

УДК 159.925.2
ББК 88.53
П12

Иллюстрации Сергея Каратеева

В оформлении переплета использована фотография:

Radu Bercan / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

Во внутреннем оформлении использованы иллюстрации:
alexblacksea, Morphart Creation, doom.ko, Marzolino, Natata,
Zlata_Titmouse, Myasnikova Natali, Maliade, Levskaiia Kseniia,
ArtyLee, Sylverarts Vectors / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

Павлов, Артем Евгеньевич.

П12 Взлом лица. Физиогномика в историях: деньги, секс и политика / Артем Павлов. — Москва : Эксмо, 2022. — 272 с. : ил. — (Книги, улучшающие жизнь).

ISBN 978-5-04-095099-7

Перед вами научно-криминальный детектив на основе реальных событий, состоящий из захватывающих, психологических и чрезвычайно поучительных историй от экс-сотрудника оперативных и экспертных подразделений спецслужб, основателя НИЦ «Физиогномика», психолога, физиогномиста и полиграфолога Артема Павлова. Вы узнаете как по лицу определить, что за человек стоит перед вами и можно ли ему доверять. Полученная информация поможет как в личной жизни, так и в бизнесе. Сквозь призму характеров и событий автор показывает как физиогномика связана с психикой, поведением и всей эволюцией вида homo sapiens. И никакой эзотерики — только эволюционная теория, нейронаука и поведенческая психология!

УДК 159.925.2
ББК 88.53

ISBN 978-5-04-095099-7

© Павлов А.Е., текст, 2020
© Каратаев С., иллюстрации, 2020
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

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

Издание для досуга
КНИГИ, УЛУЧШАЮЩИЕ ЖИЗНЬ

Павлов Артем Евгеньевич

ВЗЛОМ ЛИЦА

Физиогномика в историях: деньги, секс и политика

Главный редактор *Р. Фасхутдинов*
Руководитель направления *М. Виноградова*
Ответственный редактор *М. Гусарова*
Редактор *Л. Гречаник*
Художественный редактор *Г. Булгакова*
Компьютерная верстка *Н. Зенков*
Корректоры *О. Гаманек, И. Львова*

Страна происхождения: Российская Федерация
Шығарылған елі: Ресей Федерациясы

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Россия, город Москва, улица Зорге, дом 1, строение 1, этаж 20, каб. 2013.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Өндүрүш: «ЭКСМО» АКБ Баспасы,
123308, Ресей, қала Мәскеу, Зорге көшесі, 1 үй, 1 ғимарат, 20 қабат, офис: 2013 ж.
Тел.: 8 (495) 411-68-86.
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru
Тауар белгісі: «Эксмо»

Интернет-магазин : www.book24.ru

Интернет-магазин : www.book24.kz

Интернет-магазин : www.book24.kz

Импортер в Республику Казахстан ТОО «РДЦ-Алматы».
Қазақстан Республикасындағы импорттаушы «РДЦ-Алматы» ЖШС.
Дистрибутор и представитель по приему претензий на продукцию,
в Республике Казахстан: ТОО «РДЦ-Алматы»
Қазақстан Республикасында дистрибутор және өнім бойынша арыз-талаптарды
қабылдаушының өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС,
Алматы қ., Домбровский көш., 3-а, литер Б, офис: 1.
Тел.: 8 (727) 251-59-99/91/92. E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат: [сайтта: www.eksmo.ru/certification](http://www.eksmo.ru/certification)

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить на сайте Издательства «Эксмо»
www.eksmo.ru/certification

Өндiрген мемлекет: Ресей. Сертификация қарастырылмаған


Дата изготовления / Подписано в печать 30.12.2021.
Формат 60x90¹/₁₆. Печать офсетная. Усл. печ. л. 17,0.
Доп. тираж 2000 экз. Заказ

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАМ!



eksmo.ru

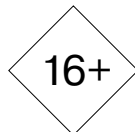
МЫ В СОЦСЕТЯХ:

-  [eksmolive](#)
-  [eksmo](#)
-  [eksmolive](#)
-  [eksmo.ru](#)
-  [eksmo_live](#)
-  [eksmo_live](#)

ISBN 978-5-04-095099-7



9 785040 950997 >



В электронном виде книги издательства вы можете
купить на www.litres.ru

ЛитРес:
один клик до книги



Москва. ООО «Торговый Дом «Эксмо»

Адрес: 123308, г. Москва, ул. Зорге, д. 1, строение 1.
Телефон: +7 (495) 411-50-74. **E-mail:** reception@eksmo-sale.ru

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»
E-mail: international@eksmo-sale.ru

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, обращаться по тел.: +7 (495) 411-68-59, доб. 2261.
E-mail: ivanova.ey@eksmo.ru

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс: +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: kanc@eksmo-sale.ru, сайт: www.kanc-eksmo.ru

Филиал «Торгового Дома «Эксмо» в Нижнем Новгороде
Адрес: 192094, г. Нижний Новгород, улица Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза»
Телефон: +7 (831) 216-15-91 (92, 93, 94). **E-mail:** reception@eksmonn.ru

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

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

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Самаре
Адрес: 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»
Телефон: +7 (846) 207-55-50. **E-mail:** RDC-samara@mail.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Ростове-на-Дону
Адрес: 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 44А
Телефон: +7(863) 303-62-10. **E-mail:** info@rnd.eksmo.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Новосибирске
Адрес: 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3
Телефон: +7(383) 289-91-42. **E-mail:** eksmo-nsk@yandex.ru

Обособленное подразделение в г. Хабаровске
Фактический адрес: 680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, 22, оф. 703
Почтовый адрес: 680020, г. Хабаровск, А/Я 1006
Телефон: (4212) 910-120, 910-211. **E-mail:** eksmo-khv@mail.ru

Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Тюмени
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Тюмени
Адрес: 625022, г. Тюмень, ул. Пермякова, 1а, 2 этаж. ТЦ «Перестрой-ка»
Ежедневно с 9.00 до 20.00. Телефон: 8 (3452) 21-53-96

Республика Беларусь: ООО «ЭКМО АСТ Си энд Си»
Центр оптово-розничных продаж Cash&Carry в г. Минск
Адрес: 220014, Республика Беларусь, г. Минск, проспект Жукова, 44, пом. 1-17, ТЦ «Outleto»
Телефон: +375 17 251-40-23; +375 44 581-81-92
Режим работы: с 10.00 до 22.00. **E-mail:** exmoast@yandex.by

Казахстан: «РДЦ Алматы»
Адрес: 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, 3А
Телефон: +7 (727) 251-58-12, 251-59-90 (91, 92, 99). **E-mail:** RDC-Almaty@eksmo.kz

Украина: ООО «Форс Украина»
Адрес: 04073, г. Киев, ул. Вербова, 17а
Телефон: +38 (044) 290-99-44, (067) 536-33-22. **E-mail:** sales@forsukraine.com

