

# НА ГРАНИ **Х**АОСА

КУРС НАЧИНАЮЩЕГО

**ЛЖЕЦА**  
ОТ А ДО Я

**ВСЕ ВРУТ!**



На грани Хаоса

Светлана Кузина

**Курс начинающего  
лжеца от А до Я**

«Издательство АСТ»

2012

**Кузина С. В.**

Курс начинающего лжеца от А до Я / С. В. Кузина —  
«Издательство АСТ», 2012 — (На грани Хаоса)

ISBN 978-5-271-40211-1

Все врут! 93 % людей лгут и дома, и на работе регулярно! Остальные семь процентов – в зависимости от обстоятельств. Эта книга – самый полный практикум настоящего лжеца! Как узнать, когда человек врёт, и угадывать мысли собеседника? Какие черты выдают характер? Эта книга поможет научиться понимать, кто перед вами, по походке, манере говорить и почерку. А определив это, вы легко сможете выведать самые сокровенные тайны человека! Научитесь врать так, чтобы вас никто не раскусил, и управляйте людьми незаметно для них самих!

ISBN 978-5-271-40211-1

© Кузина С. В., 2012

© Издательство АСТ, 2012

# Содержание

Вступление	5
Глава 1	12
Человек спрятался за смайлами	12
Код лица. Какие морщины сулят успех?	15
Голубоглазым – власть, кареглазым – деньги	25
Конец ознакомительного фрагмента.	26

# Светлана Кузина

## Курс начинающего лжеца от А до Я

### Вступление

Врут все. Причем порой даже не замечая этого. Однажды в нескольких странах, в том числе и в России, международная группа психологов и социологов провела интересный эксперимент. Пять тысяч человек опросили с помощью специальных тестов с наводящими вопросами: насколько они бывают неискренними в общении с близкими и незнакомцами, что чаще всего пытаются скрыть, считают ли, что есть ложь во благо, как часто их самих обманывали? А после опроса даже выборочно следили за некоторыми опрошенными, пытаясь поймать их на надувательстве. И пришли к обескураживающему выводу: 92 процента людей лгут и дома, и на работе регулярно! Остальные восемь процентов – в зависимости от обстоятельств.

Выходит, что обман – составляющая жизни homo sapiens. А сам экстракт лжи скрыт где-то в наших мозговых извилинах. И это не метафора. Последние исследования ученых из американского университета Южной Калифорнии при помощи магнитно-резонансного томографа показали: в предлобовой области коры головного мозга у патологических лгунов почти на 26 процентов больше белого вещества, чем у людей, врущих нерегулярно. Таким образом, сделали вывод исследователи, чем больше белого вещества, тем выше степень лживости. И вот что интересно: белое вещество отвечает в нашем мозге за передачу информации, серое же вещество – за ее анализ. То есть мы врем от чистого сердца – как дышим. Даже не пытаюсь проанализировать, зачем это делаем.

Более того, ученые не нашли никакой зависимости результатов эксперимента ни от возраста, ни от пола, ни от этнического происхождения, то есть ложь присуща всем без исключения. Кроме аутистов, которые в силу своей болезни не могут никого обманывать. И вот у них в мозге баланс между белым и серым веществом смещен в сторону серого. А у здоровых, напомним, – в сторону «врунявого» белого.

Некоторые нейробиологи в последнее время стали даже опасливо предполагать, что обман – это вообще главное предназначение человеческого мозга. И именно ему человечество обязано изощренностью своего интеллекта. Ведь люди с библейских времен ни на секунду не прекращают упражнения в обмане окружающих. Взять хотя бы Авраама, который в Египте жену свою Сару всем представлял сестрой ради спасения своей (!) жизни (Быт., 12:10–13 и 20:2). И даже история отречения апостола Петра является примером лжи, подкрепляемой клятвой – ведь он клялся, что не знал Иисуса (Матф., 26:72). Да и само грехопадение произошло из-за лжи Змея, который ловко провел наивную Еву, предложив ей вкусить райское яблочко (Быт., 3).

С тех самых пор ложь стала неискоренима. А «правда настолько драгоценна, – как метко заметил Уинстон Черчилль, – что ее должен сопровождать эскорт из лжи». Трудно поверить, но истина настолько не востребована в нашей жизни, что вызывает даже... скуку. Это показали эксперименты американских ученых, в которых участникам строжайше запрещалось лгать. Результат превзошел все ожидания ученых: испытуемые просто-напросто потеряли интерес друг к другу. Они почувствовали усталость, а у некоторых поднялось давление. Выходит, что кристальная правда представляет опасность для нашего здоровья.

Именно поэтому в обыденной жизни каждый из нас сталкивается даже не с завуалированной фальшью, а с ложью в чистом виде. Например, каждый раз, когда вы покупаете для своей семьи просроченные продукты с перебитой наклейкой, поверив продавцу, – вы покупаетесь на чужую ложь. Выбирая в жены невесту, а в мужа жениха – не знаете, верить или нет их

словам любви, за которыми может скрываться банальный меркантилизм. Наконец, обнаружив, что на повышение отправили не вас, вы слишком поздно понимаете, что коллега из вашего отдела искусно лгал вам две последние недели, скрывая личную заинтересованность в получении должности. Как видите, ложь занимает очень большое место в жизни. И умение отличить правду от лжи, причем быстро, вовремя, четко, – это гарантия успеха и в личной жизни, и в карьерном продвижении, и даже в сохранении доброго здоровья. Ведь, поверив на слово официанту в ресторане и съев бифштекс из протухшего мяса, можно скоропостижно и с жизнью расстаться.

Для того чтобы этого не случилось, и возникла идея написания книги под названием «Все врут! Учимся „вычислять“ людей по их внешнему виду». В ней мы расскажем о самых простых способах, как распознать подлинные намерения человека. О проверенных методах, как прочесть его истинные мысли. О том, какие черты лица и фигуры выдают характер их хозяина. Как по внешнему виду определить, какие болезни ждут его обладателя в будущем. Как понять человека с первого взгляда только лишь по его манере одеваться и смеяться, по его почерку, стилю эсэмэсок, электронных писем, и даже татуировок. Как вычислить продолжительность жизни свою и окружающих вас людей по взгляду и походке. И в конце концов – как выведать все самые сокровенные тайны человека. Только знание секретных знаков поможет вам уверенно идти по жизни, точно зная, кто вас окружает и кому можно верить, а от кого стоит ждать подвоха в любой момент.

