

УДК 159.9
ББК 88.3
Ф56

Филатова, Светлана.

Ф56 **Читай лица!** Специальная методика чтения лиц и эмоций / Светлана Филатова. — Москва : Издательство «Э», 2017. — 416 с. — (Академия экстрасенсов).

ISBN 978-5-699-86765-3

В чем причина удачи? Откуда берутся везунчики, у которых и бизнес ладится, и в семье все отлично, и отношения с людьми на высоте? О таких людях принято говорить, что их не подводит чутье, что их ведет интуиция. Но есть беспрюгишный способ развить в себе интуицию и чутье прямо сейчас. Научиться основам физиогномики — науки чтения по лицам. Для тех, кто умеет обнаружить манипулятора, раскусить лжеца, распознать зависимого, узнать гордеца, не составляет труда выстроить грамотную коммуникацию. А ведь это залог успеха в бизнесе, в отношениях, в карьере. Читайте книгу Светланы Филатовой о физиогномике, наблюдайте, сравнивайте. Чувствовать и видеть человека — наука, и вы можете ее постигнуть.

«Захватывающая книга! Впервые так доступно о сложном».
Журнал «СНОБ».

УДК 159.9
ББК 88.3

ISBN 978-5-699-86765-3

© Оформление. ООО «Издательство «Э», 2017

Все права защищены. Книга или любая ее часть не может быть скопирована, воспроизведена в электронной или механической форме, в виде фотокопии, записи в память ЭВМ, репродукции или каким-либо иным способом, а также использована в любой информационной системе без получения разрешения от издателя. Копирование, воспроизведение и иное использование книги или ее части без согласия издателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.

Издание для досуга

АКАДЕМИЯ ЭКСТРАСЕНСОВ

Светлана Филатова

ЧИТАЙ ЛИЦА!

Специальная методика чтения лиц и эмоций

Директор редакции *Е. Капёв*
Ответственный редактор *И. Воеводин*
Литературный редактор *И. Кузнецова*
Редактор *Л. Гречаник*
Художественный редактор *С. Власов*
Компьютерная верстка *Н. Зенков*
Корректор *В. Ганчурина*

Во внутреннем оформлении использованы фотографии:

360b, Air Images, alessandro guerriero, Alex Malikov, alphaspirt, Amazingmikael, And-One, Andrey_Popov, Anetlanda, Angelo Giampiccolo, Anna Kraynova, Anton Zabielskyi, aristosstudio, Arkady Mazor, ArtFamily, Axenov Akexander, Bangkokhappiness, Billion Photos, brandonht, Cameron Whitman, catwalker, chrisdorney, DC Studio, Everett Historical, file404, Firma V, Gino Santa Maria, goodluz, icsnaps, Image Point Fr, iordani, Kotin, l i g h t p o e t, LarsZ, lassedesignen, Lerche&Johnson, Luba V Nel, luxorphoto, Marcel Jancovic, Maria Symchych, Mayer George, Milles Studio, mimagephotography, Minerva Studio, Nanette Grebe, Nyanza, offstocker, offstocker, Olena Yakobchuk, Olga Popova, Olyy, ostill, paffy, pathdoc, Peter Lang, Peter Nadolski, Pressmaster, Producer, RTimages, sanneberg, sashahaltam, se media, Sergiy Zavgorodny, Sofia Zhuravetc, Steven Frame, stockymages, STUDIO GRAND OUEST, Subbotina Anna, Subbotina Anna, Syda Productions, Tipliyashina Evgeniya, tommaso lizzul, Tuzemka, Valua Vitaly, Vera F, Vladimir Gjorgiev, Vladimir Mijailovic, wavebreakmedia, Yuri Turkov, Everett Collection, Featureflash Photo Agency, Pavel L Photo and Video, JStone / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

В оформлении обложки использованы фотографии:

Irina Bg, SFIO CRACHO / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Э»

123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-68-86.

Өңдіруші: «Э» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.

Тел. 8 (495) 411-68-86.

