

Владимир Тараненко



ИСТОРИЯ ЛИЦА.

МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО
ПСИХОАНАЛИЗА

Владимир Тараненко

**История лица. Мастерская
физиогномического психоанализа**

«ИП Стрельбицкий»

Тараненко В.

История лица. Мастерская физиогномического психоанализа /
В. Тараненко — «ИП Стрельбицкий»,

ISBN 978-5-457-54380-5

Книга Владимира Тараненко «История лица. Мастерская физиогномического психоанализа» — это уникальное практическое руководство для всех, кто хотел бы научиться искусству «чтения» человеческих лиц и толкования человеческого характера на основании анализа внешности. Автор книги, знаменитый специалист по визуальной психодиагностике Владимир Тараненко, предоставляет энциклопедически исчерпывающую информацию об особенностях строения головы человека и черт его лица и их непосредственной связи с характером, волевыми установками и «подводными камнями» поведения индивидуума. Обилие исторических примеров, фотографий и иллюстраций, простой и доступный язык книги делают изучение физиогномики, интересным и увлекательным занятием. Книга Владимира Тараненко не имеет аналогов по полноте и ясности изложения и безусловно будет полезна всем, кто стремится овладеть скрытыми знаниями по психологии и коммуникациям, а также тем, кто желает больше узнать о себе самом и о своем окружении.

ISBN 978-5-457-54380-5

© Тараненко В.
© ИП Стрельбицкий

Содержание

Об издании	5
ГЛАВА 1. ГЛАВНЫЙ ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЙ МЕРИДИАН: ДЛИННОГОЛОВЫЕ И КРУГЛОГОЛОВЫЕ	6
1.1. ПРЕДВАРЯЮЩЕЕ ВСТУПЛЕНИЕ	6
1.2. ПОРТРЕТ ШЕРЛОКА ХОЛМСА, или УБЕЖДЕННОСТЬ МЕТОДА	8
1.3. ХОРОШО СИДИМ, или ПРЕИМУЩЕСТВА СИТУАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ	13
1.4. НОРМАЛЬНЫЙ ТИП, или ПОСРЕДИНЕ ОТ КРАЙНОСТЕЙ	18
ГЛАВА 2. НИЖНЯЯ ЧЕЛЮСТЬ: ВАРИАЦИИ ВИДОВ СИЛЫ	20
2.1. ЧЕЛЮСТНАЯ ФИЗИОМЕТРИКА: ПРОФИЛЬНАЯ И НАЖИТАЯ	20
2.2. ЧЕЛЮСТНАЯ ФИЗИОМЕТРИКА: ФРОНТАЛЬНАЯ И ГЕНЕТИЧЕСКАЯ	24
2.3. «СТИСНУВ ЗУБЫ», или ВОЛЕВАЯ ЧЕЛЮСТЬ	32
2.4. МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: ЛИЦО И ЧЕЛЮСТЬ	35
2.5. ИСТОРИЯ НЕ ПРОЩАЕТ ФИЗИОГНОМИЧЕСКИХ «ПРОКОЛОВ»	37
ГЛАВА 3. ЗАБОЛТАТЬ ПРОБЛЕМУ, или ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ГОВОРИЛЬНОГО ПОДБОРОДОКА	42
3.1. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ «ГОВОРИЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА», или КАК ЗАБОЛТАТЬ БИЗНЕС	44
3.2. ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ «ГОВОРИЛЬНОГО СИНДРОМА»	47
3.3. МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: ГОВОРИТЬ, ИЛИ?...	53
3.4. РОКОВОЙ ГОЛОС: ИСТОРИЧЕСКИЕ ЗАРИСОВКИ	55
ГЛАВА 4. ПСИХОАНАЛИЗ «РОТОВЫХ» ПРИСТРАСТИЙ, или ЦЕНА ЗАХВАТА	59
4.1. КАКОВ РОТ, ТАКОВ И АППЕТИТ?	59
4.2. УДЛИНИТЕЛИ И БЛОКАТОРЫ, или НЕ СПРАШИВАЙ, КАК ИДУТ ДЕЛА	63
4.3. ФИЗИОТОПОГРАФИЯ БОРЬБЫ И ЖАЛОБЫ, или МИССИЯ БУЛЬДОГА И МОСЬКИ	69
4.4. МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: ЧЕЛЮСТЬ И РОТ – НАЙДИ СЛАБОЕ ЗВЕНО	77
4.5. ИДУ НА ЗАХВАТ! или ФИЗИОГНОМИКА ИСТОРИЧЕСКИХ ЛИЦ	80
ГЛАВА 5. ТИХИЙ РАЗВЕДБАТ, или ПСИХОФИЗИОГНОМИКА ГУБ	87
5.1. ЭВОЛЮЦИЕЙ ПРЕДНАЗНАЧЕНО, или ОСЯЗАТЕЛЬНОЕ ОБАЯНИЕ ГУБ	87
Конец ознакомительного фрагмента.	88

Владимир Тараненко

История лица. Мастерская физиогномического психоанализа

Об издании

Владимир Тараненко

История лица. Мастерская физиогномического психоанализа



**Электронная книга издана «Мультимедийным Издательством Стрельбицкого»
(TM Авалон-Альфа), г. Киев**

С нашими изданиями электронных и аудиокниг Вы можете познакомиться на сайте
www.audio-book.com.ua

Желаем приятного чтения!

Пишите нам:

audio-book@ukr.net,

dmytro.strelb@gmail.com

Эта книга охраняется авторским правом.

Все права на данное произведение принадлежат «Мультимедийному издательству
Стрельбицкого». © 2013

Никакая часть данной публикации не может быть воспроизведена или распространена в
любой форме или любыми способами без предварительного письменного согласия
Издателя.

Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.

ГЛАВА 1. ГЛАВНЫЙ ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЙ МЕРИДИАН: ДЛИННОГОЛОВЫЕ И КРУГЛОГОЛОВЫЕ

Для размера фуражки, к примеру, важна окружность, а не удлинённость.

К. Прутков, прапори́чик

– Что это ещё за красная тыква?

– Это зеркало, ваша милость.

(...)

Разнесённость никогда не способствовала оперативности.

Подражание фельдмаршалу Мольтке

Неправильность канонов и пропорций для лица есть его живость.

«Физиогномический органон»

1.1. ПРЕДВАРЯЮЩЕЕ ВСТУПЛЕНИЕ

Первый шаг физиогномического психоанализа – определение степени длинноголовости (научн. – долихоцефалия, от греч. *dolichos* – длинный + *kephale* голова) и круглоголовости (научн. – брахицефалы, от греч. *brachis* короткий + *kephale* голова). Вообще-то правильней надо было бы говорить «короткоголовый», но визуально брахицефал выглядит именно как «круглоголовый». Поэтому мы их так и будем впредь называть. Как определяется «долихо»– и «брахи»– цефалия? На этот счет есть вполне конкретные количественные критерии. А именно: соотношение длины и ширины головы, т. н. «головной указатель». Для брахицефалов отношение ширины головы к ее длине в процентах больше 80. Иными словами, голова имеет тенденцию приближаться к кругу. Долихоцефалы (либо долихокефалы, в более современной транскрипции), наоборот, тяготеют к вытянутому овальному анфасу, при котором ширина относительно длины составляет менее 75 % – в крайних случаях имеем дело с «кочанообразными» лицами. Есть еще промежуточный тип, (его называют «мезокефалом») он-то как раз и размещается на границе 70–80 % соотношения ширины к длине лица. Схематически типы лиц изображены на рисунках: 1.1. – долихоцефал; 1.2. – брахицефал; 1.3. – «нормальный» промежуточный тип.

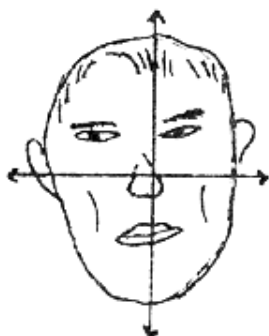


Рис.1.1.
Долихоцефал

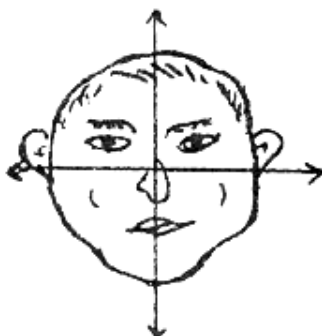


Рис.1.2.
Брахицефал



Рис.1.3.
Промежуточный тип

ВИЗУАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ: если вы хотите быть профессиональным физиогномистом вам придется оценивать показатель длинно-, круглоголовости, что называется, на глаз. Поначалу будет немного затруднительно в пограничных случаях, но если постоянно и с интересом пересмотреть много лиц на фотографиях и в «живую», то необходимый практический навык, поверьте, приобретается. Ведь обычно начинающий специалист хочет чтобы «сразу и много». Так не бывает, разве, что в кино для наивных. Визуальная психодиагностика требует навыка. Можно сказать и более: «в себя впускание чужого образа, с последующей дешифровкой». Знаете, чем-то сродни системе Станиславского, когда надо пережить того, кого анализируешь. При этом по максимуму доверяйте своему «фоновому» впечатлению. Как говорится, никаких установок и ничего личного. Упаси Бог, подцепиться на изначально заготовленную схему. Простите за жесткость, но как психодиагност, в данном случае вы уже умерли. Потому совет: смотрите на лица людей в самых неожиданных ситуациях и почаще. Попутно: не гипнотизируйте никого взглядом, сканируйте живой образ расфокусированным, либо периферийным зрением. И чутко ловите отзвук вашего внутреннего естества на поступающую информацию. И последнее: поначалу старайтесь не рассказывать о человеке методом «лицо в лицо». Дело в том, что любой индивид создает вокруг себя некую программирующую внешнюю «ауру», которая подпитывает декларируемый имидж-образ. Короче говоря, вы обязательно попадаете под пресс внешнего влияния и внушения со стороны личности, особенно сильной и поднаторевшей в психоманипулировании. Можно не устоять, и начать выдавать «на-гора» информацию, которую клиент сам же вам и вложил. Поэтому лучше все-таки фотографии или видеосъемка. Впрочем, если у вас достаточно сильна индивидуальная психологическая «броня», то можете попытаться рассказать человеку «в лицо» то, что он в действительности представляет собой. Это уже серьезный шаг в сторону психотерапии. Либо к «магии» по внушению личности того, что вам нужно.

Примечание по сути: облысение лба визуально удлиняет лицо, а наползающие на лоб волосы – укорачивают. Это необходимо иметь в виду, поэтому длину «черепа» стоит все же измерять от верхней точки макушки до нижней точки подбородка. Сюда же: борода клинышком визуально удлинит подбородок, а бакенбарды – все лицо в целом. Короткая стрижка округляет, а длинные волосы удлиняют визуально впечатление лица. Борода «лопатою», безусловно, сделает лицо круглее. Длинные уши усилят эффект «долихоцефалости», а большие, оттопыренные и круглые, наоборот, визуально внушат круглоголовость. Хорошо откормленные и раздутые щеки точно также сделают лицо гораздо круглее, чем оно является по черепному строению. Худощавость лица, наоборот, усилит впечатление длинноголовости. Поэтому будьте предельно рефлексивны и «гасите» в последующей расшифровке визуального образа означенные артефакты.

1.2. ПОРТРЕТ ШЕРЛОКА ХОЛМСА, или УБЕЖДЕННОСТЬ МЕТОДА

Если вы себя считаете гениальным, то у вас скорее всего явно удлинненное лицо.

Козьма Прутков, «Из табакерки жизненных наблюдений»

Почему принято говорить, что от удивления лицо вытягивается, а не округляется?

(...)

Техника безопасности для длинноголовых: «не высовывайся»!

Козьма Прутков, из той же «Табакерки»

Приступим к практической части мастерской физиогномического психоанализа. Итак, какие же психологические характеристики дает нам выраженная длинноголовость индивида? Заметьте, мы говорим о явно типичном долихоцефале. То есть, о том случае, когда вы уверенно можете констатировать: «этот человек – длинноголовый». Промежуточный тип, наиболее сложный для диагностического психоанализа, мы оставим напоследок.

В практической психодиагностике важно не только отыскать скрытые, но задействованные в структуре индивида его уникальные психологические качества, однако не менее значимо **не приписать ничего лишнего**. Иначе говоря, не занимайтесь **личностной проекцией**, то бишь сбрасыванием собственных комплексов на тех, кто попался под руку, и второе – не экстраполируйте **без надобности** диагностических правил и тенденций. Не развивайте столь легко и рьяно логическую тезу, потому что реальный психологический портрет может оказаться лишь неразвившимся намеком того, на что вы так уповали в своем итоговом заключении. Попытаемся далее продемонстрировать несколько переработанное правило схоласта Оккама «не умножай сущности без надобности» в нашем психодиагностическом варианте: «не добавь лишнего».

Итак, длинноголовые индивидуумы. Что мы можем сразу в них отметить, так это факт «продольной вытянутости» лица. Это значит, что лобная часть лица **далеко отставлена** от челюсти. Пожалуй вот и все. Но вот психологическая характеристика данной анатомической особенности окажется куда более подробной и интересной.

Начнем с того, что выраженная длинноголовость **снижает** психологические **адаптивные** способности. Иначе говоря, приспособляемость к внешней среде хуже у более длинноголовых индивидов. Как ни парадоксально, но именно в этом их сила. Вместо адаптации, такие субъекты предпочитают **активную переделку** окружающего их мира под свою копірку. Может потому в среде мирового топ бизнеса так много явно длинноголовых людей. Переделывать что-то своим волеием – что может быть для них более соблазнительным.

Второе доминирующее качество длинноголовых – **установочность**. Не только в мышлении, но и в более широком психологическом плане. Обратная связь у них также работает избирательно, усиливая положительные моменты и ослабляя негативные сигналы. Что в конечном счете приводит к излишней **самоуверенности** и амбициозности. При пониженной адаптивности, это скорее выигрыш, нежели минус. Вам будет весьма сложно переубедить в чем-то «длинноголового», но уж если он уверовал в некую парадигму, то с истовой силой новообращенного адепта.

Вообще, длинноголовые индивидуумы куда более **системны и методичны**. Ну а избранному методу изменяют, понятно, крайне редко. Это, одновременно, их и сильная, и

слабая стороны. Убежденность всегда придает сил даже в безысходных ситуациях, но вряд ли способствует поиску более благоприятных альтернатив или ситуационных компромиссов. Добавим к этому еще выраженную способность к *абстрагированию*, и, в целом, к *отвлеченному* стилю не только мышления, но и восприятия. Вообще-то сам по себе, системный метод уже есть не что иное, как абстракция на практике. Зачастую ее именуют научным методом и формой «чистого познания». К слову, философы и схоласты, были и есть чаще всего выражено длинноголовыми людьми. Науку, если она не суть экспериментальная и прикладная, продвигают точно такие же физиогномические типажи.

Долгосрочное планирование весьма характерно для них. А уж построение всяческих «*виртуальных замков*» – тем более. Далеко разнесенные друг от друга лобная часть и челюсть позволяют такому индивиду действовать весьма *волюнтаристски*, т. е. по заранее намеченной программе, но с явными импульсивными «вывертами». Сей феномен, видимо, объясняется эффектом слегка «испорченного телефона» между взаимной согласованностью работы челюсти и мозга. В общем то, свойство целостного, гармонического и слаженного реагирования и последующего действия у длинноголовых оказывается несколько рассогласованным. Временами их поведение носит некий намек на шизоидность. Такие люди не здесь и теперь, а где-то постоянно пребывают внутри своей собственной системы. И всегда на «выходе» чаще всего пребывает что-то одно.

Александр Васильевич Суворов, и иже с ним Чапаев Василий Иванович таковыми именно и являлись. Отчаянная бесшабашность в ситуации хорошо продуманного плана военной кампании или даже авантюры. На портретах они оба длинноголовые. В их компанию уверенно можно присоединить Гая Юлия Цезаря, он тщательно прорабатывал свои военные и политические планы, но, однажды решившись, готов был идти на все.



Александр Суворов

Попутно, объективности ради, необходимо также признать, что чем удлиненное лицо, тем сильнее склонность индивида к рефлексии и мегаломании, т. е. к яростному служению одной идеи или страсти. Заметьте, канонический образ Иисуса Христа на иконах невозможно представить круглоголовым. А как, по-вашему, выглядел портрет принца Гамлета Датского? К психоаналитику, и на кушетки, по-видимому, гораздо чаще «ложатся» индиви-

дуумы с удлинённым типом лица. Здесь же отметим, что в среде художников и поэтов также преобладает «долихоцефалия». Чисто практически: если вас кто-то активно загружает, присмотритесь к овалу его лица. Не напоминает ли он вам худосочного, с пылающим взглядом и вытянутым лицом Павку Корчагина? А если у длинноголового индивида вдруг образовалось некое хобби, то придется скорее всего смириться. Впрочем, можно вступить в длинные системологические дебаты, без пользы для дела, но к вящему удовольствию для того, у кого овал лица все же длиннее.

Еще одна яркая особенность длинноголовых особей человеческого рода. Они явные покорители и завоеватели как времени, так и пространства. Тайм-менеджмент – задумка именно для них. Создавать натуралистические «виртуалки» далекого прошлого или будущего – тоже. Проще говоря, они двигаются во времени точно так же, как и в пространстве. Заметьте, покорителями земной ойкумены оказывались чаще всего длинноголовые представители нордической и семитской расы. Роберт Пири, дошедший до Северного Полюса и Руал Амундсен первым покоривший Южный полюс отнюдь не были круглоголовыми. При этом они всецело полагались на опыт и собственный метод. Капитан Роберт Скотт и его четыре сотоварища, драматически погибшие на возврате с Южного полюса были также людьми длинноголового типа. Они до конца честно выполнили свой добровольный долг, хотя все их неудачи произошли по все той же *системной* ошибке. Разработанный ими план антарктического похода был принципиально губителен. И все же дерзнули. Даже вопреки предчувствиям и здравому смыслу.

На Эверест первым совместно с шерпом Тенцингом Норгеем в 1953 г. взойшел новозеландец Эдмунд Хиллари. Уж более яркого представителя племени «европеидно длинноголовых» даже трудно сыскать. Поистине, человек одной идеи и приверженец хорошо проработанной жесткой системы покорения самой высокой вершины мира. Его самый сильный последователь, швейцарец Райнхольд Месснер, отважившийся впервые в мире взойти на Джомолунгму в одиночку, также по физиогномическому критерию типичный долихоцефал.

И еще одна попутная портретная физиогномическая зарисовка. Знаменитый советский асс-истребитель Покрышкин Александр также принадлежит к племени «длинноголовых». Отсюда, предельно четкая зарисовка схемы боя и способность обучать молодых летчиков. Покрышкин не просто удачно сбивал самолеты, он, по сути, стал образцовым методологом ведения воздушного боя. Тогда не было компьютеров и моделирование типичной воздушной ситуации приходилось делать наглядно и вручную. В 1943 г., в жарких боях на Тамани против элитных частей 4-го воздушного флота вермахта (истребительные эскадры «Удэт», «Мельдерс», «Зеленое сердце» и другие) он дважды получит звание Героя Советского Союза.

«...Здесь, в этой небольшой землянке начальника воздушно-стрелковой службы полка, кем в то время был Покрышкин, с покрытого копотью потолка до земляного пола все было сплошь увешано схемами и чертежами воздушных боев, моделями самолетов. Тут же находился и альбом воздушных маневров. Альбом то и дело пополнялся схемами новых приемов воздушного боя».

Цит. по книге Г. Голубев «В паре с «Сотым» – М.: ДОСААФ, 1978, с. 84.

Покрышкин, действительно, станет мастером и выдающимся методологом воздушного боя истребителей. На его счету 59 вражеских самолетов, и это отнюдь не транспортные тихоходы. Его крылатая формула победы и по сей день уважаема современными витязями неба: «Высота – скорость – маневр – огонь».



Александр Покрышкин

ФИЗИОГНОМИЧЕСКАЯ РЕМАРКА ДЛЯ БИЗНЕСА. Начнем с того, что систему менеджмента как такового придумали явно длинноголовые бизнесмены, к примеру, по типу Генри Форда. Естественно, им и карты в руки. Внедрять и преобразовывать соответственно намеченному плану «длинноголовые» будут не взирая на тихие вопли и нарастающий саботаж вверенного им персонала. Итоговая победа будет за кем-то одним. Так что для кризис-менеджмента с дозаправкой ресурсами в одну лишь сторону яркие долихоцефалы подойдут идеально. Если же необходимо более чутко реагировать на отрицательную обратную связь, – генетически выраженная «длинноголовость» превращается, скорее всего, в недостаток. Как вы уже догадываетесь, приверженность к моновзгляду на возникающие проблемы негодна даже для пастора в церкви, а уж для бизнеса в условиях динамического конкурентного вызова тем более.

Что отрадно – неиссякаемый позитив убежденности в правоте своего уникального подхода и не умирающая надежда, что и на нашей улице праздник должен быть. Просто должен. Нынешняя практика показывает – длинноголовые особи успешно занимают управленческие ниши. И то неудивительно, ведь всем мы играем в игры «я знаю, что ты знаешь, что я знаю». Пока всевластие метода торжествует, так тому и быть. Но у «длинноголовых» есть в запасе еще один плюс: вовремя прорефлексировать бурно развивающуюся ситуацию и запрыгнуть на плот, попавший в нужную струю. Опять же, неиссякаемый оптимизм бодро шагающих в пропасть, если впереди табличка «проход открыт». Ну а если «закрыт», то всегда можно начать сооружать мостик из тех же запретительных табличек. Счастье и успех для «длинноголовых» всегда на том берегу. Так что, «портрет» генерального разработчика перспективного бизнес плана в общих чертах можно уже представить. В чем-то похожие лица рискнут донести сей план до исполнителей и воодушевить оных сегодня на баррикады ради будущих заманчивых дивидендов.

Еще один принципиальный штрих: вести переговоры с «длинноголовым» можно лишь в формате его установок и представлений. То есть, в весьма узком коридоре возможностей. Если вы хотите разобраться и поставить точки над «і», то лучше варианта не придумаешь. Опять же, вынужденный консенсус, если будет достигнут, то хотя бы в границах предполагаемого. В итоге получите рабочий вариант, который никого полностью не удовлетворит, но

прожить с ним можно. До нового видения перспектив. Среди «длинноголовых» очень даже встречаются уникалы, которые могут враз перевернуть калейдоскоп нашего тривиального обетования. За что их и ценим.

Да, кстати, «длинноголовые» без проблем и легко переносят монотонную работу, в конечном счете, конвейер, посуточный график, тщательная прополка на собственном огороде им не в такую тягость, как они предпочитают жаловаться. Согласитесь, тоже весьма неплохое преимущество в поступательном движении к намеченному «парадизу».

1.3. ХОРОШО СИДИМ, или ПРЕИМУЩЕСТВА СИТУАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

*Луноликая – значит, без намека на щербатую луну.
Козьма Прутков, «Зарисовки натурфилософа»*

Колобок почему так долго убежал? То-то – коммуникация!
(...)

