

УСПЕХ НА **100%**

**Алекс НАРБУТ**

# **МУЖСКИЕ ХИТРОСТИ И ЖЕНСКИЕ УЛОВКИ**



**ЛУЧШИЙ СПРАВОЧНИК  
ПО РАСПОЗНАВАНИЮ ЛЖИ!**

**КНИГА-ТРЕНАЖЕР**

**Алекс Нарбут**  
**Мужские хитрости и**  
**женские уловки. Лучший**  
**справочник по распознаванию**  
**лжи! Книга-тренажер**  
**Серия «Успех на 100%»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=7903363](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=7903363)*

*Нарбут, Алекс Мужские хитрости и женские уловки. Лучший  
справочник по распознаванию лжи! Книга-тренажер: АСТ; Москва;*

*2014*

*ISBN 978-5-17-085390-8*

### **Аннотация**

Хотите точно знать, когда вам врут? Читать любого человека, как раскрытую книгу? В этой книге – очень эффективная инструкция по обнаружению и нейтрализации любого мужского и женского обмана! Эта книга откроет вам глаза на истинные мотивы поведения окружающих вас мужчин и женщин. Вы станете лучше понимать представителей как своего, так и противоположного пола. А значит, ваше общение с людьми будет намного качественнее и эффективнее.

# Содержание

Введение. Дверь в мир секретов искусного общения	6
Часть первая	7
Что нужно сделать в первую очередь, чтобы читать человека, словно книгу	7
Шаг первый. Беседа ни о чем	10
Шаг второй. Задавайте простые вопросы	13
Шаг третий. «Поймайте» его привычную пластику	15
Мимика многое скажет о человеке	18
Мимическая азбука	23
Нейтральное лицо	23
Лицо как образ внутреннего мира	26
Лоб: интеллект и достоинство	31
Конец ознакомительного фрагмента.	36

# **Алекс Нарбут Мужские хитрости и женские уловки. Лучший справочник по распознаванию лжи! Книга-тренажер**

© Нарбут А., 2014

© ООО «Издательство АСТ», 2014

*Очень полезная книга – большое количество разнообразных и интересных упражнений помогает читателю быстро овладеть навыками распознавания лжи и научиться грамотно выстраивать свои отношения с окружающими.*

**Лариса Большакова**, автор книг «Как подобрать ключик к любому человеку: 30 самых важных правил», «Как выйти из одиночества, обрести друзей и единомышленников», «Как подобрать ключик к решению любой ситуации»

*Для меня эта книга стала самым настоящим спасением. Я от природы очень наивна, и окружающие нередко пользовались этим – я столько раз становилась жертвой обман-*

щиков, что и не сосчитать. Сейчас же я чувствую лгуна за версту: движения, взгляд, голос – все выдает его, и никому уже не удастся обвести меня вокруг пальца!

**Марина З., Москва**

Благодаря тренинговым упражнениям из этой книги я сумел заметно развить свою наблюдательность и понимание человеческой мимики. Я художник-портретист, и эти навыки очень помогают мне в работе.

**Леонид П., Севастополь**

Автор помог мне спасти семью, внес в нее мир, покой и взаимопонимание! Прочитав книгу и научившись анализировать поведение своих близких, я поняла, что муж, на самом деле, всегда честен со мной, а то, что я принимала за проявление обмана, – всего лишь особенности его характера и поведения.

**О. Д., Архангельск**

Я работаю с людьми, и для меня очень важно умение быстро определять степень правдивости моего собеседника. Так что эта книга для меня – настоящий клад.

**Павел К., Екатеринбург**

# Введение. Дверь в мир секретов искусного общения

С этой книгой вы научитесь не только *распознавать* ложь.

Вы научитесь правильно вести себя в разных ситуациях!

Прочитав ее, вы:

- узнаете о самых распространенных видах обмана и об их типичных проявлениях у мужчин и женщин;

- лучше узнаете сами себя и поймете, насколько прочное место занимает обман в вашей жизни.

Что вам делать с этим знанием? – Решайте сами.

Эта книга откроет вам глаза на истинные мотивы поведения окружающих вас мужчин и женщин. Вы станете лучше понимать представителей как собственного, так и противоположного пола. А значит, ваше общение с людьми станет намного качественнее и эффективнее.

