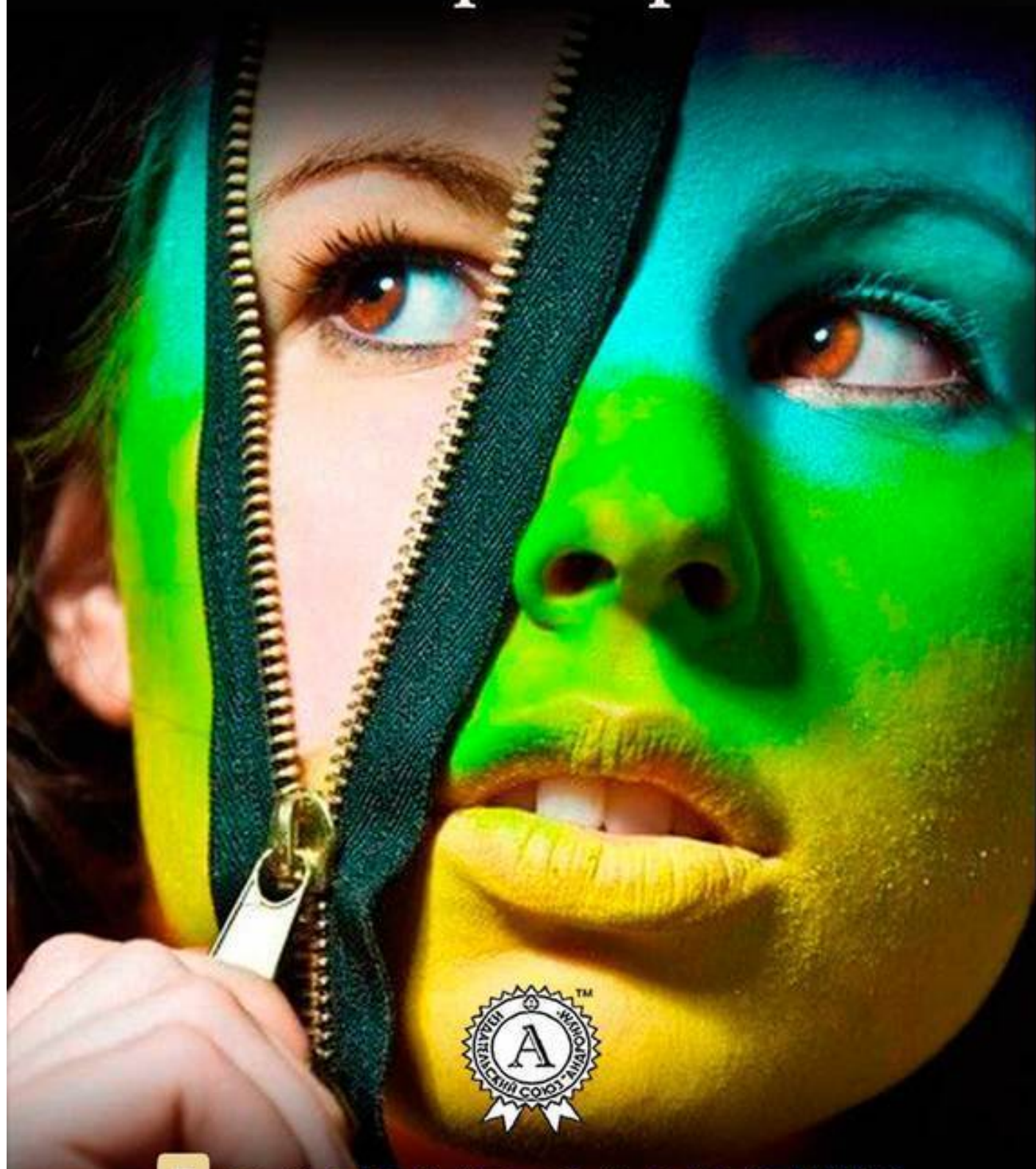


# Владимир Тараненко



## ПОЛЕВЫЕ ЗАМЕТКИ ВИЗУАЛЬНОГО ПСИХОДИАГНОСТА

Владимир Тараненко

**Полевые заметки  
визуального психодиагноста**

«Мультимедийное издательство Стрельбицкого»