**Полный ассортимент продукции ООО «Издательство «Эксмо» можно приобрести в книжных
магазинах «Читай-город» и заказать в интернет-магазине: www.chitai-gorod.ru.**
Телефон единой справочной службы: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»
www.book24.ru

Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.
Тел.: +7 (495) 745-89-14. **E-mail: imarket@eksmo-sale.ru**



book 24.ru

Официальный
интернет-магазин
издательской группы
«ЭКМО-АСТ»

АРТЁМ ПАВЛОВ

////////////////////
ВЗЛОМ ЛИЦА
////////////////////

ФИЗИОГНОМИКА В ИСТОРИЯХ:
деньги, секс и политика



МОСКВА
2022



СОДЕРЖАНИЕ

Введение	7
Как составлена книга	9
Глава 1. Лженаука, или Ложь о науке	11
Убойное бессилие	13
Простая логика	16
Накопилось	18
Революция эволюции	19
Сохраняй лицо, бей по морде	20
Развитие мозга и лицо	22
Лицо, личность, поведение	24
На лице как на ладони	26
Носатая социология	28
В оба конца	29
Бессознательное выживание	31
Читаем мысли	32
Лечимся обратной связью	33
Удивительные метаморфозы	35
Буратино Бабе-яге не Иван-дурак	38
Упрямая статистика	44
Машинное обучение на службе физиогномики	57
Попробуйте украсть ложку	60
Технология — прежде всего	63
Предсказуемая индивидуальность	65
Глава 2. Летальное партнерство	69
Под прицелом	71
За спиной	74
Преданный соратник	78
Ах твои, твои глазница	81
Зубами рвать буду	85



Обманчивая легкость	87
Без подвоха	92
Знакомьтесь и дружите (первый контакт)	93
Откровенный диалог (переговоры)	94
Извинения принимаются (поведение в конфликтной ситуации)	94
Стоп лицемерие (управление персоналом)	95
Яд в молоке (бизнес-партнерство)	96
Доверительный лохотрон	97
Сколько волка ни корми	99
Лобовой аргумент	100
Слепой охотник	101
Дрессировщик или дичь (первый контакт)	105
Белая магия	107
Хвост виляет собакой	108
Коды покорности	111
Стая товарищей	114
Это они!	115
Нейромаркетинговое признание	118
Презумпция виновности	120
Против кого дружим?	122
Ничего личного	124
Нюансы опричнины (управление персоналом)	125
Охота на оборотня	126
Сожрать весь мир	130
Публичное одиночество	131
Боевой имитатор	133
Сети и ловушки	134
От ненависти до любви	137
Роль личности в истории	139
Психологическая конспирология	142
Глава 3. Понимай, влияй, управляй	145
Лживые слова	147
Тревожные звонки	150
Царь всея	152

Видеть насквозь	154
Всегда готов	156
Элементарно, Ватсон!	159
Заверните, мы берем всё!	161
Ушастый бунт	162
Wild Wild West (Дикий, дикий Запад)	167
Битва пиарщиков	169
Опасные игры	170
Зеркало для героя	171
В поисках истины	174
Где живет гений	176
Вижу цель, не вижу берегов	179
Надышаться можно только ветром	180
Цыганский гипноз без магии	183
... в волчьей шкуре	186
Рыбак рыбака	188
Технология	189
Глава 4. Только для мужчин.....	191
Про сигары, виски и женщин	193
Страшная сказка на ночь	194
Три карты	195
Алкогольное отступление	196
Тестосердечный фактор	197
Огонь и напор	199
Пламень и лед	202
Кручу, верчу, запутать хочу	203
Опасная игра	206
Глава 5. Ближе, чем кожа.....	211
Чего хочу, кого не знаю	213
Привет, я Маша!	216
Чтобы как у людей	220
Воля случая	221
Жизнь после секса	224
Надо так надо	229



Высоко-высоко.....	231
Опасно для жизни	232
Анализ без иллюзий.....	236
Следуй за своими инстинктами	238
Нет и не надо.....	239
Камуфляж для снайпера.....	240
Прикрой, атакую!.....	241
Куда пойти лечиться	244
Сексуальное лицОмерие.....	250
Обыкновенная история	252
Утиная охота.....	253
Волшебный макияж	254
Глаза	255
Ресницы	256
Скулы.....	257
Щеки.....	257
Губы	258
Контур губ.....	260
Губительная тенденция	260
Носите на здоровье.....	262
БруТотальность	263
На сладкое.....	266
Заключение. Выберите с умом.....	269

ВВЕДЕНИЕ

«**В**злом лица» — это ваша книга. В ситуации свободного выбора мозг обращает ваше внимание на людей, события и книги, которые помогают достичь ваших целей.

У подсознания намного больше вариантов, которые приведут нас к состоянию субъективного счастья. Важно ему не мешать. И никакой магии. Только нейропсихология.

Я писал эту книгу для предпринимателей. В ней множество алгоритмов, примеров и практических советов руководителям малого и среднего бизнеса.

Сейчас же, заканчивая редактуру, я понимаю — она для максимально широкого круга читателей.

В этой книге я расскажу вам несколько историй. Их можно разделить на три группы: криминально-детективные, политически-манипулятивные и личностно-житейские. Все они происходили на самом деле, и в каждой из них я был непосредственным участником событий.

Вы узнаете, как физиогномика спасла мне жизнь. Научитесь определять ложь без детектора лжи и верить правде без лишних сомнений. Заглянете на запретную территорию, где политтехнологи создают образы великих вождей и манипулируют страхами людей.

Вы научитесь с одного взгляда понимать истинные намерения ваших клиентов, сотрудников и партнеров. Сможете предвидеть их реакции и влиять на решения.

И достигнете вы этих вполне феноменальных результатов благодаря уникальной диагностической методике. И вот вам первое открытие. Вы пользуетесь ею каждый день, сами того не зная. Ведь анализ характера по чертам лица создала ее высочайшая эволюция.

Мы поговорим о физиогномике в ее комплексном, научно-практическом прочтении.

Мой личный интерес к этой области человековедения возник в период службы в отделе по раскрытию убийств уголовного розыска. Физиогномика с блеском выдержала проверку практикой. Результат экзамена — 23 года полевых исследований и эта книга.

Я нарисовал здесь физиогномические портреты, которые помогут вам распознать циничного предателя, готовящего вам ловушку. Они предупредят о приближении потенциального насильника, раскроют политически аффилированного трибуна-провокаatora, научат отличать искреннюю девушку от алчной охотницы за миллионами. В ваших силах станет опознать среди множества окружающих людей преданного соратника, который будет готов пожертвовать ради вас своей жизнью. Пропустить такого человека — непозволительная роскошь.

Вы поймете, как правильно подобрать сотрудника или партнера по бизнесу. От вас теперь не скроются фальшь, замаскированная корысть или попытка манипуляции.