Тауар белгісі: «Э»

Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды қабылдаушының өкілі «РДЦ «Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбаровский көш., 3-а, литер Б, офис 1.

Тел.: 8 (727) 251-59-89/90/91/92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107.

Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.

Сертификация туралы ақпарат сайты Өңдіруші «Э»

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Э»

Өндірген мемлекет: Ресей
Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 18.05.2017. Формат 60x90^{1/16}.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 26,0.

Тираж экз. Заказ

ISBN 978-5-699-86765-3



9 785699 867653 >



В электронном виде книги издательства «Э» можно
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
Один клик до книги



Оптовая торговля книгами Издательства «Э»:

142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел.: 411-50-74.

**По вопросам приобретения книг Издательства «Э» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж**

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department for their orders.*

**По вопросам заказа книг корпоративным клиентам,
в том числе в специальном оформлении, обращаться по тел.:**
+7 (495) 411-68-59, доб. 2261.

**Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса:**

142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).

Полный ассортимент книг издательства для оптовых покупателей:

Москва. Адрес: 142701, Московская область, Ленинский р-н,
г. Видное, Белокаменное шоссе, д. 1. Телефон: +7 (495) 411-50-74.

Нижний Новгород. Филиал в Нижнем Новгороде. Адрес: 603094,
г. Нижний Новгород, улица Карпинского, дом 29, бизнес-парк «Грин Плаза».
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94).

Санкт-Петербург. ООО «СЗКО». Адрес: 192029, г. Санкт-Петербург, пр. Обуховской Обороны,
д. 84, лит. «Е». Телефон: +7 (812) 365-46-03 / 04. **E-mail:** server@szko.ru

Екатеринбург. Филиал в г. Екатеринбурге. Адрес: 620024,
г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ. Телефон: +7 (343) 272-72-01 (02/03/04/05/06/08).

Самара. Филиал в г. Самаре. Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е».
Телефон: +7 (846) 269-66-70 (71...73). **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

Ростов-на-Дону. Филиал в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44 А. Телефон: +7(863) 303-62-10.
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Ростове-на-Дону. Адрес: 344023,
г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д.44 В. Телефон: (863) 303-62-10. Режим работы: с 9-00 до 19-00.

Новосибирск. Филиал в г. Новосибирске. Адрес: 630015,
г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3. Телефон: +7(383) 289-91-42.

Хабаровск. Филиал РДЦ Новосибирск в Хабаровске. Адрес: 680000, г. Хабаровск,
пер. Дзержинского, д.24, литера Б, офис 1. Телефон: +7(4212) 910-120.

Тюмень. Филиал в г. Тюмени. Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени.
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Алебашевская, 9А (ТЦ Перестройка+).

Телефон: +7 (3452) 21-53-96/ 97/ 98.

Краснодар. Обособленное подразделение в г. Краснодаре

Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Краснодаре
Адрес: 350018, г. Краснодар, ул. Сормовская, д. 7, лит. «Г». Телефон: (861) 234-43-01(02).

Республика Беларусь. Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г.Минске. Адрес: 220014,

Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outlet».
Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92. Режим работы: с 10-00 до 22-00.

Казахстан. РДЦ Алматы. Адрес: 050039, г. Алматы, ул.Домбровского, 3 «А».
Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91,92,99).

Украина. ООО «Форс Украина». Адрес: 04073, г.Киев, Московский пр-т, д.9.
Телефон: +38 (044) 290-99-44. **E-mail:** sales@forsukraine.com

Полный ассортимент продукции Издательства «Э»

можно приобрести в магазинах «Новый книжный» и «Читай-город».

Телефон единой справочной: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д.46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру. Тел.: +7 (495) 745-89-14.