## **Тараненко В.**

Полевые заметки визуального психодиагноста / В. Тараненко —  
«Мультимедийное издательство Стрельбицкого»,

Книга «Полевые заметки визуального психодиагноста» написана Владимиром Тараненко, знаменитым специалистом по визуальной диагностике человека, автором оригинальных методик, эффективно используемых в бизнесе, HR, рекламе, разнообразных сферах межличностной коммуникации. В своей книге автор делится сведениями, позволяющими установить психотип человека и предугадать особенности его реакции и поведения по разрозненным и весьма специфическим данным: от внешности, мимики и пространственной ориентации до... стилевых особенностей ненормативной лексики и алкогольных предпочтений пьющего субъекта. Особую ценность представляют предложенные автором оригинальные методики по выявлению скрытого манипулирования, применяемого людьми при деловом общении. Владимир Тараненко не только объясняет специфику манипуляционных методик, но и позволяет подобрать методы противостояния им. Книга будет полезна всем, кто стремится стать высокоэффективным менеджером и предпочитает действовать нестандартно.

© Тараненко В.  
© Мультимедийное издательство  
Стрельбицкого

# Содержание

Об издании	5
РАЗДЕЛ 1. «Говорящие» сигналы: визуальная психодиагностика в бизнесе	6
Глава 1. ПОД НЕВИДИМЫМ ПРИЦЕЛОМ, или РАЗГОВОР О МЕТОДАХ СКРЫТОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ	6
1.1. ГРАФОЛОГИЧЕСКОЕ ПСИХОДОЗНАНИЕ	7
1.2. ФИЗИОГНОМИКА: «ЛИЦЕВЫЕ» ДОКАЗАТЕЛЬСТВА	10
1.3. ЖЕСТЫ: ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИЛИ НЕОПРОВЕРЖИМАЯ УЛИКА?	13
1.4. ПОМИМО МОДЫ: ПО ОДЕЖКЕ ПРОГНОЗИРУЕМ	16
1.5. ОТВЕТЫ ТЕХ, КОГО МЫ ПРИРУЧИЛИ	22
Конец ознакомительного фрагмента.	24

# **Владимир Тараненко**

## **Полевые заметки**

### **визуального психодиагноста**

**Об издании**

**Владимир Тараненко**

**Полевые заметки визуального психодиагноста**



Электронная книга издана «Мультимедийным Издательством Стрельбицкого»  
(<sup>TM</sup> Авалон-Альфа), г. Киев

С нашими изданиями электронных и аудиокниг Вы можете познакомиться на сайте  
[www.audio-book.com.ua](http://www.audio-book.com.ua)

Желаем приятного чтения!

Пишите нам:

[audio-book@ukr.net](mailto:audio-book@ukr.net),

[dmytro.strelb@gmail.com](mailto: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.

## **РАЗДЕЛ 1. «Говорящие» сигналы: визуальная психодиагностика в бизнесе**

### **Глава 1. ПОД НЕВИДИМЫМ ПРИЦЕЛОМ, или РАЗГОВОР О МЕТОДАХ СКРЫТОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ**

*Как защититься от неведомого вторжения? Разве что на ином уровне...*

*Принцип трансцендентного Дао*

*Человек и не подозревает, как он разговорчив. О самом себе.  
Из анонимного трактата «Человековедение и человеколюбие»*

Современный бизнес управляет человеческими ресурсами в большинстве случаев по методу: «Будь таким, каким я хочу тебя видеть». Не случайно рекрутинговые «зазывалы» начинают везде традиционно: «Если вы... такой-то и такой-то, и если вы обладаете тем-то и тем-то, но главное если вы хотите и стремитесь, то...». Бесспорно, чтобы зажить хорошо или еще лучше, потенциальный работник готов тут же «видоизмениться» под выдвигаемые требования. Скрыв до поры времени свою настоящую натуру под личиной «чего пожелаете?». То же можно сказать и о деловом партнере: почему бы временно не стать тем, кто «им нужен»? И если такая ситуация вполне устраивает противоположную сторону, т. е. заказчика и работодателя, то тратить время, средства и усилия на психологическую диагностику покажется ненужным расточительством. До той поры, пока не сработает так называемый человеческий фактор. Чаще всего, увы, не в лучшую сторону.