# Часть первая

## Стань детектором лжи!

**Что нужно сделать в первую очередь, чтобы читать человека, словно книгу**

*– А где я могу найти кого-нибудь нормального?  
– Нигде, – ответил Кот, – нормальных не бывает. Ведь все такие разные и непохожие. И это, по-моему, нормально.  
Льюис Кэрролл*

**Каждый человек уникален и неповторим.**

Его внешность, голос, пластика, манеры поведения, эмоции и желания, взгляд на мир – все это абсолютно индивидуально. То, что для нас в другом человеке непривычно, для него нормально и единственно правильно. Из-за того, что какая-то черта характера человека вам кажется аномальной, вы можете решить, что он вас обманывает. Меж тем как он просто ведет себя в полном соответствии со своей индивидуальной нормой.

Вы никогда не поймете, обманывают вас или нет, пока не определите, что для вашего собеседника является поведенческой нормой.

Норма – это то, как мы обычно реагируем на разные обстоятельства жизни.

Разумеется, было бы идеально, если бы мы могли увидеть другого человека в различных обстоятельствах. Как он ведет себя, когда спокоен и расслаблен; когда занят делом; когда выясняет отношения и т. д. Одним словом, вам нужно понять, каков он, когда становится самим собой. Это – главная «точка отсчета», от которой вы и должны «плясать».

Собственно, без знания нормы собеседника вам никогда не удастся понять, лжет он или говорит правду.

К большому сожалению, люди не дают себе труда выяснить эту норму даже в самих себе, не то что в других. А между тем, эта норма – настоящий «детектор лжи», который мгновенно скажет вам, когда с человеком начинает твориться «что-то не то». Если он отступает от своей индивидуальной нормы, то, скорее всего, лжет.

Если вы знаете, каков этот человек в норме, то сразу поймете, когда он начнет реагировать на ваши вопросы ненормально. Иначе говоря, если вы знаете, как он ведет себя в состоянии покоя, то заметите, как он ведет себя в состоянии стресса.

Самый простой способ заставить человека отреагировать на ту или иную ситуацию – начать задавать ему вопросы. Когда вы спрашиваете человека о чем-то, вы приводите в движение весь его внутренний мир: он начинает думать, вспоминать, испытывать эмоции. И, как следствие этого, его ве-



гетативная нервная система тоже начинает реагировать. Что сразу же отражается на мимике, позе, жестах. Задав вопрос, вы даже можете не выслушивать ответ – жесты и мимика все скажут вам до того, как будет произнесено первое слово.

Главное – не задавать вопросы, которые могут ввести его в состояние стресса.

Например, женщина спрашивает разведенного мужчину, не общается ли он со своей бывшей женой.

Вопрос, прямо скажем, не из приятных. Он обязательно заставит мужчину напрячься. Если общается – то это нужно как то объяснять своей новой пассии; если не общается – надо доказать, что это правда.

По тому, какотреагирует мужчина на подобный вопрос, женщина всегда сумеет понять правду. Но только в одном случае: если она знает, что для него норма. Без знания нормы никакая, даже самая яркая реакция, ей не поможет. Если от такого вопроса мужчина дернется и опрокинет чашку с кофе, это вовсе не означает, что он солгал, ответив «не общаюсь». Быть может, его прежняя супруга оставила по себе такую память, что одно упоминание о ней заставляет его вздрогнуть! Что он и делает каждый раз, когда кто-то заводит речь о ней.

Такую же реакцию может вызвать у женщины вопрос о ее возрасте – особенно когда он задан мужчиной.

Лучше всего начинать с простых, ничего не значащих предметов, беседуя о которых, человек войдет в расслаблен-

ное состояние. Чтобы с помощью вопросов вы могли узнать его норму, вам помогут несколько простых шагов.

## **Шаг первый. Беседа ни о чем**

О чем говорят люди, когда их не тревожат какие-то проблемы, не связывают общие заботы, им не нужно принимать совместные решения? Они говорят о вещах, не значащих ровным счетом ничего.

О погоде, о фильмах, о моде или спорте... Светская болтовня предполагает общение, не перегруженное смыслом, и никто не будет придавать вес и значение сказанным словам. Даже если они звучат довольно эмоционально.

Разговор ни о чем – это вид общения, который дает возможность людям расслабиться, отдохнуть.

