

ВЛАДИМИР МАЛЁШИН

СКАНИРУЮ

ХАРАКТЕР ПО ЛИЦУ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ
МЕТОДИКИ
ЛУЧШЕЕ

100 200 300 400 500 600 700 800 900

ГЛАЗА ШИРОКО РАССТАВЛЕНЫ -
ТОЛЕРАНТНЫЙ

НОС ОКРУГЛЫЙ, БЛИЗКИЙ К УТИНОМУ -
МЯГКИЙ ХАРАКТЕР, ХИТРОУМНЫЙ

ПРИПОДНЯТЫЕ УГЛЫ ГУБ -
ОПТИМИСТИЧНЫЙ

PERCENTAGEBAR 79%

PERCENTAGEBAR 3%



Владимир Григорьевич Малёшин
Сканирую характер по лицу
Серия «Профессиональные
методики. Лучшее»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68912256

В. Малёшин. Сканирую характер по лицу: ООО «Издательство АСТ»;

Москва; 2023

ISBN 978-5-17-145979-6

Аннотация

Каждый человек – как книга, которую невозможно спрятать от других. Открыть книгу может каждый, но не каждый может ее прочесть. Большинство повторяет одну и ту же ошибку: заглянув в «открытую книгу» другого человека, делая поспешные выводы по первому же «абзацу», который попался на глаза, и не дочитав книгу до конца. Наука физиогномика позволяет читать эту книгу залпом, между строк. И кто освоит эту науку, будет обладать искусством «скорочтения по лицу» – сильнейшим тайным оружием!

В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Часть 1	5
От автора	5
Порядок чтения лиц	7
Истоки физиогномики	9
Мой опыт в физиогномике	11
Что дает сканирование лица человека	17
Простые правила оценки по физиогномике	19
Приоритетный порядок значимости признаков	22
Главные правила сканирования лиц	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Владимир Малёшин

Сканирую характер по лицу

© Малёшин, В.

© ООО «Издательство АСТ»

*** * ***

Часть 1

От автора

Дорогие читатели!

В ваших руках книга, созданная как подробный практический курс чтения характера по лицу.

Вы сможете читать характер человека по тем тайным знакам, которые рассказывают об истинной тщательно скрываемой сущности человека.

Вы сможете делать это с первого взгляда при встрече с человеком или глядя на его фотографию.

Книга построена по принципу «лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать».

Сотни фотографий разных лиц помогут вам научиться видеть скрытые черты характера на любом лице.

Это книга-практикум. Каждый шаг оценки лиц в книге сопровождается тщательно отобранными фотографиями. Работа по поиску и отбору нужных лиц из многих миллионов фотографий в фотобанке Shutterstock заняла у автора более полугода.

Практикум будет понятен любой категории читателей. Для этого в книге даны примеры оценки мужских и женских лиц разных возрастов – от детского до пожилого.

Самая полная информация дана на примерах женских лиц, например, оценка по цвету глаз.

Если вас интересует оценка по лицу детей или людей в зрелом возрасте – вы также найдете эту информацию в книге.

Порядок чтения лиц

Порядок изучения лиц во всех разделах книги одинаков.

Всегда сначала оцениваем форму лица, а потом движемся с оценкой по лицу сверху вниз: волосы — лоб — уши — брови — глаза — нос — рот — подбородок — шея.

В книге дана дополнительная информация, связанная с состоянием здоровья человека и его эмоциями, с влиянием пластической коррекции лица на поведение человека и его характер.

Вся информация в книге — уникальная авторская разработка, не повторяющая способы оценки лиц ни одной из ранее изданных книг по физиогномике.

Мой 50-летний опыт показал, что **самую точную информацию о человеке дают его рот и губы**. Потом, в порядке значимости, идут подбородок, нос, ушные раковины, брови и ширина посадки глаз. Сами глаза при этом точно передают настроение человека, состояние его души и его мысли в данный момент, но не несут решающей роли в оценке личности человека в целом.

В книге приведены примеры из моей практики профессиональной оценки людей в кадровой работе, которой я посвятил всю свою жизнь. Более 40 лет постоянно оценивал лю-

дей при найме на работу, а потом – в процессе совместной работы в компаниях, где работал руководителем служб персонала.

Мною проведены более 50 000 собеседований с кандидатами при найме. Это население целого города. Если поставить этих людей в полуметре друг за другом, получится цепочка длиной 25 километров – от центра Москвы до Мытищ.

Во время этих собеседований, находясь в одном метре от кандидата, у меня была возможность внимательно изучать его лицо, делая для себя пометки, соотнося с чертами его характера. Из 50 лет изучения физиогномики более 40 ушло на практическую исследовательскую работу по изучению лиц кандидатов при найме.

