



Сам себе психолог

*Р. Уайтсайд*

**О ЧЕМ ГОВОРЯТ**

**Л И Ц А**



*Robert L. Whiteside*

**F A C E**  
**LANGU A G E**

---

**A Guide To Meeting  
The Right Person...**



**LIFETIME BOOKS, INC.**

Hollywood, Florida

1994

*Р. Уайтсайд*

# О ЧЕМ ГОВОРЯТ

Л

И

Ц

А

---

**Пособие, как узнать  
нужного человека**

 **ПИТЕР**

Санкт-Петербург  
Москва • Харьков • Минск

1996

*Р. Уайтсайд*

## **О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЛИЦА**

**Пособие, как узнать нужного человека**

*Серия «Сам себе психолог»*

*Перевел с английского Д. Рапопорт*

|                            |                              |
|----------------------------|------------------------------|
| Главный редактор           | <i>В. Усманов</i>            |
| Заведующий редакцией       | <i>П. Алесов</i>             |
| Литературный редактор      | <i>Н. Мигаловская</i>        |
| Художественные редакторы   | <i>П. Кудряшов, С. Борин</i> |
| Художник                   | <i>Д. Холодов</i>            |
| Корректор                  | <i>Л. Арнаутова</i>          |
| Оригинал-макет подготовила | <i>Н. Мигаловская</i>        |

ББК 88.5    УДК 159.9

**Уайтсайд Р.**

У13 О чем говорят лица. — СПб: Питер Пресс, 1996. — 160 с. — (Серия «Сам себе психолог»).

ISBN 5-88782-062-4

Как известно, для того чтобы добиться желаемого в жизни, очень важно уметь разбираться в людях. Автор этой книги — специалист по физиогномике — более сорока лет исследовал человеческие лица и в результате предлагает богато иллюстрированное пособие, как «читать» выражения окружающих вас лиц. Вы найдете в нем практические рекомендации, применимые в любых ситуациях: и в семейной жизни, и на работе, и даже в интимных отношениях. Вы сможете глубже понять своих близких, быстрее добиться успеха в карьере, с первого взгляда оценить незнакомых людей и лучше узнать знакомых.

© Robert L. Whiteside, 1992, 1994

© Перевод на русский язык, Д. Рапопорт, 1996

© Серия, оформление, издательство «Питер Пресс», 1996

Права на издание получены по соглашению с Lifetime Books, Inc и Matlock Literary Agency.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-88782-062-4

ISBN 0-8119-0763-5 (англ.)

Издательство «Питер Пресс» 194044, С -Петербург, Выборгская наб., 27

Лицензия ЛР № 063798 от 26.12.94

Подписано к печати 22.03.96    Формат 84×108<sup>1/32</sup>    Усл. п. л. 8,4    Тираж 30 000    Заказ № 247

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии им. Володарского Лениздата

191023, С -Петербург, наб. р. Фонтанки, 57

*Посвящается  
моей жене и помощнице Марион*

# ВЫРАЖЕНИЕ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

Прежде всего мне хочется поблагодарить художников, принимавших участие в создании этой книги и щедро поделившихся своим талантом: это Джон У. Гроссман, дважды избиравшийся председателем Калифорнийского комитета по дизайну; Опал Пейдж, лауреат премии Независимости штата Миссури; Вивьен Барретт, разносторонняя калифорнийская художница, иллюстрировавшая также мою книгу «Язык животных»; Кристина Камминз из г. Феникс, штат Аризона, и Клаудия Ромпель из Франкфурта (ФРГ).

Выражаю свою признательность Джеку Уильямсону из Гонолулу (Гавайские острова) за его великолепную подборку фотографий, иллюстрирующих то, как различные черты личности находят свое отражение в лицах людей разных рас; Тому Брауну из Феникса и его коллегам — за помощь в изготовлении фотографий, а также всем тем, кто оказал мне содействие в работе над этой книгой. Особая признательность — моей жене Марион, она мне очень во всем помогла.

Кроме того, огромной благодарности заслуживают все те люди, которые подвигли меня на выпуск второго, переработанного издания моей книги — ведь весь тираж первого издания этого бестселлера уже полностью распродан.

*Роберт Л. Уайтсайд,  
Мауи, Гавайские острова, 1992 г.*



# ВВЕДЕНИЕ

Книга эта представляет собой своеобразный справочник-пособие о том, что можно назвать «языком лица».

Главной причиной ее появления стало то, что мои первые бестселлеры — «Язык лица» и «Язык лица II», — несмотря на неоднократную допечатку тиражей, уже полностью распроданы. Спрос на них по-прежнему очень велик, и, более того, ко мне поступали просьбы несколько расширить изложение и включить в новое издание описание тех черт личности, которые не были рассмотрены в первом издании.

Язык лица и научный, биологический, подход к нему привлекают в настоящее время настолько большое внимание, что первое издание нашей книги было переведено на многие иностранные языки, включая японский, иврит и норвежский. Кроме того, его включили в перечень рекомендуемой литературы одновременно в нескольких учебных курсах в Американской академии ВВС.

Современные исследования головного мозга со всей очевидностью свидетельствуют о том, что черты характера человека тесно связаны с его физическим строением. Одним из наиболее широкоизвестных фактов такого рода стали данные о «лево-» и «правополушарном» типах людей.

Еще более поразительные факты были выявлены при исследованиях однойяйцевых близнецов (и тройняшек), воспитанных в разных условиях.

# ЗАМЕЧАНИЕ ОТ АВТОРА

В этом пособии по языку лица мы рассматриваем прежде всего те черты лица человека, которые указывают на какие-либо ярко выраженные свойства характера.

Конечно, полезно замечать и мимолетные оттенки выражений лиц окружающих вас людей, но для их правильной оценки не нужны особые инструкции. Вы наверняка сами помните все виды таких мимолетных выражений: любовь и ненависть, радость и печаль, смех и серьезность, удовольствие и боль, расслабленность и собранность, внутренняя концентрация и беспокойство, экстаз и отчаяние, озорство и флегматичность, кокетство, отвращение и многие, многие другие. Для их распознавания не нужны никакие пособия. Однако что вам *действительно* нужно, так это рекомендации, как вести себя в том или ином случае.

Если вы будете внимательно изучать подобные выражения лица, это подскажет вам, как и что чувствует в данный момент другой человек, в какой ситуации он находится. Но, оценивая сиюминутное настроение вашего собеседника, вы должны помнить, что поведение конкретного человека в тех или иных обстоятельствах зависит от присущих ему врожденных черт характера. «То, что для одного — изысканное яство, для другого может оказаться ядом».

Например, если у человека большие глаза, он впечатлителен, и уже сам тон вашего голоса скажет ему очень



многое. Однако если у человека, с которым вы общаетесь, тонкие, крепко сжатые губы — выражайтесь короче. Не тараторьте, иначе вы разрушите те узы, которые между вами возникли.

Это пособие поможет вам понять, *как* следует вести себя в различных ситуациях повседневной жизни — особенно с теми, кто для вас важнее всего.

# НАСКОЛЬКО МЫ ЯВЛЯЕМСЯ САМИМИ СОБОЙ

«В какой степени наше „я“ дается нам от рождения, а в какой является результатом воздействия окружающей среды (воспитания)?»

Большая часть того, что отличает нас от других и делает уникальным созданием, является врожденной. То же самое можно сказать и о тех людях, с которыми нам приходится иметь дело».

Именно так начал свой отчет д-р Томас Дж. Бучард из университета Миннесоты. Он возглавлял коллектив специалистов, изучавших генетически идентичных близнецов, которые с самого рождения росли в различных условиях и встретились только уже будучи взрослыми.

Весьма показательной является, например, история двух близнецов из Огайо. Еще новорожденными они были усыновлены в две разные семьи и встретились случайно на небольшом пляже во Флориде, который им обоим нравился больше всего. Вот что они выяснили:

- Каждый из них был женат на девушке по имени Бетти, с которой потом развелся. Вторую жену и у того, и у другого зовут Линда. У каждого дорожки к дому выложены щебенкой.
- Каждый из них водит «шевроле» и пьет пиво марки «Миллер Лайт». Оба предпочитают один и тот же сорт сигарет.

- Каждый из них живет в единственном на весь квартал доме, где растет дерево. Хобби того и другого — столярные работы, и каждый сам соорудил под своим деревом скамейку.
- Оба они страдают одинаковой формой мигрени, одинаково набирают и затем сгоняют вес. У каждого из них геморрой.
- У каждого из близнецов есть собака по кличке Той.
- Каждый из них был судим, причем оба — по причине невозврата в срок ссуды.

Это пример того, насколько похожими могут быть поступки людей, даже выросших в разных условиях, если они генетически закодированы одинаково.

В своем выступлении в известном «Шоу Фила Донахью» д-р Бучард заявил, что интересы человека, его склад личности, стиль движений и способ самовыражения, его способности скорее обуславливаются генетическими факторами, а не окружающей средой и воспитанием.

Тут вы, конечно, спросите: «Если все это заложено в нашем организме, то как это распознать? Какие признаки могут подсказать, на что нужно обратить внимание?»

Именно об этом и рассказывает наша книга. Прочтите сначала об отличительных чертах — вы обнаружите, что все физические «индикаторы» вполне естественны и логичны. Структура и функция взаимосвязаны — это так называемый изоморфизм. Физические признаки, характеризующие способы словесного выражения, в основном сосредоточены в области рта; признаки, связанные с логическими и оценочными способностями, — в области глаз, и т. д.

Даже наш язык биологичен по своей природе: толстокожий; горластая; недотрога; он мягок; он жесткий человек; узколобый (ограниченный); он резкий, грубый; она хладнокровна; словно аршин проглотил; сует свой длинный нос не в свое дело; с кислой миной на лице; высоколобый (интеллектуал); «выше голову!».

Физически черты характера могут проявляться тремя способами:

1. Определенным сочетанием тех или иных клеток в организме человека.
2. Проявлением определенных признаков состояния человека в настоящий момент (например, наморщенный лоб).
3. Генетической предрасположенностью (внешние признаки являются как бы видимой частью айсберга).

В нашем пособии по языку лица все внимание сосредоточено на основных свойствах личности, которые проявляются в строении тела человека. Это поможет вам понять, на какие ярко выраженные черты характера указывают те или иные физические признаки, и до определенной степени предсказать поведение данного индивида. Вы научитесь определять своего рода «горячие кнопки», на которые нужно нажать в некоторых ситуациях. Мы не рассматриваем здесь мимолетные выражения лица — это отдельный предмет для обсуждения.

Книга построена в форме справочника, так, чтобы вам было легче «снять мерку» с других людей и извлечь максимальную пользу из общения с ними.

Впервые мы даем рекомендации, *как вам вести себя* в повседневной жизни с каждым человеком как отдельно взятой личностью (а не представителем типа, как часто делалось ранее).

# ЧТО В ЛИЦЕ ТЕБЕ МОЕМ?

— Почему вас так привлекают лица людей? Почему вы их изучаете?

— Потому что, если вы знаете язык, на котором они говорят, они вам расскажут о многом. Кое-что вы ощущаете почти инстинктивно, так как в правом полушарии вашего головного мозга хранится информация о тысячах лиц. Однако чтобы сознательно воспринимать ту информацию, которую несет в себе лицо другого человека, нужно прочесть эту книгу.

А почему *вы* хотите изучать человеческие лица?

Вы чувствуете, сколько всего в них выражено, сколько они могут вам сказать, если вы владеете их «языком». Эта книга — своего рода «азбука» этого языка, пособие по «чтению» людей. В ней описано на 20 признаков больше, чем в ее предшественнице — книге «Язык лица».

# ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ЧЕРТЫ ХАРАКТЕРА ПРИСУЩИ ЛЮДЯМ НЕЗАВИСИМО ОТ РАСЫ

То, что делает нас людьми, присуще нам от рождения...  
У всех человеческих рас это одно и то же...  
Оно выражено в нашем телосложении, но...  
Лучше всего — в нашем ЛИЦЕ.









Что говорят вам черты этого лица? Сильная натура, наделен чувством прекрасного, красноречив, не лезет за словом в карман.



Отметьте красноречие этого мужчины, его природные способности к лидерству. Сочетание некоторого идеализма с объективностью и управленческими навыками придают его личности необходимое равновесие. Вы можете полностью на него положиться даже в мелочах.



То ощущение тепла, которое вы испытываете, глядя на это лицо, исходит от больших глаз, спокойных бровей и полных, ярких губ.



У этой молодой женщины ярко выражены ее творческая натура и доброжелательный характер. Конечно, она привлекательна, но если вы начнете изучать ее лицо со знанием дела, то заметите, что она и очень умна.



Если у человека живые глаза, он живет полной жизнью. Вот фотография жизнерадостной и обаятельной женщины. Она полна энергии, у нее широкий кругозор и несколько идеалистическое восприятие мира. Несмотря на все свои способности, она скромна.



Вы заметили в этой женщине нечто театральное? Это человек, который понимает толк в драматических приемах, она может играть самые разные роли, знает, как эффектно появиться и так же эффектно уйти. Приподня-

тые кверху брови, выражающие эту «театральность», — первое, что обращает на себя внимание при взгляде на фотографию, но если всмотреться в глаза, можно заметить, что она стремится к совершенству во всем и вполне может руководить людьми.



Независимо от того, живете ли вы на Гавайях (фото вверху) или в более суровом климате (фото внизу), важно знать, какие признаки характеризуют физическую устойчивость.



# Часть 1

## ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЛАСТИ ГЛАЗ

---

### Толерантность

Если заглянуть в словарь, то можно найти довольно много слов, приобретающих самые разные значения в зависимости от контекста, в котором данное слово употребляется.

Для слова «толерантность» (от латинского *tolerantia* — терпение) энциклопедический словарь дает пять таких значений:

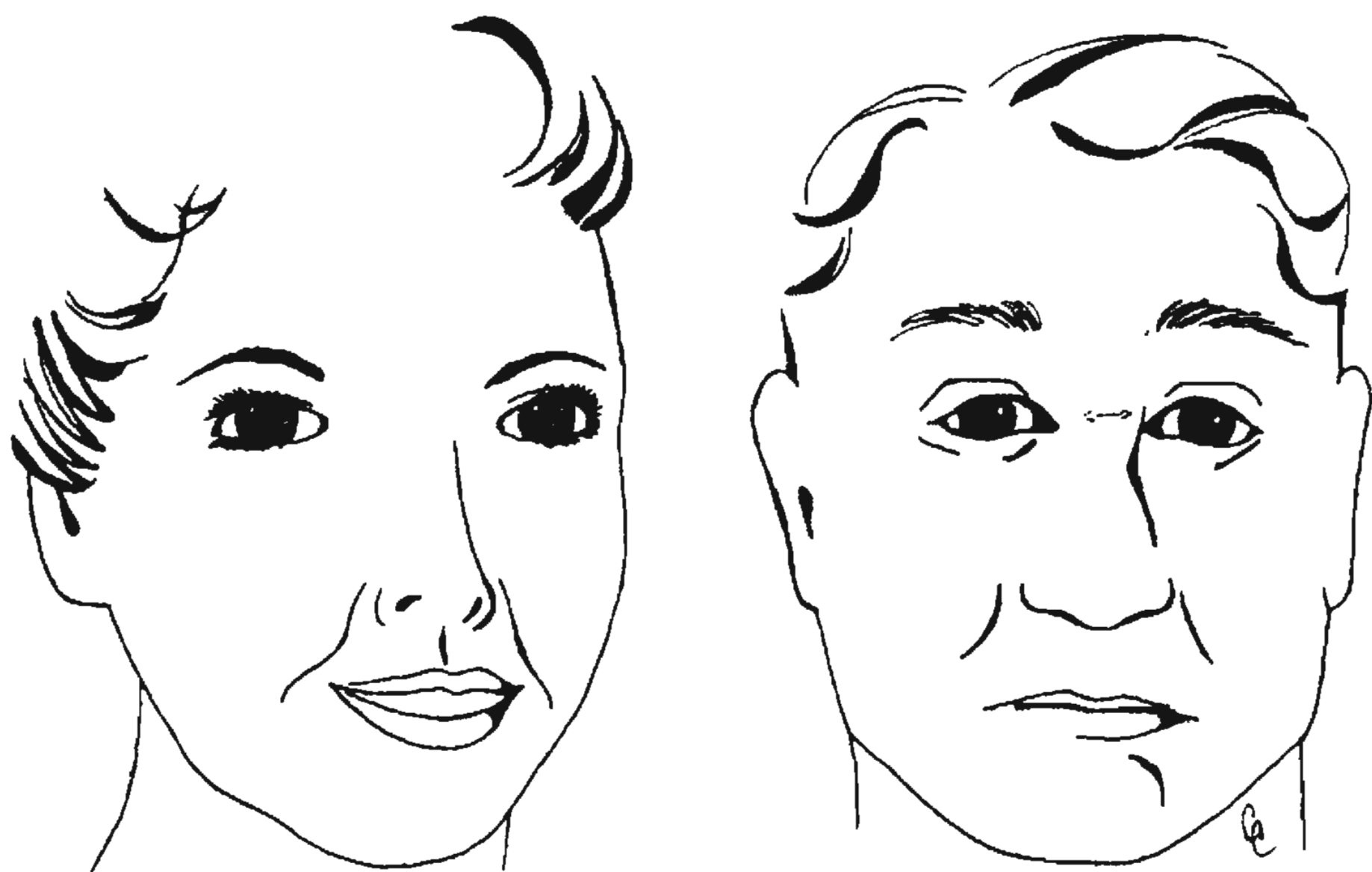
1. Терпимость — свойство характера, состояние или качество.
2. Свобода от расовых или религиозных предрассудков, фанатизма.
3. Выдержка, способность переносить тяготы и страдания.
4. Величина допустимого отклонения от идеальных значений.
5. В медицине — переносимость (например, лекарства).

В персонологии используют значение под номером четыре — степень допустимого отклонения от совершенства. Здесь толерантность — это не свобода от расовых или религиозных предрассудков.



Физической характеристикой этого признака является относительное расстояние между глазами. Чем дальше расположены глаза друг от друга, тем больший сектор пространства охватывается зрением, а чем ближе — тем обзор меньше. Это яркий пример изоморфного признака, когда функция обусловлена структурой («изо» означает «тот же самый», а «морф» — форма, структура).

Мужчина или женщина с широко расставленными глазами будет дольше колебаться перед тем, как что-то сделать. С такими людьми легче общаться, они более «компанейские», но склонны к медлительности, часто ждут, пока ситуация разрешится сама собой, выпуская тем самым ее из рук. Они любят спорт, их нетрудно обвести вокруг пальца. Они всегда «хотят, как лучше», но действовать начинают только тогда, когда ситуация выходит из-под контроля, то есть с запозданием. Они всегда настороже, но постоянно позволяют событиям, которые не сулят ничего плохого, развиваться самим по себе. Часто



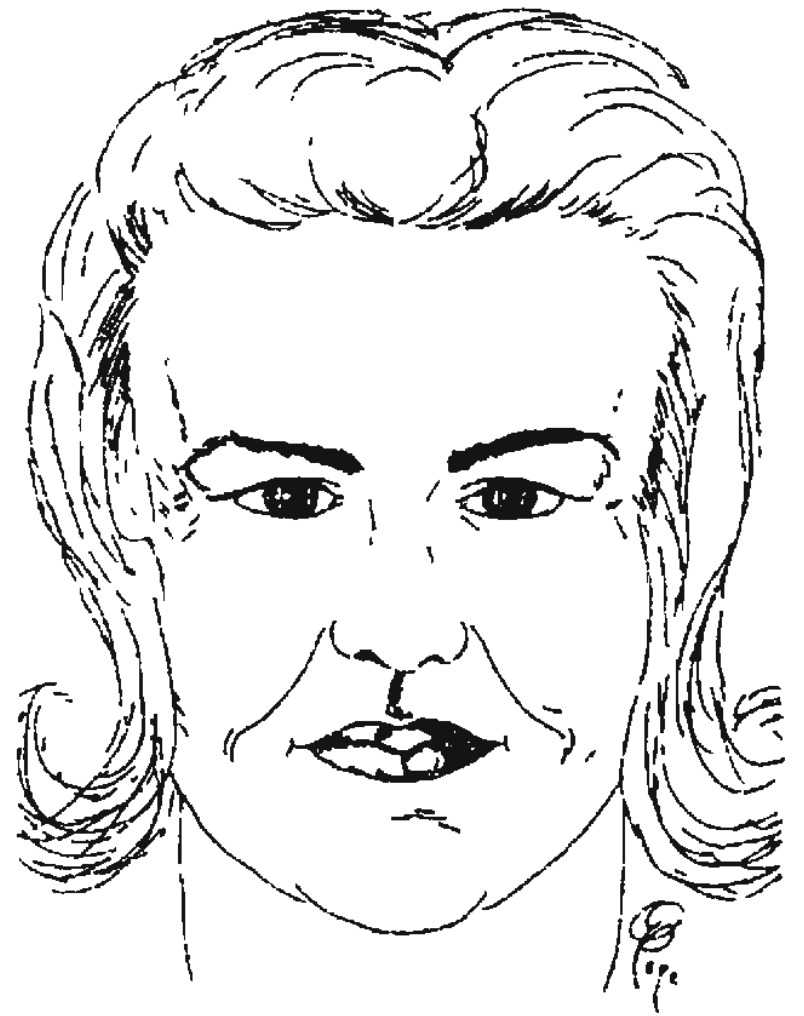
*Высокая (слева) и низкая (справа) толерантность*



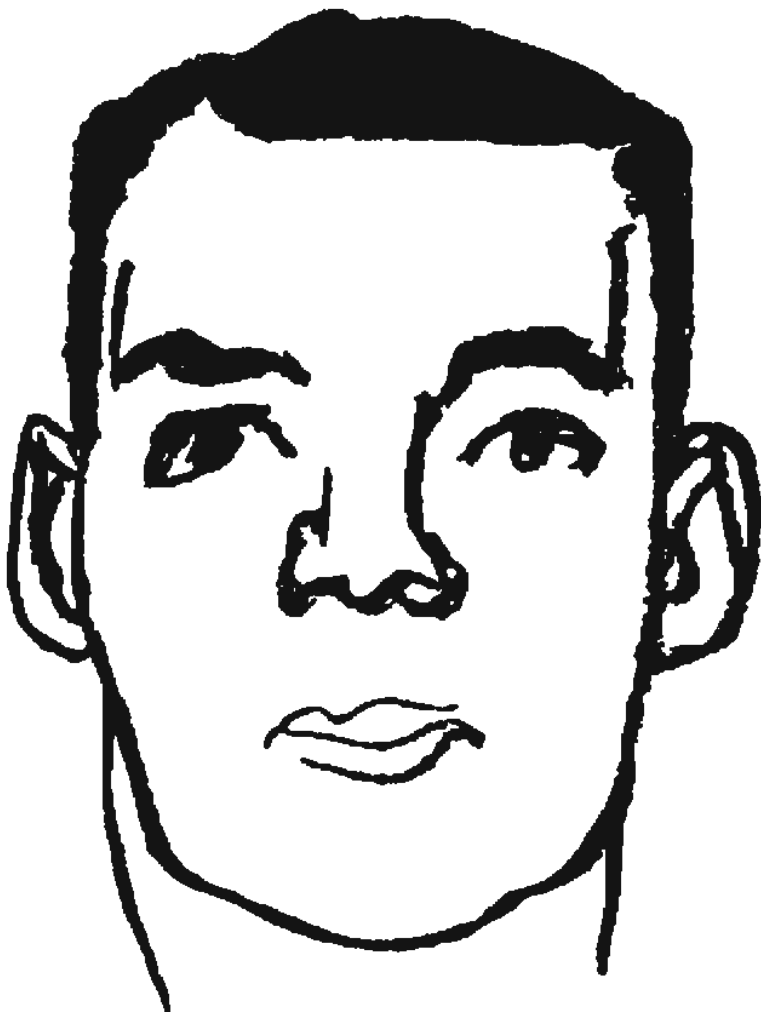
*Близко посаженные глаза, низкая толерантность*



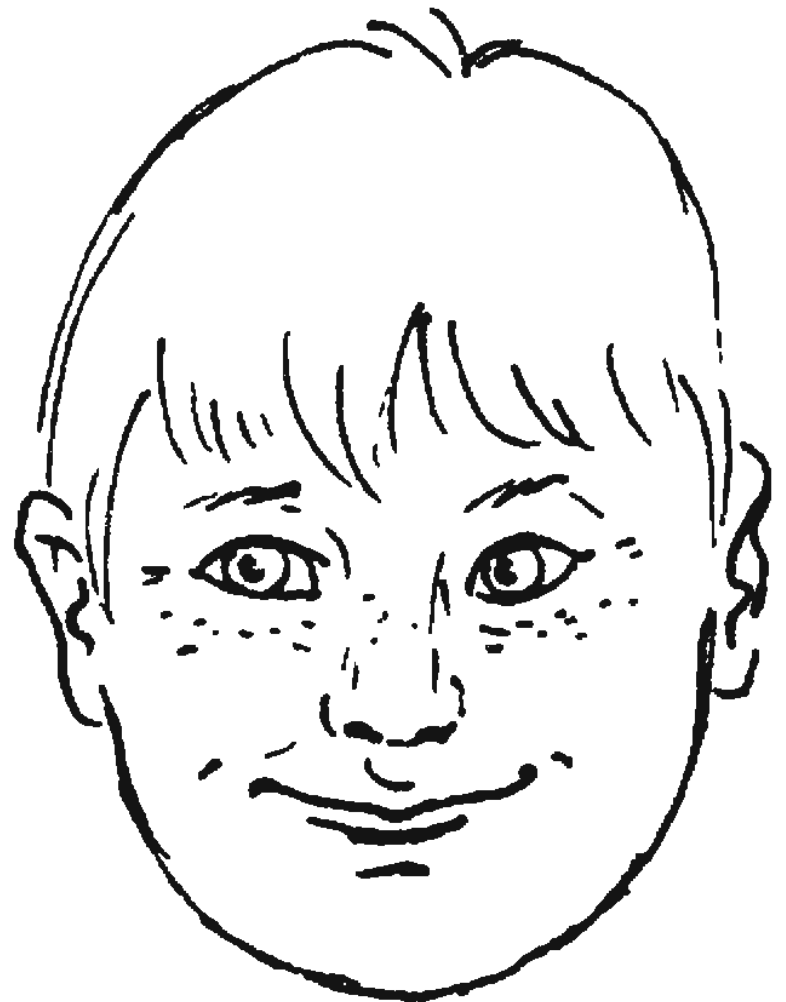
*Вспыльчивый*



*Низкая толерантность*



*Беспечный, высокая толерантность*



*Высокая толерантность*

их принимают за ленивых, но это не так. Они обладают широкой натурой и «морально устойчивы».

Обратный физический признак свидетельствует о противоположных качествах. Вы без труда заметите, что у людей с близко посаженными глазами меньше кругозор, они более сконцентрированы, стремятся к совершенству во всем. Они легче выходят из себя, когда видят, что ситуация развивается не так, как должна была бы по их мнению, и стремятся *немедленно* навести порядок. Подобно знаменитому теннисисту Джону Макинрою, они не только могут вспылить, видя, что кто-то действует, с их точки зрения, неправильно, они выходят из себя даже по поводу своих собственных действий, если эти действия не отличаются совершенством. Они могут прекрасно выполнять свою задачу, но чрезвычайно требовательны к себе. Иногда их считают «зашоренными», кляузниками, людьми, которым невозможно угодить, хотя они просто пытаются добиться, по их мнению, справедливости и «расставить все по своим местам». Для них большим облегчением является понимание того, что они отвечают только за себя — тогда они могут прекратить попытки возложить бремя мировых забот на свои плечи.

Между двумя этими полюсами находятся люди с «нормальной» толерантностью. Они в должной мере сконцентрированы, чтобы выполнять возложенные на них задачи, и в то же время обладают достаточным кругозором, чтобы видеть разные аспекты той или иной проблемы. Они просто выполняют то, что должно быть сделано, не перекладывая свои обязанности на других и не жалуясь. Они искренни и справедливы — из таких людей получаются хорошие судьи и арбитры. К их физическим признакам относятся симметрично посаженные глаза — не слишком широко и не очень близко. Люди с повышенной толерантностью считают их чересчур ограниченными, а те, у кого толерантность низкая, — недостаточно требовательными.

С людьми, у которых глаза широко расставлены, нужно вести себя следующим образом:

1. Ожидать медлительности и покладистости.
2. Устанавливать жесткие сроки выполнения работ и постоянно о них напоминать.
3. Радоваться их широкой натуре и доброжелательности.

Имея дело с людьми, у которых глаза посажены близко, следует:

1. Следить за своими действиями и высказываниями.
2. Не опаздывать.
3. Ожидать с их стороны вспыльчивости и чрезмерной реакции по любому поводу.
4. Доверять им ту работу, которая должна быть сделана с большой точностью, и, по возможности, — управленческие функции.

С теми же, у кого толерантность нормальная, вы можете расслабиться, и если вам понадобится беспристрастное мнение о каком-либо предмете — обращайтесь к ним.

## **Эмоциональность и нежность**

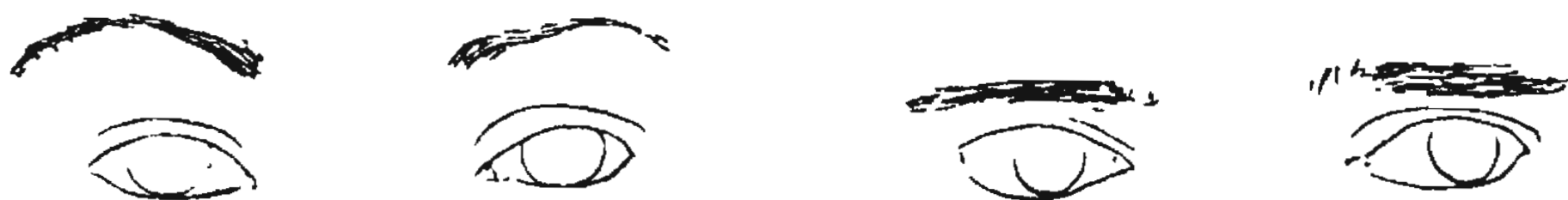
Если вам нужен кто-то любящий и нежный, выберите человека с большими, теплыми глазами. Если же вам нужен человек деловой, «трудоголик», то ищите человека с небольшими, глубоко посаженными глазами. Это относится и к животным — так, у болонок и милых кокер-спаниелей глаза относительно большие.

