

ПОНЯТЬ

МУЖЧИНУ

ПО МЕЛОЧАМ

Психология мужского поведения

ОДРИ
ВЭН



Одри Вэн

**Понять мужчину по мелочам.
Психология мужского поведения**

«Автор»

2026

Вэн О.

Понять мужчину по мелочам. Психология мужского поведения /
О. Вэн — «Автор», 2026

Красиво говорит. А как ведёт себя, когда ему отказывают? Прежде чем придумать мужчине достоинства, присмотритесь к мелочам: как он спорит, слушает, тратит деньги, общается с друзьями. В этой книге собраны бытовые ситуации и 25 мужских типажей, с которыми можно сопоставить собственные наблюдения. Узнаваемые привычки, неприятные совпадения, поводы задать вопрос, который вы откладывали. Откройте её, пока очередное «мне показалось» не превратилось в «как я могла этого не замечать».

© Вэн О., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1. Как с первого взгляда понять мужчину по чертам лица	5
Конец ознакомительного фрагмента.	52

Одри Вэн

Понять мужчину по мелочам.

Психология мужского поведения

Глава 1. Как с первого взгляда понять мужчину по чертам лица

1. Мужчины, уделяющие особое внимание «голове» и «лицу»

Когда люди оценивают мужчину, они часто говорят, что у него «хорошая голова и приятное лицо». Это показывает, какое значение при оценке мужчины придают его внешности.

Голова — первое, на что обращают внимание при знакомстве с человеком

Нередко человек инстинктивно обращает внимание прежде всего на голову, а не на другие части тела. Такая реакция говорит о том, насколько важна эта часть внешности для восприятия личности. Поэтому знакомство с человеком можно начать с наблюдения за его головой, чтобы составить о нём первое впечатление.

1. Квадратная голова. Такие люди любят спорт, не любят ограничений, обладают живым характером, полны энергии, стремятся к свободе, смело пробуют новое и особенно любят активный отдых на природе. Они не слишком любят теорию и предпочитают практические занятия, поэтому, когда высказывают своё мнение, их советы обычно оказываются полезными.

Такие люди совершенно не боятся трудностей и с лёгкостью переносят то, что обычные люди считают невыносимым. Но с другой стороны, они не очень любят читать, часто отличаются простотой ума и мышления и не склонны глубоко размышлять над проблемами. Они считают, что практический подход и физическую силу — это основные навыки, необходимые для выживания.

2. Прямоугольная форма головы. Как правило, такие люди предпочитают добиваться поставленных целей не силой, а умом. Поэтому они лучше всего подходят для профессий дипломата или продавца.

Их главный недостаток — нехватка решительности и готовности действовать; зачастую они строят планы, но не воплощают их в жизнь. Они умеют зарабатывать деньги, но не умеют ими распоряжаться, и деньги в их руках, как правило, не становятся средством приумножения состояния.

3. Круглая голова. Круглая голова — признак доброжелательности, юмора, приветливости и уважения. В повседневной жизни такие люди от природы любят наслаждаться жизнью, любят поесть и поспать, поэтому с годами набирают вес. Движения полных людей часто довольно медлительны, поэтому они производят впечатление ленивых. Если такая форма головы у женщины, она, напротив, становится объектом внимания мужчин. Им лучше всего подходят профессии в сфере администрирования, управления и бухгалтерского учёта.

4. Треугольная голова. Характерные черты треугольной головы: широкий и высокий лоб, заостренный подбородок, форма лица напоминает перевернутый треугольник. Такие люди обладают высоким IQ, склонны к размышлениям и логическому мышлению, увлекаются чтением, живописью, музыкой и т. д., отличаются находчивостью и развитым творческим мышлением. Поскольку они не любят проводить время на свежем воздухе, у них часто слабое здоровье, и они весь день пребывают в мрачном настроении. Они не любят физический труд, обладают порывистостью, из-за которой могут внезапно вскочить с места, и склонны к импульсивным поступкам.

Исследования показывают, что такие люди чаще всего становятся мыслителями, изобретателями, литераторами, педагогами, дизайнерами, критиками и т. д.

5. Голова в форме серпа луны. Люди с такой формой головы обычно отличаются красноречием, но, как говорится, «кто много говорит, тот часто ошибается», поэтому они часто обижают людей своими словами. У таких людей быстрая реакция, но их энтузиазм быстро угасает, из-за чего они часто страдают от перепадов настроения. В целом такие люди склонны к гневу и импульсивности.

6. Голова в форме новолуния. У людей с такой формой головы много достоинств. Их главная черта — осторожность: они не верят слепо словам других, сохраняют хладнокровие и, как правило, не действуют опрометчиво, при этом часто проявляют решительность, и разум обычно берет верх над эмоциями. К любому делу они подходят обдуманно, никогда не действуют опрометчиво; они относятся к числу тех, кто, однажды начав дело, обязательно добьется успеха.

Малоизвестные недостатки таких людей: медлительность в мышлении, неспешность в действиях, следование установленным правилам, а также нерешительность в речи. Они проявляют упрямый характер, даже нередко поддаются фантазиям, причём их мысли при этом весьма банальны.

7. Плоская голова. Считается, что люди с такой формой головы и высокой переносицей умны и нередко добиваются успеха. Если же переносица впалая, а ноздри задраны вверх, то это признак глупости. Исследования показывают, что они реагируют довольно вяло, и что бы они ни делали, вероятность неудачи у них довольно высока. Они могут добиться небольших успехов, но их путь будет сопровождаться частыми неудачами.

8. Вогнутый лоб. У людей с такой головой лоб отклонен назад, надбровные дуги выступают, переносица высокая, губы оттянуты назад, а подбородок кажется необычайно длинным, образуя типичную форму буквы «С». Они обладают высоким IQ, быстрым умом, но при этом очень осторожны, уделяют большое внимание общению, умеют применять стратегии, обладают значительной смелостью и являются настоящими гениями.

Такие люди — зародыши лидеров, обладающие сильными организаторскими и лидерскими способностями, а также ораторским талантом; они часто сыплют остроумными фразами, и окружающие нередко поддаются их особому очарованию.

Неизменная судьба, отраженная на лице

Возможно, в младенчестве черты нашего лица ещё не окончательно сформировались, и мы не знаем, как оно сложится, когда мы вырастем. Когда юность остаётся позади и мы вступаем в зрелую жизнь, наши поступки и отношение к миру постепенно отражаются на нашем лице. У некоторых глубокие морщины от смеха, у других уголки рта вечно опущены — какими бы ни были ваши особенности, ваше прошлое и ваше прекрасное будущее найдут отражение на вашем лице.

1. Треугольное лицо. Треугольное лицо делится на: правильный треугольник и перевернутый треугольник.

Как правило, люди с лицом в форме обычного треугольника честны и трудолюбивы, а те, у кого лицо в форме перевернутого треугольника, — хитры и изобретательны; хотя они весьма деятельны, им не хватает выносливости. Если посмотреть под другим углом, можно заметить, что у таких людей широкий лоб и острый подбородок. Одна из их наиболее заметных черт — развитое пространственное воображение. Именно его связывают с особым талантом к операциям с недвижимостью. Они как никто другой знают, как повысить стоимость здания, поэтому на строительных площадках или при ремонте вы часто увидите таких людей.

2. Круглое лицо. Такое лицо гладкое и ровное, без выступающих скул или челюсти, которые могли бы испортить общий облик. Люди с такой формой лица скромны и вежливы, они прекрасно разбираются в принципах гармонии. Иногда они стараются избегать общения с

теми, кто хочет воспользоваться их добросердечностью, чтобы не дать другим возможность их использовать.

3. Квадратное лицо. Такой тип лица свойственен спортсменам; эти люди сильные, гордые и решительные. Они обладают лидерскими качествами, способны принимать решения и без особых усилий убеждать других действовать сообща. Они могут стать хорошими учителями и верными друзьями для любого человека. Возможно, они не самые умные люди в мире, но именно они являются главной движущей силой прогресса. Такие люди отличаются честностью и непоколебимостью, хладнокровием и упрямством; это настоящие хорошие люди, но их недостатком является неспособность гибко подходить к решению проблем.

4. Овальное лицо. Такая форма лица — залог врожденной красоты. Если вы женщина, вам не понадобится много косметики, чтобы сделать своё лицо таким, что у всех потекут слюнки! Мужчины с овальным лицом обычно обладают чувствительностью художника и хладнокровным характером. Как мужчины, так и женщины обладают врожденной элегантностью. Самое привлекательное в них — это их сияние, обаяние и приятная улыбка, но стоит отметить, что люди с овальным лицом упрямы, порывисты, полны энергии, склонны к ревности и гневу, умеют себя преподнести, но их твердый характер не вызывает сомнений.

5. Длинное худое лицо. Его также называют «лошадиным лицом». Как правило, такие люди доброжелательны, рассудительны и уравновешенны, но часто бывают сентиментальны и весьма чувствительны. Такие люди очень склонны к самобичеванию, поэтому им лучше найти увлечение или жизненные ориентиры, иначе в периоды неудач у них может возникнуть мизантропия.

6. Лицо в форме ромба. Из-за выступающих скул его также называют «ромбовидным». Такие люди обладают стойким и неукротимым характером, относятся к типу «богатство не развращает, бедность не сбивает с пути, сила не заставляет сдаться». Однако они часто склонны винить в своих неудачах судьбу и окружающих, поэтому им следует уделять больше внимания общению.

Мужчины с такой чертой лица любят властвовать; женщины с такой чертой лица любят свободу.

7. Большое лицо. Люди с такой формой лица отличаются дипломатичностью, хорошими межличностными отношениями и ловкостью в поведении, но ведут роскошный образ жизни и отличаются сильным тщеславием. Они являются отличными политическими деятелями, однако, поскольку не могут устоять перед внешними соблазнами, это часто сказывается на их политических перспективах.

8. Маленькое лицо. Люди с такой формой лица часто сдержанны и робки, довольны существующим положением дел, консервативны и замкнуты, следуют традициям, лишены новаторских идей и постоянно колеблются между взвешиванием всех «за» и «против». Их шансы на успех невелики, и они могут добиться успеха лишь в исключительных случаях, поэтому их успех, как правило, является неожиданным и чаще всего проявляется в виде «случайного» приятного сюрприза.

9. Лицо в форме яйца. Эта форма лица подразделяется на яйцевидную с заостренной верхней частью и яйцевидную с заостренной нижней частью. Люди с яйцевидным лицом, заостренным вверху, практичны, трудолюбивы и целеустремлены; а те, у кого лицо заостряется внизу, часто любят болтать, говорят так красиво, что слова звучат лучше, чем песня, но никогда не предпринимают никаких реальных действий.

10. Лицо в форме ведра. Такую форму лица нередко называют «гусиным яйцом»: у него широкий лоб, который постепенно сужается вниз, а подбородок, хотя и небольшой, но округлый. Люди с таким типом лица отличаются уравновешенным характером, гибким умом и творческим потенциалом; их недостатки — самонадеянность и некоторая загадочность, которую обычным людям трудно понять.

11. Лицо в форме мясного пирога. У таких людей черты лица весьма необычны: спереди они выглядят вполне нормально, но сбоку напоминают стену — очень плоские. Однако это лицо долголетия. Люди с таким типом лица очень вспыльчивы, нервозны и часто начинают дело, но не доводят его до конца.

12. Лицо в форме иероглифа «Ван». У этой формы лица лоб, скулы и подбородок явно выступают. Люди с таким лицом, подобно королям, обладают сильным характером, самонадеянны и любят руководить другими, но при этом легко вызывают зависть и могут навлечь беду на себя и окружающих; на самом деле они, как правило, весьма посредственны.

13. Неправильная форма лица. К этой категории можно отнести самые разные особенности: косой рот, кривой нос, асимметричное лицо, разные по размеру глаза, неровные брови... Если присутствует хотя бы одна из этих черт, лицо относится к этой категории. На самом деле, если тщательно измерить лицо каждого человека линейкой, то в той или иной степени оно будет немного кривым или неровным, но если это не слишком заметно, то такое лицо не считается неправильной формой, поскольку обычные люди этого не замечают.

Только у людей с искривлением позвоночника и разной длиной костей стопы может наблюдаться такая асимметрия лица. Опыт показывает: такие люди не отличаются постоянством, они нередко бывают недоброжелательны, а характер изменчив и непредсказуем, их трудно понять.

II. Глаза — здесь проявляются «истинные чувства» мужчины

Конечно, говорить могут уста, но жизнь постоянно напоминает нам: уста говорят «ложь», а «истинные чувства» часто выдают глаза, которые не умеют хранить секреты.

Форма глаз: основные особенности

1. «Тигриные глаза»

«Тигровые глаза» обычно имеют бледно-желтый оттенок, их также называют «золотыми глазами». Размер зрачков меняется: они то расширяются, то сужаются. По характеру такие люди довольно уравновешенны, они, как правило, занимают высокие должности. К ним подходит выражение: «Не волнуются ни от почестей, ни от унижений, спокойно наблюдают за тем, как цветут и увядают цветы во дворе».

2. Слоновые глаза

В взгляде людей этого типа словно проступают волнистые узоры сверху донизу; хотя их глаза не слишком велики, они выглядят яркими и выразительными. Обычно они доступны в общении и легко находят общий язык с окружающими. С другой стороны, они умеют улавливать подходящий момент, поэтому им легче добиваться успеха.

3. Глаза «Драконьего короля»

Глаза «Драконьего короля» отличаются резким контрастом тёмной радужки и белой склеры. Их большие, ясные глаза словно наполнены жизненной энергией. Такие люди, как правило, психологически устойчивы и умеют сохранять спокойствие в любой ситуации. Благодаря этому они прокладывают себе путь к успеху, на котором всё идёт гладко.

4. Глаза льва

Наиболее заметной чертой «львиных глаз» является их большой размер и довольно густые брови; они производят впечатление высокомерия, однако выражение лица у таких людей, как правило, весьма досточное. Это формирует их характер, сочетающий внешнюю твердость с внутренней мягкостью; внешность и внутренний мир у них хорошо гармонируют. Если такие люди работают в коллективных организациях, они, как правило, не склонны к коррупции и злоупотреблению служебным положением, поэтому их карьера обычно складывается довольно успешно.

5. Глаза черепахи

Глаза «черепахи» выглядят круглыми и изящными. В глазах словно мелькают лёгкие блики, а взгляд наполнен живой энергией; именно благодаря этим красивым глазам такие люди

часто производят на окружающих отличное впечатление. Поэтому в карьере они, как правило, достигают немалых успехов. Считается, что они легко заводят друзей и способны сохранять дружеские связи поколениями.

6. Глаза павлина

У «павлиньих глаз» мало белка и много радужки, а тёмный, пронзительный взгляд словно заставляет недоброжелателей содрогаться. Обладатель таких глаз считается честным: он редко пользуется чужим положением и поэтому имеет хорошую репутацию.

7. Глаза быка

«Бычьи глаза» — большие и блестящие, взгляд остается неизменным как при взгляде издалека, так и вблизи. Такие люди отличаются спокойным нравом, доброжелательностью и надежностью в делах; они типичные «шаг за шагом», поэтому их жизнь протекает спокойно и без потрясений.

8. Глаза сороки

Глаза сороки довольно удлиненные, а в сочетании с красивыми двойными веками создают впечатление кроткого и доброго человека. Такие люди с детства отличаются целеустремленностью и опытностью в делах, поэтому часто добиваются успеха в юности, хотя в то же время могут приносить себе некоторые сожаления из-за нерешительности.

9. Глаза «уток»

Глаза «уток» очень красивы: румяные круги вокруг глаз словно покрыты тонкой вуалью, создавая ощущение туманной красоты, где свет и тень переплетаются, что вызывает ощущение кротости и сердечности. Поэтому такие люди преуспевают в любовных делах, с легкостью общаются с противоположным полом и отличаются большим успехом у противоположного пола.

10. Глаза обезьяны

В глазах «обезьяны» словно проступают волнистые линии, зрачки быстро двигаются, но это вызывает ощущение не коварства, а сообразительности. Такие люди, как правило, обладают гибким умом и умеют усваивать полезную информацию из самых разных источников. Именно благодаря этой сообразительности они часто думают о других, что позволяет им налаживать хорошие отношения с окружающими; поэтому они относятся к типу людей, ориентированных на карьеру, и у них высокие шансы на успех.

11. Глаза «феникса»

Глаза «феникса» кажутся изящными, а взгляд — ярким и выразительным, но при этом не лишен утончённой мягкости, что дарит окружающим ощущение бодрости и свежести. Обладатели таких глаз психологически устойчивы, умеют сохранять спокойствие в самых разных ситуациях, выбирать лучшее и следовать за ним, часто перенимают сильные стороны других, чтобы восполнить свои недостатки, поэтому в обществе они чаще всего становятся выдающимися личностями.

12. Пьяные глаза

Глаза пьяницы имеют красно-желтый оттенок, взгляд туманный и рассеянный, как будто он находится в состоянии опьянения. Такие люди часто не могут отличить добро от зла, особенно любят веселиться и развлекаться; мир ярких огней и винных увлечений — это их рай. Такой взгляд неразрывно связан с их жизненным опытом. Еда, выпивка и развлечения — это их вторая натура; в любой момент они не забывают о своём «ремесле» и даже если завтра останутся без гроша, сегодня они всё равно будут наслаждаться жизнью в полной мере.

13. Глаза «журавля»

Глаза «журавлиные» имеют слегка покрасневшую окантовку, чётко разграниченные белок и радужку, а зрачки отличаются изяществом — их можно назвать «любимыми всеми». Эти люди, обладающие благородной и прекрасной внешностью, обычно не смотрят на дру-

гих косо, создавая впечатление вежливых и утончённых. В карьере у них иногда возникают небольшие препятствия, но в целом всё идёт гладко, и их желания сбываются.

14. Глаза «цветущей сливы»

Глаза «цветущей сливы» имеют влажные веки, словно наполненные жидкостью; их владелец всегда смотрит на людей с легким наклоном головы, а его улыбка с прищуром кажется необычайно чарующей. Такие люди очень любят развлечения. Среди тех, кто веселится до утра, часто можно встретить именно таких людей. Обладатели таких глаз легко общаются со знакомыми и, как правило, являются настоящими «мастерами любовных интриг».

Веки — небольшая, но важная деталь

На лице веки занимают совсем небольшую часть, но именно в этой маленькой детали может отразиться внутренний мир человека, поэтому веки становятся важным признаком, по которому люди делают первые выводы о других.

Может ли внутренний мир отражаться через веки? Согласно научным исследованиям, глаза с одинарной складкой верхнего века и выраженной жировой прослойкой являются более развитыми с эволюционной точки зрения, чем глаза с двойной складкой верхнего века и тонкой жировой прослойкой. В целом веки выполняют в основном защитную функцию. Глаза с одинарной складкой верхнего века развились для более эффективного выполнения этой функции. Среди восточных народов доля людей с одинарной складкой верхнего века выше, тогда как среди западных преобладают люди с двойной складкой верхнего века, что является преимуществом восточных народов. Однако есть люди, которые, несмотря на это, прибегают к хирургическому вмешательству, чтобы заменить одинарную складку века, которую автор считает признаком более высокой степени эволюции, на веки с двойной складкой, которую здесь называют менее совершенной. Стараясь скрыть от окружающих ту часть себя, которую они не хотят раскрывать, эти люди не осознают, что тем самым раскрывают свою лицемерность, что дает окружающим ещё более прямой намек на их характер!

Согласно единодушным наблюдениям и выводам экспертов, люди с одинарной складкой верхнего века, как правило, более хладнокровны, демонстрируют сильное логическое мышление при решении проблем, а их наблюдательность и способность к концентрации превосходят средние показатели, и они способны проявлять большую силу воли. Эти люди отличаются уравновешенным характером, молчаливостью, обычно действуют внимательно и осторожно; при всей своей выносливости они бывают упрямыми. А люди с двойной складкой верхнего века отличаются высокой восприимчивостью, эмоциональностью, энтузиазмом и открытостью, а также способностью приспосабливаться к обстоятельствам и ладить с окружающими; в своих действиях они проявляют активность и ловкость.

