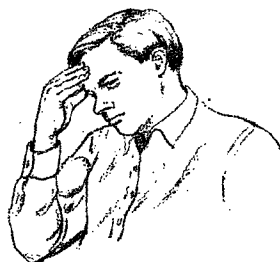
Когда энергетический центр, расположенный на макушке головы, заблокирован, мы бессознательно чешем или потираем ее. Этот жест указывает на возможную растерянность. Если человек чешет голову, когда вы ему что-то объясняете, он, возможно, таким образом бессознательно передает свое непонимание. Спросите его, понимает ли он вас, при необходимости приведите пример, предоставьте дополнительную информацию.



Потирает лоб

• Сомнение или беспокойство

Беспокойство и сомнения “живут” у нас во лбу и бровях. Человек, потирающий лоб, бессознательно говорит о сомнениях и беспокойствах. Если вы замечаете такой жест за собой, постарайтесь определить, чем такие чувства вызываются. Осознав причину тревог, мы зачастую в состоянии исправить ситуацию.

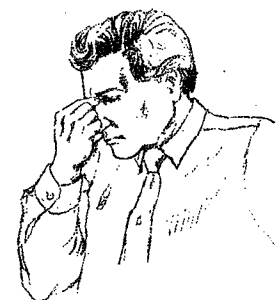


Постукивает или давит на переносицу

• Пытается вспомнить

Школьники во время контрольной иногда постукивают себя по участку лба между бровей обратным концом ручки, застопорившись на какой-то задаче. Эту точку на лбу иногда называют третьим глазом; в ней сосредоточена воля. Когда вы постукиваете по ней, вы пытаетесь силой воли заставить себя сосредоточиться на чем-то или вспомнить ответ.

Вариацией этого жеста, наблюдаемой у взрослых, является пощипывание переносицы или нажим пальцем на точку “третьего глаза”. Эти жесты означают то же самое — попытку сфокусировать волю — и зачастую указывают на то, что человек переживает в данный момент физический, умственный или эмоциональный ступор. Одной из причин такого оцепенения мыслей и чувств может быть головная боль.





Потирает глаза

- Умственное переутомление
- Ощущение “перегрузки”

Глаза — “окна души”, но они также являются местом усталости, отчаяния или злости, которую мы ощущаем, взваливая на себя слишком большой груз. Потирая глаза, мы безмолвно сообщаем: “С меня довольно”. Если вы замечаете такой жест за собой, выведите этот молчаливый диалог на сознательный уровень и дайте себе отдохнуть. Часто тело яснее, чем ум, сообщает о том, что вы дошли до предела.



Пощипывает, почесывает, потирает или потягивает кончик носа

- Ощущает, что им манипулируют

Существует несколько разновидностей этого жеста, включая просто подтирание пальцем носа. Конечно, это может быть вызвано попросту насморком, но может означать и нечто большее.

Нос хранит наш страх оказаться в чьей-либо власти. Если вы просите друга: “Помоги мне передвинуть диван”, и он, прежде чем ответить — пусть даже утвердительно, — потирает нос, этот жест говорит, что, по мнению вашего друга, вы манипулируете им и что он предпочел бы не подчиняться вам.



Касается виска пальцем

- Психологическое истощение

Иногда вы можете видеть, как человек словно бы подпирает голову рукой, поместив большой палец под подбородком, а указательный — на виске. Это указывает на его стремление переправить положительную энергию из области подбородка в мозг, чтобы пополнить запасы. Этим жестом человек говорит, что приближается к точке психологического истощения.

Закрывает рот рукой, когда слушает

- Критическое отношение
- Недоверие к произносимому

Этот жест мне хорошо знаком из судебной практики. Если присяжные закрывают рот рукой, слушая свидетеля, это метафорически означает, что они хотели бы заткнуть ему рот. Они не верят тому, что слышат.

Когда вы видите такой жест, знайте, что человек критически, с недоверием относится к тому, что слышит.



Закрывает рот рукой, когда говорит

- Боится говорить
- Что-то скрывает
- Стесняется

Рот — наше средство самовыражения. Если вы закрываете рот рукой, когда что-то говорите, это может иметь несколько разных значений. Может быть, вы просто застенчивы и боитесь раскрыться. Причиной этого может быть нервозность, попытка что-либо скрыть или, возможно, неискренность слов. Подсказку ищите в контексте ситуации.

Подпирает подбородок

- Ощущение неуверенности или слабости

Подбородок является символом агрессивности, состязательности, силы духа. Человек, бессознательно подпирающий рукой подбородок, хочет иметь больше влияния и силы. Поскольку в подбородке хранится наша боязнь оказаться слабее или хуже других, подпирая подбородок, человек бессознательно сигнализирует о неуверенности в себе или ощущении своей неполноценности.





Оттягивает кожу на шее

- **Беспокойство по поводу самовыражения**

Наше беспокойство о том, насколько хорошо и правильно мы выражаем или скрываем свои мысли и чувства, "хранится" в шее. Я часто замечаю за собой такой жест, когда обдумываю наилучшую формулировку ответов на вопросы, задаваемые слушателями во время занятий.



Оттягивает пальцами губы

- **Жадность**

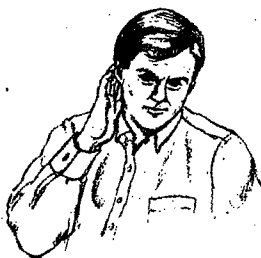
Жадность сосредоточена в наших губах. Я не стану покупать машину у человека, который после вопроса об окончательной цене оттягивает губы и потом говорит: "Я уверен, это будет хорошая сделка". В таких случаях я уверен, что сделка будет хорошей для него, но не для меня.



Оттягивает кожу на подбородке

- **Беспокоится о своей привлекательности**

Свои страхи касательно межличностных или сексуальных отношений мы храним на линии нижней челюсти между подбородком и челюстной мышцей. Если вы видите, как человек оттягивает кожу или тянет себя за бороду в этом месте, это может означать, что человек озабочен своей сексуальной привлекательностью в данной ситуации.



Чешет за ухом

- **Бойся быть непонятым**
- **Бойся не понять**

Боязнь не понять или быть непонятым мы храним за ушами. Если вы что-то кому-то объясняете и ваш собеседник начинает тереть кожу за ухом, он фактически сообщает: "Я не уверен, что понял вас, не могли бы вы повторить?" Увидев этот жест, повторите сказанное еще раз, может быть, другими словами.

Потирает шею сзади

- Предпочел бы об этом сейчас не думать

На задней стороне шеи мы храним подавляемые мысли и вопросы, о которых предпочитаем пока не думать. Например, если человек потирает шею, когда его спрашивают: "Вы собираетесь стричь газон?", этот жест говорит за него: "Я предпочел бы сейчас об этом не думать".



Покрасневшие или впалые щеки

- Смушение
- Унижение

Ранее мы выяснили, что щеки и скулы олицетворяют внутреннюю силу и гордость. На энергетическом уровне щеки также связаны с чувством стыда и смущения. Если человек уличен в постыдном поступке, его щеки могут налиться краской. Если ситуация еще более унижительная, щеки могут ввалиться или провиснуть.

ЯЗЫК ТЕЛА

Руки скрещены на груди

- Удержание позиции
- Самозащита

С энергетической точки зрения руки выше кистей символизируют нашу взаимосвязь с окружающим миром. Руки, сложенные на груди, означают, что человек стремится удержать свою позицию (и, если заглянуть в глубь веков, защищает свои жизненно важные органы). Если ваш собеседник складывает руки на груди, наверное, для вас разумно занять такую же позу. Вы таким образом дадите понять, что если он считает необходимым остерегаться вас, вы тоже будете настороже. Когда напряжение спадет, попробуйте опустить руки, предлагая тем самым заключить перемирие: "Я опускаю руки, и вы опустите свои".



Опущенные плечи

- Слишком большая ответственность

Ответственность мы держим на своих плечах. Подобно мифическому Атланту мы часто ощущаем, что на нас взвалена как будто бы тяжесть всего мира. Опущенные плечи могут указывать на то, что человек несет большой груз ответственности, чем хотел бы.

Руки за спиной

- Боится сближения
- Что-то скрывает

Руки за спиной могут указывать на то, что человек стремится сохранить дистанцию и боится, что либо сам физически или духовно потянется к вам, либо вы потянетесь к нему. И, конечно же, руки, спрятанные за спиной, могут означать, что человек хочет что-то утаить.