У каждого человеческого существа есть свои чувства, но люди с большими глазами выражают их более открыто. Они все на виду и излучают больше обаяния. Они чаще смеются, любят обниматься, подмигивать и прижимать-

ся. Они активно и шумно «болеют» во время спортивных состязаний, в театре именно они устраивают овацию. Они, не стесняясь, плачут в кино, частенько рыдают и на свадьбах. Деловые вопросы такие люди решают на основе любви и привязанности, если только им не воспрепятствуют другие, более «благоразумные» черты характера.

Если вы собираетесь принять на работу счетовода или сборщика квартирной платы, то выберите лучше человека с небольшими, холодными, «жесткими» глазами. Он будет относиться к своим обязанностям как к рутинной процедуре и не станет заливаться слезами при виде страданий и унижений должника.

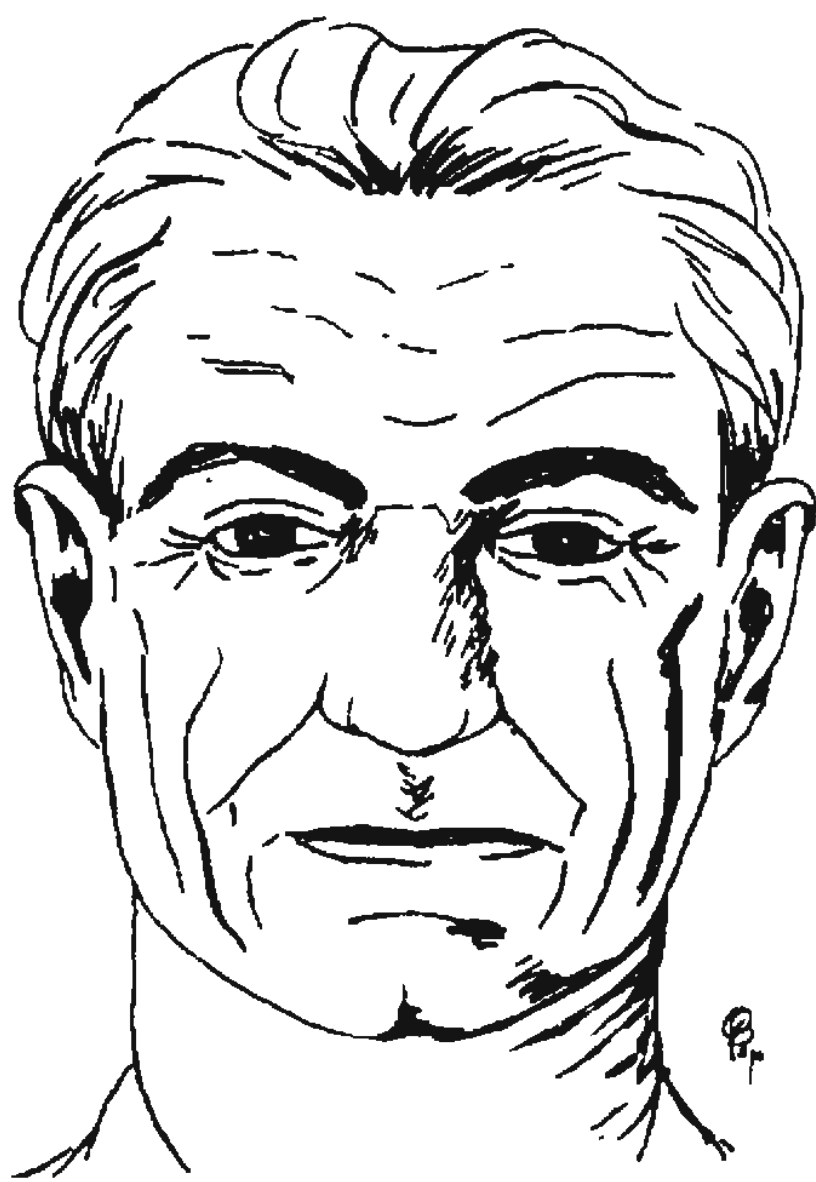
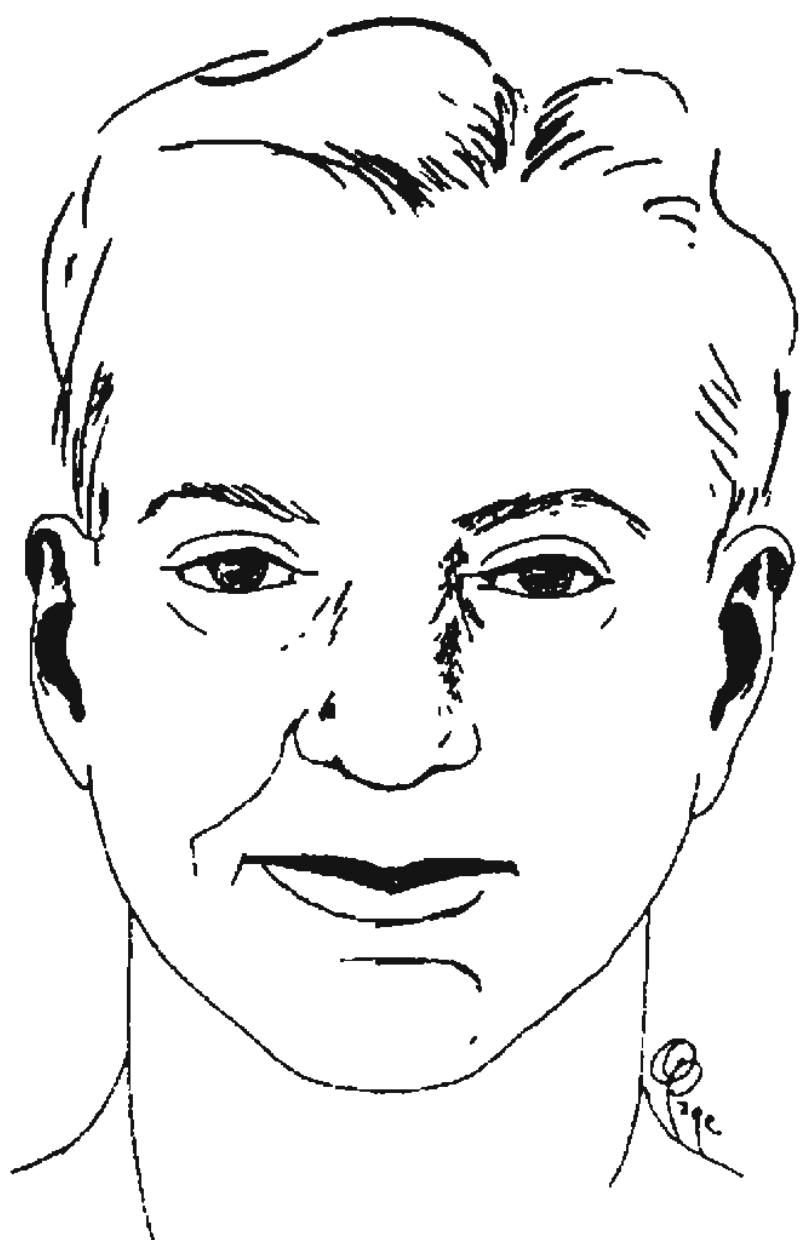
В тех или иных обстоятельствах любая черта характера может оказаться полезной. Хирургам, например, нельзя давать волю своим эмоциям. Именно поэтому они, по возможности, отказываются оперировать своих родственников.



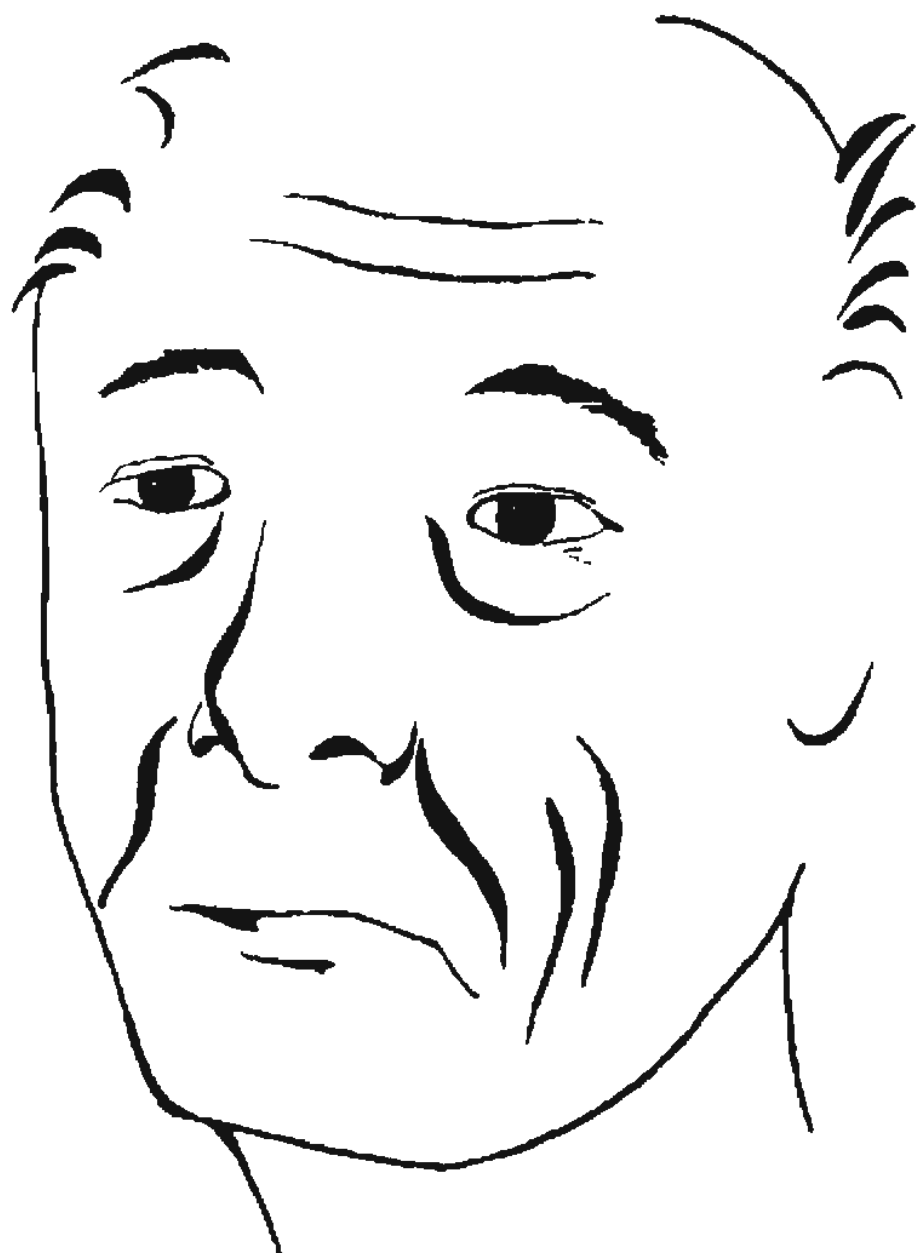
*Повышенная (слева) и пониженная (справа)  
эмоциональность*



*Высокая, явно выраженная эмоциональность*



*Пониженная эмоциональность*



*Явно выраженная эмоциональность*



Вы, возможно, на собственном примере могли выяснить, какую роль нежность играет в зарождении любви. Для эмоционального, нежного человека на первом месте стоит влюбленность, духовная близость, а физические аспекты возникают уже как следствие.

Многие люди, испытывая те же чувства, не так явно демонстрируют их, и может возникнуть впечатление, что их реакции имеют исключительно биологический характер. Мне вспоминается один проповедник, отправивший свою жену к психотерапевту из-за того, что в самые интимные моменты она могла беззаботно хрустеть яблоком, думая совершенно о другом (что является верным способом уязвить мужскую гордость).

Общаясь с эмоциональным человеком, нужно помнить следующее:

1. Он воспринимает любые ваши действия как показатели того, нравится он вам или нет. Придайте своему лицу приветливое выражение, а голосу — дружелюбные интонации.
2. Разделите с ним трапезу. Скажите: «Давайте вместе пообедаем и за обедом все обсудим». Поговорите с таким человеком об общих друзьях и знакомых, о том, как идут у них дела, как поживают их близкие или просто о «старых денечках».
3. Если окажетесь в тех краях, где живет этот человек, позвоните ему. Вручите хозяйке подарок. Помните о его дне рождения, других памятных датах. За обедом встаньте и произнесите тост в его честь.

С людьми менее эмоциональными, теми, которые не так открыто проявляют свои чувства, следует вести себя по-другому:

1. Помните, что у них те же чувства, что и у всех остальных, просто они спрятаны от посторонних глаз. «Там,

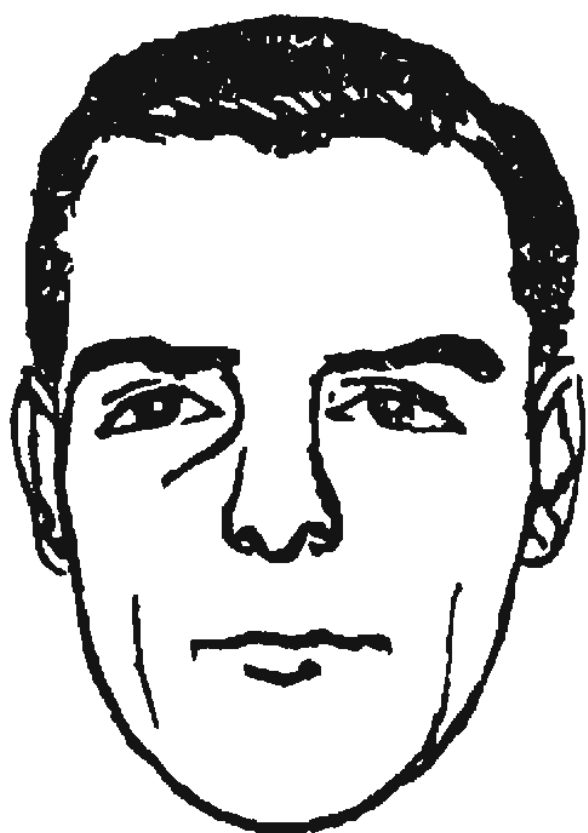
- глубоко, проходит золотая жила». Копайте глубже, и вы ее найдете.
2. От таких людей нужно ожидать меньших проявлений радости или отчаяния. В этом им следует давать некоторую скидку.
  3. Во время деловых встреч нужно быть хорошо подготовленным и твердо придерживаться предмета обсуждения. Никаких разговоров о родственниках и нежных чувствах. Дело прежде всего.

## Критическое восприятие

Критическое восприятие — прекрасный пример того, что ни одна черта характера не может считаться хорошей или плохой сама по себе: все зависит от того, как она используется. Так, критичность помогает находить недостатки и, возможно, могла бы спасти космический «шаттл» от взрыва. Однако излишняя склонность видеть во всем изъяны разбила уже огромное количество браков: супруг устает быть постоянным объектом критики и решает, что дальше так продолжаться не может.

Физическим индикатором повышенной критичности являются внешние уголки глаз, направленные книзу. Такие люди замечают все, выходящее из ряда вон, — например, то, что груз неправильно закреплен и может сдвинуться. Это инспектора, аудиторы, сыщики, тренеры, ползащитники-распасовщики, редакторы, корректоры и неплохие стрелки.

Господа критики могут также раньше других замечать преимущества и новые возможности, обычно они стремятся к тому, чтобы все было хорошо. Часто их назначают на такие посты, где им приходится нести ответственность за других людей — из-за их способности видеть,



*Критичность — он  
во всем найдет  
изъян*



*Отсутствие критического восприятия*



что нужно сделать в первую очередь. Им следует обратить внимание на то, что излишняя критичность мешает межличностным отношениям: можно потерять друга, если постоянно заявлять, что ему нужно что-то делать со своей перхотью.

В отличие от них человек, внешние уголки глаз которого приподняты, не отличается критическим восприятием. Его никак нельзя назвать придирой или любителем выискивать чужие ошибки. С такими людьми бывает легко, но часто они сталкиваются с трудностями, не замечая каких-либо изъянов или, напротив, открывающихся возможностей.

Со склонными к критике людьми нужно вести себя следующим образом:

1. При необходимости обращаться к ним за советом, они с удовольствием его дадут.
2. Не обижаться на непрошеные критические замечания. Помните, что просто уж эти люди так устроены — их поведение не имеет ничего общего с тем, нравиться

вы им или нет. Имейте в виду, что у таких людей обычно бывает золотое сердце.

3. Стараться бережно обращаться с дорогими их сердцу вещами и выполнять их поручения так, чтобы избежать критики.

Что касается людей, не очень критичных по натуре, то имеет смысл:

1. Не слишком полагаться на их советы и суждения.
2. Радоваться тому, что им не удастся заметить ваши недостатки (о большинстве из которых вы наверняка и сами знаете).
3. Приглашать их на свои вечеринки.

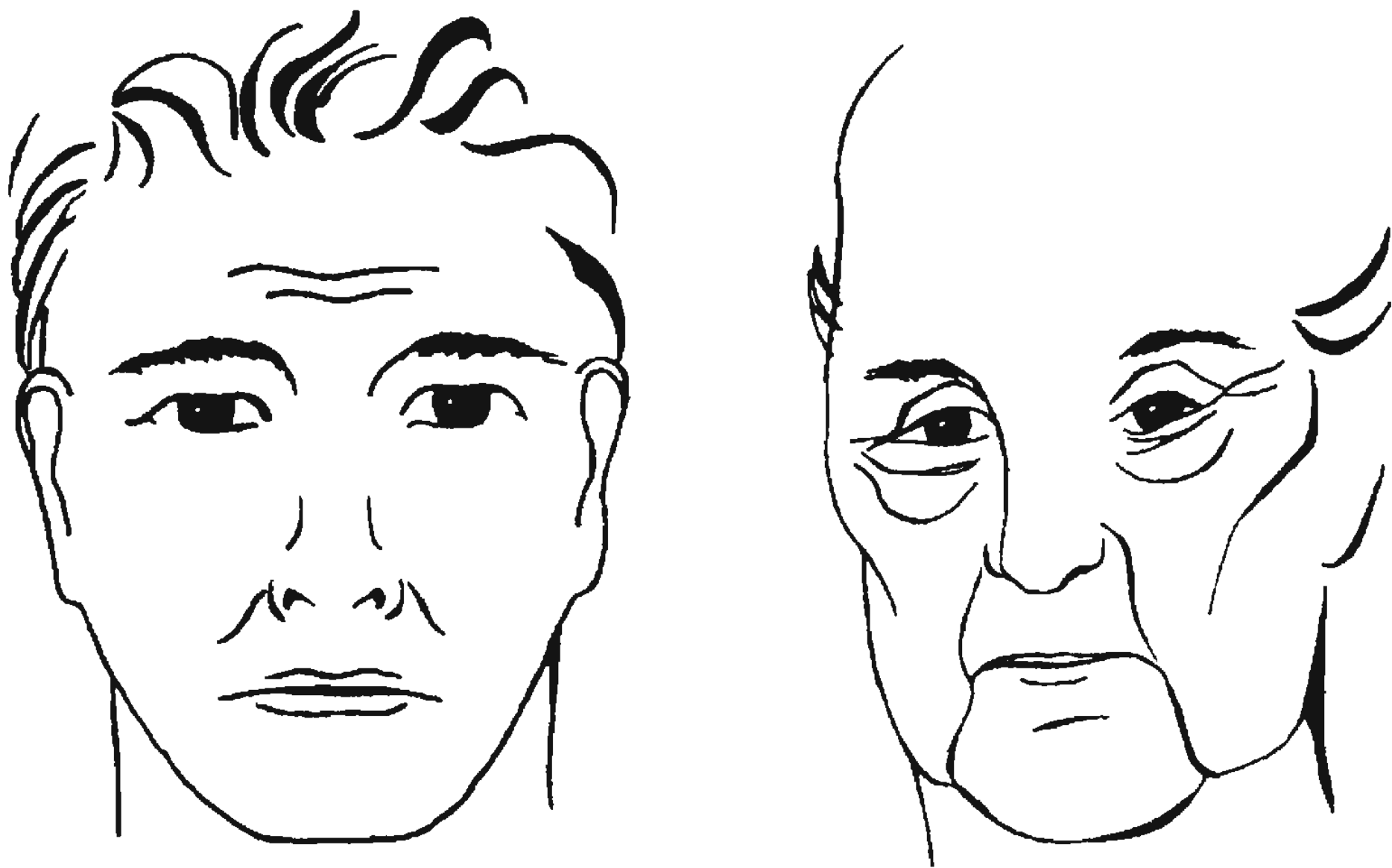
## Аналитические способности

У людей со склонностью к анализу верхнее веко слегка припущено. Эта черта отличала, в частности, Александра Гамильтона, аналитические способности которого были таковы, что возглавлявшееся им Казначейство США до сих нормально функционирует, несмотря на все современные финансовые аферы. У людей же со склонностью к мгновенным действиям верхнее веко едва видно. Таким был, например, Эндрю Джексон<sup>1</sup>, который нанес поражение англичанам в скоротечной баталии при Новом Орлеане с помощью пиратов. Его портрет изображен на двадцатидолларовой купюре.

Людей с аналитическими способностями часто ошибочно считают упрямыми, так как они не говорят «да» до тех пор, пока не разберутся, о чем конкретно идет речь, по-

---

<sup>1</sup> Эндрю Джексон (1767–1845) — американский генерал, ставший впоследствии седьмым президентом США и заслуживший прозвище «старина Гикори». (Примеч. перев.)



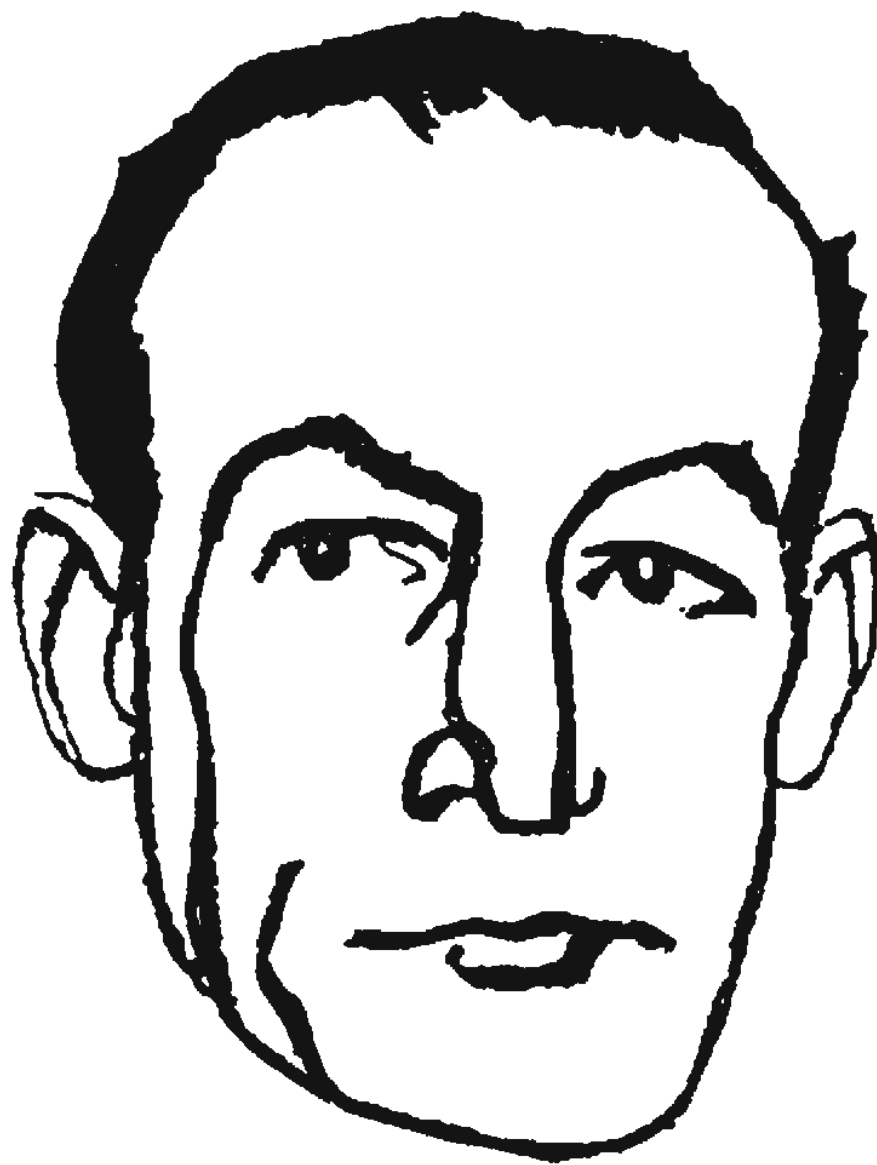
*Сильные (слева) и слабые (справа)  
аналитические способности*

чему это надо делать и зачем это нужно делать *именно* так. Они прекрасно могут понять для себя и объяснить другим возможные причины и следствия тех или иных событий.

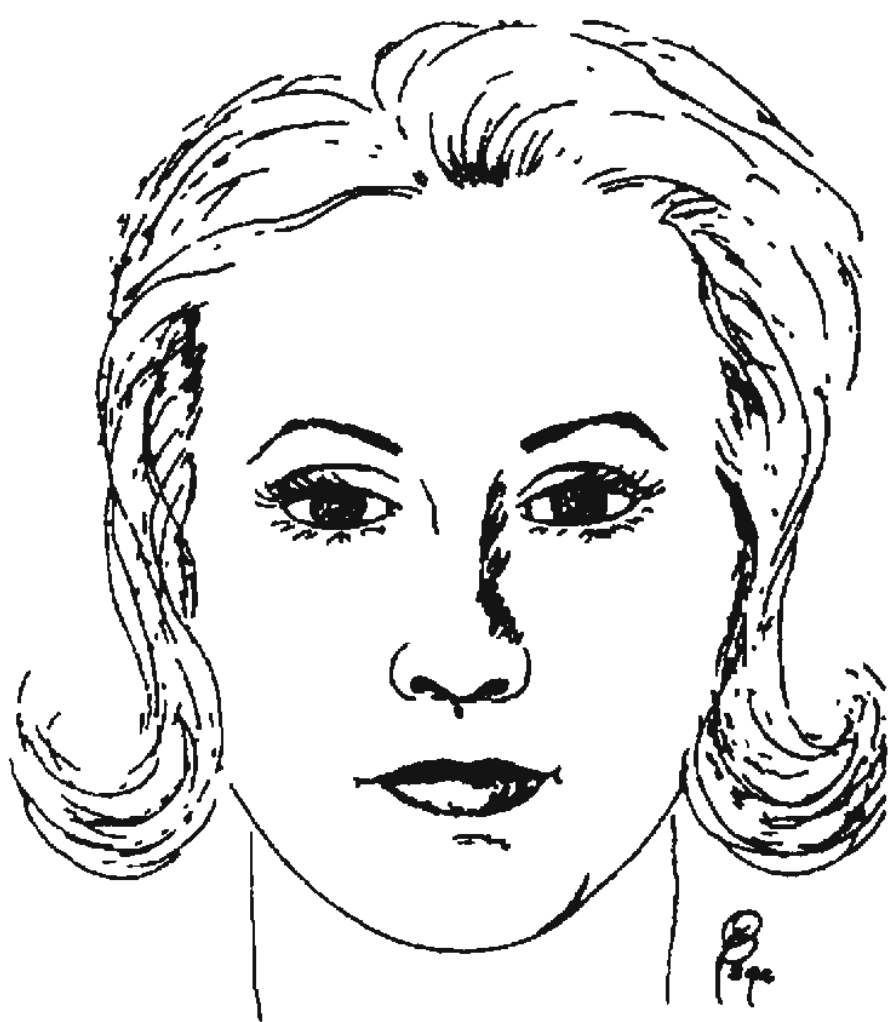
Человек со слабо выраженными аналитическими способностями, более порывистый, как правило, ломится напролом, не слишком затрудняя себя размышлениями. Из таких людей получаются хорошие медсестры или санитары — они бросаются вперед и вытаскивают раненого из машины, готовой взорваться, не раздумывая, как это можно было потерпеть аварию на скорости 25 километров в час.

Как вести себя с людьми с аналитическим складом ума?

1. Прежде чем просить их что-то сделать, сообщите им все исходные данные.



*Этот человек не упрям —  
у него аналитический склад ума*



*Слабые аналитические способности*



2. Помните, что от вас требуется объяснить им что-то только один раз.
3. Их можно просить рассчитать что-нибудь или объяснить — это они делают с удовольствием.

С людьми, склонными к мгновенным действиям, нужно вести себя следующим образом:

1. Не раздражать их пространными объяснениями.
2. Ожидать быстрой, непосредственной реакции с их стороны.
3. Предвидеть и стараться использовать то, что такие люди будут идти напролом до тех пор, пока не получат желаемого (хотя иногда это может казаться и безжалостным).

## Обаяние

Вспомните знакомых вам людей. Те, у кого глаза ясные, блестящие, привлекают к себе любого. Они всегда оживленны и энергичны (владельцы конюшен выбирают себе лошадей частично по тому же признаку).

Люди же с тусклыми глазами ведут скорее всего тусклую жизнь, с ними рядом быть неинтересно.

К счастью, эта черта относится к тем, которые можно в себе выработать. Поглядите на себя в зеркало и подумайте о том, что вы больше всего любите, и ваши глаза сразу же заблестят. Вы увидите, что они излучают обаяние, магнетизм, шарм — это светится ваша душа. Да, наши глаза — действительно «зеркало души».

