



Манипулятор

Впечатлительный

Инертный

Доверчивый

Чувствительный

Робкий

ФИЗИОГНОМИКА

Чтение характера по лицу

Алексей Белов

Алексей Константинович Белов

Физиогномика

Серия «Мини-книги по
практической психологии», книга 4
Серия «Типологии личности», книга 5

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=64421971

SelfPub; 2023

Аннотация

Хотелось бы тебе понимать, что хочет человек за 30 секунд? Если да, то тебе стоит обратить внимание на его лицо. Потому что на нём написан характер каждого из нас. И ты сможешь читать лица, как книгу. Это не магия. И это работает также точно, как швейцарские часы. При этом не обязательно знать описания всех черт лица. Достаточно знать основы. Этот материал будет интересен тем, кто устал от воздушной психологии и ищет инструменты, которые можно применить прямо здесь и сейчас. Просто прочти эту книгу. И затем подними глаза на лицо человека. Кто перед тобой: рационал или иррационал? Надо много ресурсов или только самое лучшее? Нужно много знаний или нет? Ты поймёшь всё самое важное.

Содержание

Вступление	4
ГЛАВА 1. ЧЕРЕП: ФОРМА, РАЗМЕР И МЕТОДЫ КОРРЕКТИРОВКИ	5
Зачем менять форму черепа	5
Вытянутая форма черепа	8
Круглый череп	10
Мезоцефал	12
Компенсация одних черт другими	14
ГЛАВА 2. ЗОНЫ ЛИЦА: СОЦИАЛЬНАЯ, ВОСПРИЯТИЯ И ИНСТИНКТИВНАЯ	15
Инстинктивка	15
Зона восприятия	19
Конец ознакомительного фрагмента.	20

Алексей Белов

Физиогномика

Вступление

Приступаем к анализу лиц, то есть лицечтению и наблюдению за чертами характера человека. **Разберем то, как нужно смотреть на человека, что нужно ему рассказывать и что нужно увидеть, чтобы сразу начать общение с той нотки, которая нужна и вам, и человеку.** В этом материале мы посмотрим на то, как анализировать лица людей. То есть – смотрим на лицо человека, и понимаем, какие черты и за что отвечают, какой у него характер и какой у него тип. Параметров лица более 50 – здесь мы не разберем их все. Но затронем основные: форма черепа, зоны лица, челюсть, волосы, брови, рот, губы, нос, глаза и желобок. Приступаем.

ГЛАВА 1. ЧЕРЕП: ФОРМА, РАЗМЕР И МЕТОДЫ КОРРЕКТИРОВКИ

Зачем менять форму черепа



На своем примере скажу – раньше у меня не было бороды, теперь есть.

Вот моя челюсть, на самом деле

, не такая уж и тяжелая. Череп у меня не такой вытянутый. Людей с вытянутыми черепами мы будем называть долихоцефалами (ДЦФ) – на их счет в физиогномике есть много, чего интересного. У них особенный склад характера, противоположный по направленности людям с круглым черепом, брахицефалам (БЦФ).

Касаемо меня – у меня ни то, ни то – у меня что-то среднее. И вот это среднее называется **мезоцефал (МЗФ)** – форма лица между ДЦФ и БЦФ. Соответственно, когда я начал отращивать бороду, это отразилось на мне внутренне. В мире есть такая связь – **когда ты делаешь что-то на внешнем уровне – это отражается на внутреннем (и наоборот)**. Соответственно, отращивая бороду, мой череп становится из МЗФ в ДЦФ. И я получаю больше лидерскую позицию в социуме на подсознательном уровне. **Форма черепа означает не только, как вы себя ведете, а еще и то, как социум вас воспринимает. Меняя восприятие нас в социуме, мы также меняемся внутри.**

Поэтому, по принципу обратной связи: действительно, отрастив бороду, социум стал воспринимать меня, как лич-

ность более лидерскую, волевою, умную. И это всё отразилось на мне самом – то, чего раньше не было, появилось. Плюс к этому добавились некоторые показатели, который были уже до этого. У меня средне-легкая челюсть, втянутая – это показатель людей, которые не могут долго терпеть, долго долбить в одну и ту же точку и вести большое количество проектов. Психика не выдерживает. Выдерживает психика, когда сделал ->отошел, сделал ->отошел. Причем отошел – это 1 шаг вперед, 2 назад.

Когда челюсть не втянутая, а наоборот – выдвинутая вперед – это значит, что человек будет терпеливо долбить в одну и ту же точку. У меня такого нет. Когда мне что-то не нравится, я съезжаю – я быстро принимаю решение. Не жду. Это плюс в одних ситуациях и минус в других, где надо проявить терпение. Люди, у которых здоровенная челюсть, они привыкли терпеть. Если делать аналогию с типологией зон характера (ТЗХ), то это анальная зона. Анальная развитая зона. А, если человек еще и сенсорик по соционике, то там, скорее всего, вообще любить hard way. Соответственно, там получается очень мощная смесь человека-терпилы. И для него, с одной стороны, это плюс – он терпит все, что угодно. А с другой, это минус – потому что иногда нужно сделать шаг в другом направлении – сказать «мне это надоело, я ухожу». И вот такое резкое принятие решений – это часть моей психики.