### **Гречко и Харатьян – «ясновидцы»**

Все мы немножко физиономисты, даже если никогда не учились древнекитайскому искусству чтения по лицу. Чуть-чуть Шерлоки Холмсы, даже если в сыщиков играли только в детстве. И чуть-чуть ясновидцы, даже если в роду нет деда-шамана. Помню свою первую встречу с летчиком-космонавтом Георгием Гречко. Он только пожал мне руку и мельком взглянул на меня. Я же вежливо улыбалась и вынимала из сумки диктофон и блокнот.

– Что, мама заболела? – через минуту озабоченно спросил он меня.

Я чуть сумку из рук не выронила. Летчик-экстрасенс! Но Георгий Михайлович признался, что любит разгадывать, как кроссворды, судьбы и проблемы людей с помощью наблюдения и дедуктивного метода. Так, он уловил обрывок моего разговора с мамой по сотовому телефону: «Была у врача, ты, мам, ложись». Потом Гречко заметил озабоченный взгляд, почувствовал вялость моего рукопожатия, обратил внимание на торопливость, выдающую желание побыстрее закончить работу. А когда в открытой сумочке увидел таблетки, которые обычно прописывают пожилым людям, то сразу понял, что у меня дома случилось. Вот и весь фокус!

Не менее «чудесная» история произошла на программе «Большая стирка», которую вел Андрей Малахов. Там перед началом передачи в гримерной я встретила с известным актером Дмитрием Харатьяном. Нас гримировали на соседних креслах. До этого мы никогда не встречались. Я исподтишка наблюдала за ним – звезда же телеэкрана! А он из вежливости лишь пару раз мне натянуто улыбнулся. И каково же было мое удивление, когда, выходя из гримерки, Дмитрий заметил, обращаясь ко мне:

– Вам надо больше ценить жизнь, научиться радоваться мелочам и главное – высыпаться.

После такого «диагноза» я чуть не забыла, зачем меня пригласил к себе на передачу Малахов! Харатьян, которого я до этого видела лишь по телевизору – а не он меня (!), – попал точно «в яблочко», обрисовав мой характер и настроение на тот период и нездоровый образ жизни в последние месяцы. Уже после окончания съемок я подошла к артисту, горя желанием узнать секрет его «ясновидения». И тут фокус оказался до обидного прост. Дмитрий в гримерке на самом деле очень внимательно наблюдал за мной (актеры схватывают все на лету!) и заметил, что у меня потухший взгляд, а лицо бледновато, что указывает на пессимистич-

ный характер человека. «У жизнелюба обычно красные щеки и блестящие глаза», – заметил Харатьян. А темные круги под глазами с головой выдали меня как хронически не высыпаящуюся «сову». Так что писатель Артур Конан Дойл устами своего великого детектива Шерлока Холмса очень точно заметил еще в 1892 году: «Ногти человека, рукава его плаща, его ботинки, брюки, мозоли на его руках, выражение лица, запонки, движения – все это говорит о человеке очень многое. Внимательный наблюдатель, объединив замеченные признаки, – может прийти к почти безошибочному выводу». А внимательны мы все от природы (внимательность – один из важных способов выживания индивида в сообществе, утверждают биологи), только один в большей степени, а другой – в меньшей. А некоторым удастся прочесть любого, даже чужого человека, как книгу, вообще за считанные секунды, не отдавая себе в этом отчета.

Вспомните, как вы однажды очутились в незнакомой компании. Поздоровались, представились, присели на предложенное вам место. И все! Но вы уже знаете, кто здесь лидер, кто на побегушках, кто клоун, веселящий друзей, кто чувствует себя неважно, у кого отвратительное настроение, а у кого, напротив, приподнятое, кто давно здесь «парится», а кто только что прибыл, кто «новенький», а кто «старенький». Более того, вы почти наверняка знаете, кто с кем находится в приятельских отношениях, а кто – в сексуальных. За короткое время вы сами составили досье на нескольких незнакомцев, не обладая никакими экстрасенсорными способностями.

А по прошествии некоторого времени все ваши предположения и наблюдения относительно персон вечеринки оказываются почти на 85 процентов правдой. И самое главное – вы даже не удивляетесь своему ясновидению, а буднично подытоживаете: «Я так и думал(-а)!»

И еще одно наблюдение, подтверждающее ваше «всевидение». Если вы случайно оказываетесь перед телевизором с выключенным звуком (в аэропорту, на пароме, в экспресс-электричке или кто-то из домашних вас попросил выключить звук, пока он (она) разговаривает по телефону), а там идет незнакомый фильм, то вы «почему-то» знаете, что происходит на экране, какой там развивается сюжет. И снова – почти на 85 процентов. И почти на столько же процентов вы догадываетесь, что вам говорит или о чем спрашивает иностранец, языка которого не знаете. Как правило, три раза его переспросив (совершенно абсурдный поступок на первый взгляд – вы же не знаете языка!), в конце концов верно реагируете на его замечание (шутку) или показываете ему правильное или почти на 85 процентов правильное направление. И опять без удивления воспринимаете свою фантастическую понятливость как норму.

А теперь я скажу, почему это у вас так все ловко получается – без всяких спецкурсов по «открытию третьего глаза» или последствий реинкарнации. Человек только на 15 процентов получает информацию с помощью слов, по-научному – вербально. И вообще подсчитано, что любой человек говорит около десяти минут в день, а среднее предложение длится всего 2,5 секунды. Что можно понять за столь короткое время? Поэтому-то остальные те самые пресловутые 85 процентов мы получаем благодаря жестам собеседника, его интонации, взгляду, повороту головы, наклону и позе тела, положению ступней ног, запаху, наконец. По-научному, все вышеперечисленное называется невербальными средствами передачи информации. И вот их-то мы ловим точнее и быстрее, чем смысл слов. Тем более, что они – слова – очень часто бывают лживыми (как их распознать – в одной из глав этой книги). Язык же телодвижений всегда правдив. Знаете почему? Ответ может многих огоршить, поэтому приготовьтесь.