Определить, устал ли человек, можно непосредственно по его нижнему веку. Если сравнить человека, выспавшегося в полной мере, с тем, кто не выспался, то можно заметить, что у человека с недостатком сна область вокруг нижнего века становится тёмной, образуя тёмные круги под глазами. Конечно, эти проявления могут быть вызваны также чрезмерной усталостью, безудержным увлечением удовольствиями, болезнями или депрессией и душевными страданиями. Однако следует признать, что с возрастом в области нижних век появляются впадины, морщины, опухлости и прочие изменения.

Когда многие телеведущие, утончённые супруги и дамы из высшего общества появляются на публике, их настоящее лицо порой скрыто под слоем яркого макияжа, из-за чего людям трудно уловить на их лицах какие-либо сведения об их характере и других чертах личности. Однако веки человека — эта небольшая часть лица, которую трудно замаскировать макияжем, — могут невольно выдать тайны его души.

Зрачок — источник взгляда

Мэн-цзы однажды сказал: «Взгляни на его глаза, и ты поймешь, каков он на самом деле!» Это означает, что для того, чтобы понять человека, нужно начать с наблюдения за его глазами.

Глаза называют окнами души, поскольку мысли человека часто отражаются в его взгляде, и их — хорошие или плохие — трудно скрыть. Например, у невинного и простодушного ребёнка взгляд обязательно будет чистым и ярким, а человек, ослеплённый корыстью, с трудом сможет скрыть мутность и нечестность в своих глазах.

Во время разговора, если собеседник время от времени переводит взгляд на что-то близкое, это означает, что он не заинтересован в содержании вашей беседы или о чем-то другом думает, планируя какое-то другое дело. Напротив, если взгляд собеседника постоянно бегаёт вверх, вниз, влево и вправо, не находя покоя, это может означать, что он лжёт из-за внутреннего страха; обычно у него есть что-то, о чём он не может говорить, и, возможно, чтобы не потерять доверие друга, он скрывает правду о некоторых вещах.

Намеренное уклонение от взгляда представителя противоположного пола свидетельствует о заботе о собеседнике или о симпатии к нему; человек, у которого глаза постоянно бегают из стороны в сторону, демонстрирует слабую силу воли, легко поддается соблазнам и склонен к непостоянству.

Взгляд, в котором проскальзывает презрение, свидетельствует о враждебности или отказе; холодный и пристальный взгляд говорит о том, что человек не доверяет окружающим и находится в состоянии настороженности.

Бесстрастный взгляд говорит о том, что человек испытывает внутреннее возмущение или недовольство; если собеседник во время разговора вообще не смотрит на вас, это можно расценивать как отсутствие интереса к вам или нежелание сблизиться с вами.

Чтобы успешно понять человека, в первую очередь нужно проникнуть в его душу. Только так можно определить, с кем стоит сблизиться, а от кого лучше держаться подальше. Проникнуть в душу другого человека на самом деле несложно. Ведь даже самый умный человек невольно выдает свои внутренние чувства и мысли, просто степень и способ их проявления отличаются от обычных людей.

У добрых и простодушных людей взгляд, как правило, открытый и спокойный; у узколобых и эгоистичных — хитрый и тусклый; у тех, кто не стремится к богатству и не боится власти, — прямой и решительный; у тех, кто легко меняет свои взгляды и приспосабливается к обстоятельствам, — блуждающий и неустойчивый.

Размер зрачка человека также тесно связан с его эмоциональным состоянием.

Когда человек находится в плохом настроении или настроен негативно, зрачки сужаются; а когда он пребывает в приподнятом настроении или настроен позитивно, зрачки расширяются.

Согласно соответствующим данным, когда человек испытывает сильный страх или возбуждение, его зрачки, как правило, расширяются в три раза по сравнению с нормальным состоянием.

Представьте, что несколько человек играют в карты. Если один из них разбирается в таких сигналах, то, увидев, что зрачки соперника расширились, он может с уверенностью сказать, что тот получил хорошую руку, и уже будет иметь представление о том, как ему действовать дальше.

Если двое людей встречаются впервые, лицо часто становится первым объектом внимания, а на лице первым, на что обращают внимание, обычно являются глаза.

Выражение глаз, открытость и честность взгляда — всё это может отражать нрав, душевные качества, характер и эмоциональное состояние собеседника. Если глаза собеседника бегают из стороны в сторону, очевидно, что вам следует быть начеку.

Человек, уклоняющийся от взгляда собеседника, как правило, не уверен в себе: он не только страдает от комплекса неполноценности, но и отличается слабостью характера. Встречая незнакомого человека, он не решится первым поздороваться, а если и поздоровается, то

будет уклоняться от взгляда собеседника. Такие люди обычно сдержанны, неуверенно действуют при решении проблем и не имеют собственного мнения.

Конечно, если речь идет о влюблённой паре, то уклонение от взгляда партнёра — это совсем другое дело: в этом случае это означает нервозность или застенчивость.

Взгляд — отражение душевного состояния

Глубинные желания и чувства человека в первую очередь проявляются в его взгляде.

По тому, как на вас смотрит собеседник, вы можете понять, что он о вас думает и как к вам относится.

1. То, смотрит ли собеседник на вас во время разговора, может говорить о его интересе или симпатии. Как правило, если во время разговора собеседник не смотрит на вас, а оглядывается по сторонам или смотрит безразлично, без энтузиазма, это означает, что он не заинтересован в вас или не испытывает к вам близости.

2. Если вы часто чувствуете на себе пристальный взгляд представителя противоположного пола, но при встрече ваших взглядов он намеренно отводит глаза, это означает, что он проявляет к вам интерес и, возможно, даже тайно влюблён в вас.

3. Направление взгляда также является важным моментом для наблюдения.

Если во время разговора собеседник смотрит вдаль, это означает, что он не заинтересован в разговоре либо отвлёкся, думает о чём-то другом и не вслушивается в ваши слова.

4. Опущенный взгляд — признак робости и трусости

Когда вы смотрите собеседнику в глаза, а он незаметно опускает взгляд, это означает, что он осознает: вы старше его по возрасту или занимаете более высокое положение в обществе, например, являетесь его начальником, либо понимает, что вы — его сильный соперник, и разговор с вами, скорее всего, вызывает у него чувство напряжения.

5. У мягких и замкнутых людей блуждающий взгляд в стороны означает отказ

Похоже на описанное выше, но взгляд не направлен вниз, а перемещается из стороны в сторону, демонстрируя отказ собеседнику и невольно передавая сигнал о недоброжелательности. Например, когда мужчина заводит разговор с женщиной, и она не испытывает к нему симпатии, она будет смотреть то в одну, то в другую сторону.

6. Прямой взгляд как проявление враждебности

Прямой, неподвижный взгляд, устремлённый на собеседника, несет в себе очень глубокий смысл. Такой взгляд появляется, когда человек испытал сильный удар или испытывает сильную враждебность.

7. Блуждающий взгляд — признак внутреннего беспокойства

Отстраненный взгляд, устремлённый в небо, часто встречается в моменты подавленного настроения; он указывает на потерю чувства стабильности или на то, что человек о чём-то размышляет. Такое выражение лица появляется также при безразличии ко всему происходящему.

8. Взгляд, направленный вверх, — признак уверенности в себе

Люди, которые во время разговора слегка поднимают взгляд вверх, как правило, чрезвычайно уверены в своём положении и способностях и обладают довольно экстравертным характером. Среди политиков такой взгляд встречается довольно часто. Среди важных фигур в компаниях также немало людей с таким взглядом. Лидеры или те, кто управляет другими, часто поднимают взгляд вверх.

III. Брови мужчины всегда несут в себе сигнал

С физиологической точки зрения брови выполняют защитную функцию для глаз, а с эстетической — гармонично дополняют их. Когда люди говорят о «ясных бровях и красивых глазах», они имеют в виду именно взаимодействие бровей и глаз.

Брови связаны с характером мужчины

1. «Брови тигра» — символ смелости и решительности

«Брови тигра» — это изящные и длинные брови, направленные вверх, которые создают впечатление величественности и неприкосновенности. Люди с такими бровями отличаются смелостью, решительностью и высоким чувством ответственности. Поэтому в карьере они, как правило, достигают значительных успехов.

2. «Брови архата» — признак трудолюбия

«Брови архата» — короткие и растрепанные брови, которые в целом выглядят скученными и разрозненными. Такие брови создают впечатление длительного трудного труда и выглядят уныло; кажется, что таким людям всегда не везет, но после всех испытаний наступает счастье: они переживают тяжелые времена в молодости, но в зрелом возрасте часто добиваются успеха. Согласно данным, наличие жены, которая является способным управляющим, равносильно созданию естественной защиты для семейного состояния.

3. Брови льва — символ позднего расцвета таланта

«Львиные брови» — это толстые, прямые брови с очень жесткими волосками. Лев, хотя и производит впечатление могущественного животного, не так свиреп, как тигр. Поэтому считается, что жизнь таких людей проходит довольно спокойно, и только после среднего возраста они могут добиться успеха; «позднее расцветание таланта» — именно это предсказывает их карьера.

4. Спиралевидные брови — признак хладнокровия и спокойствия

Спиралевидные брови —, которые напоминают как спираль, так и завитые локоны: каждый волосок на бровях закручен. Такие люди вызывают чувство благоговейного страха, словно генералы на поле боя. Возможно, потому что люди часто воспринимают таких людей как генералов, они обычно решают проблемы, руководствуясь генеральским принципом «в войне все средства хороши», по натуре они мнительны, в отношениях с окружающими довольно холодны, и то же самое касается их семьи. Благодаря хладнокровию и спокойствию такие люди, как правило, живут долго.

5. Брови в форме меча — признак вспыльчивости

«Мечевидные» брови — это толстые брови, поднимающиеся косо вверх, по форме напоминающие короткий меч. Такие люди часто производят впечатление суровых и грозных. Как правило, они имеют вспыльчивый характер, узкий кругозор и не очень гармоничные отношения с окружающими; даже между отцом и сыном часто возникает непреодолимый разрыв поколений. Поэтому таким людям следует заботиться о своем здоровье и постоянно работать над самосовершенствованием.

6. Брови «лежащая гусеница» — брови человека, достигшего успеха в молодости

«Брови лежащей гусеницы» — это изящные и длинные брови, у которых начало и конец более тонкие, а середина — более толстая. Согласно историческим источникам, именно такие брови были у Гуань Юя. Люди с такими бровями по натуре довольно сообразительны и справедливы. Несмотря на свою хитрость и расчетливость, они кажутся привлекательными и часто добиваются успеха в молодости. Такие люди выглядят высокомерно, поэтому окружающие часто испытывают к ним благоговейный страх и считают их недоступными.

7. Тонкие изогнутые брови — символ скромности и изящества

Тонкие изогнутые брови — изящные и длинные, с кончиками, слегка загнутыми вверх. Такие брови создают впечатление умности и сообразительности. На самом деле такие люди скромны и утонченны, уделяют большое внимание нравственному самосовершенствованию и обладают харизмой писателя. Обычно они хорошо ладят с окружающими, у них дела идут гладко, жизнь протекает спокойно, и они не испытывают нужды ни в еде, ни в одежде.

8. Брови в форме ивового листа — брови, привлекающие симпатию

«Ивовые» брови — это довольно толстые брови с изогнутыми кончиками, образующими неровные углы, словно весенний ивовый листок. Такие люди на первый взгляд кажутся немного

растерянными, но в душе они, как говорится, «немой ест кнедлики» — все прекрасно понимают. Благодаря своей честности они поддерживают очень гармоничные отношения с друзьями, но их недостатком является то, что они не уделяют достаточного внимания семье.

Благодаря обширному кругу друзей их карьера развивается после среднего возраста, что приносит им широкую известность.

9. Короткие изящные брови — неотъемлемая часть благоприятного облика

Короткие изящные брови — короткие, но изящные, черные как смоль и блестящие. Люди этого типа производят впечатление доброжелательных и милосердных. Они придают большое значение чести и верности, обладают высокими устремлениями, добрым сердцем, ответственны перед семьёй, верны друзьям и почитают родителей, поэтому их внешность воспринимается как признак благополучия.

10. Брови в форме иероглифа «восемь» — символ успешных людей

Брови в форме иероглифа — это брови, напоминающие иероглиф, довольно тонкие и длинные, слегка загнутые вверх; в целом они выглядят густыми и изящными. Такие брови высоко ценятся, поэтому их обладатели имеют хорошую репутацию. Такие люди не только выглядят привлекательно, но и отличаются добротой и чрезвычайным трудолюбием, благодаря чему всю жизнь не испытывают нужды, но при этом постоянно трудятся. Как правило, они получают хорошее образование, благодаря чему обладают выдающимся интеллектом, и обычно относятся к категории успешных людей, ориентированных на карьеру.

11. Брови в форме «поперечины», символизирующие здоровье и долголетие

«Брови в форме носилок» — брови, у которых толщина от начала до конца одинакова; название происходит от того, что их форма напоминает «носилки». Такие люди производят впечатление ясных и честных, но в то же время, поскольку их брови, как и носилки, прямые и простые, они склонны к уединению. К счастью, такие люди способны сосредоточиться на деле и легко добиваются славы и богатства. Благодаря спокойному характеру им суждено долгая и здоровая жизнь.

12. Короткие брови — брови, предвещающие одиночество

Короткие брови — короче глаз или равные им по длине. Люди с такими бровями по натуре довольно эгоистичны и вспыльчивы, неохотно идут на компромисс, склонны к меланхолии, не поддерживают тесных связей с семьёй и редко вступают в брак; даже если они и вступают в брак, то часто вновь покидают семейный очаг.

13. Редкие и изящные брови — признак высокомерности

Редкие и изящные брови — это длинные, изящные брови, концы которых расходятся, образуя треугольник. Такие люди, как правило, довольно высокомерны и не очень ладят со своими братьями и сестрами. С детства они очень умны, отлично учатся, к среднему возрасту достигают успеха, и их жизнь, казалось бы, протекает гладко, но их недостатком является отсутствие чувства семейной ответственности.

14. Редкие брови — брови посредственного человека

Редкие брови — это тонкие, беспорядочно растущие волоски, едва прикрывающие кожу. Такие люди, как правило, всю жизнь тяжело трудятся, им крайне не везёт, и у них не складываются дела с деньгами. У них нет лишних денег, но они и не испытывают недостатка в них: деньги словно сами утекают сквозь пальцы. С другой стороны, такие люди особенно скупы, хитры и расчётливы, а в поступках иногда проявляют неожиданную жестокость.

15. Редкие и рассеянные брови — брови разумного человека

Редкие брови состоят из тонких, редко растущих волосков. Люди с такими бровями кажутся загадочными, словно цветок в тумане; они замкнуты и спокойны, но им не хватает стремления к самосовершенствованию. Из-за работы или супружеских отношений они редко бывают рядом с близкими, их собственное здоровье также оставляет желать лучшего, но они способны трезво подходить ко всему.

16. Густые брови — символ высокомерия и упрямства

Густые брови — брови, нарисованные так, будто их начертили шариковой ручкой, напоминающие чёрные брови персонажа аниме «Крикей». Такие люди, как правило, довольно высокомерны и упрямы, у них сильное эгоцентрическое сознание, и они не всегда скромны и честны в общении с окружающими. Однако они не слишком коварны, а по натуре прямолинейны, поэтому у них довольно широкий круг знакомых.

17. Светлые брови — признак тупости

Светлые брови — брови очень светлого цвета, издавна похожие на белые. Такие люди медленно реагируют и мыслят упрощённо; если к этому добавляются другие неблагоприятные черты лица, им будет трудно добиться успеха в жизни. Хотя люди со светлыми бровями не отличаются амбициозностью, благодаря неустанным усилиям они все же могут войти в число успешных людей.

18. Треугольные брови — брови воина

Треугольные брови — брови, образующие правильный треугольник; их также называют «бровями воина». Такие брови чаще всего встречаются у убийц или воинов. Эти люди решительны и смелы, не боятся неудач, склонны к эгоцентризму, поэтому в профессиональной жизни они нередко оказываются одинокими борцами.

19. Редкие брови — брови долголетия

Редкие брови — с широким расстоянием между бровями и глазами; такие брови символизируют наличие в организме факторов долголетия. Такие люди отличаются мягким и добродушным характером, с ними легко общаться. Однако если расстояние превышает ширину указательного пальца, в общении с окружающими они могут проявлять неискренность и говорить одно, а думать другое.

20. Близко посаженные брови — признак вспыльчивости

Низко расположенные брови находятся близко к глазам, а иногда даже нависают над ними. Такие люди отличаются нетерпеливостью и вспыльчивостью; их чрезмерная подозрительность, напротив, делает их легкой добычей для обмана; они недальновидны и малообразованны. Если расстояние между бровями и глазами меньше ширины указательного пальца, то у них не складывается карьера, а межличностные отношения оставляют желать лучшего. Такие люди, как правило, упускают возможность получить наследство и недвижимость.

21. Прямые брови — отнюдь не признак добродетели

Прямые брови напоминают горизонтальную черту иероглифа, написанную каллиграфическим почерком. Прямые брови бывают толстыми и тонкими. Люди с толстыми прямыми бровями смелые, обладают сильной волей и духом воина; их голос громкий, строгий и даже авторитарный. Люди с тонкими «односложными» бровями упрямы, нетерпеливы в работе и могут стать изощрёнными преступниками, доставляющими головную боль полиции.

22. «Перевернутые» брови считаются признаком «высшего типа лица»

«Перевернутые» брови —, образующие перевернутую восьмёрку. Люди с такими бровями обладают твёрдым характером, имеют идеалы и амбиции, смело идут к цели и обладают всеми психологическими качествами, необходимыми для успеха, поэтому им легко добиться успеха, и их брови относятся к «благоприятному типу». Однако чрезмерность не приносит красоты. Если такие брови слишком взмывают вверх, делая глаза низкими и без выражения, то такие люди, как правило, стремятся к недостижимому, но в итоге их жизнь оказывается хрупкой, как бумага. Когда они не способны заниматься важными делами, а мелкие дела делать не хотят, они в конечном итоге останутся ни с чем.

23. Поднимающиеся брови — признак агрессивности и властности

Вздернутые брови — признак агрессивности и властности. В прошлом многие представители криминального мира и наемные убийцы имели такие брови: они были амбициозны, не признавали поражений, были властными и не знали компромиссов, обладали сильным чув-

ством собственного достоинства и порой шли на любые средства, чтобы сохранить свою загадочность и самоуважение.

Форма бровей может раскрыть эмоции

Изменения в настроении человека можно проследить по его бровям. Раньше считалось, что основная функция бровей — предотвращать попадание капель пота и дождя в глаза. Помимо этой функции, брови играют гораздо более важную роль — они связаны с мимикой. Если внимательно понаблюдать, можно заметить, что форма бровей человека меняется в зависимости от его настроения, посылая окружающим различные сигналы.

1. Опущенные брови — признак защиты, отступления и сильной эмоциональной реакции

Если человек опускает брови, это означает, что он испытывает агрессию; защитное опускание бровей — это подсознательное стремление защитить глаза, чтобы не пострадать от внешнего воздействия.

Когда человек сталкивается с опасностью, он вынужден опустить брови, чтобы защитить глаза; одновременно он подтягивает щеки под глазами вверх, чтобы обеспечить максимальную защиту. В этот момент глаза сохраняют четкость зрения и могут следить за происходящим вокруг. Такое сжатие вверх и вниз является типичной реакцией отступления при внешней угрозе и соответствует реакции, наблюдаемой при внезапном попадании яркого света в глаза. Подобная картина наблюдается на лице и при таких сильных эмоциональных реакциях, как громкий плач, хохот или сильная тошнота.

2. Нахмуренный взгляд выражает более сложные эмоции

Представление о том, что нахмуренное лицо является проявлением агрессии, крайне неверно. На самом деле человек, нахмурившийся, чаще всего делает это в целях самозащиты, тогда как у тех, кто действительно агрессивен и не знает страха, на лице наблюдается выражение с прищуренными глазами и абсолютно не нахмуренными бровями.

На самом деле человек также морщит брови, когда испытывает надежду, удивление, сомнение, недоумение, изумление, отрицание, радость, высокомерное изумление, непонимание, невежество, гнев и страх. Поэтому только обратив внимание на причину, мы сможем по настоящему понять истинное значение морщин на лбу.

Человек, выражающий беспокойство с помощью хмурого взгляда, в глубине души, вероятно, хочет сбежать из своего нынешнего положения, но реальные обстоятельства не позволяют ему этого сделать.

