

**Александр Петров**

**ПРАКТИЧЕСКАЯ  
ФИЗИОГНОМИКА  
КНИГА-ТРЕНАЖЕР**

Москва  
Издательство АСТ

УДК 159.925.2

ББК 88.53

ПЗ0

**Петров, Александр.**

ПЗ0      Практическая физиогномика. Книга-тренажер /  
Александр Петров. – Москва : Издательство АСТ,  
2018. – 288 с.

ISBN 978-5-17-102823-7.

Полезнейшая популярная книга-тренажер проста в изложении и доступна в самостоятельных упражнениях. Изучение и применение советов Александра Петрова десятикратно уменьшит ваши ошибки не только в ведении деловых переговоров, в контактах с начальством и в управлении подчиненными, но даже в личном общении с близкими людьми. Работайте с этим уникальным учебником по чтению лиц вдумчиво, подробно выполняя задания, и вы добьетесь ошеломляющих успехов!

**УДК 159.925.2**

**ББК 88.53**

ISBN 978-5-17-102823-7.

© Петров, А.

© ООО «Издательство АСТ»

*Посвящается  
моей любимой Алене и маме —  
Петровой Татьяне Александровне*

## **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 отрабатывать 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 сфера 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 (жизненного 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 доверху 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 относительно 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 узнаваемого 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 заведомое 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 уве-

личивается, 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 десятков»**

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.

Запомните, при анализе имеют значение только 100-процентные попадания в цель, или как я их называю «десятки». Если вы видите отдаленно похожий на описание в этой книге тип щеки, брови или глаза — игнорируйте этот элемент, всегда найдутся другие, более очевидные параметры для анализа человека.

## **Комбинации элементов**

Помимо «десятки», в базовом чтении человека важны комбинации. Когда я только начинал изучать физиогномику, то затратил на их исследование значительное

количество времени. На удивление, в психологической литературе встречается очень мало информации о связках элементов, а ведь именно они способны дать наиболее полную картину характера человека. В своей книге я научу вас работать с комбинациями. Заметив сочетание трех-четырёх элементов во внешности вашего собеседника, вы сразу сможете сделать о нем некоторые выводы, а со временем — начнете лучше **понимать** людей.

**Понимание — основа всех знаний.** А дар знаний — душевное спокойствие.

Часто ученики, впервые приходившие на мои занятия, хотели научиться быстро «читать людей» и искали возможность сократить время обучения. Не нужно этого делать, так как после каждой новой темы и СТРОГО в том порядке, как написано в книге, у вас будет складываться все более и более четкая картина. После такого обучения они обнаруживали в себе способность не к простому «чтению» своего оппонента, а к его **пониманию**. Мелочность или ненадежность человека больше не могла стать для них сюрпризом. Отсюда рождалось душевное спокойствие: за себя, за своих близких и свою жизнь. Вам предстоит то же самое. Поначалу новые знания могут вас будоражить, но, в конце концов, вы придете к спокойствию и уверенности в себе.

Итак, что важно учитывать при изучении физиогномики:

1. **«Правило десятков».** Вы должны научиться быстро и четко определять чистоту и выраженность элементов частей лица человека.

2. **Умение работать с комбинациями элементов.** Комбинация — это ключ к пониманию каждого отдельно взятого человека. Именно поэтому в конце каждой главы будут даны примеры подробного анализа различных видов комбинаций.

## Три типа взгляда

Есть одна проблема, с которой сталкиваются все начинающие физиогномисты: как долго можно смотреть человеку в лицо, разглядывая интересные элементы, и при этом не смутить его?

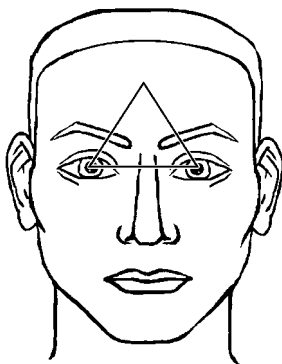
Дам вам совет из практики, который доказал свою эффективность не один раз. Существует два типа людей: те, кто приветствует зрительный контакт, и те, кто не любит, считает его вызовом и даже оскорблением.

Определить заранее, нравится ли человеку зрительный контакт, практически невозможно, поэтому — смотрите в переносицу! Работает в 100% случаев. Те, кому нужен зрительный контакт — будут его ощущать, а тех, кто это не приемлет, такой вариант не будет напрягать, так как вы смотрите не в глаза. В обоих случаях, поступая так, вы сможете долго смотреть человеку в лицо, не раздражая его при этом.

## Анализ взгляда оппонента

Теперь разберемся с тем, как можно и нужно анализировать взгляд оппонента.

- Если глаза вашего партнера «бегают» по верхнему треугольнику лица (рис. 1), в районе «третьего глаза» (условная точка посередине лба), то такой взгляд можно описать как «деловой». Он характерен для бизнес-переговоров или светской беседы. Если человек смотрит на вас таким образом, значит, он предполагает серьезные переговоры.



(Рис. 1)