### **Детский лепет человечества**

Мы – человечество – только недавно научились говорить. Устная речь появилась всего полмиллиона лет назад. С точки зрения истории мироздания – полсекунды назад! За это время мозг человека увеличился в размере втрое. До этого же основной формой передачи эмоций и чувств был язык телодвижений и звуки, издаваемые горлом. Наши предки тренировали это

искусство тысячелетиями и передали его по наследству. Вот и весь секрет «ясновидения», который закодирован в наших генах. Но поскольку мы сосредоточены на произносимых словах, большинство из нас не обращают внимания на язык телодвижений. А он играет очень важную роль в нашей жизни. Более того, кажется невероятным, что за тысячи лет эволюции язык телодвижений начали изучать лишь в конце XIX века. Основной работой по научному изучению человеческих эмоций того времени считается труд Чарлза Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных», опубликованный в 1872 году. Дарвин показал главное: люди – всего лишь биологические существа, практически те же животные. Мы являемся представителями приматов – гомо сапиенс. Мы – безволосые обезьяны, научившиеся ходить на двух ногах и обладающие развитым мозгом. Но, подобно любым другим животным, подчиняемся тем же биологическим законам, и именно биология управляет нашими действиями, реакциями, языком телодвижений и жестов. Самое удивительное в том, что люди очень редко осознают, что их позы, движения и жесты говорят совсем не то, что они пытаются сказать словами.

Лишь в последние три десятилетия за науку «чтения языка тела» взялись всерьез. С момента написания дарвиновской работы ученые выделили и зафиксировали почти миллион (!) невербальных ключей и сигналов. Из них – около 250 000 выражений лица, которые человек может произвести и распознать. Кроме того, исследования показывают, что невербальные сигналы оказывают в пять раз более сильное воздействие, чем вербальные. И подсчитано: большинство людей формируют мнение о незнакомом человеке менее чем за четыре минуты общения. А женщины – почти вдвое быстрее!

### **Женщины «чуют нутром»**

Не зря давно замечено, что дамы обладают очень тонкой интуицией. И, как говорится, «нутром чувствуют» человека, подмечая мельчайшие детали его облика и поведения. Кстати, именно благодаря этому особому качеству немногим мужьям удается обманывать своих жен. Сами же женщины с легкостью водят за нос своих благоверных. Просто они гораздо внимательнее относятся к языку телодвижений, чем мужчины. Это показали исследования, проведенные психологами Гарвардского университета. Испытуемым демонстрировали короткие ролики с выключенным звуком, а затем предлагали объяснить, что происходило на экране. В роликах использовались сцены общения мужчин и женщин. В результате оказалось, что женщины правильно оценивали происходящее в 87 процентах случаев, мужчины же в половину меньше – только в 42.

Одно из объяснений такой высокой восприимчивости женщин кроется в ее материнской сущности. Ведь в течение первых лет жизни ребенка, когда он еще не научился говорить и понятно выражать свои мысли, женщине приходится почти полностью полагаться на невербальные сигналы. И узнавать о болезни по цвету лица, о настроении – по глазам, об обмане – по движениям рук. Поэтому развивать интуицию им приходится гораздо раньше, чем мужчинам. Кроме того, большинство женщин обладают более организованным и настроенным на общение мозгом, чем мужчины. Снимки, сделанные с помощью ядерно-магнитного резонанса, четко объясняют, почему женщины обладают лучшими способностями к общению и оценке. Шестнадцать участков женского мозга оценивают поведение собеседника, тогда как у мужчины таких участков всего шесть – меньше почти в три раза! А женщины все удивляются, почему их благоверные не замечают их нового платья или новой прически.

Учеными подмечено, что вне зависимости от культуры, слова и движения сочетаются с высокой степенью предсказуемости. Например, опытным путем было установлено, что человек, прослушав выступление оратора по радио, может абсолютно точно определить, какие движения совершал говорящий. Более того, можно даже научиться определять, на каком языке говорит человек, просто наблюдая за его жестами.

Кстати говоря, именно на знании невербальных средств общения построена вся «магия» многочисленной армии экстрасенсов, которые демонстрируют свое мастерство, вызывая заслуженное восхищение публики, в таком популярном шоу, как «Битва экстрасенсов», идущего на ТНТ. Я немного расскажу о секретах экстрасенсов затем, что они являются ярким образцом феноменального владения искусством чтения языка тела. И если вы хотите досконально знать все о жизни окружающих вас людей (любопытство – не порок!), нужно брать пример с людей, которые убеждают, что видят собеседника насквозь, как рентген-аппарат.

## Секреты магов

Некоторое время на страницах газеты «Комсомольская правда» я рассказывала об участниках шоу «Битва экстрасенсов» (весь архив можно посмотреть на сайте [kr.ru](http://kr.ru)). Участвовала в программе сама в качестве «человека из контрольной группы», поэтому говорю не понаслышке. Конечно, первое время меня поражали способности «провидцев», и я искренне восхищалась их даром. Но чем дальше за ними наблюдала, тем больше очевидных фактов замечала. Правда, я не стану называть фамилии участников «Битвы», чтобы они не затеяли со мной склоки, ведь свой «дар» они сделали профессией, которая их кормит. А в мои задачи не входит лишать их куска хлеба, который они, справедливости ради надо сказать, никого не вынуждают им отдавать. Люди приносят деньги сами, потому что хотят быть обманутыми. Есть такая категория людей, и их – любителей обманываться – много. Ведь посещение салона гадалки – это лучший способ переложить решение своих проблем на чужие плечи, а потом обвинить «обманщиков» в несостоятельности.

Так, в одном эксперименте следовало угадать, кто из представленных мужчин похожего телосложения и возраста – потомок рода князей Голицыных. Я долго ходила вокруг каждого претендента на это почетное звание. И в итоге ткнула пальцем в учителя истории. Ошиблись и другие «контрольные». А почти все «экстрасенсы» нашли человека княжеских кровей. Уже позже, анализируя этот опыт, я поняла, что моя ошибка крылась лишь в недоверии собственным глазам. Я видела, что именно этот человек – из князей. Об этом говорили и его ровная твердая осанка, и взгляд свысока, и жесты холеных рук, и некоторая отстраненность от «толпы», да что там говорить – даже одет он был изысканнее остальных. Однако я прошла мимо нужного «объекта» только потому, что уж слишком простым казался ответ. «Наверное, подстава, – подумала я. – Наверняка актера подсадили. А князь, скорее всего, должен быть попроще, поприветливее». Таким образом, я выключила интуицию, включила логику – и ошиблась. И по такой же причине ошиблись, как выяснилось потом, и все остальные члены «контрольной» группы. А «экстрасенсы» руководствовались незыблемым правилом: «Первое впечатление верно!» И выиграли. Отсюда вывод: тот, кто хочет читать людей, как книгу, должен доверять интуиции и первому впечатлению. Помните, мыслить логически, то есть выражать словами свои впечатления, мы – гомо сапиенс – научились недавно. А язык тела знаем давно.