Человек, который при хмуром выражении лица громко смеется или хохочет, на самом деле испытывает легкое удивление.

3. Когда одна бровь опускается, а другая поднимается, это выражает сильное беспокойство и уныние или боль

У человека, у которого одна бровь опущена, а другая приподнята, внутреннее состояние, вероятно, находится где-то посередине между приподнятыми и опущенными бровями: одна половина лица выглядит возбужденной, а другая — испуганной. У человека с косо приподнятыми кончиками бровей настроение обычно находится в состоянии сомнения; приподнятая бровь словно ставит вопросительный знак над текущей проблемой, в которой он сам не совсем разбирается.

Связанные брови. Это означает, что брови одновременно приподняты и сближены, что соответствует эмоциям, выражаемым при косо приподнятых бровях.

Такое выражение лица наблюдается у людей, испытывающих сильные тревогу и уныние, а также у пациентов с хроническими болями. Острая сильная боль вызывает опущенные брови и искажение лица, тогда как более умеренная хроническая боль приводит к «связанным» бровям.

Иногда наружные концы бровей опускаются ниже внутренних, образуя выразительное выражение лица с приподнятыми бровями, в то время как у человека, находящегося в душевном покое или испытывающего приподнятое настроение, такое выражение лица обычно возникает редко. Брови сначала приподнимаются, а затем в течение доли секунды снова опускаются; это быстрое, мигающее движение вверх является знаком дружелюбия при появлении другого человека. Обычно оно сопровождается поднятием головы и улыбкой, но может происходить и самостоятельно. Во время разговора человек может подмигивать бровями, чтобы усилить интонацию или подчеркнуть какое-то слово. Когда он говорит, его брови поднимаются и мгновенно опускаются, как будто он снова и снова объясняет: «То, что я говорю, просто поразительно», — тем самым вызывая у вас чувство удивления.

При встрече люди иногда поднимают брови, говоря «Привет», а когда очень рады, могут поднимать их несколько раз подряд, выражая тем самым «Привет! Привет! Привет!». Если в первом случае это означает «Я очень рад тебя видеть», то во втором — выражение того, что человек действительно очень счастлив.

4. Поднятие бровей — способ выражения недовольства

Такие изменения в положении бровей обычно часто встречаются в разговорах. В ходе оживлённой беседы люди почти всегда повторяют некоторые мелкие жесты, чтобы подчеркнуть свои слова; большинство людей, доходя до ключевых моментов, постоянно поднимают брови, и у тех, кто привык жаловаться, такая манера поведения часто наблюдается во время разговора.

Форма бровей может быть самой разнообразной, и психологи пришли к выводу, что множество различных изменений в их положении может отражать разные психологические состояния.

- (1) При сильной радости или особом удивлении люди обычно поднимают обе брови.
- (2) При непонимании или возникновении сомнений люди обычно поднимают одну бровь.
- (3) Оказавшись в затруднительном положении, либо выражая отказ или несогласие, люди морщат брови.
- (4) Когда настроение очень хорошее, человек внутренне согласен или проявляет доброжелательность по отношению к собеседнику, брови обычно быстро двигаются вверх и вниз.
- (5) При выражении крайнего гнева или необычайного раздражения люди обычно поднимают брови вверх, не опуская их концов.
- (6) Когда люди испытывают чувство «невероятности», они обычно полностью приподнимают брови.
- (7) Выражая «сильное удивление», люди обычно поднимают брови наполовину.
- (8) Чтобы показать, что он «не высказывает своего мнения», человек держит брови в обычном положении.
- (9) Выражая «полное недоумение», человек опускает брови наполовину.
- (10) Выражая «неудержимый гнев», человек опускает брови полностью.
- (11) Выражая внутреннее беспокойство или нерешительность, человек сжимает брови.
- (12) Чтобы показать, что радость отражается на его лице, кончики его бровей поднимаются.

(13) Когда человек находится в спокойном и радостном настроении, его лоб расслаблен. Психологи отмечают, что брови могут принимать более 10 различных положений, каждое из которых отражает определенное душевное состояние.

IV. Сложный взгляд мужчины

Мы часто говорим, что «глаза и брови передают чувства», и по глазам можно определить истинный характер человека.

Взгляд и характер мужчины

Например, 20 лет назад злодеи в кино выглядели как типичные негодяи, вызывая неприязнь с самого появления на экране; а положительные герои имели невинное, чистое и бесхит-

ростное выражение лица, и их вообще не нужно было представлять. В некоторых тщательно снятых фильмах, благодаря виртуозной игре актеров, даже без специального грима доброта или злость человека явно проявляются в его взгляде.

Помню, как читал статью, в которой говорилось, что успех американского фильма «Гениальный папа» объясняется именно блестящей игрой актера Билла Косби: по его взгляду сразу видно, что он — любящий отец, верный друг, хороший врач и преданный муж.

В некоторых фильмах ужасов, если персонаж злонамерен, это тоже чувствуется по его взгляду. Поэтому чтобы игра актёра была виртуозной и он мог воплощать любую роль, необходимо через взгляд передавать мысли и поступки персонажа. Точно так же и в повседневной жизни: если человек постоянно проявляет заботу о других, дарит любовь и относится к людям и событиям с добротой, то в результате длительного воспитания в его взгляде естественным образом проявится заботливый блеск. Если же человек целыми днями намеренно строит козни против других, испытывает зависть и злобу, в его взгляде неизбежно будет мелькать злобный блеск, вызывающий страх.

Взгляд — это то, что легче всего раскрывает внутренний мир человека. В психологии «проницание души» часто означает именно изучение характера человека, его достижений и т. д. через его взгляд. Если у человека глаза узкие и длинные, с чётким контрастом между белком и радужной оболочкой, выглядят глубокими и сияющими — то есть, как говорится, «чёрные, как лак, сияющие ярким светом, с неподвижными зрачками, ослепительно сияющие», — это свидетельствует о том, что этот человек довольно умен и мудр, поскольку из его глаз исходит особая энергия. Напротив, если у человека глаза мелкие и короткие, а взгляд мутный и тупой, это указывает на отсутствие таланта и относительно тупое восприятие.

У людей, у которых глаза двигаются быстро, реакция быстрая, а у тех, у кого они двигаются медленно, — наоборот. В глазах особенно нежелательны «четыре проявления»: проявление света, проявление духа, проявление авторитета и проявление агрессии. Поэтому взгляду следует уделять особое внимание при оценке характера, личности, умственных способностей и других качеств человека. Например, в взгляде крупных предпринимателей или высокопоставленных политиков можно увидеть уверенность, решительность и авторитет; их взгляд обязательно отличается от взгляда обычных людей. Это трудно описать словами, поэтому я надеюсь, что читатели будут чаще использовать возможности для наблюдений, внимательно присматриваться и проводить сравнения в повседневной жизни — тогда им не составит труда раскрыть эти тонкости. Учитель вводит в дверь, а дальнейшее совершенствование зависит от самого человека.

Поскольку взгляд является наиболее характерным проявлением языка тела, люди и сравнивают глаза с «окнами души».

Мэн-цзы когда-то высказался о глазах, сказав: «Если сердце чисто, то взгляд ясен; если сердце нечисто, то взгляд мутен. Глаза не могут скрыть зло; добро и зло отражаются в них. Добрый человек смотрит прямо, его взгляд ясен, а взор устойчив; злой же смотрит косо, его взгляд нестабилен, а взор мутен». Поэтому древние называли глаза «надзирателями».

По следующим взглядам можно ещё лучше проникнуть в душу человека:

(1) Взгляд «джентльмена из знатной и добропорядочной семьи»

Взгляд направлен прямо (прямой), не блуждает и не выдает эмоций; поведение естественно, манеры уничижительны, ни высокомерны.

(2) Взгляд «Дугу Цюйбай»

Взгляд устремлён вверх, а блеск глаз ослепителен — обычно это свидетельствует о высоком самомнении и гордости.

(3) Взгляд «мудрого и расчетливого человека»

Взгляд, устремлённый вниз, свидетельствует о большой скрытности. При общении с такими людьми необходимо тщательно взвешивать, что из сказанного является правдой, а что — уловкой.

Людям, у которых во время разговора взгляд мечется, лучше всего опасаться неожиданных и шокирующих поступков. Если в компании требуются честные, надёжные и преданные сотрудники, выбор такого человека — абсолютно худший вариант, особенно при найме финансовых менеджеров — его ни в коем случае нельзя брать на работу! В противном случае за все серьёзные последствия вам придётся отвечать самостоятельно!

(4) Взгляд «прячущегося»

Если человек во время разговора часто уклоняется от взгляда собеседника, стоит с осторожностью относиться к искренности и правдивости его слов.

(5) Взгляд «умного человека»

У человека с чётко разграниченными белком и радужкой глаз, с живым и энергичным взглядом реакция на всё вокруг обязательно будет весьма острой, он обладает высокой способностью к усвоению и обучению, читает с глаз на глаз — то есть это так называемый «умный человек».

Секреты души, раскрывающиеся в взгляде

Глаза — зеркало души; они без прикрас отражают ваш характер, образованность, душевные качества, интересы и нравственные качества.

У людей с открытым сердцем и честным характером взгляд ясный и искренний. У людей с узким кругозором и лицемерных взгляд хитрый и мрачный. У тех, чей взгляд устремлён, высокие устремления; у тех, чей взгляд мечется, характер легкомысленный. Сдержанный взгляд свидетельствует об эгоизме; открытый взгляд — о жадности. У уверенных в себе людей взгляд твёрдый и глубокий; у тех, кто страдает от низкой самооценки, взгляд тусклый и рассеянный.

Различные способы использования взгляда также могут раскрыть некоторые сокровенные тайны личности.

(1) Если человек постоянно смотрит собеседнику в глаза, у него наверняка есть какие-то скрытые мотивы.

(2) Если во время разговора человек смотрит на собеседника, это означает, что он придаёт особое значение тому, о чём говорит, и надеется, что собеседник своевременно отреагирует.

(3) Тот, кто при первом знакомстве первым отводит взгляд, чаще всего стремится занять доминирующее положение и отличается соревновательным духом.

(4) Тот, кто немедленно отводит взгляд, когда на него смотрят, демонстрирует неполноценность.

(5) Тот, кто, бросив взгляд на представителя противоположного пола, намеренно отводит взгляд, проявляет к нему сильный интерес.

(6) Люди, которые любят смотреть на собеседника из-под лобья, проявляют к нему интерес, но не хотят, чтобы он это заметил.

(7) Поднимая взгляд на собеседника, человек выражает к нему уважение и доверие.

(8) Тот, кто смотрит на собеседника сверху вниз, стремится продемонстрировать свою власть.

(9) Если взгляд не сосредоточен на собеседнике и быстро переключается, это свидетельствует о замкнутом характере человека.

(10) Непрерывное перемещение взгляда из стороны в сторону свидетельствует о том, что человек глубоко погружён в раздумья.

(11) Значительное расширение поля зрения и резкие изменения направления взгляда свидетельствуют о том, что человек испытывает беспокойство или страх.

(12) Если во время разговора взгляд внезапно опускается вниз, это означает, что человек погрузился в раздумья.

(13) Несмотря на то что взгляд постоянно перемещается, появление ритмичного моргания свидетельствует о том, что мысли уже обрели чёткий ход.

Движения глаз разнообразны и бесконечно изменчивы. Есть движения, отказывающие в зрительном контакте; есть различные движения, при которых на собеседника смотрят без церемоний; есть непрерывное оглядывание со стороны человека, проявляющего крайний интерес; есть настороженный взгляд; и даже есть ненавистный взгляд, с помощью которого человек беззастенчиво проклинает другого.

Когда на вас обращают внимание, игнорируя это, вы превращаетесь в чисто объект наблюдения. Как только взгляды встречаются, и наблюдатель, и наблюдаемый становятся полноценными людьми, и больше нельзя смотреть на них так, как будто это какой-то предмет. Если смотреть на другого человека не неподвижно, а через некоторое время отводить взгляд, это означает уважение к его праву на независимость. Однако при упреке движения глаз меняются на противоположные: глаза пристально фиксируются на собеседнике, а тот, в свою очередь, отводит взгляд, избегая смотреть на упрекающего. Если упрекать, не отводя взгляда, это означает сопротивление или вызов.

Непрерывное пристальное вглядывание в кого-то — это «деперсонализация» человека, и иногда такой взгляд, возможно, допустим. Например, в театре и лекционном зале актёры и ораторы стремятся во время выступления утратить ощущение собственного «я», чтобы зрители воспринимали их как абстрактных людей; это помогает избежать некоторого напряжения; обслуживающий персонал избегает пристального взгляда на посетителей, поскольку, как только они начинают внимательно наблюдать за ними, они перестают рассматривать их исключительно как объекты обслуживания. Взгляд также может превратиться в упрек: если кто-то посмотрит на вас со своего стола, а затем на ваши ноги, то его взгляд означает упрек — движения ваших ног вызвали у него недовольство, и он хочет привлечь ваше внимание. Этот жест упрека одинаков как в Китае, так и за рубежом. Единственное различие заключается в том, что китайцы используют этот жест чаще, чем жители западных стран.

Когда два человека смотрят друг на друга, движения глаз становятся более сложными. Заметив, что на вас смотрят, вы получаете сигнал о том, что собеседник обратил на вас внимание, и понимаете, что канал общения открыт. По особенностям продолжительного взгляда вы можете определить, испытывает ли он к вам любовь, ненависть или же нейтральные чувства. Возможно, вам придётся как-то отреагировать: изменить или продолжить эти отношения. В этом плане некоторые особенности являются общими для всего человечества. Длительный пристальный взгляд означает особый интерес к кому-то, отсутствие страха, смелость, презрение или грубость; прекращение взгляда же означает безразличие, отсутствие интереса, отсутствие страха, раздражение, замешательство, неловкость, застенчивость, робость или неуважение к человеку. Мы часто пристально смотрим на людей или предметы, которые нам нравятся, которые мы ненавидим или которых боимся; в обратном случае мы не хотим обращать на них внимания, либо остаемся равнодушными, либо отводим взгляд и переводим разговор на другую тему.

V. Нос — самый духовный орган мужчины

Люди обычно уделяют большое внимание мужскому носу, поскольку он часто отражает судьбу человека на всю жизнь.

Понимание мужчины по форме и очертаниям носа

Люди говорят, что человека можно оценить по внешнему виду, потому что здоровье и особенности внешности отражают его внутренние качества. Нос, как важный орган человека, также играет эту роль.

Удачу в делах и способности человека можно определить, наблюдая за его носом. Давайте сначала рассмотрим различные типы носа.

(1) Одинокое возвышающийся переносица. Размер носа оценивается в соотношении с формой лица и другими чертами лица: если скулы низкие, лицо маленькое, лоб плоский, щеки узкие, а нос очень высокий и полный, то в древних книгах это называется «одинокое возвышающийся переносица». Такие люди, независимо от пола, не только не способны накопить богатство, но и рискуют разориться; это особенно верно для мужчин без бороды.

(2) Чрезвычайно короткий переносица. Если переносица чрезвычайно короткая по сравнению с формой лица, это указывает на то, что у такого человека мало перспектив в карьерном росте и развитии; если он решит открыть собственное дело, то будет как «неспособный А-Ду», который не только понесёт убытки, но и навлечёт на себя неприятности.

(3) Большое лицо и маленький нос. Большое лицо с маленьким носом или полное лицо с худым маленьким носом указывают на то, что такой человек не способен самостоятельно справиться с делами, либо его жизнь будет полна взлетов и падений, богатство с трудом попадёт в его казну, а труды принесут мало плодов. Если они перейдут на работу в военную, государственную или образовательную сферу, им будет трудно обрести реальную власть; зачастую они будут приписывать заслуги другим, а ошибки — себе, оставаясь в зависимости от других и не имея возможности что-либо изменить.

(4) Широкие ноздри. Если нос маленький, а ноздри широкие, или крылья носа заметно разного размера, это указывает на проблемы с эмоциональной и рациональной сферами, а также с представлениями об управлении финансами. Такой человек — эмоциональный, у него в жизни будет много неудач и мало успехов, ему трудно накопить богатство, и, несмотря на постоянную занятость, его достижения будут посредственными; после 50 лет он непременно погрузится в бедность.

(5) Маленький нос и узкая переносица. Если нос слишком маленький, а переносица узкая, это означает, что у такого человека на протяжении всей жизни дела в карьере будут идти не гладко, а доходы будут мизерными; кроме того, его финансовое положение и здоровье будут оставлять желать лучшего. Однако если на верхней губе растут усы, это в некоторой степени поможет ему изменить ситуацию к лучшему.

(6) Большой нос с высокой переносицей. У человека с очень большим носом и высокой переносицей везёт: в решающие моменты ему всегда приходит на помощь благодетель, а благодаря собственным усилиям и упорству он, как правило, становится успешным и способным специалистом.

(7) Розацеа. Нос с розацеей выглядит неприглядно и имеет красный оттенок. Люди с таким носом часто скрывают в душе невыразимую боль, их здоровье уступает здоровью обычных людей, они часто действуют бессистемно, и окружающие, как правило, не одобряют их манеру поведения.

Нос является не только дыхательным каналом и органом обоняния, но и отражением характера человека. По форме, типу, положению и цвету носа можно судить о личности собеседника. Поэтому давайте еще раз рассмотрим формы носа.

(1) Нос, идущий к межбровью. Нос прямо упирается в лоб, основание носа почти сливается с межбровьем, создавая ощущение единого целого. Нос, поднимающийся вверх и гармонирующий с костями лица, скрывает, но не раскрывает, вызывая ощущение ясности ума и бодрости духа. Исследования показывают, что у таких людей, как правило, хорошая удача, им часто помогают влиятельные люди, поэтому они часто занимают высокие должности. Однако им следует уделять особое внимание своему подходу к работе, иначе они рискуют погрузиться в одиночество.

(2) Орлиный нос. Такие люди, несмотря на свою умность, часто производят впечатление коварных. У них высокая переносица, словно горная вершина. Кончик носа напоминает крю-

чок зонтика, точно как «орлиный клюв, сжимающий губы». Крылья носа у них короткие и тонкие, что создает впечатление скупости и бездушия.

(3) Нос «баранья морда». У людей с таким носом кончик очень большой, а крылья полные, что создает впечатление богатства и благосостояния. Они часто тратят деньги как воду, что, с одной стороны, приносит им много друзей, а с другой — создает образ «растратчика», который растрчивает семейное состояние.

(4) Нос тигра. У такого носа кончик очень круглый и крепкий, ноздри не открыты, переносица ровная и прямая, что, кажется, доставляет зрителю эстетическое удовольствие. Эти люди, как правило, довольно уравновешенны, обладают властью и богатством, вызывают у других зависть и являются воплощением зрелости. Однако в то же время их решительность часто приводит к небольшим взлетам и падениям в их жизни.

(5) Нос «желтого быка». У такого носа крылья довольно полные, ноздри слегка приподняты, основание носа очень широкая, а линии по обеим сторонам носа четко выражены. Поэтому такие люди отличаются проницательностью и умением думать. Однако такой нос требует удачного сочетания с другими чертами лица: идеальным сочетанием будет сочетание такого носа с продолговатым лицом.

(6) Нос в форме желчного пузыря. Такой нос напоминает свисающий желчный пузырь: кончик носа круглый и ровный, переносица плавная и прямая, а крылья носа, как правило, небольшие. Поскольку крылья носа не очень хорошо подчеркивают его форму, такой нос выглядит не слишком эстетично. Молодость и зрелость — это «золотой» период для них, когда они могут создать семью и построить карьеру; если они будут полны энергии и энтузиазма, то смогут достичь успеха и в том, и в другом. Напротив, если они упустят эту возможность, их может ждать жизнь, полная безграничного одиночества.

(7) Нос «яростной собаки». У такого носа ноздри тонкие и большие, а в середине выступает костный гребень, напоминающий нос милого и озорного щенка. Такие люди, как правило, имеют собственное мнение, редко прислушиваются к советам других и обычно действуют по собственному усмотрению, что зачастую ставит их в положение одинокого бойца, продвигающегося вглубь вражеской территории. Только заплатив высокую цену, они смогут добиться успеха в карьере.