**А еще он дает шанс увидеть своего собеседника в его естественном виде.**

Болтая с человеком ни о чем, вы можете разобраться, как он держится, что говорит и как жестикулирует, когда расслаблен. Разумеется, светская беседа возможна лишь в том случае, когда собеседник на нее настроен. Если он постоянно нервничает, напряжен, вынужден обороняться, постоянно о чем-то задумывается, вздыхает или прерывает разговор для срочных звонков – вы никогда не поймете его норму. Потому что он находится в другом контексте; либо его тревожат посторонние проблемы, либо напрягает необходимость

терять с вами время, когда дела требуют его присутствия в другом месте.

В этом случае говорить о лжи не приходится: разумеется, он лжет вам – но вынужденно: он должен поддерживать светскую беседу, а его заботит нечто совершенно другое. Поэтому, прежде всего, удостоверьтесь, что ваша встреча для него желанна, и он настроен на беспроблемное общение.

Светская беседа всегда ведется по определенным правилам.

Самое важное из этих правил – абсолютное табу на вопросы «со значением». Вы не должны задавать ему вопросы с подковыркой, предполагающие развернутый и глубокий ответ, вопросы, волнующие вашего собеседника. Разговаривать нужно о самых простых вещах, как можно более отдаленных от личной жизни собеседника.

Он любит футбол, и вам эта тема не противна? Отлично, поговорите о футболе!

Выясните, какая музыка ему нравится (только не задавайте вопроса – почему; он и сам может не знать ответа). Если у него есть какое-либо хобби – выслушайте его рассказ о нем.

Во время этой непринужденной болтовни следите за его реакциями, и отмечайте про себя следующие моменты:

- Делает ли он во время разговора жесты руками?
- Использует ли он все время одни и те же словечки или выражения – например, «ну да», «классно», «замечательно»?

● Говорит ли он что-то вроде «ну, ты меня понимаешь» или «честное слово»?

● Есть ли у него привычка то и дело класть ногу на ногу? Какие жесты и позы для него характерны?

● Запинается ли он, заикается ли, часто ли моргает даже во время непринужденного разговора?

Линия поведения, которую он ведет в расслабленном состоянии, и будет его нормой. Стоит вам понять, что для него привычно и нормально, и вы сможете увидеть, когда он от этой нормы отступает.

Есть очень спокойные люди, для которых размеренность беседы и уравновешенность эмоций – норма. В этом случае любое волнение будет означать, что он испытывает стресс.

А есть живчики, эдакие непоседы, у которых энергия, что называется, бьет через край. Им трудно усидеть на месте даже во время светской болтовни. Они эмоционально реагируют даже на разговор о погоде, а уж когда речь заходит о том, что им действительно нравится – вас может смести ураганом эмоций.

Но если это для него норма, то бурные реакции отнюдь не являются доказательством лжи. Так же бурно прореагировав на вопрос о своей бывшей жене, мужчина всего лишь продемонстрирует вам свою личную норму. А чересчур энергичная женщина на вопрос о возрасте вполне может вспылить.

Светская беседа на легкие, ни к чему не обязывающие темы, ни для кого не представляющие угрозы, – великолепный

способ выяснить, что такое норма.

Вот самые общие темы, которые помогут вашему визави расслабиться:

- Погода.
- Спорт.
- Хобби.
- Работа.
- Автомобили.
- Знаменитости.
- Свежие новости.
- Кино.
- Музыка.
- Телевидение.

## **Шаг второй. Задавайте простые вопросы**

Когда контакт установлен, и вы с помощью светской болтовни выяснили, что для другого является нормой поведения, самое время воспользоваться секретным оружием, имя которому – *простой вопрос*.

Это действительно эффективное оружие, а секретным он называется потому, что при умелом использовании даже самый умный и проницательный собеседник никогда не догадается, что вы пытаетесь вывести его на чистую воду.

Простые вопросы ни к чему не обязывают.

Простые вопросы могут задаваться кем угодно и когда угодно.

Простые вопросы – то, к чему люди привыкли настолько, что даже не воспринимают их как вопросы. То есть то, на что нужно искать ответ, задумываться, вспоминать, чувствовать.

Простые вопросы подобны паутине, попав в которую, человек даже не поймет, что попался. Задавая одни простые вопросы, очень часто можно сразу же и выявить ложь. Если же это не удастся, то с помощью простых вопросов вы без труда подготовите человека к более трудным, жестким и навязывающим вопросам.