Или другой пример. Потомственная «колдунья» Мария П. менее чем за пять минут нашла спрятавшегося в лесу мальчика. Невероятно! Ведь до нее ОМОН с собаками искал «беглеца» почти час. После испытания Мария, конечно, объясняет свой феноменальный успех тем, что ей якобы показали путь к мальчику в лесу невидимые фантомы и голоса «с небес». На самом деле, если посмотреть снятый на видео эксперимент в замедленном темпе, то можно увидеть, например, точные реакции «ясновидящей» на те подсказки, которые ведущие шоу – фокусники Сафроновы и специалисты, объясняющие суть задачи, невольно ей посылали. Это были и их взгляды, невольно направленные в ту сторону, где прятался мальчик, и направление стоп ног, указывающих, в какую сторону нужно идти, и движения голов, повернутые (все неосознанно, не специально!) к тому месту, где скрывался «объект». И многие другие очень

ярко выраженные движения тел ведущих и ОМОНовцев, которые наметанный глаз Марии «читал» молниеносно.

В других испытаниях точно такие же подсказки давали и матери, с чьими детьми произошло несчастье. Например, пытаясь вычислить преступника, «маг» Александр Р. не спрашивает, а твердо произносит двусмысленную фразу: «Ваш ребенок погиб от рук знакомых людей, с которыми он не был в близких отношениях». И тотчас «читает» выражение глаз матери: на какой части этой фразы – первой или последней – они загорелись в прозрении или остались равнодушными. Далее «маг» ловит микроскопические движения мимических морщин, строя разговор так, чтобы мать сама невольно проговорила о своих подозрениях. Вообще, если бы посетители магических салонов, приходя за помощью и якобы получая ее от экстрасенсов, посмотрели на себя со стороны, то они были бы крайне удивлены одним интересным обстоятельством. На самом деле вы сами все рассказываете ясновидцу и из его уст слышите лишь повторение своих же слов. А для того, чтобы вы проговорились, экстрасенсы прибегают к проверенному приему: копированию жестов собеседника. Когда человек видит, что кто-то использует его движения рук, ног, повороты головы, улыбку наконец, он как будто начинает видеть перед собой собственное отражение – и доверяет ему все самое сокровенное. Ведь незнакомец, сидящий напротив, становится вашим временным двойником. И ваши мысли становятся его мыслями. Подробнее о секретах этих телодвижений мы поговорим в одной из глав книги. А как это происходит в жизни – расскажу сейчас.

Однажды я, как говорится, по долгу службы попала в магический салон, которые, как правило, открывали все бывшие участники «Битвы». Некоторые в провинции даже становились особо приближенными к мэрам и губернаторам, сдававшим им в бесплатную аренду под салоны шикарные особняки и апартаменты. А в московский салон, который находится недалеко от МИД (не правда ли, шикарное местечко?), меня пригласила одна режиссер и писательница, которая собирала информацию об этих уникамах, чтобы снять фильм. Она хотела провести «чистый» эксперимент. Показать экстрасенсу старинный портрет сводной сестры Петра I Софьи и спросить – как она погибла? Дело в том, что настоящие обстоятельства ее смерти до сих пор не раскрыты. Но режиссер, проведя собственное расследование, как будто бы нашла истинные причины гибели царской особы и знала много подробностей последних дней Софьи. И вот эти-то подробности экстрасенс должен был четко изложить, только посмотрев на изображение царевны. Казалось бы, чего проще для человека, действительно обладающего феноменальным даром? Посмотрел на портрет, совершил астральное путешествие в прошлое – и все честно рассказал. Но «экстрасенсы» – лишь хорошо подготовленные психологи. И в этот раз «маг» ловко провел режиссершу, как ребенка. Конечно, для приличия он сначала сделал несколько загадочных пассов руками и внимательно посмотрел на магический кристалл. Но потом, задав невероятное количество наводящих вопросов, на которые хорошо воспитанная режиссерша не могла не ответить (молчать – невежливо!), он не только начал копировать ее движения, но и нашел ее ахиллесову пяту. «Вам эта женщина очень дорога?» – проникновенно спросил «маг» и выслушал страстную лекцию режиссерши о... гибели своего любимого персонажа. Экстрасенсу лишь оставалось повторить ее же собственный рассказ, только в несколько иной редакции. «Как он все правильно увидел! Настоящий провидец!» – восхищалась после окончания сеанса моя спутница. Да, действительно, «маг» увидел, но не далекое прошлое российской истории, а мимику и жесты своей визави. Причем доходило до смешного. Например, когда на его полувопрос-полуутверждение, что Софья имела троих детей от любимого фаворита Василия Голицына, режиссерша опустила плечи и надула губки в неудовольствии, экстрасенс тотчас довел количество детей до требуемого. И наивная женщина, желая быть обманутой, радостно удивлялась: «Как вы это узнали?»

Разгадал секрет «магов» и известный австралийский психолог Алан Пиз.

– Исследования показывают, что большинство предсказателей судьбы используют прием, называемый «холодным чтением», достоверность которого достигает 80 процентов при гадании для совершенно незнакомого человека, – рассказывал Алан Пиз в интервью «Комсомольской правде» летом 2009 года, когда он приезжал с визитом в Москву. – Наивным клиентам это может показаться настоящим чудом, но в действительности предсказатель просто правильно истолковывает сигналы языка телодвижений, обладает глубоким знанием человеческой природы и полагается на теорию вероятности. Этим же приемом пользуются гадатели карт таро, астрологи и хироманты.

По словам Пиза, «маги» начинают собирать информацию о клиенте буквально с первой минуты, как только тот переступит порог их кабинета. Опытный предсказатель отлично расшифровывает реакции клиента на задаваемые вопросы и высказанные утверждения, а кроме того, получает массу информации, только анализируя внешность посетителя. Добавьте к этому приглушенный свет, странную музыку, запах благовоний – и любые предсказания будут верны на 80 процентов. Это подтверждают и специальные исследования. А большинство предсказателей – женщины, потому что они, как уже говорилось, обладают развитой способностью воспринимать сигналы тела и определять эмоциональное состояние собеседника.