(8) Нос в форме бамбукового ствола. Такой нос ровный и аккуратный, как бамбуковый ствол. На переносице много мяса, на ощупь она мягкая. Как правило, такие люди ведут себя очень сдержанно, их поведение и манеры излучают мужскую деловитость или женскую сдержанность; в зрелом возрасте их преимущества становятся все более заметными, а карьера постепенно налаживается.

(9) Чесночный нос. У такого носа переносица плоская, нос короткий, кончик и крылья носа довольно мелкие, словно чесночный зубчик. Такие люди лишены энтузиазма, относятся к окружающим довольно холодно; в молодости их, как правило, не ценят, и только в зрелом и пожилом возрасте у них появляется надежда на развитие. Поскольку они придерживаются жизненного кредо «простота — это истинная ценность», их боевой дух низкий.

(10) Нос «величественного дракона». У такого носа переносица квадратная, ровная, без отклонений, высоко вздымающаяся; его также называют «высоким носом», он производит впечатление величественности. В глазах окружающих такие люди являются символом красоты и благородства. На самом деле они часто являются авторитетами в той или иной области, живут в достатке, но должны по возможности избегать самонадеянности и высокомерия.

(11) Львиный нос. Главной особенностью такого носа являются очень полные крылья; хотя в целом он выглядит не слишком привлекательно, люди с таким носом производят впечатление аристократичности. Их богатство тесно связано с собственными усилиями; с точки зрения социального происхождения они зачастую не имеют никаких связей и являются типичными примерами тех, кто борется в одиночку.

(12) Нос «боковой вход». У такого носа корень относительно тонкий, переносица низкая, кончик плавно закруглён, а крылья носа низкие и маленькие. Поскольку такой нос выглядит некрасиво, его обладатели часто без причины сталкиваются с холодным отношением окружающих, из-за чего в своих делах они нередко сталкиваются с неожиданными трудностями. Для них несправедливое отношение — обычное дело. Поэтому им следует по возможности заниматься тем, что помогает отвлечься от забот, например, чаще ходить в горы или любоваться морем, чтобы избавиться от душевного угнетения.

(13) Нос «черная печь». У такого носа ноздри очень большие, кончик высоко загнут вверх, а обе ноздри похожи на две бездонные ямы. Хотя такой нос и не очень уродлив, он все же производит не лучшее впечатление. Таких людей часто называют «теми, кому суждено много страданий, трудов и лишений». Однако они верят в принцип «кто сеет, тот и пожнет», поэтому в карьере они могут добиться определенных успехов.

(14) Нос шимпанзе. У такого носа переносица довольно высокая, брови и глаза плотно прижаты к носу, волосы довольно грубые. Люди с таким носом чем-то напоминают умных шимпанзе: у них широкое лицо и крепкое телосложение. Они производят впечатление простых и добродушных людей, поэтому их часто ценят и продвигают по службе влиятельные люди. Для окружающих их стремительный карьерный рост вызывает зависть, но сами они не стремятся отдаляться от других.

(15) Нос «печальной обезьяны». У этого типа носа кончик маленький и заостренный, а ноздри похожи на крошечные треугольники; его также называют «носом цветущей сливы». Однако эти люди не так стабильны, как треугольник: в жизни они часто бывают переменчивы в настроении, а порой и полны тревог. Они часто заигрывают с противоположным полом, словно похотливые обезьяны из народных представлений, и именно по этой причине у них часто возникают неприятности.

Выражение лица, создаваемое носом

Несмотря на то, что движения носа весьма незначительны, в них могут отражаться психологические изменения человека, то есть «мимика» человека может ярко и полно выражаться именно через нос.

Во время разговора между двумя людьми:

если нос слегка раздувается, это означает, что один из собеседников выражает удовлетворение или недовольство словами другого, либо его чувства задеты;

если на кончике носа появляются капельки пота, это говорит о нервозности или напряжении, что, несомненно, свидетельствует о стремлении поскорее прийти к соглашению;

если человек поглаживает нос, погрузившись в раздумья, это означает, что он ищет способ, надеясь найти временное решение текущей проблемы;

...

Специалист по языку тела однажды специально отправился в путешествие, чтобы изучить «мимику» носа и провести наблюдения за «языком носа». После длительных наблюдений на вокзалах, в портах, аэропортах... он пришёл к следующим двум выводам:

Во-первых, путешествие — это лаборатория языка тела. Здесь встречаются незнакомые друг с другом люди из разных регионов, разного возраста, пола и характера. Разговоров между ними обычно немного, зато переживания нередко проявляются в жестах и мимике.

Во-вторых, нос — это самый чувствительный элемент невербального языка тела. Наблюдения показывают, что при воздействии неприятных или приятных запахов ноздри заметно расширяются и сжимаются, а в крайних случаях весь нос начинает слегка дрожать, после чего сразу же следует чихание. Причём все эти «движения» передают определённую информацию. Наблюдения также показывают, что нос, имеющий форму орлиного клюва, заостренный и свисающий вниз в виде крючка, выглядит коварно и свирепо; человек с орлиным носом и глубоко посаженными глазами по натуре жаден и неудовлетворим. Если цвет всего носа бледный,

это означает, что человек испытывает страх и не решается действовать. Ноздри, направленные в сторону собеседника, свидетельствуют о пренебрежении и превосходстве над ним. Люди с высокой переносицей в той или иной степени испытывают чувство превосходства; то, что они решили, обязательно будет выполнено, и они демонстрируют высокомерное отношение, «выпячивая переносицу». В этом плане наиболее ярко проявляют себя некоторые кино- и телезвезды.

В одном романе рассказывается о мужчине, который, увидев красивую девушку, решил продемонстрировать свой необычный способ курения: он выпустил в воздух кольцо дыма, которое поплыло в сторону девушки. Девушка ничего не сказала, а лишь поднесла руку к носу и прикрыла его. Главный герой спросил: «Вы не любите запах сигарет?» Девушка не ответила и продолжала прикрывать нос рукой.

Жест, когда человек прикрывает нос рукой, уже выражает её неприязнь; к сожалению, курильщик этого не заметил, а наоборот, посчитал, что таким образом демонстрирует свою наивность. Результат, конечно же, оказался неудачным.

Некоторые считают, что жест, когда человек зажимает нос рукой, относится к языку тела носа, а не к языку тела рук. Кроме того, если человек поднимает лицо вверх и «смотрит» на собеседника ноздрями, а не глазами, это ничем не отличается от эмоций, выражаемых при зажимании носа рукой, — в обоих случаях это означает отвращение.

Столкнувшись с человеком, демонстрирующим такие позы, постарайтесь не нарываться на неприятности. Например: когда вы просите кого-то о помощи в каком-то деле, и собеседник делает вид, что потирает нос рукой, или «смотрит» на вас ноздрями, это следует рассматривать как его нежелание удовлетворить вашу просьбу — он демонстрирует отказ.

Поэтому если вы не хотите участвовать в разговоре и хотите как можно скорее завершить неприятную для вас тему, попробуйте чаще прикасаться рукой к носу, а также постоянно менять позу или демонстрировать другие небрежные жесты.

6. Рот человека связан с его судьбой

Единственным органом, с помощью которого человек передает устную речь, является рот. Многие функции, такие как речевое выражение, обмен эмоциями, прием пищи и питья, требуют участия рта. Рот — не только самый «занятый» орган человека, но и самая выразительная часть лица. Рот играет важную роль в жизни и общении человека, которую не может заменить ни один другой орган. В результате длительных наблюдений современные психологи обнаружили, что рот также является отражением черт характера человека.

Различаются формы рта — различается и судьба

Рот бывает разного размера и формы; разные формы рта не только создают у окружающих разные впечатления, но и отражают разные черты характера.

Идеальным стандартом формы губ считается следующее: рот широкий и четко очерченный, ровный, без перекосов, губы толстые, а не тонкие, с румяным оттенком; форма напоминает лук, или иероглиф, либо квадрат с ровными краями; верхняя и нижняя губы одинаковой толщины, плотно прилегают друг к другу, открываются широко и закрываются плотно; губы плотно сомкнуты, не обнажая зубов; расположены по центру, симметричны по обеим сторонам — это признак успешного человека. Если человек честен, верный и не говорит лишнего, его считают обладателем «добродетельных губ», и такие губы являются признаком успеха; такие люди, как правило, отличаются хорошим здоровьем.

Неидеальные губы, как правило, заостренные и сжатые, без ребер, широкие и несобравные, искривленные и неровные, тонкие, а не толстые, с чёрным и сухим цветом, с опущенными уголками, с неравной толщиной верхней и нижней губ, не перекрывающие друг друга, при открытии обнажающие зубы, расположенные криво, а не симметрично по обеим сторонам.

(1) «Четырехугольный рот» — форма рта умного и любознательного человека

Если форма рта напоминает иероглиф, люди называют его «квадратным ртом». Такая форма рта ровная и правильная, уголки рта прямые, что создает впечатление жизнерадостности и открытости. Чем бы такие люди ни занимались, всегда сосредоточены и увлечены; они обладают гибким умом, добиваются успехов в учёбе и считаются умными. Благодаря своему оптимизму и жажде знаний они легко завоевывают симпатию окружающих. Как говорится, «путь праведника всегда находит поддержку». Благодаря честности и прямолинейности такие люди пользуются доверием окружающих и часто получают помощь, поэтому их жизнь складывается довольно благополучно.

(2) «Восходящая луна» — форма рта, из которого не сходит улыбка

Форма рта квадратная, оба уголка естественно загнуты вверх, создавая от природы выражение радости; такой рот люди называют «взглядом на луну». У таких людей губы часто красные, как киноварь, а зубы белые, как серебро, что производит отличное впечатление; в сочетании с этой врождённой улыбкой они легко завоевывают симпатию окружающих. Они также проявляют большой интерес к знаниям, отличаются сильным любопытством и обширными знаниями, часто говорят красноречиво и демонстрируют обширную эрудицию, поэтому в общественных ситуациях становятся центром внимания.

(3) «Перевернутый корабль» — форма рта, указывающая на пассивность и пессимизм

Углы рта опущены вниз, нижняя губа сильно натянута, а её контуры нечёткие; форма напоминает перевернутую лодку. Такой тип рта называют «перевернутой лодкой». Такие люди настроены негативно, являются типичными пессимистами: в любой ситуации они видят только плохую сторону и действуют нерешительно.

Различные формы рта отражают разные психологические особенности

(1) Широкие, большие и пухлые губы. Такие люди умеют наслаждаться жизнью, особенно изысканной едой; они всю жизнь живут в достатке и, по всей видимости, обладают удачей в финансовых делах.

(2) Широкий рот, способный вместить многое. Такой рот сулит человеку высокие должности и почести, то есть возможность получить повышение и разбогатеть, но такая удача присуща только людям крупного телосложения. Напротив, если человек худощавый, то даже самый большой рот не считается благоприятным признаком, а, напротив, является плохим предзнаменованием, означающим, что человек не сдерживает язык и не умеет остановиться.

(3) Большой рот, но маленькие, заостренные и тонкие уши. Такая внешность указывает на то, что человека всю жизнь будут преследовать неудачи в карьере, он будет скитаться из места в место, ему будет трудно добиться успеха, и ему не хватит счастья и благополучия. Однако если уши, хотя и маленькие, но полные и с чёткими очертаниями, человек, как правило, легко добивается успеха и живет в достатке.

(4) Большой рот, но маленький нос. Такая внешность обычно означает, что беда исходит из уст: из-за неосторожных высказываний возникает много споров, и человек часто сталкивается с судебными тяжбами, особенно в сфере недвижимости — ему не везёт: то он покупает проблемную недвижимость, то его акции оказываются «застрявшими». В молодости и среднем возрасте он усердно трудится, но, как правило, это человек, зарабатывающий на жизнь тяжким трудом, которому трудно добиться большого богатства и высокого положения.

(5) Усы, обрамляющие рот. Такие черты лица, хотя и выглядят очень самобытно, на самом деле означают, что человеку трудно добиться большого успеха; даже если форма рта идеальна, он похож на дракона, запертого в железной клетке: что бы он ни делал, дела остаются незавершёнными, и особенно в пожилом возрасте ему придется нелегко.

(6) Углы рта с морщинами в виде буквы. Такая форма рта указывает на то, что в молодости человеку придётся много трудиться, но в среднем возрасте он получит помощь от влиятельных людей, что приведёт к развитию карьеры. В старости его ждут долголетие и благо-

получие, но он будет неблагоприятно влиять на своих детей, из-за чего у него всегда будут сложные отношения с подчинёнными.

(7) По бокам уголков рта имеются прямые морщины. У людей с такой формой рта в старости разрушаются семья и дело; они по натуре жестоки и подвержены тюремному заключению. Такие люди часто отличаются избытком импульсивности и недостатком хладнокровия, поэтому легко совершают серьезные ошибки под влиянием сиюминутного порыва — то есть одно неосторожное действие может привести к вечному сожалению. Поэтому с такими людьми следует обращаться с осторожностью.

(8) Рот широко открывается и узко закрывается (то есть широко открывается и узко закрывается). У людей с такой формой рта губы толстые и ровные, зубы ровные и белые, расположены прямо, без перекосов. Это указывает на то, что человек смел и решителен, полон энергии, обладает высокой активностью и решительностью. Такие люди — потенциальные лидеры.

Оценка характера по движениям рта

«Хорошая лошадь отличается ногами, а хороший человек — ртом» — это пословица подчеркивает чрезвычайно важную роль рта в жизни человека. В ней заключены два смысла: во-первых, речь идет о привлекательной внешности рта; например, в древности у женщин с красивым ртом говорили, что у них «маленький ротик, как вишня», и действительно немало женщин, благодаря своему «маленькому роту», добились больших успехов и вошли в историю — здесь подчеркивается визуальная функция рта; во-вторых, губы позволяют говорить красноречиво и убедительно, как, например, Су Цинь в период Воюющих царств, который благодаря своему красноречию выполнил задачу по убеждению шести государств и стал их лидером.

1. Люди, чьи губы сжаты в форму буквы. Такая форма губ часто наблюдается в ситуациях, когда необходимо принять важное решение или в чрезвычайных обстоятельствах. Такие люди, как правило, довольно сильные, обладают упорством и настойчивостью, не отступают перед трудностями, а упорно стремятся одержать победу над противником. Они также относятся к числу упрямых людей: перед тем как действовать, они тщательно обдумывают каждое дело, и в этот момент их ничто не может остановить. У них есть настрой «не сдаваться, пока не дойдут до Желтой реки» и «не стать настоящим героем, пока не доберутся до Великой китайской стены», поэтому у них больше шансов добиться успеха.

2. Люди с четкой речью и ловким языком. Обладатели такой формы рта, как правило, красноречивы, и первое впечатление, которое они производят на окружающих, — это их выдающиеся ораторские способности. У таких людей обычно наблюдаются две противоположные крайности: либо они обладают выдающимся талантом, либо ничем не выделяются из толпы. Первые, опираясь на свой богатый багаж знаний, высказываются обоснованно и неупречно, и говорят как водопад; вторые же — полная противоположность: они говорят много, но их речи длинные и затянуты, как «обмотка ног старухи» — вонючие и длинные, не выдерживающие никакой критики, однако у них есть быстрый ум и остроумие, в общении они ничуть не тупы и не скованны, и обладают чрезвычайно широкими социальными связями.

3. Люди, говорящие нечетко и медленно. Такие люди отличаются замкнутым характером, обычно не имеют достаточной практики в устной речи, не любят многолюдных мест и часто уединяются в комнате, погружаясь в самоуглубление. В результате они не получают настоящей практики во всех сферах, демонстрируют весьма посредственные результаты и в конечном итоге с трудом добиваются успеха. Есть ещё один тип людей, которые относятся к категории «не издадут ни звука, но когда заговорили — поразили всех». Как гласит известная пословица: «Молчаливые люди — самые опасные». Когда другие болтают без умолку, они обычно молчат, но в голове у них непрерывно идут мысли; они говорят не много, но чаще всего поражают всех с первого раза.

4. Люди, которые время от времени прикрывают рот рукой. К этой категории относятся застенчивые люди, которые, особенно в присутствии незнакомых или малознакомых людей, могут вообще не произносить ни слова. Сдержанность и замкнутость — их характерные черты; в процессе общения они изо всех сил стараются скрыть свои истинные чувства и не любят выставлять себя напоказ. Их жест иногда напоминает высунутый язык и означает, что они осознали, что только что сказали что-то не то или поступили неправильно.

5. Люди, прикусывающие губы зубами. Типичные жесты таких людей во время разговора — прикусывание нижней губы верхними зубами, прикусывание верхней губы нижними зубами или плотное сжатие губ. Создается впечатление, что они сосредоточенно ведут беседу, и действительно, они внимательно слушают собеседника, одновременно тщательно обдумывая смысл его слов. Они, как правило, обладают сильными аналитическими способностями; хотя в решении вопросов они бывают неторопливы, но как только принимают решение, оно оказывается безупречным.

6. Люди с высоко поднятым подбородком. К этому типу относятся высокомерные и гордые люди; они всегда считают себя мастерами своего дела и полагают, что, как только приступают к делу, не допускают ни малейшей ошибки; даже если объективные факты лежат на поверхности, они будут спорить, прибегая к надуманным аргументам. У них очень высокое чувство превосходства, словно они миллиардеры. У них чрезвычайно сильное чувство собственного достоинства, и они не допускают ни малейшего оскорбления со стороны других. Они заботятся о своем престиже и порой, чтобы сохранить лицо, отказываются признавать достижения и заслуги других; чтобы опровергнуть чужой успех, они могут привести тысячу доводов.

7. Люди, подтягивающие подбородок. Такие люди осторожны и трепетны, трусливы и боятся проблем, но способны отдаваться делу полностью, поэтому всегда отлично справляются с поставленными задачами. Однако они сосредоточены только на своей текущей работе, а из-за консерватизма и приверженности традициям замыкаются в себе; кроме того, они не умеют принимать других и часто отказываются от общения из-за отсутствия доверия к людям.

8. Люди с приподнятыми уголками рта. Такие люди общительны, остроумны и умны, умеют красноречиво общаться с людьми, с готовностью приветствуют незнакомцев и быстро вступают в дружескую беседу. Они широки духом и терпимы, не затаивают обид на тех, кто когда-то их обидел. У них очень хорошие межличностные отношения, и в самые трудные моменты они часто получают поддержку и помощь от окружающих; к ним относится поговорка: «У счастливыхчиков всегда есть покровитель».

Толщина губ и нравственные качества человека

Основываясь на многолетнем опыте, некоторые социологи провели исследования губ и пришли к выводу, что губы связаны не только с физическим здоровьем, но и с качествами характера человека.

1. Люди с толстыми губами отличаются честностью. Первое впечатление, которое производят люди с толстыми губами, — это честность и простодушие. В общении с окружающими такие люди всегда искренни, ценят дружбу и соблюдают слово перед друзьями и коллегами; они добры и милосердны. Однако им не хватает собственной точки зрения, и они склонны к промедлению в делах.

Если у женщины полные и сочные губы, это её главное достоинство, благодаря которому она будет счастлива всю жизнь. Ведь это не только свидетельствует о её честности, но и о хорошем здоровье, а также о сексуальной привлекательности, которая покоряет мужчин.

2. Люди с большими и толстыми губами обладают сильным характером. Люди с большими и толстыми губами часто производят впечатление спокойных и уравновешенных. Как правило, такие люди отличаются сильным чувством собственного достоинства и стремлением к победе, имеют сильный характер и, приступая к делу, всегда демонстрируют энергию и целеустремленность; они никогда не сдаются, пока не достигнут своей цели. Почему складывается

такое впечатление? У людей с толстыми губами щеки, как правило, более полные, что создает впечатление добродушия и честности; при этом они относятся к людям мягко и имеют хорошую репутацию. Чтобы сохранить все эти достоинства, они относятся к своей работе всё более ответственно и выполняют её тщательно и досконально. У таких женщин в душе таятся чрезвычайно богатые эмоции.

3. Люди с тонкими губами склонны придирается к мелочам. Черты лица человека всегда, сознательно или бессознательно, связываются с его моральными качествами. Например, человек с безупречным поведением ведет себя достойно, а тот, у кого «глаза как у мыши», считается коварным; прямой нос означает честность, а кривой — нечестность. Толщина губ имеет поразительное сходство с этими представлениями. В реальной жизни также можно заметить, что язвительные и злые люди от природы любят болтать, и их постоянная болтовня изнашивает губы, делая их тонкими. Такие люди с самого начала не намерены покорять других честностью, а надеются победить собеседника потоком слов; такое мышление, похоже, является их неизменным принципом поведения.