Поясница

- Стресс

Стресс — физический, умственный и эмоциональный — мы держим в спине, особенно в пояснице. Поэтому при болях в спине спросите себя, какие ваши мысли или поступки могли вызвать стресс. Иногда, выявив причину, мы можем излечить симптом.

Бедра

- Опасения, что не хватит сил

Бедра — это наши опасения за свои силы. Когда мы берем на себя слишком много или выкладываемся сверх меры, мы зачастую ощущаем напряжение и боль в бедрах. Когда такое происходит, спросите себя, что за непосильную ношу вы на себя взвалили.

Колени

- **Страх смерти**

Страх смерти сосредоточен в коленях. Если вам случилось оказаться в опасной ситуации на дороге, то, даже успешно избежав катастрофы, вы наверняка ощущали дрожь в коленях, выйдя из машины.

Икры

- **Боязнь, что не хватит способностей**

Икры — это наши опасения за способности. Могут ли я это сделать? Способен ли? Когда вы ощущаете напряжение в икрах, спросите себя: “Какие из своих способностей я подвергаю сомнению?” Конечно, это может быть связано и с тем, что вы долго ходили на цыпочках! Помните, телесные ощущения всегда имеют несколько возможных объяснений.

Ступни

- **Боязнь быть собой**

Боязнь быть собой сосредоточена в наших ступнях. Люди с древних времен знают, что массаж ступней — лучшее средство помочь человеку раскрепоститься, успокоиться. Если человек не позволяет прикоснуться к своим ступням, это своего рода защита. Он боится, что вы увидите его таким, какой он есть, проникнете в его душу. Он сообщает о желании отгородиться.

Как пользоваться этой информацией

Теперь, когда вы знаете, где размещаются энергетические центры тела и какое значение в них заключено, вы можете использовать эту информацию для совершенствования своих физиогномических навыков. Обращайте внимание на движение рук. Помните, что руки являются энергетическими центрами, которые мы бессознательно используем для переноса энергии в другие части тела. Старайтесь также прислушиваться к сообщениям о каком-либо физическом дискомфорте. Постепенно вы научитесь воспринимать жесты не как разрозненные сигналы, а как непрерывный поток информации.

Язык тела может помочь вам познать и самого себя. Как уже говорилось, тело часто лучше понимает ваше состояние, чем ум.

Приведу пример того, как можно использовать данную информацию в ситуации тревоги или физического дискомфорта. Попробуйте проделать следующее упражнение:

Сядьте или лягте, полностью расслабьтесь. Можете даже воспользоваться какой-нибудь техникой релаксации вроде обратного отсчета от двадцати. Считая про себя, вообразите, что идете по наклонной плоскости, все больше расслабляясь на каждый счет. Основательно расслабившись, спросите у своего тела: “Что меня беспокоит?”, или: “Каково мое действительное состояние?”, или: “Что бы мне могло сейчас помочь?” Потом прислушайтесь к своему телу, обращая внимание на все ощущения. Предположим, вы заметили зуд в коже головы, напряжение в шее и легкую боль в ягодицах.

Используя вышеизложенную информацию, вы можете расшифровать эти сигналы. В данном примере я спросил бы себя, что меня приводит в замешательство и о чем мне не хочется думать из-за моей боязни потерпеть неудачу. Имея такую информацию, вы порой точно можете найти источник стресса: “О да, теперь вспоминаю. Преподаватель дал мне задание, которое я не совсем понял, и теперь я пытаюсь не думать об этом, потому что боюсь, что мне пока это задание не по плечу”.

СОВЕРШЕНСТВУЙТЕ НАВЫК ЧТЕНИЯ ЛИЦ

Научившись применять информацию, получаемую от пристального наблюдения за лицами и жестами людей, вы словно открываете для себя новый мир. Способность видеть людей под новым углом зрения и глубже понимать их не только расширяет и усиливает ваше восприятие, но и открывает перед вами двери в мир, о существовании которого вы прежде и не подозревали.

Должен предостеречь, однако, что в физиогномике абсолютов нет. Я всегда допускаю возможность того, что ошибаюсь в своем прочтении. Пока никто никогда не говорил, что мое прочтение совершенно неправильно, но, когда мне указывают на какие-то погрешности, я не пытаюсь настаивать на своем. Напротив, когда люди указывали мне на неточности в каком-либо аспекте прочтения, это позволило мне отточить физиогномические навыки и научиться лучше понимать лица.

Имейте также в виду, что когда объект слишком бурно реагирует на ваше прочтение или отрицает ваши наблюдения, может стать, что прочитали вы лицо правильно, но, быть может, вторглись без разрешения в запретную зону, куда человек не хочет никого допускать.

Вы должны уяснить, что за каждым действием, каждым жестом, возможно, скрывается некое глубинное значение. Я, конечно, признаю, что у любого действия может быть множество причин. Однако когда вы увидите, сколь часто ваши наблюдения оправдываются, то поймете, насколько ценным является умение читать лица и жесты людей. Когда вы начнете глубже понимать каждого человека, резко возрастет ваша уверенность в себе и разовьются или отточатся ваши навыки общения.



*По утрам я первым делом чищу зубы
и затачиваю язык.*

*Оскар Левант (род. 1906),
американский пианист,
композитор, остролов*

*Черты ее лица, казалось, так и не научились
работать в коллективе.*

*Джордж Эйд (1866—1944),
американский писатель,
автор юмористических рассказов и пьес*

*Как было бы хорошо, если бы мы умели так же
легко открывать и закрывать уши, как и глаза.*

*Георг Христоф Лихтенберг (1742—1799),
немецкий писатель-сатирик и ученый-физик*



ПРИМЕРЫ ЧТЕНИЯ ЛИЦ

В первой главе мы научились смотреть на лица иначе, нежели прежде, — с пониманием того, что лицо человека отражает его характер и историю его жизни. Изучение физиогномики подобно изучению нового языка: первым делом мы осваиваем словарь значений, затем учимся идентифицировать те или иные черты, потом смотрим на то, как разные элементы лица соотносятся между собой и какое имеют значение. Наконец, мы начинаем видеть лицо не только как цельную историю человеческой жизни, но и как инструмент общения, чутко реагирующий на каждую мысль и каждое чувство.

Теперь соберем все это воедино. В этом разделе мы начнем реально читать лица. В первых двух примерах вы можете, прежде чем читать текстовые разъяснения, проверить свои навыки, рассмотрев рисунок и попытавшись объяснить то, что видите. Пока вы еще только учитесь читать лица, имеет смысл сначала выделить те черты и складки, которые замечаете, а затем вернуться в соответствующие разделы книги и освежить в памяти значения этих черт и складок. После сравните свое восприятие с предлагаемым в тексте.

Чтобы помочь вам закрепить физиогномические навыки, третий пример в этом разделе включает в себя своего рода тест: вам предлагается проверить свою способность идентифицировать предлагаемые значения с теми или иными чертами лица. Чтобы извлечь из теста максимум пользы, внимательно всмотритесь в нарисованное лицо. Выделите все черты, элементы лица, складки и морщины, которые вы видите, и “прочитайте” их значение. Затем ознакомьтесь с приводимым в книге описанием и сравните с ним свое восприятие.

Вы можете проверить свое умение характеризовать черты лица, ознакомившись с ответами к тесту на с. 160—162.

Сидящий Бык

Мы все знаем о том, что лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать. Физиогномика подтверждает эту старую мудрость и добавляет нечто совершенно новое в изучение известных исторических персонажей. Например, что вы можете сказать о могучем вожде Сидящем Быке, глядя на его портрет?

Первым делом мы замечаем, что у него широкие, выдающиеся, мощные скулы. Они определяют его как смелого лидера, который завоевывает внимание и уважение окружающих одним своим видом. Скулы отражают огромный запас силы духа. Однако если присмотреться внимательнее, то можно увидеть, что это человек, чье мужество прошло всевозможные испытания. Глубокие морщины мужества говорят нам, что личность и характер этого человека ковались в тяжелых передрягах и что он одерживал победы при, казалось бы, самых ничтожных шансах.

Под щеками мы видим мощную нижнюю челюсть, которая говорит о невероятном упорстве этого человека, цельности его характера и физической выносливости. Челюсть придает ему такой авторитетный облик, что мало кто посмеет оспорить его окончательное решение. Мощная челюсть также свидетельствует о том, что если такой человек дает слово, то держит его.