Оценивать же людей по лицам с помощью физиогномики вы сможете сразу после завершения чтения этой книги.

Истоки физиогномики

Физиогномика (метод определения типа личности человека, его душевных качеств и состояния здоровья, исходя из анализа внешних черт лица и его выражения) имеет тысячелетнюю историю, начиная с Гиппократ и Аристотеля в Древней Греции.

Истоки физиогномики уходят корнями в далекое прошлое. Когда-то наши предки заметили сходство поведения людей с животными. Похожие на свинью имели повадки свиней, на кошку – кошек, на обезьяну – обезьян, на осла – ослов. И в этом есть доля правды.

5000 лет назад греческий мыслитель Гермес Трисмегист высказал тезис: «Что внутри, то и снаружи». Этот умный грек и его последователи полагали, что тело, в том числе и лицо, не лжет. Оно точно отражает процессы, происходящие внутри мозга и организма. Эти выводы положили начало физиогномике – искусству чтения людей по лицам.

Физиогномика (от греческого *physis* – «природа» и *gnomon* – «знающий») – наука, изучающая взаимосвязь между лицом человека, его внешним обликом и внутренним миром. Благодаря физиогномике можно легко понять и выявить душевные качества человека.

Физиогномика давно привлекла внимание ученых. Еще Аристотель писал: «Прямолинейные брови указывают на

кроткий характер, притянутые к корню носа – на недовольство и досаду, низко стоящие брови – признак зависти». Считается, что Аристотель, гениальный логик и энциклопедист, первый провел соответствие между лицом человека и его душевными качествами. Гиппократ же по лицу человека определял болезни.

На Земле существует несколько школ физиогномики. Кроме древнегреческой европейской, глубокие корни у нескольких азиатских школ, где древнейшей считается китайская, а также индийская и буддийская школы. Все они очень разные. И что самое удивительное, в различных школах одни и те же физиогномические признаки человека читаются по-разному.

Сегодня знания физиогномики вновь популярны и востребованы. Их используют при оценке своих друзей и знакомых, при подборе сотрудников на работу, в разведывательных органах и спецслужбах. Все чаще используют физиогномику для выбора своего партнера.

Мой опыт в физиогномике

Мне часто задают вопрос: «А почему можно верить вам? Где источник ваших знаний?» Ответ очень простой, он уходит к истокам того, как мне повезло узнать о физиогномике и влюбиться в нее. Будучи студентом-первокурсником в сентябре 1968 года, в общежитии института прочитал пятый том собрания сочинений писателя В. В. Вересаева. Именно в этой книге я встретил то, что изменило всю мою жизнь.

Как каждый из нас, сначала открыл оглавление. Среди длинных рассказов увидел заключительный раздел, который назывался «Записи для себя». Они были написаны очень интересно, буквально по два-три предложения, но такие удивительно яркие, емкие.

Викентий Вересаев очень точно несколькими фразами описывал ценнейшие вещи нашей жизни.

Например: «Мы ждем будущего, вспоминаем о прошедшем. Когда научимся ценить настоящее?», или «Самое трудное в науке счастья – научиться ощущать настоящее, как прошедшее», или «Всякий двухлетний ребенок – гений, всякий пятнадцатилетний мальчик – негодяй».

После чтения нескольких страниц Вересаева, уже влюбившись в него, увидев, насколько глубокий и интересный этот человек, я прочитал слова, которые изменили всю мою жизнь:

«Глаза – зеркало души! Какой вздор! Глаза – обманчивая маска, глаза – ширмы, скрывающие душу. Зеркало души – губы. И если хотите узнать душу человека, глядите на его губы. Чудесные, светлые глаза и хищные губы. Девически невинные глаза и развратные губы. Товарищески радушные глаза и сановно поджатые губы с брюзгливо опущенными углами. Берегитесь глаз! Из-за глаз именно так часто ошибаются в людях. Губы не обманут».¹

После этого у меня, так же как у многих впервые слышащих эти слова, возник когнитивный диссонанс. Наша жизнь: литература, родители, учителя, школа, первая любовь – все говорило о том, что человека надо ценить по глазам. И только потом, с годами, убедился в справедливости слов мудрого Вересаева.

За три дня после прочтения книги мысленно «протестировал» всех своих родных, близких, одноклассников, преподавателей и убедился: есть точная прямая взаимосвязь между характером человека и формой его губ!

С тех пор занимаюсь физиогномикой всерьез. Но со временем обнаружил ее особенность. Иногда определенная черта лица говорит об одном качестве человека, например, о его жесткости, а другая – о противоположном качестве, мягкости. Как понять, где человек мягок: дома или на работе?

