



ПСИХОЛОГИЯ ГАРМОНИЧНОЙ ЖИЗНИ





ПСИХОЛОГИЯ ГАРМОНИЧНОЙ ЖИЗНИ

---

СВЕТЛАНА  
**КУЗИНА**

---

ПСИХОЛОГИЯ  
**ОБМАНА**

**ИНСТРУКЦИЯ  
ДЛЯ МАНИПУЛЯТОРОВ**

ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ

МОСКВА



ПСИХОЛОГИЯ  
ВЛИЯНИЯ  
И ОБМАНА:

**ИНСТРУКЦИЯ**

**ДЛЯ МАНИПУЛЯТОРА**



## Вступление

### Ври — и проживешь долго, счастливо и богато

Доказано: чем раньше учишься обманывать, тем изощреннее становится ум и тем больших успехов достигает человек в жизни. Ведь ложь — отличная тренировка ума. Надо же помнить что, кому и когда ты наврал!

В Библии есть много историй о том, как ложь одним людям сохраняла жизнь, а другим — помогала скрыть слабости. Выходит, что способность обманывать других коренится в очень далеком прошлом. А раз ложь всегда находила себе оправдание, то множилась и процветала. Этому способствовал естественный отбор, который благоволил хитрецам, способным не моргнув обмануть — и первым захватить добычу, обмануть — и съесть. А съесть — значит, остаться живым и здоровым. Остаться жить — значит, продолжать размножаться. Так, ложь помогала сохранять свой набор генов и передавать его из поколения в поколение. Некоторые биологи, называют ложь даже «движителем эволюции».

Научившись лгать, люди обрели и способность, как это ни странно, сосуществовать друг с другом в мире и согласии. Ведь каким бы терпимым человек ни был — выслушивать о себе «правду-матку» непереносимо больно. «Разговоры на чистоту» порождают массу проблем при общении и, в конечном итоге, могут нанести вред общему делу.

Специалисты Висконсинского университета (США) однажды провели такой эксперимент. Группе добровольцев из двадцати человек, находящимся в одном помещении, было строгойше запрещено лгать в течение всего лишь суток. Результат: испытуемые потеряли интерес друг к другу, почувствовали усталость, а у некоторых даже поднялось давление. Вывод, который сделали ученые, напрашивался сам собой: кристально чистая правда опасна для нашего здоровья.

Более того, исследования специалистов из университета Торонто (Канада) показали: вранье в раннем детстве — залог успеха в будущем. Доктор Кэнг Ли и его коллеги

двадцать лет назад протестировали 1200 детей в возрасте от 2 до 16 лет на предмет — кто больше и красноречивее из них врет. А недавно вернулись к своим испытуемым с тем, чтобы посмотреть, как они продвинулись в жизни. И оказалось: те малыши, которые начинали обманывать взрослых уже с двух лет, стали успешными людьми. Они занимали высокие посты и были богаты.

— Умение лгать свидетельствует об умственном развитии ребенка, — утверждает доктор Ли. — Способность говорить неправду в возрасте двух лет является признаком активно развивающейся мозговой активности. Ведь раньше требует сложных мыслительных процессов. Чем красочнее детская ложь, тем лучше развитие познавательных способностей. И чем раньше ребенок начинает обманывать, тем быстрее он переходит на новый этап умственного развития. По нашим наблюдениям, юные обманщики могут стать более успешными банкирами и топ-менеджерами, чем их честные сверстники.

Вообще, тот, кто убежден, что мир изменится к лучшему, если все начнут говорить правду, глубоко ошибается. В популярном фильме «Лжец, лжец», когда главный герой потерял способность говорить неправду, его жизнь превратилась практически в ад. Он не мог сделать комплимент не очень привлекательной женщине, не мог оправдаться в опоздании или защитить своего клиента в суде. Этот фильм наглядно показывал, что человек без лжи, даже самой невинной, не может обойтись в повседневной жизни.

...Прав был премьер-министр Великобритании Уинстон Черчилль: «Правда настолько драгоценна, что ее должен сопровождать эскорт из лжи».

# 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 депот, 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 «носилась 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 высохим 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.

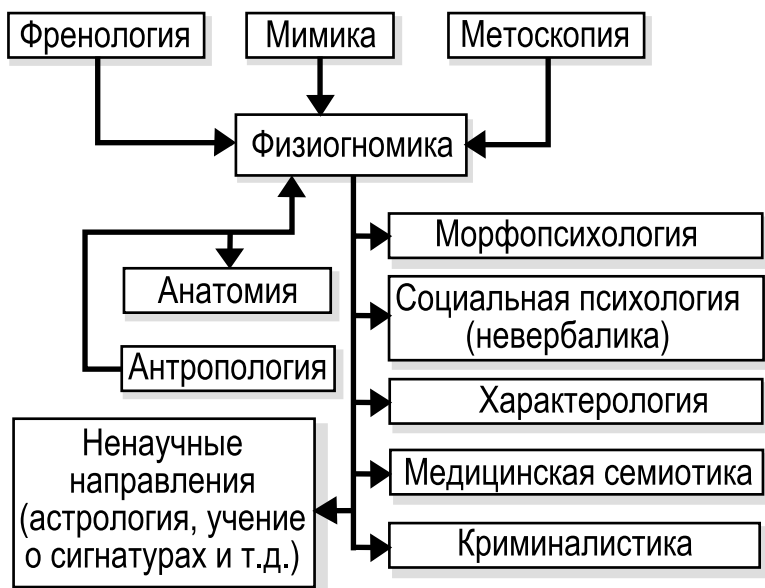
Но вот незадача — за тридцать лет мир сильно изменился. Главное изменение в том, что практически все население земного шара медленно, но верно «поселяется» в Интернете. Это приводит к тому, что люди становятся анонимными собеседниками. Они уходят от живого разговора к общению через e-мэйл и «аську». 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, приезжавшая 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.

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.

### **ЗНАК НАХОДЧИВОСТИ**

Две или три линии, горизонтально пересекающие лоб, считаются хорошим признаком. Лоб с двумя морщинами часто бывает у преуспевающих и находчивых людей. Лоб