На лидерские качества указывает и его большой горбатый нос, который ассоциируется с желанием и способностью брать на себя ответственность и вносить существенный вклад в окончательный итог. “Лук Купидона” на верхней губе показывает способность достичь любой поставленной цели. Даже брови-хамелеоны давали ему дополнительное преимущество при ведении переговоров, позволяя получать информацию от другой стороны и не сообщая при этом своих истинных чувств или своей позиции. Тонкие губы также свидетельствуют о том, что этот вождь был скрытен и не раскрывал карты, пока не был к этому готов.

Мощный прямоугольный подбородок показывает, что он был человеком, отстаивавшим свои цели, идеалы и ценности, защищая при этом благополучие близких ему людей. Напряжение в подбородке свидетельствует, что он не ждал милости и доброты от



Сидящий Бык (1834—1890) — вождь племени хункапаппа-сиу

Сидящий Бык

окружающего мира и каждый новый день готовился к очередной битве за свои интересы. Такая жизненная позиция подтверждается многими другими чертами на лице вождя. Так и должно быть: повторение какой-либо черты характера в разных чертах лица — нормальное явление, лишний раз доказывающее правильность прочтения.

Например, почти прямые нижние веки говорят, что Сидящий Бык был человеком настороженным, подозрительным; он привык делить мир на “своих” и “чужих”. Чтобы принять человека за “своего”, ему нужны были убедительные доказательства его верности. Такая недоверчивость просматривается в пригнутом книзу кончике носа и опущенных уголках рта. Он не доверял чужим словам и всегда готовился к худшему. История свидетельствует, что такая его жизненная позиция была вполне оправданной. Глубокие складки, идущие от носа к углам рта, подтверждают, что вождю пришлось пережить немало тяжелых разочарований; он не раз был горько обманут, особенно в своей “внешней” жизни, поскольку эта складка намного глубже на правой стороне лица.

Далее мы замечаем, что Сидящий Бык был не только лидером, но также ответственным “кормильцем”, ставившим нужды близких ему людей на первое место. Широкий нос ассоциируется с широким “зонтиком” поддержки тех, кто связал с ним свою жизнь, а огромные ноздри доказывают, что он был, пожалуй, даже слишком щедр к тем, кто полагался на него, даже в ущерб себе самому. Горизонтальные складки на переносице говорят, что он был очень ответственным человеком, а вертикальные между бровями свидетельствуют, что он был не просто требовательным к себе, но во всем стремился к совершенству.

Быть вождем нелегкое дело, даже для человека с такими способностями. О том, что Сидящий Бык чрезвычайно много внимания уделял внешним событиям своей жизни, говорят умеренные мешки на верхних веках. Вертикальные складки на верхней губе свидетельствуют о его способности вынести тяготы жизни, которые непременно сломили бы слабого человека.

Чтение лица Сидящего Быка выявляет тот удивительный факт, что он с удовольствием предпочел бы быть не вождем, а шаманом. Отсутствие двойного подбородка указывает, что сама по себе власть над людьми не доставляла ему радости, а невидимые верхние веки говорят о том, что он нуждался не только в значительном личном пространстве, но даже в одиночестве. Заметьте, что правый глаз прямо и уверенно смотрит в окружающий мир, а вот левый повернут, заглядывая во внутренний мир. Такое двойное, объективно-субъективное зрение свойственно обычно шаманам и мистикам. Складки “выжившего” на верхней губе говорят о внутренних битвах с самим собой, по мере

Сидящий Бык

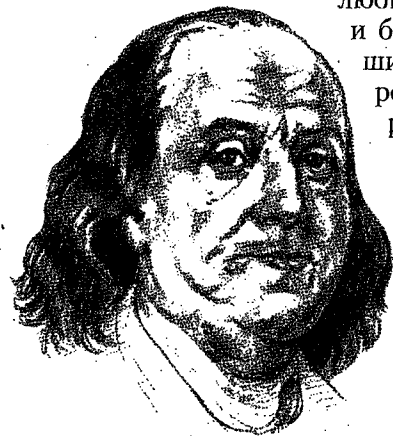
того как он погружался в темные глубины собственной души в поисках смысла жизни, своего уникального жизненного предназначения.

Наконец, форма скул Сидящего Быка свойственна целителям. У него от природы был дар воодушевлять людей и лечить их недуги; он был прирожденным целителем и учителем. Его мудрость проявляется в горизонтальных морщинах на лбу, свидетельствующих о разносторонности его знаний и о том, что он приложил много труда к развитию своего интеллекта. Кроме того, расходящиеся лучики морщин в углах глаз свидетельствуют о широте его горизонта: он умел видеть большую картину жизни, пусть даже был не в состоянии изменить ее.

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

В школе мы учили, что Бенджамин Франклин был человеком разносторонних талантов. Он был изобретателем, писателем, типографом, философом, государственным деятелем, ученым, дипломатом. Но что говорит о нем его лицо?

Прежде всего, его широкий, высокий и крутой лоб свидетельствует, что Б. Франклин был мыслителем. Не удовлетворенный известными и проверенными методами, он всегда искал новые подходы и идеи. Морщины на лбу указывают на разносторонность его интересов. Он любил проводить различия между вещами и был силен в логике и науках. Однако ширина зоны от кончика носа до подбородка говорит, что он был не только теоретиком, но проявлял интерес и к физической реальности, старался находить земное, практическое применение своим идеям.



*Бенджамин Франклин
(1706—1790) — американский
государственный деятель,
изобретатель, ученый, дипломат
и писатель*

Брови подсказывают нам, что личность Франклина была многогранной. Он был ориентирован на людей; обладал живостью ума, позволявшей ему в одно мгновение охватывать все аспекты любой ситуации. Правая бровь, ассоциирующаяся с профессиональной жизнью, говорит об управленческом стиле. Взявшись за какое-либо дело, он всегда доводил его до конца, обязательно расставляя все точки над i.

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

Разреженные волоски у окончания брови говорят о широте его интеллектуальных интересов, подтверждая то, что мы уже прочитали в его морщинах на лбу.

У Бена Франклина были низко посаженные уши и высокие брови, а это означает, что он умел слушать и был даровитым стратегом. Он собирал всю доступную информацию, давал ей некоторое время утрястись в его ментальной системе координат, а затем составлял план действий. Большие мочки ушей показывают, что он был весьма наблюдательным и проницательным. “Дипломатический” наклон ушей раскрывает его умение примирять враждующие группы людей.

Широкие скулы и полные щеки говорят не только о большой выносливости, но и об умении достигать консенсуса. Окружающие воспринимали его как человека толерантного, терпимого, непредвзятого и чувствовали себя очень комфортно рядом с ним. Его открытость по отношению к новым идеям и окружающим людям доказывается круглыми нижними веками, он стремился услышать все факты, не фильтруя информацию. Его изображение на стодолларовой банкноте говорит нам, что он переживал интеллектуальный стресс, особенно в личной жизни: между радужкой и нижним веком виден белок. Конечно, стресс мог быть вызван проблемами в личных взаимоотношениях, и история подтверждает это.

Нос Франклина несет в себе огромное количество информации о его личности. Его большой размер подтверждает желание играть как можно большую роль в жизни людей. В профессиональной жизни он нуждался в том, чтобы быть самому себе хозяином или, по крайней мере, самостоятельно определять ритм и стиль работы. Ширина носа говорит о его готовности поддерживать и защищать близких ему людей. Большие ноздри свидетельствуют о его щедрости. Известный филантроп, Бен основал множество общественных институтов, включая школы, больницы и библиотеки.

Только не подумайте, что Франклин был человеком безвольным и мягкотелым. Высокая переносица свидетельствует о его независимости, стремлении полагаться только на себя и о потребности самому отвечать за то, что он делает. Он не любил, чтобы кто-то стоял у него за спиной и командовал, что и как надо делать. Более того, горбинка на носу говорит, что он мог быть весьма агрессивен, если его загоняли в угол. Наконец, кончик его носа довольно мясист и в то же время имеет форму шарика. Вероятно, он имел качества, присущие обоим этим типам: беспокойство о деньгах, рожденное пережитой в детстве бедностью, и свойственную художнику любовь к творчеству и красоте.

Бен обладал удивительным даром убеждения, который подтверждается многими чертами его лица. У него тонкая верхняя и пухлая нижняя губа прирожденного продавца и политика. Он умел убеждать

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

окружающих, сохраняя при этом свои сокровенные чувства в тайне. Огромный подбородок свидетельствует о том, что в спорах за Беном всегда оставалось последнее слово. Это же подчеркивается и двойным подбородком, который ассоциируется с личным авторитетом, и складкой целеустремленности, говорящей, что, если он на что-то настраивался, ничто не могло его остановить. Когда он говорил, остальные слушали.

