

БЛАГОДАРНОСТИ

В первую очередь моей любимой Аленке, она проходила со мной все тяготы становления меня как специалиста, а также маме, которая заложила фундамент моих знаний.

Отдельно также хотел поблагодарить всех ребят, которые помогли, во многом терпели меня и, что самое главное, — заставляли заниматься этой книгой: Виктория, Макс, Андрей, Евгений и Стас :)

Спасибо вам всем огромное!

ВВЕДЕНИЕ

Эта книга о физиогномике, а точнее — о современном ее применении. Девять лет назад, когда я только открыл для себя эту науку, меня волновало ее практическое использование. За это время я изучил огромное количество книг, разобрал множество теорий и гипотез и в итоге выработал собственную систему оценки и «чтения» человека.

Информация, представленная в этой книге, сугубо практическая и потому может быть легко применима в реальной жизни: на бизнес встречах, при сделках купли-продажи, при работе с коллегами и партнерами, на дружеских встречах и в семье. При общении с любым человеком вы будете знать, как, когда и о чем стоит с ним говорить, какие фразы могут сработать в качестве позитивных «триггеров», а о чем лучше промолчать.

Любой из нас сталкивается с необходимостью применения этих знаний регулярно: бизнес-общение, встречи, продажи, работа с клиентами и партнерами, личная сфера — физиогномика придет на выручку во всех перечисленных ситуациях.

Проблема, с которой чаще всего сталкиваются на любых переговорах или сделках, — возражения со стороны оппонента. С помощью физиогномики вы избежите и этих

неприятностей, заранее сформулировав свое предложение так, что человек не сможет от него отказаться.

Благодаря этой книге вы приобретете и отработаете на практике все эти уникальные навыки!

КАК РАБОТАТЬ С ЭТОЙ КНИГОЙ

Не щадите ее — превратите книгу в рабочую тетрадь, оставляйте на полях заметки, рисуйте схемы. К концу чтения книга должна напоминать ежедневник с множеством правок, рисунков и заметок.

Я постарался написать не просто книгу, а своеобразный тренажер, с помощью которого вы сможете отбатывать полученные в процессе чтения навыки. Всегда держите ее при себе, ведь при наблюдении за людьми вы получите большое количество дополнительных знаний и сведений, которые нужно будет занести в ваш дневник физиогномиста. В свое время я вел подобные заметки и «оттачивал» свои навыки в метро, среди постоянно циркулирующего потока людей. Если вы ездите в метро, берите эту книгу с собой и тренируйтесь.

Так как я не первый год занимаюсь обучением людей, то призываю вас сделать следующее — *не верьте всему*, о чем я буду писать, а **просто проверьте**. Возьмите ручку, откройте книгу и прочитайте несколько страниц. Начните изучать материал, выписывать советы, делать выводы в конце каждой главы (что особенно важно!).

В этой книге предлагается много практических заданий. Некоторые из них направлены на то, чтобы вы научились описывать и анализировать себя самого. Вы будете делать это поэтапно, шаг за шагом.

К концу прочтения у вас сложится единая картина из отдельных деталей, сформируется целостная система, и появятся соответствующие выводы. Но сначала вы должны научиться разбираться в себе. Не начинайте анализировать других, пока не изучили собственное «Я».

Помните о том, что ваша цель — приумножение плюсов. Примите себя такими, какие вы есть, и не пытайтесь себя изменить. Каждый из вас по-своему уникален и прекрасен. Получив навыки физиогномического анализа, вы станете лучше понимать себя и сможете осознать, какие черты вашей личности будут способствовать успеху. Именно их и нужно развивать.

Правильнее всего направить все усилия на это, и тогда уже имеющиеся плюсы перекроют ваши недостатки: например, людям будет совершенно неважно, что вы ленивы, если при этом вы отлично выступаете на публике.

СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ФИЗИОГНОМИКИ

Для меня физиогномика — это метод познания человека на расстоянии. Не нужно проводить специальные психологические тесты, не нужно даже о чем-то расспрашивать собеседника. Просто посмотрев на него, можно многое узнать о нем.

Фактически каждый день, на улице, на работе, дома вы наблюдаете за людьми и за их общением. Разумеется, существуют исключения, когда такой возможности нет — например, при разговоре по телефону (хотя и в этом случае можно сделать некоторые выводы, проанализировав речь собеседника). Но, в целом, визуальный тип восприятия занимает лидирующее место в нашей жизни. Будь вы бизнесмен, наемный сотрудник или домохозяйка — везде и всюду вы столкнетесь с необходимостью ведения переговоров. Поэтому моя книга подойдет всем, кто хотя бы раз в течение дня/недели/месяца пытается договориться с другим человеком.