Здесь и теперь – это, все же, здесь или теперь?
Недоуменный вопрос на восточном застолье

Казалось бы круглоголовые этносы уступают в первенстве длинноголовым. Весьма высокомерное заблуждение тех, кто с гордостью и тщеславием смотрит на свой «благородный» профиль на фотографии, в зеркале, или медальоне. Сверхгигантская империя Чингизидов лучшее тому опровержение, ведь монголы и татары – народ круглоголовый. А смогли набросить свой аркан на тогдашнюю «вселенную», да еще и не на одно столетие. Воины великого Тимура (большую часть нынешний народ узбеки) в 1402 г. под Анкарой наголову разбили тюрок султана Баязида, чем и спасли тогдашнюю Европу от нашествия. Узбеки народ круглоголовый, а турки, наоборот, длинноголовый, в те времена, не менее пассионарный молодой этнос. Коренные белорусы также кругло- виды, но высокомерные «арийцы» во второй мировой очень дорого заплатили за хотя бы минимальный контроль над их временно захваченными землями. Китай и Вьетнам еще также никто не смог покорить, и преобладающий этнос там большей частью круглоголовый. Да и «азиатские тигры» отнюдь не выглядят слабыми странами. Примеры, кажется, достаточно убедительны, чтобы еще раз ущемить «боевую» гордость человеческих представителей длинноголовой «расы».

Приоткроем попутно неожиданный секрет: именно «круглоголовость» дает неоспоримые преимущества в ближнем тактическом бою. Как известно, татарская конница всегда отличалась невиданной дотоле стремительностью набега, маневра, отхода, засады и обхода. Крымская орда представляла собой круглоголовый этнос. Узбеки и казахи в бывшем Советском Союзе считались самыми подходящими для обучения на механика-водителя танка. «Казах или узбек в танке, что на лошади» – приходилось слышать такую поговорку.

Чтобы точно уяснить психологические особенности «брахицефалов», наглядно представим себе типично кругловидное лицо (так и хочется сказать языком древних восточных поэтов: «луноликое»). Схематически оно изображено на рис 1.2. Чаще всего, мы увидим, что у круглоголовых индивидов глаза, нос и рот расположены гораздо «компактнее», и представляют более, нежели у длинноголовых, *единую, т. н. «лицевую» функциональную группу*. Еще отметим фактор «панорамности» глаз и самого лица, в том числе и скул. (Последнее, далеко не всегда является обязательным условием – лицо может быть круглым, но при этом не скуластым. Точно так же как длинноголовость, не всегда определяется вытянутой челюстью и высоким лбом.)

Поведенчески и психологически означенные факторы проявляются как *конкретная ситуативность реагирования, быстрая адаптивность и оперативность, целостность восприятия и эмоциональная естественность*. Кратко остановимся на перечисленных характеристиках.

Круглоголовые индивидуумы являются типичными *ситуационистами*, и, в отличие от своих длинноголовых собратьев «по разуму», лишены предвзятой установочности. Круглоголовые реагируют по факту на то, что происходит «здесь и сейчас». Отсюда – они весьма

и весьма неплохие оперативные работники. Жесткая схема не затмевает им реальность, поэтому изначально принятый сценарий предполагаемого поведения будет тут же по ходу корректироваться. Сообразно *ситуации*. Что, понятное дело, дает шанс на своевременную обратную связь и более быструю, нежели у длинноголовых, *именно приспособительную адаптивность*. Саморазвитие и личностный прогресс у долихоцефалов происходит за счет жесткого самоутверждения и переделки окружающей системы под себя. Круглоголовые же, наоборот, предпочитают больше «приноровиться» и использовать в свою пользу сложившиеся обстоятельства. Своего рода, *жизетейский практицизм* в противоположность некой идеалистичности ярко выраженных длинноголовых субъектов. Отметим также, что у круглоголовых нету приверженности к абстрактному методу, и в догматичности их упрекнуть труднее.

И, наконец, что такое целостное или панорамное видение? То, что и обозначают сии термины. То есть, способность *видеть все и сразу без установочных искажений*. Пожалуй для рукопашного бойца, стрелка или аса-водителя объявленные качества чрезвычайно важны. Но не менее важно видеть цельную картину и в сфере *динамического принятия решений*. Так называемая расфокусировка внимания дается круглоголовым легче, равно как и запоминание мелких незначительных деталей происходящего. Причем в своем индивидуальном естественном режиме восприятия и реагирования.

В своих непосредственных эмоциональных реакциях круглоголовые индивиды куда более естественны, нежели их физиогномические антиподы, по принципу акына: «что вижу – о том пою». Поэтому им гораздо легче устанавливать приятельские отношения и налаживать многочисленные контакты. Заметьте, не пропагандистским или рациональным способом, а чисто *коммуникативно-симпатическим*. Там, где длинноголовый субъект принимает метод, круглоголовый демонстрирует непосредственную эмоцию и «живую» реакцию.

Отметим еще одну характерную особенность круглоголовых индивидов в означенном аспекте: будучи более подвижными, они тем не менее тяготеют к *территориальной устойчивости*, и предпочитают обустраивать свой «этос» (первичное древнегреческое *ethos* обозначало «обозримо обитаемое пространство, где существуют определенная гармония общезжития»), нежели прорубываться сквозь тернии к неизведанным звездам. В какой-то степени их можно считать «гармонизаторами обитания». Минус: если все идет хорошо и стабильно, то движущая сила к прогрессивным изменениям у данного физиогномического типа *ослабевает*. «Лучшее – враг хорошего», наверное, придумали круглоголовые индивиды, неся на своих плечах тяготы очередной великой эпохи перемен. Относительно «территориальной устойчивости», после раздумья возникает недоумение: «а как же монголоидные кочевники?». Весь, кажущийся, парадокс состоит в том, что мы путаем путешественников и первооткрывателей с движением стойбища, которое не сдвинется с места, пока там хорошо. Собственно говоря, «орда» (от лат. *ordo* – ряд, разряд) есть некий устойчивый порядок, который и позволяет большому скопищу людей пребывать в относительном комфорте взаимобулавливания. То бишь, орда – антитеза муштре линейно выстроенных «аракчеевских поселений» или советских «фабрик на земле». Там уж точно преобладал воинственный схематизм построения будущего счастья.

ФИЗИОГНОМИЧЕСКАЯ РЕМАРКА ДЛЯ БИЗНЕСА. Начнем с приятного. Кругловидые барышни идеально подойдут для презентаций и деловых фуршетов, привнося с собой лепту непосредственности и эмоциональной отзывчивости. Организатору действия они вовремя смогут «просигнализировать» в формате образной обратной связи о внезапно возникших форс-мажорных нюансах. То есть, считать картинку и прочувствовать общий настрой, равно как и возникшие подводные течения, под силу все же круглоголовым индивидам. Они – идеальные датчики происходящего. Но если бы только это, – им под силу

быстро погасить очаг возникшей напряженности и вернуть атмосферу непринужденности. Согласитесь, весьма и весьма приветственно. Там, где офис-менеджер длинноголового типа будет с натужной гримасой вспоминать дополнительные сценарии поведения, кругловидая барышня тотчас выйдет из положения за счет улыбочивой непосредственности. Конфликт окажется разряженным, так и не успев усугубиться. Добавьте сюда предельную оперативность обслуживания – и ваш деловой фуршет вряд ли позабудется. Своевременность в бизнесе высоко ценится, а круглоголовому типу это дается совсем без труда, ибо он таков по своей природе. Короче говоря, – руководитель группы оперативного реагирования. Кстати, Иван Христофорович Баграмян, начальник оперативного отдела Юго-Западного фронта в 1941 году, судя по портретным изображениям, заметно круглоголовый. Это именно он держал эффективную оборону Киева до последней возможности. И один из немногих, кто тогда мастерски вышел из кольца окружения. Уже в ноябре 1941 года он организует окружение под Ростовом танковой группировки Клейста. Одним словом, если вам нужен «горячий распорядитель» – примените физиогномику в профподборе.

Оценим также превосходные коммуникативные качества круглоголовых индивидов. Они – прирожденные «гармонизаторы» в коллективе и, во всяком случае, «подковерную» ситуацию не создадут, а болевые точки будут ими обнажаться до того, как начнут запускать метастазы. Только не ждите докладных записок, – просто побеседуйте, либо понаблюдайте. Естественность своего поведения круглоголовые даже нарочно не скроют.

ПОЛЯРНАЯ КОММУНИКАЦИЯ. Безусловно, длинноголовые индивиды – стратеги, а круглоголовые – отличные оперативники. Сам собой напрашивается симбиоз. И благо, если таковой возникает. Но чаще всего круглоголовые страдают от жесткого схематизма своих физиогномических антиподов. Проще говоря, извечное противостояние теоретиков и практиков, идеологов и реализаторов. На чисто житейском, обиходном и коммуникативном уровне проблемы также возникают: нет естественного взаимообмена информации и чувств. Обычно, исходя из своей природы, круглоголовые индивидуумы, что называется, «в сердцах» как-то притираются. Но если адаптационный ресурс все же иссякнет, тогда. В лучшем случае, быстрый «развод и девичья фамилия», в худшем – неминуемый разгром и разбитое корыто в опустошенном наследстве длинноголовых «устроителей». Обычно, те так и не поймут, почему вдруг остались не при своих интересах. Ведь по плану, все должно было бы быть иначе.

...Длинноголовые мужчины обычно чрезвычайно активно добиваются брачной благосклонности кругловидых девушек. Им нужна «хозяйка» в доме, и чтоб старого друга не выгнала. Опять же, дети будут присмотрены, но без особой муштры. За собой же, они, великие «архитекторы», оставляют «священную» кухонную чайную церемонию с периодическим провозглашением генерального семейного плана и наметкой первоочередных приоритетов, кои, в итоге, окажутся дважды откорректированы: а/ самой жизнью, б/ исполнителями.

...Два длинноголовых субъекта рискуют со временем общежития прийти к составлению дотошного брачного контракта. Или вывесить график посещения общей ванны. Если все оговорено и договорено, – то какие могут быть проблемы? По четным числам мусорное ведро выносит супруг. В форс-мажорных обстоятельствах – не предупредил, значит, сам и виноват. И так далее. В общем – очень целеустремленная и системная пара. Давно бы так.

...«Круглоголовые» начнут с воркования и обустройства брачного гнездышка с параллельным осматриванием близлежащей территории. Единственная проблема: могут за деревьями не увидеть леса. Вот и все. Но когда судьба их перенесет на новую опушку – появится шанс заняться снова обустройством. Соседи начнут помогать, поскольку так и не поймут, как были втянуты в их общесемейное дело. Обиженных окажется мало – и то хорошо.

ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЕ ПОРТРЕТЫ. Начнем пожалуй, со сказочного Колобка. Круглый весь, как ни крути. И от бабки утек и от деда утек, а все же неумность в пиаре

Колобка-то и погубила. Хотя был резвый и очень коммуникабельный. Лиса придумала изощренную стратегическую ловушку, и все – «колобок» докатился. С большим смыслом, сказка-то. Оперативная смекалка пригожа, если обозначены и просчитаны наперед опасные ориентиры. То есть, без длиннголовых, опять же, не обойтись. Морда у Лисы, кстати, явно вытянутая и ушастая. Заметим, на всяк случай. Она удачно применила метод и – выиграла. Колобок, наверное, был сдобный и очень вкусный.

Вспомним известного артиста кино Евгения Леонова. Его фраза из кинофильма Эльдара Рязанова «Осенний марафон» – «Хорошо сидим!» стала крылатой. Добродушное кругловидое лицо Леонова сделало его типажным «добрым» комедийным актером. Говорят, по жизни он и был таким.



Иван Папанин

Папанин Иван Дмитриевич (просьба не путать с популярнейшим актером советского кино, Анатолием Папановым), советский полярник, дважды Герой Советского Союза, физиогномически был выраженным брахицефалом. То есть, весельчаком, превосходным задушевым и коммуникабельным человеком, добряком и искренним товарищем. Неугомонный по натуре, он никого не заставлял, и не принуждал. Его невероятно любили те, кто по долгу службы ему подчинялся. А ведь управленческий послужной список Папанина вызывает невольное уважение: возглавлял в 1937-38 гг. первую в мире арктическую дрейфующую станцию «СП-1», затем начальник Главсевморпути с 1939 по 1946 год, на его долю выпало обслуживать военные караванные поставки по ленд-лизу. С 1951 года – начальник Отдела морских экспедиционных работ Академии Наук СССР. Чисто кабинетным ученым Иван Дмитриевич так и не смог стать, но, благодаря его неугомонной энергии и умению работать с людьми, заполярная Арктика стала куда более обжитой.



Никита Хрущев

Никита Сергеевич Хрущев, еще один яркий представитель круглоголовых. Запомнился в основном по последним годам своего правления. Та же «кузькина мать» с трибуны ООН, гонения на художников абстракционистов, полный провал собственной внутренней политики в стране и т. д. Но для того чтобы достичь вершин партийной карьеры, он большую часть своей жизни умел быть покладистым, обаятельным и весьма оперативным в служении и услужении. Да и карьеру он отчасти сделал благодаря личному знакомству со Светланой Аллилуевой, в то время студенткой Промакадемии и женой Сталина. Сумел он понравиться и Лазарю Кагановичу, в свое время бывшим первым секретарем Московского комитета партии МК ВКП(б). Короче говоря, незаменимый парработник, и всегда «под рукой». Опять же, выручала природная сметливость и неиссякаемое жизнелюбие. В том, что не случилось третьей мировой войны, и вместо нее пришла «холодная», человечество во многом обязано Никите Хрущеву. Его способность к непосредственной коммуникации и естественность реакции, по большому счету, отвернули мир от атомного противостояния в Карибском кризисе 1962 года.

1.4. НОРМАЛЬНЫЙ ТИП, или ПОСРЕДИНЕ ОТ КРАЙНОСТЕЙ

*Быть незамеченным – мечта воришки, или шпиона.
Козьма Прутков, на стреме*

*Лицо, приятное во всех отношениях, еще не значит киногенично,
а вот за барной стойкой, может и сойдет.
Сентенции кинорежиссера*

*Отсутствие пропорций очень даже может быть гармонично.
Посвящается монументалисту Эрнсту Неизвестному*

Сам латинский термин «normalis» переводится не иначе как «прямолинейный», а скажем «normatio» – как «упорядочение», но, опять же, по неким линейным законам и правилам. Поэтому словосочетание «нормальный тип лица» отдает легкой шизоидностью, ведь получается буквально – линейно рассчитанный и соответствующий четким геометрическим правилам. Тогда уж лучше говорить «усредненный тип лица», который нельзя отнести к полярным физиогномическим крайностям: долихоцефалам, либо брахицефалам. Можно рискнуть употребить термин «пропорциональный», но «усредненность», либо ныне редко используемое слово «мода» (в статистике – та величина признака, которому соответствует наибольшее число случаев или показаний и выражающее наиболее часто встречающийся тип данного явления) далеко не одно и то же, что «пропорциональный». С «модой» тоже могут возникнуть проблемы: далеко не всегда в каком-нибудь этносе или, скажем, профессиональной среде, среднеголовый тип будет самым встречающимся и массовым. Так что, во избежание статистических недоразумений, будем употреблять термин *«средний»* или *«промежуточный»*, (что и есть от греч. mesos – средний, промежуточный, отсюда: мезоцефал). **И только в том случае, если мы не можем уверенно отнести лицо индивида к выражено «длинноголовым» или «круглоголовым».** Далее, аналогично применительно к рассматриваемым частям лица: челюсть, рот, нос, глаза, щеки, скулы и т. д. Везде мы будем наблюдать некую **среднюю выраженность** признака.

В чем специфика психодиагностики «среднего типа»? Говорить, что у него все «нормально» или «средне»? А там, тот, кому вы все это рассказываете (назовем – Заказчик), пусть сам и разбирается, что значит «в норме», или «среднее» применительно к очень и очень интересующему его субъекту. Гораздо профессиональнее начать с того, что усредненный физиогномический тип **не обладает полярными крайностями и не может потому иметь выраженных характеристик длинноголовости или круглоголовости.** То есть, у него есть всего «понемногу», но ни одно психологическое свойство не представлено явно доминирующим. Иначе говоря, **промежуточный** физиогномический тип, у которого **отчасти** наблюдаются психологические характеристики как длинноголовых, так и круглоголовых представителей рода человеческого, однако в **ограниченном**, а не абсолютном проявлении.

Применительно к теме обсуждения – есть рационализм и установочность, но не в навязчивой форме. А склонность следовать схемам, правилам и шаблонам чередуется со способностью к адаптации к текущей ситуации. Несомненное достоинство «среднего типа» – возможность **одновременно** проявлять психологические свойства обеих **полярностей**, минус, как уже оговаривалось, – ни одно из полярных свойств не будет ярко выраженным. Можно также говорить о некой **психологической универсальности** «среднего типажа». Здесь также есть свои «плюсы» и «минусы». Универсальный индивид, ко всему пригож, и

в этом его несомненное достоинство. Безусловно, чем шире диапазон возможностей, тем больше шансов себя в чем-то проявить и реализовать. В то же время, минус любой универсальности – невозможность блистательно и непревзойденно выполнять чисто специфические и уникальные функции. Поскольку опять сработает некая усредненность подхода в нашем случае – на чисто генетическом уровне.

РЕМАРКА ДЛЯ БИЗНЕСА. Работа будет, бесспорно, сделана, но в отдельных случаях, требующих прежде всего предельной психологической специфичности, – всего лишь на «троечку с плюсом». В сфере принятия решения и в бизнесе этот «минусовый» фактор универсализма непременно надо учитывать. «Средний» физиогномический тип, как правило, очень хороший менеджер в стабильно развивающейся фирме, где «от» и «до» отпараметрированы все технологические процессы, в том числе и управленческие. В естественной эволюции это называется – «стабилизирующий отбор», когда в несомненном выигрыше особи, придерживающиеся наиболее общей тенденции и избегающие всяких крайностей. Учтем также, что и в межличностной коммуникации «среднеголовые» тяготеют больше друг к другу, поскольку им так «понятнее» и комфортнее. Хотя здесь можно немного детализировать: наибольшие проблемы у «средних» будут именно с явно длинноголовыми субъектами, и гораздо меньше – с круглоголовыми. Последние среднеголовых воспринимают, как достаточно взвешенных и уравновешенных индивидов в сфере принятия решения, причем с креном в сторону практицизма и довольно быстро ощутимого реального эффекта. Что же, пожалуй, они правы.

ГЛАВА 2. НИЖНЯЯ ЧЕЛЮСТЬ: ВАРИАЦИИ ВИДОВ СИЛЫ

*Ударная отдельная войсковая часть прорыва.
Букрынский плацдарм, 1943 г.*

*Перемелется, мука будет.
Народная присказка*

*Правило треугольника: соотношение веса, крепости и
подвижности.
Козьма Прутков, мастеровой плотник*

2.1. ЧЕЛЮСТНАЯ ФИЗИОМЕТРИКА: ПРОФИЛЬНАЯ И НАЖИТАЯ

Нижняя челюсть – прямой эквивалент ударной подвижной силы. В чем генетические, анатомические и физиологические доказательства суть очевидны. Простите за банальность высказывания, но если ртом мы «едим», то нижней челюстью, вооруженной зубами, мы – нападаем. Как и наши далекие плотоядные предки (те же питекантропы, неандертальцы и др.), у которых челюсть была куда более массивной и более **выдвинутой** вперед. Для диагностического психоанализа фактор «выдвинутости-втянутости» нижней челюсти имеет конкретную расшифровку. Вспомним, что нижняя челюсть – единственная подвижная кость в нашем черепе и за счет скрепляющих связок может локально изменять свое положение. Иначе говоря, **ситуационно** реагировать на происходящее.

Поэтому, если у индивида непроизвольно **ВЫДВИГАЕТСЯ** челюсть, то он в готовности к нападению или превентивному (от лат. *praevenio* – опережаю, предупреждаю) удару. Можно сказать и по-другому: он в состоянии мобилизации и выдвинул свои силы на передний рубеж. Точно так же, как и любая страна, готовящаяся к нападению и подтягивающая свою армию поближе к границе. Животные, к примеру, собаки, делают то же самое: скалят клыки, одновременно выдвигая вперед нижнюю челюсть, главное их оружие. Человек, хоть и социализированное существо, но прибегает к тем же приемам: улыбается только клыками или «фиксами», играет желваками, пожевывает сигарету или ту же жевательную резинку, небрежно и презрительно сплевывает, лузгает семечки или орешки в минуты прямого агрессивного противостояния. И все для того, чтобы продемонстрировать противнику свою решимость к возможной силовой развязке конфликта. Слово «возможной» здесь употреблено неслучайно – очень часто выдвинутая челюсть – не более чем бравада и желание продемонстрировать свое «боевое» превосходство, которое на проверку оказывается обычным нахальством, или, как сейчас принято говорить, «понтами». А если копнуть еще глубже, то мы обнаружим психологическую «реактивную» контрзащиту, по типу «не тронь меня, а то я выгляжу угрожающе».

Куда более прогностичным является наличие постоянной выдвинутости нижней челюсти при рассматривании лица в профиль (см. рис. 2.1). В таком случае перед нами нападающий психологический тип, для которого лучшая защита – превентивное наступление. В самоуверенности, которая в ряде ситуаций может выглядеть наглостью и эпатажем, такому человеку не откажешь. Добавим также прочно наработанное или врожденное качество

захватывать инициативу. Наверное, то, что мы сейчас понимаем под словом «лидерство», на все 100 % сюда также относится.



*Рис. 2.1. Выдвинутая
челюсть*

РЕМАРКА: можем ли мы называть людей с выдвинутой челюстью смелыми? Ни да, ни нет. Умение первым нападать и даже проявлять дерзость еще не есть смелость в полном смысле этого человеческого понятия. Согласимся здесь лишь на фрондерство, т. е. на способности тут же и немедля «стать во фронт». Что же, позиция, весьма однозначно трактуемая, и внешней среде придется с нею серьезно считаться.

ВТЯНУТАЯ нижняя челюсть также «вылавливается» в профиль. При визуальном боковом сканировании лица создается впечатление, что верхняя губа и носовой желобок как бы нависают надо ртом (см. рис. 2.2). По-видимому, прикус зубов также изменяется, что вы можете сами у себя без труда проконтролировать.



*Рис.2.2. Втянутая
челюсть*

Ситуационный случай понятен: необходимое отступление, переход в глухую защиту. Если данный физиогномический сдвиг произошел, к примеру, во время нервных переговоров, то отчасти очевидно: «клиент» отступает и занимает оборонительно-выжидательную позицию. Но, пожалуй, самое главное – он согласен быть ведомым! Хотя, может быть, не готов в том даже самому себе признаться. Ведь тот, у кого в напряженной ситуации непроизвольно отходит назад нижняя челюсть, явно не собирается выходить драться на бруствер. Доводить ситуацию до взрывоопасного момента тоже. Что и хорошо. Для другой стороны.

Постоянно втянутая нижняя челюсть указывает на устоявшуюся жизненную привычку занимать пассивное оборонительное положение. Так еще бывает, когда человека длительный период преследуют неудачи. В итоге он просто предпочитает «не высываться». Отсутствие активных желаний и устремлений, скажем, та же позиция «нирваны» или христианского смирения тоже «задвигает» нижнюю челюсть назад. Если я ничего не хочу и «моя хата с краю», то и челюсть как бы остается без работы. Еще одна психологическая характеристика «задвинутой» челюсти: осторожность. Вряд ли такого человека вам удастся тут же и сразу раскрутить на бурную деятельность. Придется долго и терпеливо выманивать.