Однако Франклин не был сметающим все на своем пути упрямым. Широкие верхние веки придавали ему харизматическую способность устанавливать тесный контакт с окружающими и давать им понять его сочувствие и терпимость к различным точкам зрения. Одним из его талантов было умение склонять к согласию людей разных убеждений, и это подтверждается историческими фактами. Именно он сумел сохранить единство конституционного съезда в 1787 году, когда тот едва не развалился из-за мелочных споров.

Теперь о личной жизни Бена. Каким он был, когда не был государственным деятелем, ученым и дипломатом?

Тонкая верхняя губа указывает на то, что в детстве ему навязывали невероятно высокие и жесткие нормы поведения и потому он предпочитал не распространяться о собственных чувствах и личной жизни. Тем не менее широкие верхние веки подтверждают, что в личной жизни он имел большую потребность в любви и близости отношений. Укрепление отношений с близкими было главным смыслом его жизни. Он хотел, чтобы близкие люди жили с ним одной жизнью. Большой промежуток между вертикальными складками на верхней губе свидетельствует о сильном либидо, и из истории нам известны обвинения в его адрес по поводу связей с женщинами легкого поведения. Однако по круглому подбородку, широкому верхнему веку, широкому носу и наклоненному вниз левому глазу можно судить о том, что этот человек просто с сочувствием и терпимостью относился ко всем, в том числе к бедным и падшим.

Жизнь Бена не была легкой. Наклон левого глаза говорит о том, что у него было достаточно разочарований во взаимоотношениях с людьми, в личной жизни. Эта черта также свидетельствует о его сочувствии к страданиям других людей. По складке, идущей от угла рта к подбородку, можно заключить, что в личной жизни он пережил немало страданий. Напряжение, чувствующееся в подбородке, говорит, что в пережитых испытаниях он закалился и всегда ожидал худшего.

Глядя на дугу подбородка, можно предположить, что в детстве Бена приучили к скромности и что это воспитание оставило свой след. Он не был особенно высокого мнения о себе, и ему нужны были чрезвычайно высокие достижения, чтобы поверить в собственное достоинство. Да и этого ему было мало. Несмотря на все свои великие

БЕНДЖАМИН ФРАНКЛИН

дела, Бен нуждался в подтверждении своей ценности со стороны. Он чувствовал себя хорошо, лишь когда был уверен, что нравится и желанен хотя бы одному человеку.

Таким образом, чтение лица гораздо точнее и полнее объясняет его стремление к интимным отношениям, чем все, что написано об этом человеке.

Как видите, физиогномика позволяет глубже проникнуть в жизнь Бенджамина Франклина, нежели все исторические исследования. И интереснейшим аспектом подобного проникновения в историю с помощью чтения лиц является то, что после физиогномического анализа знаменитой исторической фигуры вы можете сравнить свое восприятие со статьей в энциклопедии и удивиться точности своего прочтения.

САНДРА MARTIN (ТЕСТ)

Теперь давайте попробуем кое-что другое. Перед вами портрет Сандры Мартин, президента компании "Pagaview". Обладательница многих способностей и талантов, она, помимо прочего, является преуспевающим нью-йоркским литературным агентом. Если не знать о ней больше ничего, что бы вы подумали о ней при первом знакомстве? Помните: каждый из нас от природы физиогномист. Прежде чем читать дальше, набросайте на бумаге свои первые впечатления. Перечислите все, что вы думаете о ней. О точности пока не думайте.

Затем сверьте свои интуитивные впечатления с представленным ниже физиогномическим анализом. Различные аспекты прочтения пронумерованы и соответствуют определенным чертам или сочетанию черт лица.

В порядке теста попробуйте найти соответствие между пунктами и теми или иными чертами лица. *(Ответы приведены на с. 160—162).*

1. Мысли миссис Мартин заняты людьми. Она хорошо понимает людей и поддерживает с ними прочные контакты.

2. В личной жизни она быстро приспосабливается к ситуациям и не боится менять свою точку зрения на прямо противоположную.

3. В профессиональной жизни она реалистичная мечтательница, умеющая видеть все фантастические возможности, открывающиеся в перспективе, и мгновенно определять проблемы. Ей хорошо было бы работать в комитете долгосрочного планирования, потому что почти все ее занимают ее грандиозные идеи. Умея распределять менее существенную работу, она высвобождает время для более важных дел.

САНДРА МАРТИН (ТЕСТ)

4. С делегированием, правда, возникает такая проблема: Сандра — человек слишком ответственный и слишком требовательный к себе, особенно в личной жизни. Она буквально хватается за шиворот и заставляет делать дело.

5. Стратег от природы, она собирает всю доступную информацию и дает себе время уложить эти сведения в своей ментальной системе координат, затем разрабатывает план работы. Она ненавидит, когда ее торопят с принятием решений; она должна нутром почувствовать, что решение правильное.

6. Несмотря на сильно развитые умственные способности, она часто действует по наитию, почти на уровне инстинктов. Как бы хорошо ни выглядело что-либо на бумаге, ей нужно “почувствовать” это, прежде чем принять.

7. Обладая острым восприятием, она большая ценительница красоты.

8. На своем рабочем месте она стремится играть как можно более значительную роль, вносить максимальный вклад в общее дело и при этом не терять связи с окружающими людьми. Ей лучше всего быть владельцем предприятия, директором или, по меньшей мере, начальницей какого-то уровня.

9. Она всеми силами защищает и поддерживает тех, кто ей близок.

10. Не ощущая недостатка в умственных, физических, эмоциональных и финансовых ресурсах, она считает, что всего этого для нее одной слишком много, и накладывает на себя непомерные контрибуции в пользу окружающих.

11. Она немилосердна к себе. Уделяя слишком много внимания внешним обстоятельствам, она зачастую игнорирует собственные потребности в душевном покое, лишает себя отдыха и радостей. Она порой так изматывает себя, что от усталости становится раздражительной и резкой с окружающими.

12. В личных отношениях миссис Мартин не стремится ни к максимальной тесноте уз, ни к большой свободе. Она предпочитает сочетать близкие отношения с определенной степенью независимости.

13. Имея сильное либидо и ценя физическую любовь, она является человеком земным, основательным, жизнелюбивым, хорошо относится



*Сандра Мартин, президент
компании "Paraview"*

САНДРА МАРТИН (ТЕСТ)

ко всем людям. Она судит о людях по их способностям, а не половым признакам.

14. У нее огромный запас внутренней энергии и жизненной силы. Подобно известной батарейке, она продолжает работать, работать и работать.

15. Миссис Мартин не боится соперничества. Она считает себя ничуть не хуже других, и твердо отстаивает жизненные цели и идеалы, в которые верит. Хотя при необходимости она может быть твердым и суровым человеком, при этом она не забывает и об интересах других.

16. Она талантливый организатор и мотиватор. Терпимость к людям помогает ей хорошо ладить с ними и достигать сотрудничества.

17. Обладая даром красноречия, она все же предпочитает не распространяться о своей личной жизни.

18. Это чрезвычайно мужественная женщина, которой довелось пережить неприятности, казавшиеся ей в то время непреодолимыми. Преодолевая трудности она закалила свой характер; в особенности это относится к ее личной жизни.

19. В личной жизни ей пришлось пережить события, потребовавшие от нее превзойти саму себя. Возможно, в то время она даже сомневалась, сумеет ли выжить в таких условиях, но она выжила и теперь уверена, что нет в жизни ничего, с чем она не смогла бы справиться.

20. Она многое замечает, и ее нелегко провести. Если что-то выглядит слишком хорошим, чтобы быть правдой, она этого остерегается.

21. В своей личной и профессиональной жизни она пережила немало разочарований. Мало того, в личной жизни разочарованиями дело не ограничилось — она пережила тяжелую утрату или сильно страдала. Личное горе научило ее с большим сочувствием и пониманием относиться к окружающим.

22. Она верна в дружбе и любви, но с осторожностью относится к малознакомым людям, особенно в деловой сфере.

23. В своем мировоззрении миссис Мартин реалистка. Она не слишком оптимистична, не слишком пессимистична и умеет использовать неудачи как трамплин для следующих успехов.