Знать своего работника, делового партнера или своего конкурента – значит, уметь предвидеть его действия в той или иной конкретной ситуации. Однако без учета глубинных психологических (включая психофизиологические и генетические параметры) характеристик, опираясь исключительно на профессиональные и деловые сведения, достичь эффективного прогноза о поведении человека почти невозможно. «Натура», глядь, в самый неподходящий момент и вылезет-таки боком. Иными словами, фактор личности может сработать самым неожиданным образом, но все же стоит попытаться сей риск минимизировать, а лучше всего – извлечь из него если не прибыль, то хотя бы пользу. Житейская мудрость предлагает съесть совместно пуд соли с тем, кого хочешь узнать. Или пройти вместе сквозь огонь, воду и медные трубы. Если от второго рецепта пожелаем всем уберечься, то относительно совета первого необходимо заметить, что в эпоху стремительных межличностных коммуникаций нужны и более оперативные способы узнать человека. Справедливости ради следует отметить, что классическая «вузовская» психология может предложить на данный запрос парочку громоздких и устаревших опросников наподобие «16-факторного Кеттелла» (187 вопросов) или «собчиковский» СМЛ (полный вариант 550 (!) вопросов, сокращенный – 384), ну еще что-нибудь из проективных методик: «Нарисуй несуществующее животное, дерево и человека». Еще – восьмицветный тест Люшера или пять геометрических фигур по методу Сьюзен Деллингера – методики в общем-то неплохие, скажем, для тренингов либо психоанализа, но совершенно непригодные для психодиагностики (отсутствует система защиты от преднамеренного искажения информации). Как последний аргумент можно, конечно, использовать полиграф (он же «детектор лжи»), но для его применения нужны особые условия, да и метод сам по себе весьма и

весьма недешев. Но самое главное – весь перечисленный «арсенал» напрямую «бомбардирует» человека, навязывая ему роль подопытного кролика. Со своим персоналом так можно обращаться, но вот как быть с партнерами либо конкурентами? Да и сама по себе процедура для многих уважающих себя специалистов может показаться слишком унижительной либо прямым ущемлением их личностных прав. В итоге – уход лучших из лучших, не терпящих атмосферы тотального казарменного дознания методами дедушки Павлова и старика Фрейда. Нужны иные подходы – прежде всего абсолютно анонимные для личности тестируемого, оперативные по времени и притом способные давать объективную информацию о человеке. Иными словами, получаемая информация должна быть предельно индивидуальной и прогностичной к возникающим запросам. Бизнес, как известно, теоретические модели и концепции по поводу специфики человеческой личности интересуют мало. Зато в гораздо большей степени – «портрет» и поведение человека в тех или иных ситуациях: деловых, коммуникативных, возможно, экстраемальных либо определенных житейских. Еще важно знать внутреннюю «начинку» индивидуума, чтобы не прикупить случаем себе на фирму «троянского коня». Каждый, как известно, сходит с ума по-своему. Что и нужно на всякий случай знать заранее.

Не секрет, что ведущие фирмы мира предпочитают составлять подробнейшие психологические досье на своих деловых партнеров, конкурентов и ведущих специалистов. Какие методы в подобных случаях привлекают для составления углубленного психологического портрета и выдачи необходимого прогноза? Об этом и пойдет далее разговор.