ПОПУТНАЯ РЕМАРКА ДЛЯ БИЗНЕСА. Безусловно, люди с выдвинутой челюстью сами рвутся в лидерство. Из них быстро получают безапелляционные управленцы, которые и «додавят» ваше дело до ручки. С обратной связью у них, как вы уже поняли, туговато. Но, с другой стороны, только они смогут с блеском выполнить функцию кризис-менеджера. Равно как и быть палкой-погонялкой для усомнившихся и нерадивых. Главное, что потом вас должно потом беспокоить: как вырвать плоды победы у триумфатора с выступающей нижней челюстью.

С теми, у кого она «задвинута», таких проблем не должно возникать. Только не ставьте «ведомых» на ключевые позиции. Если, конечно, вы не сторонник личного ручного управления везде и всегда. В таком случае, встречное сопротивление гарантируется исключительно из внешней среды. Держите крепче штурвал, а то ведь перехватить окажется некому. Ведомый он и есть ведомый.

И последний вопрос относительно рассматриваемого критерия – когда челюсть в профиль не бросается в глаза, как «выдвинутая» или, как «задвинутая». То есть, обычная нормальная нижняя челюсть, находящаяся вровень с верхней (см. рис. 2.3). Прикус зубов, тоже, вполне естественный, без явных отклонений. Ну что здесь можно сказать? Все хорошо и гармонично. Не надо обязательно нападать или пассивно отбиваться – человек действует так или иначе, сообразно моменту и всех прочих диспозиций. В том числе, с учетом и собственных намерений.



*Рис.2.3. Нормальная
нижняя челюсть
в профиль*

Самое главное: в крайние «позы» он становится очень редко, только когда другого варианта нет совершенно. Но большей частью пребывает в некой «поведенческой» гармонии. Можем смело предположить, что индивиду, действительно редко, или вообще, не приходилось попадать в критические ситуации. С чем его можно искренне поздравить. Равно как и соседствующих с ним, поскольку им не придется столкнуться с некой жесткой установочной полярностью в аспекте «нападение – защита».

2.2. ЧЕЛЮСТНАЯ ФИЗИОМЕТРИКА: ФРОНТАЛЬНАЯ И ГЕНЕТИЧЕСКАЯ

Наступать широким фронтом опасно, но есть сокрушительный шанс отыгаться на флангах.

Козьма Прутков, ефрейтор, «В подражание фон Клаузевицу»

Будь настойчив, и твое лицо назовут волевым.

Совет промоутера дистрофику

«Если морда просит кирпича, то надо еще посоветоваться с самим кирпичом»

Козьма Прутков, «Коммуникативные конфузы»

А теперь давайте рассмотрим нижнюю челюсть с фронтальной позиции, т. е. в лицо напротив. Чтобы профессионально диагностировать ее психодиагностические особенности, нам придется ввести два измерительных физиогномических фактора или критерия: ширина челюсти и длина челюсти. На схематическом рисунке 2.4. это соответственно линии АВ и СД.



*Рис.2.4. Определение
ширины и длины
челюсти*

ДИАГНОСТИЧЕСКАЯ ФИЗИОМЕТРИКА. Как определить ширину челюсти? Проведите поперечную линию на уровне середины нижней губы, если губы толстые или отвислые, или прямо под нижней губой, если они тонкие. Таким образом вы достаточно

точно определите ширину нижней челюсти. Чисто визуальный метод «по желвакам» (т. е. нижнее место прикрепления жевательной мышцы) гораздо менее прогностичен, так как связка этой мышцы крепится к нижней челюсти гораздо ниже. С «длиной» проблем еще меньше – за начальную точку отсчета возьмите середину опять-таки, нижней губы и опустите перпендикулярную линию до нижней точки подбородка.

Фактически нижняя челюсть представляет собой свод, у которого есть основание (ширина челюсти) и высота (в нашем случае – длина) потому как свод вниз. Массивность челюсти и определяется именно большой шириной и большой длиной, т. е. проще говоря, это мощная, почти треугольная кость, которая если уж и «клацнет» зубами, то... мало не покажется. Именно так, мы ведь все вышли из первобытного «вельда», где сила удара и сжатия такой челюсти, были отнюдь не спортивным состязанием. Давайте переведем на язык психодиагностики означенные морфологические признаки.

Ширина челюсти – это способность распределить усилие или внешний удар как можно по большему радиусу. Подойдет войсковая аналогия: широкий фронт. В нем есть свои преимущества и недостатки. Можно сделать фланговый обхват, но вот выдержит ли середина возможный контрудар? Опять же, обхват или захват осуществляется максимально полно, когда усилия равномерно распределяются по всему обширному периметру, то есть – массивно. В итоге – нету точки предельного напряжения, равно, как и слабого звена. Везде и всюду равномерно сжатие и возможность перераспределять силы от центра к флангам. То, что обычно подразумевается под понятием «мобильности» или «подвижности». Именно так ведет себя лягушка, у которой челюсть относительно головы достаточно широкая на вечерней охоте. Еще раз подчеркнем, что самое главное достоинство широкой челюсти – возможность работы на флангах, удачно перераспределяющая свои усилия. В генетическом плане можно рискнуть предположить, что широкая челюсть определяет силу нервной системы на выносливость или общую работоспособность. Второй, работающий здесь генетический фактор: подвижность нервной системы, или, как принято сейчас говорить, мобильность. Это, так сказать, в абстрактном варианте, если бы существовал лишь один доминирующий параметр – ширина челюсти. Но все же рискнем психологически диагностировать этот параметр – прежде всего общая работоспособность, сила, подвижность, мобильность в нанесении фланговых ударов, способность к быстрому переключению. Из житейских наблюдений добавим: люди с широкой челюстью гораздо спокойнее и увереннее. Они менее предрасположены к истериям и неврозам. Вместо того, чтобы сигнализировать окружающему миру «как плохо», они предпочитают искать лазейки, маневры, а то и «тупо», «на износ» изматывать противника. Как ни странно, но широкая челюсть чувствительна. То есть, она создает предпосылки для мобильного реагирования на сигналы внешней среды, но не в атакующем, а больше в стабилизирующем или сохраняющем плане. Проще говоря, индивиды с широкой челюстью не нападают первыми. Зато они преотлично держат удар. При условии, что длина челюсти не является маленькой. Иными словами, широкая челюсть не должна быть тонкой и легкой. То есть, мы опять же возвращаемся к результирующей схеме «ширина + длина». Но давайте все же закончим разговор о ширине, и скажем пару слов об узкой челюсти (см. схематические рисунки 2.5 и 2.6).

Рис.2.5. Широкая
челюстьРис.2.6. Узкая
челюсть

Узкая челюсть, безусловно, более уязвимая для бокового смещения. Другими словами, флангового удара. Прочную оборону она держать никак не в состоянии. Поэтому человек с узкой челюстью всегда предпочитает резко поворачиваться лицом к противнику, либо к иной неприятности. Так или иначе, но он всегда сосредоточен на главном направлении. Отсюда – целевая установочность и приверженность одной парадигме. Внешне, поведенчески, это иногда воспринимается как настойчивость, упорство и даже смелость. А по существу, всего лишь компенсаторная реакция узкочелюстного индивида на собственные проблемы с внешней средой.

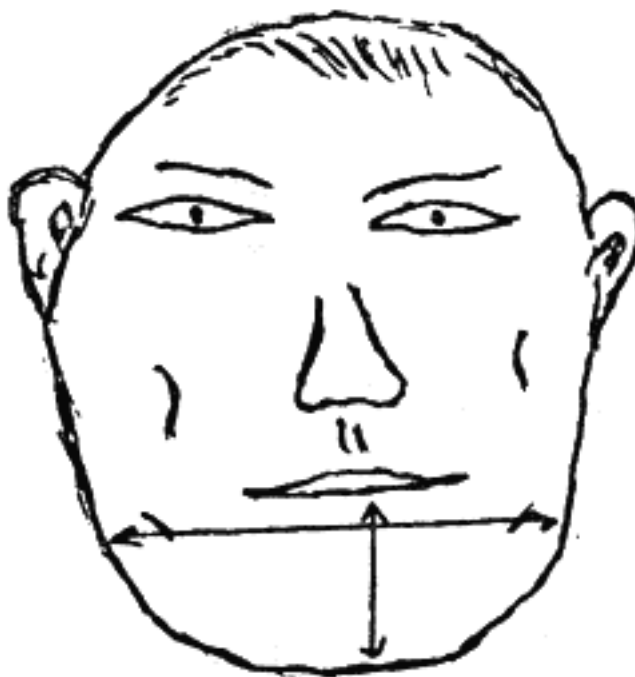
Теперь поговорим о второй качественной характеристике челюсти – ее длине. Еще удлиненную челюсть можно назвать тяжелой, а короткую – легкой. Ведь по сути, так оно и есть. Схематические рисунки 2.7 и 2.8 иллюстрируют вышесказанное. Понятно, что легкая челюсть более подвижная и динамичная. Отсюда и соответствующий психологический портрет индивида: мобильность, легкость, оперативность и подвижность. То есть, как минимум способность быстро «включаться» и точно так же без пролонгированной паузы «переключаться». Добавим к этому еще и высокую лабильность нервных процессов, или, по-другому, – быстроту реакции на внезапно возникший сигнал. То, что мы называем «схватываемостью на лету». Недостаток тяжеловесности: легкая челюсть как раз и компенсирует мгновенным реагированием и безинерционной переключаемостью.

Рис.2.7. Удлиненная
тяжелая челюстьРис.2.8. Короткая
легкая челюсть

Тяжелая или длинная челюсть, наоборот, визуально убеждает своей основательностью и методичностью в делах и подходах. Такие люди, чаще всего, работают методом «продавливания» проблемы. Своего рода, «принцип лома», есть такое ручное приспособление, каким любители подледного лова долбят лунку. Впрочем, ассоциация на тему, если челюсть явно удлинненная и одновременно узкая. Но в целом, удлинненность ударной кости создает предпосылки для упорства, целеустремленности и крепости. То есть, если проблема не продавливается, то ее надо раскалывать. «Тяжелая» челюсть обуславливает генетическое свойство выдерживать сильный, но кратковременный стресс. Если индивид успевает повернуться к нему лицом. Не столько фигурально, сколько психологически.

Клин вышибают клином. Либо устраивают встречный бой с «тест драйвом» на прочность. Возможно также предельно упорное сопротивление с нарастающим жимом на противника, но тогда челюсть должна быть не только удлинненной, но и широкой. Поэтому для полноты психодиагностической картины уместно кратко разобрать по отдельности все четыре варианта, соотношения длины и ширины нижней челюстной кости: а) челюсть широкая и удлинненная; б) челюсть широкая и короткая; в) челюсть узкая и удлинненная и г) челюсть узкая и короткая.

ВАРИАНТ А: ЧЕЛЮСТЬ ШИРОКАЯ И УДЛИНЕННАЯ. Схематически изображена на рис. 2.9. Можно также сказать, что она широкая и тяжелая, то бишь, массивная. В народе ее еще именуют «бульдожьей». Как известно, бульдоги и боксеры достаточно флегматичные псы, но если уж в кого-то вцепятся, то мертвой хваткой. Массивная челюсть лишена мобильности и подвижности, но зато невероятно прочна и устойчива к стрессовой атаке. Ее вряд ли запросто так сломает, как очень сильный, но кратковременный стрессовый удар, так и весьма длительное и напряженное внешнее воздействие. Обратная связь у таких людей обычно замедленна, равно как и порог некой чувствительности в минуты опасности или передраг.



*Рис.2.9. Челюсть
широкая и удлинненная*

Их невозмутимость как раз и обеспечивается крепкой челюстью и сильной нервной системой. Адаптируются к изменениям они медленно, поскольку легко выдерживают натиск воздействующего фактора. Собственно говоря, это же свойство также можно отнести и к «минусам», поскольку вместо необходимого приспособления «крепкочелюстные» индивиды привычно готовятся к глубоко эшелонированному сопротивлению. Можно предполагать, что реакция на опасность у них генетически несколько замедленна. Ведь если все можно преодолеть, то чего надо опасаться? Собственно, их смелость – это некий сплав уверенности в собственной силе и беспечности. Подобный индивидуальный архетип закладывается с самого раннего детства, когда крепкая челюсть внушала соплеменникам невольное уважение. Убеждал сам физиогномический вид, а большего, зачастую и не требовалось. Впрочем, за доказательствами в карман долго лезть не приходилось – к демонстративной истерии и неврозам личности с удлиненной и широкой челюстью не прибегают. Уже лучше двинуть в лобовую. Отсюда и соответствующая стратегия принятия решения в бизнесе и политике. Рефлексивность реагирования подменяется несокрушимой убедительностью. Представьте, на минуту образ: бульдозер на узком скользком горном серпантине. Либо дорога станет ровнее и шире, либо – заглядывайте в пропасть. Сиюминутных компромиссов не дано. К слову, времена становления бизнеса весьма нуждаются в таких вот типажах, в дальнейшем они просто выполняют функцию стабилизирующего фактора. До того момента, когда опять придется двинуть всей своей мощью.

ВАРИАНТ Б: ЧЕЛЮСТЬ ШИРОКАЯ И КОРОТКАЯ, то есть легкая и мобильная с хорошей фланговой устойчивостью. Схематически она изображена на рис. 2.10.



*Рис.2.10. Челюсть
широкая и короткая*

Чаще всего такие люди ближе к круглоголовому типу. Они легки на подъем, явно подвижны, чаще всего жизнерадостны и без проблем коммуникабельны. Они очень быстро перестраивают свою тактику и стратегию, выискивая наиболее слабые участки сопротивления внешней среды. Худой мир они предпочтут хорошей войне. Еще в какой-то степени к ним подойдет житейское правило: «не имей сто рублей, а имей сто друзей». Правда, будьте

всегда готовы к сепаратным переговорам. Чем слабее челюсть и шире ее «диапазон», тем больше стремление обезопасить себя как можно большим числом союзников. Чего отчасти не хватает «легкой» челюсти, так это методичной пробивной силы с опорой на собственные возможности. Зато с адаптацией и обратной связью все обстоит как нельзя лучше. Хотите ловкого и удачливого распорядителя? Тогда такой портретный типаж как раз то, что вам нужно. Ни одна мелочь не останется без внимания и в то же время ничему его не будет уделено больше, нежели оно того стоит. Люди с широкой, но легкой челюстью не установочны и лишены предвзятого догматизма. Они смогут приспособиться к ситуации и начнут активно искать новые варианты. Даже если таковые находятся не в традиционной сфере их интересов и привычек. Мобильность переброски средств их всегда выручала. В народе в таких случаях говорят: «не мытьем, так катаньем». Главное, чтобы был достигнут положительный результат, пусть даже не в том формате, как это изначально предполагалось. Неврозов и истерик по поводу парящего журавля в небе при этом точно не предвидится. Согласитесь, тоже несомненное достоинство.

ВАРИАНТ В: ЧЕЛЮСТЬ УЗКАЯ И УДЛИНЕННАЯ, то есть узкая и тяжелая. Внешне напоминает выступающий к доле внушительный челюстной «мыс» (см. рис. 2.11).



Рис.2.11. Челюсть узкая и удлиненная

Примечание: не забывайте ширину и длину челюсти измерять в относительном масштабе всего лица, т. е. по соотношению пропорций. На схематических рисунках стрелками указано, как это делается. Узкая и удлиненная челюсть характерна для людей системных и весьма и весьма настойчивых. Не только в действиях, но и в установочных желаниях, планах, целях, приоритетах и т. д. Своего такие индивиды добиваются во что бы то ни стало, пока вконец не иссякнут силы. Они настоящие «проходчики» и будут усердно долбить неподдаю-

щуюся породу. Если сюда же добавить волю и терпение, то результат может оказаться предсказуемым. В их пользу. Минус: невозможность отвлечься и выйти из наперед самозаданной шаблонной системы. Отсюда большая перегрузка нервов, сердца и опорно-двигательного аппарата. Если победа не будет достигнута, как предполагалось, – очень даже вероятен глубокий стресс. Вместо адаптации – попытка подчинить среду и навязать ей собственные правила игры. Причем неудачи на первоначальном этапе, только раззадоривают «удлиненночелюстных» индивидов и придают им мотивацию быть еще настойчивее. Может быть, потому кризис менеджеры из них получаются очень неплохие. Да и вообще, в менеджменте они исповедуют культ жесткого лидера, наделенного харизмой достигать невозможного. В итоге, есть опасность развития мегаломании и болезни успеха. При хронических неудачах могут появиться параноидные тенденции – «кто виноват и почему так долго не везет?». Но даже и в таком случае, удлиненная челюсть, вместо невротических слезливых сетований, провоцирует ее хозяина в который уже раз нанести эшелонированный фронтальный удар, чтобы наконец-то прорваться к вождьленному парадизу. Чего-чего, а умения концентрировать усилия в нужный момент на одном решающем направлении индивидам этого челюстного типа – не занимать.

ВАРИАНТ Г: ЧЕЛЮСТЬ УЗКАЯ И КОРОТКАЯ, иначе говоря, легкая и выборочно целеустремленная. Еще ее обычно именуют «треугольной» (см. рис. 2.12).



*Рис.2.12. Узкая
треугольная челюсть*

Массивностью, безусловно, она не обладает. Но зато у нее есть свое достоинство: динамичность и концентрированность усилий в одной точке приложения. Где-то именно так действовали танковые клинья немецкого вермахта в первый период Второй мировой войны до появления у них тяжелых и сверхтяжелых танков. Целеустремленное продвижение на узких участках с необычайной быстротой маневрирования при серьезном фронтальном сопротивлении. Армии ведут себя, как люди, и у каждой свой стиль и характер. Чем уже треугольная челюсть, тем сильнее ее собранность и концентрированного на выбранной цели. Чем

она легче – тем больше динамичность и подвижность в переносе усилий с одного локального фрагмента на другой. Фактически, в данном случае мы имеем дело с «точковым» приложением усилий. В животном мире такой очень подвижной, облегченной челюстью обладают представители семейства куньих, маленькие, но весьма кровожадные млекопитающие хищники: куницы, хорьки, ласки, барсуки. В их острые зубы еще более мелким животным лучше не попадать – шансов не стать «дичью» почти никаких. К слову, кошачьи – извечные и непримиримые враги куньих, обладают челюстью более широкой, но тоже облегченной. Бой между ними короткий и чем-то напоминает молниеносное каратэ на смертельное поражение. А в общем, для этих пушистых и с виду милых хищников принципиальна высочайшая избирательность в нападении. У людей, пусть кому-то это не покажется оскорбительным, нечто аналогичное. Чем уже и легче челюсть, тем тщательнее надо готовиться к ведению борьбы. Тем специфичнее методы и приемы. Поведение человека с узкой и легкой челюстью еще напоминает действия легкой конницы в минувшие эпохи рукопашных войн. Быстрое нападение, поиск слабого места, маневр, выбор и очередная, почти молниеносная атака. Индивиды данного физиогномического типа больше всего боятся увязнуть в длительном фронтальном противостоянии, в котором скованы фланги и победить сможет лишь более выносливый и настойчивый. Точно так же им совершенно неохота подставляться под мощный и сокрушительный стрессовый удар – челюсть не той прочности. Но кто сможет утверждать, что против «голиафа» не сыщется свой «давид»? Ловкость против силы тоже имеет шанс на победу.

И даже сравнительно малый толчок, если он в точке приложения напряжения, может породить лавину. «Слабочелюстные» индивидуумы умеют, как никто другой, наносить эффективные «акупунктурные» удары. Что поделаешь, таково их генетическое преимущество. Может быть, потому в бизнесе они достаточно эффективно продвигаются в качестве референтов, аналитиков, офис-менеджеров, достигая очень быстро уровня первых заместителей босса. Высокая чувствительность к сигналам опасности или угрозы, а также продуктивно работающая обратная связь позволяет им раньше всех выдать полезную информацию своему начальнику. Одним словом, шансы оседлать карьеру у «слабочелюстных» индивидов едва ли не самые перспективные. Если только социум не заштормит до такой степени, что нужно будет выживать одной лишь силой и крепостью. Впрочем, прокладывать фарватер можно и командой.

2.3. «СТИСНУВ ЗУБЫ», или ВОЛЕВАЯ ЧЕЛЮСТЬ

*Первый помощник челюсти в стаде первобытных людей –
треугольный камень.*

Факт антропологии

*Логически жевать не получится – тогда уж лучше быть просто
в образе.*

Рефлексии начинающего актера

О форме подбородка мы поговорим в следующей главе, поскольку его конфигурация характеризует особенности не столько челюстные, сколько «говорильные». А вот насколько у человека развиты так называемые «желваки» – уместно и весьма принципиально для проявления бойцовских качеств характера. Подойдите к зеркалу и стиснув крепко накрепко зубы посмотрите, как изменилось ваше лицо. Расслабьтесь и проделайте это снова. Поиграйте «желваками», как говорят в народе. Так в просторечии называется место прикрепления большой жевательной мышцы к нижней челюсти. Стиснув зубы, мы ее напрягаем и визуально заметно увеличиваем в объеме. Лицо приобретает сосредоточенный и напряженно волевой вид. Антиобраз: когда глубоко утомленный или заболевший человек наконец-то засыпает, у него нижняя челюсть невольно провисает и рот приоткрывается, могут появиться даже слюни. Это и есть стадия очень глубокого физиологического и психологического расслабления. У весьма пожилых людей так происходит и во время обычного сна, вследствие снижения общего жизненного тонуса. Если человек постоянно преодолевал какие-то трудности (к примеру, спортсмен, военный, экстремал), то состояние волевой собранности и целеустремленности непрерывно держат жевательную мышцу в тонусе. Согласитесь, в жизни мы не так уж часто, кроме разжевывания твердой пищи, стискиваем зубы. Чаще всего это происходит в больнице, да и то не по нашей доброй воле. Но бывают жизненные ситуации, когда иначе, как собрав волю в кулак не достигнешь желаемого. Длительный и мощный тонус жевательной мышцы вне пищевого жевания и формирует на лице хорошо видимые мышечные складки и рельефно выступающие связки. Тонус губных и околоротовых мышц мы будем рассматривать чуть позже. Сейчас нас интересует, насколько рельефно выделяются именно «желваки» и мышечный валик жевательной мышцы по низу щеки. Схематически «волевые складки» или «волевые каналы» вместе с желваками изображены на рис 2.13.



*Рис.2.13. Волевые
мышечные складки
и желваки нижней
челюсти*

ФИЗИОГНОМИЧЕСКОЕ N. В.: постарайтесь не спутать мышечные валики челюсти с обвислыми щеками! В просторечии их еще называют «бульдожьими». Проблема в том, что сильно развитые щеки (а это совершенно другой психоанализ!) могут накрывать мощно развитые мышцы челюсти. О щеках мы обстоятельно поговорим тоже несколько позже. Сейчас нам важно воспринять то, что щеки гораздо сильнее обвисают, нежели челюстная мышца, и это поддается визуальной идентификации (см. рис 2.14.).



***Рис.2.14. Щеки,
обвисшие сильнее, чем
челюстная мышца***

Всматриваясь в портрет, или лицо вы обязательно сможете ощутить, есть ли в обвислых складках «мускульная энергетика» или, это просто «мешки». Обязательно всмотритесь в места прикрепления мышечных связок, там где и должны быть «желваки» – четко очерченные бугорки позволят выявить мышечный каркас под покровом щек и жировых отложений.