Вот некоторые примеры простых, ни к чему не обязывающих вопросов:

● *Куда ты в последний раз ездил(-а) в отпуск?*

● *Какую музыку (поэзию, живопись, кинофильмы, телепередачи) предпочитаешь?*

● *Где ты учился (-лась)? Работаешь по профессии?*

● *Где ты вырос(ла)?*

● *Сколько у тебя братьев и сестер?*

Однако и с простыми вопросами нужно быть осторожной.

Не задавайте их «в лоб», не «расстреливайте» человека очередью из вопросов.

Лучше используйте тактику «пас – прием»: расскажите что-то о себе (например, где учились), затем «подавайте пас» – спросите то же самое у него. И «принимайте» ответ. **Помните, что ваша беседа ни в коем случае не должна**

**напоминать допрос!**

## **Шаг третий. «Поймайте» его привычную пластику**

Когда человек отвечает на простые вопросы, он обычно расслаблен, держится естественно. А потому и пластика его тела совершенно естественна.

Он подается вперед или отклоняется назад, вертит головой, жестикулирует так, как он привык это делать в спокойной, не напрягающей обстановке.

Привычная пластика – это телодвижения, которые человек совершает автоматически, не задумываясь.

Чтобы понять, что такое привычная пластика, вспомните свое самое обыденное утро. Вы просыпаетесь, открываете глаза, потягиваетесь, смотрите на часы, может быть, еще немного поворочаетесь в постели, поднимаетесь, опускаете ноги вниз, нащупываете тапочки, вдеваете в них ноги, надеваете халат или брюки...

Нет смысла перечислять все движения – их очень много, и совершаются они «на автопилоте». Если человек при пробуждении задумается, какой глаз ему открыть первым – левый или правый – это будет означать, что у него не все в порядке с психикой. И таких движений в нашей жизни миллионы. Мы делаем их, сами того не замечая. А если замечаем – например, увидев в витрине свое отражение – то, бывает,

поражаемся, насколько наша пластика не соответствует тому образу себя самих, который мы держим в сознании.

У вашего собеседника тоже есть привычная пластика, которую он не замечает и над которой не задумывается.

И правильно делает!

Потому что замечать и задумываться – ваша задача.

Вы должны изучить его привычную пластику настолько, чтобы всякое отклонение от нее вам буквально «глаза резало». Главное, что вы должны понять – привычная пластика может быть какой угодно.

Существует множество пособий о языке жестов, но все они страдают одним недостатком. В них рассказывается, какие жесты правдивы, а какие свидетельствуют о лжи.

Но это в корне неверный подход!

То, что у одного человека является проявлением обмана, у другого – отражает искренность чувств. Например, прямой взгляд в глаза, согласно всем пособиям, считается критерием того, что человек говорит чистейшую правду.

Реакции у всех строго индивидуальны. Потому-то нам так и важна привычная пластика. Именно она – тот камертон, который поможет вам услышать фальшь.

Человек в своей норме может делать все, что угодно.

Например:

- трогать себя за ухо, почесывать затылок (лоб), мять подбородок;

- класть ногу на ногу, часто меняя ноги;



● украдкой смотреть в глаза и тут же отводить взгляд/  
пристально глядеть на вас все время;

● осматривать помещение, окружающих людей, оглядываться, застыть на мгновение/ни на минуту не успокаиваться, вертеться на месте – как говорится, «шило в...».

**Сами по себе ни эти, ни другие жесты не означают ни ложь, ни правду. Они значат лишь то, что человек к ним привык, он ведет себя *как обычно*.**

**Это и есть самое главное.**

# Мимика многое скажет о человеке

*Маска всегда скажет нам больше, чем само  
лицо.*

*Оскар Уайльд*

*На сердце обида, а на лице улыбка.*  
*Китайская пословица*

К большому счастью для всех нас, в мире не так много людей, чьей нормой является не правда, а ложь.

Подавляющее большинство землян предпочитает все-таки придерживаться правды. И если ложь – это не норма, значит, любое отступление от нормы будет доставлять дискомфорт.

**Когда человеку приходится врать, он всегда чувствует какую-то неловкость.**

Даже в том случае, когда он все заранее продумал, отработал линию поведения, отрепетировал и заучил ее. А ведь очень часто лжец не знает наперед, где и когда ему придется солгать. У лжи, выдуманной на ходу, всегда «уши торчат» – надо только не полениться их заметить.