## 1.1. ГРАФОЛОГИЧЕСКОЕ ПСИХОДОЗНАНИЕ

*Трудно обмануть двигательные навыки.  
Компетентное мнение физиологов*

*Как известно, рукописи не горят. К сожалению.  
Сетования компилятора*

Товарищ Сталин старался не демонстрировать свой стиль почерка. Свои рукописи он не хранил, равно как и секретные протоколы. Может быть, потому, что очень хорошо представлял возможности тогдашних графологов? Указом о «педологических извращениях» в 1936 г. был наложен запрет также и на любые психологические исследования почерка. Впрочем, НКВД, по-видимому, занялось графологами чуть раньше. Во всяком случае, последний официально известный русский графолог Д.Зуев-Инсаров канул в Лету где-то в 1935 г., а до своего печального конца подрабатывал своим ремеслом по московским ресторанам. Вынырнул почтенный почерковед уже в наши дни многочисленными репринтными переизданиями своего труда (Зуев-Инсаров Д.М. Почерк и личность). Графология, так и не будучи ни официально признанной, ни реабилитированной на бывшем постсоветском пространстве, тем не менее уже в 90-е годы ушедшего века начала свою «технологическую реинкарнацию». Может быть, потому, что современный «западный» бизнес повсюду пользуется возможностями графологии? (Автору приходилось видеть анкеты Мирового банка, где соискателю на должность «добровольно принудительно» предлагалось оставить образец своего почерка. Именно для графологического психоанализа, о чем анкета добросовестно предупреждала.) Во Франции – кстати, родине психологического почерковедения, – должность графолога имеет государственный статус, существует разветвленная сеть центров подготовки специалистов, что, впрочем, несколько бюрократизировало эту процедуру. В Голландии, Израиле, США больше уповают на качество работы графолога, нежели на его официальный статус. По большому счету, профессионал в этом виде деятельности ошибаться не должен. Как врач или минер. Ошибка в диагностике может дорого обойтись и не только самому графологу. А возможности метода действительно



впечатляют, ведь по почерку можно узнать о человеке очень многое. Вот лишь некоторые примечательные психодиагностические маркеры почерка.

Возьмем, например, букву «у». Стил ь ее написания расскажет о способностях индивидуума к интуитивному проникновению в суть вещей, процессов и различных явлений. Особенно если последние плохо поддаются логической интерпретации и к ним почему-то нельзя применить привычный метод дискретного формализованного анализа. Примерно так себя ведут биржевые рынки, политические процессы и кампании ну и в конечном счете наша с вами человеческая психика вкупе с матушкой природой. Буква «у» (впрочем, как и сам звук – протяжный, воющий звук «у-у-у-у») прямо проецирует способности индивида к интуиции, предчувствию, предвидению и прогнозированию ситуации в целостной (гештальт) форме, т. е. зачастую в виде образов, картинок, эмоциональных проявлений, инсайта (озарений) и т. п., что никак не обозначишь, кроме как «действуем, кумэ, по плану номер один». Согласитесь, для современного бизнеса, черпающего свой потенциал развития и благосостояния в основном из непредсказуемого хай-тека, это отнюдь не последнее профессионально значимое качество. Невзрачная буква «у» с коротким отростком – и перед вами просто человек-винтик, для которого существует лишь инструкция к исполнению, а там хоть трава не расти. Тоже ведь пригодится и такой «субчик».

По букве «р» мы будем судить о бойцовских качествах человека, его генетических и наработанных по жизни способностях действовать жестко и рискованно в опасных или даже экстремальных ситуациях. С грозным рычанием наши далекие пращур ы шли навстречу явной опасности и... выигрывали в жаркой схватке. В противном случае сии ударные гены просто не дожили б до наших, тоже не совсем спокойных дней. Так вот: явное ослабление нажима, когда рука пишущего так и хочет уйти по воздуху, «подгибы», «прогибы», различные укорачивания и искривления нижнего отростка прописной буквы «р» свидетельствуют о малодушии и склонности к компромиссам. Вам именно такой работник нужен? Послушность иногда оказывается оборотной стороной трусоватости. Здесь графологический психоанализ поможет однозначно расставить все по своим местам. Есть люди, которые хороши «на войне», но мало пригодны к делу.