Примем к сведению, что внушительность и визуальный «имидж» челюсти во многом зависит от демонстрации силы «желваков», т. е. четкого рельефа мышечных связок и развитости большой жевательной мышцы. Пожалуй, это и есть физиогномический критерий «индекса воли». А вот врожденная энергетика все же зависит от «костных параметров». Постарайтесь волевые параметры челюсти не упустить и должным образом оценить – человек сам кузнец своего счастья, и если наработан по жизни чисто бойцовский стиль, значит, ждите волевого натиска или прорыва. Чем сильнее желваки, тем мощнее натиск. Далее вы уже поняли: конкретика, как это будет происходить, во многом зависит от изложенной выше челюстной типологии.

2.4. МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: ЛИЦО И ЧЕЛЮСТЬ

Самый последний аргумент лица...
Заметки антрополога

Чем дальше штаб от передовой, тем опосредованнее его командные решения, что не всегда значит – хуже.
Закон войсковой тактики

Чем длиннее лицо, тем автономнее действует челюсть. Это своего рода физиогномическая аксиома. Удлиненная мощная челюсть в таком случае может пойти в «отрыв», и действовать исключительно по своим установкам и генетическим предпосылкам. Но в том-то и дело, что для длинноголовых субъектов, установочность, как правило, одна, исходящая из единого директивного центра. Знаете, ситуация чем-то напоминает «красный пакет», который нужно вскрыть по сигналу «Ч» и потом действовать, не взирая на обстоятельства. Поэтому длинноголовые и длинночелюстные индивидуумы максимально втягиваются в исполнение единой общей директивы. Обратная связь, как таковая, вообще игнорируется, что лишь способствует усилению натиска и неукоснительного исполнения плана. Если к тому же челюсть мощная и волевая, значит, можно не беспокоиться за исход мероприятия – со щитом, либо на щите. То есть: «или – или». Никаких ситуационных и временных компромиссов. Наоборот, даже если «мозговой штаб» согласится на сепаратные условия, то удлиненная челюсть по своей генетической инерции все равно будет продолжать борьбу. С другой стороны, если долго продолжается дезориентация, тогда наступает своего рода депрессивный «коллапс». Особенно у явных долихоцефалов с длиннорульной челюстью. Выход из кризиса может оказаться далеко не адекватным ситуации.

Чем шире челюсть, тем мощнее противодействие мозговым установкам. Вообще, любые установочные парадигмы, планы и приоритеты в таком случае могут реализовываться далеко не по указкам «генеральной линии» поведения. Возможен поиск альтернатив, некие тактические и даже стратегические компромиссы, обходные маневры – в итоге достигается реальный эффект, который во многом может не совпадать с первоначальным «бизнес-планом». Легкая и широкая челюсть в еще большей степени адаптивна к ситуативным реалиям. Безусловно, круглоголовость в данном варианте индивиду только «на руку». Однако, явно легкая челюсть в сочетании с круглоголовостью, пожалуй, чрезмерно усиливают тенденцию искать компромиссы и приспосабливаться к сиюминутным сигналам. С другой стороны, мощная и широкая челюсть, наверное, наиболее «автономна» в достижении эффективного результата, даже вопреки отрицательным сигналам, идущим сверху, из «командного» мозгового центра. Длинноголовый субъект с широкой и мощной челюстью далеко не всегда подвержен внушению «доводам разума». И вообще, с выраженным скепсисом относится к любым умозрительным абстрактным идеям. А уж в экстремальной ситуации – и подавно. Он делает ставку «на челюсть» – и выигрывает. В противном случае его ждут саморазрушительные неврозы.

Интересно ведет себя человек с круглой головой и с узкой, треугольного типа челюстью. Установочность и выборочная целеустремленность такой челюсти вступают в противоречие с врожденной тактической адаптивностью круглого лица. По сути дела, мотивации, действия и поведение такого индивида амбивалентны, то есть в некоем противоречивом стиле «или – или». Однако, очень даже могут быть и предельно удачные ходы, когда выбор цели, тактики и стратегии в гармоническом пребывает сочетании, а именно: «когда треугольная

челюсть слушает круглую голову». Если же челюсть «не слушает», и определяет генеральную линию действий, то круглоголовость все же дает шанс смягчить и адаптировать к житейским реалиям целевую догматичность челюстного «треугольного» поведения. То есть, симбиоз своеобразный, но в какие-то моменты весьма продуктивный.

А вот длинная голова и легкая, но явно удлинненная челюсть того же «треугольного типа», скорее, наоборот, создают взаимные проблемы «на голову» и «на челюсть». Чтобы как-то протиснуть свои планы, приходится скрупулезно выискивать слабые места во внешней среде для приложения своих «глобалистских» устремлений. И все равно, совпадение желаний и возможностей не произойдет. При слабой челюсти удлинненная голова постоянно диктует свой примат. Планы и установки чаще всего не будут совпадать с действительным положением вещей. В итоге – неминуемы залеты, разочарования, неврозы несбыточных желаний и истерики по поводу. До большого боя дело, как правило, не доходит, ведь челюсть все же не того «калибра». А вот изощренности в провокациях, и неожиданных сепаратных кульбитов – хоть отбавляй. В результате, личная карьера может далеко продвинуться, особенно на поприще подковерной борьбы. Таковы генетические преимущества данного физиогномического типажа.

Легкая и широкая челюсть при удлинненной голове, как раз, повышает адаптивные способности индивида. Рационализм и установочность долихоцефала уравниваются поисковой и приспособительной динамичностью легкой широкой челюсти. Появляется возможность осуществить, к примеру, маневр, не теряя общей концептуальной направленности реализуемых приоритетов. В конце концов, пойти на уступки и не впасть при этом в глубокий невроз. Отнестись к неудачам, как к временному явлению, и самое главное, если уж так привелось, – скорректировать свою главную цель. Не в ущерб заманчивости, сделав ее более реалистичной. В общем, диалог «удлинненная голова» и «легкая широкая челюсть» представляется вполне продуктивным.

И последнее. Не путайте рационализм удлинненной головы с ударной целенаправленностью удлинненной треугольной челюсти. Функциональная сфера применения челюсти – борьба, прорыв, нападение, агрессивная защита и отстаивание собственных интересов. Тогда как удлинненная голова создает предпосылки для установочного рационального продвижения на пути к поставленной цели. Точно так же круглая голова и широкая динамичная челюсть также отличаются именно функциональным предназначением. Мобильность и динамичность удара такой челюсти не есть адаптивность в чистом виде. Опять же, ситуативные способности круглоголового индивидуума могут выражаться в нанесении целевого и концентрического удара. Для чего, треугольная челюсть подходит лучше.

2.5. ИСТОРИЯ НЕ ПРОЩАЕТ ФИЗИОГНОМИЧЕСКИХ «ПРОКОЛОВ»

*С лица воду не пить, но взглядеться надо было бы.
Козьма Прутков, эссе «Гисторические конфузы»*

*Можно взяться за любое дело и – завалить!
Девиз пофигистов*

Давайте рассмотрим небольшую галерею исторических портретов и проследим, как физиогномические предпосылки влияли на поведение тех или иных личностей.



Фридрих Паулюс

...Генерал Фридрих Паулюс обладал выступающим подбородком, но недостаточно крепкой, треугольного вида челюстью, т. е. облегченной, но, тем не менее, установочной и целевой. При этом – выражено удлиненное лицо. Паулюс был прекрасным аналитиком, но совершенно не годился для оперативных боев, где нужно быстро действовать на свой страх и риск. В доказательство: он плодотворно участвовал в разработке плана «Барбаросса», где и отметился при Гитлере, затем блистательный карьерный рост штабиста – занимал в 1940–1942 гг. должность 1-го обер-квартирмейстера генштаба сухопутных войск, а затем получил под свое командование дотоле чрезвычайно успешно действовавшую в Украине 6-ю армию. Как говорят, по протекции самого фюрера, уж больно он любил активных и послушных проводников своей «гениальной» воли. Фюрер не ошибся, ибо его «послушник» Паулюс ни на йоту не отклонился от предписаний своего вождя. Кроме того, действовал исключительно в «рационально доктринерском» духе военной тактики и стратегии. Ему бы, вопреки генплану, вывести в начале сентября 1942 года части ударной армии из затягивающей Сталин-

градской «мясорубки» и ударить на север и юг обходными клещами, потребовав немедленно с направления группы «А» (Северо-Кавказский фронт) 4-ю танковую армию Гота. В итоге, была бы взята Астрахань и нефтяной путь оказался бы надолго перекрыт. Увязнув в уличных боях за каждый сталинградский подвал и кирпич, Паулюс системно уничтожал свои боевые ресурсы, равно как и те, что непрерывно шли ему на подмогу. Последний штрих: он так и не осмелился, опять же вопреки воле фюрера, самовольно пойти на прорыв из окружения навстречу ударной группировке генерала Гота. Дисциплинированность, установочность в веру схемы и чисто рациональное отношение к выполнению своих обязанностей не позволили Фридриху Паулюсу выйти за рамки самого себя и отчасти переиграть ход истории. Большой «гений» фюрера для своей гибели выбрал поистине подходящую фигуру. Свою чисто человеческую слабость Паулюс продемонстрировал в 1944 году, когда, находясь в советском плену, вступил в антифашистскую организацию немецких офицеров. Физиогномическое резюме: чисто генетически Паулюс не был готов к длительным мощным стрессам, тем более, продолжительное время. Его облегченная и удлиненная челюсть точно так же не позволяла осуществлять маневры и адекватно реагировать на ситуацию. Брать личную ответственность он не мог и не хотел. Зато довлеющая «долихоцефальная» рационалистичность и схематизм позволяли успешно проводить в жизнь чужой абстрактный план, гибельность которого обозначилась уже во второй половине начального этапа. Личной волевой харизмой «скороиспеченный» и вскоре плененный фельдмаршал вермахта, увы, не обладал.



Андрей Еременко

...Его противник, Еременко Андрей Иванович, командующий Сталинградским фронтом обладал широкой и достаточно мощной челюстью. Лицо – ближе к среднему типу, но тяготеет к округлому, очень хорошо выражены «желваки», отчего широкая челюсть кажется еще более мощной. Тем не менее, назвать ее «треугольной» и «тяжелой» нельзя. Способности упереться, маневрировать, искать любые зацепки и в тоже время не поддаваться слабости во время Сталинградской битвы у генерал-полковника Еременко проявились сполна.

Надо отдать должное Сталину, он вовремя назначил далеко не своего «фаворита» генерала Еременко на этот «убийственный» участок. И не прогадал. Еременко умел, как никто другой, выживать в обороне и осаде, доверяя своим природным задаткам, отточенному военному профессионализму и мощной воле, закаленной самой жизнью. Даже прижатый к кромке Волги, Еременко будет продолжать сопротивляться, непрерывно маневрируя оставшимися резервами, нанося во фронт наступающему противнику «точковые» контрудары. Какая-либо схема над ним не довлела. Ему приказано было выжить.

...Средне-облегченная, но широкая челюсть была и у Михаила Илларионовича Кутузова. Не правда ли, похожи «кармические» сценарии у фельдмаршала Кутузова и генерала Еременко? Внимательный физиогномист, правда, тут же отметит, что волевые «желваки» и сама челюсть у Еременко чуть «представительнее». И все же они сходятся в одном: оба отличались превосходным умением маневра и необыкновенным чувством ситуативной реальности, которое корнями уходило глубоко в их генетическую жизнестойкость. Оба они в критических ситуациях принимали решения отнюдь не «по плану», руководствуясь профессионализмом, чувством долга и хорошо наработанной внешней обратной связью.

...Исаак Ильич Левитан, «художник печального пейзажа» обладал выраженной долихоцефалией, высоким лбом, огромными впалыми глазами и удлинённой, но узкой челюстью. В итоге – чувствительный невротический психотип, склонный к ипохондрии. Мало кто знает, что в припадке хандры Левитан два раза стрелялся, но остался жив. И если к чему-то привязывался душой, то оставался верен до последнего дыхания. Он очень мало ездил за границу, вопреки тогдашней моде, зато пешком, с удовольствием, и с печалью в душе и сердце, бродил хуторами и селами средней России. У него так никогда и не будет семьи. Он умрет от сердечной недостаточности, не дожив до сорока лет.

...У Юлия Цезаря удлинённое худощавое лицо, с легкой треугольной челюстью. Он был весьма впечатлительным, невротичным, но благодаря наработанной железной воле (а тому свидетельство чрезвычайно сильно развитые «желваки» и мышечные «тяжи» по низу щек!) сумел даже свои недостатки превратить в достоинства. Скажем, ту же тревожность и мнительность «перековать» в отчаянную смелость. Высокая чувствительность не раз выручала его в жизненных перипетиях, и даже момент своей смерти он предчувствовал, хотя и не пожелал защищаться. О точности и молниеносности ударов диктатора и полководца Юлия Цезаря до сих пор ходят исторические легенды. «Трудно сказать, осторожности или смелости было больше в его военных предприятиях» – это фраза древнего историка Светония, из его «Жизни двенадцати цезарей». А вот еще одна, не менее показательная: «Здоровьем он отличался превосходным: лишь под конец жизни на него стали нападать внезапные обмороки и ночные страхи, да два раза во время занятий у него были приступы падучей». Как видим, генетической силы противостоять стрессам все же не хватало. К слову, у Нерона, челюсть очень широкая и весьма мощная, потому даже в последние несколько дней своей жизни, когда стало ясно, что сенат и армия приговорили его к смерти, этот чудовищный тиран не терял своего высокомерного оптимизма. «Какой великий артист погибает!» – произнося перед вырытой могилой эти слова, он все еще надеялся на чудо.

...Александр Васильевич Суворов по физиогномическому типу весьма близок к Юлию Цезарю. Смелости и воли ему было не занимать. Напористости также. Плюс врожденное чувство поиска слабых мест у противника. Как известно, крепость Измаил бралась отнюдь не психической атакой и бессмысленным забрасыванием рвов и бастионов трупами своих солдат. Но вот невнимание к своей особе при венценосном дворе великий полководец переживал очень болезненно. Челюсть у него была весьма выпяченной, и потому сдерживать себя в поклонах и реверансах он долго не мог. А то бы с него получился очень дельный придворный интриган. И еще деталь – она хоть и узкая, но сильно удлинённая и напоминает колун. То есть, опять-таки, найдя слабинку у противника, раскалывать его подобно лому.

При своей узкой челюсти, Суворов психологически должен был бояться боковых фланговых ударов и потому предпочитал наносить их самолично на упреждение. Но чаще всего после стремительного марша шел просто в лоб под завесой сверхплотного артиллерийского и ружейного огня в «штыковую». Суворова боялись.

...Очень мощные, тяжелые с треугольным выступом, широкие подбородки у двух знаменитых советских полководцев: маршала Жукова и маршала Конева. Плюс чрезвычайно сильно выставленная вперед нижняя челюсть. Как орудия большого калибра. Отступать у этих военачальников получалось плохо (окружение под Вязьмой в начале октября 1941 четырех армий Западного фронта, командуемый Конев едва не стало причиной его ареста, Жуков его сменил, но в итоге немцы вплотную подошли к Москве), а вот идти и крушить, не взирая на громадные потери – лучших «флагманов» не сыщешь. Тем не менее, зная о стиле командования своих «бронбойных» подопечных, осторожный и мудрый Сталин для решающего обхвата Сталинграда подберет профессионально более гибких в стратегии и тактике командующих: Ватутина, Еременко и Рокоссовского. А для надежности «координатором» поставит опять же не Жукова, а Василевского, который и разрабатывал операцию. Зато Иван Степанович Конев (1-й Украинский фронт) и Георгий Константинович Жуков (1-й Белорусский фронт) возьмут Берлин раньше союзников, опять же, без оглядки на потери в самый канун войны. Выполняя приказ Сталина.



Эрвин Роммель

...Фельдмаршал Эрвин Роммель, командуемый немецким африканским корпусом, обладал также хорошо выдающимся вперед подбородком. Сама же челюсть по форме, ближе к вытянутой треугольной, но не широкой. Отсюда и тактика знаменитого «лисы пустыни»: глубокие клинневые прорывы, если надо – то в упор. Тем не менее, у селения Эль-Аламейн 8-я английская армия генерала Монтгомери в прямом противоборстве сумела сокрушить миф о непобедимости «нового германского Сципиона». В силу своего характера, Роммель легко шел на продуманный риск и никогда, в отличие от Паулюса, не боялся личной ответственности. Лицо у фельдмаршала – явно волевое. Покончил жизнь самоубийством после раскрытия заговора военных против Гитлера в 1944 году.

...У советского асса, Александра Покрышкина, казалось бы, челюсть должна быть широкой и легкой. Отнюдь нет. Типаж летчика-истребителя второй мировой войны: лицо ближе к среднему типу, челюсть уже, треугольного типа, но не настолько тяжелая, чтобы быть «ригидной». Волевые тяжи и желваки лица явно прорисовываются на старых фронтовых фотографиях. То есть в одиночном воздушном бою выживали те, у кого не сдавали нервы и кто мог осуществить маневр на поражение до конца. Отсюда почти шахматное заучивание всевозможных комбинаций боя. Как известно, сам Покрышкин гораздо выше ценил тяжелые истребители с мощным пушечным вооружением: МиГГ-3, «аэрокобра», Як-9, нежели более маневренные, но легкие. Рискнем предположить, что для штурмовой авиации Покрышкин со своей сильной и целевой челюстью подходил бы еще лучше. Впрочем, его стиль был и здесь неповторим: врезавшись в гущу боя, он атаковал методично и безжалостно, совершая с блеском отточенные маневры. Поистине, разящий кинжал в воздухе.

ГЛАВА 3. ЗАБОЛТАТЬ ПРОБЛЕМУ, или ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ГОВОРИЛЬНОГО ПОДБОРОДОКА

Вот досада! На плато нет вершины, а так хотелось выделиться!

Тем, кто хочет доказать себе

*Убойная сила пролетарского слова... Так что, и глухих оно тоже?
Недоумение красноармейца на политзанятии*

Так называемый «говорильный подбородок» – это особый выступ нижней челюсти, обеспечивающий резонаторные функции для производства человеком членораздельной речи. У обезьян, к слову, его нету, у них подбородок сильно скошен назад. У питекантропов тоже, потому говорить они вряд ли могли бы. Фронтально, виз-а-виз, т. е. напротив друг друга, вы вряд ли сможете определить, насколько развит «говорильный подбородок» у вашего, скажем, собеседника. С фотографией или портретом в анфас – то же самое. Нужно смотреть в профиль. Тогда – заметно выпяченная самая нижняя часть челюсти и есть т. н. «говорильный подбородок» (см. рис. 3.1). Еще легче вам будет уяснить суть, если вы вспомните изображение «бабы Яги», которой многих из нас пугали в детстве. (см. рис. 3.2). У нее как раз «говорильный подбородок» выпячивается вперед настолько сильно, что вся челюсть представляет собой единый острый «говорильный» выступ. Бабка, как известно из детских сказок, была не в меру говорлива.



Рис.3.1. Лицо с выраженным говорильным подбородком



Рис.3.2. Профиль Бабы Яги

ФИЗИОГНОМИЧЕСКОЕ N. В. Постарайтесь не спутать просто выступающую нижнюю челюсть в целом (см. рис. 3. 3. вар. Б) с развитым «говорильным подбородком» (см. рис. 3.3. вар А).



Рис.3.3а



Рис.3.3б

Вы уже уловили в чем суть: «говорильная часть» челюсти всегда выделяется как некий карниз, или дополнительный костяной нарост, хотя сама челюсть может быть как выступающей, так и задвинутой. Потому, зрите лица и портреты в профиль! И обязательно отметьте, насколько выступает отдельно «карниз» подбородка. Для последующего психоанализа информация окажется весьма и весьма ценной!

3.1. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ «ГОВОРИЛЬНОГО ЧЕЛОВЕКА», или КАК ЗАБОЛТАТЬ БИЗНЕС

*Сказать вовремя – и дело с концами.
Закон выдвиженца*

*Великая японская чайная церемония русскому человеку невдомек.
А под что поболтать?
(...)*

Ибо этот костяной вырост на самом переднем краю нижней челюсти во многом определяет коммуникативный, деловой, а зачастую – и жизненный стиль индивида. Здесь нет никакого преувеличения. «Слово дело есть быть...», но некоторые личности девальвируют и то, и другое. Чем сильнее у человека развит «говорильный выступ», тем больше у него соблазн подменять дела просто словами. А проблемы не разрешать, а забалтывать. Именно в силу того, что способность к артикуляции у него от природы развита очень сильно и он очень рано, с самого младенчества начинает больше пользоваться «языком», а не руками. Выгоды очевидны, папа с мамой, бабушка и воспитатели прислушиваются и час от часу уступают навязчивым «голосовым» требованиям. Отсюда проистекает склонность личности к «монологической коммуникации» с окружающим миром. То есть больше говорить самому и меньше слушать других. Естественно, эффективность обратной связи в таком случае более чем под вопросом. Впрочем, у индивида всегда есть шанс осознать свое «говорливое» пристрастие, скорректировав «минус» на «плюс». Ведь умение хорошо говорить дает возможность успешно убеждать. Потому люди с выступающим «говорильным» подбородком стремятся занять «видное» положение. Развитый «говорильный подбородок» способствует возникновению тяги к лидерству и публичности. Если не политиком, то на худой конец преподавателем или корреспондентом. Если с телевизионной или журналистской славой не сложилось, то есть еще возможность податься в страховые или агенты по недвижимости. «Говорливость» также пригодится и на рынке; продавец, который за словом в карман не лезет, поначалу привлекает больший процент покупателей. Но! Монологичность коммуникации и отсутствие обратной связи с «аудиторией», неизбежно приводят к потере интереса слушателей. На рынке покупатель, не получив должного резонанса на свои запросы, просто пойдет к другому прилавку, где его с должным вниманием выслушают, а не будут назойливо впаривать отсебятину. Похожие проблемы ждут и агента по продаже недвижимости. Ему нужно убеждать, но отнюдь не пламенной речью перед жильцами на их же кухне. Здесь каждое слово должно подкрепляться убедительностью – раз, и умением дельно ответить на ожидаемое – два. Одной лишь говорливости окажется мало для феномена удачной продажи. Торговля несет ощутимые потери, ставя на ключевые продажи людей «с опытом», но так и не научившихся ограничивать свою врожденную говорливость в пользу сказанного слова покупателем. Акт «купли-продажи» всегда предполагает заинтересованный диалог. К счастью маркетинговая политика жестко вести за собой покупателя постепенно заменяется новой парадигмой «услышать покупателя». Безудержно говорящий и назойливо предлагающий товар продавец уступит место «сенсорному» психологическому типу. Внушающий монолог продаваемой стороны рано или поздно перейдет в обоюдную беседу. С паузами и внимательным вслушиванием в собеседника и в саму ситуацию проистекающей речи. Хотя бы так, как когда-то умели говорить одесситы на своем легендарном Привозе.