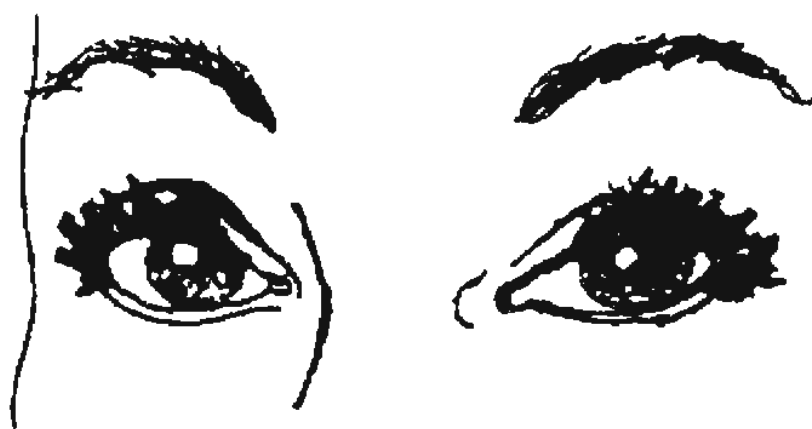
Увы, те из вас, кто обладает шармом и обаянием, должны тщательно следить за собой и контролировать проявления других черт своего характера. Если вы не выпя-



Обаяние



Обаяние, «звездочки в глазах»



Обаяние

лись или плохо поели, ваша «харизма» резко убывает. То же самое происходит и тогда, когда вас мучает какая-то нерешенная проблема и в вашем взгляде видна озабоченность.

Как вести себя с обаятельным человеком?

1. Его смело можно приглашать на вечеринки — его присутствие придаст им яркости.
2. Назначайте таких людей на должности, где нужно обладать даром сходиться с другими людьми.

3. Следует ожидать, что они как магнитом будут привлекать к себе внимание других людей.

Что делать, если у человека нет шарма и обаяния?

1. Радуйтесь, что это не вы.
2. Идя к нему, прихватите с собой хорошую книгу.
3. Помните, что такие люди «расцветают», если заговорить с ними о том, что они любят.

## Серьезность

В жизни любого человека всегда есть место и для смешного, и для трагического, но серьезные люди, с глубоко посаженными глазами, похоже, во всем видят только серьезную сторону. Так же серьезно они относятся и к себе. Окружающие это чувствуют и пытаются возложить на них ответственность, несмотря на их возраст. Жизнь такие люди воспринимают со всей серьезностью. Они больше любят наслаждаться чужим юмором, чем смешить сами.

Люди, у которых глаза сидят неглубоко, более раскрепощены, оживленны и не столь сосредоточены. Практически все они отличаются беззаботностью и гораздо легче меняют будничное настроение на праздничное.

Если вы имеете дело с серьезным человеком, то:

1. Не следует ожидать от него проявления юмора, но знайте, что этому человеку он может нравиться гораздо больше, чем кажется.
2. Ставьте перед ним серьезные задачи.
3. Опирайтесь на его чувство ответственности.



*Серьезный человек и взгляд  
имеет серьезный*

Если перед вами кто-то не столь серьезный, то:

1. Ваши шутки найдут более явный отклик.
2. С таким человеком можно говорить и о не очень важных вещах.
3. Вы можете вести себя более свободно; вытворяемые вами штучки не будут восприниматься серьезно.

## **Озабоченность**

Если вы замечаете у человека «стеклянный взгляд», это означает, что на него что-то давит, что ему не по себе. Глаза могут быть и налиты кровью, воспалены. Кожа и глаза при этом сухие, блестят.



*Озабоченность,  
«все не так»*



*Озабоченность*

Обратное состояние — полное согласие с собой и расслабленность — лучше всего заметно в ясном, открытом взгляде младенца, когда он просыпается после приятного дневного сна. Белки глаз у него снежной белизны, а веки слегка увлажнены.

Глаза человека настолько тесно связаны с головным мозгом, что любая озабоченность тут же проявляется во взгляде — например, когда вы обнаруживаете, что потеряли кошелек. Однако исчезнуть она может так же быстро, как и появилась, после того как, сунув руку в другой карман, вы найдете там свой только что «потерянный» кошелек.

Если вы хотите понаблюдать за тем, как у разных людей проявляется озабоченность, то потолкайтесь рядом с местами дорожно-транспортных происшествий, в коридорах судов, на биржах или в аэропортах, где люди, стоя в

длинной очереди в кассу, вслушиваются в объявление диктора об окончании регистрации пассажиров на свой рейс. В аэропорту можно увидеть и людей с так называемым воспаленным взглядом — он бывает у пассажиров, которые провели в самолете бессонную ночь.

В любом случае, заметив «стеклянный» взгляд, вы должны помнить, что этот мужчина, эта женщина или ребенок не владеют в данный момент ситуацией.

Что же делать, если у кого-то озабоченный, или «стеклянный», взгляд?

1. Не принимайте его поступки близко к сердцу. Помните, что на этого человека что-то давит и его решения и действия могут быть не самыми лучшими.
2. Подождите со своими предложениями некоторое время (до тех пор, когда проблема каким-то образом решится).
3. Сделайте все от вас зависящее, чтобы помочь этому человеку расслабиться. Предложите ему стакан воды. Будьте обходительны, спокойны, не слишком навязчивы, проявите чувство юмора.

Если у человека, с которым вы собираетесь иметь дело, такого признака не наблюдается, то с ним можно вести себя как обычно.

## **Предрасположенность к несчастным случаям**

Можно наблюдать определенную зависимость между предрасположенностью к несчастным случаям и тем, что ось взгляда одного глаза проходит выше оси взгляда другого.



*Предрасположенность  
к несчастным случаям*

В прошлом году мне исполнилось 80 лет, а я все еще жив и здоров — произошло это только благодаря тому, что в 33 года, проводя собственный персонологический анализ (изучая взаимосвязь структуры и функции своего организма), я обнаружил у себя предрасположенность к несчастным случаям. Заметив это обстоятельство, я начал вспоминать все автомобильные аварии, участником которых мне приходилось бывать. После этого я принял решение быть сверхосторожным при вождении автомобиля и прекратил летать на самолетах (мне как раз надо было отправляться в первый самостоятельный полет). К сожалению, я так и не посоветовал своему инструктору тоже провести персонологический анализ — он погиб через три месяца, когда его самолет врезался в гору.



Помните, что физическим индикатором предрасположенности к несчастным случаям является не то, что один глаз расположен выше другого, а то, что он выше смотрит, то есть ось его взгляда проходит выше (это так называемый вертикальный страбизм, или косоглазие). У глаза, который смотрит вверх, может быть даже заметна полоска белка под радужной оболочкой.

Следует также запомнить, что это свойство бывает заметно не всегда, оно становится особенно явным, если человек находится в стрессовой ситуации.

Итак, что делать, если вы заметили у кого-то предрасположенность к несчастным случаям? Вот некоторые из ваших возможных действий:

1. Предложите повести машину вместо него.
2. Скажите, чтобы он не принимал все близко к сердцу и немного отдохнул, а также посоветуйте осторожнее обращаться с горючими веществами и острыми предметами.
3. Можете ожидать, что у такого человека постоянно будет биться посуда и т. д.

Конечно, если указанная выше физическая особенность отсутствует, то все эти рекомендации не применимы.

## **Меланхолия**

Печальный, меланхолический, взгляд бывает тогда, когда под радужной оболочкой видна полоска белка. Это свидетельствует о наличии у данного человека некой нерешенной проблемы.

Причина меланхолии может быть совершенно невинной: например, усталость после работы в две смены из-за не-



*Меланхолия*



*Меланхолия (ощущается  
бремя проблем)*

обходимости накопить денег для поступления ребенка в медицинский колледж. Человек бывает таким усталым, что даже не знает, какой сегодня день — вторник или четверг.

Такой взгляд может быть обусловлен и тем, что человек делает что-то, чего стыдится, — например, принимает наркотики или ведет любовную интрижку, о которой, по его мнению, никто (а особенно дражайшая половина) не догадывается.

Какова бы ни была причина, когда под радужной оболочкой появляется полоска белка — это признак плохих новостей. Если меланхолику удастся расслабиться — пошутить или пофлиртовать, — этот индикатор печали может на некоторое время исчезнуть, но он неизбежно появится снова из-за груза нерешенных проблем, бременем лежащих на плечах этого человека. Он навсегда ис-

чезнет только тогда, когда проблемы будут успешно решены.

Что делать, если рядом с вами находится кто-то с явными признаками меланхолии?

1. Предоставьте ему возможность разрядиться — это может оказаться гораздо легче, чем вы думаете, особенно если никого другого рядом нет. Подскажите такому человеку, кто мог бы ему помочь.
2. Не следует ожидать от него искреннего веселья.
3. Не стоит принимать такого человека на работу или заводить с ним роман до тех пор, пока он не решит свои проблемы; в противном случае его проблемы станут и вашими тоже.

Если вы имеете дело с человеком с нормальным взглядом без всяких признаков меланхолии, можно с ним общаться как обычно. Однако помните, что есть еще много признаков, на которые следует обратить внимание.

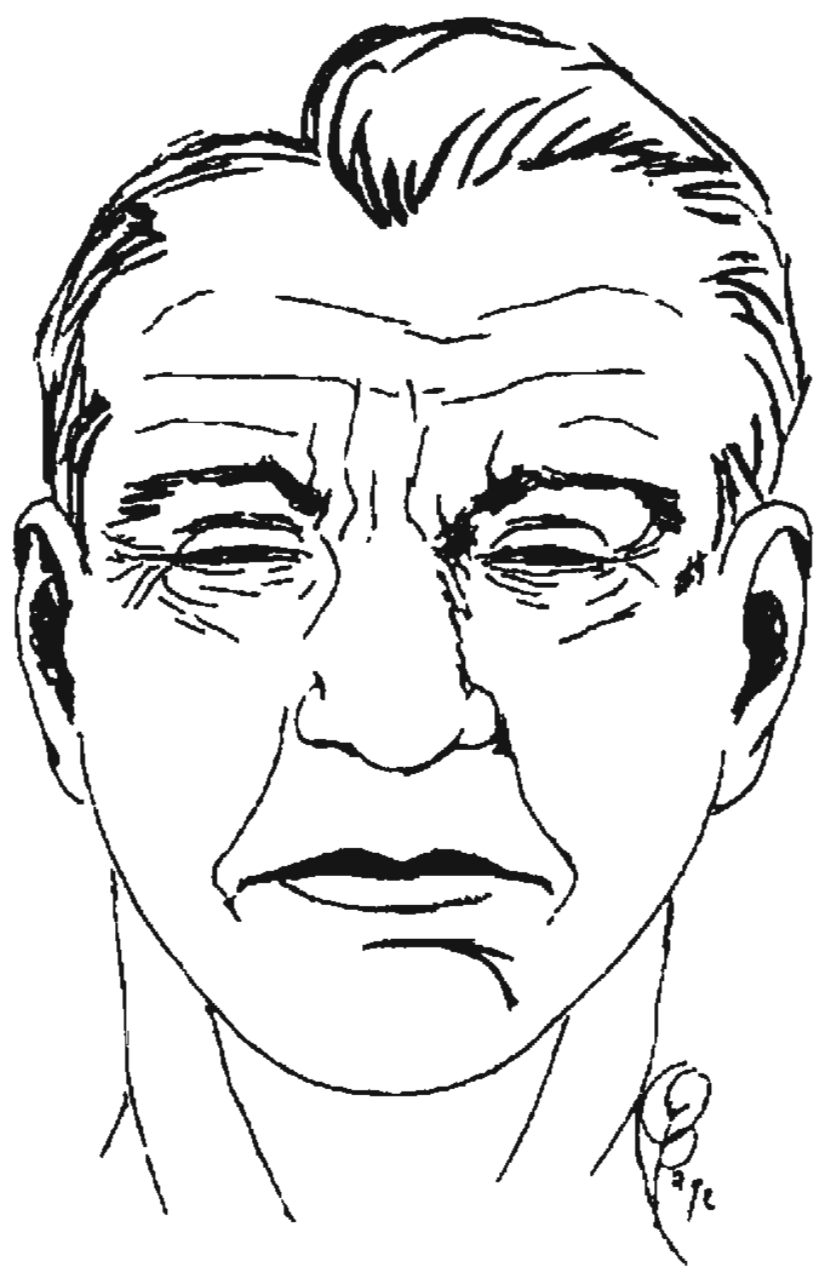
## Бегающие глаза

Однажды, проходя санитарный контроль багажа в аэропорту Мауи на Гавайях, я спросил инспектора:

— Как вы определяете, когда человек лжет?

— Он отводит глаза в сторону, — ответил тот.

Если кто-то не смотрит вам прямо в глаза, это еще не значит, что он по натуре лжив. Это может просто означать, что под вашим пристальным взглядом ему не очень удобно, что он с вами не согласен или что он еще не решил, какие действия ему следует предпринять. Однако в любом случае эта черта свидетельствует о чем-то не



*Бегающие глаза — высокая  
степень лживости*



*Глаза широко открыты, не  
бегают — искренность*

очень приятном для вас: можете быть уверены, что человек испытывает внутреннюю дисгармонию. Не следует ожидать, что такие люди бросятся тут же осуществлять все, о чем в данную минуту вы, похоже, договорились, — в глубине души они с вами еще не согласны.

Глаза всегда отражают состояние нервной системы. Если у человека взгляд спокойный и расслабленный — значит, он внутренне умиротворен. Д-р Уильям Говард Хей обнаружил при помощи прибора для обследования сетчатки, что глаза человека моментально утрачивают фокус, как только он говорит даже самую невинную ложь. Например, если кто-то убавляет свой возраст на годик-другой.

Как вести себя с человеком, у которого вы замечаете «бегающие глаза»?

1. Помните об этом. Не слишком доверяйте такому человеку.
2. Держитесь от него на расстоянии.
3. Не следует ожидать от такого человека точного исполнения порученного дела.

Что же касается людей с ясными, широко открытыми глазами и прямым взглядом, с ними можно иметь дело как обычно — по крайней мере в том, что касается данного конкретного физического признака.

*Особое замечание: поскольку вышеуказанный факт широко известен, то некоторые люди, говоря откровенную чушь, стремятся смотреть вам прямо в глаза. Однако вы всегда сможете распознать ненатуральность их взгляда, так как он фиксирован, бесцеремонен и не сфокусирован на ваших глазах, а, скорее, направлен на что-то за вашей спиной. Так может вести себя, например, подросток, заверяющий вас, что вчера он сдал трудный зачет по математике, хотя на самом деле весь вчерашний день он прогулял со своими друзьями.*

## **Приветливость и разборчивость**

Одним легко удается сходиться с людьми, заводить друзей, другие же кажутся одинокими и какими-то отстраненными.

Если присмотреться повнимательнее, то можно заметить, что у приветливых людей брови расположены близ-



*Приветливость (слева) и разборчивость (справа)*

ко к глазам. И наоборот, у более церемонных людей, отверженных всяческим формальностям, брови расположены относительно высоко.

Для приветливого человека практически не существует незнакомых людей. У него есть дар так вести себя с незнакомцами, как будто они его старые друзья. Из таких людей получаются хорошие коммивояжеры, которым удастся продавать свой товар буквально в каждом доме. Если такой человек приходит к вам в гости, можно ожидать, что он будет вести себя как дома (возможно, он, входя, даже не постучит).

Разборчивый человек более осторожен в своих связях и выборе друзей. Ему требуется больше времени на «притягивание» другого человека, но если уж он его «принял», то делается это от всего сердца. Принцип таких людей, если уж они на что-то решились, — это «все или ничего», ни в коем случае не «постольку поскольку».



*Разборчивость*



*Она нежна и эмоциональна,  
но разборчива*

*Он приветлив,  
ему легко угодить*



Если вы имеете дело с приветливым человеком, то:

1. Нужно радоваться отсутствию в нем формализма.
2. Следует предупреждать его о необходимости придерживаться определенных правил или протокола.
3. Можно поручить ему встречать гостей, выполнять роль хозяина или хозяйки.

С разборчивым же человеком следует:

1. Следить за своими манерами, вести себя как можно приличнее. Быть вежливым и любезным, спрашивать его разрешения всякий раз, когда вам нужно прикоснуться к его вещам.
2. При обращении к нему в нужных случаях использовать его титул или звание. Не надо обращаться к нему по имени, если только он сам не зовет по имени вас.
3. Помнить, что как только такой человек вас «примет», стена между вами рухнет. Помните также, что они не «заносчивы» и совсем не считают себя лучше вас — наоборот, они могут очень страдать от своего одиночества.

## Часть 2

# ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЛАСТИ ГЛАЗ

---

## Эстетические наклонности

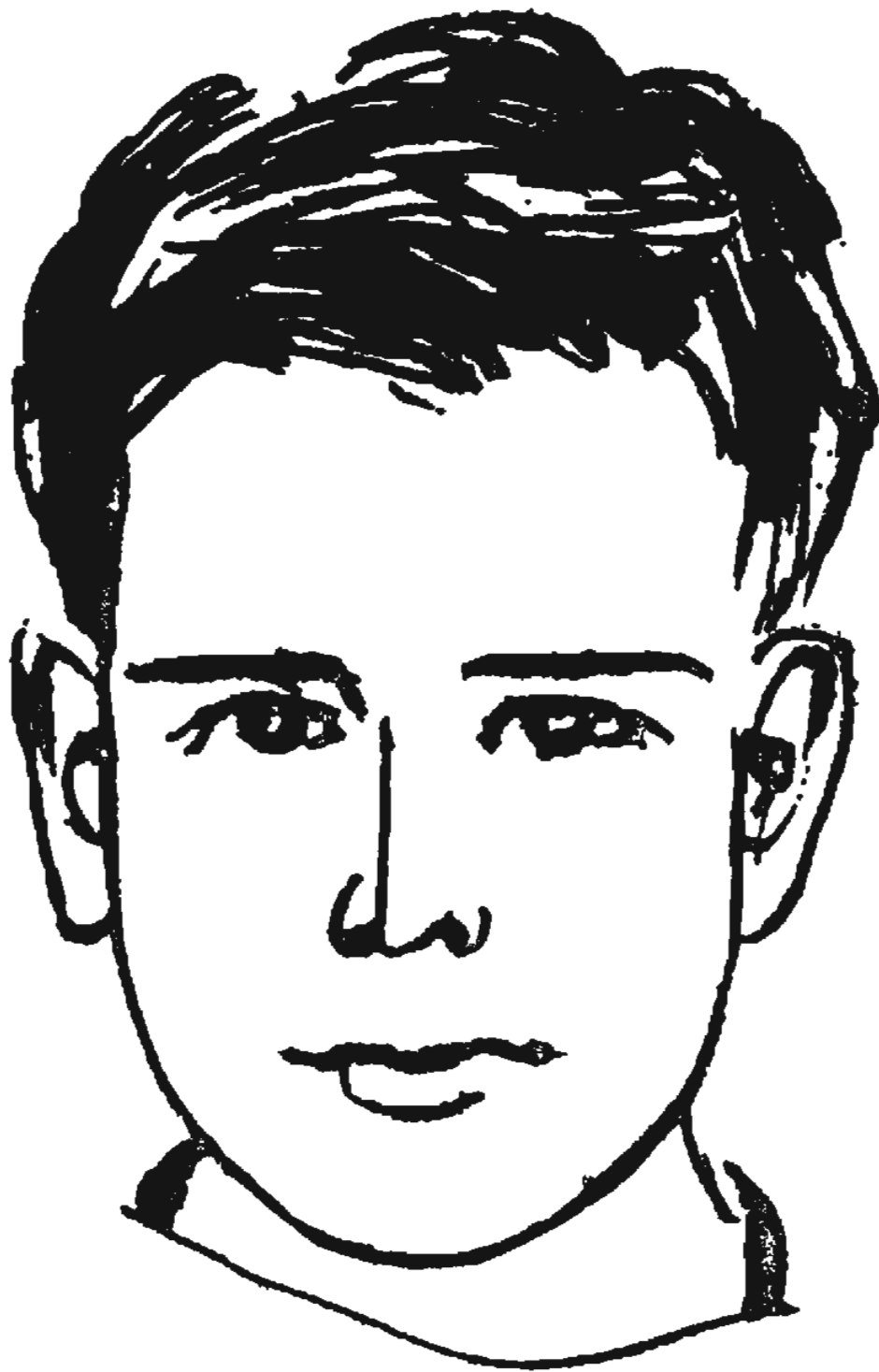
Вам будет легче общаться с людьми, у которых прямые ровные брови, если вы будете знать, что в душе они — художники. Они чувствуют ритм и красоту, хотят придать всему, с чем они имеют дело, черты произведения искусства и наверняка увлечены живописью, музыкой или литературой.

Человек с эстетическими наклонностями любит, чтобы из дома у него открывался хороший вид, просыпаясь, сразу включает музыку и ужинает при свечах. Он жаждет видеть во всем красоту и гармонию. Даже из видов спорта такие люди выделяют те, которые наиболее близки к искусству.

Среди «эстетов» существует тенденция даже географически отделять себя от дисгармонии. Многие из них разводятся со своими супругами и покидают детей из-за грязных скатертей и тарелок. Рано или поздно такому «эстету» придется осознать, что он должен сам участвовать в создании столь желанной ему гармонии, а не ждать, пока ему ее обеспечат.

С человеком, у которого явно выражены эстетические склонности, следует вести себя следующим образом:

1. Стремиться к гармонии.
2. Заботиться о порядке, красоте и разных мелочах, украшающих жизнь.
3. Говорить с ним о любимых видах искусства, поощрять его более свободное самовыражение в этой области.



*Эстетические склонности*

Как вести себя с человеком, не отличающимся особыми эстетическими склонностями? Просто расслабьтесь и обратите внимание на другие его черты, которые могут оказаться вам полезными.

# Театральность

Показателем ярко выраженной театральности являются крутые дугообразные брови. Это свойственно многим известным актрисам, и поэтому девушки часто специально выщипывают брови, чтобы быть похожими на своих идолов.



*Театральность*

Люди со стремлением к театральности наделены богатой мимикой, они хорошо ощущают «атмосферу» происходящего и могут сыграть любую роль.

Прекрасно чувствуя «мизансцену», такой «театральный» человек удачно обставляет свое появление и уход. Женщина может подчеркивать свою театральность с помо-

шью цветка, приколотого к волосам, или подбирая соответствующий наряд, украшения, макияж, стиль прически и шляпку.

Капельмейстер на параде или тамбурмажор с дугообразными бровями, то есть склонностью к театральности, гораздо более эффектно выполняют свои функции.

Если в вашем окружении есть такой «театральный» человек, следует:

1. Позволить ему «оживить» вашу вечеринку.
2. Иметь в виду, что его несколько театральное поведение совершенно не искусственно, что он на самом деле такой человек, и получать от общения с ним удовольствие.
3. Приглашать его для участия в спектаклях, чаще снимать на видео.

Если признаки драматических или театральных наклонов отсутствуют, то вышеупомянутые рекомендации не сработают, однако у человека могут быть и другие заметные персонологические признаки.

## **Чувство юмора**

Легко рассмешить людей с заметными морщинками, отходящими от внешних уголков глаз, — так называемыми смешинками. Однако если вы попытаете рассказать анекдот человеку без таких морщинок, скорее всего ваши усилия будут потрачены впустую.

Если вы уже достаточно пожили в нашем мире, наверняка вы можете вспомнить многие ситуации, когда чувство юмора было невозможно переоценить. Я сам присутствовал при том, как свидетель в суде, обладавший и щедро

делившийся своим чувством юмора, полностью перевернул весь ход судебного процесса.

Юмор заразителен! Человеческой психике словно доставляет удовольствие расслабляться конструктивным образом. Именно поэтому во всех телевизионных рейтингах первые места занимают юмористические программы.



*Чувство юмора*

Если вы не обладаете достаточным чувством юмора, то можете попробовать его развить (способствуя тем самым своей популярности) следующими методами: 1) старайтесь подходить к различным ситуациям с юмором, как будто вы собираетесь на пикник; 2) используйте различные вежливые обороты речи типа «Благодарю вас!», «Вы очень любезны!», «Какой прекрасный денек сегодня!» и 3) говорите с людьми о приятных вещах. Эти методы дадут вам при желании возможность стать кем-то вроде Боба Хоупа.

Как же вести себя с людьми, которые обладают чувством юмора, и с теми, у кого его нет?

Если вы находитесь в обществе человека с чувством юмора, то:

1. Можете расслабиться, быть не таким бдительным.
2. Получайте удовольствие от его общества, приглашайте его на свои вечеринки.
3. Если вы принимаете его на работу, помните, что чувство юмора незаменимо для хорошего продавца, официанта, медсестры или няни.

Если же рядом с вами человек, у которого чувство юмора напрочь отсутствует или его очень мало, то:

1. Не стоит пытаться с ним шутить.
2. Принимайте его таким какой он есть — наверняка у него найдутся другие достоинства.
3. Неплохо иметь рядом еще кого-нибудь — в качестве противовеса.

## **Дар «красного словца»**

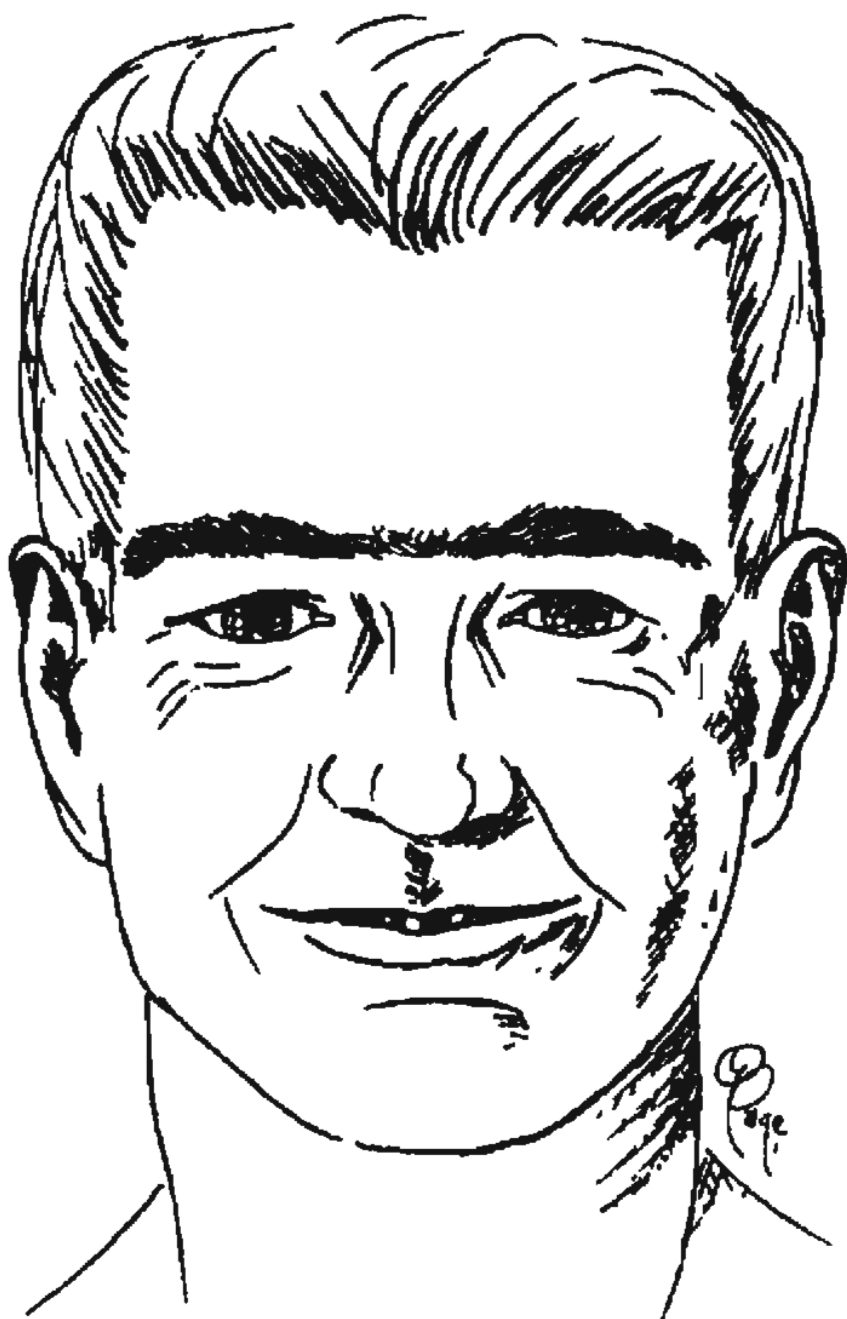
Небольшие морщинки, идущие от внутренних уголков глаз и спускающиеся вниз к щекам, свидетельствуют о наличии у человека чувства слова, о его любви выражаться с максимальной точностью. У новорожденных таких морщинок нет, а у детей постарше они встречаются очень редко. Нет их и у многих взрослых. Эту черту можно и нужно развивать.

Если вы — женщина, можете гордиться этими морщинами. Не пытайтесь от них избавиться или спрятать их под толстым слоем крема. Они не исчезнут до тех пор, пока вы в течение некоторого довольно длительного пе-



риода времени не будете уделять меньше внимания поиску точных слов.

Таких морщинок много и они очень заметны у некоторых телевизионных ведущих — тех, кто обладает настоящим даром находить точные и уместные слова, как, например, Уолтер Кронкайт.



*Дар «красного словца»*

Для обладателя этого признака между словами «популярно» и «модно» существует огромная разница. Такой человек может получать удовольствие даже от чтения словаря.

Для человека, обладающего даром «красного словца», найти слово, точно выражающее его мысль, — это то же, что для игрока в гольф попасть в лунку с первого удара. Неправильно выбранное слово или не так произнесенное или написанное, наоборот, страшно его раздражает.

Как вести себя с человеком, который обладает ярко выраженным чувством слова?

