

УДК 159.925.2  
ББК 88.53  
П30

**Петров, Александр.**

П30 Простая физиогномика. Практический курс / Александр Петров. — Москва : Издательство АСТ, 2020. — 224 с. — (Тренинг на коленке).

ISBN 978-5-17-117604-4.

Эта книга о физиогномике и о современном ее применении. Информация, здесь представленная, сугубо практическая. Ее легко использовать на бизнес-встречах, при сделках, в работе с коллегами и партнерами, на дружеских и семейных вечеринках. При общении с любым человеком вы будете знать, как, когда и о чем стоит с ним говорить, какие фразы могут сработать в качестве позитивных «триггеров», а о чем лучше промолчать. Проблема, с которой чаще всего сталкиваются на любых переговорах или сделках, — возражения со стороны оппонента. С помощью физиогномики вы избежите этих неприятностей, сформулировав свое предложение так, что человек не сможет от него отказаться.

**УДК 159.925.2**  
**ББК 88.53**

ISBN 978-5-17-117604-4.

© Петров, А.  
© ООО «Издательство АСТ»

## РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ\*

.....

.....

.....

.....

\* Перед вами рабочая тетрадь, в которой нужно выполнять обучающие практические задания. Выполняя упражнения можно писать ручкой и рисовать карандашом.

**БАЗОВЫЙ  
ОСМОТР  
ЧЕЛОВЕКА**

---

# ТЕЛО

Можно выделить три базовых типа строения тела: астеник, атлетик и пикник.

## Астеники

Астеники — худощавые люди, высокого роста, с покатыми плечами и длинной хрупкой шеей. Голова у них прямоугольной формы, руки в целом и пальцы в частности, удлиненные и тонкие, стопа большого размера. У них тонкие тазовые ко-

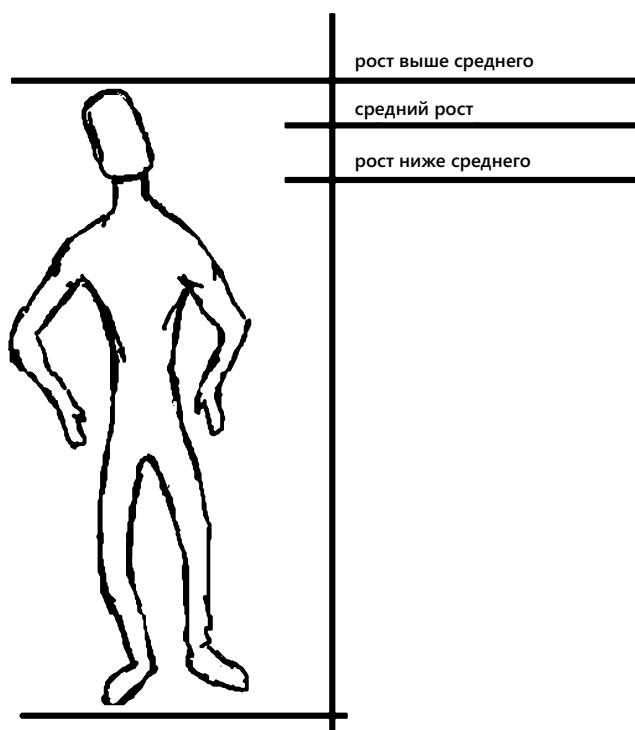


Рис. 1

сти (особенно у девушек) и узкие бедра. Неразвитые грудные мышцы у мужчин и небольшой размер груди у женщин.

Астеники — это «ум» нашего общества. Представители этого типа — ученые, исследователи, преподаватели, люди искусства.

### **Ключи к эффективной коммуникации с астениками:**

1) Говорите с ними о конкретике, придерживайтесь фактов. Используйте техническую и документальную часть работы. Для астеников важны регламенты и четко прописанные алгоритмы действий.

2) Астеники любят открыто высказывать свою позицию, поучать и демонстрировать свои знания, просто примите это как факт.

3) Чтобы наладить с ними дружеские отношения, интересуйтесь их мнением: «Что вы об этом думаете?». Это успокоит астеника и расположит к вам.

**Сильные стороны астеников.** Люди данного типа обычно хорошо подкованы в своем деле. Они способны четко аргументировать свою позицию и предоставить всю необходимую информацию «на ходу». Психологически сломить их очень сложно. Потерпев неудачу, быстро возвращаются к работе.