Принято считать, особенно в политологии, что хорошо ораторствующий политик обладает несомненной харизмой. Это не так. Вернее будет сказать: псевдохаризмой. Архетип на

магическое слово даже в современной человеческой популяции необычайно силен. В древнейшие времена слово было смыслом, действием, оружием, особым знанием и благодатью одновременно. Отнюдь не в метафорическом смысле. Слово открывало иные перспективы и возможности для человеческого духа. Современное ироническое «вещать» обесценилось из некогда могущественного «ведать». Точно также как «демагог» (от греч. *demagogos*, где *demos* – народ, и *ago* – веду, т. е. букв. – вождь народа, тот кто его ведет и указывает ему путь, более опосредовано: выразитель народных чаяний) превратилось в нечто отрицательное – политикан и болтун, прикрывающий разговорами и высокопарными рассуждениями свои корыстные цели. Тем не менее, архетипная программа верить «на слово» чрезвычайно прочно усвоена длительным периодом становления человеческого сообщества. Скажем так: политик должен уметь говорить и заявлять о себе, как истинном «демагоге», но слишком много слов и обещаний, не подкрепленных делом неизбежно вызовут контрреакцию у слушателей. В когорте приверженцев останутся лишь наиболее внушаемые, для которых важно не что им говорят, а то, что их опекают и «ведут», не давая задумываться, есть ли впереди пропасть. «Говорильный феномен» позволяет подменять не только сам смысл слов, но и действительность, которая может оказаться, ох какой нелिцеприятной! Псевдохаризма увещеваний дает призрачную иллюзию разрешения реалистической коллизии.

БИЗНЕСМЕНАМ и ПОЛИТИКАМ НА ЗАМЕТКУ. Может вам, господа, и покажется несколько парадоксальным, но промоутеры с выраженной «говорильностью» смогут свести на нет самую дорогостоящую презентацию. Закон рекламного и политического промоушна неукоснительно жестко требователен: «не перебалтывайте!». Выступление не должно быть ни коротким, ни длинным, а быть емким и отвечать запросам слушающей стороны. Сделать вовремя паузу и эффектно остановиться – величайшее искусство оратора. Уметь выслушать другую сторону и увлечь за собой других – это уже магия слова. Как правило, увлеченные «говорильщики» переговоры или деловую беседу также заваливают – если слушать только себя одного, то зачем тогда партнеры? Император Нерон мог позволить казнить зрителей, засыпающих на его авторских выступлениях. И все равно плохо кончил. Есть такое хорошее понятие, сейчас подзабытое, как со-участие. Выставляя перечень требований к менеджеру по работе с клиентами, не забудьте его прописать с красной строки. Количество сделок не заставит себя долго ждать.

Отдельный аспект о межличностной КОММУНИКАЦИИ ПО «ГОВОРИЛЬНОМУ ПРИЗНАКУ». Начнем с того, что люди у которых «говорильный подбородок» не выступает, ведут себя несколько иначе. Они отнюдь не безмолвны, нет, но и заставить их «трепаться» непрерывно без остановки также не заставишь. Среди педагогов и преподавателей такие особи выглядят, пожалуй, белыми воронами. Хотя бы потому, что не испытывают, простите за образ, своего рода «говорильного оргазма» стоя за кафедрой. Они умеют и могут говорить, но еще больше предпочитают разговаривать с аудиторией, задавая ей вопросы и заставляя слушателей активно вовлекаться в преподаваемый материал. Они – настоящие мастера обучения и, как сейчас модно говорить, тренинга. Для них важнее сам процесс, нежели разговоры о нем. Опять, же, совершенно не значит, что отсутствует рефлексия. Скорее, даже наоборот. Чем больше мы говорим, тем меньше отслеживаем состояние в некой точке происходящего, а также, помимо того, бывшее прошлое и возможное будущее. Проще говоря, человек с невыступающим «говорильным подбородком» предпочитает все обсуждать в деловом и конструктивном стиле. И самое интересное, возможно даже в более жестком, чем ораторствующий руководитель.

Вот здесь и кроется проблема в обоюдной коммуникации. «Говорильщики» и «неговорильщики» комфортно в двухстороннем общении чувствовать себя не могут. Симбиотическое дополнение по принципу «я все время говорю – ты только слушаешь» здесь не срабатывает. Каждый человек имеет право быть услышанным. Однако люди с явно выра-

женным «говорильным подбородком» такой возможности другим просто не дают. Очень часто, совершенно не от злого умысла или корысти ради, но, если нет обратной связи, а нравится поговорить, то кто-то должен терпеливо слушать, слушать, слушать. Если это деловое партнерство, то безоговорочного терпения может надолго не хватить. В семейной паре тоже исподволь начнет накапливаться необъяснимое раздражение друг на друга. Случайные попутчики в купе могут достать один другого гораздо раньше. С поезда сойти сложнее, а вот отойти от прилавка и больше к нему не подходить, пока не сменят продавца – запросто. Порой люди не осознают, почему они становятся очень быстро антипатичны. В рабочем офисе, с самого утра, один ярый болтун может испортить настроение всему коллективу. Если начнет рассказывать долго и в подробностях, как он провел выходные.

Понаблюдайте, гости обычно делают вид, «как им интересно» рассматривать чужие семейные альбомы. И совершенно другая атмосфера, когда листают увесистый фотографический фолиант после совместного отпуска или туристического похода. Потому как, диалог и соучастие. Сказанный пример в тему, ибо «говорильный подбородок» может проявить себя не только в вербальном, то бишь, чисто словесном выражении, но и в других вариантах коммуникативного сообщения. Навязчивым и «монологичным» можно быть и в действиях, и в поступках, а еще – в эмоциях, образах, стиле. Как ни прискорбно, но развитый «говорильный подбородок» этому также способствует.

А вот «говорильщики» друг с другом вполне могут чувствовать себя комфортно. Каждый говорит о своем, и притом оба – одновременно, но для обеих получается как бы разговор и общение. Если это полемика или выработка некоего решения, то перевести сии словесные потоки в конструктивное русло для кого-то со стороны окажется почти сизифовым трудом. Впрочем, нет, выплеснутая уйма неструктурируемой информации очень даже питательная среда для рефрейминга, или проще говоря, взгляда по-иному. Помимо, конечно, психоанализа разговаривающих и не слышащих друг друга сторон. В итоге, все могут остаться довольными, посидели, дельно обсудили и, благодаря кому-то третьему, даже смогли принять неплохое решение. А то что «болтун – находка для шпиона», так ведь есть и другая сторона взгляда: «язык нам дан для того, чтобы скрывать свои мысли». Поэтому не переживайте и не обольщайтесь, «говорливый человек» скорее принесет вам нужную информацию, нежели ее больше вынесет. Но все же нужно уметь отличать «зарвавшихся говорунов» от тех, кто легко вербально коммуницирует, но остается при своих. Об этом далее наш разговор.

3.2. ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ «ГОВОРИЛЬНОГО СИНДРОМА»

*Смертельно поперхнулся словом.
Патоанализ скончавшегося публичного политика*

*«Остановите музыку! Выбросите слова из песни! Замолчите!!..»
Жертва FM-оглушения*

*Под утро несмолкающая любовная песнь кота так и не
истощилась. Видимо, было ради чего.
Запись в дневнике одинокого поэта*

Безусловно, неистового «говорильщика» выдает сам стиль ведения разговора. Плюс бросающаяся в глаза необычайная выдвинутость и развитость самого «говорильного подбородка». Об этом уже говорилось. А теперь пойдем далее. Присмотритесь, как говорливый человек держит голову. Чем она выше задрана вверх, так, что хорошо просматривается кадык на шее (у мужчин), или низ подбородка (у женщин), тем выше вероятность акцентуированного «говорильного синдрома». Попутно, проследите взгляд говорящего. Он окажется направленным поверх головы того, к кому обращена речь. При этом зрачок глаз – слегка расширен и направлен как бы внутрь самого себя. Добавим сюда же активную жестикуляцию или нервное манипулирование пальцами мелкими предметами. Если таковы приметы обнаружены, то будьте уверены – перед вами человек-«проектант», у которого «говорливость» не имеет обратной связи с окружающей его ситуацией.

Раздвоенность говорильного подбородка (кстати, встречается довольно часто, и бывает настолько выраженным, что лицо напоминает когда-то распространенный сорт яблок «заячья мордочка»), т. е. наличие выемки или ямки посередине подбородка (см. рис. 3.4), вообще-то указывает на асимметрию коры полушарий головного мозга. Другими словами, человек может «пребывать» преимущественно либо в левом, либо в правом полушарии, со всеми вытекающими отсюда последствиями.



*Рис.3.4.
Раздвоенность
подбородка*

Признаки «разделительной асимметрии» чрезвычайно важны для психодиагностики. Тот, у кого доминирует правое полушарие, живет преимущественно в образах и чувствах, а мышление его более склонно к иррациональности. Индивиды, у которых за «главного» является левое полушарие – логики и рационалисты. За речь отвечает также левое полушарие, и таким людям гораздо легче пользоваться словами, нежели лишенными четкой логической структурированности образами. Поэтому выступающий говорильный подбородок, да при этом еще имеющий ямку, заметно усиливает говорильные пристрастия». Левое полушарие + говорильный подбородок заметно усиливают друг друга. В итоге мы имеем дело с человеком, которому доказать ничего практически невозможно. Он все может логически опровергнуть и рационально доказать свою правоту, но ни на йоту не поступится своей излюбленной парадигмой. Назовем его для образности «человек-корреляция», ибо корреляционный анализ может найти взаимосвязь между уровнем прошлогоднего снежного покрова и производством автомобилей уже в текущем году (пример классический, и автором не придуман). Если же доминирующим окажется правое полушарие (что в наши «технотронные» дни случается гораздо реже), то тогда индивид легко оперирует именно словесными образами. Проще говоря, он – поэт и художник слова. Увлекаясь, перестает замечать постыльную реальность вокруг, равно как и критическое отношение к самому себе.

Одним словом, если у человека раздвоенный говорильный подбородок, то он, когда говорит, «пребывает» в каком-то одном доминирующем полушарии коры головного мозга. До монологичности «говорилки» добавляется еще фактор асимметрической «мозговой» униполярности. По сути дела, разделенность подбородка указывает на двойную акцентуировку «говорильного центра». Что сие значит на практике. А то – что будьте предусмотр-

рительны в деловом общении с такими людьми. Как минимум, чтобы вас хоть чуть-чуть поняли, придется настраиваться на их волну. То есть перестраиваться именно на то полушарие, в котором они во время общения находятся. «Логику» придется отвечать тем же языком алгоритмов и суждений, а вот под «поэта» припасите эмоциональные дифирамбы. Но самое главное – уровень обратной связи снижается как минимум еще вдвое. Поэтому иногда куда полезнее будет просто отступить и наблюдать навязчивую игру монологического актера. Ведь с ходу переборщит, и всем сразу станет ясно, с кем придется далее иметь дело.

Ремарка по ходу: об асимметрии корковых полушарий и других физиогномических асимметрических признаках мы будем более подробно говорить далее (См. главу о губах, а также очень подробно эта тема была разработана автором в предыдущей книге).

Не менее важно проследить саму конфигурацию говорильного подбородка. Она может быть разной, но все же. Для психодиагностики несомненный интерес представляет подбородок в виде: а) срезанной пирамиды, или как его еще можно образно назвать – «плато», и б) остроконечный с выраженным пиком. Оба варианта см. на рис. 3.5).

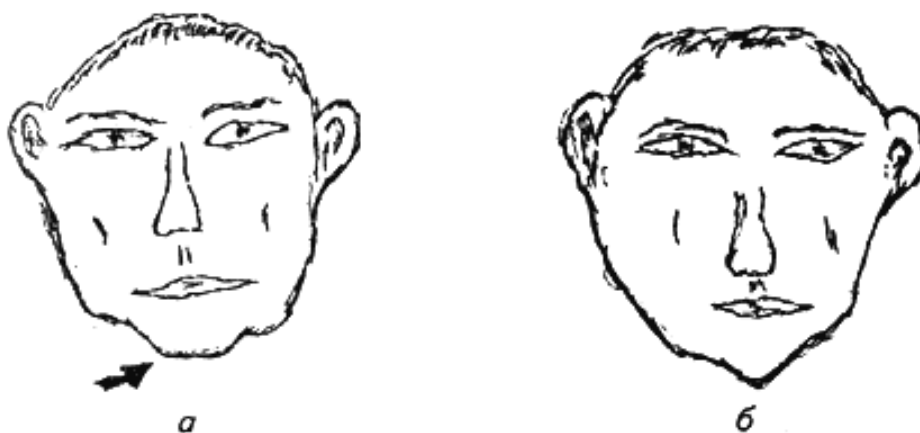


Рис. 3.5. Форма подбородка: а — «плато»; б — с выраженным пиком

Подбородок типа «плато» визуально оценивается как более основательный. Наше непосредственное восприятие вполне естественно, ведь любое плато или площадка на выступе, означают нечто стабильное, ну, хотя бы как место для обустройства. То бишь, эволюционный архетип. В современной терминологии подойдет образ горного «аэродромчика». Ну а для большей психофизиологической корректности можно сюда добавить такие определения выступающего плоского подбородка, как «системный» и «методичный». Подытожим: человек с подбородком «плато» – последовательный, методичный, основательный и системный. Он серьезно относится к любым своим начинаниям и ничего не оставляет на произвол. Под любую концепцию подводит прочный базис. В практических делах поступает точно так же. Понятие близкое к основательности, это – надежность. Пожалуй, в аспекте стабильности и предусмотрительности, а также в силу системного подхода можно согласиться и с таким утверждением. Но все же с оговоркой. Челюсть в виде «плато» (а говорильный подбородок есть передовой выступающий фронт челюсти!) распределяет усилия равномерно по всему периметру. Какой-то точки специального фронтального усиления здесь нет. Для наглядности представьте стену крепости, у защитников которой все силы распределены равномерно. О мобильности для нанесения точкового удара или отражения здесь речь идти не может. Наступление, как и защита – только монолитным выступающим фронтом. Индивиды, с выраженным «плато» имеют легкие проблемы с непосредственной реакцией на неожиданный стимул. Импровизация и удачный эксклюзив так же затруднительны. Зато пропаганда заранее намеченного плана пройдет, невзирая ни на что. Даже в ущерб тому же

плану. Именно так поступают системные и логические рационалисты. Вообще, алгоритмическое и рациональное мышление у людей с подбородком «плато» выражено весьма сильно.

Говорильный подбородок по типу «пик», наоборот – импульсивный, ударный, концентричный. Особенности поведения такого человека – резкость, непредсказуемость, мобильность. То есть, действия по ситуации, и нанесение удара в слабое место противника. Отсюда в «говорильном плане» – ехидность, язвительность и вообще, – острословие. Еще можно добавить – задиристость. При неудачах – истерика в атакующей форме, временами переходящая даже в психоз. Ну это если совсем уж допечет. А так – реакция на внешние стимулы, самая, непосредственная, хотя зачастую эмоционально окрашенная. Неважно, как отвечать, главное, быстро и на опережение. Можно даже отчасти без оглядки на неполноту данных или на неподтвержденную достоверность сведений. Эмоциональное давление в разговоре – один из излюбленных приемов психологического манипулирования. Впрочем, при явной внешней угрозе проявится со временем, при подходящем моменте. Что, в общем-то, характерно для «говорливых истериков». А вот насчет упрямства не все так однозначно. Индивиды с подбородком «плато» более упрямы и настойчивы. Поскольку методичные и основательные. Говорильный выступ в стиле «пик» предполагает целевое, но все же более кратковременное и узконаправленное давление на собеседника. Уровень упрямства и настойчивости будет падать пропорционально степени сопротивления внешней среды. Но если вдруг отыщется там слабость. Тогда дополнительного стимула для вовлечения уже и не надо. К успеху дела также зачтется неожиданность и импровизация натиска. В разговоре – это быстрая переключаемость на различные темы с вовлечением множества нюансов. Хотя цель останется неизменной – убедить и победить соперника. Люди с говорильным подбородком «пик» очень и очень редко соглашаются на достижение взаимовыгодного консенсуса. Но впоследствии идут на худший компромисс под давлением отягчающих обстоятельств. Такова их диалектика. В разговоре и речах они следуют импульсу. Не пытайтесь в этот момент их переубедить. Дождитесь паузы после очередного «сокрушительного блицкрига». Тогда вас выслушают.

Особое внимание при физиогномическом психоанализе уделяйте морщинам. Морщины на лице – это наружные метки и проекции акцентуированных психологических процессов. Еще по-другому можно сказать, что морщины – знаки индивидуальной кармы. То, что мы пережили, и что нам далее положено и за что придется так или иначе расплачиваться, неизбежно отразится на челе. «Бог шельму метит» – точнее не скажешь. Но морщина – не обязательно только плохо. Зачастую, мы имеем дело с недвусмысленным указанием на индивидуальную миссию личности. Понаблюдайте, морщины могут появиться даже в очень раннем детском возрасте. Собственно говоря, они, морщины, не просто феномен старения или стресса кожи, это, скорее, отдельные энергетические каналы, которые недвусмысленно указывают нам, по каким судьбоносным путям реализуется текущая жизнь индивидуума. Фактически, мы получаем доступ до картограммы жизненного сценария конкретного человека. Подобную информацию трудно переоценить. Потому, не оставляйте без внимания даже малейшую морщинку на лице.

Сейчас начнем с морщины говорильного подбородка. Эта морщина отделяет собственно говорильный подбородок от зоны рта и жевательных мышц челюсти. На рис. 3.6. схематически показано, как обычно она располагается, а именно: по всей ширине говорильного подбородка, отделяя его от зоны рта и челюсти, словно мыс. Увидеть ее, безусловно, лучше всего в анфас, хотя и в профиль она также весьма хорошо просматривается. Часто, но не всегда, такая морщина сопровождает резко выступающий говорильный подбородок типа «а ля баба Яга». Метка «говорильной морщиной» предупреждает весьма серьезно. Посудите сами: ведь она отделяет «говорильную функцию» от всего остального, тем самым недвусмысленно указывая: то, что проговаривается должно восприниматься особо и отдельно!

Иначе говоря, не в контексте единой целостной деятельности, а по своим канонам и правилам. Сие значит: человек делает одно, а говорит – другое. Вполне возможно, что именно последнее – более честно и откровенно, нежели то, что он делает каждый день ради хлеба своего насущного. Хотя на проверку, почему-то оказывается противоположное: индивид яростно провозглашает истины и идеалы, по которым как раз сам жить не желает.

Отметим еще одно: говорильная морщина» утверждает – человек сам по себе упрямый, напористый, скандальный и вредный. Ко многим вещам относится чрезвычайно субъективно, то бишь – предвзято. Не очень лестная получилась характеристика. Но и подобную морщину нужно тоже заслужить. Дается ведь не каждому. Ну а какие все же могут быть «плюсы»? Да все те же по факту «говорильного феномена» – умение убеждать, создавать личностную псевдохаризму, вести за собой и провозглашать. Убеждать, кстати, без тени сомнения. Хотя, опять же, здесь тот случай, когда кашу маслом испортишь. Индивид, наделенный «говорильной морщиной» собеседника меньше всего слушает. Ему «в кайф» остаться при своих убеждениях. Но и на вербовать приспешников он тоже горазд. О стойкости прозелитов спрашивать не будем. Здесь важна система, когда заранее известно, что «говорить – значить заболтать». Так и путешествуют еще пока по нашим днесьм мальчишки «мажоры» от какой либо известной фирмы. Болтовня – сюда, а денежки положите туда. Все «разговорено», господа. Так что, если у профессионального политика или бизнесмена образовалась заметная «говорильная морщина» на подбородке – можете не сомневаться – его слова, не более, чем форма заработка для себя любимого. О принципах, чести, долге речь лучше не заводить, только потратите зря время. А вот спровоцировать на скандал или «обидку» индивида с «говорильной морщиной» очень легко. Возьмите и это себе на заметку.



*Рис.3.6. Морщина
говорильного
подбородка*

Теперь к месту вспомнить о бородах и бородках. Человек ведь не случайно ее отпускает, холит, ухаживает. Вообще-то волосы на лице и теле – признак «витальной силы», по-другому можно сказать, биологической, организменной. Вспомните легенду о библейском Самсоне. Вся его невероятная физическая мощь заключалась в волосах. То есть, если человек нарочно отращивает волосы, он хочет быть сильным. Но здесь нужно уточнить: сильным биологически, на уровне организма. Добавим также, что энергетика волос иррациональная по своей природе. Эмоциональность, чувственность, экспрессия и так называемая «родовая архетипная» подпитка, затем образность и в какой-то мере интуитивность также во многом усиливаются благодаря волосам. Те же, кто хочет жестко управлять собой исключительно силой рассудка и системностью волевого подхода – предпочитают каждодневное бритье лица. Если я выбрит, значит под контролем. Со своей, личностной, стороны. Древнеегипетские и буддистские монахи потому наголо брили головы и лицо, чтобы максимально усилить личностное «я». Чтобы взамен подавить внутреннее личностное экспрессивное чувство. Заметьте, Иоанн Креститель и Иисус Христос были «волосатыми». Для них сила внутренних переживаний оказывалась первопричиной последующих мыслей. Никак иначе.

В нашем психодиагностическом аспекте важно определить, насколько борода или бородка подпитывает витальной энергией челюсть, а также говорильный подбородок. Психоанализ понятен: там где максимально востребовано, туда и посылается. Иначе говоря, волосатость усиливает доминирующую функцию личности своей витальной энергетикой. Заметьте, бородка призвана добавить индивидууму в его бойцовских или говорильных качествах, такие свойства, как: иррациональность, непосредственность, экспрессивность и, в конце концов, усилить общую энергетику своими «витальными» послылками. Отсюда несомненный психодиагностический признак: если человек в своих деяниях не уверен или, наоборот, хочет укрепиться, он обращается к базисной жизненной энергетике. Что, впрочем, друг друга не отрицает. Вам придется разгадать: это последний отчаянный провод, или, индивидуум подключил всю энергетику на себя. Вы поняли: бородка может означать, как подсознательное стремление получить дополнительные «патроны», так и желание уйти от навязанного «логического императива».

3.3. МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: ГОВОРИТЬ, ИЛИ?...

*Пока мы говорим – время безвозвратно уходит.
Козьма Прутков, «Из наследия Цицерона»*

«Плато» на узкой треугольной челюсти усиливает ее рационалистичность, упрямство и методичность в достижении цели. То есть, возможности будут сконцентрированы на узком избранном участке, но ввод их в действие окажется более продуманным и системным. Здесь мы сталкиваемся с тем, что общая конфигурация челюсти и ее «говорильного подбородка» отчасти противоречат друг другу. Для узкой челюсти лучше все же концентрическое нанесение удара, но с другой стороны – равномерность усилий на более широком фронте дает шанс достигнуть большего. При условии, что внешняя среда не отвечает точковым поражающим ответом. Дополнительно повышается эффект круговой обороны. Равно как и общая степень сопротивляемости. Здесь мы видим пример, когда, казалось бы, две психофизиологические «несовместимости» дают вполне конкретный положительный эффект. Короче говоря, «плато» на узкой челюсти пойдет ей только впрок. Концентрация + методичность удара – что может быть опаснее?

«Плато» на широкой челюсти делает ее еще более мощной и методичной, вплоть до некой флегматичной заторможенности. Кто рискнет двинуть свои силы против «бульдозера»? Все, что сразу не будет сокрушено, далее, несомненно, перемелется. Опять же, будьте спокойны, – никаких истерических импровизаций при данной конфигурации не предвидится.