1. Радуйтесь его умению точно выражать свою мысль и постарайтесь узнать от него как можно больше новых слов и выражений.
2. Спрашивайте у него значения тех слов, в которых вы неуверены.
3. Не оспаривайте правильность его произношения или написания им слов.

Что касается людей, чья способность находить точные выражения оставляет желать лучшего, то следует:

1. Ожидать, что они будут говорить почти односложными словами.
2. Не тратить на них свое красноречие.
3. Ожидать, что они будут использовать различные описательные приемы, не прибегая к точным словам и выражениям.

## **Оригинальность суждений**

Каждый глаз посылает зрительную информацию в оба полушария головного мозга. Если глаза расположены на одном уровне, то поступающие в мозг «картинки» от каждого глаза полностью совпадают.

У некоторых людей — возможно, у вас тоже — один глаз расположен выше другого. Если эта разница достаточно заметна, то (в соответствии с результатами исследования взаимосвязи структуры и функции) можно ожидать, что этот человек способен неординарно мыслить и высказывать оригинальные суждения. Ярким примером человека, обладающего такой способностью, может служить Христофор Колумб. Он утверждал, что Земля —

круглая, несмотря на то, что в 1491 году все признанные авторитеты считали ее плоской.

Такие «отклонения» от здравого смысла демонстрируют нам, что нельзя считать человеческие качества сами по себе плохими или хорошими. Все зависит от того, как они используются. Способность нестандартно мыслить может приводить к великим открытиям и изобретениям, таким, например, как принцип реактивного движения или транзистор.



*Нестандартное мышление*

В творческих сферах именно необычность подхода дает особый эффект. Известный художник Уистлер был уволен со своей работы в Военно-морском картографическом ведомстве за то, что на картах рисовал тритонов и наяд.

Если вам придется предстать перед судьей, то вам останется только надеяться, что его глаза будут расположены строго горизонтально — в этом случае он не вынесет какого-нибудь неожиданного решения.

Если вы имеете дело с человеком, у которого явно выражена способность к нестандартному мышлению, то:

1. Предоставьте ему возможность заниматься творческой деятельностью.
2. Ожидайте от него непривычных идей или поведения.
3. Доведите до его сведения, что следует выполнять некоторые существующие правила.

Если же вы общаетесь с человеком, у кого эта физическая характеристика не выражена вообще или слабо заметна, то:

1. Не приставайте к нему с какими-либо сумасбродными идеями.
2. Можете ожидать от него предсказуемого поведения, не выходящего за привычные рамки.
3. К такому человеку можно обратиться за советом относительно существующих правил и норм, можно спросить его, как обычно выполняется то или иное задание.

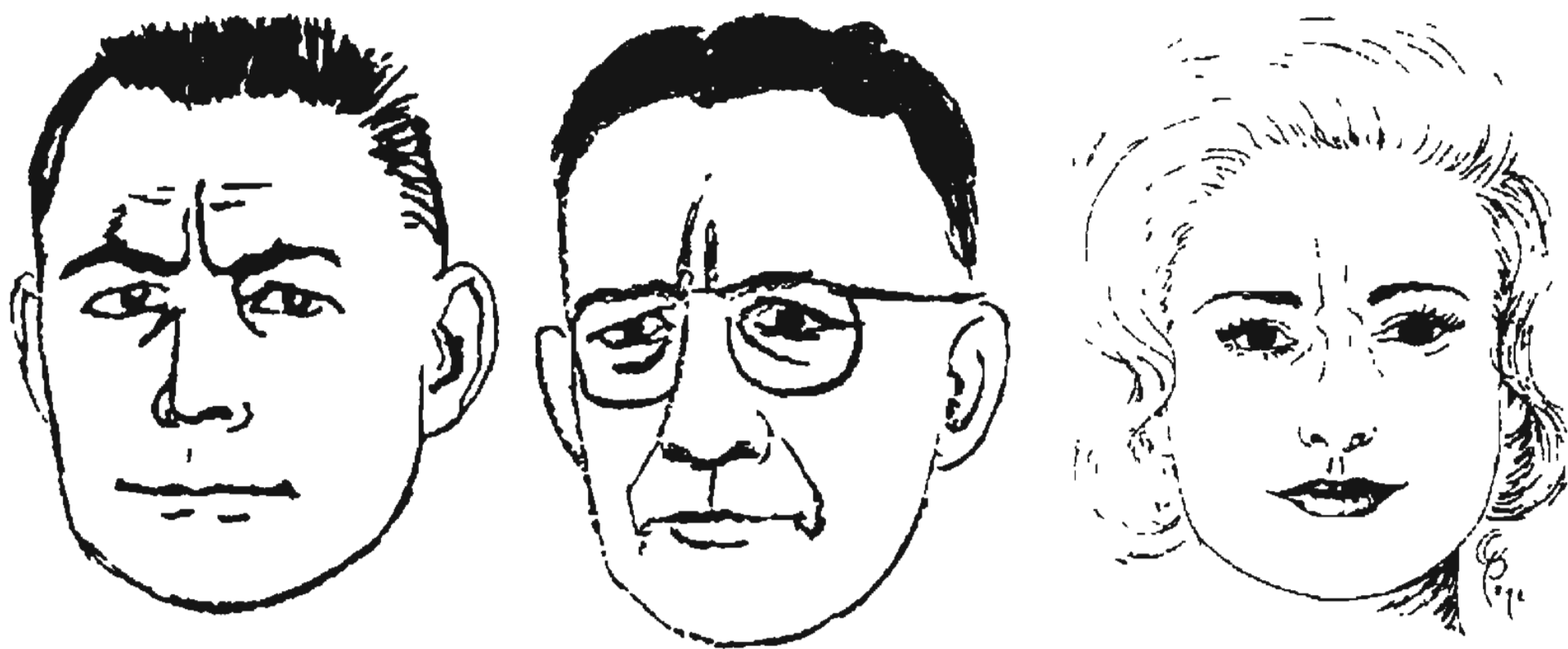
## **Стремление к точности**

Родились вы без всех этих морщинок, и если очень того пожелаете, вполне можете от них избавиться.

Как-то нам с женой довелось присутствовать на одной свадьбе. Ко мне подошла женщина и сказала: «Я все-таки выполнила то, что вы мне посоветовали три года назад, и избавилась от своих морщин».

— В точности то, что я вам посоветовал?

— Именно так. Я стала решать все проблемы с первого раза.



*Ярко выраженное стремление к точности*

Все так просто! Эти морщины между бровями — следствие излишних забот. Никаких дополнительных проверок и перепроверок! Запирая автомашину, обратите внимание на то, что в одной руке вы должны держать ключ, а второй — захлопывать дверцу. После этого также осознанно преодолейте намерение проверить кошелек, чтобы убедиться, не забыли ли вы ключ в машине.

Если вы замечаете у кого-то морщины между бровями, знайте, что, каким бы благородным и прекрасным этот человек ни был в душе, он способен создать массу проблем из ничего — он хочет, чтобы все было правильно, сомневается в себе и постоянно возвращается к уже сделанному.

Если вы общаетесь с человеком, стремящимся к точности, следует:

1. Порадоваться, что вы не такой или не такая. Вы более уравновешены и независимы.
2. Все делать именно так, как он хочет. Если он просит сварить яйцо «в мешочек», не вздумайте сделать его

всмятку или вкрутую. Если он хочет, чтобы текст был напечатан с полями именно в два с половиной сантиметра, пусть будет так — это самый простой способ доставить ему удовольствие!

3. Напоминать ему, что вы в точности выполнили его указания. Тогда все будет просто великолепно (но не ждите, что он будет следовать вашему примеру!).

Если рядом с вами человек без таких морщин, то:

1. Можно немного расслабиться.
2. Можно ожидать, что он будет более общительным.
3. Следует поискать в нем другие характерные черты.

## **Повышенное внимание к мелочам**

В своей автобиографии Бенджамин Франклин писал, что, по его мнению, чертой характера, которая больше всего ему мешала, было повышенное внимание к деталям. Какие-то серьезные вещи могли оставить его равнодушным, но мелочи — например то, что он что-то положил не на свое место — могли отравить ему весь день.

Физической характеристикой повышенного внимания к мелочам является пара небольших утолщений в нижней части лба, как раз над внутренними концами бровей. Эти утолщения развиваются под кожей с обеих сторон «морщин от забот», о которых мы говорили в предыдущем разделе, и могут быть величиной с горошину или достигать существенно больших размеров.

Человек рождается без этих утолщений, они появляются с возрастом, и размер их зависит от того, насколько придирчив стал данный человек ко всяким мелочам.

Увы, способность уделять пристальное внимание мелким деталям может сыграть очень большую роль, что было продемонстрировано со всей очевидностью, когда космический «шаттл» взорвался при запуске на орбиту. Все искусство заключается как раз в том, чтобы уделять им внимания ровно столько, сколько они заслуживают как часть общей картины, но так, чтобы «деревья не заслоняли леса». В противном случае может получиться как в том анекдоте, когда Майк спрашивает Пэта: «Ты что, каменщиком подрядился?» И получает в ответ: «Нет, мы возводим собор!»



*Повышенное внимание к мелочам*

Как вести себя с людьми, которые чересчур внимательны к мелочам?

1. Нужно обращать внимание на касающиеся их мелочи. Это самый простой способ доставить таким людям



удовольствие. Если «мелочный» человек хочет, чтобы ему пришили пуговицу, лучше пришить ее немедленно и вложить в карман записку: «Я рада, что смогла пришить тебе эту пуговицу и тем самым выполнить твоё желание».

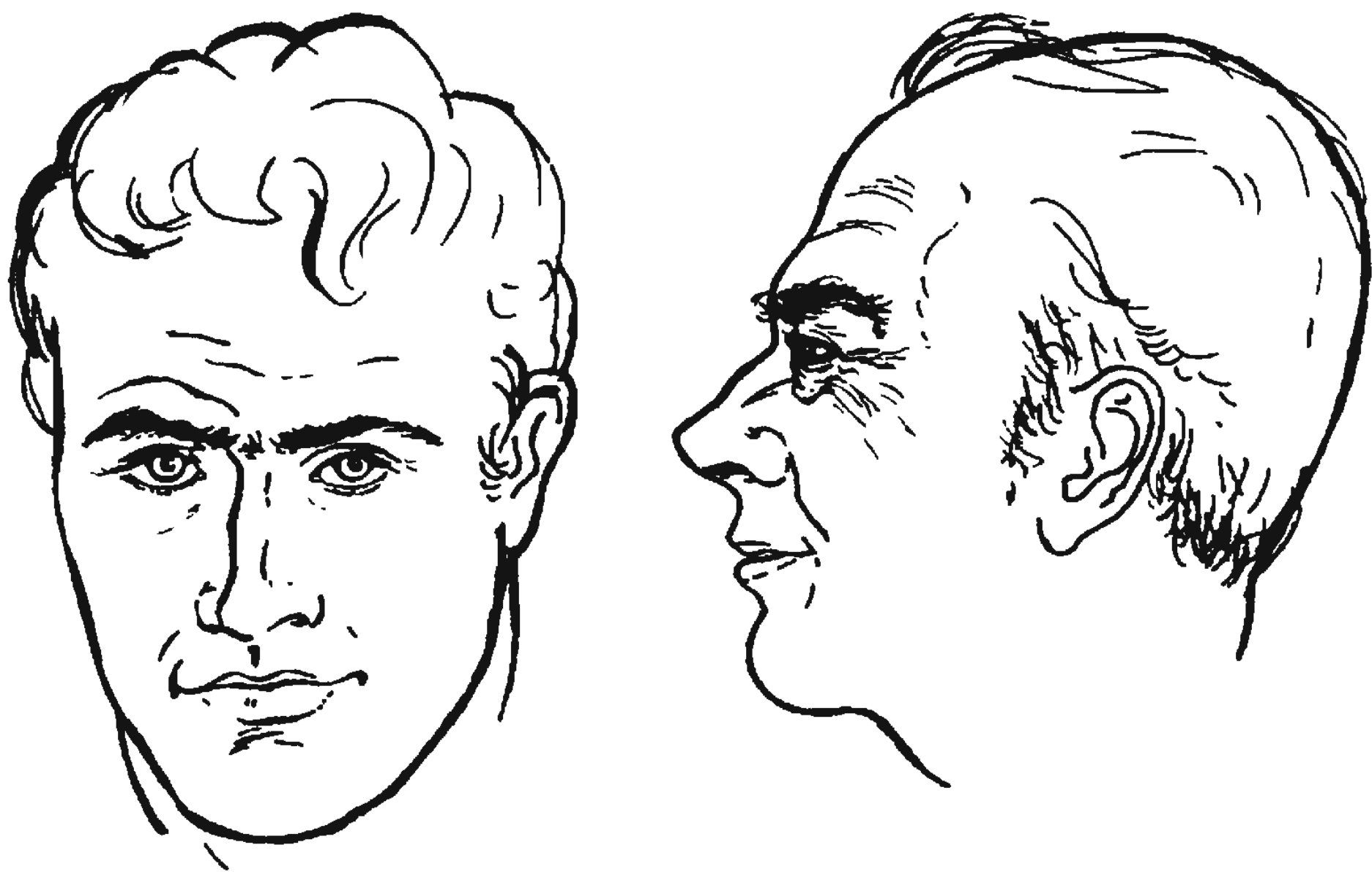
2. Избегайте делиться с такими людьми своими заботами, иначе они примут в них живейшее участие и прочтут вам целую лекцию, как избегать проблем в будущем. Если протекает кран, лучше не звать такого человека, а самой позвонить сантехнику и заплатить ему из собственного кармана.
3. Порадуйтесь, что вы не настолько мелочны.

А как вести себя с человеком без утолщений над бровями, у которого нет никаких признаков мелочности? Приглядитесь внимательнее, и вы, возможно, заметите другие характерные особенности.

## **Методичность**

Когда я проводил свои исследования в тюрьме Сан-Квентин, то мог легко сказать, большой или маленький срок отбыл там каждый заключенный: те, кто провели больше времени за решеткой, отличались наибольшей склонностью к методичности. В течение многих лет им приходилось делать одно и то же, жить по распорядку, есть одни и те же блюда по определенным дням, прогуливаться в одни и те же часы.

Выражаясь научным языком, склонность к методичности проявляется в «гиперплазии надбровных кромок». Говоря попросту, речь идет о том, насколько нависает над бровями нижняя часть лба. Этот костный выступ находится как раз над бровями. В исключительных случаях он занимает всю нижнюю часть лба.



### *Методичность*

С точки зрения персонологии, эта черта характера определяет «как», а не «что». Человек, отличающийся склонностью к методичности, привык делать все вполне определенным образом, вполне определенным инструментом, и не дай Бог, если вы нарушите привычный распорядок. Жена методичного человека всегда заранее знает, когда тот собирается заняться любовью — еще до того, как он сам отдаст себе в этом отчет (обычно это происходит в субботу вечером, поскольку в воскресенье можно поспать подольше). Она давно уже выучила все его привычки.

Мужчины отличаются склонностью к методичности гораздо чаще, чем женщины, однако эта черта, конечно, может быть выражена и у женщин.

Что делать, если вы имеете дело с кем-то, у кого явно наблюдается склонность к методичности?

1. Такому человеку следует говорить о том, что надо сделать, за две недели — тогда он сможет выполнить ваше поручение по своей привычной системе.
2. Храните его носки именно там, где он привык их находить, причем аккуратно разложенными по парам. Заставьте детей класть его инструменты на место — туда, откуда они их взяли.
3. Особо поблагодарите его за то, что он не возражает и не ворчит, если вы вдруг в последний момент решили внести какие-то изменения в намеченный план. С его стороны это огромное достижение.

Конечно, все эти рекомендации не относятся к тем, у кого в характере данная черта не выражена.

## Часть 3

# ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЛАСТИ РТА

---

## Щедрость и экономность

Как правило, полные губы говорят о щедрой душе. Но только как правило, так как есть и другие черты характера, такие, как упрямство или склонность к стяжательству, которые могут препятствовать человеку отдавать все, что у него есть.

Тем не менее полные губы настолько тесно ассоциируются со щедрой натурой, что женщины с жесткими, тонкими губами нередко прибегают к косметике, чтобы их ротик выглядел более привлекательно.

Как и другие черты характера, щедрость как таковая не может считаться хорошим или плохим качеством. Она хороша, если вы работаете медсестрой или няней, занимаетесь благотворительностью, домоводством и т. д.

А вот для служащего ссудного или кредитного отдела банка щедрость может оказаться весьма неуместной чертой характера, если он не сумеет жестко ее контролировать. Проведенное недавно исследование фотографий показало, что у большинства банковских служащих губы небольшие и тонкие, а глаза близко посажены друг к другу.



*Щедрая женщина*



*Она готова отдать последнее*



*Экономен во всем, не тратит зря слов, времени и средств*

Можно заметить, что люди с тонкими губами действуют более экономно. Говорят они кратко, рублеными фразами, без экивоков переходят прямо к делу. Они скупы в своей жестикуляции, бережливы в расходовании средств и времени. Часто «губастые» индивиды неверно воспринимают их как невежливых, вечно спешащих куда-то людей, поскольку сами они не привыкли действовать так же быстро.

Если вы оказались в обществе щедрого человека (имеющего полные губы), то:

1. Нужно ожидать, что беседа или совместные действия займут больше времени.
2. Следует иметь в виду, что у вас больше шансов получить желаемое.
3. Вы можете свободно обращаться к нему за помощью или признанием.

Если вы находитесь в обществе человека с тонкими, крепко сжатыми губами, помните, что:

1. Не надо лишний раз раздражать его многословием.

2. Не следует обижаться на его немногословие или даже молчание.
3. Нужно быть заранее готовым к лаконичности и эффективным действиям с его стороны.

## ОПТИМИЗМ И ПЕССИМИЗМ

Внешние проявления этих черт характера были известны еще древним грекам, которые отобразили их в своих актерских масках. Маска с обращенными вверх уголками рта символизировала у них комедию, а маска с уголками рта, обращенными вниз, — трагедию.

Наш рот выдает нас полностью. Если наши мысли большей частью печальны, то и внешне мы представляем собой «мрачную личность». Недаром Авраам Линкольн как-то сказал: «Бог дал нам лицо, но свой рот мы делаем сами».

Люди прекрасно понимают, что рот выдает характер человека. Чтобы выглядеть привлекательнее, мы, когда фотографируемся, стараемся улыбаться. Когда мы были на экскурсии на заводах «Кодак» и нас фотографировали, экскурсовод сказал: «Улыбайтесь так, как будто вы только что получили повышение по службе».

Известно, что с анатомической точки зрения в улыбке задействуется меньше мышц, чем если бы вы делали кислую мину. Но такова уж человеческая природа, что чаще гораздо легче занимать отрицательную позицию и слыть пессимистом, чем позитивную и считаться оптимистом.

Тем не менее есть много причин для того, чтобы придерживаться позитивной жизненной позиции. Это доказано уже многократно. Будем следовать девизу Клуба оптими-



*Этот человек — оптимист*



*Это пессимист, уголки рта  
у него опущены вниз*

стов: «Думай только о хорошем, работай во благо ближнего и жди только хорошего. Всегда выгляди счастливым, приветствуй каждое живое существо улыбкой!»

Если рядом с вами пессимист, то:

1. Ожидайте от него пессимизма во всем, поэтому не делитесь с ним своими мечтами, иначе окажетесь «под холодным душем».
2. Ведите разговор в конструктивном духе, придерживаясь собственной позиции. Можете насвистывать или напевать какую-нибудь легкую мелодию.
3. Постарайтесь как можно скорее освободиться от его общества и поищите поблизости оптимиста.

Если вы оказались в обществе оптимиста, то:

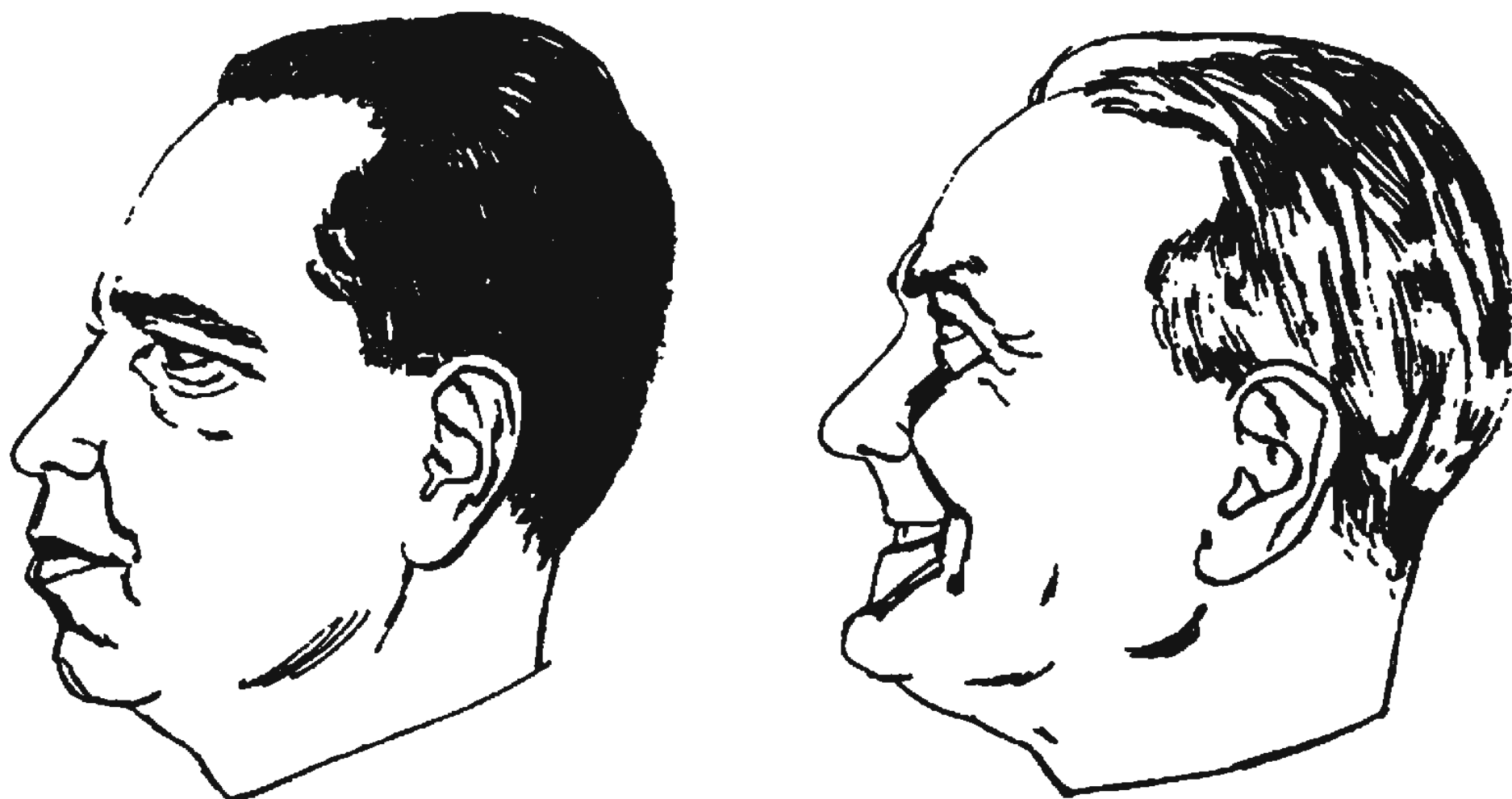
1. Вас можно поздравить. Такие люди встречаются не так уж часто, с ними рядом легко и просто.

2. С этим человеком можно поделиться своими мыслями, новостями, и вас в ответ не окатят ушатом холодной воды.
3. Пригласите его на вечеринку, смело принимайте его на работу и не бойтесь оказывать ему дополнительные знаки внимания.

## Импульсивность

Если смотреть сбоку, то можно заметить, что у импульсивного человека рот сильнее выступает вперед, чем у большинства других людей.

Как и любая другая черта характера, сама по себе она не является хорошей или плохой. Если ее направить в правильное русло, то она может хорошо сочетаться с необходимостью резких и быстрых движений (особенно это ценится в спортивных играх, например в баскетболе).



*Сильная (слева) и слабая (справа) импульсивность*





*Она импульсивна —  
сначала скажет, а  
потом подумает*



*Этот рассудителен — он,  
прежде чем что-нибудь  
сказать, десять раз  
подумает*

В отличие от таких людей, те, у кого рот относительно слабо выступает из общего овала лица, считаются более рассудительными.

От импульсивного человека следует ожидать, что:

1. Он будет много говорить.
2. Его движения будут резкими, особенно это касается управления машиной в плотном транспортном потоке.
3. В окружении предметов, представляющих определенную опасность, он может нанести себе травму; это следует предвидеть и попробовать предупредить его.

Общаясь с более рассудительным человеком:

1. Не следует воспринимать его неразговорчивость как нежелание иметь дело с вами или как плохое к вам отношение.
2. Имейте в виду, что для того, чтобы вытянуть из него пару слов, нужно приложить определенные усилия.
3. Цените его суждения.

# Красноречие

Женщин всегда очень беспокоят морщины на лице.

Не все морщины плохи. На самом деле многие из них указывают на положительные качества личности; говоря языком персонологии, единственными морщинами на лице, свидетельствующими о чем-то нежелательном, являются те, что вертикально расположены между бровями — это признак озабоченности и суетливости.



*Красноречие*

Если ваши морщины проходят от внешних краев носа к краям рта, то они свидетельствуют о красноречии — вы можете высказать именно то, что хотите, и люди запомнят ваши слова. Они могут процитировать сказанное вами даже через неделю.

Эти морщины часто можно наблюдать у юристов, актеров, лекторов, преподавателей — людей, привыкших говорить точно, вовремя и с глубоким чувством.

Посмотрите на себя в зеркало и скажите что-либо со всей искренностью. Вы заметите, как появляются предвестники таких морщин.

Если вы имеете дело с красноречивым человеком, то:

1. Не сомневайтесь, что он сказал именно то, что хотел сказать.
2. Знайте, что этот человек умеет убеждать.
3. Пусть лучше он убеждает не вас, а других.

Если у вашего собеседника эти черты отсутствуют, то:

1. Следует ожидать менее точных выражений.
2. Нужно дать ему некоторую фору, если он собирается высказать глубокую мысль.
3. Помните, что данный признак может быть при желании выработан.

## **Самолюбование своей внешностью**

Некоторые обладают даром приукрашивать внешность и свою, и других людей. Хорошим примером людей, у которых эта способность ярко выражена, могут служить манекенщицы и косметологи.

Если взглянуть на любую манекенщицу, можно заметить, что у нее необычайно маленькое расстояние между носом и ртом. Это и есть физический признак гордости за свою внешность — самолюбование тем, как данный

человек выглядит. К советам такого человека полезно прислушиваться, когда вы выбираете себе одежду, украшения, косметику или тип прически.

Если вы имеете дело с человеком, привыкшим уделять внимание своей внешности, то:

1. Цените его советы относительно вашей внешности.
2. Имейте в виду, что ему требуется больше времени на одевание и «приведение себя в порядок».



*Самолюбование своей внешностью*

3. Знайте, что если вы подарите ему или ей что-либо из одежды, то они наденут ваш подарок только в том случае, если он будет им к лицу больше, чем то, что у них уже есть.

*Особое замечание: физический признак, обратный тому, который характеризует «самолюбование внешностью», носит совершенно иной качественный характер — так карие глаза отличаются от голубых. Необычно большое расстояние между носом и ртом является физическим индикатором черты, которую называют «остроумием».*

# Остроумие

Примером человека, у которого эта черта ярко выражена, может служить известный шоумен Джордж Бернс, который, появляясь «в свете» с девушками намного младше себя, оправдывался: «Что я могу сделать, если женщин *моего* возраста просто нет!»



*Остроумие*

Остроумный человек может выразить суть одной меткой фразой — так, что другим бывает нечего сказать в ответ.

Имея дело с остроумным человеком, нужно:

1. Ожидать его коротких резюме.
2. Просить его выступать на разного рода собраниях.
3. Помнить, что такие люди равнодушны к комплиментам по поводу их внешности. Лучше похвалить их за те или иные достижения.

# Упрямство

Физическим индикатором склонности к автоматическому отпору (упрямству) является острый V-образный подбородок, при этом нижняя часть лица приобретает «птичий» вид.

Упрямство, возможно, является лучшим примером того, что ни одно человеческое качество само по себе нельзя считать плохим или хорошим. Все зависит от обстоятельств. Если его использовать правильно, «по делу», то оно служит признаком сильного характера и может помочь человеку устоять против соблазна (например, избавиться от пристрастия к наркотикам). Если же его проявлять в неуместных ситуациях, то это просто «ослиное»



*Высокая степень*



*Низкая степень*

*Упрямство, выражающееся в автоматическом отпоре*



### Упрямство

упрямство и ничего более: благодаря ему было разбито уже огромное количество семей, особенно сильно сказывается оно на интимной стороне брака.

Итак, что делать, если рядом с вами упрямый человек с V-образным подбородком?

1. Помните о волшебных словах «пожалуйста» или «если ты не против...».
2. Не стоит на такого человека повышать голос или говорить с «начальственными» нотками — в ответ вы получите отпор, которого вполне можно было бы избежать.
3. Когда вы ему что-то предлагаете, в первый раз следует ожидать, что он ответит «нет».