Справедливости ради стоит отметить, что все-таки у некоторых людей способность «читать» сигналы языка телодвижений является врожденной. Видимо, самые известные экстрасенсы (мало кто знает, что это таинственное слово означает всего лишь «сверхчувственные», то есть обладающие тонкой интуицией) – как раз счастливые обладатели этого именно врожденного, а не приобретенного дара. Иначе не шла бы всемирная слава о Ванге, Мессинге, Кейси. Феномен сверхчувствования пытаются изучать некоторые ученые (гранты на это не выделяют). Так однажды со мной поделился своими размышлениями о природе экстрасенсорики Вячеслав Звонников, полковник медицинской службы запаса, доктор медицинских наук, профессор, бывший руководитель Центра восстановительной медицины Центральной клинической больницы МПС.

– Экстрасенсы ощущают образы, поскольку «видение» у них – психическое, а не физическое, – объяснял мне Вячеслав Михайлович. – Сегодня можно утверждать, что есть определенные нейрофизиологические механизмы, которые позволяют человеку обладать «сверхъестественными» способностями в большей или меньшей степени. И в этом нет ничего мистического. Как, скажем, в том, что есть люди, которые, к примеру, различают до ста (!) оттенков черного цвета. Или видят ночью, словно кошки. Или имеют нюх, как у собаки. Их ведь никто не называет экстрасенсами. Но и те и другие уникалы в равной степени достойны изучения, поскольку за их неординарными «талантами», возможно, стоят похожие механизмы.

Кроме того, многие предсказатели даже не осознают своей способности читать невербальные сигналы и искренне убеждены в своих «сверхъестественных» возможностях. Неудивительно, что подобная убежденность придает представлению дополнительную убедительность.

Но мы сейчас закончим разговор об экстрасенсах и перейдем к изучению механизмов «языка тела», которыми может овладеть любой человек в совершенстве. Зачем? Тот, кто научится видеть людей насквозь, сможет диктовать свои условия миру и манипулировать им! Себе во благо.

# Глава 1

## Черты человека, которые выдают его характер

### Человек спрятался за смайлами

Древние греки и римляне прекрасно понимали, как важно сразу определить, кто вам друг, а кто враг. От этого зависело выживание их цивилизации. Необходимость точно знать, перед кем стоишь, подчеркивает и каждая из крупнейших религий. Значение своевременного обнаружения у людей таких черт, которые могут повлиять на ваши с ними отношения, подчеркивается в Талмуде и Коране. Основная часть учения древнекитайского мыслителя и философа Конфуция фактически основана на знании и понимании конкретных типов людей и того, как черты их характера отражаются на вашей судьбе. Так, во времена Конфуция развивалось искусство чтения по лицу, которое носит название Сианг Мин и насчитывает уже более трех тысячелетий. Знание секретов этого учения всегда хранилось в глубокой тайне и передавалось из поколения в поколение – от учителя к ученикам. Книги, посвященные Сианг Мин, с изложением методов толкования по лицу, были доступны только китайским императорам и хранились как величайшее сокровище. И властители Поднебесной империи находились под сильным влиянием этого искусства. А некоторые даже боялись. Так, император Цинь Че Вонг (правил в 211 г. до н. э.), помешанный на власти деспот, однажды повелел сжечь все книги о чтении по лицу. Он опасался, что с помощью этих рукописей его развенчают как злобного и коварного тирана. Страх перед разоблачением его истинной сущности зашел настолько далеко, что он решительно отказался от написания своего портрета придворным художником, как требовал обычай тех времен. И приказал создать другой его портрет – с мягкими и добрыми чертами лица, в которых бы читалось желание «душевного» правителя осчастливить своих подданных.

Большая часть Сианг Мин дошла до нас чудом, правила чтения по лицу передавали из уст в уста. Позднее это древнее учение было дополнено знаниями мастеров искусства Сианг Мин, объехавших мир, чтобы изучать лица людей в чужих странах.

Идея человеческой типологии «носила в воздухе» и в Европе с самых первых лет становления материалистической медицины. Ее предчувствие ощущается в трудах врачей эпохи Средневековья. Через великого немецкого философа Иммануила Канта с его трактатом «Антропология», включающим специальный раздел, посвященный человеческим темпераментам, эти идеи корнями уходят в античную культуру к легендарному основоположнику древнегреческой медицины Гиппократу. Например, известно, что мыслители того времени находились под влиянием натурфилософии, согласно которой четыре элемента – земля, воздух, вода и огонь – лежали в основе всего мироздания. Они определяли четыре главных свойства, присущих всем вещам, – твердость, жидкость, тепло и холод. В соответствии с этим предполагалось, что в организме присутствуют четыре основные жидкости, или соки, – белая и черная желчь, кровь, слизь (флегма). Преобладание одной из них, по мнению античных медиков, и приводило к формированию одного из основных темпераментов – холерического, флегматического, сангвинического или меланхолического. И они – эти темпераменты – проявлялись в походке, жестах, манерах, выражении лица и глаз человека.

А вот систему определения характера человека по строению его тела первым создал только в 1921 году немецкий психиатр Эрнст Кречмер. В своей книге «Строение тела и характер» он писал: «У простого народа черт обычно худой с тонкой козлиной бородой на узком подбородке, между тем как толстый дьявол имеет налет добродушной глупости. Интриган – с горбом и покашливает. Старая ведьма – с высохшим птичьим лицом. Когда веселятся и гово-

рят сальности, появляется толстый рыцарь Фальстаф с красным носом и лоснящейся лысиной. Женщина из народа – со здоровым рассудком, низкоросла, кругла, как шар, и упирается руками в бедра». Так, по предположению автора, «в народной фантазии благодаря многовековой традиции» выкристаллизовались определенные образцы представлений о человеческих типах, возможно, являющиеся «объективными документами психологии народов» и представляющие интерес для научных изысканий в области психологии и антропологии.