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. НАУКА «ЧИТАТЬ» ОКРУЖАЮЩИХ	11
От автора	12
Физиогномика в жизни	14
История физиогномики (Европа).....	24
Китайская физиогномика	33
Как формируется лицо	39
Немного анатомии: основные мышцы лица	41
Наше прекрасное лицо	47
Голова и кибернетика мышления.....	49
КАРТА ЛИЦА: ГДЕ И ЧТО НУЖНО СМОТРЕТЬ	53
Читаем по лицам!	54
Форма головы	55
Челюсть и человеческие типы	68
Сильный, решительный	69
Напористый	70
Сильный, активный	71
Слабый, манипулятор.....	72
Желваки	73
Взрывная воля	74
Монотонная воля	75

Подбородок	76
Ведущий.....	77
Ведомый	79
Форма подбородка.....	80
Рот	90
Большой рот	91
Маленький рот.....	93
Блокираторы и удлинители	94
Губы	101
Полные губы	102
Тонкие губы	104
Избирательность.....	105
Соответствие верхней и нижней губ	106
Губы, стянутые к центру	107
Губы равномерные.....	108
Разделенная верхняя губа	109
Слитная верхняя губа.....	111
Губы, вытянутые вперед	112
Зубы	124
Нос	126
Резкость профиля	128
Длина носа.....	130
Ширина спинки носа	132
Прогиб спинки носа	134
Кончик носа	137
Основание носа.....	141
Крылья носа.....	143
Раздваивание кончика носа	149
Окантовка крыла носа.....	150
Морщинки и складки от носа. Линии Фа Линь.....	171
Носогубная ложбинка	174
Дополнительные борозды в виде морщин.....	181

Щеки	182
Растительность на лице	185
Скулы	193
Глаза	195
Анатомия глаза	195
Физиогномика глаз.....	199
Размер глаз.....	200
Наклон уголков глаз.....	202
Нижнее веко	204
Санпаку	206
Мешки под глазами	208
Верхнее веко.....	209
«Тяжелые» веки.....	212
Расположение глаз.....	215
Глубина посадки глаз.....	217
Морщины, идущие от глаз	219
Взгляд	222
Расшифровка взглядов	223
Как вычислить наркомана по глазам	224
Ресницы	226
Густые длинные	226
Длинные, но редкие.....	227
Густые короткие	227
Редкие короткие.....	228
Брови	228
Высота расположения бровей	231
Форма бровей	236
Распределение волосков в бровях	238
Данные о бровях из китайской физиогномики	240
Лоб	247
Вертикальные морщины	248
Горизонтальная морщина.....	250

Скошенность и морщины лба	253
Височная зона	260
Линия роста волос	262
Уши	266
Размер ушных раковин	266
Высота ушных раковин	267
Форма уха	268
Отпечатки событий на ушных раковинах	270
Ширина ушной раковины	270
Асимметрия лица	274
НЕВЕРБАЛЬНЫЕ «ПРОКОЛЫ»	277
Что такое профайлинг	278
Как определить ложь	279
Вегетативная нервная система: признаки лжи	282
Эмоции, мимика	284
Жесты: признаки лжи	290
Улыбка	291
Искренняя улыбка	292
Неискренние улыбки	293
Американская улыбка	293
Вежливая улыбка	294
Ехидная улыбка	295
Ироничная улыбка	295
Оценивающая улыбка, знак превосходства	296
Наглая улыбка	297
«Надо улыбаться»	297
Кривая улыбка	298
Признаки сексуальности	299
Верхняя губа	299
Кнопка мачо	300

Усы	301
Мочки ушей	302
Приоритетные зоны	302
Ямочки на лице	303
Волосы.....	304
Женские волосы	305
Возрасты, знаки на лице.....	309
Родинки	317
Для чего женщины красятся	332
Пример физиогномического анализа:	
Альберт Эйнштейн	335
СЕКРЕТЫ МАРКЕТИНГА.....	349
Диалог с покупателем.....	350
Форма головы	352
Челюсть	352
Подбородок.....	353
Рот	354
Губы	354
Зубы.....	356
Нос.....	356
Морщинки и складки от носа.....	358
Скулы.....	359
Глаза	359
Брови	361
Волосы.....	363

СЕКРЕТЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.....	365
Форма головы	366
Челюсть	367
Подбородок.....	368
Рот	368
Губы	369
Нос.....	370
Морщинки и складки от носа.....	372
Скулы.....	373
Глаза.....	374
Брови	375
Волосы.....	376
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАБОЛЕВАНИЙ ПО ЛИЦУ.....	377
Проблема налицо!.....	378
СПОСОБЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ЧЕЛОВЕКА.....	395
Основные психологические типы.....	396
№ 1. Истероидный	396
№ 2. Эпилептоидный	397
№ 3. Паранояльный	399
№ 4. Эмотивный	401
№ 5. Гипертим	403
№ 6. Шизоидный	404
Фигура	405
Походка	410
Речь	412
Дыхание.....	412

ВВЕДЕНИЕ

НАУКА «ЧИТАТЬ» ОКРУЖАЮЩИХ

ОТ АВТОРА

*В человеке должно быть все прекрасно: и лицо,
и одежда, и душа, и мысли.*

Антон Чехов

*Лица настолько же доступны чтению, насколько это присуще
книгам. Разница лишь в том, что они прочитываются в короткое
время и меньше обманывают нас.*

Гаспар Лафатер

*Лицо человека высказывает больше и более интересные вещи,
нежели его уста: уста высказывают только мысль человека,
лицо — мысль природы.*

Артур Шопенгауэр

Красота не в лице, красота — это свет в сердце.

Джебран Халиль Джебран

Каждый день мы видим свое лицо, отраженное в зеркале или запечатленное на фотографии. Мы привыкаем к собственному лицу и редко задумываемся о том, как много оно может рассказать о нас окружающим и нам самим.

Каждый день мы видим лица близких людей. Смотрим на них с радостью или тревогой, надеждой или грустью. Как нам хочется знать их судьбу!

Мы всматриваемся в лицо нового знакомого, стараясь понять, что за человек перед нами, насколько важна встреча с ним, как

будут складываться отношения. Как порой хочется прочитать мысли незнакомых!

Первое впечатление о человеке самое важное. Секундного взгляда на лицо собеседника может быть достаточно для понимания, как с этим человеком нужно общаться и чего от него ожидать. У кого-то оно верное, у кого-то нет. Можно ли узнать о незнакомце больше, чем позволяют жизненный опыт и интуиция? Ведь, обманувшись в первом впечатлении, приняв желаемое за действительное, мы можем разрушить свою или чужую жизнь.

В первую очередь мы смотрим в глаза собеседника. В них отражаются его переживания, что очень важно. По реакции глаз можно определить, насколько человек в данную минуту открыт и честен перед нами. Именно поэтому дипломатов и разведчиков учат владеть своим взглядом. Если глаза — зеркало души, то лицо человека в целом — открытая книга, в которой выписан его характер, чувства, мысли и даже судьба.

Научитесь читать лица людей, и вам откроются многие тайны!

«Обычно когда человек смотрит на свое отражение в зеркале, он замечает кожу; разглядывает морщинки, глаза — если собирается умыться; зубы — перед тем как их почистить. Он видит губы, щеки, нос, брови, ресницы... Но он почти никогда не видит в зеркале своего лица. Когда вы встречаете человека, вы, напротив, смотрите именно на его лицо. Вам интересен его образ. Только убедившись в том, что этот образ вам симпатичен или, напротив, неприятен, вы приглядываетесь к деталям — к глазам, губам, носу. Вы словно бы пытаетесь подтвердить, удостовериться в своем первом впечатлении.

Лицо человека передает вам информацию о нем, о его состоянии, эмоциях, внутреннем облике. Нос сам по себе об этом не расскажет, да и от губ ответа на этот вопрос не дождешься. Даже глаза, взятые и рассмотренные

отдельно, словно вырезанные из фотографии, умирают. Их блеск и их сила теряются. Без лица в них нет и души».

Анхель де Куатье. «Исповедь Люцифера»

ФИЗИОГНОМИКА В ЖИЗНИ

Умное лицо — не всегда признак ума, иногда это просто результат упорных тренировок перед зеркалом.