Больше всего информация, представленная в главах, будет полезна тем, кто в силу личных или деловых интересов работает с людьми. И это не обязательно сфе-

ра продаж. Работа с людьми предполагает и занятость в сфере социальных услуг: например, врачи, психологи, учителя, общественные деятели — все они так или иначе сталкиваются с людьми и вынуждены грамотно выстраивать с ними отношения.

Изучив физиогномику, вы получите определенный ключ к эффективному общению с людьми. Эти знания дадут вам преимущество, и хотелось бы надеяться, что вы будете применять их исключительно в мирных целях.

Помните, чем больше у вас силы, тем больше на вас ответственности.

БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ ЧТЕНИЯ ЛИЦ ЛЮДЕЙ

Перед тем как дать вам первые знания по «чтению» людей, я хотел бы рассказать про правила ЖО (жизненно-го опыта). Это очень важно разобрать именно сейчас, так как дальше вам нужно будет запоминать много различной информации.

ПРАВИЛА ЖО

Ответьте честно: сколько подходов вы готовы выполнить при изучении какого-либо материала?

Если посмотреть на вещи реально, очевидно, что вы проделаете задания один-два раза и то, если это занятие вас очень сильно увлечет. Как человек ленивый, я искал способы улучшить технику запоминания новой информации. Поэтому правило ЖО подходит как раз для «ленивцев» вроде меня, которые хотят все запомнить с первого раза.

Перед освоением всего полезного материала книги, нужно разобраться с правилом ЖО. Его идея состоит в следующем: представьте стакан, почти довер-

ху заполненный жидкостью, которая и представляет собой ЖО; причем стакан заполняется этой жидкостью к 16–18 годам.

Почему он формируется именно к этому возрасту? На основе своих наблюдений я сделал вывод, что именно в этот период человек находит ответы на основные жизненные вопросы. Спросите его о чем угодно — что такое термоядерная реакция, плинтус или поперечное сечение — и человек так или иначе что-нибудь вам ответит хотя бы на уровне «это что-то из геометрии», «это касается химии» и т.п.

Как вы, наверное, уже догадались, **ЖО — это только реальный персональный жизненный опыт**. Он формируется у человека в процессе получения ответов на всевозможные вопросы.

В чем же состоит правило ЖО?

Как известно, если в наполненный сосуд вливать новую воду, его содержимое начнет выливаться за края. Другими словами, если у человека есть уже свое мнение (основанное на ЖО) относительно чего-то, то изменить его не просто. Конечно, существует выражение «вода камень точит», но в этом случае вам придется затратить колоссальное количество времени на изменение его или же собственных внутренних устоев.

На своих выступлениях я часто спрашиваю у мужчин в зале, какую марку машин они предпочитают, и кто из них убежден, что названная ими машина — отличная. Как правило, мнения сходились на европейских машинах, а кто-то стоял горой за русское производство. Но суть не в этом. Когда я спрашивал кого-либо из зала о любимой марке машин, и он, к примеру, называл BMW, я отвечал: «Отлично, вы полностью уверены, что вам нравится эта машина, она отвечает всем вашим требованиям и необходимым характеристикам?». И если

он отвечал утвердительно и без тени сомнения в своих словах, это означало, что его ЖО в этом вопросе уже не «жидкое», а «твердое».

Выяснив это, я продолжал, говоря следующее: «Я считаю, что французские машины куда лучше, чем немецкие». В этот момент у человека менялось лицо, оно становилось удивленным и несколько озлобленным. Эта фраза провоцировала столкновение наших ЖО, что неминуемо приводит к конфликту. Поэтому позвольте дать вам совет.

Никогда не нужно спорить с чужим ЖО, либо заставлять человека моментально изменить свою точку зрения, ведь это неминуемо приведет к краху переговоров. А если проецировать ситуацию на эту книгу — к краху обучения.

Ведь внутри каждого человека есть свой опыт отнесенности чтения и анализа людей с помощью физиогномики или без нее. Теперь представьте, я даю новую информацию, которая отличается от ваших убеждений, что произойдет? Переливание за края, да и только. Вы, конечно, можете прочитать книгу много раз, и ваши убеждения медленно, но неуклонно начнут меняться, но это очень длительный процесс.

К счастью, некоторые убеждения, даже будучи невероятно устойчивыми, могут поменяться в один момент. Для этого не нужны сверхъестественные усилия. Мозг сам изменит установку, иногда даже без нашего участия. Чаще всего это происходит при двух условиях.

- В какой-либо критической ситуации, которая в корне переворачивает взгляд человека на вещи. Например, один человек обожал какую-либо марку машин, а потом увидел страшное ДТП с участием автомобиля именно этой марки, который смяло в гармошку, или сам оказался в ситуации, в которой машина его марки оказалась ни на что не годной. Естественно, события подобного рода могут моментально поменять отношение к машине и,

как следствие, идет изменение устоявшегося ЖО. Если вы проанализируете, почему менялись ваши взгляды, привычки или знания в жизни, то поймете, что изменению всегда предшествовала какая-либо критическая ситуация.