Но и при самой великолепной подготовке всегда могут случиться непредвиденные обстоятельства, которые заставят лжеца нервничать. Таким обстоятельством может стать, например, случайно заданный вопрос.

Или же, наоборот, отсутствие вопросов.

Обманщик долго готовился, придумал сценарий, несколько раз в уме «проиграл» его.

- А ему верят с первого слова.

- Ни о чем не спрашивают.

- Не подозревают.

- Не сомневаются.

Казалось бы – радуйся, что тебе не пришлось много трудиться. Но вместо радости такая легкая победа приносит лишь тревогу. Тревога же всегда проявляется в нестандартных движениях тела. Нестандартных, значит, тех, что не являются для него нормой – стандартом.

Любой признак, который нельзя отнести к индивидуальной норме конкретного человека, говорит о внутреннем дискомфорте и тревоге.

**Самая «предательская» часть тела – лицо человека.**

Опытные лжецы это прекрасно знают и потому стараются изо всех сил контролировать свою мимику. Некоторые даже практикуются перед зеркалом, как хорошие актеры. Да и мы с вами во многих ситуациях стараемся спрятать эмоции, надевая на лицо маску.

Например, мы можем принять печальный вид, узнав, что умер чей-то родственник. Но если мы лично не знали покойного, то нас это скорбное событие нисколько не волнует. Тем не менее, правила приличия требуют от нас если не реального, то хотя бы показного сочувствия.

Точно так же мы скрываем злорадство, зависть, гнев, насмешку и другие чувства, которые остальным лучше не видеть.

Однако маска – это маска.

Из-под нее всегда видна истина. Как пишет американский исследователь Пол Экман, «лицо всегда несет два сообщения: то, что лжец хочет сказать, и то, что он хотел бы скрыть».

Скрываемые чувства обязательно отражаются на лице – нужно только уметь их замечать. А это не составит никакого труда для того, кто знает несколько элементарных правил.

**И первое правило заключается в том, что «маска лжи» «надевается» лишь на одну половину лица – верхнюю или нижнюю.**

● Если лгут глаза собеседника, то губы и подбородок говорят правду.

● И наоборот – губы могут врать, но глаза и лоб обязательно выдадут обманщика.

Ложь легко распознать по мимике кинозвезд.

Просмотрите на фотографии улыбающихся знаменитостей: в 99,99 % случаев вы не встретите искренней улыбки. Это будут заученные «голливудские» улыбки, демонстрирующие великолепную работу дантистов, но они не будут отражать никаких радостных чувств. О том, что звезда улыбается по привычке, вам скажут ее глаза. Они останутся статичными и пустыми, без лучистых морщинок вокруг и света,

идущего изнутри. Если к верхней половине лица приставить скучный низ – выражение этих глаз не изменится.

Каждой из эмоций соответствует определенное фальшивое и истинное выражение лица. Чтобы понять, что такое фальшь, прямо сейчас подойдите к зеркалу и попробуйте изобразить на лице следующие эмоции:

- *Гнев*
- *Страх*
- *Грусть*
- *Отвращение*
- *Горе*
- *Радость*
- *Удовлетворение*
- *Возбуждение*
- *Удивление*
- *Презрение*

Все, что вы изобразите, будет фальшивым, потому что на вашем лице отразилось не то, что вы чувствуете на самом деле, а то, как, по вашему представлению, должно выглядеть лицо под влиянием той или иной эмоции. Вот и лгун изображает то, что должно быть, а не то, что бывает в действительности.

Ведь чувства редко «ходят» поодиночке. Как правило, любая эмоция – это смесь нескольких чувств. К гневу примешивается раздражение и злость, к радости – счастье, удовлетворение и возбуждение.

А бывает, что человеком одновременно владеют несколько противоположных чувств: радость и тревога, удивление и страх. И вся эта смесь немедленно отражается на лице. Что важно – на *всем* лице.

**Глаза, брови, скулы, губы, подбородок, лоб – все это рисует картину чувств, испытываемых человеком.**

Когда же он пытается проявить чувства, которых у него нет, и скрыть то, что он чувствует на самом деле, одна часть лица говорит правду, а другая лжет. Какая именно – выясняется в контексте слов. Например, мужчина признается вам в любви. Глаза его сияют любовью, а губы сжаты в презрительной усмешке...

Стоит вам это заметить, и вам уже будет труднее поверить словам.

Даже подкрепленным сияющим взглядом.