В конце XX века непревзойденным мастером по чтению языка тела стал известный австралийский психолог Алан Пиз, написавший бестселлер «Язык телодвижений», разошедшийся с 1978 года многомиллионными тиражами. Книга ценна тем, что основана на исследованиях по эволюционной биологии и психологии, использовании данных, полученных с помощью ядерно-магнитного резонанса, которые позволили увидеть, что происходит в мозге человека, когда он что-то замыслил. Таким образом, впервые было убедительно доказано, что каждый жест или движение является ключом к чувствам, которые человек испытывает в данный момент. И, для того чтобы точно прочитать его мысли, по заверениям автора, нужно лишь овладеть языком тела.

Но вот незадача – за тридцать лет мир сильно изменился. Главное изменение в том, что практически все население земного шара медленно, но верно «поселяется» в Интернете. Это приводит к тому, что люди становятся анонимными собеседниками. Они уходят от живого разговора к общению через e-мэйл и «аську». И свои чувства и эмоции в письменных сообщениях пытаются выразить очень примитивными средствами – знаками препинания (например, улыбки – это много закрытых скобок) и смайлами. В реальном общении есть визуальный контакт, вы можете видеть, как меняется лицо собеседника по мере того, как вы говорите, и сделать вывод, насколько то, что вы говорите, приемлемо для него или нет. Когда же вы «печатаете» свои мысли на экране или читаете чужие, то нет никаких визуальных подсказок, язык тела вам недоступен. Полностью увидеть всего человека с его тщательно скрываемыми желаниями и мыслями не позволяют даже веб-камеры – с их помощью на экране видно только выражение лица собеседника. И это выражение зачастую оказывается лживым. Ведь человек перед камерой начинает играть, становится немного актером. Общение визави заменяет все чаще и обмен информацией с помощью сотового телефона – телодвижений тоже не видно, а интонацию можно «отрегулировать». В итоге, сегодня, в первом десятилетии XXI века, человека со всем его миллионом сигналов телодвижений прячут, а в некоторых случаях и «съедают» электронные средства связи, которые с каждым годом становятся все совершеннее. Некоторые фантасты-футурологи пророчат, что лет через пятьдесят человек и вовсе может стать невидимкой. Ну а пока люди остаются более или менее доступны – на совещаниях, в магазинах и ресторанах, на рынках и пляжах, в аэропортах, на вокзалах, в поездах и самолетах и даже в интернет-кафе, – мы приведем примеры самых простых и доступных знаков, которые подскажут – как по чертам человека определить его характер.

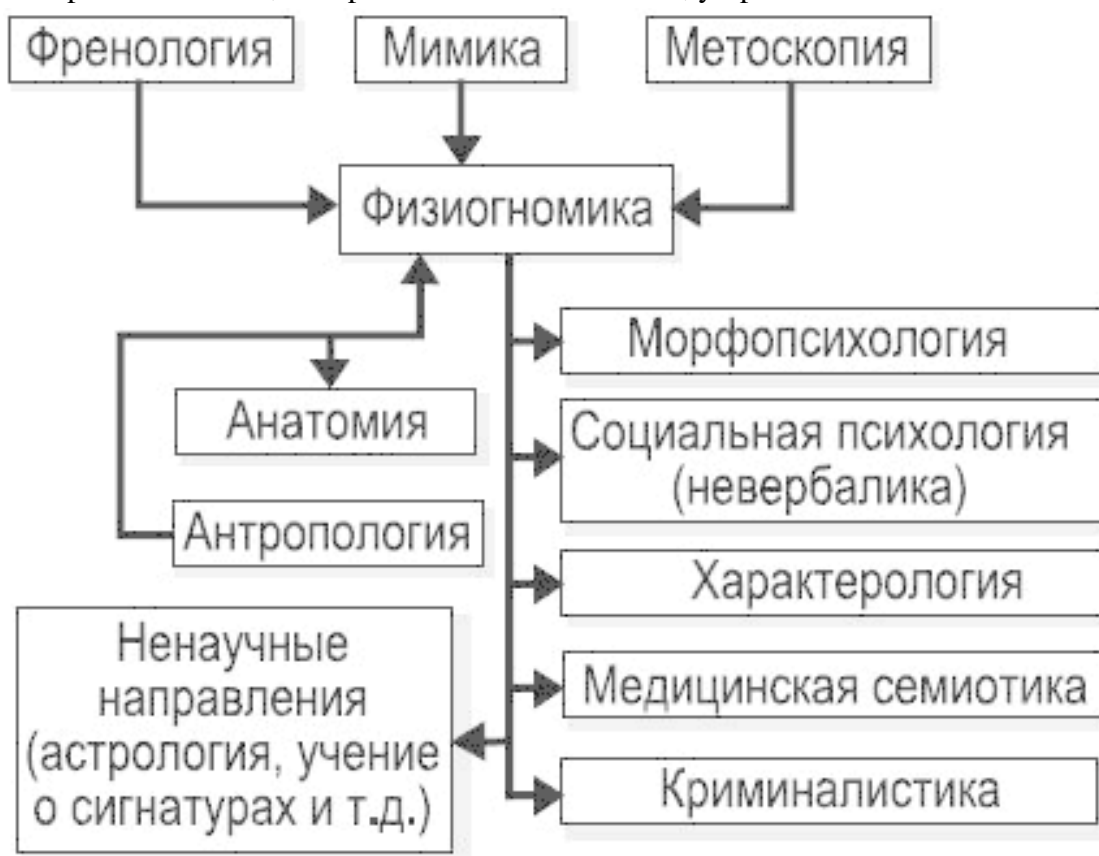
Эти знаки немного откорректированы в связи с новыми веяниями времени. Не только техническими, но и социальными. Например, все физиономисты начинают анализ с рассмотрения форм лица, подразделяя их на продолговатые, треугольные, круглые, квадратные и трапециевидные. Но простому человеку трудно определить форму – лицо может быть скрыто волосами, оно может с возрастом расплыться или, наоборот, – осунуться. Кроме того, сегодня не так просто определить характер по фигуре – худые «астеники», толстые «пикники» и спортивные «атлетики». Ведь многие могут «трансформировать» свое тело в фитнес-центрах, у пластического хирурга или диетолога. По сути, и астеники, и пикники, и атлетики способны довести свою фигуру до шварценеггеровской, было бы желание. Или цвет кожи и цвет волос сегодня тоже любой может менять с завидной регулярностью. В солярии – загореть, в салоне красоты – не только покрасить волосы, но и нарастить их за несколько часов. И как тогда разглядеть бледность, свойственную пессимистам, и залысины – знаки, определяющие человека

с тайными страстями? Да что говорить, если сейчас даже можно изменить цвет глаз, купив в оптике цветные контактные линзы. Поэтому обратим внимание только на самые значимые и явные знаки «языка тела», которые доступны нетренированному глазу простого обывателя, а не опытному взгляду профессионала. И укажем на самые явные признаки, которые сразу бросаются в глаза и, как правило, с возрастом не меняются.