Физиогномика — это наука, с помощью которой можно «читать» окружающих. Достаточно взглянуть на лицо человека, чтобы узнать сильные и слабые стороны его характера. В процессе разговора легко отслеживать реакции собеседника, изменения выражения его лица (мимику), чтобы более эффективно контактировать с ним. Физиогномика дает ключи к пониманию подлинного текста, который звучит внутри собеседника (в то время как он говорит с вами, вероятно, о чем-то ином). Здесь открывается возможность изменить ход беседы в свою пользу — ведь известно, что тот, кто владеет информацией, владеет миром.

Сейчас, когда успех человека зависит от его умения строить грамотные коммуникации, эти знания особо востребованы. Да, с возрастом и опытом каждый человек становится отчасти физиономистом. Лицо его визави может вызывать у него подсознательное чувство опасности или, наоборот, доверия. Это проблески интуиции, которая приходит после огромного количества ошибок. А какой высокой ценой приходится платить за этот опыт!

Кому нужна физиогномика? Физиогномика необходима всем! Приведу лишь несколько примеров.

Продавцу необходимо сразу определять, что нужно в первую очередь предложить своему покупателю. На что делать упор в первые секунды общения с возможным клиентом (цена, качество, комфорт, скорость доставки, внешний вид, статус, технические детали, простота, практичность и так далее). Понятно, что на все сразу ориентироваться невозможно, самый лучший продавец должен говорить то, что от него хочет слышать покупатель, причем сразу, не тратя его драгоценного времени. В век переизбытка информации люди не готовы выслушивать полный список предложений. Как первой фразой «зацепить» человека, а последующими точно и безошибочно вывести на сделку?

Любой человек в продажах нарабатывает свой опыт много лет, а физиогномика способна значительно сократить этот период. Чтобы опередить конкурентов, предпринимателям нужно совершенствоваться в преимуществах, в особых навыках, к которым относится и мгновенное «вычисление» запросов клиента.

ПРИМЕР ИЗ ЖИЗНИ

А. работает продавцом бытовой техники в одном крупном сетевом магазине около года. За это время он вышел на среднестатистические показатели по объему продаж среди всех коллег. То есть он был не лучше и не хуже других продавцов. А. познакомили с физиогномикой. Благодаря обучению в следующем месяце А. вышел на рекордные показатели, заняв первое место по уровню выручки. Он уже по внешнему виду покупателя стал сразу определять его приоритеты и первой же фразой налаживать доверительный контакт в 100% случаев. Он блестяще презентовал товар, ориентируясь

на информацию, считываемую с лиц клиентов. До возражений в большинстве случаев дело даже не доходило. А очень быстро «оброс» постоянными покупателями, которые не хотели работать с другими продавцами. Руководство магазина заинтересовалось физиогномикой и распорядилось провести несколько занятий со всеми менеджерами по продажам.

В крупном бизнесе физиогномика нужна как воздух. Здесь повышается цена риска. Умение определять качества человека, его реакции на слова необходимо при ведении переговоров, при подборе команды, при прогнозировании надежности того или иного партнера.

При подборе персонала физиогномика способна помочь отсеивать совсем неподходящих кандидатов. Ведь ни для кого не секрет, что создать красивое портфолио может любой желающий. Сейчас много книг и тренингов, где учат хитростям и манипуляциям для удачного трудоустройства. В том числе учат, как себя вести на собеседовании. Хорошо подготовленным к собеседованию, но не подходящим для конкретной работы в конкретной компании соискателям нужно грамотно противостоять. А среди устоявшегося коллектива важно гармонично распределить обязанности в соответствии с реальными возможностями и желаниями людей. Любой человек способен выполнять огромный объем работы, находясь на своем месте. И с таким же успехом он может развалить любой, даже самый устоявшийся бизнес, оказавшись «не в своей тарелке».

ПРИМЕР ИЗ ЖИЗНИ

У Н. собственный полиграфический бизнес. Дела шли хорошо, и встал вопрос о расширении штата. Н. дал объявление, и на собеседование стали приходить соискатели. Естествен-