**Итак, что касается мимики, здесь нужно запомнить три несложных правила:**

1. Ложь как сильнейший внутренний стресс всегда проявляется в мимике.
2. Невозможно контролировать все лицо. Одна половина (верхняя или нижняя) лжет, а другая «говорит» правду.
3. Чтобы узнать, где правда, а где ложь, соотносите выражение лица со словами. То, что не соответствует словам, свидетельствует о скрываемой правде.

# Мимическая азбука

## Нейтральное лицо

Физиогномисты делят человеческое лицо на три условные части:



**Верхняя** – лоб и брови

**Средняя** – глаза, щеки (скулы), нос

**Нижняя** – губы, подбородок

Начинать изучение «лицевой азбуки» нужно с *нейтрального состояния лица*.



***Нейтральное состояние лица*** – это лицо без выражения, когда все лицевые мышцы находятся в спокойном состоянии. Такие лица в жизни нам практически никогда не попадают. Даже лицо спящего человека не является нейтральным, потому что спит только сознательный разум. В подсознании же происходит бурная психическая деятельность, которая находит свое отражение на лице. Во сне человек может улыбаться, хмурить брови, морщить лоб, открывать рот и совершать множество других мимических движений.

Поэтому за эталон «нейтральности» мы примем «паспортное» выражение лица, когда человек старается максимально обездвижить лицевые мышцы.

Полностью нейтральное выражение лица люди принимают, как правило, лишь в моменты, когда фотографируются на паспорт. Однако это не значит, что большую часть своего жизненного времени человек только и делает, что гримасничает. Несмотря на то что лицевые мышцы постоянно нахо-



дятся в движении, какая-то часть лица сохраняет нейтральное состояние.



Например, нижняя часть лица. Когда человек молчит, не улыбается и не зевает, мышцы челюсти практически бездействуют. Работают лишь поддерживающие мышцы, которые не позволяют «упасть» нижней челюсти.

Средняя часть лица находится в нейтральном состоянии, когда бездействуют скуловые, носовые мышцы, а также мышцы века. Это бездействие, разумеется, условно: векам ведь приходится моргать и поддерживать разрез глаз в оптимальном состоянии.

Нейтральное состояние верхней части лица – брови сохраняют свое естественное положение, мышцы лба расслаблены.

Но и на вполне нейтральной части лица можно «прочитать» чувство, мысль или качество характера. Это происходит в том случае, когда строение какой-то части лица заметно отходит от стандартных пропорций. Например, утопленные глаза и нависшие над ними надбровные дуги или сильно выступающая вперед челюсть.



*Знаменитый французский физиогномист Лафатер считал, что существует прямая связь между особенностями внешности и склонностями характера. «Внешность, – писал он, – никогда не обманывает, но всегда пребывает в точном соответствии с той сущностью, которую выражает, ибо это и есть ее дело: выразить сущность» (перевод В. Леви).*

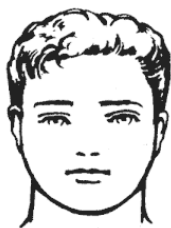
## **Лицо как образ внутреннего мира**

Внешние данные лица напрямую зависят от строения черепа. Это наиболее заметно у представителей разных рас. Да-

же на схематическом, без цвета изображении вы все равно отличите внешность европеоида от внешности монголоида или негроида.



Характер человека легко «читается» по форме черепа, самой заметной частью которого является лицо.



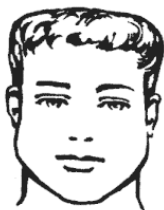
**Круглолицые** люди, как правило, добры, мягки и покладисты.

Человек с круглым лицом обладает трудолюбием и терпением, но предпочитает комфорт. Они хорошие учителя, поэтому если ваш ребенок попал в класс к круглолицей учи-

тельнице – ему очень повезло.



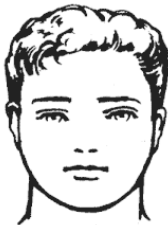
Выступающие скулы на круглом лице выдают лидера. Человек с таким лицом обладает аналитическим складом ума, хорошо владеет логикой. С ним можно советоваться по любому вопросу.



*Трапецевидное лицо* говорит об интеллигентности, чувствительности, утонченности натуры. А еще – о слабой воле и склонности к лени.