Сравнение букв «р» и «д» поможет выяснить и этот вопрос. «Корни», фундамент, базис любых начинаний, равно как и способность доводить задуманное до конца, – все это можно воочию увидеть через вариации написания, казалось бы, обычной буквы «д». Прожектерство и подмена дела карьеризмом – здесь же (тогда наблюдается так называемая инверсионная прописная буква «д» с отростком сверху, а не снизу, как положено). Впрочем, о различных формах честолюбия и самолюбия больше поведают буквы «в» и «л». Знаете, каждый кулик хвалит свое болото, но некоторые уж чересчур неумеренно... В таких случаях прописная «л» грозит перерасти в грозный пик «Монблан» на фоне расположенных рядом нейтральных букв, а отросток «в» вертикальный, как меч легионера, норовит вспороть небо. Чем острее, длиннее и кинжалоподобнее отросток буквы «в» – тем отчетливее проявляется «комплекс Наполеона», или болезнь успеха, или синдром лидерства в его патологической форме. Сейчас это модно, вот только потери вследствие неудач оказываются уж больно устрашающи. Да и жить с таким человеком более чем проблематично. Загонит себя и других во имя призрачной победы. Другая крайность – уход, а точнее, бегство в фантазирование, мечтания и прочую надуманную «виртуальность». Благо, современных средств для доставки своего «я» в иную реальность более чем достаточно, скажем, Интернет-пространство, легкий, но систематический «дринк» и т. д., и т. п. Подловить «невозвращенца» достаточно легко: отросток буквы «в» окажется явно раздутым и нередко причудливой формы, как у воздушного шара с почему-то обвислыми боками, но тем не менее увлекаемого переменчивым ветром. Зато у тех, кто живет по принципу «моя хата с краю» и «мы люди темные, нам абы гроши», отросток «в» будет остреньким,



наклоненным и незаметным, так себе, маленький ножичек, дотоле припрятанный под полую и разящий по касательной.

Способности к коммуникации, особенно в навязчивой форме, эдакий жестковатый промоушн проявляется в манере написания букв «з» и «ж», «ш». Эволюционно это все сигнальные звуки для внешней среды, чтобы все услышали и надлежащим образом среагировали. Слишком острые, словно нарочно зазубренные и превращенные в противотанковые ежи, такие буквы выдадут атакующе-озлобленных личностей. Быть добрым для них – все равно что слабым или лоховатым. Узнаем стиль наших дней. Звук и буква «ц» также сигнальная, но уже с явным «металлическим» оттенком, и потому по ее стилистике очень легко вычислить скандалистов и сутяжников, т. е. тех, кто любят закатывать истерики и изображать бурю в стакане. Иными словами, такой индивид непомерно и неадекватно драматизирует обычную жизнь, и наоборот: когда действительно настает время «Ч», его воинственный пыл куда-то испаряется? На собеседование, понятно, они также придут тише воды и ниже травы. Зато потом, обжившись слегка на рабочем месте... Может быть, стоит от таких побережться? Зачем подкладывать себе ежа под задницу, если не нуждаешься в психотерапевтическом иглоукалывании? Иногда и отменные «профи» своего дела обладают прескверным характером. Тогда уж лучше подготовиться заранее.

Кстати, всегда можно подстраховаться и по почерку определить интеллектуальные, творческие или даже эвристические способности работника. Это графоанализ буквы «т» во всех ее вариациях, а также специальное изучение типов прописных «связок» между буквами и словами. Еще – вариативность самих букв и почерка в целом. Взять, например, букву «у». Но главным критерием останется все же стиль написания прописной «т». Ее можно изобразить в виде палочки с перекладиной – интеллектуальный способ или в виде «заборчика» (перевернутое написание буквы «ш») – догматический, с малой информационной пропускной способностью вариант. Заметим: время, которое затрачивает рука на пропись буквы «т» обратно пропорционально способности эффективно перерабатывать информацию. А вот по величине отрыва перекладины от палочки, когда между ними образуется пустой зазор, можно судить о степени интеллектуального риска, вплоть до авантюризма и некорректируемой самоуверенности. Буквально, когда летит ввысь крыша моя, уже не до выверенного просчета происходящего. Сейчас людей, беззаветно верящих в будущее золотое Эльдorado, увеличилось во сто крат, но стоит ли под их безумные проекты растрачивать свои кровные? Мир будет жить и после крушения надежд даже очень и очень многих уверовавших в призрачный блеск.