Начнем с лица – этой своеобразной визитной карточки человека. Ведь выражение лица – результат эмоций, действующих на человека и оставляющих на нем «печать» на всю оставшуюся жизнь. Поэтому, по заверениям многих психологов, по лицу человека можно прочесть не только чувства, но характер и судьбу.

## Код лица. Какие морщины сулят успех?

Египетскому жрецу Гермесу Трисмегисту приписывают известное изречение: «Что внутри, то и снаружи». Великий жрец и его последователи полагали, что тело, в том числе и лицо, не лжет. Подобно зеркалу, оно отражает все процессы, происходящие внутри мозга и организма. В итоге возникла физиогномика – наука о лице. Открыл ее древнегреческий философ и ученый Аристотель. Старые руководства по физиогномике были насыщены рекомендациями, пользуясь которыми каждый мог научиться проникать в сокровенные мысли собеседника, основываясь на особенностях строения и выражения лица. Существует предание, что Александр Македонский, отбирая воинов в свое войско, устраивал особое испытание.



Он собирал кандидатов на пир, а затем неожиданно запускал в зал диких зверей. И смотрел на лица людей: настоящие воины в этот момент краснели, а не способные к борьбе – бледнели. Это чисто физиологическая реакция, показывающая готовность человека действовать в стрессовой ситуации. Историки утверждают, что «бледнолицых» Александр Македонский не брал в войско. Пифагор, подыскивая учеников, проводил своеобразное тестирование характера и способностей кандидатов. Он тщательно обмерял их тело и голову.

Древние персы отбирали наиболее достойного претендента на престол по размерам и форме носа.

С тех пор точность методов физиогномики неоднократно подтверждалась все новыми статистическими данными. И сейчас, в XXI веке, без нее для установки окончательного диагноза не обходятся терапевты, психиатры, психоаналитики. По цвету кожи, морщинкам, пропорциям глаз, ушей и носа сегодня специалисты могут определить не только характер человека, его скрытые болезни, но и судьбу.

– Лицо каждого человека что-нибудь да выражает, и именно по лицу мы понимаем, что у него на душе, – уверяла на пресс-конференции знаменитый психолог Лиллиан Гласс, приез-

жавшая в Москву представлять свою книгу «Я читаю ваши мысли». – Код выражения лица проявляется, когда человек слушает других или говорит сам. При этом выражение глаз имеет не меньшее значение, чем мимика рта. Как вас слушают: с открытым ртом или со стиснутыми зубами? Может быть, человек при этом хмурится, озирается, отводит взгляд? Внимательно присмотревшись к выражению лица собеседника, можно по-новому оценить сказанное. Каждая деталь выражения лица способна рассказать о человеке много интересного.



*Бульдожья челюсть Уинстона Черчилля выдавала его звериную хватку*

Известно, что именно китайцы достигли значительных результатов в развитии физиогномики – искусства чтения по лицу. Первые трактаты об этой науке появились в этой стране еще в X веке. Вообще, в какой-то степени все люди физиономисты. Любой из нас даже не задумывается о том, как часто произносит фразы вроде: «У него честное лицо» или «Мне не нравится его взгляд». Один из самых ярких примеров, иллюстрирующих, как черты лица могут раскрыть свойства личности, – Уинстон Черчилль. Он имел бульдожью челюсть, и люди ощущали в нем цепкость бульдога, которую он и проявлял.

– Представление о том, что лицо может открыть характер человека, существует с давних времен, – рассказывал профессор Ван. – Так, вожди племени в Конго скрывали свое лицо от посланцев других племен. Видны были только глаза. Таким образом они интуитивно стремились скрыть свой характер от возможного противника. По возможности, прятали свои лица и монархи средневековой Европы. Сегодня мы живем в век кинокамер, фотоаппаратов, телевидения, поэтому выражения лиц руководителей держав у всех на виду. И профессиональные физиономисты могут предсказать дальнейшие их действия лишь по опущенному уголку рта или прищуриванию глаз. Здесь нет гаданий на удачу. Подход вполне научен, поскольку включает в себя знания анатомии, биологии, нейрологии и эндокринологии.

Во многих случаях физиогномика – это двусторонний анализ. Продавец оценивает возможного покупателя, а тот – продавца. Работодатель составляет мнение о будущем служащем, и наоборот. Любовники могут взаимно изучать друг друга. В других же ситуациях физиогномика «работает» подобно мощному биноклю. Например, когда избиратели пытаются сложить мнение о характере кандидатов, исследуя их лица на экранах телевизоров.

– Но китайская физиогномика идет дальше свойств характера, – продолжал Тимоти Ван. – Она исследует судьбу человека, его подъемы и спады в течение жизни. В большинстве случаев мы даже можем точно указать годы предстоящих успехов или поражений. Ведь каждое

изменение в чертах лица человека дает ключ к его поведению, а следовательно, и к тому, что с ним может случиться в дальнейшем.

Доктор Гласс приезжала в столицу вместе с профессором университета Мериленд (США) Тимоти Ваном, который любезно согласился проконсультировать корреспондентов газеты «Комсомольская правда» о кодах лица. И начал он с морщин на лбу.

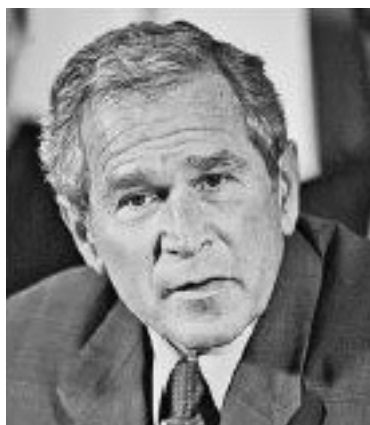
– Некоторые люди достигают зрелости к двадцати годам, другие – к тридцати, – рассказывал профессор Ван. – Это зависит от приобретенного опыта. Чем с большим числом проблем мы сталкиваемся, тем интенсивнее вынуждены развиваться духовно и физически. И затем уже использовать наши способности для решения поставленных жизнью задач. В итоге на лице появляются морщины. Одни – ярко выражены, другие – слегка. Считается, что люди, у которых жизнь тяжело складывается, обычно имеют более глубокие складки.