Вытянутая форма черепа

Существует 3 вида черепа и все они принципиально характеризуют поведение человека. **Как понять, к какому типу черепа вы относитесь.** Нужно убрать волосы и сфотографировать свое лицо. Потом измерить расстояние скул и расстояние от низа подбородка до линии роста волос, и расстояние скул делите на расстояние вдоль. Если получилось соотношение более 80, то это БЦФ. Если получилось от 70% до 80 – это МЗФ. Если получилось меньше 70, то это ДЦФ.

Первая форма черепа – **долихоцефальная** – вытянутая форма головы. Когда соотношение ширины и высоты лица менее 80. То есть ширина и скулы довольно узкие, челюсть высокая и лобная доля тоже вытянутая. Эта форма черепа характерна тем, что человек более склонен подстраивать пространство под себя, выстраивать своё мировоззрение и толкать его вовне. Он часто имеет свою уникальную точку зрения, и ему тяжело работать, как исполнителю. Часто он пытается как-то проявиться и выразиться, он хочет взять на себя власть и влияние. Ему важно продвигать только свои идеи и видение.

Часто люди с такой формой черепа – это предпринимате-

ли, и свою компанию они выстраивают согласно своему восприятию. Либо они могут быть управленцами, руководителями и ТОП-менеджерами. Таким людям сложно оставаться на вторых позициях. Люди с такой формой черепа сложно соглашаются с другой точкой зрения, либо они делают это дольше. Таким людям нужны рациональные и конкретные выводы, чтобы поменять свою точку зрения. Она у них более устойчива и, чтобы её сдвинуть с места, нужно приложить усилия. **Если хотите замотивировать ДЦФ человека**, то ему нужны более четкие, логичные и рациональные объяснения, почему надо делать вот так. Он менее сгибаем.

Круглый череп

Обратная долихоцефальной – **брахицефальная форма черепа**. То есть круглая форма черепа. Если взять и поделить ширину черепа на высоту, то она будет более 80. Практически 1 к 1. Это говорит о том, что человек более командный, больше склонен быть исполнителем и может подстраиваться, адаптироваться под условия. Если долихоцефалу меняют некомфортные ему условия, то брахицефал, скорее, подстроится под обстановку. БЦФ получают ресурсы в жизни путем подстройки. ДЦФ, наоборот, подстраивает пространство под себя и получает ресурсы за счет этого.

Также круглая форма головы идет вместе с широкой челюстью, а это значит, что человек более стрессоустойчив, потому что он работает в команде, выполняет чьи-то условия и в силу этого терпит какой-то стресс. ДЦФ, наоборот, постарается не терпеть, а договориться на другие условия. **Если хотите замотивировать БЦФ человека**, то покажите ему, к чему вы идете и скажите, что делаете так, так и так. Ему будет легче там, где он будет понимать, что ему делать.

БЦФ подстраивается под людей. Поэтому русские мужчины ездят в Таиланд, потому что у тайских женщин ча-

еще всего БЦФ, они подстраиваются под нужды мужчины, и с ними им комфортно. Поэтому такая слава идет о Таиланде – мужчины, у которых проблемы с личной жизнью, приезжают в Таиланд и наслаждаются.

Мезоцефал

Промежуточная между ДЦФ и БЦФ – **мезоцефальная (МЗФ) форма черепа**. МЗФ – это показатель человека, который в какой-то ситуации может подстроиться, а в какой-то может и подстроить. Человек гибкий. В этом во всём важно понять, что форма черепа не определяет успешность или то, что один может что-то делать, а другой нет. Форма лишь показывает закономерности, но на успех она никак не влияет.

Когда человеку с МЗФ что-то не нравится, это бросается, и сразу идет в другом направлении. И это плюс – когда человек не терпит то, что ему не нравится, но с другой стороны, когда нужно пройти и прожать какую-то вещь – ты не можешь этого легко сделать, без напряжения всех душевных сил. И вот здесь важно понимать, что на лице написано всё! И одно дополняет другое. И, если у меня челюсть средне-легкая, то у меня есть другие черты, которые позволяют делать то, что я делаю, а не просто постоянно сливаться. **Поэтому, важный вывод: если человек что-то делает – у него есть на лице и в характере те вещи, которые позволяют ему это делать.** Это просто нужно отследить и понять. Отследить с точки зрения психотипа, социотипа,

по хьюман дизайн, по лицу и т.п. В НАС ЕСТЬ ВСЁ, просто развито оно в разной степени.