И все это будет открываться вам при одном взгляде на собеседника. Лицо невозможно спрятать, и оно никогда не лжет. Согласитесь, заманчивая перспектива. Так попробуйте. Рисков никаких.

ВАЖНО!

210

200

190

180

170

160

150

140

Приготовьтесь помимо восторга испытать и другие эмоции. Очень скоро вы увидите, что далеко не все люди, которые вас окружают, в действительности являются теми, кем стараются казаться.

Когда вы это узнаете, обратный путь к счастливому заблуждению будет закрыт навсегда. Выбор за вами.



КАК СОСТАВЛЕНА КНИГА

Каждая из пяти глав решает свою задачу.

Глава 1. Лженаука, или Ложь о науке

Описание исследований в области физиогномики за последние 20 лет. Эволюционные, нейробиологические и психологические связи элементов лица с восприятием, выживанием вида и социальным поведением человека.

После прочтения этой главы у вас не останется сомнений относительно научности и социальной полезности физиогномики по методу Павлова.

Глава 2. Летальное партнерство

Реальные истории криминальных расследований. Физиогномические комбинации, которые помогли мне раскрывать преступления.

Рецепты выбора надежных партнеров и верных соратников. Физиогномические противоядия от множества опасностей, которые подстерегают вас на пути к богатству, власти и славе.

Глава 3. Понимай, влияй, управляй

Приоткроем завесу в мир социальной инженерии. Как выбрать источник информации? Признаки продажных псевдооппозиционеров, провокаторов и честных охотников за истиной.

Здесь ответы не на все, но на многие вопросы о технологиях управления массовым поведением, жесткой суггестии и истинных лицах большой политики. Я покажу принципы и приведу примеры. Об остальном догадаетесь сами.

Глава 4. Только для мужчин

Хотите знать, как отличить горячую страсть от жгучей стервозности? Интересно узнать физиогномическую разницу между преданной девушкой и алчной до ваших денег самки? Хотите найти ту, с которой можно, не опасаясь обмана, создать семью?

Здесь вас ждут визуальные признаки для опознавания нескольких особо интересных женских психотипов. Девушка, готовая



на авантюру в первый вечер, охотница за миллионами и некоторые другие полезные портреты для защиты слабого пола от прекрасного.

Глава 5. Ближе, чем кожа

Алгоритмы, схемы и интересные факты для управления людьми и разоблачения физиогномических манипуляций:

- **Технология профилирования должности.**
- **Примеры управления поведением людей в различных бизнес-ситуациях.**
- **Психологическая логика сексуального насилия и простые правила выживания для того, кто уже попал в беду.**
- **Рассказ о том, как макияж и пластика лица помогают обманывать мозг и влияют на психику.**

А также другие интересные и полезные факты для бизнеса и жизни.

1

ГЛАВА

Лженаука, или Ложь о науке

Все исследуй, давай разуму первое место.

/Пифагор¹/

УБОЙНОЕ БЕССИЛИЕ

Оперативник убойного отдела должен усвоить три правила: изучай людей, анализируй поведение и проверяй совпадения. Это не просто правила раскрытия преступлений — это правила выживания.

В ту зиму было холодно. Холодно и сыро. Как сказал БГ: «Нам выпала великая честь//Жить в перемену времен...»² Эта перемена обернулась для целой страны крушением социальных устоев, нищетой и хаосом. Подходил к концу 1998 год..

При чем здесь психология лица, нейронаука и антропология, спросите вы. Сейчас объясню, но сначала история, с которой все началось.

Поздний вечер. Выезжаем на проверку сообщения об исчезновении пожилой женщины. В составе следственно-оперативной группы районного УВД — дежурный следователь, эксперт-криминалист и я — молодой оперативник.

Ничем не примечательная улица одного из спальных районов Екатеринбурга. Соседи заявили о пропаже старушки лет семидесяти. Обычная ситуация смутных времен тотального безвластия и галопирующего расчеловечивания.

Заходим в квартиру. Следов свежего ремонта нет. Ремонт для оперативника — первый признак сокрытия следов убийства. Особенно на кухне. Люди на ней проводят много времени. У некоторых оно там и заканчивается.

Криминалист посветил своей синей лампой и теперь сворачивается. Брызг органики нигде нет, пролитый суп не в счет. Я остаюсь в квартире. Мое дело — прокачать общую обстановку.

¹ Пифагор (около 570–490 годов до н. э.) — древнегреческий философ, математик и мистик.

² Группа «Аквариум», песня «День радости» из альбома «День радости», Екатеринбург, 2009.

Общаюсь с парочкой лет тридцати — сын пропавшей гражданки и его сожительница. Ведут себя вроде бы вполне адекватно. Истерического смеха нет, на вопросы отвечают складно: «Мама уехала к подруге в Тюменскую область, звонила вчера, сказала, что все отлично. Телефона там нет, адрес не спрашивали, кажется, где-то в частном секторе. Соседка — дура, совсем из ума выжила. Одинокая она, вот и звонит, беспокоит правоохранителей без повода».



Поговорил, опросил, вроде бы пора уходить. По рации уже машина торопит. Дежурка еще две заявки скинула — всю ночь прокатаемся опять.

Но что-то не дает покоя. Пытаюсь поймать еле уловимый запах смерти. На уровне ощущений, без всякой логики. Хожу по квартире, изучаю содержимое углов, выглядываю на балкон. Бр-р-р... Холодно, снегом все завалено. Какие-то замерзшие мешки, свертки, в общем, все как у всех.

Потом понимаю — лица... Что-то не так с лицами этих людей. Чем-то они неуловимо знакомы. Задаю еще несколько вопросов. «Судимостей нет... не задерживались, не встречались».

Покидаю квартиру с ощущением неопределенности. Дальше заявки, обыски, задержания — обычные оперские будни.

Утром материал по потеряшке расписан другой группе для дальнейшей проверки и принятия решения. Я иду спать.

Через две недели...

Захожу в кабинет и вижу, как Константин Глухов допрашивает мужчину. Тот уже в наручниках, с поникшей головой и прочими признаками «расколотого» жулика. Узнаю сына пропавшей старушки, присоединяюсь к разговору.

Рассказывает, ясное дело, как ему выгодно. Маму, мол, задушила сожительница. Он и не знал сначала, а потом та призналась. Смалодушничал, не стал доносить. Маму-то уже не вернешь.

Рассказ, понятно, слабенький. Дожимаем. Мотив, скорее всего, — квартира. И тут мужик меняется в лице. Мгновенно спадает мученическая мина и перед нами предстает лицо без единого намека на раскаяние. Маленькие, глубоко посаженные глазки, острый горбатый нос с тонкой спинкой, безгубый, перекошенный крупный рот и покатый, почти плоский лоб.