Однако есть и много молодых, у которых отчетливые морщины появляются преждевременно. И анализ этих «следов» на лице может многое открыть в характере и судьбе человека.

Конечно, на каждом участке лица имеется большое количество различных «линий». Но сегодня мы исследуем главные, находящиеся на лбу.



*Горизонтальные морщины на лбу Владимира Путина указывают на предприимчивость*



*Дугообразные морщины на лбу Джорджа Буша – «следы славы»*

### **Знак находчивости**

Две или три линии, горизонтально пересекающие лоб, считаются хорошим признаком. Лоб с двумя морщинами часто бывает у преуспевающих и находчивых людей. Лоб с тремя линиями указывает на высокую степень артистичности и литературного таланта.

### **Знак популярности**

Три (а с возрастом и более) длинные линии без разрывов, идущие через лоб, образуя большую дугу, указывают на человека большой популярности. Такой человек пользуется повышенным уважением и имеет широкий круг друзей. Люди этого типа могут добиться огромной славы или жить долго и счастливо без особых невзгод.

### **Знак тяжелой судьбы**

Глубокая вертикальная линия в центре лба – не очень хорошее предзнаменование. Среди китайских физиономистов она получила название «висячая игла». Эта линия означает угрозу личной безопасности или тревожные супружеские отношения.

Однако у некоторых людей есть так называемые компенсирующие черты – такие, как классические, идеальные брови, глаза и нос (о них – ниже), которые «помогают» отвести беду.

«Висячая игла» часто встречается и у людей с высоким положением, в том числе у членов правительства, и в актерской среде, что говорит о высоком интеллектуальном потенциале ее носителей.



*Виктор Авилов, заслуженный артист России. Он стал широко известен после роли графа Монте-Кристо. Несмотря на то что был не один раз женат, в личной жизни его преследовали неудачи. Умер в 51 год от рака.*

*«Висячая игла» на лбу Виктора Авилова предвещала его трагичный конец*



*Две вертикальные линии на лбу Владимира Высоцкого выдают мудреца*

### **Знак успеха**

Между бровями находятся две короткие параллельные друг другу линии, указывающие на успех в правительственной деятельности, промышленности, культуре. Такой человек по жизни мыслитель и организатор. У него имеются все способности сделать блестящую карьеру.

### **Знак маньяка**

Если линий между бровями три и они ровные, то это свидетельствует о том, что человек может рано подняться до видного положения в обществе. НО (!) если три вертикальные линии искривлены, то это указывает на предрасположение к отклонениям в психике и, возможно, к преступным наклонностям.



*Сильно искривленные морщины на лбу Андрея Чикатило – «следы» преступника*

## *Дополнительные линии*

### **Знак власти**

Три горизонтальные линии на лбу пересекаются посередине короткой перпендикулярной линией. Это свидетельствует о благородстве, предвещает благоприятную судьбу, долгую жизнь и высокое положение, связанное с властью.



*Морщины пересекаются посередине*

### **Знак счастья**

Одна-единственная горизонтальная линия, проходящая через середину лба, – знак прекрасной и благородной жизни. Такой человек будет иметь успех во всех начинаниях, особенно в молодости. Однако, если линия расположена слишком близко к бровям, в юности возможны неприятности.



*Единственная морщина*

### **Знак «везунчика»**

Линии необычных очертаний, напоминающие китайские иероглифы, указывают на то, что человек рано займет выдающееся положение.



*Абстрактные морщины*

### **Знак славы**

Редкие линии на лбу в виде ромба указывают на долгую жизнь и громкую славу. Характерны для писателей, художников, музыкантов и других творческих личностей.



*Ромбовидные морщины*

### **Знак болезни**

Тонкие, короткие, волнистые и рассеянные горизонтальные линии на лбу – свидетельство плохого здоровья, безволия. Даже заняв пост, такие люди остаются жесткими, злопамятными.



*Волнистые, короткие морщины*

### **Знак любвеобильности**

Морщины, отходящие от внешнего угла глаза в виде так называемого «рыбьего хвоста» и доходящие до виска, означают хитрый характер и выдают ловкого бизнесмена. Кроме того, такой человек не склонен хранить верность в браке, легко разводится. «Рыбий хвост» указывает и на любвеобильность – частую смену половых партнеров. Если эти «лучики» заметны уже к двадцати годам или если две-три линии загибаются кверху, то это значит, что человек в течение жизни вступит в брак несколько раз.



*«Рыбьи хвостики» у глаз*

### **Знак опасности воды**

Тем, у кого есть волнистые линии над кончиком подбородка, следует проявлять повышенную осторожность на воде и быть внимательнее при купании. Об этом же говорят глубокие красные линии на подбородке.



*Волнистые линии на подбородке*

### **Знак безбрачия**

Если по три вертикальные линии размещаются под каждым глазом, то это означает, что у человека может быть несчастливый брак, который закончится разводом.



*Три морщинки под глазами*

### **Знак бедности**

Людам с двумя горизонтальными линиями, пересекающими желобок под носом, трудно рассчитывать на высокое общественное положение и большой достаток, особенно в пожилом возрасте.



*Две морщинки под носом*

### **Знак неприятностей**

Люди с небольшими красными линиями вокруг век чаще других попадают в переделки. Но наделяют и способностью их предчувствовать. Также эти линии «невзгод» часто располагаются в большом количестве под уголками глаз или около носа.



*Красные прожилки вокруг век*

## **Знак рождения сына**

У беременной женщины коротенькие морщинки у верхней и нижней губы предсказывают рождение сына. Если их нет, то на свет появится дочь.



*Морщинки вокруг губ*

## **Голубоглазым – власть, кареглазым – деньги**

– Глаза не зря называют «окнами души», – говорит профессор Ван. – По ним можно определить не только характер, но и узнать о прошлом опыте, интеллектуальных возможностях, унаследованных и приобретенных заболеваниях. Ведь подделать «взгляд» – великое искусство, которое дано не каждому. Но наиболее достоверную информацию можно получить от глаз человека старше сорока лет, так как только с этого периода личностные признаки становятся устойчивыми.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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