Узкая челюсть в стиле «пик» чрезмерно усиливает свою избирательность в поисках слабого места во внешней среде. Что очень даже неплохо, поскольку завалить исполина, подрубив ему слабую ножку – чем не искусство поражения? У Давида, выступившего против Голиафа, несомненно, была где-то такой конфигурации челюсть. Еще дополнительные психодиагностические нюансы: возрастает импульсивность и непредсказуемость момента нападения, но сам рабочий план нападения, наоборот, жестко костенеет. С другой стороны, защитные функции ослабляются, поскольку даже средний по силе фланговый контрудар может оказаться губительным. В таком аспекте – это, явно, не самая лучшая комбинация «челюсть + говорильный подбородок». Потому, будьте готовы к вспыльчивости, истерикам и обвинениям. Не сразу, но когда негативы возьмут свое. Упрямства и упорства хватит достаточно надолго, но могут отыскаться и иные варианты, как насолить ближнему. Индивиды данного типа легко обидчивы, учтите. Ну, а если они, к тому же, длинноголовые, тогда памятью природа их также не обделила. Только не наделяйте их сплошным негативом. В общении и кокетстве такие личности очень милы, да и работники из них получаются преотличные. Еще одно несомненное достоинство – они тщательно дозируют усилия для нападения и обладают хорошо выставленной обратной связью. Потому возможен диалог и переговоры, правда, в условиях среды психологического прессинга. Блефовать и угрожать «узкочелюстные с выдвинутым острым подбородком» еще как умеют.

Узкий подбородок на широкой челюсти – вполне положительный симбиоз. Отчасти. Ибо резкие выходки, непредвиденные планом, зачастую, только во вред. Представьте замаскированную линию обороны, и вдруг без предупреждения, отдельная батарея открывает огонь. Все, нападающий предупрежден и сможет теперь куда эффективнее провести наступление. Но с другой стороны, неожиданный упреждающий удар может начисто парализовать активность противника. Просто для широкой челюсти подобная стратегия не всегда «к лицу». Поскольку выглядит устрашающе и вызовет, скорее всего, негатив по отношению

к действующему индивиду. Чем мощнее челюсть, тем больше она должна быть взвешеннее. Тяжелый танк, который гуляет туда-сюда с произвольной сиюминутной траекторией – совсем не так оптимистично, если вы на полигонном поле в качестве действующего героя. Ну а с другой стороны, подобный психогенетический эксклюзив для широкой челюсти только на пользу. Всегда возможен неожиданный ход или контрудар. Пусть даже в локальном масштабе, но поскольку присутствует мощный челюстной аргумент, то – мало не покажется.

Выступающий говорильный подбородок + удлиненная голова – генетическое сочетание, в котором взаимное усиление свойств, скорее во вред, нежели на пользу. Так как в данном случае мы имеем дело с гипертрофированным вариантом «рационалистического оратора», который может часами и сутками напролет говорить и проповедовать, да вот только одна проблема: где найти столь терпеливую и стойкую к унылости аудиторию? Учтите также, что эффективность обратной связи со средой, куда направлен монолог, равна почти нулю. Зато в переизбытке психологических установок на предмет «почему все должны это выслушать». Одним словом, синдром «говорильного подбородка» при долихоцефалии весьма и весьма заметно возрастает. Пожалуй, настолько, что возникнет устойчивое отторжение такого собеседника по принципу «реактивного образования». Впрочем, на роль харизматического «фюрера» он подойдет. Особенно в эпоху масс-медийного забалтывания любой проблемы.

А вот выступающий говорильный подбородок на кругловатом лице – уже гораздо веселее. Взаимодействующие противоположности часто рождают новое качество. Применительно к этому варианту, так появляются на свет, для его же спасения... весельчаки и балагуры, без которых и в бой по-людски не пойдешь, и на посиделках тоска зеленая. Да не только на посиделках. В сфере продаж такой человек поистине находка. Клиентов у него будет – хоть отбавляй. Он коммуникативен, находчив, умеет убедить, но в то же время – выслушать аргументы и чаяния партнера или покупателя. И будьте уверены – из ситуации он никоим образом не выпадет, сохраняя при всей своей говорливости продуктивную обратную связь со средой общения. Добавьте сюда еще артистизм со склонностью к импровизациям. В итоге у нас получился портрет очень удачного администратора, распорядителя или презент-менеджера. Опять же, помимо высокого процента реализованных сделок. Круглоголовый индивид с выраженным выступающим подбородком умеет, как никто другой ситуационно убедить слушателя, держа последнего на коротком поводке в режиме свободного импровизированного диалога.

3.4. РОКОВОЙ ГОЛОС: ИСТОРИЧЕСКИЕ ЗАРИСОВКИ

*В праздник красьте сегодняшнее число.
Творишь,
распятью равная магия.
Видите – звездами слов
Прибит к бумаге я.
Владимир Маяковский, из поэмы «Флейта-позвоночник»*

Среди политиков и тех, кто зарабатывает на слове, хорошо выпяченный говорильный подбородок, отнюдь не редкость. У Ульянова-Ленина и Адольфа Шикльгрубера-Гитлера именно такой явно выступающий вперед говорильный подбородок. Поговорить всласть они любили. А затем их «вербализированные» подопечные с упоением претворяли «в жизнь» провозглашенные неистовства. Иосиф Сталин говорил мало и от души ненавидел болтунов-политиканов. Впрочем, позволял себе иногда расслабиться. Его любимым жанром выступлений был диалог самим с собой, когда автор сам себя спрашивает, и сам за себя же отвечает. Своего рода, рефлексивный выброс малой толики изнутри самого себя через слова. Говорильный подбородок у Сталина средне выраженный. Будь он чуть поболее, стал бы тифлисским корреспондентом бывший семинарист, который в юношеские годы писал вполне приличные романтические стихи. Любовь к серьезной литературе Сталин пронесет через все свои годы. Но болтунов и пустомель не примет никогда.



Иосиф Мандельштам

Поэт от Бога, Мандельштам Иосиф, был не в меру говорлив и беспредельно резок в своих выпадах. Но за его талант Сталин прощал ему многое. До поры до времени. Говорильный подбородок у Мандельштама острый и гипертрофированно выдвинут – такой человек, начав говорить, далее уже не может остановиться. Все свое неистовство он вкладывает в собственную монологическую речь. Обратная связь со средой напрочь отсутствует. Зато

воинствующей силы трибуна и обличителя – хоть отбавляй. Что и погубило замечательного поэта в смутные времена сталинских репрессий.



Владимир Маяковский

У Владимира Маяковского «аэродромный», плоско выступающий говорильный подбородок. Если уж он и громил, то системно, методично и беспощадно. Добавим сюда еще явную раздвоенность подбородка – когда Маяковский был «в образе», то его поэтические слова резали по живому и пели, как семиструнная гитара. Но от своего своеобразного и уникального стиля «строчки, как кирпичи» он никуда не мог деться. Выраженный долихоцефал с мощной челюстью и выдвинутым говорильным подбородком «плато», писал не то публицистическую поэзию, не то вскрывал поэзию в публицистике. Вот подтверждение:

«Ни былин, ни эпосов, ни эпопей.
Телеграммой лети, строфа!
Воспаленной губой припади и попей из реки по
имени «Факт».

(Из поэмы «Хорошо!»)

Получалось, действительно, хорошо. Лед и пламень, логика и образ, чувство и рассудок – вот, кто такой Маяковский. Но отметим про себя: он нигде не «забалтывался» и не превращался в кляузника или склочника. Все-таки мощная ударная челюсть.



Иосиф Бродский

Иосиф Бродский скупее на слова. Но западают в душу они еще сильнее. Говорильный подбородок у него тоже «плато», но выдвинутая вперед вся челюсть, а это далеко не одно и то же. Такой человек прежде всего фрондер, а уж затем поэт. Раздвоенность подбородка лишь намечена. Стихи Иосифа Бродского иногда пытаются отнести к «белому стиху» или даже поэтической прозе. Но это именно стихи, притом очень поэтические. Бродского с Маяковским роднит искусство дорожить словом и не поддаваться соблазну поверхностной лингвистической ритмике. Он не забалтывается и не блещет рифмой, где ни попадя. Опять же, его жизненная убедительность – в мощной, по-фрондерски выдвинутой челюсти. И уж если надо – то постоять за свои убеждение не одним лишь словом.

Иногда встречаются физиогномические неожиданности. Британский генерал, а затем фельдмаршал Бернанд Монтгомери, победивший африканский корпус Роммеля под Эль-Аламейном, обладал чрезвычайно выраженным остро выпяченным говорильным подбородком, под стать Мандельштаму. Характер у генерала, мягко говоря, был ершистым и слегка заносчивым. Ну, а из своей победы он в дальнейшем безбедно извлекал всяческие пиар-выгоды. Впрочем, отдадим должное – драться он любил, умел и без трусости, образно говоря, выходил на бруствер. Для себя отметим: сильно выдвинутый говорильный подбородок неизбежно подталкивает человека быть на виду и в решительные моменты брать смело на себя ответственность. «На миру и смерть красна» – про таких сказано.



Бернард Монтгомери

РЕМАРКА ПО ХОДУ. Читателю, если он хочет стать профессиональным физиогномистом, придется полюбить изучать биографии и жизнеописания различных лиц. При условии, что имеется ряд портретных изображений героя. Для визуального психодиагноста лучше учебного полигона или мастерской не придумаешь. Изучая персональную судьбу человека и видя его портреты на разных жизненных этапах, улавливаешь более того, чем пользуешься при составлении психодиагностического резюме. Так рождается мастерство и открываются не ведомые дотоле психофизиогномические маркеры.

ГЛАВА 4. ПСИХОАНАЛИЗ «РОТОВЫХ» ПРИСТРАСТИЙ, или ЦЕНА ЗАХВАТА

*У плотоядных хищников, ну кунниц там, гепардов, по существу, всегда строгая диета. Не то что, к примеру, свиньи, медведи и люди.
Козьма Прутков, соавтор книги «Питание по группам крови»*

*Ртом можно есть, закусывать, кусать и много чего другого, если понадобится.
Из справочника по современной анатомии*

4.1. КАКОВ РОТ, ТАКОВ И АППЕТИТ?

*Несварение желудка – рекламация рту и глотке. Зачем хапали?!
Козьма Прутков, «Гастрономическая психофизиология»*

*Чем меньше ротик, тем изысканнее пища.
Подмечено метрделителями*

Рот и зубы будем рассматривать в целостности. В силу непреложного факта – они обеспечивают захват пищи. А вот губы – это уже отдельный разговор, хотя многие о форме рта судят именно по губам. Губы ощупывают, привлекают, придерживают, отсасывают и прищмокивают, но вот сам процесс добычи пищи, который обычно и нормально заканчивается в желудке, на начальной и самой важной стадии все же продлевается ртом. Атака, захват, обхват, удержание, дробление с перемалыванием – рот и зубы в данном технологическом процессе явно доминируют. Но вот приметьте. Силу и мощь для добычи пищи обеспечивает челюсть, а вот технологическую переработку – губы, рот, зубы. Здесь уже уместен психоанализ эволюционной физиологии. Если челюсть – всегда удар, война, то рот гораздо «мягче» – ему важно обеспечить организм пищей и не обязательно это делать актом кровавого столкновения. Чистых хищников в животном и растительном мире не так уж много – большинство специализируется на относительно мирной добыче необходимого пропитания. Если уж представлять образ, то рот – роющий экскаватор, а челюсть – танк на боевом дежурстве.

Сразу же ремарка из раздела ФИЗИОГНОМИЧЕСКОЙ МАСТЕРСКОЙ. В диагностическом психоанализе ни в коем случае нельзя рассматривать рот в отдельности от челюсти. Это – неразбиваемая пара, в которой один может быть ведомым, а второй – ведущим. Отсюда своеобразие последующих комбинаций и психологических коллизий. Но об этом более подробно чуть позже.

Итак, рот обеспечивает захват пищи. Слово «захват» равно, как и само понятие, что за ним стоит, здесь будет ключевым. Любой захват – это всегда присвоение, причем, заметьте, в активной насильной форме (не путайте с «насильственной», разница не большая, но в реальном исполнении весьма ощутимая). Отсюда непреложное правило: чем больше рот, тем явственнее у индивида выражена биологическая программа что-то захватывать, присваивать, поглощать, приобретать, накапливать, завоевывать, и тому подобное в данном функциональном роде. Вот яркий пример: коллекционирование начнет скорее приобретать маниакальную форму, если у коллекционера выражен большой рот. Удержать такого индивида от безрассудной покупки окажется невыполнимой задачей. Он будет стремиться, во что бы то ни стало приобрести как можно больше в свою коллекцию. Своего рода «синдром Плюш-

кина» из гоголевских «Мертвых душ», кстати, на иллюстрациях тех времен означенный литературный герой заметно «жабьеротый». Пример с жабой или сомом здесь вполне корректен. Эти животные «хапают» все что ни попадя, как и большущие кашалоты, – поведенческая психология нападать и захватывать у них всех явно «на лицо».

Подытожим: «большеротые» особи обладают доминантной программой захвата чего-либо из внешней среды. Не важно, будь то пища, недвижимость, деньги, вещи, слава, любовь, признание, успех. Они в самом непосредственном смысле предельно активны и всеядны. Чем больше рот, тем сильнее биологический инстинкт что-либо атаковать с целью забрать, присвоить, поиметь, использовать. Жадность? Не совсем точно и в чем-то даже некорректно. Жадность – свойство не отдавать и не делиться, оставляя все себе. Безусловно, большой рот, захватив что-либо, вряд ли захочет отпустить добычу или приобретенное. То есть, в момент захвата, он, – безусловно, биологически жаден. А вот потом, когда все усвоено, приобретено, и переварено, складировано, – почему бы не заняться филантропией не ради собственных выгод, а просто по велению души и сердца? Ведь действительно, можно приобретать, а потом так же щедро раздавать, и вовсе не по причине чувства вины. В конце концов, чтобы давать, надо, прежде всего, иметь.

Но мы продолжим наш физиогномический психоанализ «большеротых» индивидов. В том, что они безудержно активны в захвате и приобретении чего-либо, одновременно их и сила и слабость. Сила – в стремительности атаки, упорстве и... отсутствии рефлексивности в вопросе «иметь, или не иметь?». Нерешительность и раздумья в момент захвата и приобретения им не свойственны. Большеротые действуют по принципу «куй железо, пока оно горячо». Вроде, получается даже ничего. Отметим, в среде преуспевающих бизнесменов и политиков, большеротых подавляющее большинство, а еще вернее будет сказать, что «маленькоротый» там истинный артефакт. Ну а в чем же слабость мощных «большеротых», если им принадлежит едва ли не весь мир нынешней цивилизации? Опять же, в отсутствии все той же рефлексивности в момент захвата «добычи». Другими словами, неудержимое желание завладеть всем и вся может перерасти в маниакальное пристрастие. И тогда человека попросту нельзя остановить. Еще один попутный «минус» – легкость с какой «большеротый» попадает в ловушку губительного для него приобретения. Несварение желудка для организма и фирмы проходят одинаково опасно. Еще хуже, когда нарочно поставленная приманка оказывается настоящим «ликвидатором» для бизнеса и ее зачинателя. «И зачем я только в это полез?!» – сетовать бывает уже поздно. Подлавливают ведь, что называется на «живца». И так происходит, увы, не только в рыбалке на крупного прожорливого хищника. Чем больше рот, тем сильнее неосознаваемое, а порой и неконтролируемое желание, простите, «хапнуть». Ну а если получится удачно, тогда на успех можно будет списать многое.

«Маленькоротые» – прямая противоположность «большеротым» в психологии и поведении. Они прежде всего – избирательны в захвате. То есть, берут исключительно только свое. Лишних приобретений, для головной боли, им не надо. А вот то, что их, поверьте, подберут дочиста, до последней крохи. Отсюда – целевой настрой, тщательная подготовка и неуловимая молниеносность атаки. Именно так поступают маленькие обаятельные хищники из рода куньих: хорьки, ласки, куницы, горностаи. Ротик у них маленький, зубки остренькие, мордочка весьма обаятельная, а глазки так весело блестят, но у тех, кого избрали куньи своей жертвой, шансов на спасение нет никаких. Они специализированные хищники, и потому мастерски охотятся лишь за своей добычей. Милые зверюшки, легко приручаются и «своих» никогда не трогают. Адаптивность и реакция на сигналы внешней среды – на высочайшем уровне. Еще бы – избирательность в природе, и в бизнесе предполагает узкий профессионализм на высоком специализированном уровне. В итоге – их добыча от них никуда не денется, хотя бы потому, что узкоспециализированных профи не так уж много, и, как говорится, «ворон ворону глаз не выклюет». Впрочем, пока есть место для обоих. Внутри-

видовая борьба за выживание у «маленькоротых» куда беспощаднее, нежели у большеротых особей. В борьбе за свою добычу они приспособились быть коварными. Порой, иначе для них попросту нельзя. Отберут, приходя, более нахрапистые и менее разборчивые. Потому скрываемое до поры до времени коварство – оружие, метод и способ выживания «маленькоротых». В психодиагностике нет места морализму и ханжеству, потому не столь лестное определение нужно воспринимать скорее технологически, нежели моралистично. Кошка – ласковый пушистый комнатный зверек, но присмотритесь к ее охоте в дворике на прогулке, или у себя на даче. Рот у нее тоже типично маленький в масштабах головы.

К слову, как определяется «большеротый» или «маленькоротый» индивид? Чисто визуально, в масштабном сравнении с челюстью, глядя на лицо или портрет в анфас. Один принципиальный момент – рот человека должен быть закрыт, т. е. он не разговаривает, не ест, не улыбается и тем более, не поет или кричит. Лучше всего видно рот, каким он есть, у человека спокойного, может быть даже, когда у него глаза закрыты и он слегка расслаблен. Но не у спящего, ведь тогда возможно провисание нижней челюсти. Вообще-то рот почти всегда в динамике, поэтому иногда, вместо случайно выхваченных видео- или фотокадров, лучше все же брать т. н. официальные фотографии. Практика показывает, что даже начинающий визуальный психодиагност достаточно редко ошибается в оценке: рот «большой», «нормальный» или «маленький». Это видно сразу невооруженному глазу. Ну, а если вас одолевает сомнения, тогда закройте глаза, расслабьте дыхание и спросите внутри себя: «какой рот у человека?». Ваше «внутреннее фоновое» незамедлительно подскажет верную оценку.

Вернемся к разговору о психологической характеристике «маленькоротых». У них также есть свое обоюдоострие плюса и минуса. Из-за все той же узкой «ротовой» специализации. С одной стороны, ничего не захватывается лишнего, ненужного и просто опасного или вредного, а с другой – слишком тщательные поиски «только своего» весьма и весьма затратны. Добавьте сюда же осторожность, щепетильность и переборчивость, доходящую иногда даже до капризности. Рискнем утверждать, что маленький рот менее стрессоустойчив. Хотя бы по той простой причине, что он не в состоянии захватить, удержать и проглотить неожиданно большую добычу. Реакция на что-то незнакомое аналогична, ведь осторожность, вкупе с избирательностью, рано или поздно приводит к невротичности и ипохондрии. Зато, когда на горизонте возникает именно свой шанс, «маленькоротые» не испытывают ни малейших колебаний, страха, либо нерешительности или рефлексивности. Все оставлено позади, на стадии ожидания и подготовки. В такие моменты фактор «маленькоротости» создает предпосылки для бесстрашия. На риск они идут весьма продуманно, но, начав опасное дело, дерутся за него отчаянно смело. Вот только их молниеносный атакующий бросок многие почему-то воспринимают как коварство. Может быть, поэтому, что не ожидали, привыкнув к мнимой нерешительности и щепетильности индивидов с маленьким ртом? Напрасно.

СТРАТЕГИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В БИЗНЕСЕ. Она различна, да еще как! Начнем с того, что большеротые бизнесмены всегда ярые экспансионисты, и стремятся расширять границы своего дела любыми возможностями, для них – привычное состояние души. Свободных активов у них, как правило, нет, ибо все тут же вкладывается, если не в расширение, то в новые начинания. Вариант приобретать или не приобретать обсуждается лишь в одном аспекте: прямо сейчас или через пару часов. Времени суток крупноротые акулы бизнеса попросту не замечают. А затяжной паузы не выносят и на дух. Намек на то, что они попались на провокацию, приводит их в бешенство, которое лишь подогревает... аппетит. И так – до абсолютной победы или полного фиаско. Потому хорошо, если советник у большеротого босса маленькоротый заместитель с широкими полномочиями и правом вето. «Неубиенная» управленческая пара, да и инвесторы могут спать спокойно. Маленькоротый сообщник вряд ли позволит идти на опрометчивый риск, зато из ряда предложений выберет

самое лучшее на тот момент. И никому не даст спуска, пока фирма не добьется своего. В самой управленческой диаде «большеротый – маленькоротый» межличностная коммуникация, скорее всего, будет напоминать устойчивый пятибалльный шторм, когда корабли развивают почти максимальный ход и еще остаются управляемыми. Придется привыкнуть.

Второй вариант, когда ведущий в управленческой паре «маленькоротый», а ведомый «большеротый» имеет свои отличительные нюансы. Политика фирмы станет более уравновешенной, с некоторым уклоном даже на перестраховку. Но вот «большеротому» в подчинении окажется психологически нелегко. Развивать бурную деятельность ему позволят лишь на избранных «маленькоротых» направлениях. Фактически, «большеротый» будет снизу поджимать своего маленькоротого руководителя. Возникнут трения, более осторожный босс начнет плести интриги. Как вы считаете, до делового ли партнерства в таком конфликтном сценарии? Разве что возникнут чрезвычайные обстоятельства, когда понадобится союз осторожности и умения перемалывать проблемы одновременно.

Несколько слов о нормальном или среднем по величине рте. То есть, тот случай, когда визуальный психодиагност констатирует, что рот не большой, и не маленький, а средний. Вам уже известно из предыдущих примеров, как составлять «усредненную» психологическую характеристику. Нет крайностей поведения «большеротых», точно так же нет и явно выраженных особенностей «маленькоротых». Средний рот более гибок и адаптивен к ситуации во время захвата и экспансии добычи. Но без щепетильности и капризов. Диапазон «мое» у «средних» куда шире, нежели у «маленькоротых», однако грести все под себя без разбору во время ажиотажа они тоже вряд ли станут. Оптимальная «диета» по усвоению захваченного, не правда ли?

4.2. УДЛИНИТЕЛИ И БЛОКАТОРЫ, или НЕ СПРАШИВАЙ, КАК ИДУТ ДЕЛА

«Пасть порву!»

Из культового кинофильма «Джентльмены удачи»

«Я наївся!»

Абориген Доник із племені юмба-мумба

Морщины вокруг рта несут чрезвычайно важную информацию для психодиагноста. Еще бы! Ведь по сути, рот – показатель успеха или неуспеха. Получилось или не получилось захватывать, добывать, приобретать, реализовываться, достигать и т. д. – все подобные психологические (а вы думали только гастрономические?) функции, в которых участвует рот, так или иначе находят отражение в его внешнем виде. Морщины – знаковая проекция судьбы и характера человека на текущий момент.