4. Людям с дряблыми губами не хватает выносливости. У таких людей манера работать, как правило, не отличается четкостью и слаженностью. Обычно у них не очень крепкое здоровье, поэтому при выполнении дел им явно не хватает физических сил и энергии; чем бы они ни занимались, уже через некоторое время они испытывают чувство полного изнеможения и усталости.

Такие люди демонстрируют свои сильные стороны в ситуациях, требующих быстрого решения, поскольку их действия часто бывают очень быстрыми. Чтобы повысить уровень физической выносливости и силы воли, им следует уделять внимание физическим упражнениям и полноценному питанию.

Помимо вербальной речи, рот также использует невербальные сигналы, которые могут раскрыть вам всё, даже если человек «ни слова не скажет». Конечно, это зависит от вашего понимания языка тела: только обладая достаточно сильной способностью к пониманию, вы сможете более глубоко раскрыть смысл невербальных сигналов.

Зубы: отражение личности

1. Крупные зубы. Такие зубы могут свидетельствовать о том, что человек обладает обилием физической энергии, полон жизненных сил, имеет хорошие межличностные отношения, ведет себя раскованно и никогда не проявляет излишней осторожности.

2. Молочные зубы. Опыт показывает, что люди с молочными зубами, как правило, трудолюбивы, целеустремлены, внимательны, хладнокровны и обладают огромным терпением.

3. Небольшие коренные зубы. Данные показывают, что такие люди умеют тщательно все просчитывать и продумывать, но им не хватает выносливости; они относятся к типу людей, у которых есть только желание, но нет действий.

4. Выступающие зубы. Выступающие зубы в народе также называют «выпуклыми зубами». Такие люди обладают необычайной смелостью, стремятся к успеху, любознательны, любят поболтать, а хвастовство — их сильная сторона, но они начинают дело, но не доводят его до конца, поэтому не могут достичь полного успеха в карьере.

5. Внутренний наклон зубов. Особенностью внутреннего наклона зубов является то, что оба ряда зубов — верхний и нижний — наклонены внутрь. Такие люди, как правило, обладают творческим потенциалом, часто выделяются своей неординарностью, их поведение и манеры не вписываются в общепринятые рамки; они хорошо справляются с плановой работой.

6. Редкие зубы. Такие люди обладают хорошим здоровьем, но не умеют хранить тайны; в период Войны сопротивления Японии они наверняка стали бы приспешниками врага.

7. Неровные зубы. Если у человека зубы растут неровно, он обязательно будет непостоянным и капризным, а в поведении и отношениях с людьми будет ориентироваться исклю-

чительно на себя. Такие люди часто не соответствуют своим словам, не вызывают доверия, поэтому их дружеские отношения редко бывают долговечными.

VII. Другие признаки лица у мужчин

Помимо глаз, бровей, носа и рта (губ, зубов), у человека есть ещё один важный орган чувств: уши. Кроме того, подбородок также является важной частью лица.

Уши: приемники информации

1. Форма ушей: признак врождённых способностей

(1) «Золотые» уши. Уши такого типа имеют небольшой контур, цвет бледнее, чем кожа лица, мочка уха хорошо выражена, а кончик уха выступает немного дальше, чем брови. Такие люди производят впечатление благородных, обладают отличным слухом и считаются «остроухими». Они очень умны; обладатели таких ушей отличаются врождённой сообразительностью, легко достигают успехов в карьере и демонстрируют отличные рабочие результаты.

(2) «Древесные» уши. Самая главная особенность таких ушей — их худоба и тонкость; они производят впечатление иссохших, мочки ушей очень маленькие или вовсе отсутствуют, а мясистая часть уха иногда выглядит весьма выпуклой. Такие люди часто вызывают ощущение бедности и голода, что вызывает у окружающих дискомфорт. Иногда они могут вызывать у людей чувство сострадания, поэтому их иногда относят к числу друзей, которым можно доверять.

(3) «Водные» уши. «Водные» уши очень толстые, слегка округлые, плотно прилегают к голове, мочки ушей крупные, румяные, что создает эстетическое впечатление. Полные уши являются признаком хорошего питания и крепкого здоровья, а также создают благоприятные условия для успешного выполнения различных дел. Такие люди, как правило, добиваются успеха в своих начинаниях, их карьера развивается относительно гладко, и они достигают значительных результатов.

(4) «Огненные» уши. У «огненных» ушей ушная раковина слегка заостренная, мочка не очень красивая, внутренний край уха вывернут наружу, а кончик уха находится чуть выше бровей. У людей с такими ушами на переносице обычно имеется соответствующая горизонтальная морщина. Медицинские исследования показывают, что у таких людей функция почек не очень хорошая, что оказывает большое влияние на рождение и воспитание детей. Поэтому в важных жизненных вопросах следует с осторожностью относиться к людям с такими ушами.

(5) «Ту-эр». У таких ушей довольно толстая ткань, румяный цвет и чёткие очертания; они создают впечатление «седых волос и детского лица», символизируя жизненную силу и удачу. На самом деле эти люди обладают крепким здоровьем и активным подходом ко всему; в результате они не просто участвуют в делах, но и имеют большие шансы на успех, поэтому их обычно считают успешными профессионалами.

(6) «Тигровые уши». Уши такого типа имеют небольшой контур и, казалось бы, производят впечатление неполноценности. Если, стоя напротив такого человека, вы не можете одновременно увидеть оба его уха, у вас невольно возникает ощущение, что в нём есть что-то особенное. У таких людей слух слабый, но они отличаются повышенной бдительностью, поэтому окружающие считают их очень подозрительными. Поэтому если такие люди занимают руководящие должности, им необходимо уделять особое внимание централизации власти, а также тщательно выбирать подчинённых и смело делегировать им полномочия.

(7) «Свиные уши». У них отсутствует чётко выраженная ушная раковина, ушной валик хорошо заметен и массивен; у некоторых уши наклонены вперёд, у других — назад, а у третьих бросается в глаза большой мочка. В этом заключаются особенности таких ушей.

Такие люди, казалось бы, производят впечатление богачей, но на самом деле им в конечном итоге не суждено накопить значительного состояния. Даже если они когда-то и обладали богатством, в итоге у них останется лишь небольшая его часть. Поэтому им следует инвестировать в недвижимость, чтобы обеспечить себе средства к существованию в старости.

(8) Уши осла. Такие уши толстые, с чётко очерченными контурами, мочки явно выступают и выглядят мясистыми, словно в них вообще нет ушной кости. Такие люди часто вызывают ассоциации с беженцами, пережившими войну: они страдают от недоедания и, как правило, испытывают дефицит кальция. Им не хватает достаточной способности к адаптации, они часто беспокоятся о том, что не смогут приспособиться к жизни, из-за чего испытывают сильное утомление, что в свою очередь сказывается на их приверженности делу.

(9) «Крысиные» уши. Такие уши создают ощущение, будто они вот-вот взлетят: верхняя часть уха направлена вертикально вверх, а ушная основа очень тонкая. При взгляде на такие уши сразу возникает подозрение, что человек склонен к воровству; такие люди часто кажутся очень странными, ничем не отличаясь от крыс. Поэтому к ним нужно относиться с осторожностью; в данном случае лучше перестраховаться, чем недооценить опасность.

Умение проникнуть в суть человека по форме ушей

Есть люди, у которых форма ушей, казалось бы, присутствует, но мякоть ушей мягкая и безжизненная; контуры четкие, но мочки не пухлые. Такие люди отличаются низким интеллектом, они неспособны и склонны к разврату; у них нет связей с родственниками, а подчиненные не желают им помогать, в результате чего они так и не достигнут ничего в жизни. Поэтому в жизни и в карьере они являются плохими партнерами, и, как правило, от них следует держаться подальше.

Есть также люди с маленькими ушами и большим носом. У таких людей чрезвычайно сильное самосознание, они не способны терпеть инакомыслие, у них очень плохие межличностные отношения, из-за чего они не находят поддержки у влиятельных людей и всю жизнь трудятся в поте лица. Несмотря на то, что они постоянно суетятся, в конечном итоге их доходы не покрывают расходы. Такие люди всю жизнь не могут накопить богатство; даже в мире бизнеса они чаще всего терпят убытки, просто набирая себе репутацию.

У некоторых уши, хотя и маленькие, имеют плотно сжатый контур, плотную и нежную ткань, а мочки ушей — полные и сочные; уши прилегают к голове и расположены выше углов бровей. Такие люди обязательно добиваются успеха, начав с нуля; несмотря на лишения в молодости, их ждут богатство и престиж, и впоследствии они обретут и славу, и богатство.

У некоторых уши крайне малы, к тому же несимметричны: внешний контур сужен, но не раскрыт, и нет висячих жемчужин. Такие люди, как правило, легко ввязываются в неприятности, многие из них становятся ворами, увлекаются спекуляциями или под видом открытия компаний занимаются мошенничеством; к ним необходимо относиться с повышенной бдительностью.

Есть люди с очень большими ушами, лишенными блеска, с слишком тонкими, заостренными и маленькими ушными раковинами. Им не хватает еды и одежды, а в старости их жизнь становится ещё более унылой, и у них нет связи с младшими поколениями или подчинёнными. Им лучше всего подходит работа рядового государственного служащего, а не роль руководителя или начальника.

Уши слишком большие, но глаза крайне маленькие. У таких людей нет судьбы, сулящей счастье и благосостояние; они не отличаются широтой взглядов, а в карьере у них одна проблема сменяется другой, поэтому они не достигнут значительных успехов.

Уши у таких людей очень большие и некрасивые, без висячих жемчужин, причём расположены очень высоко. Преимуществом таких людей является ум и талант, а недостатком — стремление к громким достижениям, высокомерие из-за своего таланта, завышенные ожидания при недостаточных способностях и упрямство. Поэтому их жизнь полна перипетий, и, как правило, у них не бывает периодов успеха и благополучия.

Уши не имеют четкой формы ни снаружи, ни изнутри. У таких людей в жизни не складывается, им трудно добиться успеха в карьере, и они не доживают до глубокой старости. На

самом деле, они действуют совершенно бессистемно и не понимают, что такое приоритеты, поэтому для них планирование должно быть первостепенной задачей.

Уши, хотя и имеют чёткие очертания, но мочка тонкая, и кость просвечивает. Даже если такие люди и достигают каких-то успехов, то это скорее слава, чем реальная выгода; они не подходят для бизнеса, а лучше всего подходят для профессий в области литературы и искусства. Если уши выглядят хорошо, но кончик носа не полный, то такие люди всё равно останутся лишь с пустой славой.

Ушные раковины таких людей загнуты наружу, и ушные раковины остаются открытыми. Хотя такие люди сообразительны и энергичны, им не хватает представления о финансовых затратах; они часто действуют под влиянием эмоций, из-за чего в мгновение ока попадают в беду и разрушают свою карьеру. Однако если уши таких людей прилегают к голове, они добьются успеха в карьере, найдут источник дохода и будут жить в достатке всю жизнь.

Существует тип ушей, называемый «полностью распутившимися ушами»: у таких ушей ушной валик хаотично выпячивается, а валик и раковина отклонены наружу. Люди с такими ушами, как правило, с детства живут в бедности, и вся их жизнь проходит в лишениях. Если они уже стали руководителями, это означает, что они обязательно начали с нуля; их сильной стороной является внимание к фундаментальным основам, и они являются надежными руководителями. Однако они часто придирчиво оценивают способности своих подчиненных во всех аспектах. Это часто приводит к тому, что их характер находит отражение в их продукции.

Уши такого типа не имеют четкой структуры: у них есть только верхняя часть ушной раковины, а нижняя отсутствует. Их жизнь полна взлетов и падений, а карьера то процветает, то терпит неудачу. Исследования показывают, что такая форма ушей символизирует избыток «огня» вверх и недостаток «воды» вниз, поэтому их характер часто меняется, они всю жизнь ведут кочевой образ жизни и с трудом могут стабилизироваться в каком-либо деле.

Несмотря на то что ушные раковины загнуты наружу и уши хорошо видны, уши прилегают к голове и имеют висящие мочки. Такие люди достигают успеха в карьере, но их талант раскрывается поздно. По характеру они относятся к типу циников, часто сетуют на суровость и холодность мира, не отличаются сердечностью и с ними трудно ладить.

Внутренняя часть уха отклонена наружу, а наружная часть ушной раковины не имеет валика; на лбу хаотично распростерты поперечные морщины, а между бровями проходит соединительная морщина. Скорее всего, начиная с подросткового возраста, им не сопутствует удача, у них складываются плохие межличностные отношения и неблагоприятная финансовая ситуация. Поэтому их непримечательная жизнь сопровождается постоянной угрюмостью.

На ушной раковине, ушном кольце или в ушном отверстии имеются черные родинки или пятна, к тому же пропорции между бровями и носом нарушены. Такие люди относятся к числу эмоциональных личностей и с большой вероятностью могут ввязаться в судебные тяжбы.

Уши расположены выше бровей. Такие люди обладают высоким интеллектом и чистыми мыслями; уже в юности они могут обрести славу и богатство, а если остальные черты лица гармонично сочетаются, это указывает на то, что они непременно станут выдающимися деятелями в сфере бизнеса. С другой стороны, если у них уши расположены выше глаз, и остальные черты лица гармонично сочетаются, это также означает, что они обладают выдающимися лидерскими способностями, и их карьера и финансовое благополучие непременно будут процветать. Однако если уши расположены ниже глаз — это признак «тигра, притесняющего дракона», — это предвещает, что после молодости этот человек будет страдать от болезней и столкнется с серьезными бедствиями.

Подбородок: индикатор психологической деятельности мужчины

Форма нижней челюсти у каждого человека индивидуальна, и это отражается на его характере. Поскольку форма нижней челюсти влияет на тембр голоса, по различным движе-

ниям нижней челюсти можно определить психологическое состояние собеседника и получить другие значимые подсказки.

Выступающий подбородок указывает на довольно высокую агрессивность человека.

Так называемые «командные типы» — это люди, которые используют подбородок, чтобы командовать другими; они своенравны, высокомерны и, как правило, являются типичными представителями эгоцентризма.

На Западе считается, что выдвинутая вперед нижняя челюсть свидетельствует о скрытом гневе; у восточных народов же, напротив, считается, что именно втянутая челюсть является проявлением гнева.

Однако когда человек испытывает страх или подчиняется кому-то, он обычно сильно сжимает подбородок. А чтобы скрыть беспокойство или неловкость в ситуации, когда разговор не складывается, он, как правило, поглаживает свой подбородок. Вместе с позитивными выражениями лица это же движение может интерпретироваться как самоуверенность и уверенность в себе.

VIII. Мужчины с характерными чертами лица

Мужчина с ушами, прилегающими к голове

Человек с красивой формой ушей прислушивается к добрым словам и по природе обладает добрым сердцем, поэтому как правило, у людей с хорошей формой ушей неплохое сердце, они заслуживают доверия со стороны возлюбленных и, как правило, достигают значительных успехов. Однако, возможно, из-за своей необычайной умности, такие мужчины в большинстве своем очень самостоятельны и порой бывают несколько упрямы.

Мужчина с «висячим» носом

Область кончика носа круглая, большая и полная; речь идет не просто о мясистости, а о том, что костная структура внутри носа довольно прочная. Мужчины с таким носом обязательно обладают отличным состоянием внутренних органов и развитым умом, поэтому обязательно чего-то достигнут. Они весьма ответственно относятся к браку и любви; хотя и не говорят об этом вслух, но очень любят свою девушку или жену.

Мужчины с полными скулами

Под «нижней частью лица» понимаются щеки и область вокруг подбородка. Полные, мясистые щеки свидетельствуют об их хороших межличностных отношениях, а сами они, как правило, довольно уступчивы и великодушны. Особенно если по обе стороны от скуловых костей имеется по одной-две прямые глубокие морщины, которые в народе называют «морщинами успеха», — это, с одной стороны, указывает на позитивный настрой и целеустремленность человека, а с другой — на хорошие отношения с окружающими, благодаря которым ему обязательно улыбнется удача.

Мужчина с ясными и глубокими глазами

Человек с глубоким взглядом и чистым выражением глаз — это мужчина с развитым чувством юмора, а также умный ученый. Поступив в общество, его взгляд становится все более проницательным, а у тех, кто остается в академической среде, занимаясь научной и преподавательской деятельностью, взгляд становится еще более глубоким, но не таким проницательным. Однако обе эти категории людей объединяет одна общая черта: они очень любят своих друзей или жен, поскольку придают большое значение отношениям между двумя людьми.

Мужчина с «восьмиобразными» бровями

Особенностью бровей в форме буквы является то, что их середина сильно приподнята, а к концам резко опускается. Люди с такими бровями обладают глубоким художественным чутьем, и общение с ними напоминает прогулку под весенним ветерком — время летит незаметно! Если рядом с вами есть мужчина с такими бровями, каждый день будет казаться по-настоящему прекрасным.

Мужчина с вогнутой линией роста волос

Если вы мечтаете о понимающем любовнике или муже, то ни в коем случае не пропустите такого мужчину: у него впалая линия роста волос — волосы не растут вперед, а, напротив, уходят внутрь, создавая впечатление, будто посередине лба отсутствует небольшой пучок волос. Обладатели этой редкой черты, независимо от внешности, чаще всего являются людьми с «красивой душой». Они очень вежливы, добры по натуре, особенно чутки и чрезвычайно любящи. Многие женщины считают актера Тони Леонга своим кумиром; у него волосы на лбу довольно редкие, и именно эта черта является характерной для таких мужчин.

Мужчина с высоким и выразительным носом

Высокий и выпуклый нос, высокая переносица (между глазами), нос, пропорционально лицу слегка увеличенный, кончик носа полный и округлый, ноздри (левая и правая) четко очерчены и полностью закрыты. Люди с таким носом отличаются простотой и прагматизмом, обладают сильной волей и готовы пойти на всё ради любимых и семьи. Они не игнорируют слова возлюбленной, поскольку очень ценят мнение близких и умеют налаживать хорошее общение.

Мужчина с полными губами

Верхняя и нижняя губы не только полные, но и упругие; создается впечатление, что они натянуты, благодаря чему очертания рта выглядят особенно четко, а уголки рта довольно длинные. Мужчины с такими губами предпочитают аргументированную манеру выражения мыслей; их мимика и жесты отражают рациональный ум. Их можно отнести к категории обаятельных личностей с кокетливым шармом, а этот интеллектуальный и хладнокровный образ не только очаровывает людей, но и усиливает доверие к ним.

Мужчина с типом «смешанный»

У них полный лоб, выступающие скулы и заметный, слегка заостренный подбородок. Мясо на лице нельзя назвать пышным, но оно выглядит крепким и не обнажает кости, поэтому их относят к смешанному типу «мышцы и кости». Такие люди полны энергии, обладают высокой активностью и отличным чувством юмора, отлично умеют выделять главное, а их характер склонен к скорости и эффективности. Самое главное — они заслуживают доверия, отличаются высоким чувством ответственности, уважают мнение своей возлюбленной и всегда готовы выслушать — это мужчины, на которых можно положиться.

Глава 2.

Как с первого взгляда понять мужчину по его словам

I. Проницательный взгляд на внутренний мир мужчины

Когда люди разговаривают, большинство из нас способно «по голосу узнать человека». Внутренние переживания человека напрямую влияют на его голос, а с другой стороны, громкость, ритм, темп речи и интонация также отражают часть его внутренней жизни.

В «Лицзи-Юэцзи» при обсуждении связи между внутренним миром человека и его голосом говорится: «Любой звук возникает из сердца человека. Сердце человека движется под воздействием внешних объектов. Ощущая воздействие объектов, оно приходит в движение, и это отражается в голосе. Звуки взаимодействуют друг с другом, поэтому возникают изменения». То, что возникает из ощущений, неизбежно находит отражение в голосе. Голос человека меняется в зависимости от изменений в его внутреннем мире, поэтому мы можем узнавать людей по «голосу» и «звуку».