Следует признание — уже настоящее. То, в котором нет попыток скрыть истину, только бравада и вызов. В конце шокирующая подробность: «Я ведь за вами тогда по квартире с ножом ходил, а мамка на балконе лежала. Если бы вы дверь открыли, я бы и вас завалил».

Холод по спине и внезапное понимание: а ведь неспроста мне показалось тогда знакомым его лицо. Ведь он чем-то похож на тех, других насильников и убийц, которых я задерживал и допрашивал раньше. Что-то в моем подсознании указало на сходство физиогномических портретов и скрытую угрозу...

С этого дня я начал изучать лица.

«ПРОСТАЯ ЛОГИКА»

Первые догадки появились достаточно быстро. Опыт социальных взаимодействий тренирует нашу нейронную сеть. Мы учимся распознавать по лицу устойчивую предрасположенность к тому или иному социальному поведению. Но работает это распознавание лишь в тех областях, где имеется статистически значимый опыт общения с определенными психотипами.

Чем больше опыта — тем выше вероятность появления диагностических автоматизмов. Они же — шаблоны, они же профдеформации.

В молодости физические упражнения стимулируют развитие мозга. Во второй половине жизни активная умственная деятельность и обучение тормозят старение физического тела.

Наиболее распространенный диагностический автоматизм, не связанный с профессией, — «Все мужики — эгоистичные сволочи».

Объяснение банально. В ходе критического анализа мозг тратит существенно больше ресурсов, чем во время пользования готовыми нейрошаблонами. Так что внутренняя борьба за осознанность продолжается у человека всю жизнь. Особенно во второй половине жизни.

Подызносившийся мозг стремится уменьшить нагрузку. Он хочет однообразных действий, привычных мест, людей и занятий. Это неминуемый путь к деградации мыслительных функций и смерти. В том числе и физической.

Как печально смотреть в потухшие глаза пожилых людей, оказавшихся на обочине стремительно развивающегося мира. Они ищут спокойствия, цепляясь за прошлое, и сами становятся прошлым.

И какое восхищение вызывают полные жизни, активные и остроумные восьмидесятилетние врачи, ученые или писатели!

Если следователь или оперативник счастливо избежал профдеформации, он практически безошибочно отличает убийцу от случайно попавшего под подозрение добропорядочного гражданина. По той же логике грамотный руководитель видит насквозь сильные стороны и уязвимости нового сотрудника.



РИС. 1

Автоматический и осознанный анализ

ВЫВОДЫ:

1. Интуиция лучше работает в тех областях, в которых мы имеем достаточный опыт.
2. Любовь к обобщениям уменьшает положительный эффект природной проницательности.
3. Автоматизмы экономят энергию, но снижают гибкость и адаптивность всего организма.
4. Чтобы сохранить молодость тела, тренируйте в том числе и мозг.
5. Учитесь доверять интуиции там, где вы профи, и сохранять критичность в новых для себя ситуациях и областях.

« НАКОПИЛОСЬ

На сегодняшний день в багаже нашего агентства более трех сотен раскрытых тяжких и особо тяжких уголовных преступлений, примерно столько же служебных расследований и несчетное количество коммуникативных кейсов в сфере бизнес-переговоров.

Наши эксперты провели свыше двенадцати тысяч диагностических интервью с кандидатами и сотрудниками различных коммерческих компаний и государственных организаций.

Последние четыре года наша команда успешно экспериментирует в области нейромаркетинга. Мы научились выявлять целевые аудитории товаров, услуг и брендов и разработали технологию персонализации рекламных кампаний. И все это с использованием физиогномического анализа.

Мы в одном шаге от создания нейронной сети, определяющей черты характера по чертам лица.

Полагаю, нам удалось нащупать логику связей психики и физиогномических признаков на стыке антропологии, нейробиологии, психологии и, разумеется, здравого смысла.

РЕВОЛЮЦИЯ ЭВОЛЮЦИИ

Как-то наблюдал диалог двух весьма уважаемых антропологов. Каждая следующая фраза оппонентов начиналась словами: «Ну, на самом деле все было не так...» Не думал, что в эволюционной теории человеческого вида так много белых пятен и спорных постулатов...

Согласно последним изысканиям эволюционистов, человеческий вид больше не заперт внутри какой-то одной линейной парадигмы развития.

Гоминиды (человекообразные существа) имели множество ветвей развития, и Номо — лишь одна из них.

Дифференциация на неандертальцев и австралопитеков на сегодняшний день также не вполне релевантна. Обнаружены доказательства наличия множества их подвидов. Найдены останки синантропов, плезиантропов, мегантропов, телантропов, парантропов, зинджантропов и еще около десятка других вполне самостоятельных линий эволюции человекообразных.

Развитие вида поливариантно по своей сути. Оно зависит от множества факторов. Развитие всегда идет по пути приспособления к условиям существования. Генетическая или климатическая случайность может создать фатальный или, наоборот, счастливый поворот в развитии той или иной видовой общности.

Природа не терпит бессмысленности. Если мы имеем некий феномен, который пока не можем объяснить, дело, скорее всего, в ограниченности наших объяснительных возможностей.

Ответы на вопросы о связях лица, психики и поведения следует искать в эволюционной плоскости.



Предлагаю рассмотреть два направления: морфологию фронтальной части головы и возможные связи лица с эволюцией головного мозга.

Давайте попробуем разобраться, почему именно эта компонента лицевой топологии стала свойственна нашему виду. Также интересен вопрос, как могли сформироваться связи между элементами лица и мозговыми структурами, если таковые существуют.

По большей части это гипотезы, которые еще предстоит проверить. Сейчас нас прежде всего интересует практическая польза физиогномики как диагностической методики и ее теоретическое обоснование.

«СОХРАНЯЙ ЛИЦО, БЕЙ ПО МОРДЕ»

У слов «лицо» и «личность», без сомнения, общая этимология. Нам не приходится в голову назвать лицом переднюю часть головы нашего, пусть даже самого любимого, четвероногого питомца.

До сих пор в нашем обиходе сохраняется такой уменьшительно-ласкательный семантический рудимент, как «мордашка», или оскорбительно-уничижительный — «морда». И это не случайность.

На нынешней стадии развития человечество уже осмыслило собственную уникальность, но еще не осознало свое положение во времени и пространстве.

Современные люди переживают некую юношескую эйфорию, процесс невротичного подросткового нигилизма. Период созревания, как правило, сопровождается нарочитой демонстрацией успехов и игнорированием опыта предыдущих поколений. Этакая сепарация от предков. Осознанность же была и остается уделом меньшинства.

Наблюдая за поведением людей сквозь эволюционную призму анализа поведения, начинаешь сомневаться в разумности современного человечества. Большая часть поступков обусловлена совершенно животными потребностями, весьма далекими от светлого образа, называемого Sapiens.