**Слабые стороны астеников.** Астеники — больше теоретики, чем практики. Реализовать свои идеи для них — непосильный труд. Исключение составляют астеники творческих профессий.

# ПРАКТИКУМ

---

## Изучаем себя

1. К какому типу телосложения вы себя относите? Выявите свои сильные и слабые стороны, исходя из типа своего телосложения.

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

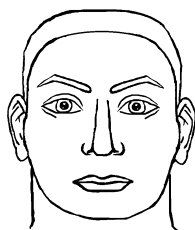
# ГОЛОВА

Часто бывает, что голова не «соответствует» типу телосложения вашего собеседника. Тело пикника может венчать голова астеника, а тело атлетика — голова пикника, и наоборот. Существует всего три стандартных формы головы, остальное — производные.



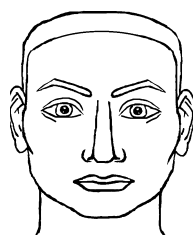
Астенику соответствует прямоугольная голова

*Рис. 4*



Атлетiku — квадратная голова

*Рис. 5*



Пикнику — круглая голова

*Рис. 6*

## Как анализировать формы головы

Научитесь различать квадратную и прямоугольную формы.

Поначалу помогайте себе пальцами в замерах на расстоянии. Чтобы не спутать квадрат и круг, ориентируйтесь на макушку и нижнюю челюсть. Как правило, у круглых голов скулы не выражены, а подбородки округлены.

Люди с квадратной головой обычно имеют «генеральскую» нижнюю челюсть и прямой подбородок.

**Анализ по форме головы показывает, к какой работе склонен человек.**

**Люди с прямоугольными головами** посвящают себя исключительно интеллектуальному труду. В работе обладатели такой формы делают ставку на детальную проработку плана. Однако их проекты часто остаются нереализованными.

**Люди с квадратными головами** постоянно бросают вызов себе, окружающим и миру.

**Люди с круглыми головами** предпочитают комфортные условия работы. С учетом того, что они занимаются умственным трудом, их эффективность будет прямо пропорциональна уровню удобств.

### *Если форма головы не соответствует форме тела человека*

В этом несоответствии выражается психологический феномен: «Я вижу себя внутри иначе, чем выгляжу на самом деле».

Например, если человек высокого роста, логично предположить, что голова должна быть вытянутой и прямоугольной. Однако он — носитель круглой головы. Это значит, что человек в душе может быть страстным романтиком, при этом тело не соответствует его внутреннему образу — и другими людьми он воспринимается скорее как «сухой» интеллектуал.

Внутреннее состояние всегда отражается на форме головы («я внутри»), а тело демонстрирует, как человек позиционирует себя в обществе («я снаружи»).

Например, девушки с явно выраженными атлетическими формами тела могут обладать прямоугольной головой, характерной для астеников. Такая особа ощущает себя как интеллигентную, легкую и воздушную, а внешне может восприниматься как девушка с бойцовским характером.

Вы должны рассматривать и тело, и голову человека, но при этом учитывать разницу того, как он себя ведет на самом деле и каким он себя воспринимает.

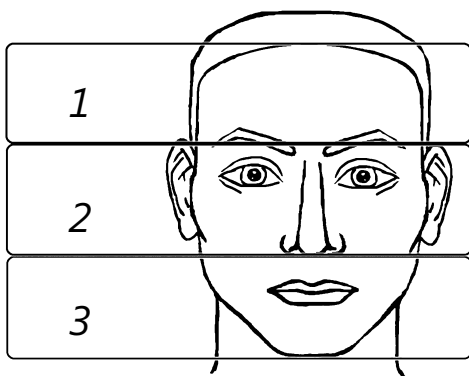
Нельзя также упускать из виду тот факт, что комбинация головы с телом дает дополнительные «бонусы». Например,



человек, голова которого гармонично сочетается с телом, адекватно оценивает свои возможности. А люди без совпадения формы головы и тела, как правило, разносторонне развитые личности. Они могут «раскачаться» в любом направлении, что недоступно человеку со стандартной комбинацией головы и тела.

## Зоны головы

Лицо любого человека можно разделить на три зоны:



1. От линии роста волос до бровей.
2. От бровей до кончика носа.
3. От кончика носа до под бородка.

Если вы наблюдательны, то уже могли заметить, что эти зоны у всех отличаются.