24. Умея терпеливо слушать, она стремится получать всю доступную информацию.

25. Имя ей — упорство! Сила ее характера и выносливость позволяют ей удерживаться там, где другие давно опустили бы руки. Это проявляется также и в верности слову, и в цельности характера.

26. Она много работала над развитием своих умственных способностей и расширением знаний, но скрывает это.

27. У нее хорошо развита интуиция. Она воспринимает больше информации, чем в состоянии в ту же минуту обработать, но впоследствии накопленные сведения создают почву для озарений.

САНДРА МАРТИН (ТЕСТ)

28. Обладая столь многими достоинствами, она, тем не менее, трудится изо всех сил, чтобы доказать себе и другим свою ценность. В детстве ее, возможно, недооценивали, а может быть, постоянно внушали, как важно быть скромной и никогда не хвалиться. Став взрослой, она все еще нуждается в подтверждении своих достоинств из внешних источников, хотя бы от одного человека, который сумел бы рассеять все ее сомнения в том, может ли она нравиться и быть желанной.

29. Она обладает даром убеждать других в правоте, а потому она — прирожденный рекламный агент.

30. Она много думает о деньгах и озабочена своим финансовым благополучием. Возможно, в детстве ей пришлось пережить финансовые невзгоды.

ОТВЕТЫ НА ТЕСТ

Ниже перечислены те черты лица, на основе которых были сделаны выводы о характере и жизни Сандры Мартин. Чтение любой фотографии или портрета обладает тем недостатком, что лицо застывает и фиксирует те события и чувства, которые имели место в момент создания портрета. Чтение лица “вживую” в этом смысле обеспечивает большую точность, так как вы можете видеть больше деталей: улыбку, зубы, уши, особенно морщины и складки, появляющиеся лишь при определенном выражении лица.

1. *Изогнутые брови.*
2. *Левая бровь равномерная* (имеет постоянную ширину) и при этом довольно густая.
3. Правая бровь крыловидная. Имеются также *разреженные волоски у основания* (около переносицы). Это хороший пример гибкого ментального подхода к своей личной и профессиональной жизни.
4. Переносицу по горизонтали пересекают глубокие *складки ответственности*. Между бровями имеются также выраженные *складки сосредоточения*, причем левая, отвечающая за личную жизнь, несколько глубже и длиннее.
5. *Комбинация ушей и бровей*: низко посаженные уши и умеренно высокие брови.
6. В то время как *складки умственного развития* свидетельствует о развитом уме, *выпяченные противозавитки* в ушах еще более подчеркивают связь с внутренним миром. Если вы заметили *точки провидца*, запишите на свой счет лишнее очко.

ОТВЕТЫ НА ТЕСТ

7. *Большие мочки ушей.* Похвалите себя, если заметили *широкие ноздри* и *шарик на кончике носа*. Заметить его непросто, потому что кончик носа довольно мясистый.
8. Если хотите быть лидером, просто следуйте за своим носом. Разумеется, чем нос больше, тем легче за ним следовать. У Сандры *большой нос*.
9. *Широкий нос* свидетельствует о поддержке ею близких людей.
10. *Широкие ноздри* свободно пропускают воздух, что ассоциируется с чувством изобилия и щедростью. Однако ее слишком широкие ноздри говорят, что нередко она переоценивает свои возможности и слишком много требует от себя.
11. На *правом веке умеренный мешок*. (Сравните с левым веком.) Запишите себе очко, если заметили *складки психологического истощения* и *сосредоточенности*, которые также свидетельствуют об излишней требовательности человека к себе. Отношение к себе и к жизни чаще всего повторяется во многих чертах.
12. *Левое веко тонкое*, указывает на сбалансированные требования к близости отношений в личной жизни.
13. Широкий промежуток между *линиями либидо* на верхней губе, и эти линии не очень четкие.
14. Широкое лицо и широкие скулы свидетельствуют о значительной внутренней энергии. Очень хорошо, если вы также учли *мощную нижнюю челюсть* и *двойной подбородок*.
15. *Подбородок сильный, широкий и слегка выступающий, с прямым нижним краем и закругленными уголками* (нечто среднее между прямоугольным и круглым).
16. *Полные щеки*. Человечность подчеркивается также *изогнутыми бровями*.
17. Наделенная *большим ртом*, она имеет и *складку тайны* в левом уголке рта.
18. Сильно выраженные *складки мужества* на щеках особенно заметны с левой стороны.
19. На верхней губе, особенно с левой стороны, имеются *складки "выжившего"*.
20. Обратите внимание на расходящиеся лучами в уголках глаз *складки широкого кругозора*. Запишите себе дополнительное очко, если вы заметили *прямые нижние веки*, которые также обозначают настороженность.
21. От носа к углам рта идут *складки разочарования*. На левой стороне складка проходит мимо угла рта и переходит в *складку сочувствия*.
22. Как уже было сказано, у нее довольно *прямые нижние веки*, особенно на правом глазу (профессиональная сторона жизни).

ОТВЕТЫ НА ТЕСТ

23. *Уголки глаз* не опущены и не подняты.
24. *Большие уши* ассоциируются с добротой. Заметьте также, что уши *низко* посажены: мочки располагаются ниже носа. Из этого можно заключить, что Сандра во всем стремится к совершенству.
25. *Большая нижняя челюсть* дополнительно подчеркивает эти качества. Хорошо, если вы заметили, что очень мощный и *широкий подбородок* слегка выступает вперед — это указывает также на силу ее характера.
26. На лбу заметны *складки умственного развития*. Но обратите внимание, как она прикрывает их волосами.
27. Эти маленькие светлые пятнышки в углах глаз — *точки провидца*.
28. На подбородке видна *дуга желанности*.
29. Как и у Бена Франклина, у нее *тонкая верхняя губа* и *пухлая нижняя*.
30. Как уже упоминалось выше, кончик ее носа можно прочесть и как мясистый, и как круглый. “Лучшие экземпляры” мясистого носа можно видеть у президента Клинтона и у Карла Молдена. В данном анализе кончик носа читался как мясистый, но другое прочтение столь же справедливо.

Первое, что я вижу на лице Мэка, — это то, что он человек нестандартный и независимый, с живым умом и широким кругом интересов. Он обаятелен, с хорошо развитой интуицией, любит людей. С другой стороны, я вижу, что жизнь уготовила ему немало испытаний.

О нестандартности и независимости Мэка свидетельствуют его спутанные брови, высокая переносица, крутой лоб и маленькие, высоко посаженные и чуть повернутые назад уши. Он явно предпочитает работать сам на себя, потому что не любит, когда за его работой кто-то присматривает. Он сам собой руководит и сам себе доверяет.

Выпуклый лоб говорит о том, что Мэк творчески подходит к решению проблем, предпочитает вырабатывать собственные решения и не любит идти по чужой колее. Лоб его высок, что говорит об интеллектуальности этого человека, о том, что он предпочитает владеть всей информацией, чтобы точно выносить на ее основе суждения.

О его способности быстро усваивать и обрабатывать информацию и мгновенно выражать в словах и поступках то, чему научился, говорят низкие косматые брови и высоко посаженные уши. В то же время, хотя он бывает нетерпелив в отношении медлительных людей, обычно он справляется со всем этим весьма тактично, о чем свидетельствуют уши дипломата, пухлая нижняя губа (способность убеждать и очаровывать), круглый подбородок (сочувствие, забота о людях) и складки поддержки (проявление авторитета через помощь окружающих).

Его общий менталитет ориентирован на идеи и логику (прямой нос). Он любит конкретные и проверенные факты, о чем свидетельствует крутой лоб, и хочет, что-



Мэк Фулфер, автор, физиогномист, адвокат. Я попросил иллюстратора этой книги Сандру Уильямс провести примерный физиогномический анализ моего лица. Прежде чем приступить к работе над этой книгой, она прослушала курс физиогномики на моих занятиях и научилась читать лиц, чтобы точнее отображать необходимые черты на портретах. Она также много раз участвовала в презентациях моего курса и учила других тому, чему научилась сама. Когда я показал ее анализ друзьям, которые хорошо меня знают, их приговор был единогласный: "Она попала в самую точку!" Это лишний раз доказывает, что научиться читать лица может каждый. Нужна лишь практика.

Мэк Фулфер

бы эти факты представлялись незамедлительно (низкие, почти прямые брови и высоко посаженные уши). Он умеет мгновенно выявлять потенциальные проблемы (разрозненные волоски у основания бровей) и обладает широким кругом интересов (разрозненные волоски у концов бровей и множество морщин умственного развития на лбу). Он отличается нестандартным мышлением и не боится становиться на противоположную точку зрения и играть роль адвоката дьявола ради получения максимальной информации.