На современной стадии развития мозг человека напоминает 100-этажный небоскреб. Подвал и 90 этажей контролирует старый опытный оператор — рептильный мозг. Этакий молчаливый безопасник-хозяйственник с непроницаемым лицом. Его главная задача — чтобы все лампочки горели, отопление работало и все нужные двери были на замке.

Еще 9 этажей занимает «пресс-центр» — лимбический мозг. Здесь царят эмоции, и именно они управляют большей частью нашего социального поведения. Кажется, что у эмоций много власти, но если журналюги позволяют себе лишнее и возникает угроза, безопасник выключает эмоциям электричество и берет ситуацию в свои руки.

А где-то на сотом этаже в недостроенном пентхаусе угнезвился инфантильный подросток с кучей комплексов и нереализованных желаний. Это и есть наше любимое самосознание.

Как назло, именно туда затащили самое современное и экспериментальное оборудование. С ним тинейджер и развлекается.

К счастью, молодой экспериментатор не имеет особых доступов к управлению зданием. Если он это понимает, то ужасно злится и начинает хулиганить.

К системе он, конечно, подключен. Данные с его новомодных приборов регулярно собираются и обобщаются, но реальные решения принимаются совсем на другом уровне.

Мир вокруг небоскреба не стоит на месте. Периодически происходят разные ЧП и катаклизмы. То ветер начнет здание шатать, то на крышу сядет какой-то непонятный вертолет.

Старик безопасник включает сирену, требует задрать все люки и открывает арсенал.

Пресс-центр требует сначала поступить по протоколу — наорать, обматерить и, если не улетят, принять и обласкать. Узнаете защитную реакцию некоторых представительниц прекрасного пола?

А подросток спешит быстрее открыть все двери и выпустить гостей.



Итог управленческой схватки зависит от множества факторов: объем и изощренность оружия в арсенале, крепость замков и дверей, опыт предыдущих встреч с пришельцами и, конечно, зрелость конкретного тинейджера.

Мотивы, побуждающие нас к социальным действиям, во многом зависят от уровня развития личности. Именно эта связь может стать для нас проводником в мир тактического поведения наших клиентов, оппонентов, а также сексуальных и бизнес-партнеров.

Где же заканчивается морда и начинается лицо? Вероятно, там, где начинают действовать структуры психики, обеспечивающие самосознание и, как результат, создающие личность. Вместе с личностью возникают мышление и другие сложные когнитивные функции.

РАЗВИТИЕ МОЗГА И ЛИЦО

Нейробиологи выделяют несколько этапов развития мозга.

Так, в период с четырех с половиной до семи лет мозг учится формировать целостную картину на основе образов, движений, ритмов, эмоций, внешней речи, интегрированного мышления.

С семи до девяти настраивается детальная и линейная обработка информации, совершенствуются навыки речи, чтения, письма, счета, восприятия музыки и моторика рук.

Примерно в то же время появляется внутренний диалог. Полное же созревание мозга в норме заканчивается примерно в двадцать один год. Именно этот возраст во многих странах обоснованно принято считать совершеннолетием.

В структуре человеческого мозга де-факто несколько отделов, которые являются вполне самостоятельными объектами. Они сформировались в определенной последовательности в процессе развития вида для решения задач выживания.

Области, отвечающие за социальное поведение, созревают одними из последних. Именно лобная и теменная доли неокортекса обеспечивают процессы социального мышления и самосознания.

В рамках эволюционного процесса они тоже сформировались последними. Но именно с их появлением человеческий вид получил мышление, а значит, и личность в современном понимании этого слова.

За последние четыре миллиона лет наш мозг увеличился более чем в три раза. Однако не только объему мы обязаны появлением новых конкурентных преимуществ. Нынешнее объективное главенство человеческого вида на планете обусловлено в том числе и удачной функциональной компоновкой мозговых структур.

В структуре человеческого мозга де-факто несколько отделов, которые являются вполне самостоятельными объектами. Они сформировались в процессе развития вида для решения задач выживания.

На основании изложенного можно сделать вывод, что «лицом» мы обзавелись сравнительно недавно. По разным оценкам, это произошло около 800 тыс. — 1,2 млн лет назад, что в масштабах эволюции ничтожный срок.

Вероятнее всего, именно поэтому выражение «милая мордашка» указывает, прежде всего, на природную, не слишком интеллектуальную миловидность. Фраза же «треснуть по морде» предполагает стадию коммуникации, которая не вполне сочетается с гордым званием мыслящего существа.

В качестве антитезы вышеупомянутым семантическим единицам можно привести выражение «сохранить лицо». Она, как вы понимаете, имеет яркую осознанную социально-ответственную окраску.

Но при чем же здесь само физическое лицо?

« ЛИЦО, ЛИЧНОСТЬ, ПОВЕДЕНИЕ

Реконструированные лица безвозвратно утерянных наших эволюционных соседей весьма существенно отличаются от лиц наших предков. Да и внутривидовая метаморфоза человеческого лица сомнения не вызывает.

На этом очевидном основании связь эволюции вида с эволюцией лица может считаться вполне доказанной. Но какого рода эти взаимосвязи?

Мы платим высокую цену за нашу способность думать. Прежде всего это трудные роды и полная неспособность человеческого детеныша к выживанию на ранних этапах жизни.

Наиболее активное развитие мозга происходит в первый год. Но для полного созревания мозгу требуется более двух десятилетий. В масштабах средней продолжительности жизни это огромный срок — около трети.



РИС. 2

Этапы развития мозга

Развитие и, соответственно, увеличение размеров головного мозга происходило слишком стремительно. Вообще, эволюция откликается на изменение среды существенно быстрее, чем нам представляется. Сравните школьные выпускные фотографии людей начала XX века и современников. Будете удивлены.

И даже несмотря на скорость реакции, мозг рос так быстро, что эволюционной машине не хватило времени для создания нового или усовершенствования уже имеющегося физиологического механизма появления на свет достаточно зрелых особей. Мешала анатомия женских родовых путей.

Отличный повод для воинствующих женоненавистников вновь обвинить прекрасную половину человечества во всех смертных грехах. Здесь вы получите достойного соратника в виде матушки-природы.

Если бы мозг ребенка полностью вызревал в утробе матери, то новый человек попросту не смог бы появиться на свет. Или при каждом рождении женщина погибала бы от разрывов внутренних органов и кровотечения.

На первом этапе перехода к большеголовости так, вероятнее всего, и происходило. Природе пришлось выбирать, и она выбрала. Кора головного мозга вызревает, когда особь уже родилась.

Теперь чуть подробнее приглядимся к нашим прямым предкам. Их лица, как мы уже знаем, эволюционировали вместе с мозгом.



РИС. 3

Изменение черт лица в процессе эволюции

Для понимания нейрофизиогномических связей рассмотрим лицо с морфологической точки зрения. Попытаемся понять, какие функции выполняет передняя часть черепа в неслучайно сформированном эволюцией человеческом теле.