### *Лоб — первая зона*

За оболочкой первой зоны расположился самый главный орган — мозг. Если лобная зона доминирует над остальными, можно сделать вывод, что человек склонен к постоянному анализу и работе головой. При этом совершенно не важно, какой

формы у него голова или тело. Таким образом, атлетик с выдающейся лобной долей обладает бонусом к своим лидерским качествам, склонностью к глубинному анализу. Пикник с выдающимся лбом — интересный и нестандартно думающий человек.

### *Глаза, нос, уши — вторая зона*

Во второй зоне расположены глаза, нос, уши — органы чувств. Рот здесь не считается, так как оральную стадию восприятия люди проходят еще в раннем детстве. Взрослым не нужно тащить все в рот, чтобы понять, это твердое, вкусное или полезное.

Доминирование второй зоны сигнализирует о том, что человек обладает обостренным восприятием мира. Он очень тонко чувствует окружающий мир и, как следствие, видит его по-особенному. Как правило, у творческих натур вторая зона — самая развитая.

### *Рот и подбородок — третья зона*

Третья зона — рот. Она отображает способности человека к ораторскому искусству. Если вы встретили кого-то с ярко выраженной третьей зоной, кто не выступает «на публике», — знайте, он себя просто сдерживает или же не хочет идти по этому пути.



# содержание

<b>ВВЕДЕНИЕ</b> . . . . .	<b>5</b>
Как работать с этой книгой. . . . .	5
Сферы применения физиогномики. . . . .	7
<b>БАЗОВЫЙ ОСМОТР ЧЕЛОВЕКА.</b> . . . . .	<b>21</b>
<b>ТЕЛО.</b> . . . . .	<b>21</b>
Астеники . . . . .	21
Атлетики . . . . .	23
Пикники. . . . .	27
Комбинации и исключения . . . . .	29
Ключевые мысли главы. . . . .	31
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя . . . . .	32
<b>ГОЛОВА</b> . . . . .	<b>35</b>
Как анализировать формы головы . . . . .	35
Основные отличия . . . . .	36
Нестандартные формы головы . . . . .	37
Что означает, когда одна зона выделяется по сравнению с другими? . . . . .	39
Если две зоны доминируют над одной. . . . .	40
Ключевые мысли главы. . . . .	42
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя . . . . .	43
<b>КИСТИ РУК</b> . . . . .	<b>46</b>
Форма кистей . . . . .	46
Ключ к эффективной коммуникации . . . . .	47
<b>ПАЛЬЦЫ</b> . . . . .	<b>48</b>
Комбинации кистей и пальцев . . . . .	50
Ключевые мысли главы. . . . .	51
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя . . . . .	52
<b>АЛГОРИТМ БАЗОВОГО АНАЛИЗА ЧЕЛОВЕКА</b> . . . . .	<b>57</b>
«Правило десятков» . . . . .	57
Скорость . . . . .	57
Рекомендации по работе с практической частью книги. . . . .	58
Практическая часть . . . . .	64
<b>ДЕТАЛЬНЫЙ ОСМОТР ЛИЦА ЧЕЛОВЕКА.</b> . . . . .	<b>68</b>
<b>ЛОБ</b> . . . . .	<b>68</b>
Линия роста волос: как человек мыслит . . . . .	68
Форма лба: как человек отстаивает свои убеждения. . . . .	71
Уровень наклона лба: способность к эмпатии (переживанию эмоций другого человека) . . . . .	74
Надбровные дуги: агрессивность . . . . .	76
Ключевые мысли главы. . . . .	79
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя. . . . .	80