- Второй способ можно условно назвать «переспать с мыслью». Здесь работает принцип запоминания информации — у человека есть краткосрочная и долгосрочная память, у каждой из них разный объем хранения данных.

Краткосрочная (или рабочая) память — условно то, что держится в голове от стадии глубокого сна до стадии следующего глубокого сна. Представьте, что вы компьютер. Когда он включается, автоматически загружает необходимые для функционирования модули (в нашем случае — это ходить, есть, говорить, водить машину и т.д.), а все происходящее в течение сеанса откладывается в краткосрочную память. В компьютере это называется оперативная память. Потом, когда вы ложитесь спать и доходите до стадии глубокого сна, происходит сброс данных, и мозг автоматически запускает процедуру дефрагментации собственной внутренней памяти. Что-то отправляется в раздел бессознательной памяти, и информацию оттуда вы можете вспомнить только по каким-то ассоциациям либо в критических ситуациях. Но в большинстве случаев эта информация забывается, если только вы не будете заново подгружать ее в свою краткосрочную память в течение дня.

Ваша задача: после каждой главы и обязательного выполнения практических заданий не критиковать полученную информацию, а просто переспать, держа в голове алгоритмы чтения.

Порой вам может показаться, что вы что-то из узнанного забыли, но это не так — на самом деле информация попала в долговременную память без особых ассоциаций, значит, вспомнить эту информацию будет крайне сложно.

Поэтому полезно и важно всегда помогать себе ассоциациями при изучении новой информации. Но тут есть один подводный камень, все понимают слова по-разному, предлагаю вам в этом самим убедиться.

Соберите группу из пяти человек и называйте следующие слова, а группа пусть одновременно вслух отвечает, что им первое пришло на ум. Слова такие: Стул — Стол — Дверь — Витражное окно. На стул и стол люди будут называть относительно похожие ассоциации, а вот с дверью и витражным окном можно обнаружить завидное разнообразие.

Лучший способ запомнить что-либо — создавать собственные ассоциации, не ориентируясь на чужие, так как именно эти ассоциации потом помогут вам вспомнить нужную информацию.

Еще один совет. При получении новой информации нельзя критиковать и спорить, даже внутренне, так как в этот самый момент ваше ЖО выходит на первый план и автоматически блокирует новую информацию. Поэтому будьте беспристрастны и лишь дополнительно подкрепляйте новое личными ассоциациями.

Конечно, это сложно делать. Особенно, когда вы не доверяете источнику информации. Что же, я прошу у вас, мой дорогой читатель, авансового доверия перед каждой главой и также попрошу помнить, что я всегда призываю проверять то, что я говорю. Убедившись на практике в полученной информации, у вас точно не будет больше сомнений.

Также надо помнить про правило «быть здесь и сейчас». Когда вы не сфокусированы на изучении материала, сознание находится не в настоящем моменте, и вы ничего не запомните. Взяв в руки книгу — читайте и изучайте ее, не делая при этом ничего другого (исключение — практические задания книги).

Итак, для лучшего запоминания нужны: ассоциации, отсутствие критики, а также быть в состоянии здесь и сейчас.

Тест «переспать с мыслью»

Если вы до сих пор сомневаетесь в эффективности техники «переспать с мыслью», то предлагаю небольшой тест. Вы наверняка хотя бы раз в жизни не спали двое суток подряд, а то и больше. Вспомните, как вы реагировали на информацию, когда приходили на работу после бессонной ночи, а вам кто-то из коллег говорил фразу: «Здорово вчера посидели!», «Интересный вчера был клиент» и т.п. Вы не понимали, о чем они говорят, потому что для вас вчерашний день все еще продолжался, а информация нового дня записывалась поверх старой. К концу второго дня без сна вы уже путались и дезориентировались в пространстве, потому что объем памяти, отведенной под краткосрочную работу, не увеличивается, а это значит, что происходит автоматическое затирание неинтересной информации.

Таким образом, если вы прочитаете главу и выполните все задания, потом спокойно поспите, то с утра проснетесь уже с перезаписанной информацией.

Еще раз повторю правило ЖО:

Не критикуйте и не спорьте, давайте авансовое доверие к информации, которую изучаете, «переспите» с ней, потому что именно тогда произойдет автозамещение старой информации на новую без потери в качестве запоминания.

Немного разобравшись с памятью, перейдем к различным правилам и техникам по «чтению» людей.

«ПРАВИЛО ДЕСЯТОК»

В процессе чтения книги и последующего сравнения с приведенными примерами вы заметите, что иной раз вы *не сможете* точно определить: к какой группе относиться ваша или вашего оппонента: бровь, нос, ухо и т.д. В этих случаях не нужно «подгонять» или «дотягивать» к тем, что будут описаны в книге.