***Рис. 4.1. Удлинители
рта показаны стрел-
ками, сам человек ма-
ленькоротый, с крупной
челюстью***

Начнем с так называемых удлинителей рта. Собственно говоря, сам рот «удлиняться» не может, но вот круговые мышцы рта могут весьма серьезно изменять внешний вид ротовой щели, и что для нас сейчас особо интересно – уголков рта. Удлинители рта располагаются именно там. Визуально (и по факту тоже) оно так и выглядит – рот в уголках удлиннен. За счет изменения тонуса и конфигурации ротовых мышц. На рис. 4.1 схематически изоб-

ражено, как выглядят типичные удлинители рта. Итак, что сие значит? Ответ тем, у кого они есть понравится. Ибо удлинители рта образуются во время расширения индивидуальной экспансии. Проще говоря, когда получается больше захватывать, нежели предполагалось, тогда рту поневоле приходится растягиваться. Можно сказать и по-другому, но все о том же: аппетит приходит во время еды. Когда начинает получаться, то нужно действовать, а не размышлять. Удлинители рта – четкий критерий, что индивид, действительно достигает и реализует гораздо больше, нежели он изначально предполагал. Вполне возможно, он делает гораздо больше, чем ему предписано. Не важно, кем и чем: кармой, судьбой, родословной, средой или его изначально возможными возможностями. Можно ли считать удлинители рта признаком успеха? Да, безусловно, только под успехом придется все же понимать самореализацию, а не просто внешние критерии, как то: деньги, имидж, признание, дивиденды и т. д. Впрочем. Все перечисленное абсолютно не исключается. Дело не в моралистике, просто удлинители появляются только тогда, когда ваши устремления, чаяния и желания начинают реализовываться благодаря вашему личному труду, упорству, настойчивости и смелости. Успех, богатство, слава могут прийти не случайно, но извне. В таком случае, удлинители вряд появятся. Иначе говоря, каша, которая сама по себе падает в рот, удлинитель не образует. Чтобы не поперхнуться, можно отказаться от переизбытка, взамен резко подняв цену на то, что поглощается. Но как только вы решились все же взять больше, нежели предполагали..., тогда мышцы рта начнут произвольно напрягаться, раздвигать ротовую щель и удлинитель рта появится неизбежно. Как элемент нового «производственного» ландшафта. (Наверное наблюдали, предприятие разрастается, усиляется забор, появляется своя котельная, расширяются подъездные дороги, маячит труба, у входа флаги с торговой маркой и т. д. Со ртом во время активной экспансии захвата происходит нечто аналогичное. Что весьма очевидно, но лишь для физиогномистов.)

Итак, что мы занесем в актив физиогномической психодиагностики? Удлинитель рта указывает нам, что человек может достигать большего, нежели он декларирует. И выйдя на цель, вряд ли остановится у ее порога. Он умеет брать и добиваться своего. Если цель наметилась, она должна быть взята. Рано или поздно. В отличие от просто генетически больше ротых, имеющие удлинители, предельно четко знают, во что им обходится очередной захват. Свой ареал расширения они заработали своими кровными и потому вряд ли сойдут с дороги, где светит им очередная надежда. Если больше ротый имеет программу захвата на подсознательном уровне, то, обладающий удлинителями, нарабатывает ее по ходу жизни, четко представляя, где, что и почему ему далось. Отсюда важное психологическое различие: у тех, кто имеет удлинители гораздо лучше чувство реальности, а также эффективно наработана обратная связь, которой у «больше ротых», как правило, нет.

МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: Сразу же отметим интересный физиогномический феномен: явно больше ротый человек с выраженными удлинителями. То есть у него получается и по генетической природе захватывать и по личной наработке. Так сказать, двойное усиление «захватничества». Однако, не спешите с линейной логикой. «Удлинители» как раз и намекают, что «приработок» брался всегда с трудом, и у индивида выработалось весьма прагматическое отношение к любым экспансионистским начинаниям. В данном случае, «удлинители», в прямом смысле слова, создают обратную связь не только с внешней средой, то бишь ареной захвата, но и с внутренним миром самого индивида. Человек неизбежно рефлексит, когда нарабатывает «удлинители». Только не сделайте ложного крена в область «идеального» – рефлексия удлинителей направлена исключительно на то, чтобы еще более эффективно реализовать очередной захват. С умом, толком и расстановкой, а если понадобится, – то и в стиле танкового прорыва или проходки буровой. Как сложится.



*Рис.4.2. Уголки
рта и удлинители
приподняты вверх*

А теперь немаловажный физиогномический нюанс: удлинители, а также сами уголки рта могут быть, как приподняты вверх, к щекам и скулам, так и опущены, вниз к челюсти. Нормальный типаж, когда удлинители смотрятся горизонтально по линии рта, мы только что подробно рассмотрели. А вот что значит, когда уголки вверх? На рисунке 4.2 такой вариант вполне доходчиво изображен. Уголки рта вверх – значит все хорошо. Преотлично! Нет проблем! Ровно до того момента, когда они появятся, проблемы. И тогда уголки рта моментально опустятся вниз. Но то будет потом. А пока удлинители «ползут» вверх, налицо – признак успеха, который дается, заметьте, легко. Без усилий, просто так. Не важно, по какой причине, наследство, везение, особые дарования и т. д. Короче говоря, мы здесь сталкиваемся с типичным «синдромом успеха». Что и отражается на лице в виде приподнятых уголков рта. Добавьте сюда еще улыбку: слегка снисходительную и самоуверенную, в стиле всепобеждающего «денди», которому и море по колено.

Самоуверенность и вера в свою исключительность – едва ли не главные психологические черты такой личности. В крайних случаях может доходить до нахальства с наглостью. Это чаще всего происходит, когда фортуна или фарт отворачиваются от них, и успех приходится добывать в поте лица своего. Вообще, повышенная чувствительность к неудачам – еще одна особенность личностей с улыбкой, ползущей в уголках рта до ушей. Их, так сказать, ахиллесова пята. Человек, которому легко до сего давался успех, безусловно, психологически просто не готов переживать неудачи. Под угрозой имидж, личное реноме, паблисити, тщательно спланированный мессидж, но главное, дела-то все равно идут плохо. Перешагнуть через отрицательный барьер окажется невероятно тяжело, поскольку доселе был сплошной успех, позитив и вера в незыблемость своей личной звезды. После падения поднимутся единицы. И совершенно в другом обличье.



***Рис.4.3. Уголки рта
и удлинители книзу***

Уголки рта книзу (См. рис. 4.3) – ожидалось бы, обратная тенденция «всепобеждающему позитиву». Однако чаще всего те, кто были «напрочь» уверены в своем жизненном успехе, затем необратимо сползают к «морщинам жалобы» (будут рассмотрены чуть далее), но – не к вариантам борьбы даже на дне и без гарантированных шансов на победу. Вообще-то чисто линейной логики в диагностическом психоанализе не существует. Удлинители книзу – далеко не всегда сплошной пессимизм, но обязательно способность продуктивно работать в «отрицательных условиях». Другими словами, диагностируется устойчивость к переживанию неудач – раз, и способность их все же как-то преодолевать – два. То есть, весьма «продуктивный пессимизм», когда отсутствие оптимизма совершенно не мешает достигать намеченного. Каким бы тяжелым не оказался затем путь. Не путайте «уголки книзу» с пробивной силой челюсти. Это, скорее всего, воля и настойчивость, но опять же, в ракурсе преодоления отрицательных сигналов без потери личной продуктивности. Простите за каламбур, но «оптимистические пессимисты» куда лучше работают и гораздо более надежны, нежели «оптимистические позитивисты». Может быть потому, что не ждут от судьбы и жизни никаких подарков. А все, что им удалось захватить или достигнуть (наличие удлинителей!), было оплачено большим трудом и упорством (удлинители идут вниз, к нижней связке большой челюстной мышцы). Визуально человек с уголками рта книзу не выглядит веселым и беспечным. Образно говоря, рот его отмечен «печатью трудов и забот». Увы, такова жизнь.

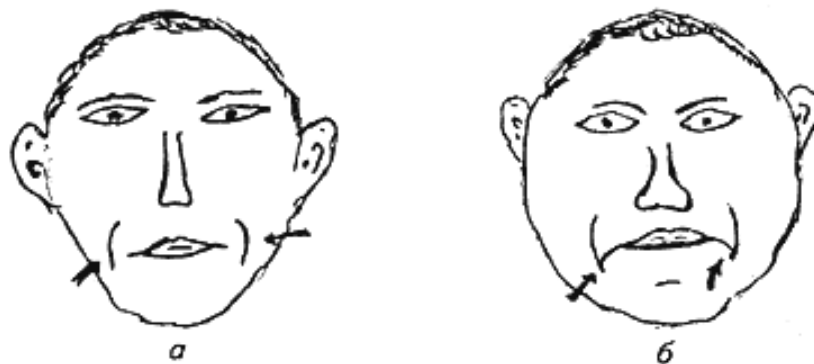


Рис.4.4. Блокаторы рта: а — дальние морщины-блокаторы; б — невротический конфликт дальнего блокатора и мощного удлинителя

Теперь, к слову, разобраться с так называемыми «блокаторами рта». Имеются в виду поперечные морщинки в уголках рта или вблизи него. На рисунке 4. 4. они схематически изображены так, как физиогномически и проявляются. Первый «блокатор» – маленькая поперечная складка в самом уголке рта, затем чуть далее, обычно полукругом на разном удалении – несколько, или даже больше, поперечных ротовой линии сравнительно небольших морщинок. Их легко заметить, только не пытайтесь делать это на лице улыбающегося человека. Потому что при улыбке ротовые мышцы растягиваются, что приводит к проявлению чисто мимических складок. Последние весьма напоминают «блокаторы», и функционально у них похожее предназначение, но мимические мышечные складки работают исключительно на «грубую» физиологию – не дать рту растянуться до ушей. Не в шутку, а в самом прямом смысле (как проглотить, что таким образом будет захвачено, и как потом это, если не усвоится, будет выходить, простите, через «попу»?). Собственно, морщинки «блокаторы рта» выполняют ту же функцию – препятствуют растяжению ротовых мышц в зоне возможного образования удлинителей. Проще говоря, не дают рту удлиниться, расширяя тем самым возможности захвата. «Блокаторы» хорошо заметны именно, когда рот «замкнут», и пребывает в спокойном состоянии. Эти морщины совершенно не являются обязательными, поэтому у многих людей их может и не быть. Значит, не было по жизни причин к их появлению. Что, как вы понимаете, для индивидуального психоанализа чрезвычайно значимая информация. К слову, морщинки-блокаторы могут появиться в любом, даже детском возрасте за очень короткое время (в течение недели, десяти дней) и достаточно быстро сойти, хотя период для сглаживания всегда продолжительнее. Опытный физиогномист, если будет рассматривать лицо «в живую», всегда скажет, уходящая ли эта морщина или нарабатывающая. Нюанс для углубленного диагностического психоанализа вовсе не лишний.

Наличие «блокаторов» однозначно указывает на самоконтроль в сдерживании собственной экспансии. То есть, самоограничение в делах захвата, достижения, самореализации. Блокатор рта – это приказ самому себе на подсознательном уровне не действовать, не нападать и вести себя предельно осторожно. В данном случае под такой «осторожностью» можно констатировать всяческую боязнь риска и даже малодушие. Очень часто «блокаторный» самоконтроль возникает из-за боязни потерять лицо в возможных (всего лишь возможных!) компрометирующих ситуациях. Стремление удачно сделать карьеру, будучи для окружающих «миленьким» работником и сотоварищем, так же не заметно, но неизбежно блокирует морщинками уголки рта. Чем больше расчета и дальнего карьерного «прикида», тем отставленнее, т. е. дальше на щеку сеть круговых поперечных морщинок. В таком случае мы имеем дело с тотальным, стратегическим самоконтролем, который уже стал «второй натурой».

Блокаторы, особенно вблизи уголков рта могут появиться как сдерживающий фактор собственной чрезмерной активности и даже агрессивности. Очень даже бывает, что человек неоднократно обжегшись на своих достаточно резких действиях, далее начинает контролировать свои побуждения не из-за «социального» страха, а скорее по заповеди: «не навреди!» другому и себе. Фактически блокатор здесь срабатывает на усиление обратной связи с самим собой, т. е. своего рода, оперативной или предупреждающей рефлексии. Отделить «перестраховщиков» от «сдерживающих себя» несложно – у последних подбородок и губы будут активно выставлены вперед, челюстные мускулы выдадут себя рельефным тонусом, а уголки рта окажутся крепко сжатыми. Т. е. «на лицо», действительно, блокаторы выполняют фактор сдерживания неминуемой атаки, вторжения, захвата.

Возможен еще отдельный вариант возникновения «блокаторов» рта – ситуационный. Скажем, индивиду пришлось пережить мощный стресс, он попал под жесточайший прессинг и шантаж со стороны, у него роковым образом сложились обстоятельства. Да мало ли что. И если в такой тяжкий для него период, чтобы не навредить себе и своим близким, нельзя предпринимать активных противодействий, – «блокаторы» явственно обозначатся, как защитная реакция. Когда человек решит проблему, не поломав себя, они исчезнут. Но, возможно, останутся, как индивидуально кармическое напоминание.

СОВЕТЫ МАСТЕРСКОЙ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: особо обращайтесь внимание на мощные далеко отставленные дуговые блокаторы (см. 4.4.а). Ошибочно, неопытный физиогномист их может счесть морщинами щеки. Дальние блокаторы – проявление особого барьера, за который индивидуум никак не может переступить. Другими словами, самоограничение высокого порядка, возможно, ментального или даже метафизического. Либо мы имеем дело с давно нажитым и глубоко укоренившимся невротическим комплексом по типу запретного и одновременно охраняющего табу. Перейти за означенную границу, индивид психологически не готов и не может. Чем ближе ситуация к барьеру, тем резче и неожиданней окажется его личное противодействие. К примеру, так ведут себя втайне глубоко верующие люди, которым вдруг приходится выбирать между верой и отречением посредством каких-то поступков. Не удивляйтесь, если жестко и беспощадно они в один момент перечеркнут все дела, и возвратятся на стезю своей истины. Исповедование чувства долга, либо кодекса чести также могут быть означены глубокой дальней морщиной – блокатором. Не будем забывать, что данные морщины ограничивают аппетиты рта. И когда рот максимально хочет и далее захватывать и иметь, но ему что-то мешает, мы можем увидеть следующую топографию взаимостолкновения «удлинителя и блокатора» (см. рис. 4.4.б). Удлиняющийся рот ну никак не может перейти за барьер запретного табу и начинает изгибаться своими удлинителями книзу, рискуя в дальнейшем породить морщины «жалобы». Вы никогда не видели кающегося или жалующегося олигарха? Здесь что-то в этом роде.

4.3. ФИЗИОТОПОГРАФИЯ БОРЬБЫ И ЖАЛОБЫ, или МИССИЯ БУЛЬДОГА И МОСЬКИ

Когда нет выбора, приходится... улыбаться. Таков закон своего пути.

Козьма Прутков, «Из книги дerviшей»

Нерешительных сомов не бывает. А вот неосторожных и глуповатых – предостаточно.

Мнение опытного рыболова

Ротовая щель, действительно, бесконечно расширяться не может, даже за счет «подведомственной» ей мускулатуры. Но прорабатывать энергетические каналы для дальнейшего расширения своей экспансии ей под силу. В таком случае образуются морщины, идущие от уголков рта. Вариантов здесь немного: а) к нижней челюсти, туда, где закреплена связка большой жевательной мышцы; б) к говорильному подбородку; в) промежуточный вариант.

Рассмотрим все вышеозначенные проявления морщин подробнее, тем более, что психоанализ окажется весьма разительным. Да, и сразу же по ходу уточним: если удлинители – это физиогномическая психодиагностика «чисто» рта, то указанные морщины – результат взаимодействия рта, челюсти и говорильного подбородка в чем-то личностном варианте.



*Рис.4.5. Морщина ото
рта к жевательной
мышце*

Итак, морщина, идущая от уголков рта к нижней челюсти в область нижней связки большой жевательной мышцы. Рискнем ее траекторию и местоположение изобразить на рис. 4.5. Образно ее можно обозначить как «сомовьи или бульдожьи складки». Аналогия вполне корректная и легко расшифровывается: «сомовья» морщина обеспечивает мощную энергетическую и функциональную взаимосвязь рта и челюсти в момент захвата. То есть, как минимум, двукратно умноженный удар. Что сие это значит, понятно и без комментариев. Добавьте сюда же упорство и настойчивость на стадиях овладения целью. Объяснять, наверное, не надо, что когда бульдог вцепится в добычу или врага, он, пока жив, пасть не разомкнет. Удав и сом ведут себя точно так же. Вся генетическая сила челюсти обеспечивает акцию захвата ртом. Так и хочется скомандовать: «Пушки на прямую наводку, когда показалась цель! И ни шагу назад!». Если у человека морщина от уголков рта, отсекая щеку, глубокой линией движется к жевательной мышце – вряд ли запросто так вы его сможете остановить. И не только в критический момент захвата. На стадии продвижения – тоже. Энергетика соединения рта и челюсти работает от начала и до конца. Кстати, во взаимосвязанном режиме хорошо регулируемой обратной связи. Поэтому ошибок по типу «ненужного захвата с приходом аппетита» гораздо меньше. С другой стороны, преобладает предельно меркантильный прагматизм, ибо челюсть при такой связке действует только там, где имеет непосредственный интерес «рот». Согласитесь, удачное самоограничение вкупе с обоюдосилением. В мире бизнеса и политики такие люди достигают небывалых высот. Впрочем, в рядовой, с виду обыденной жизни, целевая продуктивность личности ничуть не хуже. Лишь, может быть, не так заметна под софитами. Вы уже поняли – «морщины сома или бульдога» (назовем их так для краткости) всегда выдают сильных людей, для которых прагматические цели стоят едва ли не на первом месте среди его главных жизненных приоритетов. Ну а реализовывать свою «прагму» он будет с несокрушимой последовательностью. Видимо, здесь и кроется «минус» подобной стратегии и тактики. Невозможность свершения маневра, компромисса, нежелание отказаться от захвата вожаемой цели, упорство, с каким сжигаются ресурсы, в итоге остается одна лишь дилемма: «или пан – или пропал». А если пропал? Тем более, что на пути такого «танка» можно нарочно соорудить «ежи», надолбни, эскарпы и прочие противотанковые препятствия. Пусть вгрызается в гранит. Либо подловить, как того же сома, – подсунуть вкусно пахнущую добычу, которая мнимо убегает и сопротивляется (приманивают на звук «квок», имитирующий удары лап или крыльев плавающих птиц). Сом рано или поздно пойдет в последнюю для себя атаку.

ФИЗИОГНОМИЧЕСКАЯ МАСТЕРСКАЯ ДЛЯ БИЗНЕСМЕНОВ И ПОЛИТИКОВ. Крупноротые индивидуумы с «сомовыми морщинами» годятся для мощного реинжининга, когда не считаются с затратами, а также для несокрушимого захвата новых рынков и подавления конкурентов, опять же всей мощью созданных дотоле ресурсов и средств. О возможных проблемах сказано чуть выше. Поэтому иногда безопаснее «ставить» на «среднеротого» с такими же сильными морщинами ото рта к челюсти. Избирательность захвата несколько повысится, да и маневренность также. Цели, как и средства под них, будут выбираться более реалистично. При том же несокрушимом упорстве. Маленькоротый индивид с наработанными «сомовыми» морщинами – отчасти нонсенс. Высокая избирательность маленького рта само собой обеспечивает ему захват добычи. Излишнее упорство в данном случае только вредит. С другой стороны, мощная наработка таких волевых морщин неизбежно расширяет ареал действий маленького рта. Однако о широкой и мощной экспансии речь все равно идти не может. Простите, не та генетика. Зато, когда отдельные операции – достижение результата в пределах совершенства.



***Рис.4.6. Говорильные
морщины***

Морщина от уголков рта к говорильному подбородку. Визуально от челюстных «сомовых» морщин отличить их легко, поскольку морщины, идущие к говорильному выступу имеют сходящуюся траекторию, а «челюстные» – расходящиеся. На рис. 4.6 схематически показано, как располагается топография «говорильных» морщин (для краткости мы будем их так именовать, второе, очень подходящее: «морщины жалобщика»). Они связывают рот и говорильный подбородок. Скажем сразу, не совсем удачный альянс. Это тот случай, когда «жевать лучше, чем говорить». Рот, по сути, обеспечивает захват цели посредством говорильни. А кто такой атакующий «говорильщик»? Демагог, сутяжник, жалобщик, истерик, нытик, обличитель, да мало ли еще кто из когорты говорящей братии, для которых это стало способом зарабатывать себе определенные материальные блага (рот ведь не духом единым питается). «Морщины говорильщика» на то намекают. Вместо действий, риска, упорства предпринимается стратегия и тактика словесной демагогии, будь то в политике, бизнесе, или на кухне за чайным столом. Стилль один и тот же. Забалтывать проблему и получать в итоге свои личные меркантильные дивиденды. Можно «наболтать» престижную должность, а можно «выболтать» ненароком своего делового партнера. Для своей же пользы. Если войдет в стабильную привычку, – от уголков рта к говорильному подбородку пробороздятся две заметные морщины. «Рот» быстро приучится, что его благополучие зависит от «говорильного подбородка», но отнюдь не наоборот. Купить или даже подчинить такого человека окажется сравнительно легко, неимоверно труднее будет с ним развязаться. Вас ждут долгие тяжбы. Стоило ли город городить? И потом, только в сфере провокационного черного или серого пиара подобные индивиды еще могут пригодиться. Если, конечно, вам нравятся подобные методы борьбы. Подбирайте, чтобы потом не разочаровываться.



Рис.4.7. Промежуточный вариант между челюстью и говорильным подбородком

Встречается также некий средний вариант, когда морщины от уголков рта идут слегка полукругом вертикально вниз, то есть, ни к говорильному подбородку, ни к челюстной жевательной мышце. А где-то посередине. Ну вот как, приблизительно, на рис. 4.7. «Промежуточный вариант» свидетельствует о том, что индивид на перепутье между волевым силовым способом разрешения своих проблем и желаний, и возможностью достигать намеченного в стиле пиар-акций. Отсюда – двойственное, гибкое и весьма неопределенное поведение. Что-то вроде, как «ни мира, ни войны, но на контакт идем». К слову, временами весьма выигрышная позиция, особенно, когда в почете умение лавировать то ли между айсбергами, то ли между капельками. Эпизодически такой человек применяет волевой стиль захвата цели, но точно так же готов будет идти на компромиссы и публичный вынос сора «из избы». Вот такая флюгерность в сочетании с прагматичным практицизмом. Генеральных высот не гарантирует, но и пропащим никогда не станешь. Выгодно?



Рис.4.8. Схематическое изображение морщины жалобы

А теперь по теме небольшой физиогномический эксклюзив. Как вам случай, когда у человека слева от уголка рта идет «морщина жалобы», а справа от уголка рта – мощная челюстная «сомовья»? Не надумано, реально приходилось видеть. Рассматриваемая ситуация схематически изображена на рис. 4.8. Здесь без асимметрии полушарий мозга не обойтись. «Челюстная» морщина слева курируется левым полушарием мозга. Значит, в планах, установках, желаниях, мечтах, оперативных проработках, сохранилась и действует программа мощного захвата, экспансии и борьбы. Примем к сведению, что левое полушарие курирует будущее, то бишь предполагаемое и гипотетичное. Одним словом, с планами, перспективами, чаяниями и ожиданиями – все ажур. Зато в прошлом, пережитом и текущем настоящем, в чувствах, образах, ощущениях – все плачевно. В прямом смысле.