« НА ЛИЦЕ КАК НА ЛАДОНИ

Прежде всего бросаются в глаза компактно расположенные на лице органы восприятия. Глаза, нос, губы, уши — все это инструменты анализа окружающей среды. Очевидно, что этот анализ прежде всего связан с выживанием индивида.

Расположение большей части сенсорной системы человека именно на голове вполне объяснимо. Анализаторы должны быть как можно ближе к центру управления — мозгу. Это обеспечивает скорость передачи данных. Однако периферию оставлять без контроля нельзя. Поэтому мы сохранили чувствительность кожи по всему телу.

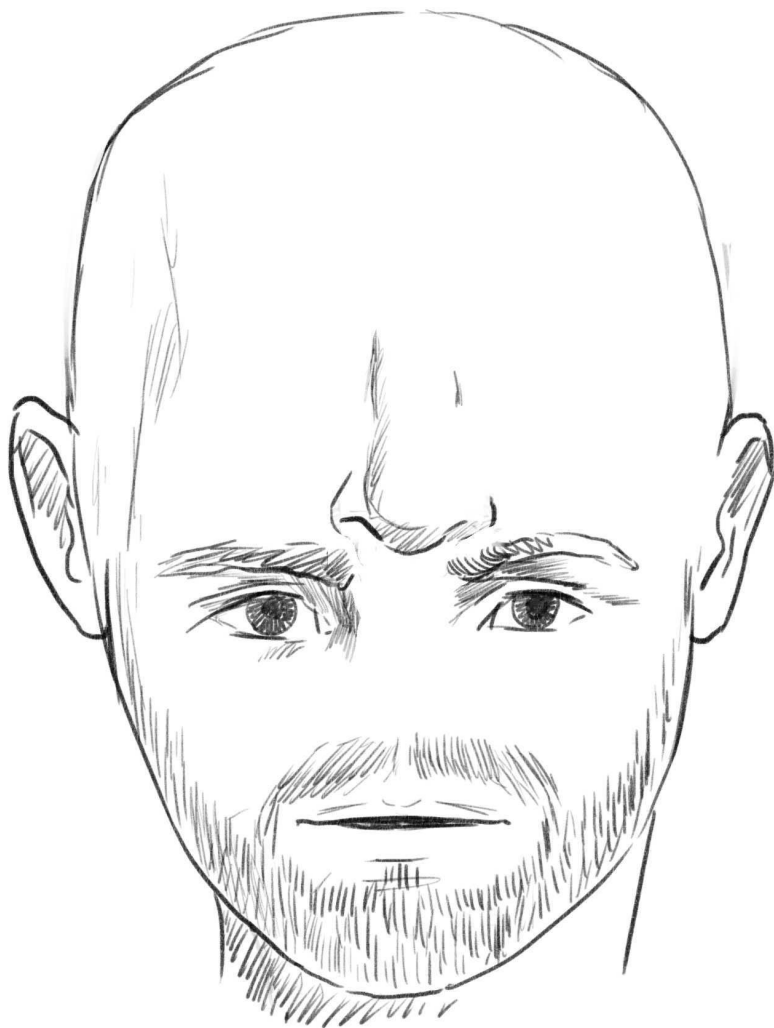
Быстрая связь мозга с органами чувств увеличивает скорость реакции и повышает выживаемость вида. Той же логикой объясняется и компактное расположение.

Неоптимальное расположение органов чувств на лице также приводило к гибели особей. Глаза, расположенные ниже носа, неизбежно заливало бы выделениями во время болезни или кровью во время боя. Другие комбинации неверного расположения органов чувств оставляю вашей логике и фантазии. Факт тот, что все изменения компоновки лица повышают вероятность гибели.

Для быстроты обработки информации со зрительного, обонятельного и слухового анализаторов сформировались устойчивые быстрые связи между соответствующими зонами мозга, ответственными за обработку входящих данных, и органами восприятия.

Быстрая связь мозга с органами чувств увеличивает скорость реакции и повышает выживаемость вида. Той же логикой объясняется и компактное расположение.

В ситуации возможной потери конечности или головы выбор становится очевиден.





С развитием мозга усложнялся и человеческий мир. Социальное взаимодействие стало разнообразнее, а задачи сложнее. Тем, кто пробовал жить по-старому, становилось все труднее. Лупить дубиной по голове и забирать еду стало небезопасно.

Более слабые, но многочисленные особи придумали законы, тюрьмы, банки, пистолеты, интернет, фейковые аккаунты и еще множество вещей, которые нивелировали превосходство грубой силы.

Те же зоны коры, которые совсем недавно отвечали лишь за анализ запахов и были тесно связаны с носом, теперь вынуждены перелопачивать огромный объем разнородных данных — от содержания отчетов сотрудников до выбора нового кухонного комбайна.

В примере я сильно упростил схему лишь для демонстрации принципа. Мозг пластичен, и в решении сложных когнитивных задач всегда участвуют несколько зон коры, каждая из которых выполняет свою часть работы. Однако связи с органами чувств никуда не исчезли. Принцип обратной связи продолжает действовать.

Чем больше человек развивает свои аналитические способности, тем больше будет его нос. Анатомически увеличиваться будет количество рецепторов-анализаторов на слизистой, диаметр каналов или длина кончика. Расхожая фраза «чуёт запах денег» имеет в своей основе вполне животную логику.

И это еще не последний уровень сложности. Аналитические способности весьма неоднородны. Для примера выделим в понятии «аналитика» три аспекта: эрудированность, анализ данных и практикоориентированность. Это не единственная существующая градация. Нам важно понять сам принцип.

Определим эрудированность как владение большим объемом разнородных знаний в различных областях. Знания могут быть глубокие, а могут ограничиваться поверхностной фактологией. Знать — далеко не всегда значит понимать.

Наблюдали когда-нибудь поверхностных всезнаек, начинающих каждую фразу со слов: «А вы знаете...»? Они самодовольно изрыгают из себя горы фактов и чужих мыслей разной степени достоверности, не удосуживаясь элементарным анализом.

Обобщение и формирование собственного суждения по теме требует уже иных качеств аналитики. Так же как и способность применять полученные знания в практической деятельности.

Сколько «великих» изобретателей бегают по судам, обвиняя пронырливых бизнесменов в воровстве их идей. Тщетно. Судьи понимают, что путь от самых гениальных слов до конкретного продукта весьма и весьма далек.

Вывод: разные качества аналитики будут связаны с разными зонами носа. Все как в природе. Любознательность — с кончиком, длина спинки — с анализом данных, крылья носа и ширина спинки — со стрессовыми ситуациями и т. д.

Но что же первично в этих связях? Человек — хороший аналитик, потому что у него длинный нос, или у него длинный нос, потому что он 10 лет просидел над решением теорем? Что первично — яйцо или курица?