Психологические особенности, раскрывающиеся в темпе речи

Наличие языка — одна из главных особенностей, отличающих человека от животных. Язык представляет собой сложную систему, сочетающую звуки и значения. Когда человек говорит, это не рык животного и не проявление инстинкта, а обмен мыслями, а также проявление психологического состояния, эмоций и отношения. При этом скорость речи — быстрая или медленная, стремительная или размеренная — напрямую отражает эмоциональное состояние и психологические особенности человека.

Экспериментальные исследования показывают, что скорость речи человека может отражать степень его психологического здоровья. Психологически здоровый и эмоционально насыщенный человек в разных ситуациях будет говорить с разной скоростью. Например, читая вслух воодушевляющее, наполненное боевым духом произведение, он ускоряет темп речи, чтобы выразить боевой задор; а читая вслух красивое лирическое произведение, он использует мелодичный, плавный тон, чтобы передать ощущение внутренней красоты. В повседневной жизни и на работе у каждого человека есть свой особый стиль речи и темп речи.

Некоторые люди от природы медлительны, говорят неторопливо, ни торопясь, ни спеша; даже если дело срочное, они по-прежнему с непоколебимой уверенностью рассказывают о нём другим со своим неповторимым темпом речи; другие же от природы вспыльчивы, говорят как из пулемёта, с каждой минутой всё быстрее и быстрее, не давая окружающим возможности вставить слово. Большинство людей находятся где-то посередине, и их темп речи относится к среднему. Темп речи — это черта характера, сформировавшаяся у каждого человека в течение длительного времени; она объективна, неотъемлема и сохраняется надолго. Как правило, люди, говорящие медленно, более добродушны и честны, интровертны и могут казаться немного застенчивыми; а те, кто говорит очень быстро, обычно более сообразительны, энергичны и экстравертны, с ярким и открытым характером.

В реальной жизни люди могут более подробно проследить за разнообразными психологическими изменениями, которые отражаются в темпе речи. По тому, как быстро или медленно говорит человек, мы можем судить о его психологическом состоянии в данный момент. Если человек, обычно обладающий острым языком и даром красноречия, в присутствии кого-то внезапно начинает заикаться и реагировать вяло, это наверняка означает, что он что-то скрывает от собеседника или совершил какую-то ошибку, из-за чего чувствует себя виноватым и неуверенным. Иногда бывают и исключения. Например, мужчина, тайно влюбленный в девушку, в присутствии других людей может свободно шутить и общаться, сохраняя привычную скорость речи. Однако, как только он оказывается наедине с той, которая ему нравится, он сразу теряется, а его речь становится невнятной и прерывистой, словно у него во рту что-то застряло. Этот сигнал означает: он влюблен в неё.

Мы часто сталкиваемся с такой ситуацией: человек, который обычно говорит ровным темпом, не торопясь, сталкивается с нелестными замечаниями со стороны других. Если он громко и быстрее, чем обычно, начинает опровергать эти слова, то, скорее всего, эти обвинения являются необоснованной клеветой; если же он заикается, мямлит и долго не может вымолвить ни слова, то, скорее всего, эти обвинения соответствуют действительности, а он сам чувствует себя виноватым и не может говорить уверенно. Когда человек, обычно говорящий очень быстро, или человек со средней скоростью речи, внезапно замедляет темп, то он, несомненно, хочет привлечь внимание окружающих или подчеркнуть что-то.

Во время участия в дебатах, как правило, каждый участник старается говорить как можно быстрее, чтобы максимально быстро и плавно изложить свою точку зрения. Если удастся превзойти соперника в скорости речи, это не только подрежет его пыл, но и станет дополнительным козырем, укрепляющим уверенность в себе. Однако когда некоторые люди сталкиваются с красноречием собеседника, его оригинальными взглядами или напористой манерой высказывания, они либо замолкают, либо начинают мямлить, выглядя неловкими, заикающимися и неспособными быстро сформулировать мысль. Скорее всего, у этого человека возникло чувство неполноценности, он не уверен в себе или собеседник попал в самую точку, и ему временно трудно опровергнуть его аргументы. Попадание в подобную затруднительную ситуацию не только мешает проявить свои способности, но и усиливает самоуверенность собеседника.

Поэтому темп речи может очень подробно отражать психологическое состояние человека во время разговора; обращая внимание на изменения в темпе речи собеседника, можно почувствовать изменения в его душевном состоянии.

Изучение глубины души по интонации

Как правило, при первом знакомстве голос часто оставляет у собеседника очень глубокое впечатление. У некоторых голос тихий, плавный и мягкий, у других — тяжелый и внушающий уважение. Люди обычно познают других по голосу, запечатлевшемуся в их памяти.

В целом голос способен раскрывать такие черты человека, как характер и нрав, а иногда в нём можно найти подсказки, позволяющие предсказать его будущее. Когда по мимике, жестам и словам невозможно понять настроение собеседника, часто именно по интонации можно почувствовать колебания его эмоций.

1. Люди с высоким и пронзительным голосом

Как правило, люди с высоким голосом довольно нервны и остро реагируют на изменения в окружающей обстановке: например, они не могут заснуть, если меняют комнату или кровать. Они обладают богатым воображением и творческим потенциалом, имеют отличное чувство эстетики, не признают поражения, не любят подчиняться другим, говорят без умолку и часто навязывают свое мнение окружающим. В общении с такими людьми не стоит их перечить; если в меру потакать их тщеславию, они будут чувствовать себя хорошо.

Если такой голос принадлежит женщине, то её настроение, как правило, бывает нестабильным, а симпатии и антипатии к людям выражены очень явно. Когда такие люди увлекаются чем-то одним, они часто не обращают внимания на всё остальное. Однако в обычных ситуациях они могут обижаться или впадать в ярость из-за мелочей. Такие люди легко говорят вещи, полностью противоречащие их прошлым высказываниям, и при этом не придают этому значения.

Что касается мужчин, то если у них довольно высокий и пронзительный голос, то их характер, как правило, довольно бурен: они легко возбуждаются, но и быстро устают. Такие люди могут влюбиться в женщину с первого взгляда или неожиданно признаться в своих чувствах, что зачастую сильно удивляет собеседницу. Мужчины с высоким голосом, как правило, уже с юности демонстрируют ярко выраженный характер.

2. Люди с мягким и спокойным голосом

Как правило, люди этого типа действуют неторопливо и размеренно; часто бывает так, что утром они без сил, а днём становятся более активными. Они полны сочувствия и не могут оставаться равнодушными к тем, кто оказался в беде. В качестве собеседника с ними поначалу может быть сложно общаться, но они отличаются верностью, поэтому у них мало друзей, но все они — настоящие друзья.

Если у женщин мягкий тембр голоса и низкий тональный диапазон, то в большинстве случаев они имеют интровертный характер, всегда учитывают обстановку вокруг и контролируют свои эмоции, но в то же время стремятся выразить свои взгляды, поэтому следует по возможности учитывать их чувства.

Кроме того, если голос мужчины мягкий и спокойный, то на первый взгляд он может показаться честным, но на самом деле у него есть и упрямая сторона: он часто придерживается своего мнения и ни в коем случае не идет на компромисс, не пытается понравиться другим и не доверяет людям без оснований.

3. Люди с хриплым голосом

Как правило, люди с таким тембром голоса расширяют свое влияние собственными силами, берут на себя лидерство в компании или коллективе и ведут за собой других; чем больше они терпят неудач, тем сильнее у них разгорается боевой дух, и они бросают все силы на достижение цели. Люди с таким тембром голоса чаще всего становятся успешными политиками, литераторами, критиками и т. д.

Если хриплый голос у женщины, то она, как правило, обладает ярко выраженной индивидуальностью: даже если внешне она кажется хрупкой, у неё сильный характер. Хотя она вежлива и любезна со всеми, она обычно не раскрывает своих истинных чувств, что создаёт

впечатление загадочности. Несмотря на то что у неё могут возникать разногласия с представительницами своего пола и она может даже подвергаться отчуждению, она легко завоевывает популярность у противоположного пола. У неё отличный вкус в одежде, и она часто обладает талантом к музыке и живописи. Общаясь с людьми такого типа, необходимо избегать навязывания им своих взглядов, а постепенно направлять их мысли, давая им возможность самостоятельно прийти к пониманию.

Кроме того, если у мужчины хриплый голос, то он, как правило, обладает огромной выносливостью и энергичностью; даже в тех делах, от которых обычные люди отступают, он делает всё, что в его силах, чтобы попробовать. Их недостатком является склонность к самоуверенности; они часто пренебрегают вещами, кажущимися неважными, и из-за этого упускают благоприятные возможности.

4. Люди с грубым и низким голосом

Как правило, люди с глубоким и грубым голосом отличаются доброжелательностью и склонностью к лидерству. Они любят быть в движении и не любят сидеть дома, а с возрастом их фигура может стать несколько полноватой.

Кроме того, мужчины с таким голосом обычно становятся политиками или предпринимателями. Однако они эмоционально уязвимы и обладают сильным чувством справедливости, поэтому ссоры или решительные поступки могут впоследствии вызывать у них глубокое раскаяние. Такие люди также легко приобретают дорогостоящие товары, поэтому им не стоит доверять.

II. Голос, включая голос, дыхание и тембр мужчины

Смысл, выражаемый речью, проявляется через сознательное управление и использование органов речи, и важным объектом такого управления и использования являются голос и дыхание говорящего.

Люди, живущие между небом и землёй, обладают разными голосами: у кого-то громкий, у кого-то хриплый, у кого-то пронзительный, у кого-то грубый, у кого-то тонкий, как звук металла, у кого-то глубокий, как звук кожаного барабана, а у кого-то звонкий, как нефритовые бусины, падающие на блюдо, — с чёткой дикцией и правильной интонацией. Некоторые люди невысокого роста, но обладают очень громким голосом, о чём в повседневной речи говорят как о «голосе, подобном звуку колокола»; другие же, будучи высокими и крепко сложенными, говорят тихим и слабым голосом, без всякой силы. Умелое использование голоса и дыхания не только позволяет в полной мере выразить намерения и эмоции говорящего, но и придаёт речи жизненную силу, наполняя её художественной выразительностью.

Как распознать голос и дыхание мужчины

Некоторые люди обобщили опыт «оценки человека по голосу» и вывели из него определенные закономерности:

Те, кто выступает или произносит речь в официальной обстановке и с самого начала прочищает горло, в большинстве случаев делают это из-за нервозности или беспокойства. Те, кто постоянно прочищает горло во время речи и меняет интонацию, возможно, испытывают какую-то тревогу; а некоторые прочищают горло потому, что все еще колеблются по поводу вопроса и нуждаются в дополнительном обдумывании. Как правило, такое поведение чаще наблюдается у мужчин, чем у женщин, и у взрослых, чем у детей. Дети, когда нервничают, обычно заикаются или невнятно произносят «м-м», «а-а», а некоторые из них имеют привычку постоянно повторять: «Ты знаешь...». Намеренное прочищение горла является предупреждением для окружающих, выражением недовольства, означающим: «Если ты не будешь слушаться, я не буду церемониться». Свист иногда является проявлением непринужденности или спокойствия, но некоторые люди используют его, чтобы придать себе уверенности и скрыть внутреннее беспокойство.

Сможете ли вы точно определить, что означают приведенные ниже звуки?

«М-м» — означает, что понял;
«О!» — выражает удивление;
«О?» — выражает сомнение;
«Хорошо, поступим так» — означает полное согласие;
«Хорошо, поговорим об этом позже» — означает отказ;
«Хорошо, давайте ещё поразмыслим» — означает принципиальное согласие, но способ реализации ещё предстоит обсудить;
«Хорошо, я дам тебе знать» — выражает готовность помочь;
«Хорошо, я буду держать ухо востро» — выражает неуверенность;
«Хорошо, я попробую что-нибудь придумать» — означает готовность взять на себя часть ответственности.

Современная физиология и физика уже доказали, что физиологическая основа звука состоит из трёх основных частей: лёгких, трахеи, гортани, голосовых связок, а также ротовой и носовой полостей. Движущей силой образования звука являются лёгкие, которые определяют величину потока воздуха; громкость звука в основном зависит от системы колебаний, образованной гортанью и голосовыми связками; тембр звука в основном зависит от системы резонаторов, образованной ротовой и носовой полостями. Звук возникает в результате колебаний тела, возбуждающих воздух; звук — это ощущение, воспринимаемое органом слуха — ухом. Громкость звука варьируется по степени, тембр — по красоте и особенностям, кроме того, различаются высота и длительность звука.

Голоса людей значительно различаются ввиду индивидуальных различий, состояния здоровья, условий жизни, врождённых задатков, приобретённых навыков и т. д. Поэтому голос не только в определённой степени отражает состояние здоровья человека, но и в некоторой мере свидетельствует о его культурном облике — об изысканности или вульгарности, мудрости или глупости, благородстве или низкости, богатстве или бедности.

Если так, то голос имеет определённую связь с прошлыми и нынешними условиями жизни человека, а также с его будущими перспективами. Однако утверждать, что голос может определять всё в жизни человека, было бы неверно и нереалистично. Успешные певцы, как правило, прошли через период упорного обучения и тренировок, но если у человека нет достаточного таланта, то одними лишь усердными занятиями он не станет певцом. Тем не менее, значение голоса для жизни человека не следует чрезмерно преувеличивать. У многих известных общественных деятелей голос при разговоре или выступлении действительно не вызывает уважения, в то время как их талант не может не вызывать восхищения.

Распознавание мыслей по голосу

Наилучший голос должен исходить из «даньтяня». Даньтянь находится на расстоянии трех цуней ниже пупка (в древнем даосизме существует понятие верхнего, среднего и нижнего даньтяня; здесь речь идет об одном из них). Голос, исходящий из даньтяня, глубокий, мощный и насыщенный, с протяжным и дальнобойным звучанием — это проявление изобилия «почки-воды». При изобилии «воды почек» тело естественным образом остается здоровым, способным принять благословения и богатство, благодаря чему его обладатель обретает счастье, богатство и долголетие. В то же время, благодаря изобилию энергии Даньтяня, голос, исходящий оттуда, становится громким и приятным на слух, легко вызывает резонанс и дарит слушателю ощущение комфорта и глубины. Плохой голос — это тот, который исходит из горла и заканчивается между языком и зубами, то есть имеет поверхностную основу. Такой голос лишен силы и вызывает ощущение слабости и упадка, что является признаком недостатка «почки-воды».

Поскольку голос меняется в зависимости от состояния души, то: если душа человека спокойна, голос будет мягким и плавным; если душа человека чиста и свободна, голос будет чистым и звонким; если душа человека постепенно наполняется энергией, голос станет резким и страстным.

Что касается знаний о распознавании мыслей по голосу, в «Книге И Чжоу» («Глава о зрении и слухе») приводятся четыре пункта:

Во-первых, у человека, скрывающего свои истинные намерения, голос напряжённый и заикающийся — это признак неуверенности;

во-вторых, у человека, искреннего в душе, голос звучит звонко и ритмично — это признак открытости;

в-третьих, у человека, в душе которого таятся подлость и извращённость, в сердце скрываются злые умыслы, поэтому его голос звучит странно и резко, что очень режет слух;

в-четвертых, у человека с великодушным и мягким сердцем голос нежный и плавный, словно тихая река, ни торопливый, ни медлительный.

Будь то на танцполе, в деловой среде или в любой другой «среде», голос человека, темп речи и создаваемое ими выражение лица играют очень важную роль. Они могут повысить вашу привлекательность, укрепить ваш авторитет, но, конечно же, могут и сыграть обратную роль. Всё зависит от того, какое впечатление ваш голос и выражение лица производят на слушателей.

Те, кто говорит тихим и нежным голосом

Люди часто используют мягкий и тихий голос, когда просят, спрашивают, утешают или высказывают своё мнение. Это позволяет подчеркнуть мужскую утончённость и великодушие, а также женскую нежность и красоту. Особенно при выражении эмоций использование мягкого и тихого голоса придаёт речи особый очаровательный шарм.

Благодаря принципам фонетики, касающимся фонем и фонематических позиций, а также психологическим состояниям и закономерностям использования голоса и дыхания при речи, мягкий и тихий голос — подобно нежному лунному свету и журчащему ручейку — исходит из глубины души, звучит легко и естественно, ласково и дружелюбно, не торопясь и не затягивая, даря слушателю ощущение комфорта, умиротворения, тонкости, близости, дружелюбия и тепла.

Мужчина, говорящий мягким и тихим голосом, обязательно будет добросердечным, терпимым и широким духом; женщина, говорящая мягким и тихим голосом, обязательно будет нежной, доброй и чуткой.

Те, кто говорит тихо и сдержанно

Тихий и сдержанный голос может выражать уважение, скромность, осторожность и изящество говорящего. В разговоре с другими людьми он может сократить эмоциональную дистанцию между людьми и укрепить отношения между сторонами. Иногда это также позволяет избежать некоторых потенциальных неприятностей. Однако использовать его для публичного отстаивания своего мнения, опровержения других, защиты справедливости и достоинства или для подчеркивания чего-либо нежелательно.

Часто слышишь, что на собраниях верх берут те, кто говорит громче; эта точка зрения, возможно, несколько крайняя, но когда нужно кого-то убедить, громкий голос, напротив, приводит к обратному эффекту. Ведь чем громче кричишь, тем больше собеседнику кажется, что его заставляют, и даже если он понимает, что ты прав, это легко вызывает у него нежелание сотрудничать. Поэтому если хочешь кого-то убедить, лучше всего говорить тихо. Услышав тихие слова, собеседник с большей готовностью откроется. Кроме того, когда вы говорите тихо, собеседник, опасаясь неправильно понять, наклонится вперед, чтобы внимательно выслушать.

Громкий голос

Громкий и энергичный голос — это манера речи, которую люди используют для призыва, воодушевления, аргументации, подчеркивания и выражения своих бурных эмоций. Он может отражать страсть говорящего и его суровый, бесстрашный характер. Обычно он используется для выражения крайней радости или воодушевления.

Те, кто вздыхает и стонет

Такие люди слабы в психологическом плане, не обладают достаточной уверенностью в себе и лишены мужества; как только они терпят неудачу, они теряют дух, впадают в уныние и отчаяние, а то и вовсе не могут оправиться. Он постоянно сетует: «Трудно быть человеком, трудно жить, трудно вести себя как человек», но не понимает, что неудача и успех, трудности и легкость — это, в конечном счёте, психологические переживания и ощущения людей, а также оценка и определение, основанные на их воле. Если просто лежать на земле и вздыхать, как можно добиться успеха? Только не боясь неудач и вновь набираясь сил, можно обрести надежду на успех.

Обратите внимание на тембр голоса мужчины

Голос человека несет в себе сильную эмоциональную окраску и способен вызывать сложные психологические эффекты: сила, темп, высота и чистота голоса могут отражать чрезвычайно сложные эмоции.

Голос — это оболочка речи. Если вникнуть в суть, то между «звуком» и «тоном» есть различие: «звук» и «тон» имеют разные значения и разные акценты, и их нельзя рассматривать как одно и то же.

Когда человек открывает рот, колебания воздуха создают «звук»; в этот момент плотность колеблющегося воздуха высока, а его масса велика, и речевые органы находятся в максимальном напряжении; после того как рот закрывается, оставшиеся колебания воздуха порождают «тон»; в этот момент плотность колебаний воздуха уже уменьшилась, речевые органы расслабились, и это является результатом передачи «звука», его отголоском — как это обычно называют, «звук, витающий под сводами».

Серьёзные и глубокие люди

Такие люди обладают огромным интеллектом, их высказывания отличаются остроумием и мудростью; они глубоко и точно понимают человеческие отношения и принципы жизни, относятся к обществу и окружающим с большой ответственностью и заслуживают доверия. Однако из-за сложности человеческих отношений и жизненных принципов способности таких людей зачастую остаются недооцененными, а их амбиции — нереализованными.

Острый и строгий тип

Такие люди отличаются острым языком и любят спорить. В разговоре, как только они улавливают пробел в речи собеседника, они безжалостно наносят ответный удар, оставляя собеседника безмолвным. Такие люди часто видят суть проблемы с первого взгляда, обладают проницательным взглядом, но из-за стремления найти и атаковать слабые места собеседника они упускают из виду необходимость охватить суть проблемы в целом погружаясь в ситуацию, когда они теряют из виду главное и увязают в бессмысленных спорах, из которых не могут выбраться.