Графологическая экспертиза позволит также довольно точно определить, насколько человек целостен и не подвержен ли он внешнему «зомбированию». Сейчас, кажется, это как никогда актуально. Мы все в той или иной мере подвержены внушению, но вот насколько далеко зашел процесс? Буква «о» раскроет эту тайну. Ее прописной овал окажется разорванным, нарочно обведенным, а главное – перечеркнутым, зачеркнутым либо будет иметь в своем внутреннем пространстве лишние графические элементы. Буква «о» – проекция индивидуального онтологического «яйца», суть сокровенное вместилище души нашего «я», и ему непозволительно быть даже слегка «надтреснутым». Вспомним, как сказочный Кощей ревностно прятал свое бессмертие. Сказка ложь, да в ней намек. Ну а как мы относимся к собственной «персоне», поведает, конечно, наше «я». Как прописное, так и строчное. По его выделяемости из ряда других букв легко диагностируется склонность к нарциссизму.

Всех возможностей графологии не перечислишь. Она вскрывает, подобно хирургическому ножу, или проявляет, подобно проявителю, тщательно замаскированные симптомы и комплексы человека, обнажая его подлинную натуру. О чем сам индивидуум может даже не догадываться. (Вообще-то, проводить графологический анализ, так сказать «лицо в лицо» – неблагодарная вещь, мало кто пожелает о себе знать всю подноготную. Иное дело – все о ближнем. Так уж мы устроены, и тут ничего не поделаешь. Времена для святости еще не наступили.)

И не будем забывать о полной или абсолютной конфиденциальности данного метода сканирования человека, ибо достать втайне несколько строк почерка не сложно.

Что еще? По почеркам индивидуумов достаточно легко спрогнозировать будущие межличностные отношения в группе, команде или личной жизни. Точно так же можно проследить изменения человека до и после каких-либо событий, мало ли что могло в душе перевернуться после пережитого. Также реально проследить реакцию субъекта на конкретную ситуацию (например, деловые переговоры) по его протокольным записям. По специфике прописи некоторых смысловых слов (название фирмы, обращение к кому-то, обещания или заверения и т. д.) можно расшифровать действительное отношение или настоящую реакцию писавшего на указанные в письме факты. Проще говоря, можно узнать правду о намерениях и мотивах, что является высоким классом любой целенаправленной психодиагностики.

## 1.2. ФИЗИОГНОМИКА: «ЛИЦЕВЫЕ» ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

*Открой свое личико, Гюльчатай!*  
*Из кинофильма «Белое солнце пустыни»*

*Пластический хирург не господин Бог: все не спрячет.*  
*(...)*

*Понятия «лицо» и «персона» в нашем языке взаимозаменяемы. Но так ли это на самом деле?*  
*Козьма Прутков «Психолингвистические изыски»*