¹ Вересаев В. В. Собрание сочинений в 5 томах. Том 5. – М.: Издательство «Правда», 1961 г.

Начал искать в разных областях знаний дополнительные инструменты для поиска ответов на подобные вопросы. Стопка книг, из которых по крупницам извлекал полезные сведения, вскоре превысила мой рост.

За 50 лет ежедневных наблюдений у меня сложилась совершенно определенная, точная картина. Этот сильнейший инструмент заложен в каждом из нас: достаточно быть наблюдательным, иметь хорошую память, быть заинтересованным, иметь внутреннее желание разобраться в психологии человека и учиться тому, как определять особенности личности человека, сканируя его по лицу.

Нет более точного инструмента в определении особенностей человека, чем соотношение формы губ и характера человека. Моя убежденность основана на сотнях тысяч наблюдений за людьми. Изучение губ позволяет определять основные черты характера даже по фотографии.

Каждый день, с момента прочтения книги В. Вересаева, наблюдая за людьми, все больше узнавал что-то новое о своих знакомых, друзьях, однокурсниках, накапливал опыт. И все эти наблюдения привели к тому, что мой аналитический ум стал вне моего приказа «раскладывать губы по полочкам». Сначала у меня было всего лишь шесть этих «полочек», потом их число выросло до восьми, десяти, пятнадцати, двадцати и продолжает расти.

В этой книге поделюсь с вами знаниями, которые вы не найдете ни в Интернете, ни в любой другой книге по физио-

гномике.

Свыше пятнадцати лет преподаю физиогномику во многих высших школах. При этом не прекращается процесс поиска новых признаков и закономерностей оценки по лицу, продолжается поиск новых форм губ, но теперь занимаюсь уже не созданием методики, а ее шлифовкой.

Одно из самых главных моих наблюдений – люди с похожими лицами похожи характерами. Увидели того, кто напоминает вашего знакомого, – ищите одинаковые черты. Схожесть характера и поведения человека будет тем сильнее, чем больше вы найдете общих внешних признаков: в фигуре, походке, голосе, манере одеваться, почерке и так далее.

В этой книге представлены мои авторские методики. На их разработку ушли десятилетия. Первая методика называется «Добрый – злой», она помогает с одного взгляда описывать и понимать при первой встрече, легкий или сложный характер у человека.

Под словом «добрый» при этом подразумевается человек, у которого легкий характер, с которым приятно общаться, находить общий язык, точки соприкосновения, компромиссы. Это человек доброжелательный, который будет источником позитива, пойдет навстречу, будет смягчать конфликты.

И наоборот: под словом «злой» подразумевается человек со сложным характером, который может быть и подлым, и злым, и резким, и завистливым, и обманщиком. Набор черт

в лице человека (набор «опций», назовем это так) поможет вам оценивать его так, чтобы вы понимали: с этим человеком надо быть более осторожным в общении, от него стоит ожидать какого-то подвоха, а с этим человеком можно быть достаточно открытым.

Вторая методика «Губные гармошки» позволяет подробно читать характер человека по губам. Аналога этой методики нет в мировой практике физиогномики. Губы, на мой взгляд, являются самым точным, самым верным и самым сильным инструментом оценки незнакомого человека. Губы, как и другие внешние признаки, – это генетика, «подарок» родителей.

За всеми моими методиками оценки по лицу стоит 50-летний опыт наблюдения за людьми. Все, о чем буду рассказывать вам в этой книге, десятки тысяч раз проверено мною на практике.

В 1990-х гг. заведующий кафедрой психологии управления Академии Народного Хозяйства профессор Ладанов был руководителем моей научной работы «Использование тестовых методик в оценке персонала аппарата управления». В этот период было легко опробовать на себе все возможные методы оценки и многочисленные тесты.

В основе моей оценки лежит типология четырех темпераментов, но с дополнительным использованием десятка при-

емов оценки человека по многим внешним признакам: френология (оценка характера и поведения по форме черепа), физиогномика (глубокое изучение личностных качеств по лицу), фенотипология (определение характера человека по лицу, опираясь на физиологию органов чувств), патофизиогномика (определение состояния здоровья по лицу человека), подвижность лица и его мимики – улыбчивость или хмурость (эмоциональность, настроение), состояние кожи (здоровье).

Охотно использую при оценке отдельные элементы исследований Кречмера и Шелдона по фигуре, Пиза – по языку мимики и жестов, походке и рукопожатию, по несоответствию вербального невербальному, по шкале эмоций Хаббарда, трудам Аугустинавичюте по соционике, Спирицы – по профайлингу, Галля – по френологии, Лучина – по фенотипологии, Пономаренко – по «Семи радикалам» и другое.