Как правило, люди считают, что преимуществ в отказе от споров больше. Редко кто отказывается от своей точки зрения из-за ожесточённой словесной перепалки; напротив, в результате спора обе стороны ещё больше убеждаются в своей правоте. Если вам не удалось убедить собеседника, вы будете испытывать разочарование; если же вы поставили его в тупик, не стоит из-за этого слишком радоваться. Ведь собеседник испытывает разочарование и даже обиду на вас. Поэтому люди считают: в этом мире есть только один способ выиграть в споре — это избегать споров.

В жизни и на работе люди часто спорят из-за мелочей, но, если вдуматься, становится ясно, что в этом нет никакого смысла. Бессмысленные споры не только бесполезны, но и ранят чувства, разрушают дружбу, а порой даже приводят к вражде и бедам, бессмысленно отнимая время и силы. Линкольн однажды сказал: «Любой человек, решивший чего-то добиться, ни за что не станет тратить время на личные споры, поскольку последствия таких споров он не в силах себе позволить. А к этим последствиям относятся вспышки гнева и потеря самообладания». В этих словах есть большой смысл: следует по возможности избегать споров по мелочам

с родными, друзьями, коллегами, начальством и подчинёнными — это важный аспект поддержания хороших отношений.

Решительный и сильный человек

Такие люди при выполнении дел придерживаются принципов, справедливы и беспристрастны, чётко различают добро и зло, но из-за чрезмерной принципиальности кажутся негибкими и не оставляют места для переговоров. Тем не менее, они заслуживают уважения окружающих за свою готовность отстаивать справедливость.

При оценке достоинств других людей они не поддаются предвзятости, вызванной личными обидами, и остаются справедливыми и беспристрастными — это высокий уровень нравственного развития. Обладая такими добродетелями, человек может вести себя честно и открыто, руководствоваться фактами, отстаивать справедливость, поощрять добро и искоренять зло.

Наличие верных и честных министров обусловлено наличием мудрого правителя. Туоба Дао не только не наказал его за неуважительное поведение, но, напротив, высоко оценил его поступки и призвал такого министра в будущем смело действовать во всех делах, приносящих пользу стране и народу, не опасаясь никаких последствий. Именно поэтому Гу Би, осмелившись ослушаться указа во имя блага страны, был провозглашён Туоба Дао «национальным сокровищем» и «слугой государства»; если бы он попал к тупому или жестокому правителю, ослеплённому личными страстями, голова Гу Би уже давно была бы отрублена. Именно потому, что Туоба Дао был мудрым правителем, он смог по достоинству оценить Гу Би, и именно поэтому появился такой честный и справедливый вельможа.

Кроткие и уравновешенные люди

Такие люди говорят медленно, говорят спокойным тоном, имеют кроткий характер, не испытывают сильного стремления к власти, не вступают в конфликты и легко ладят с окружающими. Однако из-за своей мягкости они долгое время находятся в состоянии робости и боязливости, предпочитая уклоняться от внешних событий и людей. Если ему посчастливится встретить человека, готового поддержать его, помочь ему и научить закалять смелость, не отступать перед трудностями, то он станет личностью, умеющей сочетать твердость и мягкость, сможет совершить великие дела и заставит окружающих по-новому взглянуть на себя.

Неуравновешенные и вспыльчивые люди

В реальной жизни часто встречаются люди, страдающие нетерпеливостью. Они часто берутся за дело без подготовки и плана, действуя лишь под влиянием сиюминутного порыва или прихоти. Вместо того чтобы двигаться вперёд постепенно и уверенно, они стремятся выкопать колодец одним ударом лопаты. Результат неизбежно оказывается противоположным ожидаемому: спешка мешает достижению цели.

Сегодня есть свои дела, завтра — свои. Разумеется, мы должны действовать решительно и энергично; настоящий деятель никогда не отложит на завтра то, что нужно сделать сегодня. Но если говорить о конкретных делах, то их нужно решать одно за другим, шаг за шагом. В древней пословице говорится: «Дерево, которое можно обхватить двумя руками, растёт из крошечной почки; башня высотой в девять жён начинается с насыпанной земли; путь в тысячу ли начинается с первого шага». Это точно так же, как гласит пословица: «Нельзя стать толстяком за один присест», а если упорно пытаться съесть всё за один раз, то есть высокая вероятность подавиться.

В этом мире многие дела по своей сути не терпят спешки. Например, врачи часто говорят: «Болезнь наступает, как обрушивающаяся гора, а уходит — как вытягивание нити». Это «вытягивание нити» при избавлении от болезни не терпит спешки. Почему так? Все потому, что болезнь, наступающая, как обрушивающаяся гора, — это результат многолетнего накопления, которое в один день даёт о себе знать, естественно, как обрушивающаяся гора. И наоборот, поскольку она накопилась за долгие годы, нельзя надеяться, что её удастся устранить за один

день или одну ночь; нужно набраться терпения и действовать медленно, как при вытягивании нити.

Как гласит пословица: «В мире нет ничего невозможного для того, кто полон решимости». Эта «решимость» — не что иное, как настойчивость. Имея настойчивость, можно добиться успеха даже в самом сложном деле. Без настойчивости же ничего не удастся, и самое простое дело превратится в самое сложное.

Поспешность приносит вред. Желание добиться чего-то, но невозможность добиться успеха сразу же, порождает нетерпение; когда ты думаешь, что всё сделал хорошо, но вдруг возникают неожиданные сложности, с которыми невозможно справиться сразу, неизбежно возникает нетерпение; когда из-за чужих ошибок у тебя возникают проблемы, и ты чувствуешь себя не в своей тарелке, тоже возникает нетерпение; надеяться, что сын станет драконом, а дочери — «фениксом» — таково желание всех родителей на свете, но если дети не оправдывают надежд, в душе возникает такая же тревога; подвергаясь упрекам и критике со стороны других, не имея возможности ясно объяснить свою позицию, человек также испытывает нетерпение. Независимо от того, в какой ситуации возникает нетерпение, на самом деле оно не приносит пользы ни себе, ни окружающим. Нетерпеливость рождается в сердце, и когда человек начинает действовать под её влиянием, его поведение становится упрощённым и грубым, он проявляет лишь «мужество простолюдина» — разве это не проявление глупости?

Бурные и непредсказуемые

Такие люди обладают сильным любопытством и уникальными умственными способностями; они смело бросают вызов традициям и не боятся сказать «нет» авторитетам. Они проявляют большую инициативу в карьере и часто придумывают удивительные идеи, вызывающие восхищение. Их речь также отличается от других: она полна фантазии и самобытна. Их недостаток заключается в том, что они не могут мыслить хладнокровно и им трудно быть понятыми окружающими, из-за чего они часто становятся одинокими героями.

Не бойтесь стать творцом. Мы должны быть не просто людьми, а людьми с инновационным духом. Каждый должен выполнять свою уникальную работу творчески.

Во всех сферах деятельности, которые нас окружают, всегда есть место для улучшений. Творческий человек никогда не боится потерять популярность и не боится, что его талант останется невостребованным. Не беспокойтесь о том, что у ваших идей или планов нет прецедентов. Хотя вы молоды, у вас мало жизненного опыта и вы пока не пользуетесь всеобщим уважением, но любой, кто способен посвятить свой творческий потенциал миру, кто осмеливается использовать собственные мысли, собственные взгляды и методы, с наибольшей вероятностью добьётся успеха в творчестве и будет принят людьми.

III. Язык — указатель на внутренний мир мужчины

Язык сам по себе является указателем на истинные мысли, таящиеся в душе мужчины.

Проникновение в душу человека через ритм речи

Как правило, в речи людей, помимо звучания и интонации, ритм речи сам по себе позволяет проникнуть в эмоциональную сферу человека.

Если человек полон уверенности в себе, ритм его речи, как правило, носит утвердительный характер; у людей, лишенных уверенности в себе или слабохарактерных, ритм речи, напротив, колеблется и выражает нерешительность. Среди них бывают и такие, кто, не договорив до конца, вдруг добавляет: «Не говорите никому...». В таких случаях чаще всего речь идет о тайных сплетнях или недостатках других людей, хотя в душе говорящий надеется, что его слова разнесутся по всему миру.

Если тема скучная и затянутая, и требуется немало времени, чтобы довести разговор до конца, это свидетельствует о том, что в душе говорящего скрывается страх, что его прервут. Только такие люди могут говорить без умолку в высокомерной манере. Что же касается тех,

кто хочет поскорее закончить разговор, у них тоже есть страх быть опровергнутыми, поэтому они часто оставляют у собеседника ощущение, что разговор не доведен до конца.

Кроме того, если человек постоянно говорит без умолку, то, с одной стороны, он пренебрегает окружающими, а с другой — любит выставлять себя напоказ. Такие люди обладают очень экстравертным характером, но не вызывают особого симпатии.

Как правило, успешные политики, предприниматели и т. д. обладают собственным оригинальным подходом к ритмике речи. Именно благодаря такому вниманию к деталям им удаётся завоевать уважение и доверие общества или подчинённых.

Люди, говорящие медленно, обычно отличаются уравновешенным характером; в поведении и отношениях с людьми они, как правило, проявляют полную неторопливость.

Оценка характера по громкости голоса

В целом голос человека и его характер тесно связаны: те, кто любит громко кричать, обычно обладают сильным стремлением к доминированию; такие люди предпочитают в одностороннем порядке навязывать свою волю, склонны к самоуверенности и вызывают раздражение.

Как правило, люди с громким голосом, которые говорят без умолку, обладают экстравертным характером. Чтобы собеседник понял их, они говорят бодрым тоном, что означает: «Я хочу, чтобы меня полностью поняли». Это характерная черта экстравертов, которые больше всех ценят межличностные отношения и обладают хорошими коммуникативными навыками. Особенно когда его мысли принимаются собеседником и достигается полное взаимопонимание, его голос становится ещё громче, а интонация наполняется уверенностью. Те, кто способен категорично высказывать свои суждения, обычно являются самыми доминирующими среди экстравертов; такие люди, говоря, часто заставляют других принимать свои идеи, что вызывает у собеседников чувство угнетённости. Поскольку они способны прямо выражать свои мысли, таких людей можно назвать честными. Однако есть и обратная сторона: они, как правило, эгоцентричны. Несмотря на это, сами они всегда считают, что действуют в интересах собеседника, и тот должен быть им благодарен.

Кроме того, полной противоположностью людям, говорящим громко, являются те, кто говорит тихо; в большинстве своем это очень замкнутые люди, которые часто подавляют свои эмоции во время разговора и, как правило, не раскрывают всех своих мыслей, пока разговор не доходит до определенной стадии. Даже если такие люди будут говорить без умолку, их усилия, скорее всего, окажутся тщетными: их слова не будут иметь никакого влияния и только причинят им душевную боль.

IV. Оценка личности по манере речи

Однажды известный специалист по поведению человека сказал: «У человека есть два вида выражения: одно — это мимика на лице, а другое — информация, передаваемая собеседнику через манеру речи». Таким образом, речь можно назвать вторым видом выражения человека.

Если вы хотите понять характер человека, самый прямой способ — это послушать, что он говорит. Но даже сам человек не всегда до конца понимает себя, в то время как окружающие могут судить о нём по его манере разговора. У каждого своя особенная манера разговора: кто-то говорит с юмором, сыпая остротами, а кто-то — беспорядочно и без умолку болтает о пустяках. В целом различия в манере разговора отражают значительные различия в характере людей.

Определение характера собеседника по особенностям речи

Как правило, цель разговора заключается не только в том, чтобы донести до собеседника то, что вы хотите сказать, но и, что более важно, в том, чтобы собеседник принял это — лучше и с большим удовольствием. Чтобы достичь такой цели и получить желаемый эффект, во время

разговора необходимо обращать внимание на свой стиль речи. По стилю речи человека можно судить о его характере.

Те, кто в разговоре умеет использовать лестные и уважительные выражения, чаще всего являются довольно ловкими и опытными людьми. Они обладают хорошей наблюдательностью, часто способны почувствовать настроение собеседника и пойти ему навстречу. Люди этого типа умеют импровизировать, обладают высокой адаптивностью, их характер легко меняется, и они способны поддерживать хорошие отношения с большинством людей. В общении и взаимоотношениях с окружающими они, как правило, чувствуют себя уверенно и имеют широкий круг знакомств.

Как правило, люди, умеющие использовать в разговоре вежливые выражения, обладают определённым уровнем образования и культурного развития, способны проявлять к другим достаточное уважение и понимание, отличаются широтой взглядов и терпимостью к чужим ошибкам.

Люди, говорящие лаконично и ясно, обычно отличаются прямолинейностью, жизнерадостностью и щедростью; они действуют весьма умело и решительно, выполняют обещания, легко берутся за дело и так же легко от него отказываются, никогда не колеблются и не тянут время; они очень харизматичны, обладают духом первопроходца, необычайной смелостью и любят нововведения.

Как правило, люди, которые говорят нерешительно и без конца болтают о пустяках, чаще всего слабохарактерны, не обладают сильным чувством ответственности, склонны уклоняться от проблем и уходить от них, мало смелы, не отличаются широтой взглядов, ворчливы и целыми днями закидываются на мелочах. Хотя они и испытывают много недовольства текущей ситуацией, им не хватает духа первопроходца, и они не стремятся к переменам, а просто ждут, при этом у них очень сильная зависть.

Люди, привыкшие говорить на своем диалекте, отличаются богатой эмоциональностью и особой привязанностью к чувствам. Их способность к адаптации не особенно высока, и для вливания в новую среду им часто требуется довольно много времени. Такие люди обладают довольно высокой самоуверенностью, определенной решительностью и смелостью, часто добиваются успеха и имеют довольно широкий круг общения.

Люди, привыкшие постоянно жаловаться во время разговора, в большинстве своём стремятся к удовольствиям. Хотя они и хотят изменить своё положение, они всегда довольствуются существующим положением дел, наслаждаются плодами чужого труда, не предпринимая при этом никаких реальных действий. Стоит только столкнуться с неудачами и трудностями, как они начинают уклоняться и отступать, возлагая всю вину на внешние обстоятельства. Они всегда довольно строго относятся к требованиям других, но никогда не предъявляют таких же требований к себе. Они довольно эгоистичны, не обладают терпимостью по отношению к другим, редко ставят себя на место других, всегда надеются получить то, что им не принадлежит, и никогда не бывают довольны.

Остроумные высказывания людей с выдающейся мудростью

Люди, наделённые мудростью и чувством юмора, как правило, очень находчивы, а порой одной-двух фраз достаточно, чтобы проявить их находчивость. Поэтому куда бы они ни пошли, они всегда способны доставить людям удовольствие.

Согласно историческим записям, Сима Шао был старшим сыном императора Юань из династии Восточная Цзинь и с детства отличался умственными способностями. Когда ему было 9 лет, в столицу из Чанъаня прибыл один чиновник. В ходе беседы чиновник вскользь спросил Сима Шао: «Знаешь ли ты, что ближе к нам: Солнце или Чанъань?»

Сыма Шао тут же ответил: «Конечно же, Чанъань ближе к нам!»

«Почему ты так думаешь?» — перебил его император Юань.

«Потому что я часто слышу, как люди говорят, что кто-то приехал из Чанъаня в столицу, но никогда не слышал, чтобы кто-то приехал от Солнца, поэтому я знаю, что Чанъань ближе!» — остроумно ответил Сима Шао.

Однажды на банкете император Юань династии Цзинь, желая похвастаться умственными способностями своего сына, прибег к старой уловке и попросил Сыма Шао перед всеми вельможами объяснить, что ближе к столице — Солнце или Чанъань. Неожиданно Сыма Шао без раздумий ответил: «Солнце ближе к нам!»

Тогда император Юань, явно разочарованный, сказал: «Малыш, почему ты говоришь не то, что в прошлый раз?» На что Сима Шао с улыбкой ответил: «Мы можем увидеть Солнце, просто подняв голову, но никак не можем увидеть Чанъань с первого взгляда! Поэтому Солнце ближе к нам». Его остроумная фраза вызвала бурные аплодисменты министров.

Как правило, люди с остроумными высказываниями отличаются быстрой реакцией. Такие люди обладают очень умным умом, способны проникнуть в суть событий, имеют инстинкт мгновенного разрешения кризисных ситуаций и умение произносить поразительные фразы.

Лицемеры и льстецы

Существует три способа распознать характер человека, склонного к лести: по поведению, речи и выражению лица. Другими словами, это их манера и стиль поведения, используемые слова и выражение лица. Покорные подхалимы в походке и осанке подражают начальнику, в выборе слов и интонации при разговоре стараются быть похожими на него, и даже интонацию имитируют точно так же, как у начальника. Подобно тому, как железные опилки притягиваются магнитом, подхалимы и льстецы всегда опираются на руководство. Если отключить магнитное поле, такие люди, любящие льстить и подлизываться, разлетятся по полу, как куча безжизненных марионеток, полностью потеряв свою опору. Поэтому люди такого типа вообще не заслуживают даже улыбки.

Честные и добродетельные люди с презрением относятся к таким людям и делам. Согласно историческим записям, в древности люди привыкли общаться с высокопоставленными лицами без лести и подхалимства, что, можно сказать, было ключом к успеху в дружбе. А тех, кто пользовался сладкими речами и присматривался к настроению собеседника, считали ничтожными людьми, не знающими, что такое добродетель и справедливость.

Как правило, большинство людей с презрением и холодностью относятся к льстецам, однако они так и не исчезают. Почему? Потому что они нужны руководителям, которые едва ли могут обеспечить себе безопасность, а тщеславие успешных и известных боссов требует, чтобы эти люди удовлетворяли его лестными словами.

А конечной целью льстецов является нетерпеливое стремление занять высокий пост. Когда однажды они обретут власть, они, в свою очередь, будут выращивать ещё больше льстивых ничтожеств, которые, в свою очередь, привлекут ещё больше льстецов, и в итоге весь отдел станет единым целым: все будут говорить одним голосом, действовать одинаково и даже пахнуть одинаково. Для компании это приведёт к тому, что всё предприятие будет выставлено на продажу по заниженной цене или обанкротится и закроется, потому что такие люди — это растратчики, не занимающиеся своим делом.

Однако в глазах некоторых проницательных и способных руководителей эти льстецы выглядят скорее жалкими и печальными. Ведь эти люди уже не могут избавиться от укоренившейся привычки льстить: они во всём сначала думают о том, что думает начальник, а потом не могут определиться, что думать самим, и даже не знают, есть ли у них собственное мнение. На совещаниях они постоянно смотрят на начальника, пытаясь понять, что он хочет сказать, и повторяют его слова, как будто это их собственные. В результате начальник получает признание, славу и выгоду, а эти люди, кроме мелких выгод, ничего не получают и, напротив, подвергаются презрению со стороны окружающих.

Как правило, между лестью и подхалимством есть разница в степени выраженности; это не всегда так просто, как восхищение и поклонение. Многие люди неосознанно играют роль тех, кто беспрекословно подчиняется руководству, а некоторые делают это совершенно сознательно. Существуют следующие довольно распространенные причины:

Во-первых, желание сохранить рабочее место: «у большого дерева прохладно», и всегда безопаснее иметь кого-то, на кого можно опереться.

Во-вторых, желание скрыть свои истинные намерения: тайно планируя сменить работу, не давая об этом знать окружающим.

В-третьих, смягчение напряженной атмосферы: зачем поднимать шум? Лучше быть дружелюбным с окружающими.

Наконец, это позволяет позаботиться о собственном будущем: завоевать расположение начальника, что благоприятно сказывается на личном росте.

У мастеров лести и подхалимства есть целый набор тщательно продуманных навыков, позволяющих «поворачиваться по ветру», а также целый ряд тщательно спланированных приемов, позволяющих действовать в зависимости от ситуации. Разумеется, человеку никогда не удастся понравиться всем. Несмотря на это, лестники и подхалимы в конечном итоге всё же получают признание в компании, получают повышение и сохраняют завоеванное положение — такова жизненная судьба людей этого типа.

Оценка характера человека по его чувству юмора

1. Люди, умеющие использовать юмор для выхода из тупиковых ситуаций

Как правило, люди, привыкшие использовать юмор для выхода из затруднительных ситуаций, обладают высокой способностью импровизировать, имеют сильные способности и быструю реакцию. Благодаря своим выдающимся проявлениям они могут стать объектом всеобщего внимания, что вполне соответствует их психологии. Обычно они обладают сильным стремлением к самовыражению и надеются привлечь к себе внимание окружающих.