В ОБА КОНЦА

Мозг активно взаимодействует с внешним миром через органы чувств, большая часть которых находится на лице. Пластичный мозг меняет баланс зон когнитивной карты под решение тех задач, которые ставит окружающий мир.



Эти изменения мозга влияют на форму и размер органов чувств, ибо обратная связь примитивна. Взаимообмен данными похож на сценарий игры-стратегии.

Из центра поступает команда: «Процессор главного компьютера не справляется; нам нужно больше оперативной памяти и датчиков на внешнем контуре».

Зоны коры, отвечающие за анализ данных, в прямом смысле оккупируют часть соседних территорий. Они берут в плен и переориентируют на свои задачи все захваченные нейроструктуры. Параллельно увеличивается в размерах и изменяет свою форму нос.

Механика действует и в обратную сторону. Представьте человека, живущего в условиях, требующих ежедневного монотонного тяжелого труда. Каждый день он исполняет один и тот же набор несложных операций. Его мозг не озабочен развитием аналитических способностей. Не нужно думать. Достаточно исполнять правила, и индивиду гарантированы зарплата, соцпакет, пенсия и раз в год путевка в корпоративный санаторий.

Зоны аналитики практически полностью поглощены структурами, ответственными за контроль и другие «полезные» функции.

Нос такого человека будет, как правило, мясист и короток. Ноздри маленькие, а крылья носа крепкие.

Действует классический эволюционный принцип — востребованное развиваем, бесполезное упраздняем.

Вместо утраченных признаков системной аналитики на лице появятся маркеры совсем иного рода: пухлые щечки, выраженная носогубная складка. Брови станут ниже, а разрез глаз меньше.

Имея одинаковые носы, два человека могут демонстрировать совершенно разные поведенческие реакции в одних и тех же жизненных ситуациях, и это совершенно логично. Ведь другие качества личности, формирующие индивидуальность, у них разные.

Мы рассмотрим множество устойчивых комбинаций черт лица, психотипов и поведенческих реакций. Все они взяты из моего жизненного опыта и 23-летней практической деятельности. Но и это лишь капля в море возможных вариантов. Я собрал только самые полезные и наглядные примеры.

Позже мы вернемся к алгоритму анализа лица, внешности и поведения. Сейчас же продолжим разговор о связях лица, психики и поведения.

«БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ ВЫЖИВАНИЕ»

Выполняя защитную функцию, мозг благоразумно «повесил замки» или «поставил сигнализацию» на большую часть жизненно важных процессов в организме и поведении. Мы не можем контролировать биение сердца, потоотделение, выброс гормонов и другие значимые для реального выживания процессы.

В зависимости от ситуации, «центр управления полетами» выбирает одну из нескольких защитных стратегий. Две основные: беги или замри.

Первая реакция предполагает активные действия. Кровь приливает к периферии. Поднимается артериальное давление. Мышцы наливаются кровью, лицо краснеет. Тело готово к бою или побегу.

Вторая реакция готовит организм к длительной отсидке в укрытии на случай, если хищник решит подождать спрятавшуюся добычу. Кровь отливает к внутренним органам для экономии энергии. Кожные покровы обескровливаются, мышцы ослабевают, лицо бледнеет.

По словам историков, Александр Македонский использовал этот феномен при отборе воинов в гвардию. Он устраивал бои и наблюдал появление смертельной бледности или, наоборот, покраснение кожных покровов бойцов в ситуации угрозы увечий. Предпочтение отдавалось воинам, у которых доминировала модель активного сопротивления.



ЧИТАЕМ МЫСЛИ

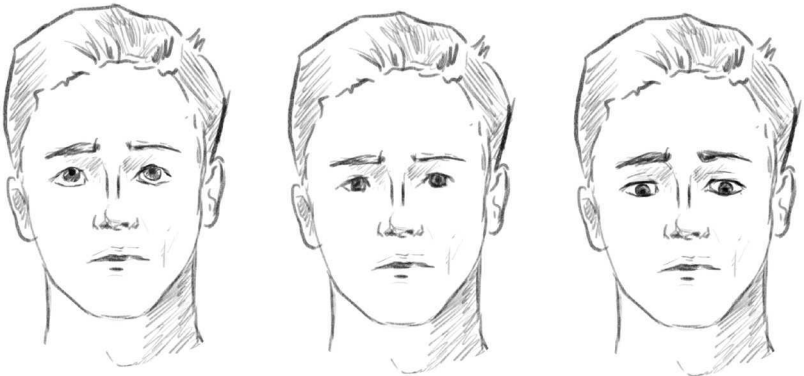
Чтобы лучше понять, насколько тесно связаны мышление и лицо, давайте проведем небольшой эксперимент. Для этого нам понадобится вернуться ненадолго во времена счастливого детства, летних каникул, поездок на дачу, в гости к бабушкам и дедушкам.

Установите перед собой телефон, направьте его на себя, включите видеозапись и постарайтесь не смотреть в камеру.

Теперь попробуйте как можно подробнее вспомнить в деталях ваш приезд к бабушке или на дачу. Вы подходите к дому. Что видите? Какого цвета дверь? Что за ней? Постарайтесь припомнить как можно больше образов и деталей. Формы, оттенки, вещи. Тридцати секунд для эксперимента будет вполне достаточно.

Интерпретация (читать после окончания эксперимента)

Посмотрите видеозапись. На ней будет видно, как в моменты припоминания вы поднимаете глаза или смотрите вперед. Это устойчивые глазные сигналы доступа, маркирующие когнитивные процессы, связанные с памятью.



Именно на таких устойчивых поведенческих закономерностях строится анализ поведения и неинструментальная детекция лжи.

Когда человек придумывает несуществующую историю или испытывает страх разоблачения во время рассказа, его глазные сигналы доступа будут отличаться от реакций вспоминания. По-иному будет вести себя и тело.

Опытный верификатор без труда сопоставляет невербальные сигналы тела и речевой контент. Рассогласования будут указывать на сомнения или ложность утверждений.

В середине 2000-х я обобщил практические наработки в области анализа поведения, которые скопились за годы участия в криминальных расследованиях. Затем адаптировал приемы и технологии оценки невербальной продукции для использования в мирных целях. Получился полноценный учебный курс по анализу поведения.

Фактически это набор готовых технологий на все случаи жизни — от структуры проведения интервью с кандидатами на работу до тактики допроса в рамках служебного расследования и разоблачения неверных супругов.

Все возможные схемы глазного доступа тоже есть в этом курсе.

ЛЕЧИМСЯ ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ

Если вы напряжены, взволнованы или раздосадованы, обратите внимание на ваше тело и лицо. Вероятнее всего, вы увидите напряжение мышц и закрытую позу. Возможно, даже сжатые кулаки и, конечно, соответствующее выражение лица.