<b>БРОВИ.</b>	<b>84</b>
Прямые брови: люди фактов.	84
Овальные брови: люди эмоций.	86
Брови «домиком»: люди контроля.	87
Редкие формы бровей	91
«Бычья бровь»: совмещение контроля и эмоций.	91
«Брови Брежнева»: страстно увлекающиеся люди.	93
Тонкие «брови-ниточки»: легкость восприятия жизни.	94
«Кудряшки», или вьющиеся брови: креативность	95
Брови с редким волосным покровом: скрытые гении	96
Расстояние между бровями: много- или однозадачность.	98
Длина бровей: комфортный уровень продолжительности дел.	101
Ширина бровей: параметр максимальной эффективности человека	103
Редкие варианты бровей.	107
Ключевые мысли главы.	112
<b>ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя.</b>	<b>113</b>
<b>ГЛАЗА</b>	<b>121</b>
Форма и размер глаз: как человек смотрит на мир	121
Округлые глаза: открытость и любопытство.	122
Миндалевидные глаза: избирательный интерес	123
Угол наклона глаз: взгляд на жизнь.	124
Расстояние между глазами: тактик или стратег	127
Близко посаженные глаза: тактик	130
Далеко посаженные глаза: стратег	131
Расстояние между глазами и бровями: насколько быстро человек принимает решения	132
Дополнительный параметр, указывающий на тип принятия решения.	134
Если расстояние разное между глазом и бровью на ее протяженности	135
Верхнее веко: чувство доверия и безопасности	136
Нижнее веко: эмоция злости.	138
Посадка глаз: тяга к безопасности или экстриму	140
<b>СКУЛЫ.</b>	<b>143</b>
Насколько хорошо человек проявляет свои чувства.	143
Комбинации	145
Ключевые выводы главы.	148
<b>ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя</b>	<b>149</b>
<b>НОС</b>	<b>152</b>
Нос: положение в обществе	152
Размер носа: уровень амбициозности	153
Ширина носа: стиль работы — индивидуальный или командный	155
Широкая переносица и тонкий кончик носа: от командной к индивидуальной работе	159
Тонкая переносица и широкий кончик носа: от индивидуальной — к командной работе	160
Нестандартное строение носа.	161
Как анализировать нестандартную форму носа?	162
Крылья носа: уровень тщеславия	162
Кончик носа: отношение к себе, к людям и к деньгам	164
Спинка носа с горбинкой: проблемы с самооценкой	168
Прямая спинка носа: адекватная самооценка.	170
«Лисий» нос: признак хитрости	170

Ноздри: отношение к деньгам . . . . .	172
Форма ноздрей: транжирство или экономия . . . . .	172
Разные ноздри . . . . .	176
Комбинации по носу . . . . .	176
Анализ блоков «брови-глаза-нос» . . . . .	179
Ключевые мысли главы. . . . .	185
<b>ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя . . . . .</b>	<b>187</b>
<b>УШИ . . . . .</b>	<b>192</b>
Уши: как человек воспринимает информацию . . . . .	192
Размер ушей: длительность восприятия информации . . . . .	192
Оттопыренность ушей: внушаемость / доверчивость . . . . .	196
Что делать, если у человека разные уши? . . . . .	199
Мочки: прагматизм или идеализм . . . . .	200
Положение ушей относительно бровей: скорость осмысления информации . . . . .	202
Правила чтения . . . . .	202
Кончик уха выше уровня бровей: быстрое усвоение информации . . . . .	204
Кончик уха ниже уровня бровей: медленное усвоение информации . . . . .	206
Сочетание расстояний между бровью — глазом и бровью — ухом . . . . .	207
Комбинации . . . . .	208
Ключевые мысли главы. . . . .	211
<b>ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя . . . . .</b>	<b>212</b>
<b>РОТ. . . . .</b>	<b>216</b>
Размер рта: характеристика ораторских способностей . . . . .	216
Правила чтения . . . . .	216
Пухлость губ: страстность . . . . .	220
Тонкие губы: сдержанность . . . . .	221
Нестандартные формы губ . . . . .	222
<b>ЩЕКИ . . . . .</b>	<b>224</b>
Щеки: показатель жизненных сил. . . . .	224
Ключевые мысли главы. . . . .	228
<b>ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ. Изучаем себя . . . . .</b>	<b>229</b>
<b>НИЖНЯЯ ЧЕЛЮСТЬ . . . . .</b>	<b>233</b>
Нижняя челюсть: как человек склонен общаться. . . . .	233
Опущенная нижняя челюсть — ярко выраженная (низкий скуловой угол): «генеральская» челюсть . . . . .	235
Задранная нижняя челюсть (высокий скуловой угол): склонность к манипулированию . . . . .	236
Отсутствующе-сглаженная нижняя челюсть: мягкость характера . . . . .	237
Подбородок: общий параметр . . . . .	238
Положение подбородка: манера общения . . . . .	240
Раздвоенный подбородок: непостоянство. . . . .	241
Комбинации . . . . .	242
Ключевые мысли главы. . . . .	256
<b>ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ. Изучаем себя . . . . .</b>	<b>257</b>
<b>АЛГОРИТМ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ЧЕЛОВЕКА . . . . .</b>	<b>260</b>
Последовательность действий. . . . .	266
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ . . . . .</b>	<b>268</b>
<b>ОТВЕТЫ НА ЗАДАНИЯ. . . . .</b>	<b>269</b>