«Сканирую» характер человека с первой секунды прибытия на собеседование: как он закрыл дверь, как изменяется громкость речи, темп и тембр голоса, обязательно использую графологию, ведь очень о многом говорят его почерк и подпись. Наблюдаю за манерой держать авторучку, движениями глаз. Учтываю «цветовой портрет», форму кистей рук и разницу длины пальцев руки, форму ногтей, гибкость запястья, наличие «лунных серпиков» на ногтях и многое другое.

Что дает сканирование лица человека

Физиогномика помогает найти ответы на вопросы:

- Как относиться к первому впечатлению о человеке?
- Как использовать внешнюю схожесть со знакомыми людьми?
 - Как прочесть тайные знаки физиогномики на лице?
 - Как узнать, о каких недостатках не рассказывает человек?
 - Как определить характер по губам?
 - Как увидеть упрямцев и людей, с которыми лучше не спорить?
 - Как вычислить лукавых и нечестных людей?
 - Как оценить проницательность человека?
 - Как увидеть людей, одаренных творческими способностями и артистизмом?
 - Как определить надежных людей?
 - Как увидеть лидера и бойца?
 - Как оценить способность переносить большие нагрузки?
 - Как вычислить людей, способных хранить тайну?
 - Как «узнать лжеца по выражению лица»?
 - Как вычислить чувствительных и легкоранимых людей?
 - Как вычислить людей, готовых решать вопросы при первой встрече?
 - Как менять стратегию переговоров с людьми разных тем-

пераментов?

- Как понять, чей ребенок: мамин или папин?
- Как оценить ресурсы здоровья и долголетия человека?

Простые правила оценки по физиогномике

Назову вам простые запоминающиеся правила оценки по лицу.

Оттопыренность ушей означает упрямство. Напротив, прижатые ушные раковины – покладистость. Крупная ушная раковина – совершенно бесспорный признак долгожительства.

Верный признак хорошего, веселого характера человека – «гусиные лапки», складочки во внешних уголках наших глаз, образующиеся от смеха и частых улыбок.

Нос с горбинкой (у людей славянского типа) – это проявление холерического темперамента. Если приподнят нос и верхняя губа вместе с ним – это признак вздорности. А если его кончик опущен? Тут можно сказать: «Сует свой нос в чужой вопрос». Доброжелательные, мягкие люди имеют нос «картошкой», а обладатели сложного характера – узкий и прямой, с прижатыми крыльями носа.

Высокий лоб – один из главных признаков интеллекта человека. Если зрительная линия ушных раковин выше линии бровей или на их уровне – это дополнительный признак ума. Мои многолетние исследования подтверждают эту закономерность, но бывают и исключения: однажды я с удивлением увидел по ТВ лицо химика, лауреата Нобелевской премии, у

которого линия ушей была значительно ниже линии бровей.

Эта подсказка о том, что в физиогномике встречаются исключения, поэтому оставляйте за собой право ошибки, избегайте категоричных оценок людей. Пока у вас нет достаточного опыта, лучше проявлять осторожность в оценке других людей, особенно на публичных мероприятиях.

Следуйте своей интуиции, а эти важные правила помогут вам окружить себя достойными людьми.

Первое: если незнакомый человек лицом напоминает знакомого, можно смело проецировать известные личностные качества, характер, общие черты, поведение на незнакомца.

Второе: наряду с папиллярными узорами на наших пальцах, форма черепа и форма ушей индивидуальны для каждого человека и имеют различия даже у близнецов. Также уникален рисунок радужной оболочки глаза каждого человека.

Третье: главный враг физиогномики – пластическая хирургия. Для новичка она станет сложным препятствием, но книга поможет вам решить и эту проблему.

Четвертое: чем красивее губы человека, тем красивее его душа и характер.

Пятое: на лице человека первым в глаза бросается то, что сильнее всего отличает его от тысяч других лиц.

Шестое: лицо человека рассказывает о его темпераменте – главных врожденных качествах человека, определяющих его характер, эмоции, реакции, мотивы поведения и другое.

Оценку лица по физиогномике надо делать, двигаясь сверху вниз. Если элемент не дает понятной информации, его надо пропустить.

Приоритетный порядок значимости признаков

1. Форма головы.
2. Рот и губы.
3. Ушные раковины.
4. Нос.
5. Подбородок.
6. Глаза и брови.
7. Волос.
8. Глаза.
9. Ямочки.
10. Морщины и складки.

Главные правила сканирования лиц

Оценивайте ежедневно по десять незнакомых лиц (лучше чередуя мужчин и женщин) в том порядке, который изложен в книге. Сначала – оценка формы лица, а потом – оценка лица по физиогномике, двигаясь сверху вниз.

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.