А теперь попробуйте расслабить тело и улыбнуться. Если ваши руки в замке, расцепите их. Возможно, вам будет неудобно



и некомфортно, но сделайте это. Улыбайтесь, даже если вам этого совсем не хочется.

Может появиться желание произнести парочку крепких словечек в адрес автора этой книги, который посоветовал вам такой дурацкий способ расслабления. Не сдерживайте себя. Главное, продолжайте улыбаться. А через минуту постарайтесь рассмеяться.

Еще через минуту вы гарантированно почувствуете улучшение эмоционального состояния.

После этого не забудьте послать в адрес того же автора несколько лучиков благодарности. Я обязательно их почувствую.

Оба описанных феномена демонстрируют принцип обратной связи между телом, поведением и мозгом. Связь эта всегда двусторонняя.



« УДИВИТЕЛЬНЫЕ МЕТАМОРФОЗЫ

Позволю себе еще один пример, уже совсем физиогномический. Наверняка вы встречали супружеские пары, которые, прожив вместе некоторое количество лет, становились схожи между собой лицами.

Но ведь они не являются кровными родственниками, а значит, у появившейся физиогномической схожести есть какая-то иная причина.



РИС. 4

Принцип схожести

Секрет довольно прост и состоит из двух элементов. Существуют два психологических обоснования, по которым люди начинают встречаться и затем создают семью.

Первый — принцип схожести. С первого взгляда они понимают, что все у них одинаковое: взгляды, привязанности, интересы, ценности. Один начинает фразу, другой ее заканчивает. Любят одну и ту же одежду, напитки, фильмы, кухню.

Логично, что при таком выборе и психологические и физиогномические признаки будут совпадать. Длиннолицые логики договариваются с себе подобными существенно лучше.

Второй принцип — дополнения. Интересы полностью различны, как и характеры. Но при этой форме сосуществования пара прекрасно дополняет друг друга — как лед и пламень, земля и вода, луна и солнце.



РИС. 5

Принцип дополнения

С психологической точки зрения, такие отношения вполне логичны, ведь каждый из супругов удовлетворяет свои потребности и помогает реализоваться партнеру.

Есть и еще одно объяснение физиогномического сходства близких людей. Когда близкие внимательны к эмоциональному состоянию друг друга, они следят за выражениями лица партнера.

Чтобы распознать эмоции собеседника, нам зачастую необходимо их повторить. Когда два человека постоянно копируют одни и те же выражения лиц друг у друга, повышается тонус одних и тех же лицевых мышц. Со временем внимательные партнеры обретают схожие физиогномические черты.

Развитие тех или иных когнитивных структур мозга обязательно влечет за собой изменение психологической индивидуальности. Как следствие, меняются и черты лица.

Та же ситуация с похожестью детей и родителей. Без учета генетических предрасположенностей ребенок на разных этапах развития может становиться похожим на разных родственников и близких людей. Это зависит от двух факторов: время, которое он проводит со взрослым, и степень значимости этого взрослого в субъективном мире малыша.

Если ваш сын все больше походит лицом на школьного учителя физкультуры, не спешите устраивать разборки с женой. Для начала вспомните, давно ли вы сами катались с парнем на велосипеде.

Развитие тех или иных когнитивных структур мозга обязательно влечет за собой изменение психологической индивидуальности. Как следствие, меняются и черты лица.

Вы видели когда-нибудь младенца с длинным крючковатым носом? Ответ очевиден — «нет». Но наверняка обращали внимание, что все младенцы очень похожи.

Мозг еще не успел развиваться до уровня личностной индивидуальности, а значит, уникальные физиогномические особенности практически отсутствуют.



БУРАТИНО БАБЕ-ЯГЕ НЕ ИВАН-ДУРАК

Кино, мультфильмы и особенно сказки отлично иллюстрируют связи психологических особенностей человека и его физиогномических признаков. Удачный выбор актера на главную роль — одна из важнейших задач режиссера.

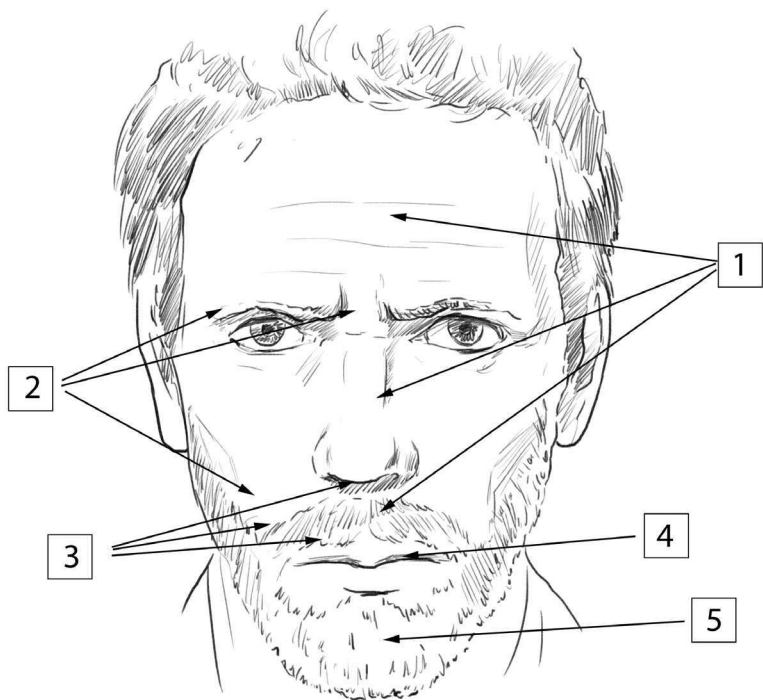


РИС. 6

Черты лица, качества личности и образ персонажа

1. Проницательный аналитик
2. Прикрывает циничностью собственные проблемы
3. Скрытый логик, склонный к авантюрам
4. Нечувствителен к чужим переживаниям
5. Жесткий и категоричный

Лицо актера должно убеждать зрителя. Восприятие образа происходит интуитивно. Ошибка в этом компоненте приводит к несоответствию образа и поведения. Как следствие — наигранность, фальшь, недоверие и провал картины или спектакля.

Пример: образ классического героя во всех странах имеет схожие черты лица, например, как у Брэда Питта или Орландо Блума.

ФИЗИОГНОМИЧЕСКИЙ ПРОФИЛЬ

- Волевая челюсть
- Широкая спинка носа
- Выраженные низкие брови

В зависимости от замысла фильма, портрет может корректироваться, но основные качества, которые должно передать лицо главного персонажа, практически неизменны.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОФИЛЬ

- Благородство
- Воля
- Целеустремленность
- Эмоциональность

Конечно, герои немного разные. Это обеспечивает отстройку от других кинопродуктов. Та же стратегия используется в маркетинге. Если все конкуренты предлагают низкие цены, высокое качество и современный дизайн, найдите уникальную точку отстройки.