Мэк — человек очень ответственный, доводит себя до предела, очень требователен к себе. Складки психологического напряжения, по диагонали пересекающие лоб, плюс складки ответственности на переносице говорят о его высоком уровне ответственности, а складка целеустремленности и кривые нижние зубы также указывают на высокую требовательность к себе и на то, что он не успокоится, пока не доведет дело до конца или не упадет от изнеможения. У него близко посаженные скулы, что, вероятно, указывает на бурные, но кратковременные всплески энергии — он не бегун на длинные дистанции. Но не пытайтесь остановить его: утолщение на переносице свидетельствует о том, что он может быть очень агрессивен, если ему мешают, даже “для его же блага”. Кроме того, большие передние зубы указывают на способность твердо отстаивать свою позицию (при необходимости он может быть очень упрям).

С другой стороны, Мэк может быть очень убедительным и обаятельным, на что указывает величина нижней губы, которая вдвое толще верхней. У него есть дар красноречия, и он легко сходится с людьми, — обратите внимание на складку балагура и круглый подбородок. Это усиливается его большой чувствительностью к людям и силой интуиции, о которой говорит треугольник складок между бровями, указывающий на тесную связь между левым и правым полушариями. Сила интуиции подтверждается также “точками провидца” во внутренних уголках глаз и выступающими противозавитками ушей.

Мэк открыт к новой информации, но ему всегда нужно ее переварить. Маленькие и высоко посаженные уши указывают на человека, который доверяет себе, а опущенные уголки рта свидетельствуют о недоверии к тому, что говорят окружающие. Имея низкие густые брови и глубоко посаженные глаза, он может выглядеть несколько отстраненным, но его ум пробегает милю в минуту, он постоянно все оценивает, прокручивает в голове, даже когда кивает, вроде бы говоря “да”. Нет, это он просто показывает, что слышит вас. И он всегда внимательно слушает вас. Он хочет знать все факты и не отмахивается ни от какой их части.

В профиль у Мэка прямой нос с чуть повернутым вверх кончиком. Из этого можно заключить, что Мэк — человек логического склада, но

порой поддается чувствам и становится более доверчивым (вздернутый кончик носа). Это несколько смягчает его скептицизм, выражаемый опущенными уголками рта, высоко посаженными маленькими ушами и низкими бровями.

Его сочувствие к людям и забота о них видны во многих чертах: в линиях мужества, пересекающих скулы, в круглом кончике носа, в щеках и подбородке. Лучики морщин в уголках глаз свидетельствуют о широком взгляде на жизнь. Двойной подбородок говорит о большой внутренней силе, но, как свидетельствуют складки поддержки и круглый подбородок, эта сила направляется большей частью на помощь окружающим людям.

В личных отношениях Мэк исповедует сбалансированный подход — не стремится ни к максимальной тесноте уз, ни к большой свободе. Он способен делить свою жизнь с другими людьми, но сохраняет потребность в определенной степени независимости и самостоятельности. Широкий промежуток между линиями либидо свидетельствует о сильной потребности в физической любви.

Наблюдаемые на его лице острота ума, нестандартность мышления, широта интересов, чувствительность и забота о людях — вот что отличает этого необычного адвоката, который не только занимается юридической практикой, но также читает по лицам и ладоням и интерпретирует сны.

Сандра Уильямс

РЕКОМЕНДАЦИИ

Когда сомневаетесь, как интерпретировать ту или иную черту, всегда читайте лицо целиком. Каждое лицо обладает внутренней устойчивостью, последовательностью, так что любая черта характера проявляется сразу в нескольких чертах. Наиболее выраженные черты лица являются самыми красноречивыми. Когда вы видите слабовыраженный элемент лица, значит и соответствующая черта личности проявляется не слишком сильно, и ее прочтение нужно несколько смягчить. Оценивайте каждый характерный элемент лица по шкале от одного до десяти, где десятка соответствует максимальной выраженности той или иной черты лица и характера. Если вы оцениваете черты в семь или восемь баллов, она не очень сильно выражена. Черты, имеющие четыре, пять или шесть баллов, пропускайте вовсе, поскольку они не несут никакой информации.

Складки и морщины — другое дело. Если вы видите складку, она всегда что-то означает. Чем она глубже, мощнее или длиннее, тем сильнее ее значение.

В третьем примере чтения мы подробно рассматривали только основные черты. Когда вы изучаете лицо человека не по картинке, а живую, чтение может быть куда шире. Миссис Мартин вы узнали бы куда лучше, если бы она предстала перед вами лично. Но эти примеры показывают, что и основных черт может быть достаточно, чтобы быстро и верно проанализировать, что человек из себя представляет и как вести с ним дела. А с практикой чтение дается все легче и быстрее. Изучив несколько сотен лиц, вы начнете по-настоящему видеть людей и проникать в их душу с первого взгляда.

Умение читать лица может изменить вашу жизнь, поможет лучше понять окружающих. Это позволит вам понимать и ценить людей так, как раньше вы и подумать не могли. В этом сила и красота физиогномики.

БЫСТРЫЙ СТАРТ

КАК НАЧАТЬ ЧИТАТЬ ЛИЦА

В этом разделе рассматривается процедура быстрого физиогномического анализа. Процесс разбит на этапы, и прилагается своего рода анкета, перечень элементов и черт лица, подлежащих проверке. Имея такую информацию, любой человек, даже никогда ранее не слыхавший о физиогномике, может приступить к чтению лиц.

Первый этап. Убедитесь, что света достаточно для того, чтобы вы могли видеть даже самые мелкие морщинки на лице объекта. Вовлеките человека в непринужденный разговор. Некоторые черты просматриваются более явственно во время разговора. Например, улыбки, ямочки и складки заметить намного труднее, когда у человека застывшее выражение лица.

Второй этап. Старайтесь, чтобы ваше лицо и лицо собеседника находились на одном уровне. Убедитесь, что объект не задирает и не опускает подбородок, в противном случае возможно неверное прочтение. Например, когда подбородок задран, уши зрительно опускаются. Наоборот, если подбородок опущен, под радужкой могут виднеться белки глаз.

Третий этап. Обратите внимание, как отражается свет от лица объекта. Определите наиболее выступающие элементы, тянущиеся к свету, — большой нос, например, или мощный подбородок. Самые заметные черты являются самыми важными. Средние величины имеют куда меньшее физиогномическое значение. Оценивайте важность каждого элемента по десятибалльной шкале.

Если взять, к примеру, размер носа, то очень маленький нос следует оценить в один балл, а чрезмерно большой — в десять баллов. Попробовавшись, вы научитесь достаточно точно определять “рейтинг” каждого элемента. Если вы оцениваете размер носа в семь баллов (большой, но не слишком), физиогномическое значение большого носа нужно несколько смягчить, потому что “семибалльный” нос уступает по значению “десятибалльному”. С другой стороны, если вы оцениваете нос в четыре, пять или шесть баллов, это указывает на

средний размер носа, и я советовал бы исключать вовсе подобные средние величины из анализа, сосредоточившись на более выраженных чертах.

Четвертый этап. Разделите лицо мысленно вертикальной линией пополам, как показано на с. 20. Обратите внимание на имеющиеся различия между правой и левой половинами лица, включая форму бровей, угол наклона глаз, складки и ямочки. Важно все, но то, что наиболее заметно, более значимо. Запомните: то, что вы видите на левой половине лица объекта, относится к его внутреннему миру, личной жизни, личным отношениям, личным мыслям, может быть, даже к его детству. Правая сторона лица описывает отношение объекта к его внешнему миру, профессиональной, деловой жизни.

Пятый этап. Начинайте работу с “анкеты”. Основные элементы лица, такие как лоб, брови, глаза и т. д., выделены жирным шрифтом. В каждом пункте вы найдете конкретные варианты формы, типа или размера каждой черты со ссылками на соответствующие страницы книги. Сопоставьте то, что вы видите на лице объекта, с вариантами ответов. Например, если у объекта лоб выпячивается посередине, пометьте пункт “крутой лоб”. Если лоб кажется уходящим назад, вам следует пометить пункт “покатый лоб”. Проверив все элементы лица, которые вы смогли выявить, приступайте к определению их значения, обратившись к соответствующим страницам книги.