Правое полушарие (соответственно левая часть лица) отвечает за все то, что мы только что перечислили – прошлое, образы, чувства и даже догадки. Если правое полушарие «жалуется», то, действительно, так оно и есть. «Переживалка» выдается наружу. Рискнем предположить, что в таком сочетании, позитивное будущее не более чем розовый слон в золотых доспехах. По факту – жалобы, нытье, смятение и сетования на обидчиков. Каких? Физиогномисту этого знать как раз и не дано. Что и хорошо.

Вариант «наоборот», когда правое полушарие дает удлинитель на лице слева, а левое полушарие мозга почему-то перекрывает уголок рта мощной блокировкой или морщиной жалобы – автору доселе видеть не приходилось. Хотя, интересно было бы посмотреть на такого индивида. Ощутить во плоти, так сказать, его целостный образ. Вообще-то левое

полушарие отвечает у нас за позитив и предпочитает строить перспективные планы – какие уж тут жалобы, когда намечен ориентир к очередной звезде. Тотальный уход в приятное прошлое, где только и хотелось бы дальше развивать ностальгическую тему? Вполне возможно. Но чтобы быть уверенным в такой психоаналитической конструкции, надо и желательно неоднократно встретить «в живую» человека именно с такой топографией морщин. Физиогномика отнюдь не полигон для умозрительных изысков «продвинутых» на психоанализе деятелей. Извините.



Рис. 4.9. Перекос рта: левое полушарие — позитив; правое — негатив



Рис. 4.10. Перекос рта: левое полушарие — негатив, правое — позитив

Пожалуй, к месту будет обсудить проблему перекашивания рта. Вы иногда, наверное, замечали, что у некоторых людей рот смотрится как бы криво – один угол рта приподнят, а второй опущен, да и самая ротовая щель на перекосе. Здесь чаще всего возможно два варианта. Первый из них – на рис. 4.9, а второй – на рис. 4.10. Физиогномический психоанализ в данном случае напрямую связан с фактором асимметрии мозга.

Вариант на рисунке 4.9. расшифровывается приблизительно так. Угол рта слева, который курируется правым полушарием мозга, опущен к низу. То есть, переживание настоящего момента, равно как и прошлого, скорее негативно, чем позитивно. Жизнь – достаточно тяжела, и за нее тоже приходится бороться (траектория угла направлена к челюсти). Пока что с большими потерями, нежели приобретениями. Но есть надежда! Планы, установки, ожидания и просто желание любой ценой прорваться туда, где щедро греет солнышко облаканным фортуной. Приподнятый вверх угол рта справа очевидное тому подтверждение. Его траектория – к щеке (фактор накопления), к скулам (коммуникация) и вискам (комбинаторное мышление, иными словами – перебор вариантов). То есть, человек жив надеждами. Не правда ли, напоминает коммивояжера, который почему-то не может сбыть товар? Отсюда тоска, разочарование и еще большее желание осуществить свою «американскую мечту».

Вариант на рис. 4.10 диаметрально противоположный. Угол рта слева приподнят кверху (правое полушарие). Человек явно в положительном «образе» и полноценно переживает текущий момент. А вот насчет перспектив и видения будущего – лучше не спрашивайте. То, что грядет, и что приходится делать по «системе», воспринимается индивидом как некая тягомотина и безрадостность. Об этом красноречиво свидетельствует опущенный книзу правый угол рта (курируется левым полушарием коры головного мозга). Своеобразный случай. «Жизнь прекрасна, моя маркиза, если только о ней не задумываться». Или что-то в подобном роде. Кстати, по сравнению с предыдущим вариантом (на рис. 4.9), поведение такого индивида куда более естественное и откровенное. Своего рода слегка горький оптимизм стойков или фаталистов. Действительно, почему надо непременно сегодня страшиться и печалиться о том, что будет завтра? Ведь оно еще не наступило. А жить надо сейчас...

Читатель легко может себе представить рот уголками кверху. Маленькие дети именно так рисуют улыбающегося человечка, которому хорошо (см. рис. 4.11). Физиогномическая диагностика для взрослой жизни будет точно такой же, но с некоторыми уточнениями. Помимо веселости и оптимизма, добавим сюда же самоуверенность, открытость и., наивность. Без последнего качества стабильно устойчивой улыбчивости вряд ли получится. Плюс – неувыдающий синдром успеха. Точнее, веры в него. Колобку его улыбчивая харизматичность долго ведь помогала.



*Рис.4.11. Веселый
человечек*



*Рис.4.12. Печальный
или недовольный
человечек*

Рот уголками книзу (см. рис. 4.12) имеет совершенно иную трактовку. Традиционно считается, что такой индивид прежде всего печальный. Есть такое, но далеко не все, общая изогнутость рта – не только опускание одних уголков рта книзу. Рот ведь весь тотально изгибается по траектории морщин жалобы. Потому здесь мы, скорее всего, сталкиваемся с недовольством и обиженностью во всем. Своего рода, сложившийся под давлением обстоятельств, стиль жизни и такова действующая ныне активная диспозиция. Заметьте, прочно закрепленная на уровне изменения черт лица, а, следовательно, и подсознания. Устойчивый комплекс обидчивости в полосе неудач, непризнания и прочих недоразумений, видимо, на фоне общего снижения личной продуктивности. Что поделаешь, с кем не бывает.

4.4. МАСТЕРСКАЯ ФИЗИОГНОМИЧЕСКОГО ПСИХОАНАЛИЗА: ЧЕЛЮСТЬ И РОТ – НАЙДИ СЛАБОЕ ЗВЕНО

Аппетит должен строго соизмеряться кошельком. Или чем-то другим. Что рискованнее.

Козьма Прутков, «Нелишние советы инвесторам»

Можно прорваться, но нельзя укунить!

Комментарий собачьих боев

У тиграны все гармонично. Вот только еды вечно маловато.

Заметки природоведа

Соотношение мощи челюсти и величины рта для любой особи – своего рода коллизия, у которой могут быть драматичные, как и вполне гармоничные разрешения.

Челюсть обеспечивает ударной силой, а рот, опять же – захватом, лучше слова здесь не придумаешь. Их вариации где-то как-то должны быть соотносимы. Увы, человеческая генетика отчасти слепа, отчасти кармически предопределена – композиция возможностей и устремлений может быть настолько различной. Однако о самых видимых физиогномических комбинациях стоит все же поговорить отдельно.

Итак, маленький рот + большая челюсть. Возможностей гораздо больше, нежели желания что-то заполучать, приобретать, иметь и т. п. Иначе говоря, личностная экспансия не проявляется по принципу «все мое». Поскольку для собственного «имения» существует высокая степень избирательности и переборчивости. В момент принятия решения возникает неизбежно рефлексивная пауза. Вообще, могут наблюдаться некоторые проблемы с самореализацией по типу: «могу, но надо ли это мне?». В итоге упускается удачный момент. В случае неудач или стресса такой человек может «наломать много дров», поскольку челюсть и рот начнут «действовать» в явной раз-балансировке. Челюсть может больше, нежели рот хочет поймать. В итоге возможны уходы в идеи, веру, чувства, ментальность и даже некоторую «системность» рациональных взглядов, чтобы примирить «ударные» возможности и переборчивые желания. Как ни странно, но маленький рот серьезно подавляет убедительную силу большой челюсти. Так бывает и в жизни. Готовая к бою армия простаивает, а в штабе живо обсуждают новые фасоны парадных мундиров. Нет ничего важнее.

Большая челюсть + большой рот. Хорошо родиться таким! Без шуток. Успех наверняка обеспечен. Полный боевой комплект. Все, что рот хочет схватить (а он пожелает много и сразу!), челюсть исправно обеспечит надежной силовой поддержкой. С другой стороны, любые подвижки челюсти будут продуктивно «освоены» ртом. Как правило, в экспансии и утверждении самих себя, такие люди очень сильны. Они бойцы от природы, и в то же время генетически – захватчики. Им сложно остановиться на полпути. То, что не покорено, должно рано или поздно быть взято. Каков их положительный момент? Наверное, искреннее отношение к борьбе как таковой. Во всяком случае, цену покорения или противостояния они не преуменьшают. А потому всегда готовы понять и даже принять достойного противника. Соедините «иду на вы» с «перемелется, мука будет» – и вы получите отчасти психопортрет такого индивида. Каков минус? Все та же уверенность, что «терпение и труд + личная сила» все перетрут. Как бы не так. Иногда обламываются и скалы. Тогда важно не оказаться вблизи. И все же, пусть «большому кораблю» будет большое плавание. Это их судьба.

Маленькая челюсть + большой рот. Драматичная коллизия или огнеопасный сплав. То бишь союз рискованный во всех своих делах и начинаниях. Посудите сами. Большой рот стимулирует акции по захвату и овладении чем-то, а вот челюсть оказывается того. недостаточна. Есть воля для атаки и прочих устремлений, но вот ресурсы все же слабоваты. Хорошо, если подобное осознание приходит в период становления личности. Гораздо хуже, когда вот-вот – и уже на пике триумфа, но не получается, неизбежен срыв, когда до цели, казалось бы, рукой подать. Точно так же мощный и неожиданный фронтальный удар, что называется «в торец». Не важно в бизнесе, политике или при личном столкновении. Индивиды со слабой челюстью, как правило, тушуются. Но при большом рте, хоть понятно, что сами напросились со своей неумной экспансией. Большой рот при относительно слабой челюсти выступает, простите, в роли провокатора. Его аппетит, ну никак не уравнивается имеющимися возможностями. Особенно, когда дело дойдет до серьезной драки. И все равно, большой рот постоянно будет «подначивать». Что поделаешь, у него такова безусловная генетическая программа. Отчасти беда в том, что слабая челюсть идет как бы на поводу «ротовых» вожделений. Увы, расплачиваться придется всем, и не только означенной «паре». Так что будьте осторожны.

Легкая челюсть + маленький рот. Весьма и весьма гармоничное сочетание до предела усиленной избирательности. Но уж больно коварный вариант получается. Намеченной цели никуда не скрыться. Потому что она была тщательно отобрана, да и охота будет вестись предельно скрытно, с почти молниеносным финалом. Впрочем, при жестком фронтальном сопротивлении есть шанс благополучно уцелеть. Маленький рот + маленькая челюсть не предполагают длительных затяжных боев за место под солнцем. Тяжбы – да, но только не лишения и большие психофизические траты. При обширном захвате сия физиогномическая «пара» слегка тушуются – надо не много, а гораздо поменьше, но очень качественно и чрезвычайно дорого. Короче говоря, народного трибуна здесь никак не вырастишь, простите, не тот генетический формат. А вот престижного сомелье – пожалуйста. Эксклюзивный дизайнер – тоже подойдет. И так далее. Человек с маленьким ртом и легкой челюстью очень реально взвешивает внешние угрозы и опасности. Вот только вряд ли он по чужому велению, или так просто вовлечется в какую-нибудь рискованную акцию. Зато свое, как вы уже поняли, ни за что не упустит. Даже если придется устроить склоку и прибегнуть к провокациям. У каждого, ведь свое оружие.

Говорильный подбородок + большой рот – пожалуй, не совсем удачное сочетание, поскольку обе генетические программы «работают» совершенно в разных форматах. Развиту «говорилку» весьма тяжело остановить, а когда большой рот, то – тем более. Иначе говоря, такой человек, начав говорить, незаметно для себя переходит к захвату и экспансии, но опять же методами «демагогии». О стимулах таких действий заботиться не приходится, поскольку ни большой рот, ни выдвинутый говорильный подбородок не дадут индивиду покоя. Безусловно, можно стать сильнейшим оратором, спикером или проповедником, – силы убеждения здесь более, чем достаточно. Что подкупает? Прямота, искренность и вызывающая откровенность «слова и дела». При таком физиогномическом раскладе они поистине неразделимы. Добавьте сюда еще сильную челюсть и вы получите настоящего пламенного трибуна. Каков минус? Наверное, абсолютная невозможность компромисса, всяческое отсутствие гибкости и совершенно не работающая обратная связь. Одно сплошное самутверждение. «Я говорю, что делаю, и делаю, что говорю» – вот девиз таких личностей. В случае жизненных неудач будем иметь устойчивые рецидивы агрессивной сварливости.

Говорильный подбородок + маленький рот. В такой комбинации мастерство метко поражать словом только оттачивается. Как ни покажется странным, но именно маленький рот сдерживает громогласную деятельность развитого говорильного подбородка. Особенно, когда намечается какая-нибудь осторожная акция. Впрочем, в моменты стресса происхо-

дит наоборот. И тогда мы сталкиваемся с типичными проявлениями истерии, если слабая челюсть, или истерической психопатии при мощной ударной челюсти. «Говорилка», мягко говоря, выходит из-под контроля. Точнее, происходит как бы раздвоение целей: а) «говорильных» и б) «ротовых». Внешне, такой человек начинает действовать непоследовательно. Но даже в стрессовых ситуациях «коварство» маленького рта всегда не прочь использовать убеждающую силу говорильного подбородка. Здесь прием забалтывания проблемы будет преследовать весьма скрытую, но очень прагматическую цель. Что-то не упустить и отхватить «свое».

4.5. ИДУ НА ЗАХВАТ! или ФИЗИОГНОМИКА ИСТОРИЧЕСКИХ ЛИЦ

...Маршал Михаил Тухачевский обладал явно выраженным «сомовым ртом». Широкая, но слегка облегченная, а потому очень динамичная челюсть. Для достижения своих целей особо не перебирал средствами, был необычайно жесток, когда дело касалось его жизненных интересов и дальнейшего продвижения к олимпу власти. Заслужил прозвище «красный Бонапарт». В силу генетической программы, свое «эго» и лидерские наклонности особо не скрывал. Ликвидирован Сталиным как чрезвычайно опасный противник на пути к единоличной диктатуре.



Михаил Тухачевский

...У Паулюса, помимо установочной, но облегченной челюсти – большой рот с развитыми удлинителями. Карьеристский и лидерский аппетит у него был отменный. Он умел захватывать, экспансировать, повелевать и властвовать. Если бы только не Сталинград. Этот город для его облегченной челюсти оказался роковым. Проглотить-то удалось, а вот с «пищеварением» оказалась неувязочка.



Наполеон Бонапарт

...Читатель будет удивлен, но Наполеон Бонапарт обладал... маленьким ртом и не очень сильным подбородком. Многочисленные портреты это неопровержимо доказывают. Он никогда не был силен для долгой изнурительной войны. И всегда предпочитал маневрировать, нанося внезапные точечные удары со всей своей поражающей мощью. Смелость, в сочетании с жестокостью были своего рода компенсацией за достаточно слабую и чувствительную генетическую природу. Но тот, кто устоял, имел шанс повернуть Наполеона вспять. Всем известен бой у села Бородино, но еще раньше во время египетского похода в 1799 году он с огромными потерями уйдет от крепости Акры, так и не взяв Сирию под свой протекторат. Зато в выборе цели и неожиданности ходов, Наполеон действительно не имел себе равных. Еще один штрих: он никогда не отличался жадностью и всегда позволял прежде всего армии и своим приближенным обогащаться за счет военных кампаний. Сам же огромные суммы исправно отправлял на потребности государства и гражданского общества. По своей природе он явно был «налоговиком», нежели «нуворишем» или «капиталистом». За что его так любили.



Мао Цзэдун

...У Мао Цзэдуна рот от рождения был небольшой. Но с годами, по мере продвижения к власти у него активно наработались мощные удлинители. Однако морщины, идущие от уголков рта – «средние», иногда тяготеют к челюсти, иногда – тянутся к говорильному подбородку. Последнее гораздо чаще. Мао любил выступать, критиковать и даже жаловаться на своих партийных собратьев, периодически изображая желание уйти в отставку. Бывали у него приступы жесточайшего невроза, сопровождавшегося нервной лихорадкой. Говорильный подбородок явно выпячен и хорошо выделяется на фоне челюсти. Которая у «великого кормчего» по своей изначальной природе далеко не из разряда сильных. Компенсировали воля и смелость, но даже очень волевой человек – не железный.



Иосиф Сталин

Интересно сравнить лица Сталина и Мао при личной встрече в честь празднования 70-летия советского лидера. У Сталина челюсть и рот шире, плюс мощные удлинители абсолютно четко «прорисованы» к челюстным мышечным связкам. Иначе говоря, никакого компромисса, только предельно жесткое давление на собеседника. Мао мягче и податливее, но волевой рот стиснут. Он защищается. Экспансионистом, крушащим стены, его никак не назовешь. Но бой за «свое» будет отчаянным. Что вскоре и произойдет.



Джордж Оруэлл

...У писателя Джорджа Оруэлла чрезвычайно сильно выражены и удлинены блокаторы рта, который не назовешь маленьким. Да и челюсть у него отнюдь не слабая: заметно удлиненная и тяжеловата. В силе воли и упорстве Джорджу Оруэллу не занимать. Судьба его не проста. Исповедуя с юншества социалистические идеи, ему затем пришлось жестоко разочароваться в идеалах сталинизма и троцкизма. Живя в бедности, он так и остался гордым «щепетильным идеалистом». Сознательно пошел сражаться рядовым солдатом на стороне республиканцев в Испанию. Имея, между прочим, в кармане диплом Итона, одного из самых престижных колледжей Англии. Тем не менее, карьеру благополучного чиновника он принципиально отвергал. Капиталистом или предпринимателем тоже быть не хотел. Так на лице появилась мощная борозда «блокаторов». Себя писатель Оруэлл называл всего лишь «умелым памфлетистом», хотя стяжал себе славу романом «1984». В нем писатель сумел жестко, убедительно и страшно предупредить человечество о жуткой силе диктатуры любой партии, которая сможет овладеть массами, используя благие лозунги братства, справедливости, мира, равенства и т. д. «Блокаторы» рта еще более углубились. Оруэлл предупредил всех старой истиной, что «благими намерениями дорога в Ад вымощена». В православном христианском мистицизме подобная мысль высказана через не-деяние. В итоге, видимо, на лице и возникают мощные блокаторы против захватнической экспансии рта.



Эрнест Хемингуэй

...Эрнест Хемингуэй – мощная почти квадратная челюсть, широкий рот с небольшими удлинителями-тире-блокаторами в уголках слегка скептически улыбающегося рта. Он мог всегда постоять за себя, свои идеалы или за другого человека, но так и не научился ставить ногу на грудь побежденному. Мощная сдерживающая саму себя сила – вот, что такое Эрнест Хемингуэй, как человек и личность. Но того, чего хотел и во что верил, – он всегда добивался. В итоге финал трагичен – глубочайшее разочарование во многих своих идеалах.

...Феликс Дзержинский – рот небольшой, с хорошо видимыми «блокаторами», которые вертикально переходят в морщины, идущие почти вертикально к челюстной мышце. Мог, мог проявлять волю и недюжинную настойчивость, но вот к захвату власти и имущественным приобретениям не стремился. Жесткий боец, который лидерство уступал другим.

...Философ Эпикур – рот средний, без захвата, но ведь развившееся из его учений эпикурейство призывало к разумной умеренности во всем. У Сократа рот явно небольшой, при выражено сильной челюсти – своей смертью он доказал правоту своего скептического «нестыжательства». Аристотель – «ротастый» и, видимо, стремившийся к личной экспансии – основал Ликей, воспитатель и учитель самого Александра Македонского, в последующие многие века – канонизированный метр собственной философии, т. н. «аристотелизма». Неожиданно очень большой рот у Демокрита, а вот Платон также не может похвастаться чисто «захватническим» ртом, он так всю жизнь и будет идеалистически теоретизировать о власти, государстве, метафизике и т. д. Оказывается, жизненный путь философов, равно как и проповедуемые ими принципы во многом совпадают с их физиогномическими данными. Продолжить? Очень большой рот у Демосфена, сильно выступающий говорильный подбородок, но вот челюсть в ряду сравнений – послабее. Поинтересуйтесь его биографией (она захватывающая и напоминает поучительный триллер) и вы найдете многие корреляты физиогномического психотипа с его жизненными перипетиями.

...По канону, христианских святых, равно как и самого Иисуса Христа рисуют маленькоротыми. Квадратной челюсти тоже ни у кого нет. Стыжательство, как и стремление силового утверждения своей истины в православии не приемлемо. А вот подбородок всегда

удлиненный и «целевой», хотя и не тяжелый. Путь веры требует от человека больших сил, упорства и самоотверженности.

ГЛАВА 5. ТИХИЙ РАЗВЕДБАТ, или ПСИХОФИЗИОГНОМИКА ГУБ

*Глядите на мир... губами. Увидите результативнее.
Напутствие аналитикам и контакторам*

5.1. ЭВОЛЮЦИЕЙ ПРЕДНАЗНАЧЕНО, или ОСЯЗАТЕЛЬНОЕ ОБАЯНИЕ ГУБ

*Не пощупаю – не поверю.
Беспроектная жизненная позиция*

*Что общего между щупальцами и губами?
Вопрос к эволюционистам*

Первая реакция на функцию губ у современного человека – ими можно целоваться, они эротичны и привлекательны. Под эротикой подразумевается дальнейший сексуальный «сервис» губ. Чего греха таить, губы, действительно, широко, глубоко и много-планово используются в сексе. Но речь не об этом, хотя и здесь отчасти кроется разгадка психоанализа губ. От которой до физиогномической психодиагностики уже рукой подать. Вообще-то, у человека и у млекопитающих, губы – весьма подвижные волокна круговой мышцы рта, покрытые снаружи кожей. По сути, это все же более мышечное образование, нежели чисто эктодермальное, то есть, кожное. Момент для дальнейшего физиогномического психоанализа, поверьте, ох, как принципиален. Что мы можем делать губами? Смокотать, ощупывать, пробовать, прикасаться, захватывать и удерживать, участвовать в речи и произношении различных звуков, сплевывать, улыбаться и т. д. Еще заметим, губы надежно прикрывают зубы, особенно во время атаки захвата.

Но все же, пожалуй, важнейшая функция губ – ощупывание. Затем последующая – захватывание или отторжение. В зависимости от оценки ситуации. Но пока не пощупаешь – решение не примешь.

Отсюда сам собой напрашивается психоанализ. Все губастые люди привыкли в прямом смысле тактильно (от лат. *tactilis* – осязательный) пробовать на ощупь ситуацию. Назовите их сенсориками (от лат. *sensus* – восприятие, чувство, ощущение), хотя воспринимать и чувствовать можно не только прикосновением губ или рук. Ведь правда? А вот определение «тактильщики» гораздо ближе. Те, у кого сильно развиты губы, обязательно должны «прощупать» ситуацию. Не только воочию, но и что называется – впритык. Такова сих индивидов генетическая программа взаимодействия с окружающей средой.

Что значит «прощупать» ситуацию? А то, что такой человек, пока не окажется совершенно рядом с тем, что его интересует и не сможет, буквально, пощупать, опробовать или попробовать «что оно такое» – он ни за что не примет решение. Развитая «губастость» позволяет адекватно оценивать до мельчайших нюансов все происходящее вокруг. Чисто автоматически, на подсознательном уровне. Губастому индивиду достаточно лишь уметь расшифровывать на сознательном уровне сигналы губ. К примеру, в картежные игры по типу покер или «очко» губы сильно помогают прочувствовать, какая карта у соперника. То же самое происходит на переговорах, впрочем, как и в любых других видах межличностной коммуникации и взаимодействия.

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.