

Чтобы избежать разочарования в людях, надо избавиться от иллюзий. Умейте принимать людей такими, какие они есть. Совершенных людей не существует. Можно найти хороших людей, но даже и они временами бывают эгоистичны, раздражительны и угрюмы.

*Абрахам Маслоу, американский психолог,
основатель гуманистической психологии*

ВСТУПЛЕНИЕ

ВЫЧИСЛИТЕ, КТО ВАМ ДРУГ, А КТО ВРАГ

Читать другого человека как книгу, влезать в его мысли, управлять его чувствами, знать обо всех его «скелетах» в шкафу, контролировать каждый его шаг — об этом мечтали во все времена все: от великих правителей до простых смертных.

Еще древние греки и римляне прекрасно понимали, как важно сразу определить, кто вам друг, а кто враг. Они понимали: 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 году 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 другое свое изображение — 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 зна-

ниями 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, присущие 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 говорят сальности, появляется толстый рыцарь Фальстаф с красным носом и лоснящейся лысиной. Женщина из народа — со здравым 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 прочесть его мысли, по заверениям автора, нужно лишь овладеть языком тела.

А спустя почти десять лет появилась новая наука, позволяющая видеть человека насквозь, — **психогео-метрия, точность диагностики которой достигает 85%!** Ее автор Сьюзен Деллингер — американский доктор психологии, специалист по социально-психологической подготовке управленческих кадров. Занимаясь подбором людей на руководящие должности, она подготовила десятки тысяч слушателей семинаров и школ менеджмента по всему миру. С тех пор многие крупные компании во время приема людей на работу применяют именно психогеометрию как более точную систему психологического анализа личности, чем традиционное тестирование. *Среди них: General Telephone and Electronics, thev-Dlot Motors, Honeywell, Delco Electronics и др.*

Кадровики этих международных корпораций прибегают к психогеометрии для того, чтобы:

- мгновенно определить форму или тип личности интересующего человека;
- получить подробную характеристику личных качеств и особенностей его поведения;

- определить его сильные и слабые стороны;
- выявить возможные проблемы, которые может создать этот человек;
- выработать тактику поведения при конфликтных и стрессовых ситуациях.

Сегодня изучением психогеометрии занимаются многие ученые во всем мире. А не так давно прошла первая Международная конференция по психогеометрии (The World's First Psycho-Geometrics Conference). И если раньше эта диагностика была прерогативой лишь специалистов — практикующих психологов, консультантов, менеджеров по персоналу, специалистов по подбору и оценке кадров, то сегодня ею может пользоваться каждый желающий познать мир и себя.

Теперь, чтобы узнать человека, не надо с ним съедать пуд соли — наука психогеометрия научит вас, дорогие читатели, за считанные минуты заглянуть в душу любого человека, узнать его темперамент, характер, вкусы, привычки, интересы, а также недостатки и достоинства. Да и сами в себе, наконец, досконально разберетесь, поняв, какие черты своего характера вам нужно проработать, чтобы легко и весело шагать по жизни.

Итак, взявшись за прочтение этой книги, вам надо на время стать немножко физиономистом, даже если никогда не учились древнекитайскому искусству чтения по лицу, чуть-чуть — Зигмундом

Фрейдом, даже если про психоанализ слышали только от героев сериалов, чуточку профайлером, даже если не знаете, как устроен детектор лжи, а также научиться дедуктивному способу мышления, свойственному сыщикам, таким как Шерлок Холмс или мисс Марпл. И вперед — учимся вычислять людей по психотипам, которые ассоциируются с одной из основных геометрических фигур: Треугольники, Квадраты, Прямоугольники, Круги или Зигзаги!

А на старте получайте шуточную подсказку, которая наглядно показывает, как ведут себя представители этих пяти психотипов. Подошло пять автобусов, в которые надо рассестись представителям всех пяти фигур.

Круги. Полезли в автобус весело, балагурия, подшучивая друг над другом, расселись по трое на сиденьях, в результате их влезло больше, чем надо.

Треугольники. Каждый пытался отодвинуть другого, и сели они по одному, стараясь занять лучшие места в начале автобуса и четко по одному на два сиденья, в результате их поместилось в два раза меньше, чем было мест в автобусе.

Квадраты. Дисциплинированно вошли, аккуратно расселись, четко выполняли указания, доставили меньше всего хлопот.

Прямоугольники. Их пришлось загонять в автобус, кто-то боялся войти, кто-то потерялся на станции, кто-то не знал, как входить, и просил разъяснить ему, поэтому на их рассадку ушло больше всего времени.

Зигзаги. Полезли в автобус всеми способами: кто-то через окно, кто-то через люк в крыше, расселись тоже кто во что горазд, стали давать советы водителю, как лучше вести автобус, начался обмен идеями, что можно в этом автобусе усовершенствовать.

Эта шутка наглядно и быстро показывает все главные черты психотипов, которые создала замечательный психолог Сьюзен Деллингер.

Важное примечание: большинство описаний изложено в мужском роде, но только лишь потому, что все названия фигур — «мальчики». Однако все изложенное в книге, конечно, касается и женщин. Кроме того, все описанные отношения с начальством и коллегами можно легко переносить на личную жизнь. Ведь в семье тоже кто-то верховодит, а кто-то подчиняется!

ЧАСТЬ 1

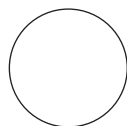
**ИНСТРУКЦИЯ И ТЕСТ:
«СКАЖИ, КТО ТЫ ТАКОЙ?»**

Прежде чем перейти к диагностике, нужно пройти **психогеометрический тест** — вам самим, если хотите покопаться в закоулках своей души, или тем людям, которых хотите вывести на чистую воду.

1. Нарисуйте на листке бумаги пять фигур (или попросите кого-нибудь это сделать):



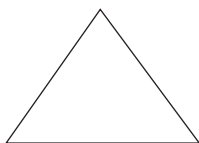
Прямоугольник



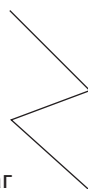
Круг



Квадрат



Треугольник



Зигзаг