2. Люди, привыкшие с помощью юмора язвительно высказываться в адрес других

Люди, которые любят язвить над другими с помощью юмора, в большинстве своем довольно уязвимы, испытывают сильную зависть, а порой даже готовы добивать падающего. У них довольно сильное чувство неполноценности, они относятся к жизни довольно пассивно и часто занимаются самокритикой. Они лучше всего умеют придирается к другим и высмеивать их, целыми днями выстраивая козни, но сами при этом никогда по-настоящему не бывают счастливы.

3. Люди, привыкшие к самоироничному юмору

Как правило, чтобы любить самоироничный юмор, нужно, прежде всего, обладать определенной смелостью и не бояться высмеивать себя — это под силу далеко не каждому. Такие люди, как правило, отличаются широтой взглядов, способны прислушиваться к мнениям и советам окружающих, а также регулярно анализировать себя, заниматься самокритикой, находить свои ошибки и исправлять их. Такой характер вызывает у окружающих чувство восхищения, и такие люди легко становятся лидерами в глазах окружающих, что способствует установлению хороших межличностных отношений.

4. Люди, привыкшие в шуточной форме высмеивать и иронизировать над другими

В целом люди, привыкшие с юмором высмеивать и иронизировать над другими, часто производят первое впечатление как весьма остроумные и забавные личности, обладающие тонким пониманием всего на свете, способные сопереживать и заботиться о других, но на самом деле они довольно эгоистичны — возможно, их волнует только они сами. Во всех аспектах межличностного общения они всегда очень осторожны и осмотрительны, во всём стремятся опередить других на шаг. Они очень мстительны: если кто-то причинил им боль, они обяза-

тельно найдут способ заставить того поплатиться; у них также очень сильная зависть, и когда другие добиваются успеха, они намеренно принижают и очерняют их.

5. Люди, привыкшие к шутливому юмору

Как правило, люди, которые часто прибегают к шуткам в духе розыгрышей, отличаются теплотой, щедростью, жизнерадостностью и легкостью в жизни; даже испытывая стресс, они сами находят способы сбросить напряжение. Они довольно озорные, любят подшучивать над людьми; в процессе этого они получают удовольствие и способны передать эту радость окружающим.

V. Манера разговора — ключ к пониманию мужчины

Речевые привычки формируются в результате длительного общения. Иногда по простому содержанию речи невозможно судить о подлинных мыслях собеседника — нужно учитывать конкретные обстоятельства.

Привычка говорить о «сексе» не означает, что человек распутен

Как правило, некоторые люди без зазрения совести используют нецензурную лексику или грубые выражения в общественных местах, либо бесцеремонно обсуждают темы, связанные с сексом, но на самом деле они просто прикрываются грубой и вульгарной речью, чтобы скрыть собственное чувство неполноценности в сексуальной сфере. Напротив, некоторые люди, как только речь заходит о сексуальных темах, проявляют крайнее отвращение, но на самом деле они уделяют сексу гораздо больше внимания, чем обычные люди.

В целом образованные люди не желают открыто обсуждать вопросы, связанные с сексом, и поэтому подсознательно переключают разговор на другие темы. Было время, когда разговоры молодых мужчин не обходились без автомобилей, а также таких характеристик, как мощность, запас хода, скорость и т. д. Американский журнал «Body Talk» дал следующее объяснение этому явлению: «Возможно, вы в это не поверите, но на самом деле, когда парни обсуждают автомобили, они намекают на размер и способности своих половых органов. Поскольку в присутствии девушек не принято обсуждать такие темы, они переключаются на разговоры об автомобилях, чтобы выразить себя. Поэтому вам достаточно просто притвориться, что вы внимательно слушаете, чтобы удовлетворить их самолюбие». Связь между автомобилями и сексом отнюдь не является абсурдной. С психологической точки зрения автомобиль является символом мужского полового органа, а его салон — символом женского полового органа. Хотя такой завуалированный способ и не может удовлетворить психологические потребности людей, он способен временно снизить уровень возбуждения, вызванного противоположным полом.

Как правило, когда женщины обсуждают подобные вещи, они часто прикрываются романтическими темами. Стоит только «завернуть» эти темы в красивую обертку, как они смело начинают об этом громко рассуждать. При этом они могут клясться, что речь идет лишь о романтике, а к сексу это не имеет никакого отношения. Но можно с уверенностью утверждать, что те женщины, которые постоянно говорят о любви и романтике, как правило, не получают достаточного сексуального удовлетворения и, сами того не осознавая, демонстрируют свою сексуальную жажду.

Те женщины, которые привлекают к себе внимание, часто получают приглашения от коллег-мужчин, что вызывает зависть и недовольство у других коллег-женщин, а отсюда и рождаются всевозможные сплетни: «Фу, посмотрите только на неё! Кокетка! Эх, ей просто повезло!» «Посмотрите, сколько мужчин за ней ухаживают и льстят ей, это действительно вызывает сомнения и беспокойство...» Но эти сплетни не только не сбивают их с толку, но, напротив, придают им еще больше уверенности в себе.

Некоторые скучные люди часто распространяют всевозможные слухи, чтобы опорочить других. И цель их высказываний сводится к тому, чтобы сказать окружающим: «Мы, хотя и взрослые, но не такие легкомысленные, как она». Они гордятся своей целомудренностью, но на самом деле так называемая целомудренность таких женщин не заслуживает доверия. Уже

сам факт того, что они с таким увлечением обсуждают и строят догадки о «поведении» других, достаточно ясно показывает их стремление к такой жизни. Они считают себя целомудренными и выставляют это в качестве своей добродетели, но это всего лишь самообман. Однако, несмотря на то что они убедительно твердят, что «целомудрие — это женская добродетель», и постоянно говорят о легкомысленном поведении других, в глубине души они думают: «Как бы мне хотелось, чтобы мужчина меня соблазнил». И они все время с нетерпением ждут наступления этого дня.

С древних времён и до наших дней люди всегда считали, что сохранение женщиной целомудрия до брака — это само собой разумеющееся, иначе её сочтут распутной; в последние годы число сторонников этой точки зрения уменьшилось. Однако в большинстве случаев, хотя об этом и не говорят вслух, требования к женщинам по-прежнему остаются довольно консервативными. Поэтому даже если мужчины и говорят что-то вроде «требование целомудрия уже устарело», в большинстве случаев это не исходит из искренних чувств, и можно сказать, что чем сильнее мужчина подчеркивает эту фразу, тем сильнее он в душе надеется, что его возлюбленная обладает чистым и непорочным телом.

Как правило, как только мужчина узнает о прошлом своей девушки, он запоминает это надолго: хотя внешне он и делает вид, что ничего не произошло, на самом деле это не даёт ему покоя. На самом деле, чем больше такой человек на первый взгляд старается сохранять спокойствие, тем труднее ему забыть прошлое своей партнерши. С женской точки зрения это может восприниматься как проявление желания мужчины, чтобы его подруга не заикливалась на прошлом; она, скорее всего, посчитает его великодушным и мужественным. Однако с психологической точки зрения такое поведение проистекает из недоверия, которое обычно испытывают мужчины по отношению к женщинам. На самом деле такие мужчины ничем не отличаются от тех, кто отличается сильной ревностью и сильным стремлением к исключительности. Просто его беспокойство проистекает из страха, что женщина после свадьбы переключит свои чувства на кого-то другого, или из опасения, что она непостоянна и не устоит перед соблазном. Поэтому внешнее поведение мужчины не означает, что он не придает значения целомудрию своей женщины.

Истинные чувства, отражающиеся в любимых фразах

Как правило, по речи человека можно очень быстро составить о нём представление. Ведь речь является частью речевых привычек — это свойственный каждому из нас стиль речи, который формируется в повседневной жизни совершенно неосознанно. С другой стороны, люди используют свои речевые привычки, не осознавая этого.

Люди, привыкшие постоянно употреблять слово «оказалось», чаще всего самоуверенны и подчеркивают свою точку зрения. Они часто ставят себя в центр внимания и редко учитывают мнение других.

Те, кто привык использовать слово «на самом деле», обладают сильным стремлением к самовыражению и хотят привлечь к себе внимание окружающих. У них, как правило, своенравный и упрямый характер, и они очень самонадеянны.

Те, кто привык использовать модные слова, стремятся следовать за толпой и любят преувеличивать. У таких людей слабо развито чувство независимости, у них нет собственного мнения, и они легко поддаются влиянию окружающих.

Те, кто привык использовать заимствованные слова и иностранные языки, любят выставлять себя напоказ и хвастаться, у них очень сильное чувство тщеславия.

Те, кто привык говорить на диалекте и при этом говорит уверенно и решительно, обладают сильной самоуверенностью и ярко выраженной индивидуальностью.

Люди, привыкшие использовать такие слова, как «это...», «то...», «а...» и т. п., в речи и поступках проявляют осторожность и осмотрительность. Таких людей мы называем «мистерами Хорошо», они очень мягки в отношении людей и дел и никогда не злятся без причины.

Люди, привыкшие использовать выражения типа «в конце концов, как-то так», в большинстве случаев имеют неудовлетворенные скрытые желания.

Люди, привыкшие говорить «действительно так», зачастую поверхностны и невежественны, при этом сами об этом не подозревают и часто считают себя правыми. Те, кто часто использует выражения типа «я...», либо слабы и неспособны, постоянно ищут помощи у других, либо тщеславны и хвастливы, ищут любые возможности проявить себя, надеясь привлечь к себе внимание.

Люди, привыкшие использовать такие подчеркивающие выражения, как «действительно», в большинстве своём испытывают недостаток уверенности в себе и боятся, что им никто не поверит. К сожалению, их постоянные повторения, напротив, вызывают у окружающих ещё большее недоверие.

Люди, привыкшие использовать повелительные выражения вроде «ты должен...», «ты обязан...», чаще всего авторитарны, упрямы, высокомерны, обладают сильным стремлением к лидерству и никогда не бывают удовлетворены.

Люди, привыкшие использовать такие выражения, как «мое личное мнение...», «не так ли...», «может ли...», как правило, более приветливы и доброжелательны; в общении с людьми они способны оставаться объективными и рассудительными, спокойно обдумывать ситуацию, тщательно анализировать её, а затем выносить правильные суждения и принимать верные решения. Они не действуют единолично, способны проявлять к другим достаточное уважение и, в свою очередь, заслуживают уважения и любви со стороны окружающих.

Люди, привыкшие говорить «я хочу...», «я думаю...», «я не знаю...», в большинстве своём простодушны, склонны действовать под влиянием эмоций, их настроение не всегда стабильно, и они могут вызывать у окружающих неуверенность.

Люди, привыкшие использовать слово «абсолютно», действуют весьма опрометчиво, склонны к субъективным предположениям; они либо слишком не осознают своих недостатков, либо обладают чрезмерно сильным самосознанием, что делает их труднодоступными для окружающих.

Люди, привыкшие говорить «Я это давно знал», обладают сильным стремлением к самовыражению: для них важно только быть в центре внимания и проявить себя. Такие люди абсолютно неспособны успокоиться и внимательно выслушать собеседника, и не стоит надеяться, что они станут внимательными слушателями. Поэтому у людей этого типа очень мало друзей.

А те, у кого некоторые словесные клише встречаются чрезвычайно часто, в большинстве случаев нерешительны в своих поступках и слабы волей. То, что кто-то говорит без словесных клише, не означает, что у него их никогда не было — возможно, раньше они были, но со временем он постепенно избавился от них, что свидетельствует о сильной воле и лаконичности речи.

Если вы хотите лучше понять человека по его речи, чтобы умело управлять своим собеседником, вам нужно уделять больше внимания общению с ним, тщательно вникать в его слова, постоянно обдумывать и анализировать их. Вскоре вы сможете быстро понять своего собеседника по его речи. Самое главное, что каждый раз этот процесс позволит вам с первого взгляда проникнуть в суть дела и попасть в самую точку.

6. Манера речи важнее её содержания

Как правило, язык является средством выражения эмоций и непосредственной формой воплощения мыслей. В большинстве случаев именно благодаря языку люди могут беспрепятственно выражать свои внутренние взгляды и чувства.

В процессе разговора люди, хотя и не выражают свои внутренние мысли в прямой форме, тем не менее содержание их речи невольно раскрывает их истинные намерения. Дело в том, что в ходе разговора люди всегда, сознательно или бессознательно, «не отступают от своей темы», то есть говорят о том, что связано с их мыслями и жизнью. Это означает, что мысли и

размышления человека не могут быть оторваны от его жизненного опыта. Поэтому по содержанию речи человека можно судить о том, как он ведет себя в жизни.

Отношение к разговору важнее его содержания

Многие люди, говоря, обращают внимание только на выражение своих намерений и требований, сосредоточиваясь исключительно на том, чтобы донести содержание своих слов до собеседника с помощью интонации, и при этом упускают из виду манеру и угол зрения, с которого ведут разговор. На самом деле отношение к разговору важнее его содержания.

Если мы знаем только, что сказать, но не умеем, как сказать, то, строго говоря, мы не умеем разговаривать. В повседневной речи, при вынесении суждений или объяснениях мы можем столкнуться с такой ситуацией: одни и те же слова, сказанные одним человеком, мы с готовностью принимаем, а если их произносит другой, мы не только не хотим их принимать, но и испытываем неприязнь. Почему возникают эти два совершенно разных результата? Это связано с отношением человека к речи.

Цель нашей речи — донести свою мысль до других, чтобы они нас поняли, осознали, поверили нам или прониклись к нам симпатией. Если же после наших слов у собеседника нет никакой реакции, а то и вовсе возникает недоверие или неприязнь, то в этом нет смысла, ведь тогда лучше было бы промолчать. Как же развить идеальное ораторское мастерство, когда каждое слово имеет вес? Для этого говорящий должен понимать как себя, так и собеседника, стремясь создать атмосферу взаимного понимания и сочувствия.

Возможно, всем известно, что неважно, о чём говорит собеседник, главное — его отношение. Если отношение хорошее, все готовы с ним разговаривать, даже если он не согласен с нашим мнением или недоволен нашим поведением, мы всё равно готовы с ним общаться. Если же отношение плохое, то даже самая интересная тема не сможет развиваться гладко.

Так что же такое хорошее отношение? Это правильное понимание человека и полное сочувствие к нему. Эти два момента составляют основу хорошего отношения. Однако как дать собеседнику почувствовать наше понимание и сочувствие? Именно в этом и заключается важный проявление хорошего отношения. Если мы не сможем дать понять, что мы сочувствующий человек, то собеседник может посчитать нас холодным, высокомерным и эгоистичным. Это похоже на ситуацию, когда мы с удовольствием и заботой общаемся со своим другом, а он об этом совершенно не догадывается, в результате чего мы сталкиваемся с его недопониманием и недовольством. Поэтому следует обращать внимание на то, каким вы выглядите в глазах других, а также стараться понять, каким они хотели бы вас видеть и каким вы им нравитесь.

Во-первых, другие хотят, чтобы мы относились к ним дружелюбно и были готовы подружиться с ними; они хотят, чтобы мы с пониманием относились к их затруднительным ситуациям, прощали их ошибки и давали полезные советы, становясь для них дружественными, верными и отзывчивыми друзьями.

Во-вторых, другие хотят, чтобы мы проявляли интерес к ним самим, к тому, что они делают и о чём говорят. Каждый человек питает такую надежду, в том числе и мы по отношению к другим. Поэтому нам лучше всего быть человеком, интересующимся всем на свете. По сути, наши интересы такие же, как у всех: мы часто легко увлекаемся интересными людьми и увлекательными разговорами, а то, что не привлекает внимания, остаётся без внимания. Если мы обладаем сильным сочувствием, то не должны так поступать, а должны научиться учитывать интересы всех и уделять особое внимание тем, кого не замечают. Когда мы разговариваем, мы должны замечать каждого присутствующего. Наш взгляд должен время от времени на мгновение задерживаться на лице каждого человека; следует уделять особое внимание тем, кто мало говорит, и тем, кто, судя по всему, чувствует себя не совсем комфортно, и в подходящий момент найти темы для разговора с ними, чтобы снять их напряжение и беспокойство.

Одним словом, другие люди хотят, чтобы мы проявляли интерес к тому, о чём они говорят, и чтобы наше отношение было дружелюбным и доброжелательным. Как успешные ора-

торы, мы должны стремиться к этому. Сохранение хорошего отношения к людям во время разговора — залог вашего ораторского очарования.

Ораторское мастерство — это способность выражать свои чувства и общаться с людьми. Качество ораторского мастерства зависит не только от «речи», но и от отношения.

Несколько типов мужчин с разным отношением к разговору

Те, кто использует уважительные выражения

Для полноценной и гладкой социальной жизни в речи человека обязательно должны присутствовать выражения вежливости. Однако в повседневной жизни нам порой трудно встретить уместные выражения вежливости; скорее всего, это связано не столько с недостаточным знанием обычных людей в этой области, сколько с тем, что некоторые намеренно используют неуместные выражения вежливости.

Уважительные выражения следует использовать с учетом ситуации: например, в неформальных отношениях или при общении с близкими людьми нет необходимости в их использовании. Один мужчина привел личный пример: когда его жена внезапно начинает говорить в ласковом тоне, это обязательно означает, что её настроение ухудшилось до предела — либо на работе произошло что-то неприятное, либо он нечаянно её обидел.

Поэтому этот мужчина предупреждает: чрезмерное использование вежливых выражений свидетельствует о сильной враждебности, презрении, зависти и настороженности.

Всем приятно слышать вежливые слова. Если вы обращаетесь к человеку вежливо, но в меру и с учётом его характера, он обязательно будет очень рад и проникнется к вам симпатией. Самое странное, что чем вышемернее человек, тем больше он любит слышать вежливые слова и тем больше ему нравится, когда вы проявляете к нему уважение. Некоторые люди, придавая своим словам торжественность и праведность, заявляют, что не нуждаются в уважительных обращениях и готовы выслушать критику; но это лишь их притворство. Если вы поведёте в это и без церемоний откровенно раскритикуете его недостатки, он в душе непременно будет крайне недоволен; внешне он, возможно, ничего не покажет, но внутри будет испытывать сильное беспокойство, и его отношение к вам только ухудшится, а не улучшится. «Человек радуется, когда ему указывают на его ошибки» — только Цзы Лу обладал такой великодушностью; обычные люди, считающие себя мудрецами, как могут терпеть вашу критику! О простых людях и говорить нечего.

Те, кто использует вежливые выражения

Человек живет в реальном обществе и не может существовать в одиночестве, в изоляции. Изоляция чревата опасностью, а отсутствие изоляции подразумевает общение. Между отцом и сыном, между мужем и женой, между старшими и младшими, между друзьями всегда существует общение, и для поддержания этого общения необходимо опираться на правила вежливости. Ши Чжечэнь говорил: «В отношениях с богатыми и знатными людьми нетрудно проявлять вежливость, но трудно проявлять доброту. В отношениях с бедными и простолюдинами нетрудно проявлять доброту, но трудно проявлять вежливость».

Вежливость несложно начать, но сложно довести до конца; несложно отдаляться, но сложно сближаться. Независимо от того, с кем вы имеете дело, если вы будете относиться к нему с вежливостью и особым почтением, у собеседника не возникнет обиды, и со временем вы непременно завоюете его доверие.

Когда вы встречаетесь с человеком и обмениваетесь приветствием «Здравствуйте», это проще простого, но не стоит недооценивать это приветствие — оно несет в себе богатый смысл. Оно выражает уважение, сердечность и дружбу, а также демонстрирует вашу вежливость, воспитанность и благородство.

Японцы любят говорить «спасибо». По некоторым подсчётам, японский сотрудник универмага в среднем произносит «спасибо» 571 раз в день; в противном случае он не считается хорошим сотрудником и рискует быть уволенным. Независимо от того, насколько точна цифра

571, одно нужно признать: если покупатель что-то приобрел, продавец говорит ему «Спасибо, приходите ещё», а если он ничего не купил, а просто посмотрел товары, всё равно говорит «Спасибо, спасибо, что заглянули» — уверен, что вам захочется снова посетить это место, где царит такая тёплая атмосфера.

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.