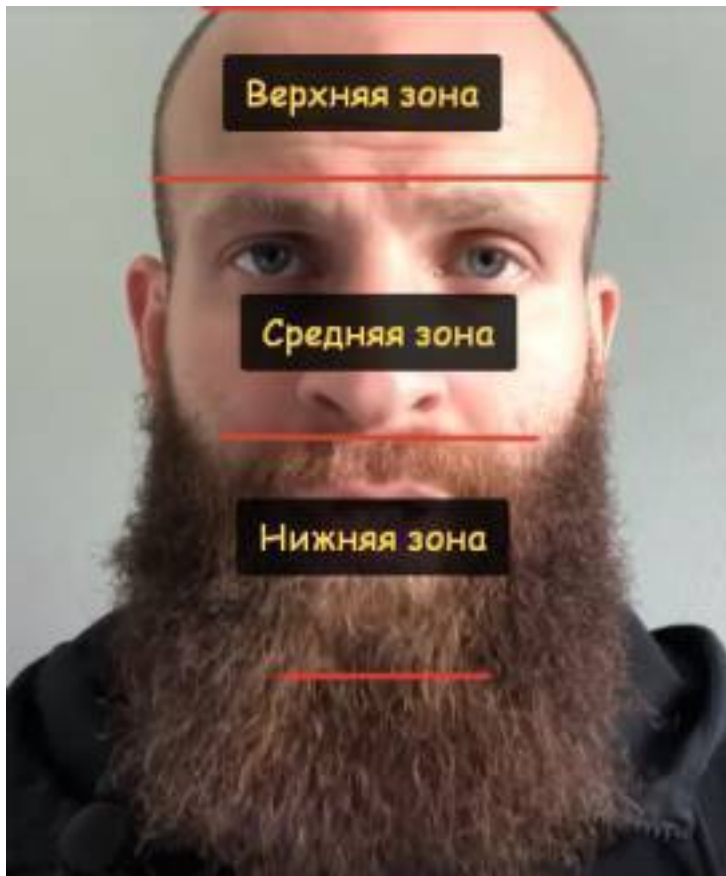
Компенсация одних черт другими

В ФГ несколько черт отвечают за одно и то же, и одна компенсирует другое. В моем конкретном случае это надбровные дуги, нос и лоб – это вещи, которые всегда компенсировали мою средне-легкую челюсть. В моем случае, я пользуюсь другими чертами характера, нежели чем те, за которые отвечает челюсть.

Стоит заметить, что, когда мужчина отращивает бороду и посредством этого делает череп вытянутым, как у меня, – то это увеличивает инстинктивную зону. Это повышает доминацию в обществе за счет проявления (выпячивания) инстинктивных физических показателей (грубая сила). Потому что, исходя из физиогномики, у людей, у которых вытянутый череп, у них характер более твердый и жесткий. А у людей, у которых более округлые черты лица, у них более мягкий, податливый, ведомый характер.

ГЛАВА 2. ЗОНЫ ЛИЦА: СОЦИАЛЬНАЯ, ВОСПРИЯТИЯ И ИНСТИНКТИВНАЯ

Инстинктивка



Покуда мы начали говорить про глаза и брови, я вам расскажу, что это является средней зоной лица. Зоны – это один из первых показателей, если не первый (первый – форма че-

репа), по которому идет анализ характера человека. Если у него преобладает, как у меня, социальная зона – зона лба, то вы должны знать свойства и черты лба по физиогномике. Если преобладает средняя зона – значит нужно анализировать среднюю зону. Если нижняя – то нижнюю.

Верхняя

– социальная зона.

Средняя

– зона информации через центры восприятия и эмоций.

Нижняя

– инстинктивная зона. Измеряется очень просто – берете фотографию человека, открываете любой редактор и прорисовываете эти зоны, измеряя расстояние, как на анфасе, так и в профиле.

Нижняя зона отвечает за инстинкты. Если она ярко выражена, то есть из всех расстояний она длиннее всего – измерять лучше всего в редакторе, но иногда видно и просто так. **Если у человека ярко выражена инстинктивка, то в жизни его мотивирует удовлетворение инстинктивных потребностей.** Ну, то есть, если инстинктивная зона понимает, что на наёмной работе у неё будет больше ресурсов – команда, власть, деньги, условия и т.д., то на эту работу будет выделяться энергия из тела. Такие люди часто предприниматели, особенно, если ДЦФ череп.

Их будут мотивировать финансы, власть, телесное наслаждение и всё, что будет связано с материальной частью. Есть люди, которые продают, к примеру, ёлки и кайфуют с этого. Продавать они могут всё, что угодно и знают, как это правильно преподнести. И другие люди могут не понимать, зачем он этим занимается. Но, если его инстинктивная зона понимает, что там будут деньги, на которые он сможет себе купить что-то полезное, то это его и будет толкать вперед. Инстинктивка будет давать энергию на то, чтобы делать бизнес.

Зона восприятия

Следующая зона – средняя – зона восприятия. Идёт от середины бровей до низа кончика носа. Этого человека мотивирует получение множества уникальной, интересной информации из разных источников. Если человек знает, что получит какие-то уникальные знания, которых нигде нет, это его супер мотивирует и в теле выделяется энергия на то, чтобы это делать.

Если человек с выраженной инстинктивной зоной готов на действия и на продавливание кого-то, то человек с выраженной зоной восприятия, скорее, готов не продавливать, а больше рассказывать, общаться. То есть будет больше обдумывать информацию, анализировать, собирать. Поэтому люди с маленькой зоной восприятия не очень любят весь этот сбор информации, и чаще вычленяют самое главное – то есть пришли, взяли фишки, пошли и внедрили.

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.