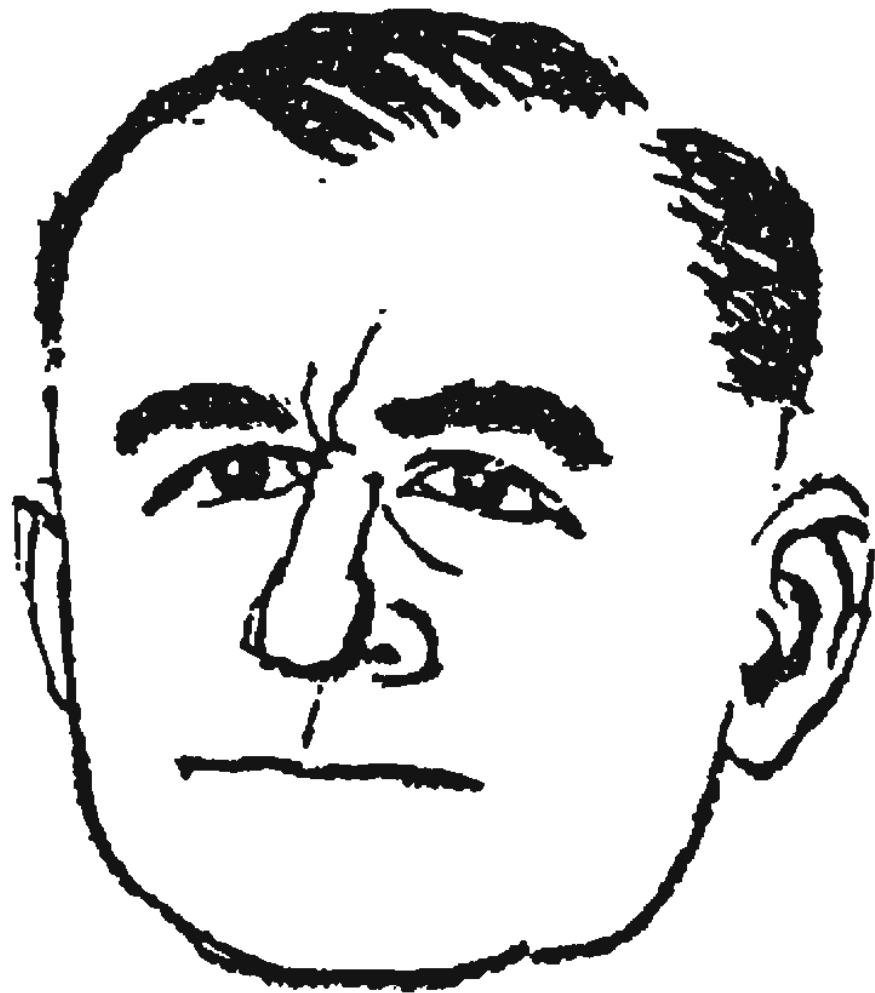
С другой стороны, если рядом с вами человек с более ровной нижней частью подбородка, то:

1. От него можно ожидать большей отзывчивости.
2. Следует иметь в виду, что с этим человеком легче иметь дело.
3. Можно немного расслабиться. Не нужно так тщательно следить за своими словами или тоном голоса.

# Драчливость

Предрасположенность к драчливости свойственна людям с относительно широким и плоским, так называемым бульдожьим подбородком.

Трудно представить себе боксера со слабым подбородком. Английское слово «rugnacity», обозначающее одновременно неуживчивость, драчливость и боевитость, происходит от латинского корня «rignus» — «кулак».



*Драчливость*

Начнет ли такой человек драку, зависит от других черт его характера. Хорошим примером человека с выраженными бойцовскими чертами может служить Уинстон Черчилль.

Такой человек всегда рад хорошей схватке, если уж он в ней участвует. Как будто специально для них человечество выдумало бокс и другие спортивные единоборства,



так что драчливые люди могут отвести душу без того, чтобы развязывать реальные боевые действия.

Итак, если вы драчливы, то:

1. Вы знаете, как постоять за себя, если начинается заварушка.
2. Вам рекомендуется заниматься контактными видами спорта.
3. Старайтесь не начинать драку первым.

Если вы находитесь рядом с человеком, наделенным подобной чертой характера, то:

1. Избегайте провоцировать его, особенно при помощи физического воздействия.
2. Помните, что он любит драться.
3. По возможности посоветуйте ему заняться спортивными единоборствами.

Если у кого-то этот физический признак не так заметен, то все вышесказанное к нему не относится.

## Часть 4

# ХАРАКТЕРИСТИКИ ОВАЛА ЛИЦА

---

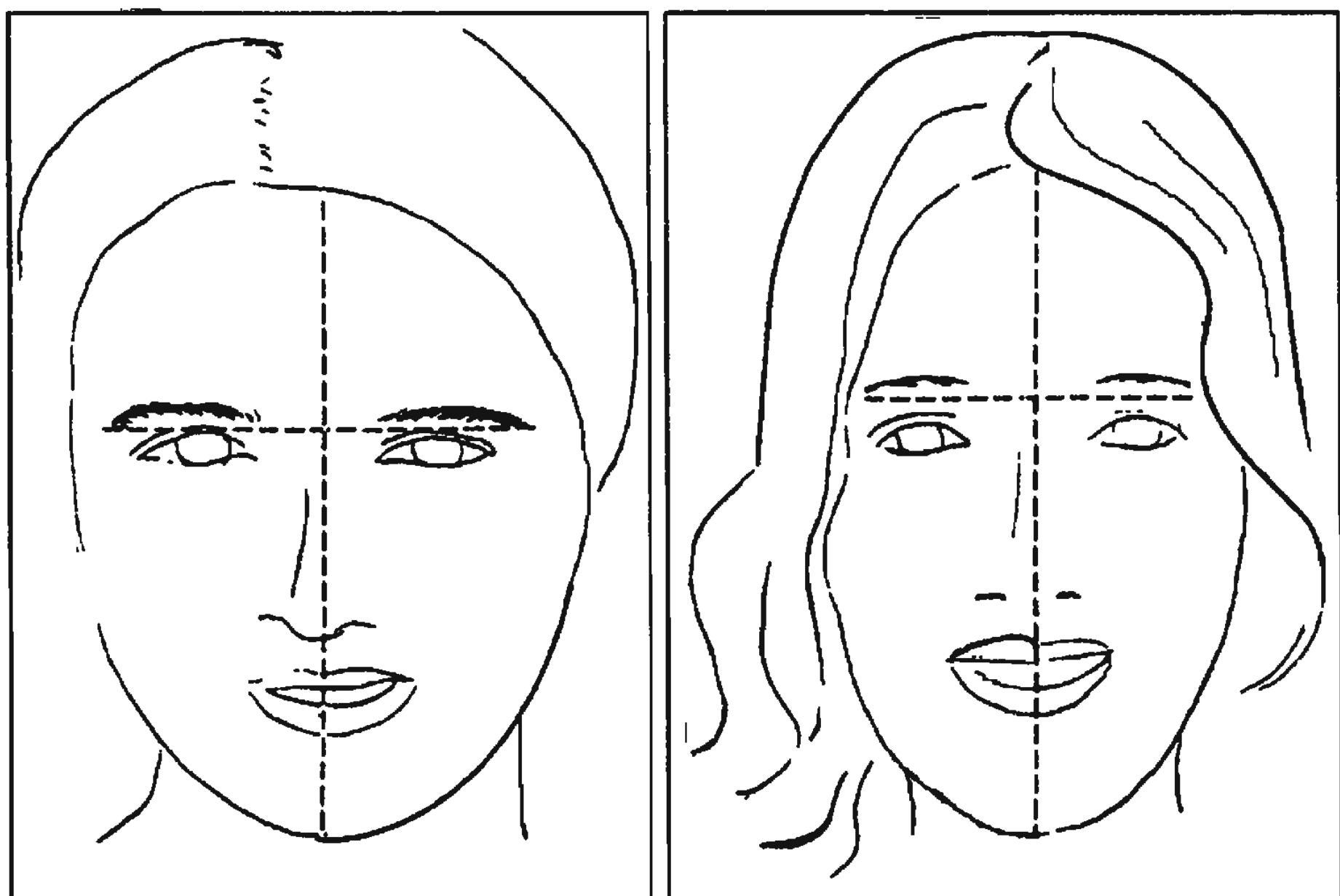
## Уверенность в себе

Мысленно представьте себе портреты всех ваших знакомых. Те из них, у кого лицо относительно широкое, отличаются природной уверенностью в себе и склонностью командовать. Будь то в семье или на службе, именно за таким человеком остается последнее слово. Это совсем не значит, что он (или она) умнее или способнее других, просто человек *ощущает* себя таким.

Если провести аналогию с собаками, то представьте себе бульдога и колли. Колли красивее и умнее, но при появлении бульдога становится совершенно ясно, кто здесь главный.

Физическим индикатором этой черты характера является отношение ширины лба на уровне бровей к длине овала лица. Еще раз повторим, что речь не идет о конкретных сантиметрах или дюймах; мы говорим об относительной величине. Снова прибегая к нашей аналогии, можно сказать, что речь идет не о величине дерущейся собаки, а, скорее, о том, между какими собаками имеет место драка.

При обследовании раненых солдат — участников второй мировой войны — было обнаружено, что за ощущение



*Высокая (слева) и низкая (справа)  
уверенность в себе*

собственного «я», или «эго», отвечают лобные доли головного мозга. Если ранение приходилось на эти участки, то у пациента было затронуто ощущение собственного «я». Об этом писал еще в 1952 году Уорд Холстед в книге «Мозг и разум».

В настоящее время, однако, на слово «эго» слишком накладывается негативный оттенок «эгоизма». Поэтому при исследованиях биологических индикаторов личностных черт используется термин «внутренняя уверенность в себе».

В человеке замечательно то, что он может сознательно управлять своими врожденными качествами — точно так же, как может направлять движения своих рук. Даже такая черта личности, как уверенность в себе, является управляемой — ее можно усиливать или ослаблять. Человек с узким лицом, который изначально недооценивает

себя и занимается излишним «самокопанием», может выработать уверенность в собственных силах, более того, он даже может полюбить публичные выступления и руководящие должности. Есть много случаев, когда подобные интроверты научились меньше внимания уделять своему внутреннему миру и стали лидерами.

Излишне самоуверенным женам надо иметь в виду, что лучше не носить брюки — вместо этого стоит заняться налаживанием отношений со своими менее уверенными



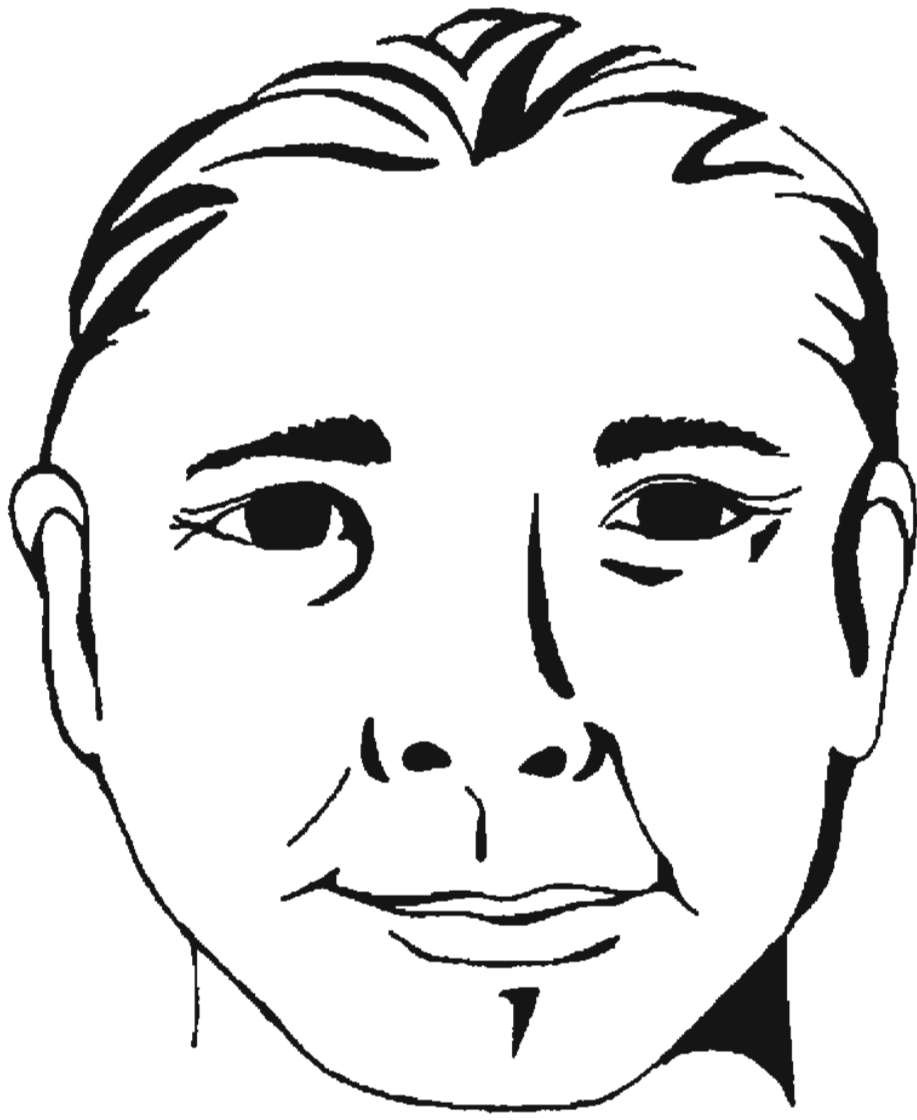
*Она уверена в себе — не претендует  
на особое к себе внимание*



*Она не очень уверена в  
себе — ценит себя  
невысоко*



*Она тоже не уверена в  
себе — быстро  
разочаровывается*



*Уверенность*



*Неуверенность*

*Индикатором внутренней уверенности в себе служит отношение длины лица к ширине нижней части лба*

в себе мужьями. Также они могут овладеть искусством использовать свои лидерские способности во свое же благо.

Прекрасным примером человека с широким овалом лица является Уинстон Черчилль, использовавший свои лидерские наклонности для объединения нации во время второй мировой войны.

Если рядом с вами находится человек с высоким уровнем уверенности в себе, то:

1. Говорите без обиняков. Можно, например, прямо сказать: «Раз уж мы об этом заговорили, то как насчет того, чтобы устроить здесь еще и бассейн?»

2. Тщательно выполняйте порученное дело. Не стоит приходить на урок к такому учителю с невыполненным домашним заданием. Нерешительность им воспринимается как слабость, а неправильно выполненное поручение вызывает у него раздражение.
3. Не стоит начинать то, что вы не собираетесь заканчивать. Это касается и отношений с детьми, пусть даже с двухлетними малышами. Если вы что-то задумали, то либо делайте это, либо нет, но не стоит заводить об этом разговоры, иначе такой широколицый человек просто проигнорирует вас и сделает все по-своему.

Если рядом с вами находится человек с низким уровнем уверенности в себе, то:

1. Не забудьте сказать ему комплимент. Похвалите его за хорошо сделанную работу, поговорите о том, что вы в нем цените.
2. Помните, что таким людям удобнее продвигаться вперед постепенно, не надо обрушивать на них все сразу.
3. Не стоит забывать, что таких людей нужно чаще поощрять, пока они не преодолеют в себе чувство собственной беспомощности. Если их убедить, что они могут справиться с задачей, то они будут действовать с той же уверенностью, что и любой другой. Скажите такому человеку как бы между прочим: «Я знаю, что тебе это по плечу!»

## **Консервативность и целеустремленность**

В своей классической книге «Разнообразие человеческого организма» д-р Уильям Шелдон отметил, что существуют три основных типа структуры человеческого тела: эндоморфный, мезоморфный и эктоморфный.



*Консервативность (слева) и  
целеустремленность (справа)*

Более «округлые» эндоморфы отличаются от других людей большей долей эндодермы (ткани, способствующей пищеварению и усвоению питательных веществ). Они любят поесть, не прочь развлечься, обожают комфорт. Из них получаются прекрасные повара, хозяйки и политические деятели. Они великодушны, любят компанию. Они домоседы, постоянны в своих пристрастиях, в том числе и в любви. Такие люди терпеть не могут, когда что-то расходуется понапрасну. Они консервативны по природе и экономны.

Мезоморфы, более мускулистые по сравнению с другими, имеют больше мезодермы, ткани, из которой формируется костно-мышечная система человека. Именно эти люди меняют облик Земли. Карьера для них превыше всего, даже собственного дома. Они инициативны, полностью отдаются своей работе. Людями такого типа могут быть не только мужчины, но и женщины, и если они любят свою семью и позволяют затянуть себя домашним

делам, то чувствуют себя так, словно у них ноги завязли в жидком цементе.

Эктоморфы, люди с «треугольным» лицом, расширяющимся кверху и зачастую увенчанным роскошной шевелюрой, наподобие знаменитого философа Бертрама Рассела, встречаются довольно редко. У них относительно высока доля эктодермы (нервной ткани). Такие люди по своей природе мыслители, они реагируют скорее психически, чем физически, то есть их реакция выражается в словах, а не в действиях. Именно этого следует ожидать, если вы встретитесь с таким человеком.

А теперь давайте вернемся к более часто встречающимся круглолицым, консервативным людям и тем, у кого лицо более квадратное и кто более целеустремлен.

Если вы рядом с консервативным человеком, то:

1. Поговорите с ним о его доме и домашних.
2. Попробуйте заполучить приглашение к нему на обед; у такого человека стоит получить консультацию о лучших ресторанах и продуктовых магазинах.
3. Порадовать такого человека можно, продемонстрировав, что у вас ничего не пропадает зря, даже корочка хлеба, что все отходы идут в дело.

Если вы рядом с целеустремленным человеком, то:

1. Помните, что для него на первом месте стоит карьера, не следует ожидать, что он много времени будет уделять дому.
2. Нужно предвидеть, что отдыху и еде такой человек будет уделять мало внимания — он скорее ест, чтобы жить, а не живет, чтобы поесть.
3. Свежую струю в беседу можно внести начав расспрашивать его об успехах на работе, о жизненных планах, о том, чем он сейчас занимается.



# Физическая устойчивость

Волосы, кожа и нервная ткань генетически связаны между собой. При развитии нового человеческого существа, еще до того как первая клетка разделится на 16, определяется одна, из которой впоследствии сформируются все эти три компонента.

Легче всего определить структуру волос. Наверняка среди ваших знакомых есть люди, имеющие «детские волосики» и нежную, почти прозрачную кожу. Если вы задумаетесь, то поймете, что такие люди более чувствительны как физически, так и эмоционально. У них более хрупкое строение, утонченные манеры, они деликатны и ранимы. Мужчины с таким типом внешности, как правило, отличаются более вежливым поведением.

Люди с жесткими волосами и «толстой» кожей действуют более грубо и прямолинейно. Они лучше переносят боль и тяжелые условия жизни, не так нежны и ласковы. Для того чтобы оказать на них впечатление, недостаточно слабого намека. Именно таким был знаменитый актер Кларк Гейбл, блестяще сыгравший роль Ретта Батлера в «Унесенных ветром».

Я собрал много статистических данных о волосах сотен людей и обнаружил, что чаще всего тонкие и мягкие волосы встречаются у женщин, хотя и не всегда. Можно встретить много женщин с грубой кожей, так же как и мужчин с нежной кожей и мягкими волосами.

Верно и то, что мужья, как правило, «грубее и жестче» своих более «слабых» половин, что они могут иногда неосознанно их обижать. Как говорится в одной французской поговорке, нет фригидных жен, есть только неотесанные мужья.



*Высокая (слева) и низкая (справа)  
физическая устойчивость*

Этот генетический фактор, влияющий на структуру волос, кожи и нервной ткани, отражается не только в восприятии нами внешних физических факторов, таких, как температура или вкус пищи, но и оттенков чувств. Более «грубо» устроенный человек может выжить в тяжелейших условиях, но зато до него с трудом доходят тонкие намеки.

Разумеется, в ярко выраженном виде эти качества встречаются не так уж часто, огромное число людей находится как бы посередине. Они могут прекрасно приспособиться как к тяжелым условиям, так и к культурному рафинированному окружению.

Что делать, если рядом с вами человек с жесткими волосами и грубой кожей?



*Низкая физическая устойчивость — утонченное строение*

1. Говорите громче, больше жестикулируйте — тогда вы сможете быть уверены, что ваше сообщение будет им воспринято.
2. Следует ожидать, что таким людям будут нравиться острые приправы, причем в большом количестве; что касается одежды, то она будет из грубой шерсти и резких цветовых оттенков.
3. Нужно приспособиться к их любви к простору и решительным действиям.

Если рядом с вами «нежное» создание, то:

1. Будьте вежливы, демонстрируйте хорошее воспитание и культуру.
2. Следует ожидать, что он будет оказывать предпочтение дорогим блюдам и обращать внимание не на количество, а на качество. Приглашать такого человека надо в дорогой ресторан, а не в дешевую забегаловку.
3. Предоставьте им больше времени на сборы, если вы отправляетесь куда-то вместе. Помните, что для таких людей является настоящей трагедией, если им придется обходиться долгое время без горячей воды и ванны.

# Мягкость, жесткость и гибкость

А теперь поговорим о тех чертах, которые можно изменить довольно легко.

Некоторые выбрали для себя «мягкий» облик. У них матовая кожа, они впечатлительны и легко поддаются внешнему влиянию, голос у них капризный и слегка плаксивый. Они не слишком энергичны и последовательны. Любое препятствие может казаться им непреодолимой преградой. Однако в нужный момент, решившись, они могут внутренне собраться и в определенных ситуациях проявить вообще-то не свойственную им твердость.

На противоположном полюсе находятся те ваши знакомые, у кого грубоватый жесткий облик, — они и в жизни грубы и жестки. Ранить их (и в прямом, и в переносном смысле) не так легко. Они естественны и тверды в своих мнениях. Когда они решаются на что-то, то их поступки искренни и последовательны.

Между двумя этими полюсами располагаются люди, которым свойственна гибкость. Им не занимать энтузиазма и изворотливости. Они полны жизни, любят компанию, легко приспосабливаются к любой ситуации — можно сказать, что такие люди «держат нос по ветру». Подобные качества присущи от рождения каждому человеку. Если мы вдруг их теряем, то нужно усиленно работать над собой, чтобы они быстрее вернулись.

С «жесткими» людьми нужно:

1. Помнить, что реагируют они не сразу, но ответ их будет идти от самого сердца. Таких людей нужно держать.



*Жесткий (слева) и мягкий (справа) облик*

2. Помнить, что какими бы «толстокожими» они ни были, вам только *кажется*, что они вас не понимают. Непроницаемое выражение лица не должно вас обманывать.
3. Цените их за искренность.

С «мягкими» людьми следует:

1. Ожидать, что они будут капризничать. Будьте настороже: такие люди — признанные эксперты в том, что называется «тиранией слабости», они могут заставить вас сделать что-то ради них. Не разрешайте им собой манипулировать.
2. Помнить, что они склонны отступать от своих обещаний не предупредив. Пусть они подпишутся под своими словами или внесут первый взнос, а позднее их нужно постоянно проверять.
3. Не забывать, что в нужный ему момент такой человек может собраться и проявить неожиданную твердость.

Если же рядом с вами человек из категории «гибких», можете порадоваться, что он именно таков, и получить удовольствие от приятной компании.

## Физическая и психическая энергия

У людей с большой физической энергией обычно основная масса лица сосредоточена ниже носа. Как правило, они интересуются или занимаются силовыми видами спорта — представителем такого типа людей является знаменитый боксер Мухаммед Али.

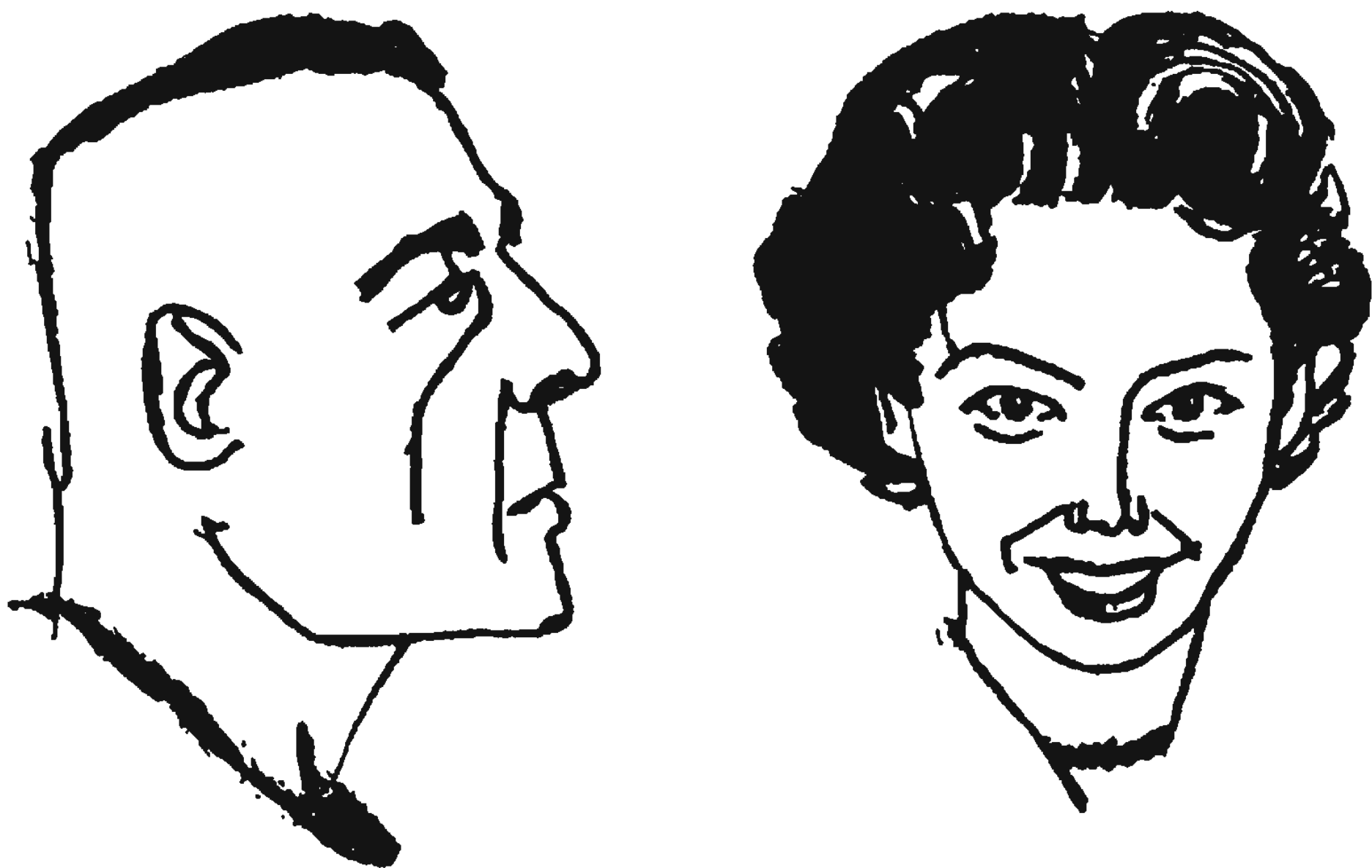
Противоположностью им являются те, у кого ниже носа сосредоточена относительно небольшая масса лица. Иногда у них даже бывает заостренное книзу лицо, в форме буквы V. Представителем этого типа является философ Бертрам Рассел, преимуществом которого была психическая, умственная энергия, а не физическая сила и выносливость.

Когда приходится иметь дело с людьми, у которых преобладает физическая мотивация, то:

1. Следует ожидать от них высокой физической активности и неутомимости.
2. Нужно говорить им, что делать и куда идти.
3. Чтобы за ними можно было успеть, нужно заранее попросить их немного сбавить темп.

Когда приходится иметь дело с людьми, у которых физическая мотивация относительно слаба, то:

1. Следует ожидать, что их реакция будет скорее психической.



*Физическая (слева) и психическая (справа) энергия*

2. Нужно обеспечивать им возможность проявлять умственную активность: принимать участие в дискуссиях, читать и играть в шахматы.
3. Желательно учитывать, что их не очень интересует деятельность лишь ради деятельности как таковой.

## **Авантюризм**

Что общего между лицами американских индейцев, монголов и древних викингов? У них у всех высокие, заметно выступающие скулы. Их объединяет склонность к путешествиям, движению и приключениям — то есть авантюризм.

Если вы хотите завязать беседу с человеком с заметно выступающими скулами, спросите его: «А где вы путеше-

ствовали?» или «Если бы вы собирались путешествовать, то куда бы вы направились?»

Склонный к авантюризму человек любит разнообразие, перемены, простор, ему нравится пробовать все новое и по-новому делать привычные вещи. Именно в этом заключается смысл жизни для таких искателей приключений — касается это интимных отношений или работы.



*Авантюризм*

Сюрпризы. Новые горизонты. Подарок не доставит радости вашему возлюбленному или возлюбленной, если не будет бережно упакован в подарочную обертку.

Конечно, самой большой авантюрой в жизни является постижение нашего собственного внутреннего мира, но это тема для отдельной книги. Если вас это интересует уже сейчас, то можно посоветовать работать над совершенствованием того, что в вас заложено.



Если рядом с вами человек, склонный к авантюризму, то:

1. Поговорите с ним о планируемых им путешествиях или попросите поделиться впечатлениями о тех местах, где он уже побывал.
2. Готовьте для таких людей всяческие сюрпризы. Дарите им неожиданные подарки, и конечно — в подарочной упаковке.
3. Будьте с ними активнее, ищите постоянно новые формы и возможности. Избегайте монотонности. Приглашайте их в разные поездки, особенно туда, где они раньше не бывали.