Примечание. На первых порах я рекомендовал бы ограничиться прочтением четырех-пяти наиболее отчетливых физиогномических характеристик. Даже такого количества информации бывает достаточно для раскрытия характера человека. На своих занятиях я обнаружил, что слушатели-новички зачастую сначала смотрят в перечень и только потом пытаются найти соответствующую черту на лице объекта. В результате число проверенных пунктов исчисляется десятками, но во многих случаях сопоставления оказываются “притянутыми за уши” и не гарантируют никакой точности. Гораздо лучше, если черт проверено не много, но они действительно значимые.

Еще одним распространенным заблуждением является мнение, что хороший физиогномист должен замечать мельчайшие детали. Бывает, на вопрос о том, что первым делом бросилось в глаза, слушатель отвечает: “Левая ноздря чуть шире правой”. Меня такие ответы всегда забавляют, особенно если у объекта невероятно густые брови, крупный подбородок и оттопыренные уши. В физиогномике смотреть надо не на мелкие отличия, а именно на черты, которые нельзя не увидеть.

ПЕРЕЧЕНЬ ЧЕРТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ

1. Лоб

- Крутой (выпуклый) [26]
- Покатый (отклонен назад) [26]
- Прямой (без отклонения назад и закругления) [27]
- Надбровные дуги (костный “гребень” над глазами) [27]
- Отсутствие надбровных дуг (плоский лоб) [28]
- Волевая шишка (мясистое утолщение между бровей) [28]

2. Брови

- Изогнутые (гладкая кривая) [29]
- Прямые (без изгиба или перелома) [30]
- Ломаные (четкий угол, “ломающий” бровь) [30]
- Высокие (большое расстояние между глазом и бровью) [31]
- Низкие (малое расстояние между глазом и бровью) [32]
- Густые (широкие и объемные) [32]
- Тонкие (как карандашная линия) [32]
- Крыловидные (широкие в начале и сужающиеся к концам) [33]
- Равномерные (одинаковой ширины на всем протяжении) [33]
- “Управленческие” (тонкие у основания, широкие у краев) [34]
- Сходящиеся (две брови соединяются) [34]
- Косматые (волоски бровей спутаны) [34]
- Разреженные у основания (отдельные волоски у внутреннего края брови) [35]
- Разреженные на концах (отдельные волоски у внешнего края брови) [35]
- Хамелеон (брови почти не видны) [35]

3. Глаза

- Широко поставленные (расстояние между глазами больше ширины одного глаза) [36]
- Близко посаженные (расстояние между глазами меньше ширины одного глаза) [37]
- Наклон вверх (внешний угол расположен выше внутреннего) [37]
- Наклон вниз (внешний угол расположен ниже внутреннего) [38]
- Без наклона (внутренний и внешний уголки на одном уровне) [38]
- Навыкате (как будто выскакивают из орбит) [39]
- Глубоко посаженные (утапают в глазницах) [39]
- Большая радужная оболочка [40]
- Маленькая радужная оболочка [40]
- Точки провидца (блики на коже во внутренних уголках глаза) [40]
- Состояние стресса (полоска глазного белка между радужной оболочкой и нижним веком) [42]
- Угроза насилия (полоска белка над радужной оболочкой) [43]
- Психологический шок (белок окружает радужную оболочку со всех сторон) [43]

4. Веки

Широкие веки (когда глаз открыт, верхнее веко видно почти целиком) [44]

Тонкие веки (когда глаз открыт, видна лишь часть века) [44]

Веки не видны (когда глаз открыт, верхнее веко совершенно не видно) [44]

Прямые (пересекают глаз по прямой линии) [45]

Изогнутые (выгнуты вниз) [46]

Круглые (максимально изогнуты вниз) [46]

5. Ресницы

Густые (длинные и пышные) [46]

Редкие (короткие и тонкие) [47]

6. Мешки над глазами

Умеренные (кожа над веком выглядит как небольшая складка) [47]

Тяжелые (складки значительно закрывают глаза) [48]

7. Нос

Большой [49]

Длинный [49]

Короткий [49]

Длинный и прямой (если смотреть в профиль) [50]

Курносый (как лыжный трамплин, если смотреть в профиль) [50]

Нос с горбинкой (выгнутый наружу, если смотреть в профиль) [50]

Утолщение на переносице (нос расширяется под переносицей) [51]

Без хребта (участок между глаз почти плоский) [51]

Высокий хребет (нос высоко выступает над лицом) [51]

Высокий и широкий хребет (как прямое продолжение лба, без выемки) [52]

Широкий (в основании) [52]

Узкий (словно сдавленный в основании) [52]

Складка (на крыле носа) [53]

Желоб (более глубокая складка на крыле носа) [53]

8. Кончик носа

Задранверху [54]

Задранверху и заострен [54]

Горизонтальный (нет наклона ни вверх, ни вниз) [54]

Пригнут книзу [55]

Пригнут книзу и сильно заострен [55]

Мясистый (нос "картошкой") [56]

Раздвоенный (желобок или ямка на кончике носа) [56]

Круглый (маленький шарик на кончике носа) [56]

Узкий (как будто сдавленный с боков) [57]

Сердцевидный (кончик носа по форме напоминает оципанную куриную гузку) [57]

9. Ноздри

- Очень маленские [58]
- Очень большие [58]
- Длинные и узкие [58]
- Огромные, раздутые [58]
- Низко свисающая перегородка (между ноздрами) [59]
- Прямоугольные [59]
- Маленькие треугольные ноздри [59]
- Круглые [59]

10. Уши

- Большие [60]
- Маленькие [60]
- Доминирует завиток [61]
- Доминирует противозавиток [62]
- Четкое разделение между завитком и противозавитком [62]
- Нет четкой границы между завитком и противозавитком [62]
- Вертикальное положение (параллельно голове) [63]
- Выраженный угол наклона (ухо повернуто назад) [63]
- Оттопыренные [63]
- Прижаты к голове (почти касаются головы внешним краем) [64]
- Уши дипломата (сверху прижаты, в нижней части оттопыриваются) [64]
- Высоко расположенная верхняя точка (на уровне или выше глаз) [64]
- Низко расположенная нижняя точка (мочки на уровне или ниже кончика носа) [65]

11. Сочетание ушей и бровей

- Уши высоко, брови высоко [65]
- Уши высоко, брови низко [66]
- Уши низко, брови высоко [66]
- Уши низко, брови низко [66]

12. Щеки и скулы

- Выраженные скулы [67]
- Круглые щеки (скулы не видны) [68]
- Узкие скулы (расположены высоко и близко одна к другой) [68]
- Широкие скулы (широко расставленные) [68]
- Впалые щеки (вялые щеки и скулы) [69]
- Щеки целителя (наиболее широкие на уровне глаз) [69]

13. Рот

- Большой [70]
- Маленький [70]

Уголки рта направлены вверх (в спокойном состоянии, без улыбки) [71]

Линия рта прямая (в спокойном состоянии, без улыбки) [71]

Уголки рта направлены вниз (в спокойном состоянии, без улыбки) [71]

14. Губы

Полные губы (обе губы широкие и пухлые) [72]

Полная нижняя губа (нижняя губа заметно толще верхней) [72]

Полная верхняя губа (верхняя губа заметно толще нижней) [73]

Тонкие губы (в крайних случаях губ вообще ни видно, только тонкая линия рта) [73]

“Лук Купидона” (верхняя губа имеет форму лука) [74]

15. Зубы

Ровные зубы (все зубы одинакового размера) [74]

Щель между передними зубами [75]

Крупные передние зубы (намного больше остальных) [75]

Кривые зубы (особенно нижние) [75]

Выступающие вперед зубы (передние) [76]

16. Улыбка

Естественная улыбка (широкая, губы расслаблены, обнажены зубы, но не десны) [76]

Обнаженные десны [76]

Натянутые губы (верхняя губа натягивается над зубами) [77]

Сомкнутые губы (в виде “поцелуя”) [77]

Кривая улыбка (один уголок рта выше другого) [77]

17. Нижняя челюсть

Большая нижняя челюсть (ее края видны, если смотреть на человека сзади) [78]

Узкая челюсть (лицо узкое в нижней части) [78]

Двойной подбородок (кожная складка под нижней челюстью) [79]

Желваки (вздутые челюстные мышцы) [79]

18. Подбородок

Мощный и четко очерченный [80]

Выдается вперед [80]

Широкий [80]

Очень широкий [80]