***Прямоугольное лицо***, как правило, принадлежит человеку с аристократическими манерами и хорошим образованием. Люди с продолговатыми прямоугольными лицами рассудительны, уравновешенны, но при этом довольно ранимы. Они способны добиться успеха в любой гуманитарной области. Однако в вопросах бизнеса на них полагаться нельзя: все, что касается экономики и финансов, для них – темный лес.



***Квадратная форма лица*** сообщает о том, что мы имеем дело с человеком прямолинейным и откровенным. Этот

человек чувствует себя солдатом, у которого в ранце лежит генеральский жезл. Он способен преодолеть любую преграду и решить любую задачу. Возможно, обладатель квадратного лица и не блещет интеллектом, зато ему можно поручить любую работу. Однако не стоит ждать от таких людей сочувствия и проницательности.



***Лицо – треугольник.*** Люди с треугольными лицами чаще всего добиваются успеха в области науки и искусства. Они также прирожденные дипломаты и интриганы. Если ваш деловой партнер – человек с треугольным лицом, его стоит опасаться: он любого обведет вокруг пальца. Нельзя верить обещаниям людей с треугольными лицами: они делают только то, что выгодно им.

Разумеется, строение лица дает очень общую характеристику личности. Однако форма лица – важный показатель того, что следует, а чего не следует ожидать от человека.

## Задание

В течение одного дня внимательно рассматривайте лица людей, обращая внимание на форму и строение лица. Смотря на лицо, отмечайте про себя «треугольное лицо», «трапеция», «круглое» и т. д. В конце дня, незадолго до сна, вспомните наиболее запомнившиеся вам лица и еще раз отметьте их форму. Результаты наблюдения запишите в дневник.

## Лоб: интеллект и достоинство

Часто о людях, занимающихся сложной интеллектуальной работой – ученых, исследователях и т. д. – говорят «высоколобый». Обратное этому определение – «низколобый» – дают тем, кто, мягко говоря, не блещет умом и образованием.

В этих определениях есть немалая доля истины. Еще в древности было известно, что люди с выдающейся лобной частью отличаются особыми способностями к умственной работе. Эту особенность подмечал и Конан Дойль в своих заметках о Шерлоке Холмсе:

...Холмс нахлобучил шляпу себе на голову. Шляпа закрыла его лоб и уперлась в переносицу.

– Видите, какой размер! – сказал он. – Не может же быть совершенно пустым такой большой череп.

Аристотель был еще более категоричен. *«В маленькой голове немного и ума»* – заключал он.

Итак, строение лба говорит о способностях к интеллектуальным занятиям. Но не только. По строению лба можно судить и о том, насколько важную роль в жизни человека играют морально-нравственные установки.



**Выпуклый, большой округлый лоб.** Общаясь с обладателем такого лба, нужно быть настороже. Это смелый, уверенный в себе человек, весьма умный и прозорливый. Он умеет внушить доверие, и пользуясь этим умением, уверенно лжет. Тем не менее, он может стать ценным советчиком и незаменимым союзником – но лишь в том случае, если ваши интересы не пересекаются.





**Короткий и узкий лоб** свидетельствует о невысоком интеллекте, однако люди с таким лбом очень упорны и трудолюбивы. Благодаря этому качеству они нередко достигают успеха и в интеллектуальных профессиях. Что касается обмана, то обладатели короткого и узкого лба, скорее скроют истину, чем скажут ложь. Они осторожны в речи, никогда не сболтнут ничего лишнего, так что им можно доверить любую тайну. Женщины с коротким и узким лбом – хорошие жены, домовиты, любят детей и верны мужу.



**Высокий лоб на длинном лице** – такой признак гово-

рит о склонности человека к жестокости и недоверчивости. Типичным обладателем такого лба был король Филипп II Испанский – тиран, не знающий жалости ни к кому. Этим людям следует опасаться: им доставляет удовольствие мучить своих ближних.



***Плоский лоб*** принадлежит человеку упрямому и туповатому. Людям с плоским лбом свойственны сварливость и нетерпимость. Они будут перечить по любому поводу; они способны отказаться от выгоды, лишь бы настоять на своем. Работать в подчинении у человека с плоским лбом – настоящее несчастье. Он то и дело «вставляет палки в колеса» и своим упрямством немало вредит делу.



*Лоб с выпуклостями в верхней части* указывает на острый ум, прекрасные способности к социально-философским наукам и великолепные организаторские качества. Достаточно сказать, что обладателями такого лба были Энгельс, Маркс и Ленин.

# 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.