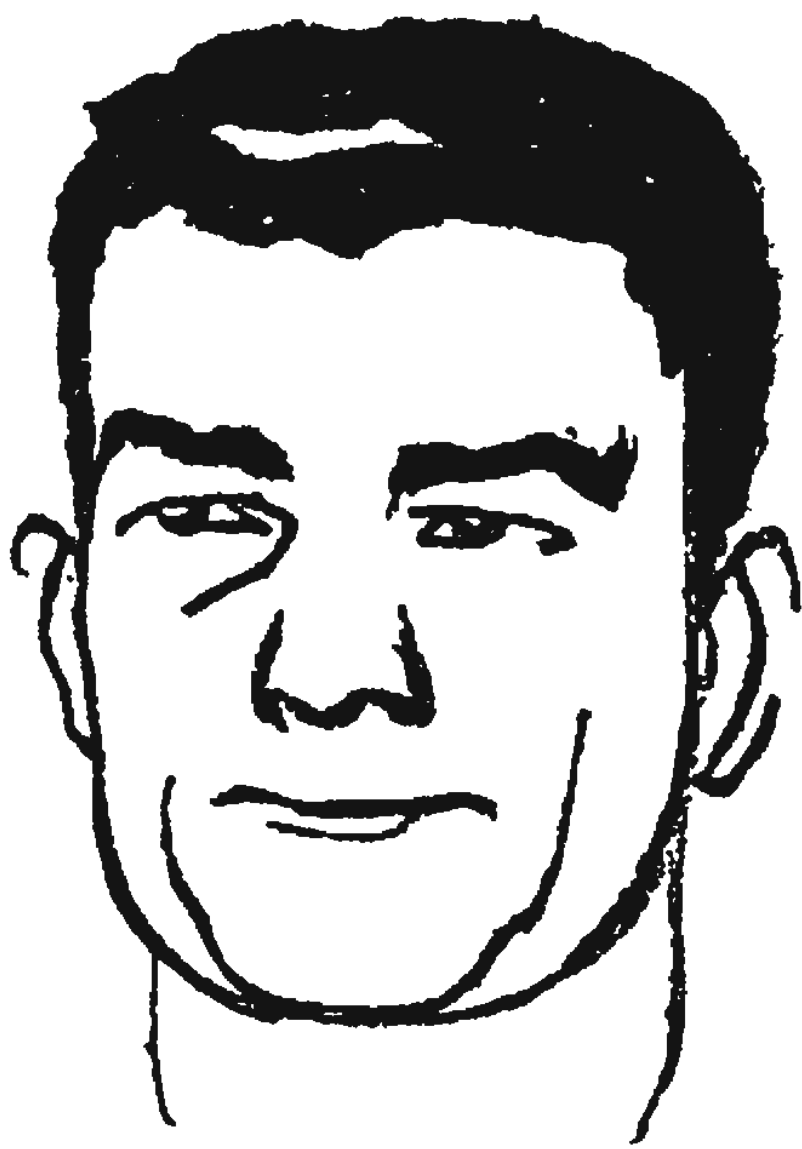
Естественно, если эта черта у человека явно не выражена, то и наши советы к нему не применимы.

## Авторитарность

Если вы переберете в уме своих знакомых, как мужчин, так и женщин, имеющих широкую, «адмиральскую» нижнюю челюсть, то заметите, что у них наблюдается стремление командовать. Независимо от того, занимают они руководящую должность или нет, возникает впечатление, что она им по силам. Кроме того, обратите внимание на тон их голоса — все они говорят с менторскими интонациями. Слова их всегда звучат убедительно.

Такие люди не любят отступать от своего или сдаваться. В качестве примера снова можно вспомнить Уинстона Черчилля с его словами: «Мы сметем их с поля боя... мы *никогда* им не сдадимся!»

При прочих одинаковых чертах люди с широкой нижней челюстью обладают большей смелостью. Они могут и умеют обращаться с крупными животными, так что авторитарные наклонности бывают заметны уже в детстве — по тому, как ребенок обращается с пони или лошастью.



*Авторитарность*



*Авторитарность — она  
любит командовать*

Вот несколько советов, как вести себя с авторитарным человеком:

1. Не пытайтесь заставить его отступить от своего. Если он пытается раньше вас занять место для парковки, лучше ему уступить.
2. Не ждите от него «спасибо» или «пожалуйста».
3. Примите его в свой коллектив — по возможности, на руководящую должность.

Если человек не обладает такими властными качествами, следует:

1. Не ждать от него смелых действий.
2. Не думать, что окружающие будут придавать его словам большое значение.
3. Если вы собираетесь подарить ему «живой подарок», то лучше всего подойдет маленькая собачка, кошечка или птичка.

# Уверенность в собственных силах

У большинства летчиков совершенно особенные широкие ноздри. Этот признак указывает на черту характера, которая называется инстинктивной уверенностью в собственных силах. Люди с широкими ноздрями решительны, обладают каким-то «шестым чувством», позволяющим им определять, когда нужно отрываться от земли, а когда выпускать шасси.

То же можно сказать и о работе хирургов, и об игре баскетбольных «звезд» — никаких колебаний, никаких долгих раздумий.

Уверенность в собственных силах связана с манерой выполнения поставленной задачи, а хватит ли у данного человека мужества решиться на это — определяется уже другой чертой характера.

Некоторые обладают вполне достаточной смелостью для того, чтобы взяться за выполнение какой-то задачи, но у них, бывает, нет убежденности в том, каким именно способом она должна быть выполнена. Их можно сравнить с человеком, достаточно смелым, чтобы схватить быка за рога, но не знающим, за какой именно рог его нужно хватать сначала. У такого человека менее выражены лидерские качества, он прислушивается к слишком многим советам. Вы наверняка знаете таких людей, которым всегда нужно, чтобы кто-то, если можно так выразиться, держал их за ручку. У этих людей ноздри не такие широкие. Им следовало бы поменьше слушать разных советчиков и побольше доверять собственному разуму.

Наличие уверенности в собственных силах не означает, что человек действительно *знает* наилучший способ вы-



*Высокая (слева) и низкая (справа)  
уверенность в собственных силах*

полнения того или иного действия — он просто *чувствует*, что надо сделать именно так. Если у него нет каких-то определенных качеств, например здравого смысла, то его идеи могут не многого стоить. Он может быть похож на того мужчину, которого племянник спрашивает: «Дядюшка, если ты такой умный, то почему ты такой бедный?»

Будучи прирожденным советчиком и консультантом, уверенный в собственных силах человек может нажать себе недоброжелателей, если будет давать непрошенные советы — вроде свекрови, советующей молоденькой невестке, как нужно готовить индейку или нянчить маленького ребенка.

Если рядом с вами уверенный в собственных силах человек, то:

1. Пусть он, если может, делает все по-своему. Скорее всего он все равно поступит именно так, как считает нужным, пусть даже от этого ему будет хуже.
2. Не следует ожидать от такого человека, что он передаст часть своих полномочий кому-то другому (он будет пытаться сделать все сам).
3. Просите у таких людей советы — они любят их давать.

А вот что нужно помнить, если рядом с вами человек, недостаточно уверенный в собственных силах:

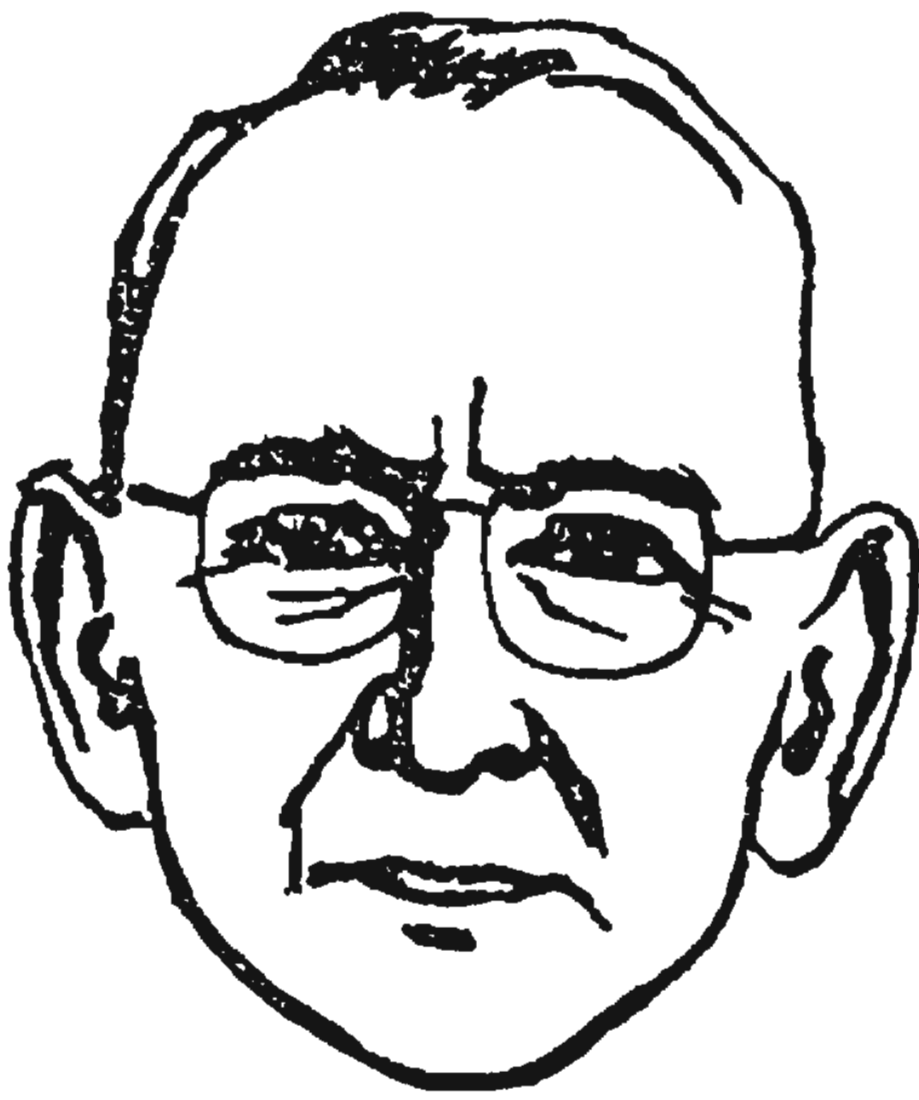
1. Можете смело давать ему советы.
2. Окажите ему поддержку.
3. Можете ожидать, что после того, как такой человек спросил совета у вас, он отправится с тем же вопросом к кому-либо еще.

## **Жадность**

Если у вас есть однодолларовая бумажка, взгляните на изображенный на ней портрет Джорджа Вашингтона, первого американского миллионера. Заметьте, как от рта к ушам его лицо расширяется (самая широкая часть лица находится на линии ушей).

Это и есть физический индикатор жадности. Такие люди обладают прекрасными организаторскими способностями, они предусмотрительны и своего не упустят, следят за своими вещами, живут по средствам. Некоторые в шутку называют эту черту характера «шотландской».

Жадный человек во всем стремится вырваться вперед. Если у него есть возможность работать сверхурочно или в выходные, он не упустит такой шанс подзаработать. Он



*Жадность, склонность к  
стяжательству, — ему  
нравится все копить*



*Жадность*

не будет надеяться на ренту, скорее постарается сам работать побольше. Выплачивать проценты такой человек не любит, он, разумеется, предпочитает их получать. Для того чтобы добиться желаемой, более доходной должности, он будет упорно овладевать необходимыми знаниями.

Свое тело такой человек тоже рассматривает как свою собственность, он старательно за ним ухаживает и, может, поэтому дольше живет. Такие люди крайне редко становятся пьяницами — они тяжело трудились, чтобы иметь то, что у них есть, и растрачивать нажитое они не собираются. Они незаменимы в страховых службах.

У людей с противоположной чертой, с пониженным стремлением к стяжательству, лицо по направлению к ушам сужается (то есть на линии ушей лицо наиболее узкое). Такие люди живут сегодняшним днем, по принци-

пу «будет день, будет пища». Их можно назвать рыцарями удачи.

Если вы общаетесь с жадным человеком, то:

1. Можете обращаться к нему за советами, касающимися как долгосрочных финансовых вложений, приобретения недвижимости, так и менее серьезных вещей, например, где можно что-либо купить подешевле.
2. Имейте в виду, что, несмотря на все стоны по поводу того, что у них нет денег, их сбережения довольно велики. Вы можете смело поговорить с ними о налогах, о высоких ценах или плохом обслуживании в магазинах.
3. Помните, что у них могут быть и другие ярко выраженные черты характера. Если, например, они великодушны, то могут вас и поддержать, но никогда не подпишут вам рекомендательное письмо, если вы не будете полностью на их стороне.

Если же рядом с вами не жадный человек, то:

1. Наслаждайтесь его способностью жить только сегодняшним днем, не беспокоясь о куске хлеба на завтра, тем, что он — не эгоист.
2. Осторожно относитесь к предложениям участвовать в его финансовых делах — эти люди непредсказуемы. Предложите подождать, пока у него не появится достаточная сумма наличных.
3. От него следует ожидать желания купить сегодня, а заплатить завтра, поэтому проверьте его платежеспособность.

*Особое замечание: если на эту черту характера накладывается еще и особое настроение, то человек может упорно трудиться, чтобы достичь желаемого; в другом же настроении он может раздавать все направо и налево, как Робин Гуд.*



# Склонность к идеализации

Физическим признаком склонности к идеализации является низкое расположение ушей относительно носа, иногда слуховые отверстия располагаются даже ниже ноздрей. Если смотреть на человека в профиль, можно заметить, что расстояние между ухом и воротничком очень мало.

У людей, не склонных к идеализации, прагматичных, уши расположены выше. Такие люди более «приземлены», они практичнее, менее романтичны, менее принципиальны, их в меньшей степени выводит из себя происходящее, они склонны принимать то, что приходит само собой.

Относительно этой черты, так же как и всех остальных, помните, что если эта особенность выражена «средне», то и само качество выражено средне, и ему не стоит уделять большого внимания. Считаться нужно всегда с чем-то особым, выделяющимся, с экстремальными проявлениями каких-либо черт личности.

Настоящий идеалист «витают в облаках». Такие люди стремятся к благородной и возвышенной цели, они могут многие годы посвятить служению идее и даже умереть за свои принципы.

Такой человек ощущает необходимость помочь остальному человечеству двигаться в направлении идеала и часто превращает это в своего рода профессию. Он является поклонником всего героического. Идеалист может увидеть в ком-нибудь скрытые возможности и вознести этого человека на пьедестал, а потом испытать страшное разочарование от того, что его герой оказался простым смертным.





*Идеалистка*



*Прагматик*

Если вы имеете дело с идеалистом, то:

1. Помните, что вам нужно «держать марку». Если вы попали себе молотком по пальцу, не дай Бог вам выругаться! Старайтесь демонстрировать свои лучшие качества.
2. Если это женщина, пошлите ей цветы.
3. Постарайтесь несколько «приземлить» мечты и надежды такого человека.

Если вы имеете дело с прагматичным человеком, то:

1. Говорите с ним о повседневных заботах.
2. Помните, что он всегда готов действовать, не надо долго выбирать время, место, оборудование или помощника.
3. Пусть он вам подскажет, как тот или иной человек будет действовать в определенных обстоятельствах.

# ОТЗЫВЧИВОСТЬ

Если вы ищете сочувствия, то обратите внимание на того, у кого большие «сентиментальные» глаза и полные красные губы — это именно тот человек, которому вы можете открыть все, что лежит у вас на сердце, который будет вам сопереживать. Если же вы обратитесь к человеку с маленькими глазками и ртом-щелкой, то скорее всего услышите: «А ты что ожидала?» или «Ох, как все плохо!»



## ОТЗЫВЧИВОСТЬ

Большие глаза говорят о впечатлительности и эмоциональности, а полные, крупные губы — о щедрости и широте натуры.

Если рядом с вами отзывчивый человек, то:

1. От него можно ожидать открытого проявления сочувствия.
2. К нему можно при необходимости обратиться за поддержкой.
3. Помните, что он склонен жалеть самого себя, так что вам следует относиться к этому с пониманием.

Если рядом с вами человек, не отличающийся особой отзывчивостью, то:

1. Следует ожидать, что реакция его будет сугубо деловой.
2. Помните, что в глубине души и он отзывчив, но так уж этот человек устроен, что держит свои чувства при себе на случай крайних обстоятельств.
3. Если вы занимаетесь подбором кадров, можете ставить таких людей на должности типа сборщика квартплаты, где важно уметь контролировать свои чувства.

## **Подверженность смене настроений**

Можно только удивляться, как меняются некоторые люди в зависимости от настроения!

Ключом к пониманию того, насколько человек подвержен смене настроений, является то, насколько две половины его лица отличаются друг от друга.

Точно так же, как отличаются друг от друга отпечатки пальцев правой и левой руки, так же различны и обе стороны нашего лица. Каждый из нас имеет как бы два профиля. У президента Линдона Джонсона был даже специальным образом оборудован пресс-центр: так, что-



### *Подверженность смене настроений*

бы журналисты могли фотографировать его только с одной стороны, с которой, по его мнению, он выглядел лучше.

Разница между половинками лица обусловлена генетически. От каждого родителя мы получаем по 23 хромосомы. Сливаясь в зародыш, хромосомы взаимодействуют друг с другом, и материнские и отцовские гены перемешиваются, но наш организм все равно имеет некоторую асимметрию. Образно говоря, одна из сторон лица носит более «материнский», а другая — более «отцовский» характер. У моего сына, например, одно ухо явно мое, а другое — явно матери.

Древнегреческий врач Гален полагал, что все мужчины зачаты из правого яичка, так как в большинстве случаев, хотя и не всегда, в правой стороне лица более отчетливо выражены отцовские качества.

Известно, что левое полушарие мозга управляет правой стороной тела, а правое — левой. Принято считать, что правое полушарие («творческое»), взаимодействующее с левой стороной тела, соответствует «женскому» началу.

Теперь от рассуждений о том, почему две стороны нашего организма отличаются друг от друга, перейдем к вопросу, как вести себя с другими людьми.

У всех людей бывают смены настроения, но проявляется это в разной степени. Очень редко можно встретить настоящих «Джекила и Хайда», однако если у человека профили с разных сторон заметно различаются, от него можно ожидать резких смен настроения.

Нетрудно определить, в каком настроении находится конкретный человек — это подсказывают нам выражение его глаз, поза, тембр голоса и интонации. Ведите себя с ним соответственно его настроению.

Когда человек явно подвержен смене настроений, то:

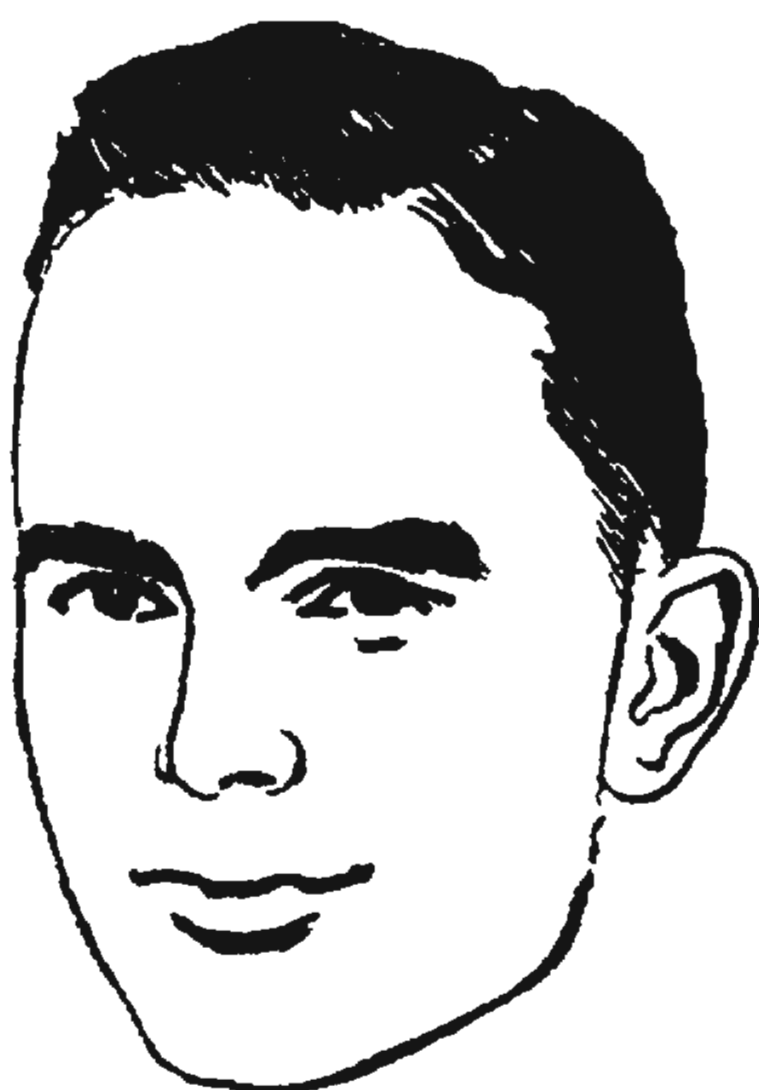
1. Если вы застали его в хорошем настроении, постарайтесь максимально это использовать. Поделитесь с ним своими идеями, планами и предложениями. Радуйтесь его хорошему настроению.
2. Если ваш собеседник находится в плохом настроении, лучше отложить изложение своих идей на потом. Будьте вежливы и спокойны. Делайте то, что, как вы знаете, ему нравится, предложите ему любимое блюдо или напиток. Не удивляйтесь, если он откажется. Помните, настроение меняется.
3. Если ваш собеседник находится в плохом настроении, помните, что у него просто такая полоса или он недоволен собой. Не надо винить себя в его депрессии, не стоит привлекать внимания к этому факту. Не будьте навязчивы, подождите, пока этот человек сам не захочет поговорить или облегчить свое сердце. Не приставайте к нему со своими проблемами.

# Понятливость

Персонологическим индикатором наличия у человека способности к пониманию всех аспектов конкретной ситуации является высокий, широкий лоб. Конечно, величину лба следует оценивать относительно размеров всей головы, пропорционально другим частям, а не измерять его в сантиметрах или дюймах.



*Понятливость — она  
интеллектуалка*



*Понятливость*

Человек с высоким и широким лбом чувствует себя хозяином ситуации, он, как правило, начитанный интеллектуал.

Такой человек всегда видит несколько возможных решений, однако он не обязательно является докой в повседневных делах и заботах. Давно уже было замечено:

«Ничто не встречается так редко, как здравый смысл». Способность или неспособность человека к здравым суждениям мы уже обсуждали в разделе, посвященном оригинальности мышления.

Если вы имеете дело с понятливым человеком, то:

1. Радуйтесь, видя, как он на лету схватывает суть дела и оценивает все возможности.
2. Следует ожидать, что он будет все усложнять.
3. Заставляйте его по возможности выбирать простые решения, не усложнять очевидные вещи.

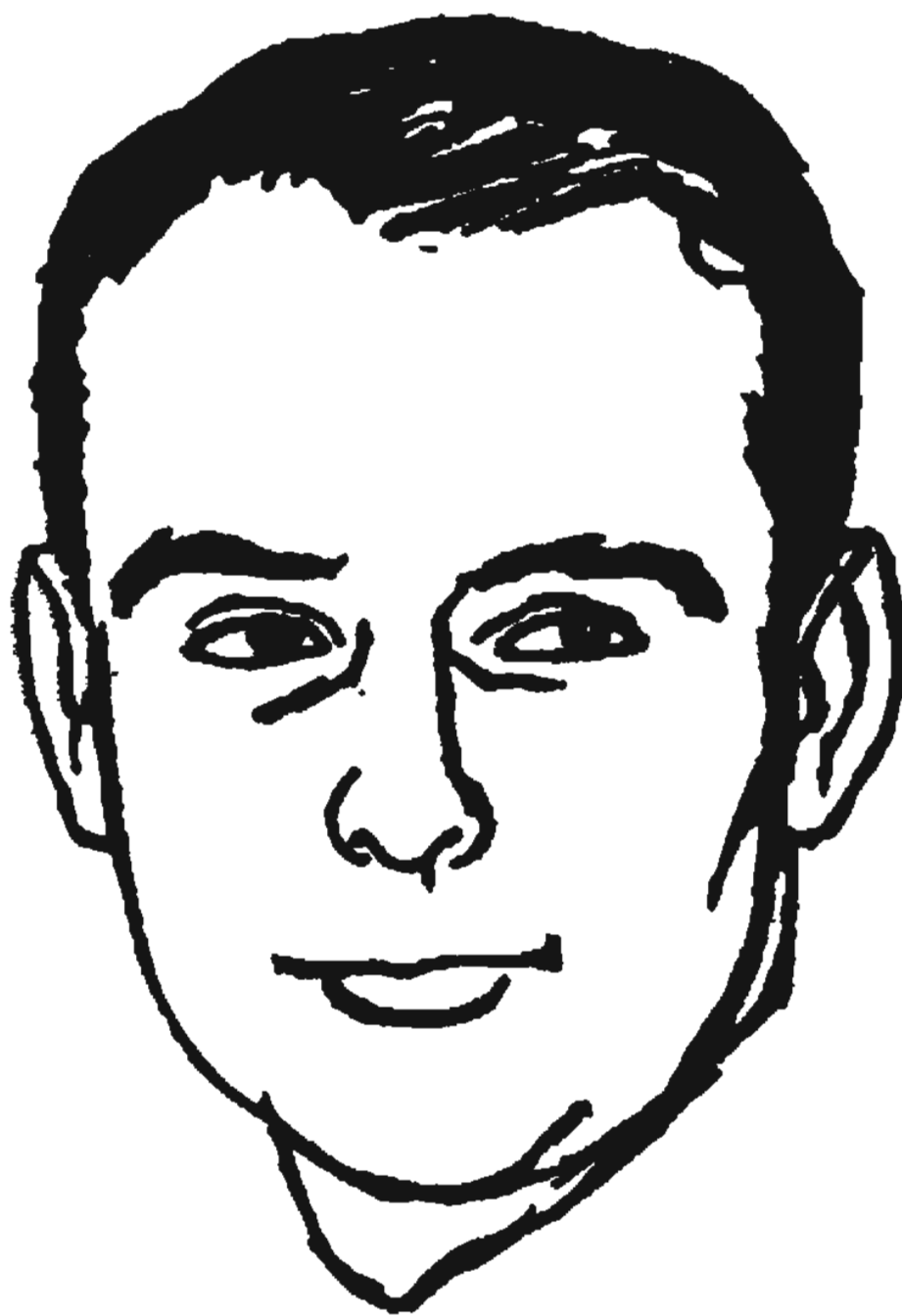
При общении с людьми, которые не обладают этим качеством:

1. Имейте в виду, что они могут быть весьма компетентны в своей конкретной области, от них не следует ожидать, что они будут знать все обо всем.
2. Помните, что они не отличаются склонностью все усложнять.
3. Можно ожидать с их стороны практических действий.

## **Лидерство**

Если вы вспомните всех известных вам явных лидеров, то обнаружите, что каждый из них руководит по-своему. Одни являются «генераторами идей», сила других — в том, что они ничего не упускают из виду и стараются привлечь к себе хороших людей.

У всех лидеров есть два основных качества: они искренни и решительны. Они достаточно упорны и сильны, чтобы достичь поставленной цели. Такие люди не боятся услышать критику в свой адрес, всегда помня, что «сделаешь ты это или нет, все равно виноват будешь ты».



*Лидер*

Они идут вперед, несмотря на сопротивление и даже зависть со стороны тех, кто входит в их команду.

Все это требует наличия определенных качеств, включая смелость, представительность, умение не отклоняться от поставленной цели, понятливость, энергичность, аналитические способности, уверенность в собственных силах. Физической характеристикой способности к лидерству является широкий овал лица и не слишком далеко посаженные друг от друга глаза.

Если вы имеете дело с человеком, у которого явно имеются в наличии лидерские способности, то:

1. Подключите его к выполнению вашей задачи.
2. Ожидайте, что он будет стремиться возглавить любое мероприятие.



3. Стойте на своем со всем упорством, на какое вы способны.

Если же у человека способности к лидерству не выражены, то:

1. Давайте ему поручения по силам.
2. Не стоит ставить его на должность, выходящую за уровень его компетентности.
3. Если у него появляется желание развить в себе качества лидера, поощряйте его. Лидерские способности относятся к тем чертам, которые можно выработать в себе, если сознательно развивать соответствующие задатки.