Длинный [81]

Маленький [81]

Срезанный (отступающий назад) [81]

Круглый [81]
Прямоугольный [82]
Заостренный [82]
Сильно заостренный (особенно если при этом длинный
и выступающий вперед) [82]

19. Сочетание подбородка и бровей

Круглый подбородок, изогнутые брови [83]
Круглый подбородок, прямые брови [83]
Круглый подбородок, ломаные брови [83]
Прямоугольный подбородок, изогнутые брови [84]
Прямоугольный подбородок, прямые брови [84]
Прямоугольный подбородок, ломаные брови [84]
Заостренный подбородок, изогнутые брови [85]
Заостренный подбородок, прямые брови [85]
Заостренный подбородок, ломаные брови [85]

20. Ямки и раздвоения

Ямка на подбородке [89]
Раздвоенный подбородок [89]
Ямка на кончике носа [90]
Ямка на одной или обеих щеках [90]

21. Складки и морщины

Складки сосредоточенности (две складки между бровями) [91]
Складки перфекциониста (множество складок между бровей) [91]
Складки мудреца (треугольник между бровей) [91]
Складки умственного развития (горизонтальные морщины
на лбу) [92]
Складки умственного напряжения (диагональные морщины
на лбу) [92]
Складка целеустремленности (глубокая вертикальная складка между
бровей) [92]
Складки ответственности (множество мелких морщин
на переносице) [93]
Складка психологического истощения (глубокая горизонтальная
складка на переносице) [93]
Складки широкого кругозора (расходящиеся лучами от внешних
уголков глаз) [93]
Складки мужества (диагональные складки на скулах) [94]
Складки балагура (непрерывная складка, поднимающаяся из-под
подбородка на щеки) [94]
Складки разочарования (от носа к углам рта) [94]
Складки скорби (от углов рта к подбородку) [95]
Складка от принужденной улыбки (горизонтальная складка на
верхней губе) [95]

Складки весельчака (морщины на боковой поверхности носа) [95]
Складки поддержки (на щеках ямки, которые выглядят как складки) [96]
Складки либидо (вертикальные гребни под носом) [96]
Складки пережившего катастрофу (вертикальные морщины на верхней губе) [96]
Складка желанности (дуга на подбородке) [97]
Складка сердца (вертикальная складка на мочке уха) [97]
Складки тайны (углубления в уголках рта) [97]
Упрямый подбородок (напряженный и бугристый на вид) [98]

22. Волосяной покров

Усы [98]
Круглая борода (а-ля Санта-Клаус) [99]
Прямоугольная борода (а-ля Линкольн) [99]
Борода клином (а-ля принц Джон) [99]

23. Форма лица

Широкое лицо (квадратное) [102]
Узкое лицо (длинное) [102]
Ромбовидное лицо (широкое в скулах, узкий подбородок) [103]
Грушевидное лицо (шире в нижней части) [103]
Плоское лицо (никакие элементы не выступают) [103]

24. Типы лица

Интеллектуальный тип (узкое лицо, широкий лоб, маленькая нижняя челюсть) [104]
Физический тип (широкое квадратное лицо, мощные нижняя челюсть и подбородок) [104]
Эмоциональный тип (круглые лицо и подбородок, полные щеки). [105]

25. Комбинированные типы лица

Интеллектуально-физический (широкий лоб, квадратный подбородок) [105]
Интеллектуально-эмоциональный (высокий, широкий лоб, круглый подбородок) [106]
Эмоционально-физический (квадратное лицо, круглый подбородок) [106]

26. Доминирующие зоны

Широкая верхняя зона (от первоначальной линии волос до бровей) [107]
Широкая средняя зона (от бровей до кончика носа) [107]

Широкая нижняя зона (от кончика носа до нижней точки подбородка) [108]

Маленькая верхняя зона (очень маленький лоб) [108]

Маленькая средняя зона (область носа наименьшая) [108]

Маленькая нижняя зона (очень маленький подбородок) [109]

27. Профиль

Выпуклый (лоб покатый, нос выступает далеко вперед) [109]

Сильно выпуклый (сильно выступающий нос, резко уходящие назад лоб и подбородок) [110]

Умеренно выпуклый (умеренный угол наклона лба и подбородка) [110]

Вогнутый (крутой лоб, выступающий подбородок) [111]

Сильно вогнутый (лицо полумесяцем) [111]

Сбалансированный (не выпуклый и не вогнутый) [111]

Вогнуто-выпуклый (лоб покатый, подбородок выступает вперед) [112]

Выпукло-вогнутый (крутой лоб, срезанный подбородок) [112]

28. Тип головы

Высокая макушка, низкий лоб [113]

Высокий лоб, низкая макушка [113]

Круглая голова (наибольшая ширина на уровне ушей) [114]

Квадратная голова (вертикальный подъем над ушами и плоская вершушка) [114]

ПО ВОПРОСУ ПРИОБРЕТЕНИЯ КНИГ ОБРАЩАТЬСЯ:

г. Минск, тел. (8-10-375-17) 237-29-76;
e-mail: popuri@mail.ru; <http://go.to/popuri>;
г. Москва, Издательский дом «Белкнига»,
тел. (095) 275-21-88; e-mail: popuri-m@mail.ru;
г. Новосибирск, «Топ-Книга», тел. (3832) 36-10-28;
e-mail: office@top-kniga.ru; Интернет-магазин:
www.top-kniga.ru; книга—почтой: 630117, а/я 560

Издание для досуга

ФУЛФЕР Мэк

ИСКУССТВО ЧТЕНИЯ ПО ЛИЦУ

Перевод с английского — *П. А. Самсонов*

Оформление — *М. В. Драко*

Подписано в печать с готовых диапозитивов 2.04.2004. Формат 60×90/16.

Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 11,00. Уч.-изд. л. 8,73.

Тираж 11000 экз. Заказ 1320.

Гигиеническое заключение № 77.99.2.953. П. 16640.12.00 от 15.12.2000 г.

ООО «Попурри». Лицензия ЛВ № 02330/0056769 от 17.02.04.

Республика Беларусь, 220113, г. Минск, ул. Восточная, 133-601.

При участии ООО «Харвест». Лицензия ЛВ № 32 от 27.08.02.

РБ, 220013, г. Минск, ул. Кульман, д. 1, корп. 3, эт. 4, к. 42.

Открытое акционерное общество «Полиграфкомбинат им. Я. Коласа».

Республика Беларусь, 220600, г. Минск, ул. Красная, 23.

НАУЧИТЕСЬ ПОНИМАТЬ КАЖДОГО ВСТРЕЧНОГО

Умение читать по лицу позволяет лучше понять человека и установить с ним более тесный контакт. Фулфер снимает покровы тайны с науки и искусства физиогномики, предлагая доступный всем метод ее освоения. Богато иллюстрированная книга «Искусство чтения по лицу» является на сегодняшний день самым полным и простым пособием по физиогномике. Изучая лица и постигая метафорический смысл каждого жеста, вы сможете пользоваться этим руководством, даже не дочитав его до конца.

Некоторые повседневные приложения физиогномики:

- укрепление взаимоотношений;
- интервью;
- выявление обмана;
- ведение переговоров;
- психологическое консультирование;
- выбор присяжных;
- торговля: индивидуальный подход к каждому потенциальному покупателю;
- поиск лучшего места работы;
- эффективное взаимодействие с начальством и сотрудниками;
- выбор лучших партнеров в личной жизни и бизнесе;
- публичные выступления: умение «прочитать» аудиторию;
- выявление признаков стресса в себе и окружающих;
- понимание нужд и реакции детей.

Ценное пособие для:

- родителей;
- юристов;
- учителей;
- специалистов по кадрам;
- дипломатов;
- политиков;
- посредников;
- психологов;
- консультантов;
- врачей;
- продавцов;
- менеджеров;
- специалистов по связям с общественностью;
- писателей;
- ораторов;
- специалистов по кастингу в театре и кино.

Книга включает:

- 275 иллюстраций;
- приложения для продавцов;
- толкование жестов;
- руководство по типам личности;
- примеры прочтения;
- тест для самопроверки;
- перечень черт, подлежащих проверке.



Физиогномист Мэк Фулфер – популярный лектор, юрисконсульт и преподаватель, включивший искусство чтения по лицу в свою адвокатскую практику. Проводит семинары по физиогномике, на которых обучает этому искусству адвокатов и представителей других специальностей.



ISBN 985-483-230-9



9 789854 832302