## Часть 5

# ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОФИЛЯ

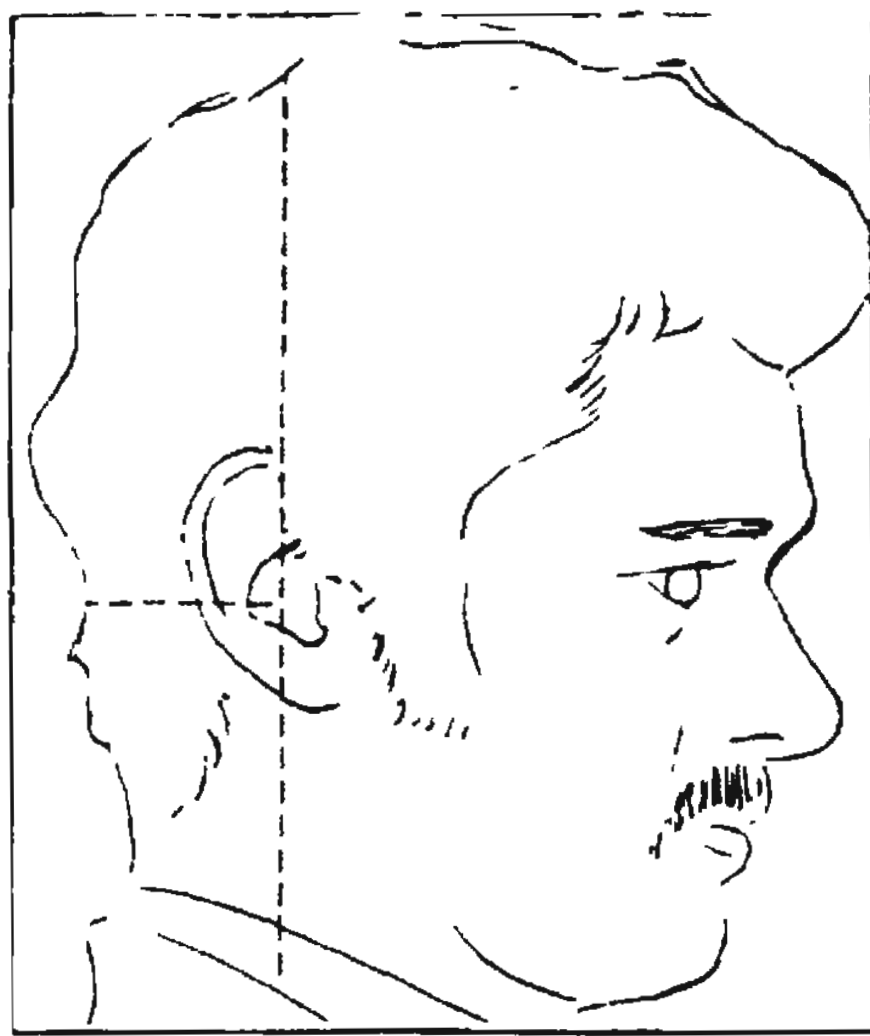
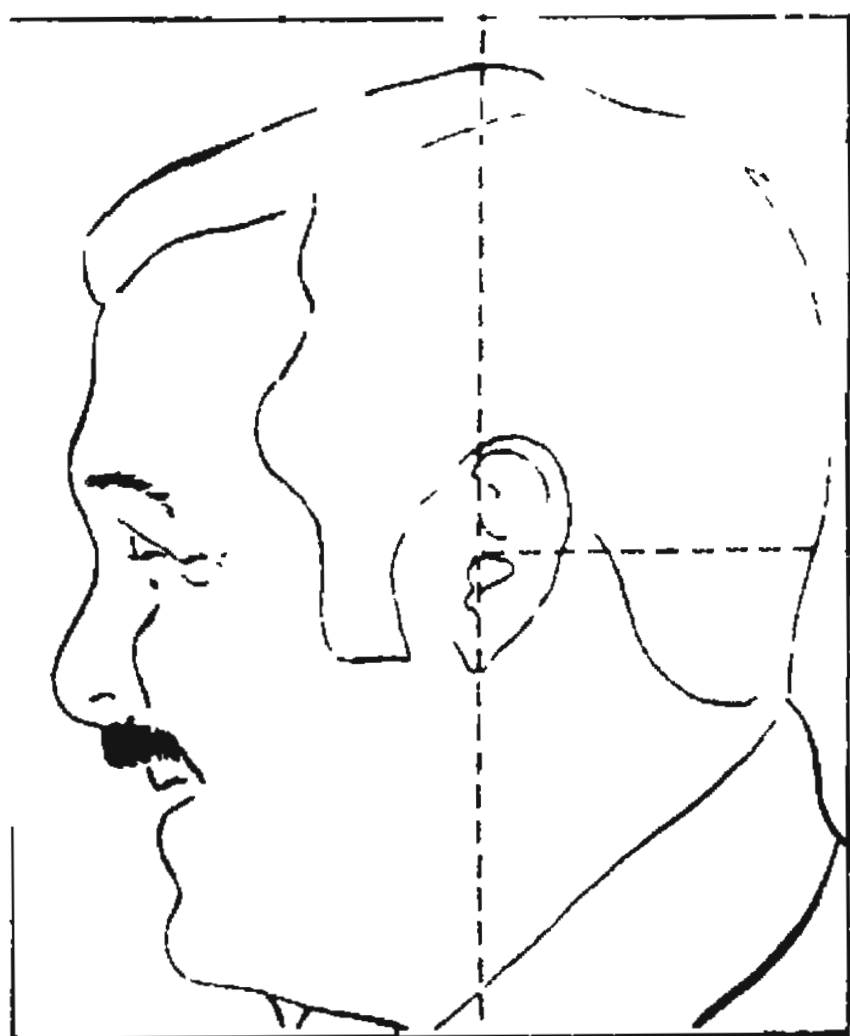
---

## Представительность

По словам Альберта Эйнштейна, все относительно. Это касается и всех черт нашего характера и их физических индикаторов.

Наиболее отчетливо справедливость данного высказывания можно продемонстрировать на примере так называемой представительности. Мы все в той или иной степени обладаем этой чертой, но у одних она развита сильно, они всегда являются «душой компании», а у других это качество практически не выражено. Об этих последних иногда говорят: «в тихом омуте черти водятся». Разумеется, множество людей находятся как бы посередине между двумя этими крайними полюсами, они могут блеснуть лишь иногда, в особые моменты.

У большинства людей центр тяжести головы немного сдвинут вперед относительно линии, проходящей через слуховые отверстия. Ярко выраженными представительскими чертами обладают те, у кого центр тяжести сдвинут в большей степени, чем обычно. Эти люди постоянно думают о том, как они выглядят в той или иной ситуации, и требуют к себе постоянного внимания. Если к ним проявляют внимание, они будут работать хорошо, но любая критика может их глубоко обидеть. Пока им не



*Представительность — центр тяжести смещен вперед*

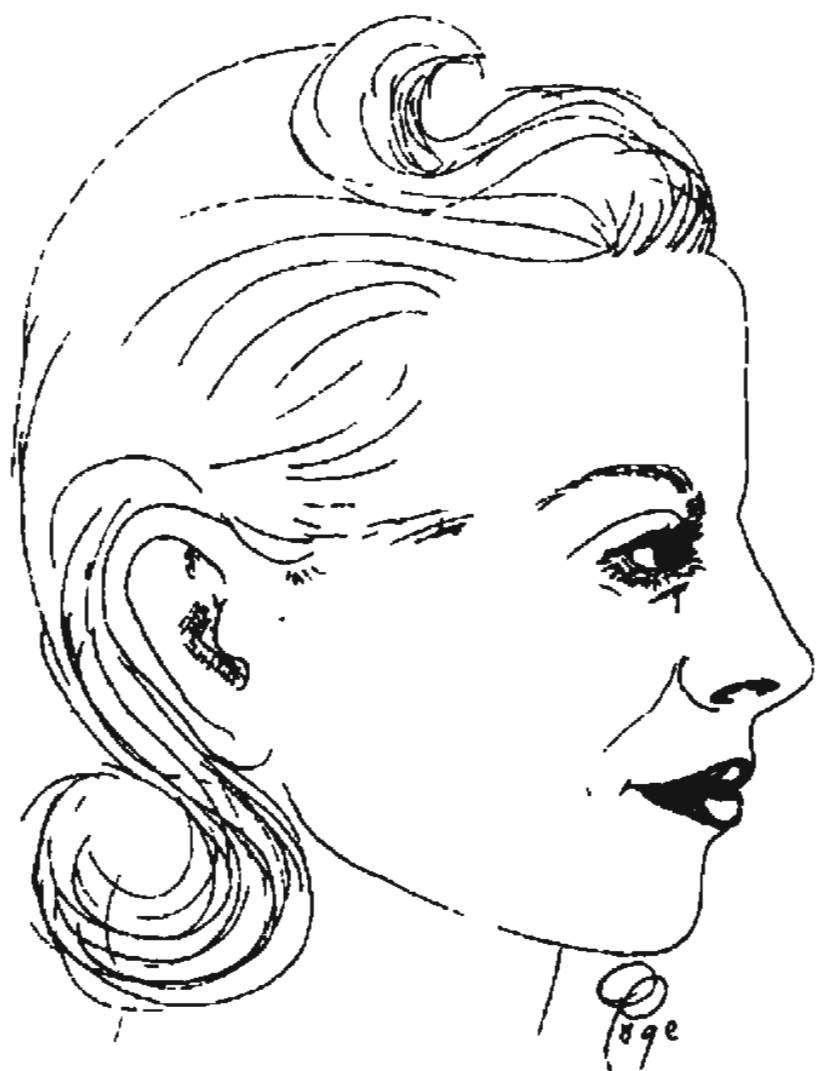


*Центр тяжести смещен вперед*

*Центр тяжести смещен назад*



*Центр тяжести  
смещен назад*



*Центр тяжести  
смещен вперед*

выразят понимания или одобрения, таким людям как-то не по себе.

И наоборот, люди со смещенным назад центром тяжести головы (если смотреть сбоку) более спокойны и постоянны — про них можно сказать, что они устойчивы, прямо как «скалы Гибралтара». Хвалят их или нет, они все равно выполняют свою работу.

Люди, у которых голова «устремлена» вперед, думают: «Как я буду выглядеть в этой ситуации?», «Что обо мне скажут?», «Что будет потом?» Те же, у кого центр тяжести головы смещен назад, больше думают о прошлом — кто стоял за всем этим, почему это было сделано, что вышло, а что — нет.

Такие люди благодаря этому качеству могут быть как верными друзьями, так и заклятыми врагами. Они больше думают, что надо было бы сделать, уже после свершившегося факта и не склонны к самообвинениям.

Если вы видите, что у человека центр тяжести головы смещен вперед, то:

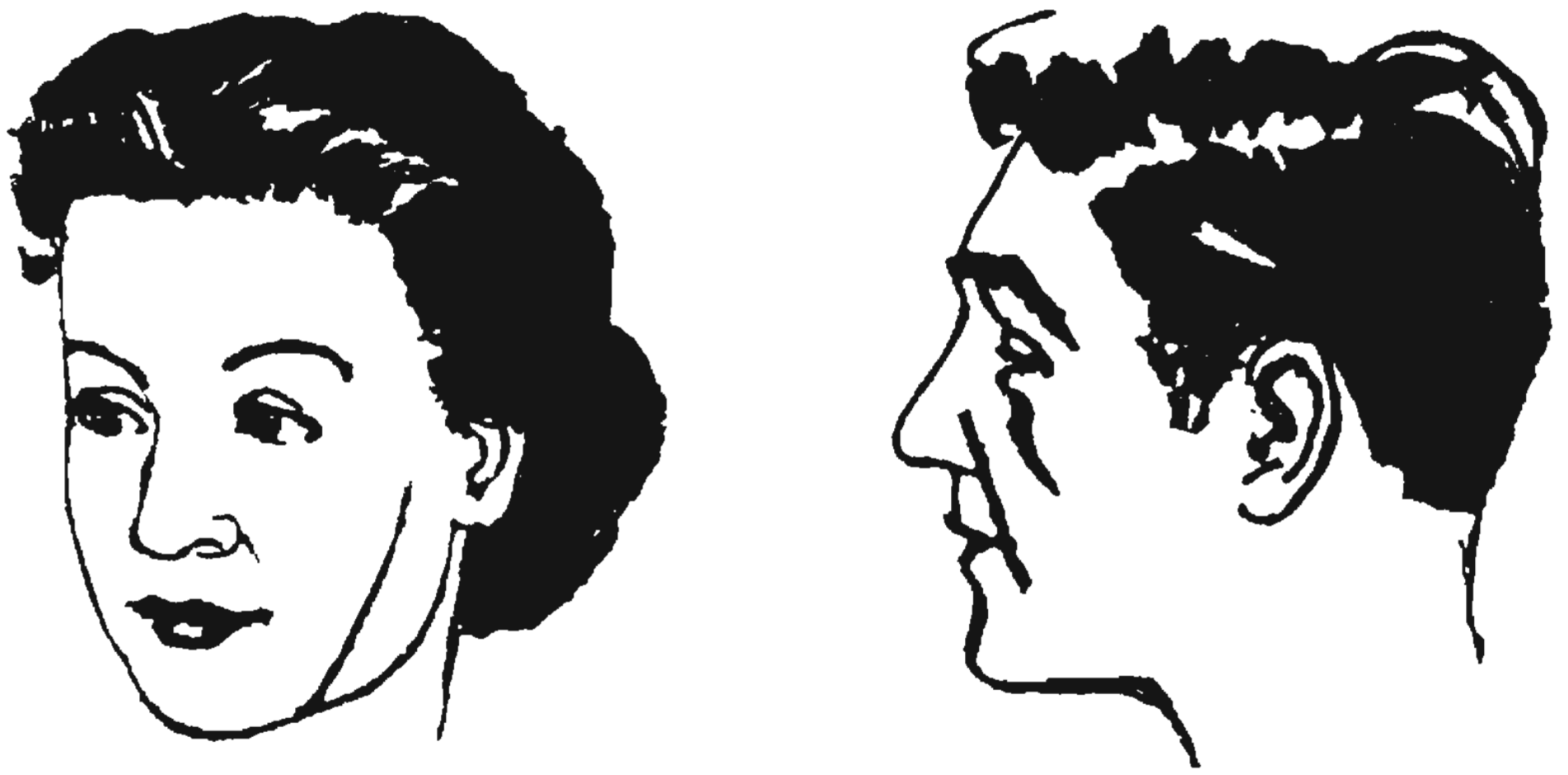
1. Чаще говорите ему комплименты, старайтесь не игнорировать его. Ваша похвала воздастся сторицей.
2. Никогда его не критикуйте, если только этого не требует ваша должность. Позаботьтесь, чтобы, по возможности, критика не была публичной — такой человек очень боится «потерять лицо».
3. Ожидайте от него бурных проявлений темперамента. Такой человек может «взорваться», но потом быстро отходит, он умеет прощать.

С человеком, у которого центр тяжести головы смещен назад:

1. Можно поговорить о старых добрых временах и приятных событиях.
2. Пытаясь ему что-либо продать, лучше говорить о преимуществах данного изделия, а не о том, насколько оно популярно и модно.
3. Вспомните все старые недомолвки между вами и постарайтесь их устранить. Такой человек может мириться со многими вещами, но будет накапливать обиду в душе и неожиданно взорвется, когда какая-нибудь мелочь переполнит чашу его терпения.

## **Склад ума: философский и практический**

У сообразительных и остроумных людей лоб, как правило, скошен назад. Они быстро соображают, но мысли их имеют в основном практическую направленность. Такие люди общительны и легки на подъем. В споре они не лезут за словом в карман.



*Философский (слева) и  
практический (справа) склад ума*

Если же у человека (это относится как к мужчинам, так и к женщинам) лоб прямой, не скошенный, то им требуется больше времени на раздумья. Изучать что-либо они предпочитают последовательно, разбираясь в каждом этапе или фазе. После того как они усвоят суть дела, скорость их обучения увеличивается. Эти люди по натуре философы, их больше интересует теория, чем практическое ее применение. Оценки этих людей более продуманны и последовательны. Таким человеком был, например, Сократ.

Если вы имеете дело с практически мыслящим, «скорым на суд» человеком, то:

1. Говорите о практической стороне дела.
2. Говорите о возможном практическом использовании данной вещи, а не о теории вопроса.
3. Можно ожидать, что такой человек сразу перейдет к выводам или будет думать, что понял вашу мысль еще до того, как вы закончите говорить.

Если вы имеете дело с последовательным, склонным к теоретизированию человеком, то:

1. Сразу объясните ему все полностью.
2. Следует всегда заранее его о чем-либо предупреждать (если вы хотите, чтобы нечто было сделано к четвергу, лучше напомнить об этом еще в понедельник).
3. Не нужно ждать, что он сразу придет к правильному выводу. Дайте ему время достичь того же результата по-своему (это касается и интимных вопросов).

## **Руководитель и подчиненный**

Китайская поговорка гласит: «Остерегайся человека с орлиным носом — он ищет, чем поживиться». Это совсем необязательно будет правдой, так как каждого конкретного человека отличает целый набор личностных характеристик. Однако при прочих равных обстоятельствах люди с римским или, иначе, орлиным носом имеют большую склонность к бизнесу и к руководству другими людьми. Они прекрасно знают, что деньги на деревьях не растут, поэтому могут выработать нужную тактику и добиться поставленной цели.

Люди со склонностью к коммерции, то есть те, у кого нос с аристократической горбинкой, любят сами всего добиваться, они терпеть не могут быть кому-то обязанными. Их моральные принципы заключаются в том, чтобы получать денег больше, чем тратить. Ни одна выгодная сделка не пройдет мимо их внимания.

Люди с другими, «вогнутыми» носами, которые несколько напоминают трамплин для прыжков на лыжах, больше склонны подчиняться и помогать другим. Они немного похожи на Мэри Поппинс — все время думают о других и рады им помочь. Такие люди прекрасно и естественно работают в сфере услуг.



*Руководитель*



*Подчиненный*

Люди с римскими аристократическими носами тоже бывают рады помочь, но их «деловой» подход отражается на всем, что они делают, вплоть до интимных отношений.

Каждый человек, решившийся на пластическую операцию носа, должен быть очень осторожен, если хочет, чтобы его лицо выглядело естественно. Не всякая форма носа подойдет к вашему лицу. Если бы Джулия Эндрюс и Барбара Стрейзанд поменялись носами, и та, и другая выглядели бы, по меньшей мере, странно. То же относится и, например, к Бобу Хоупу с Фрэнком Синатрой.

Если рядом с вами человек с натурой руководителя, то:

1. Сами оплатите свой счет.
2. Спросите его, где можно заключить выгодную сделку.
3. Можете проконсультироваться с ним по финансовым и политическим вопросам.



Если же рядом с вами человек с натурой «подчиненного», то:

1. Расскажите ему о своих нуждах.
2. Позвольте ему оказать вам услугу. Можете прямо сказать: «Мне нужна твоя помощь!»
3. Если вы принимаете такого человека на работу, пусть он работает во вспомогательных службах.

## Доверчивость и скептицизм

Когда человек решается на пластическую операцию и хочет заменить свой «административный», орлиный нос на вогнутый, он должен иметь в виду, что в ходе этой операции немного приподнимается кончик носа, который тянет за собой и верхнюю губу.

Такая приподнятая верхняя губа и курносый нос ассоциируются с открытостью души, они придают своему обладателю доверчивый и беззащитный вид.



*Доверчивый, он слишком всем верит*



*Она доверчива*



*Недоверчивый, убедить  
такого трудно*

И наоборот, у многих людей кончик носа загнут вниз, иногда даже доходя до верхней губы. Таких людей считают недоверчивыми или скептиками. Этим людям приходится самим себе все доказывать. Это прирожденные исследователи и ученые, они всегда пытаются во всем докопаться до самой сути.

Как же вести себя с такими противоположными по характеру людьми?

Если вы имеете дело с доверчивым от природы человеком, то:

1. Вы вполне можете «обкатать» на нем свои новые идеи.
2. Следует ожидать, что он поверит первому встречному.
3. Не следует особо верить его рассказам о тех чудесных вещах или людях, с которыми он недавно имел дело. Пусть он лучше вам сразу расскажет, чем дело кончилось.

Если вы имеете дело со скептиком, то:

1. Следует ожидать с его стороны определенного недоверия.
2. Будьте готовы доказывать свои утверждения, особенно путем непосредственной демонстрации чего-либо.
3. Самые дорогие свои мысли лучше держать при себе.

## Музыкальность

Ушная раковина у человека, глубоко чувствующего музыку, выступает своего рода раструбом, повернутым в сторону звука. Чем она круглее, особенно по своему внешнему краю, тем более тонким музыкальным восприятием обладает человек.

Заметьте, что мы говорим о восприятии, а не исполнении. Обладает ли человек руками скрипача или прекрасным голосом, зависит от других факторов.

Вы можете заметить, что люди с округлыми ушами (особенно это касается их верхней части) по-настоящему любят музыку. Это качество еще более явно выражено, если они, помимо этого, отличаются и эстетическими наклонностями (у них прямые ровные брови).

Что касается типа предпочитаемой ими музыки, то это зависит от личного вкуса людей. Как однажды удачно сказал о «хорошей» музыке Гарри Джеймс, хорошая музыка та, которую вы любите.

Эмоциональные люди, склонные к идеалистическому восприятию, предпочитают сентиментальную музыку, сильные, строгие люди любят громкую музыку.

Наблюдая в Сан-Франциско за выступлением оркестра Монтевани, я заметил, что существует определенная



*Этот человек обладает  
глубоким пониманием  
музыки*



*Музыкальный слух*

связь между формой уха музыканта и тем инструментом, на котором он играет. Так, в группе духовых инструментов уши музыкантов напоминают по форме чашку, а в группе ударных ушные раковины у музыкантов более плоские, похожие на поверхность барабана.

Конечно, склонность к искусству вообще, и музыке в частности, — это прирожденная особенность человека. Есть она у человека или нет, все равно очень трудно ее отшлифовать. Для любящего свое дело учителя музыки найти настоящий талант и потом развить его — это праздник души. Обладатель же такого таланта является своего рода должником — он обязан выразить его и поделиться им с окружающими.

Если же у вашего ребенка нет способностей в данной области, не стоит тратить деньги и уподобляться тому отцу, который заявлял учителю музыки, занимавшемуся с его сыном: «Что значит „у него нет таланта“? Так на-

учите его таланту!» Научить таланту невозможно. У ребенка могут быть способности в другой области — лучше развивать их.

В нашей книге мы постоянно делаем упор на то, что каждый человек отличается от другого, каждый является неповторимой уникальной личностью, а поэтому гордитесь собственным музыкальным вкусом. Не стоит обращать внимания на мнение других людей, что вам должно нравиться, а что нет. Ваш вкус — это ваше дело, так что получайте удовольствие от того, что нравится именно вам.

Если вы глубоко чувствуете музыку, то:

1. Наслаждайтесь той музыкой, что нравится вам, — пусть для этого вам даже придется носить наушники. Если умеете, то можете играть на музыкальном инструменте. По крайней мере, напевайте под душем!
2. Все делайте под музыку — просыпайтесь, работайте, вознаграждайте себя ею, пусть она создает вам хорошее настроение.
3. Найдите себе друга (или подругу), который любит ту же музыку, что и вы.

Если вы находитесь в обществе любителя музыки, то:

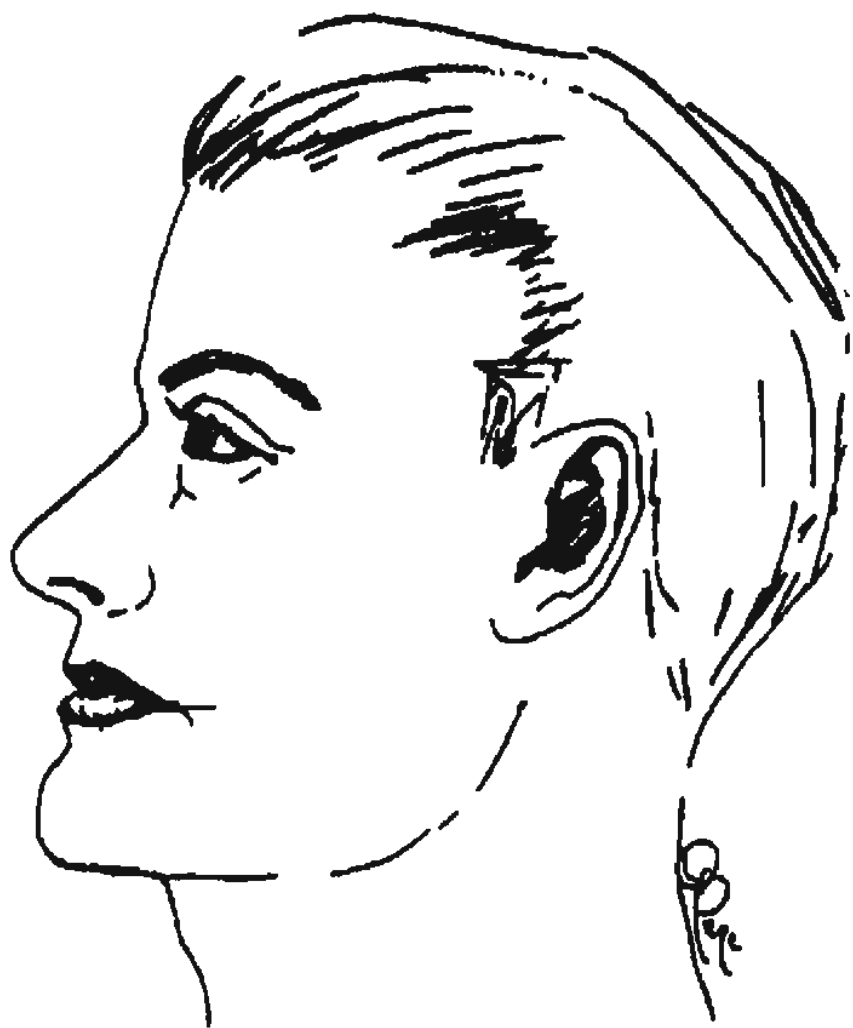
1. Уважайте его вкусы. Постарайтесь узнать, что этот человек любит, и помните об этом, покупая ему подарок — грампластинку или компакт-диск.
2. Если ваши вкусы совпадают, вместе слушайте музыку, ходите на танцы и концерты, музицируйте.
3. Пусть любимая музыка звучит в качестве фона во время развлечений или путешествий с таким человеком.

Если же вы оказались в обществе человека, не очень или вообще не увлеченного музыкой, то наведите его на разговор о том, что ему действительно интересно, — вы увидите, как он при этом буквально расцветет.

# Упорство

Замечали ли вы, что водитель, стремящийся во что бы то ни стало пробраться через «пробку», подает свое тело вперед, а нижнюю челюсть немного выдвигает?

У некоторых людей эта черта является постоянной — подбородок их всегда немного выпячен. Если они занимаются чем-то, требующим движения, то идут напролом. Мы уже говорили, что трудно представить себе боксера со слабой челюстью.



*Очень упорный человек*

Физическим показателем упорства является выдвинутый вперед по сравнению с большинством других людей подбородок (лучше всего это заметно сбоку). Этим признаком, например, отличаются люди, привыкшие отстаивать собственное мнение, скажем, президент Теодор Рузвельт.

Эта черта не так бросается в глаза, как признаки высокой толерантности или уверенности в себе, но в некоторых ситуациях просто необходимо вовремя обратить на нее внимание.

Если вы имеете дело с упорным человеком, то следует:

1. Дать ему идти своим путем.
2. Заранее предвидеть, что если ему придется действовать, то он начнет действовать незамедлительно.
3. Помнить, что он будет упорствовать в своем мнении даже после того, как вопрос решится.

Если человек не отличается особым упорством, следует:

1. Ожидать, что он быстрее сдастся.
2. Помнить, что вы имеете дело с человеком, могущим изменить свое мнение.
3. Знать, что он не очень будет настаивать на своем.

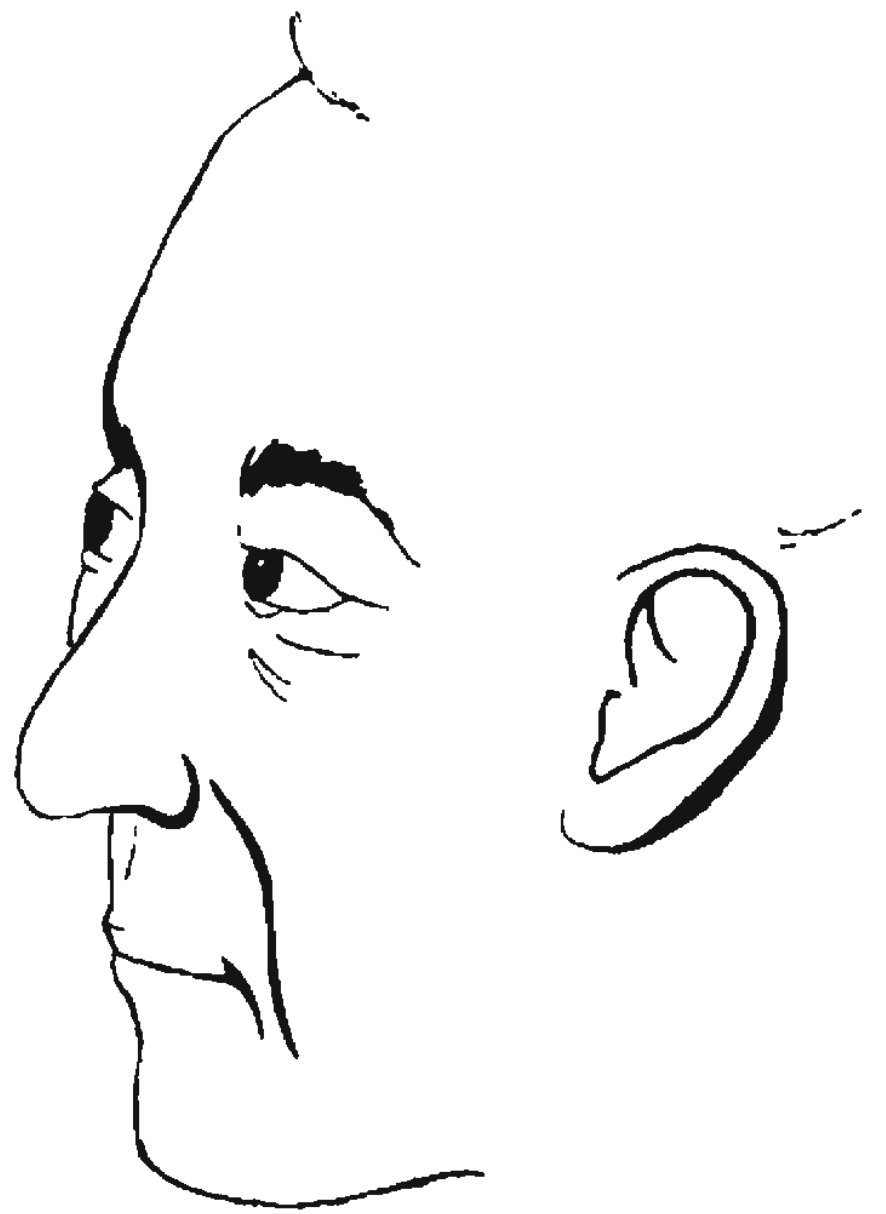
## **Проницательность**

Мысленно представьте себе своих знакомых. Люди с заостренным, «обтекаемым» профилем действуют так же «остро». Они быстро включаются в происходящее, схватывают его суть — примером может служить Шерлок Холмс. Такие люди ничего не упускают.

С другой стороны, есть люди с более «туповатым» профилем. Они редко добровольно высказывают свое мнение и говорят, только когда их об этом попросят. Даже их произношение носит несколько «туповатый» оттенок. Они более солидны и постоянны, им требуется больше времени на принятие какого-либо решения, но приняв его, они будут «тверды, как гранит». Примером может служить актер Генри Форд, получивший известность исполнени-



«Туповатость»



Проницательность



«Туповатость»



Проницательность



ем роли шерифа из Нью-Мексико, немного туго соображавшего, но зато никогда не сворачивавшего с избранного пути.

Если вы имеете дело с проницательным человеком, то:

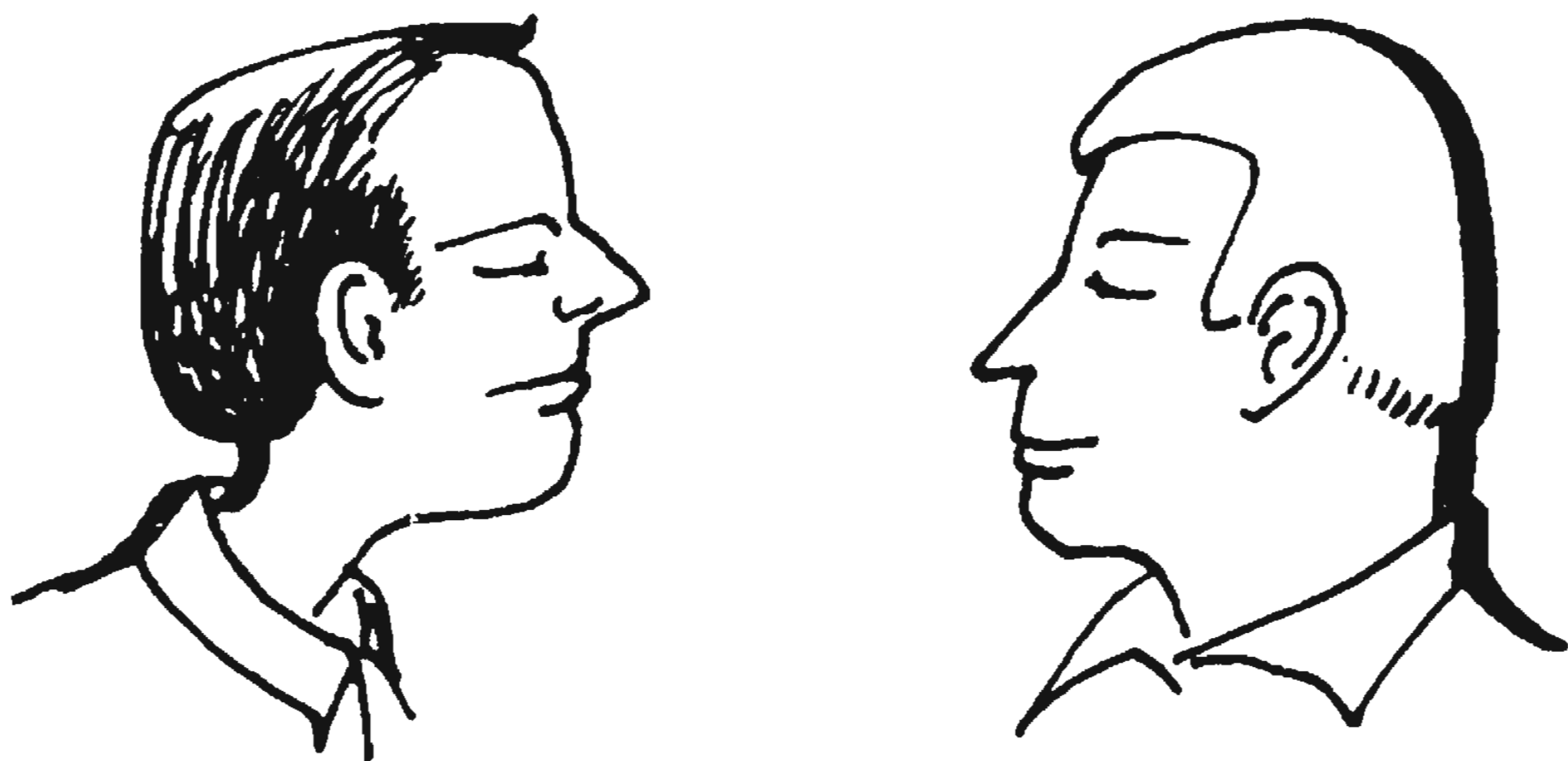
1. Попробуйте подстроиться к скорости его мысли и наблюдательности.
2. Можете ожидать, что вас быстро «смерят с головы до ног» и оценят.
3. Стоит несколько увеличить темп своих действий.

Если же рядом человек «туповатый», то:

1. Ожидайте, что его речь и действия будут неторопливыми и не очень отчетливыми.
2. Помните, что обычно такой человек добровольно никогда не высказывает своего мнения, а если его вынудить это сделать, то он изложит его ровным, несколько безразличным тоном.
3. Дайте ему время собраться с мыслями и помните, что если уж он что-то решил, то будет придерживаться своей точки зрения.

## **Физическая активность**

Этой характеристикой интересуется каждый, так как, похоже, она каким-то образом связана с сексуальными способностями человека или, по крайней мере, с его потребностью в сексе. Люди, у которых эта черта выражена сильнее, на самом деле отличаются повышенным интересом к противоположному полу, ко всему тому, что имеет отношение к проявлениям мужского или женского начала. Суть этой черты заключена в активном выражении собственного «я» — в частности через физические движения аэробного плана. Такими движениями могут быть танцы, занятия различными видами спорта и т. д.



*Высокая (слева) и низкая (справа)  
физическая активность*

Структурным показателем этой черты является относительно большая масса задней нижней части головы — непосредственно над шеей. Часто она бывает скрыта под волосами. Если ее практически не заметно, то этот показатель нужно считать низким и ожидать, что на пробуждение полового влечения у такого человека потребуются больше времени. Как и у других черт, относительные показатели могут здесь сильно варьировать от одной крайности к другой (при этом сила физического влечения зависит от настроения человека).

*Особое замечание: не забывайте, что нужно учитывать и соотношение других черт, так что определенная физическая активность сама по себе еще не означает, что этот человек всегда стремится ее выразить, что он, так сказать, «всегда готов». Обязательно учитывайте и другие черты его характера, общий склад его личности, включая систему ценностей и нравственные устои.*

Если признаки физической активности налицо, то:

1. Следует поощрять полное, исчерпывающее ее выражение, будь то в спорте, танцах, физических упражнениях (например, аэробике), плавании и т. д.
2. Такому человеку нужно дарить подарки явно выраженного «мужского» или «женского» типа.
3. Если речь идет о вашем возлюбленном, не забывайте, что для полного раскрытия потенциала этого человека надо учитывать и другие ярко выраженные черты его характера.
4. Если речь идет о вашем ребенке, поощряйте его активнее заниматься спортом, учебой, хобби. Постарайтесь воспрепятствовать его дружбе с нежелательными и опасными сверстниками.

В том случае, если описываемый нами признак выражен не так явно, то:

1. Следует ожидать от такого человека меньшего интереса к физическому самовыражению. Его больше привлекает искусство или мистика.
2. Предоставьте этому человеку больше комфорта и возможностей для отдыха.
3. Если речь идет о вашем возлюбленном, то не следует спешить, подготавливайте свои действия, выказывайте больше любви. Здесь снова можно вспомнить французскую поговорку: «Нет фригидных жен, есть только неотесанные мужья». После возникновения физического влечения у таких людей в организме оказывается ничуть не меньше нервных окончаний, чем у других.

## Часть 6

# ЗНАКОМЫЕ ВСЕ ЛИЦА...

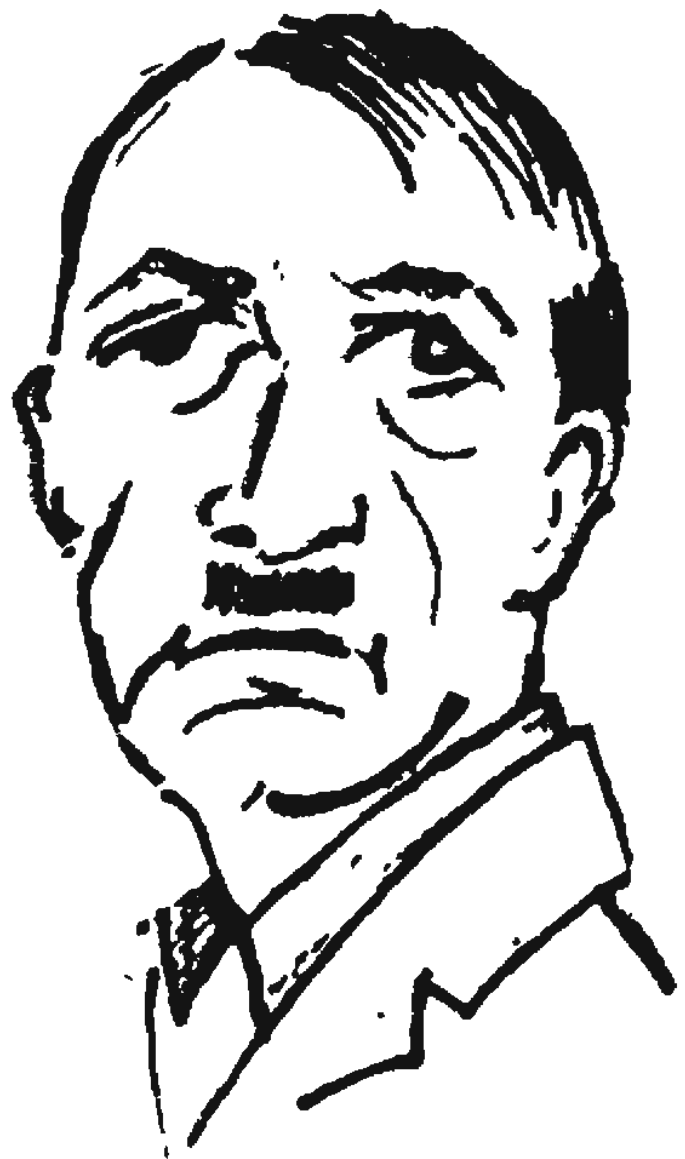
---



**Королева Виктория** кажется на этом рисунке неприс-  
тупной, в частности потому, что ее брови расположены  
высоко над глазами. Этот признак свидетельствует об  
отстраненности и разборчивости.



Нависающие над глазами брови — признак приветливого человека, который легко заводит друзей. Именно поэтому для **Марка Твена** не существовало незнакомых людей.



Обратите внимание на то, что у **Адольфа Гитлера** ниже радужной оболочки заметна полоска белка. Это является свидетельством сильной напряженности, меланхолии и наличия нерешенных проблем.



Если относительно большая часть лица расположена выше глаз, а ниже носа — меньшая часть, как у **Уильяма Шекспира**, это служит признаком склонности к умственной деятельности.



Именно глаза в первую очередь характеризуют человека. С теми, у кого глаза выглядят холодными и угрожающими, лучше быть начеку. Хороший пример — **король Генрих VIII**.



Большие, испускающие свет глаза **Беверли Силлз** свидетельствуют о душевной теплоте. Кроме того, у многих певиц бывает полная верхняя губа.



Люди с полными губами склонны к речевому или вокальному самовыражению. У **Мика Джаггера** эта склонность к вокальному самовыражению сочетается с его музыкальными способностями.



Выступающий вперед подбородок говорит об упорстве человека — в данном случае **Иосифа Сталина**.



Что касается **Уинстона Черчилля**, то его крепкая, широкая, неподвижная нижняя челюсть свидетельствует о решительности и привычке командовать. Такую челюсть называют еще «адмиральской».





Глубоко посаженные глаза — признак серьезности и сосредоточенности. Такие глаза и умение придавать взгляду «стеклянное» выражение здорово помогли актеру **Беле Лугоши**, сыгравшему графа Дракулу.



Люди с заостренным, «обтекаемым» профилем отличаются проницательностью и зачастую имеют склонность к рекламной деятельности. Прекрасным примером может служить **Гручо Маркс**.

## Часть 7

# НАШ ВЕНСКИЙ ГИД

---

Если вы владеете персонологией, то незнакомых людей для вас не существует.

Во время недавнего путешествия в Европу мы с женой в Вене стояли на троллейбусной остановке. Мне хотелось побывать в парке, где проходят концерты из произведений Штрауса.

Кого же спросить из всей этой толпы? Кто же из них действительно *захочет* нам помочь туда попасть?

Показателем мгновенной отзывчивости, стремления оказывать помощь *с радостью* (черт, свойственных Мэри Поппинс) является вогнутый, курносый нос. Я подошел к женщине с носиком наподобие лыжного трамплина и обратился к ней по-немецки (я немного владею этим языком). На мой вопрос она на прекрасном английском ответила, что с удовольствием отвезет нас в этот парк — она сама ехала на концерт!

Оказалось, что довольно давно она приехала в Вену поработать «английской гувернанткой» с детьми какого-то дипломата, и этот город настолько очаровал ее, что она осталась здесь навсегда.

Эта женщина не только проводила нас на концерт, но и отправилась с нами вечером, чтобы мы не заблудились и нашли тот ресторан в старинной ратуше, в котором мы

хотели поужинать. На наше приглашение составить нам компанию за ужином она ответила вежливым отказом.

— А вас устраивает ваша гостиница? — осведомилась она перед уходом и с радостью узнала, что в этом отношении у нас все в порядке.

Так что, если вы изучили персонологию, где бы вы ни оказались, вы наверняка будете владеть местным языком — языком лица!

## Часть 8

# «КОШАЧЬЕ ВЫРАЖЕНИЕ»

---

Как-то один нестарый еще мужчина решил покончить счеты с жизнью из-за того, что жена вот уже семь лет как перестала поддерживать с ним интимные отношения. Он больше не ощущал себя мужчиной, тем более в ее глазах.

Его друг рассказал ему о персонологии, и этот мужчина сопоставил себя и свою жену с точки зрения внешних проявлений их характеров.

С составленной им таблицей он обратился ко мне, и я интерпретировал эти внешние признаки, рассказав, что ему не хватает уверенности в себе, что ему нужно выработать в себе эту уверенность, стать более смелым и инициативным.

Одновременно с этим моя помощница проконсультировала его супругу, объяснив той, что делать с ее явно выраженной склонностью к упрямству. Природное упрямство этой женщины было еще более усилено трудными родами их единственного ребенка.

Таким образом, их «персонологические портреты» стали ясны каждому из супругов.

В начале своих профессиональных занятий персонологией я редко отслеживал результаты своей консультационной деятельности — чаще всего из-за несколько неожиданных последствий, к которым приводили самые простые советы относительно того, как улучшить внешность или подчеркнуть природные достоинства. На

этот раз я, однако, подумал: «Семь лет без супружеских отношений! Да-а! Это настоящая „холодная война“! Лучше мне посмотреть, что дали мои советы!» — и попросил их зайти через недельку на дополнительную беседу.

Когда в следующую субботу они появились в коридоре моего офиса в Сан-Франциско, любовно держась за руки, по выражению лица мужа я понял, что ему наконец удалось добиться успеха и восстановить свое уважение к себе как к мужчине.

Выражение его лица напомнило мне облизывающегося кота, только что проглотившего любимую канарейку своих хозяев, за которой ему приходилось так долго лишь наблюдать.

Конечно, восстановление интимных отношений для этого мужчины (и его супруги) значило гораздо больше, чем просто достижение полового удовлетворения. Холодная война закончилась! Вернулись любовь и гармония в семейных отношениях.

Что касается супружеских пар, то большая часть сражения выигрывается тогда, когда они оба соглашаются в том, что им нужна помощь или консультация. Советы специалиста по персонологии можно получить быстро, они всегда конкретны и их легко использовать на практике.

В решении любой проблемы есть три этапа:

Во-первых, надо понять (разумом), что данная проблема на самом деле существует.

Во-вторых, надо допустить (эмоционально), что с ней надо что-то делать.

В-третьих, нужно предпринять конструктивные действия.

Наша супружеская пара прошла все три.

## Часть 9

# ЗДЕСЬ ЕСТЬ МЕСТО КАЖДОМУ

---

Даже у животных есть свой язык лица (если можно так выразиться). Особенно это заметно у обезьян и собак.

У крупного рогатого скота тоже. Не приходилось ли вам бывать на бойне, когда там забивают бычков? Они как будто чувствуют приближающийся конец, упираются, когда их туда ведут. Конечно, их забивают, так сказать, «гуманно», но от человека, занимающегося этим, требуются определенные психологические качества (как и от тех, кто освежает туши еще теплых животных и начинает их рубить). Для выполнения этой необходимой в нашем обществе работы подбираются те, кого эта процедура волнует меньше, чем других.

Мне вспоминается один торговый агент с пронзительным взглядом и тонкими губами, редко встречающимся у торговых агентов, так как эти признаки свидетельствуют о слабой способности к сопереживанию, отсутствию красноречия и эмоциональности. Кроме того, у него была складка у глаз, говорящая о безжалостности.

Этот агент испытывал трудности в семейной жизни. Он не проявлял особой страсти, был сугубо деловым человеком, а жена его была совершенно другим созданием. Ее большие глаза и полные губы были признаком внутренней теплоты и щедрости. Ей нужно было постоянно ощущать, что ее любят, и чтобы это проявлялось открыто. Для нее много значил даже тон голоса, каким с ней говорили. Дети были в этом отношении очень похожи на

мать, им тоже нужно было чувствовать, что они окружены любовью и заботой.

Объяснив им всю разницу их психологического склада, нам удалось спасти эту семью. Торговый агент стал лучше понимать потребности своей жены, а та, в свою очередь, научилась помогать ему открыто выражать свои чувства, зная, что это качество отнюдь не свойственно его натуре.

В мире существует столько профессий, что каждый может найти себе дело по своей душе и характеру. Этому торговому агенту я посоветовал устроиться на работу, связанную с мясоперерабатывающей индустрией, и он стал успешно продвигаться в бизнесе, связанном с фасовкой мясных изделий.

И наоборот, я помню мужчину, по характеру страстного и любвеобильного, работавшего инспектором Федеральной налоговой службы. Для этого занятия в нем было слишком много сострадания. Он страшно переживал, если из-за его действий рушились жизни, постоянно ощущал свою вину. Психотерапевт направил его ко мне для персонологического анализа.

Оказалось, что раньше у этого несчастного сборщика налогов была любимая работа на почте, где он мог помогать людям, общаясь с ними лицом к лицу. Однако теща вынудила его сменить работу — мол, работники налоговой службы больше зарабатывают.

— А не можете ли вы вернуться к прежней работе? — спросил я.

— Могу, наверное, — ответил он. — Прошло не так много времени.

Он действительно вернулся на почту и стал одним из лучших специалистов в своем деле. Так что каждому — свое.

## Часть 10

# СКАЖИТЕ, ВЫ НЕ ЭКСТРАСЕНС?

---

Не так давно меня пригласили выступить на одном семинаре. Присутствующие улыбались и кивали головами, пока я анализировал личностные черты людей, которых они хорошо знали, но которых я видел в первый раз.

Я изложил суть персонологии с самых азов, объяснив, что в каждом человеке от рождения присутствуют те или иные качества и таланты, определенным образом проявляющиеся в его внешних чертах и особенно — в форме и выражении лица

И все же кто-то задал вопрос:

— А как вам это удастся?

— Вы же видели, — ответил я. — Просто я оцениваю определенные внешние признаки, мне не нужно задавать никаких вопросов, просить заполнить анкеты и т. п.

— А вы случайно не экстрасенс?

— Нет, никакой я не экстрасенс! И без науки, называемой персонологией, я ничего бы не смог, — таков был мой ответ.

Было время, когда господствующей теорией являлось утверждение, что «личность» человека не дана ему от рождения, что мы все рождаемся как «*tabula rasa*» (чистая доска) и становимся теми, кто мы есть, только благодаря



воздействию внешних факторов. Некоторые люди и сейчас полагают непререкаемой истиной, что не существует никаких врожденных черт характера.

Конечно, так в жизни не бывает. Даже в одной и той же семье дети разные. Один ребенок обладает артистичной натурой, другой — спортсмен, третий одарен музыкальными способностями или склонностями к бизнесу. Один ребенок — темпераментный, а другой — не очень. И каждый из них стремится следовать своим вкусам и пристрастиям.

Сейчас постепенно становится очевидным, что врожденные факторы играют большую — и, вероятно, главную — роль в формировании личности человека, что этот процесс направляется изнутри. При совпадении внутренних стремлений и внешних обстоятельств мы ощущаем комфорт, живем полной жизнью.

Поэтому персонологию нельзя больше называть «вещью в себе». Наше время требует учета индивидуальных особенностей каждого человека.

Человеческая личность всегда была основной целью прогресса. На протяжении многих веков истории мы можем видеть, как человечество движется от общества, где личность зависима и порабощена, к обществу, где люди смогут свободно следовать своим склонностям и развивать свои таланты (если только это не наносит ущерба другим).

# Часть 11

## КЛУБ ОДИНОКИХ СЕРДЕЦ

---

Служба знакомств... Как свести людей, подходящих друг другу, — может быть, одиноких, которые были бы счастливы найти спутника на всю жизнь?

Это как раз именно та область, где можно с успехом использовать умение «читать» характеры людей и знание того, какие из них наилучшим образом сочетаются. Поэтому я и стал консультантом Клуба одиноких сердец в Сан-Франциско.

С точки зрения персонологии, проблем в определении того, кто кому больше подходит, не существует. Чем больше у вас «материала» для анализа, тем выше вероятность создания прочных пар.

Этим одиноким людям нужна профессиональная помощь. Их беда заключается не в том, что они не привлекательны внешне или не интересны как личности, а в том, что их внешность и поведение свидетельствуют о некоторой робости, «отстраненности», об их недооценке себя. Нужно научить таких людей управлять этими чертами своего характера, повысить их самооценку.

Лишь у немногих есть какие-то физические изъяны. Так, некоторые заикаются. Но, говорю я им, заикаются многие знаменитости — это больше волнует самого заикающегося, чем окружающих. Заикание вполне можно преодолеть.

Одинокую, не испытывавшую любви женщину следует предостеречь, чтобы она не оказалась жертвой «охотника», который попытается получить ночь любви в обмен на ужин при первом же свидании.

В процессе работы по «составлению пар» я осознал, что это своего рода алхимия — столько различных нюансов приходится учитывать!

Характер каждого человека всегда есть нечто большее, чем сумма его составляющих.

Именно здесь и начинается «алхимия», благодаря которой одна женщина сможет привлечь к себе внимание конкретного мужчины, а другая — нет. Как говорится, для каждого Ивана есть своя Марья.

### **В долгосрочном плане:**

Меня часто спрашивают: «А приходилось ли вам говорить людям, что им нельзя выходить за данного человека замуж или жениться?»

Я никогда не говорю, нужно выходить замуж или нет. Я не подсказываю им решений.

Я подробно рассказываю клиентам об их врожденных качествах, о том, что особенно важно иметь в виду и над чем работать, чтобы сделать своего партнера счастливее.

Лишь однажды такая консультация вылилась в то, что пара решила не связывать себя брачными узами. По их мнению, чтобы «настроиться» друг на друга, им понадобилось бы слишком много усилий. Девушка разрыдалась и сквозь слезы проговорила: «Я так и знала! Сколько мы ссорились и даже дрались!»

## **Такая штука, как любовь, все-таки существует**

Самая большая загадка на свете — это Любовь. Она пронизывает все. Ее нельзя вызвать по собственной воле и также невозможно прекратить. Она просто возникает, и все!

Ее нельзя объять разумом, любовь идет от сердца, скорее, даже от души. Она облагораживает нас.

Но чтобы супружеской паре сохранить свою любовь такой, какой она рисовалась им в их мечтах, одного желания недостаточно. Купидону необходима помощь, каждый супруг должен стараться понять своего спутника жизни, узнать его врожденные чаяния и стремления.

# ЛИЧНОСТЬ КАК ЦЕЛОЕ

---

У каждого из нас много различных черт характера, все мы отличаемся разными качествами. Они сочетаются между собой и тем самым образуют уникальную личность. Однако следует помнить, что обычно существует какая-то одна доминирующая черта, которая определяет поведение человека в повседневной жизни.

Иногда в человеке как бы борются две противоположные черты — до тех пор, пока одна из них не возьмет верх. Пример: девушка в объятиях своего приятеля говорит: «Прекрати!.. Мне так хорошо!» Ее идеализм подсказывает ей подождать до свадьбы, а физическая активность требует — смелее, вперед!

Часто бывает так, что одна черта служит как бы «запасом» для другой, и наоборот, — это можно продемонстрировать на примере «представительного» человека, центр тяжести головы которого смещен вперед, обладающего, к тому же, и склонностью к драматическим эффектам. Одно усиливает другое.

Тем не менее в большинстве случаев на первый план выходит какая-то одна черта, и вы будете просто поражены, увидев, сколько можно извлечь пользы и удовольствия из общения с каждым конкретным человеком, если сумеете должным образом воздействовать на его доминирующий признак.

При желании можно работать и над своими доминирующими признаками — иногда это бывает необходимо, чтобы наладить отношения с окружающими.

Обращение к этому доминирующему признаку позволит вам разрушить стоящую между вами «стену» и увидеть в каждом человеке особую, единственную в своем роде, личность. Он же сможет увидеть вас в другом свете, дружески к нему расположенным. Таким образом вы скорее достигнете желаемого.

## Часть 13

# ЕСЛИ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ ЧЕГО-ТО НЕ ХВАТАЕТ...

---

Не приходилось ли вам ощущать, что чего-то не хватает в вашей жизни? Что, несмотря на все ваши старания, счастья так и нет, родные от вас далеки, на работе — сплошные неприятности? Что вы чего-то не понимаете, что все ваши усилия идут прахом?

Если да, то тем, чего вам не хватает, вполне может оказаться знание персонологии и проведение персонологического анализа. Нужно понять генетические предпосылки тех или иных своих поступков, осознать свою индивидуальность — то, что вы единственная и неповторимая личность. Нужно уметь проявлять свои лучшие качества. Нельзя больше подходить к повседневным жизненным ситуациям как к чему-то самодовлеющему, не зависящему от вашей воли.

Ниже мы приводим высказывания людей, воспользовавшихся преимуществами персонологического анализа.

— Если бы я не провела свой персонологический анализ, то я так бы и не вышла замуж. *М. Г., Эль Пасо, Техас.*

— Персонология — это как раз то, что можно непосредственно использовать в работе над собой... для того, чтобы самим жить лучше и улучшить жизнь своих близких. Важно то, что все пособия по самоанализу и выработке «позитивного мышления» односторонни, а персонология

дает нам возможность выработать «персональный характер», показывая, на каких чертах нужно сосредоточиться, чтобы полностью воплотить данные нам Богом качества, а какие следует компенсировать. *М. В., Колоа, Гавайи.*

— Вы рассказали мне столько полезного! Я выполнил все ваши указания. *Дж. У., Голд Ривер, Калифорния.*

— Спасибо, что вы поделились своими знаниями. Наш брак снова стал счастливым, снова стоит жить! *Л. М., Детройт, Мичиган.*

— Персонология изменила мою жизнь именно тогда, когда я больше всего в этом нуждался. *А. Х., Ливингстон, Монтана.*

— Когда мне было 15 лет, на мои хрупкие плечи обрушились все земные проблемы. Вы, ваша персонология и мои воспоминания о родителях подсказали мне, что со мной все в порядке. Я победила свой стресс, чему очень рада. *Ф. А., Сан-Рафаэль, Калифорния.*

— Я узнала, что развитие собственного «я» может стать целью жизни. Мне помогла персонология, из нее я узнала много полезного. *Л. И., Альберта, Канада.*

— Мне хотелось бы еще раз сказать вам спасибо за то, что мы узнали о себе благодаря персонологии. Это оказалось чрезвычайно полезным как для каждого из нас, так и для нашего брака. Мы были просто поражены тем, сколько вы смогли о нас сказать лишь окинув нас взглядом. *Дж. Д., Сан-Диего, Калифорния.*

— Принципы персонологии я постоянно использую в своем салоне красоты. Кроме того, они благотворно сказались на моих детях и муже. Я перед вами в неоплатном долгу! *Дж. К., Вейкавиль, Калифорния.*



— Огромное спасибо вам, что вы познакомили меня с персонологией. Все эти 37 лет она постоянно помогает мне в жизни — как ничто другое! *К. С., Хиллсборо, Калифорния.*

— Персонология обогатила не только мою жизнь, но и жизнь моих детей, внуков и знакомых. *А. Р., Солт-Лейк-Сити, Юта.*

— В свои 75 лет я счастлив и здоров — и все благодаря тому краткому введению в персонологию, которое я прослушал у вас в 1946 г. Это было наилучшим моим вложением капитала! *К. М., Ронхерт-Парк, Калифорния.*

Провести собственный персонологический анализ — это все равно, что получить подарок на день рождения, ведь вы получаете инструмент управления своими внешними данными для достижения желаемого.

Вот еще несколько примеров, как можно с пользой применять эти знания.

Собиравшаяся развестись супружеская пара после знакомства с персонологическим анализом передумала. «К нам снова вернулась мелодия нашей любви», — говорят теперь эти муж и жена.

Мужчине, которому не удалось достичь успеха в страховом деле, было сказано, что по внешним данным он — прирожденный владелец ресторана. После этого он сделал себе состояние именно в этой области деятельности.

Один вечно неуспевающий студент после проведения персонологического анализа добился в учебе таких успехов, что ему даже было поручено собрать для колледжа компьютер.

Мужчина, который в течение тринадцати лет не мог добиться повышения по службе, через четыре года стал во главе своей конторы.

Отец и дочь, которые никак не могли найти друг с другом общий язык, через короткое время стали самыми близкими друзьями.

Один оперный певец после знакомства с персонологией сказал: «Теперь не так больно от того, что творят другие!»

Агент по продаже недвижимости на следующий год после окончания наших курсов вдвое увеличил свой доход.

На вопрос, в чем, на его взгляд, наиболее полезна персонология, начальник полицейского участка ответил: «В получении показаний».



*Р. Уайтсайд*

## О ЧЕМ ГОВОРЯТ

# ЛИЦА

Как известно, для того, чтобы добиться желаемого в жизни, очень важно уметь разбираться в людях. Автор этой книги — специалист по физиогномике — более сорока лет исследовал человеческие лица и в результате предлагает богато иллюстрированное пособие, как «читать» выражения окружающих вас лиц. Вы найдете в нем практические рекомендации, применимые в любых ситуациях: и в семейной жизни, и на работе, и даже в интимных отношениях. Вы сможете глубже понять своих близких, быстрее добиться успеха в карьере, с первого взгляда оценить незнакомых людей и лучше узнать знакомых.