Физиогномика в самом общем смысле – психодиагностика человека по лицу (включая строение черепа) и лицевым морщинам (в последнем случае принято говорить о «физиодерматоглифике», но лучше не усложнять «навороченной» терминологией и без того достаточно непростую технологию). Благодаря этому методу мы можем определить генетические характеристики индивидуума, так сказать его природные задатки. Так, мощная челюсть выдает сильный тип нервной системы, но действительно ли человек воспользовался данным качеством по жизни, покажет физиогномическая «сборка» всех элементов. У того, кто и в самом деле оказался сильной личностью, помимо всего прочего, будут явно выделяться жевательные мускулы (так называемые желваки) да и сама челюсть окажется выдвинутой вперед. Большой рот при слабой узкой челюсти – генетически провокационный нонсенс для личности: есть непреодолимое желание захватывать, но нет возможности удержать и осилить добычу, т. е. аппетит ну никак не соответствует возможностям. Зато маленький рот свидетельствует об избирательности и даже щепетильности (иногда это воспринимается как капризность) в выборе объекта вожделения. Но зато «маленькоротые» своего никогда не упустят (что со стороны может показаться коварством). А вот развитые полные губы определяют так называемый сенсорный тип. Такие люди никогда не принимают решения, предварительно не прощупав ситуацию (в японском менеджменте это называлось бы «иди и посмотри сам»). И делают это они всеми доступными им органами чувств. На что, конечно, уходит время и пауза сенсорной переработки может затянуться. Зато потом в точности ответных ходов им не откажешь. Тонкогубые и большеротые, наоборот, на предварительную «разведку» много времени не тратят. И уж тем более в момент решительных действий их никак не упрекнешь в чрезмерной ситуативной рефлексии. Неполноту данных компенсируют быстрота и неожиданность атаки. Особенно если при этом еще и хорошо развит носогубный желобок. Впрочем, большое расстояние между носом и ртом создает предпосылки для авантюрного и волюнтаристского характера, т. е. повышается склонность к необдуманному риску. В ситуациях неопределенности и непредсказуемости данное качество может оказаться решающим для победы, успеха или спасения. А вот нависаю-

щий надо ртом, хорошо развитый нос весьма продуктивно повышает чуткость и адаптивность индивида к внешней среде. Про такого обычно говорят, что он «держит свой нос по ветру». Его антипод – мило вздернутый носик – «обеспечивает» его владельцу добрую толику самонадежности в сочетании с наивностью, ну а если он коротенький, то еще и с недалковидностью. В эпоху расцвета дворянства барышня с таким «лицевым приданым» имела больше шансов выйти замуж. Еще бы: такая жена в дела мужа не лезла, довольствовалась очередным комплиментом, балами и нарядами, а как устроена жизнь, и не пыталась догадываться. Нос с горбинкой – гордость, высокомерие, неуступчивость и болезненная щепетильность при высокой чувствительности к выпадам и оскорблениям. Такие носы были у настоящих фрондеров и бретеров, т. е. в современной интерпретации – забияк и драчунов в вопросах чести, идеи и долга. Как известно, гены не изнашиваются и тем более не разбавляются. Потому не пытайтесь опрометчиво обидеть человека с явной горбинкой на носу – может ответить резко и очень жестко. Большие крылья носа – признак страстной натуры, вспыльчивой и очень энергичной.

Тонкие брови (ах, как любят их выщипывать барышни перед зеркальцем и в наши дни!) усиливают давление сознания вместе с нашим «эго» на чувства и непосредственную эмоциональность. Человек буквально теряет непосредственность и непринужденность, но зато он под завязку нагружен своими и чужими эго-установками и эго-программами. Отчего жизнь его становится беспокойной, нервной и, простите за выражение, какой-то стервозной.

Причем разобраться в хитросплетениях надуманного и возжеланного, равно как и в мотивах того или иного поступка, не всегда под силу даже опытному психоаналитику. Чего никак не скажешь о людях с хорошо развитыми бровями (вспомним «незабвенного» Леонида Ильича Брежнева, говорят, до того, как он впал в старческий маразм, это был очень непосредственный и приятный в общении человек). Вообще-то, волосы на лице – это наша витальная или биологическая сила. Может быть, поэтому колдуньи никогда не были коротко остриженными, а женщинам во храм Божий и по сей день запрещено входить с непокрытой главой. А вот сросшиеся брови – тревожный сигнал: мы имеем дело с подозрительным и необузданным в своих экспрессиях человеком. Пожалуй, у него инстинкты могут доминировать над социальными установками. Люди с короткой стрижкой пытаются таким образом произвольно усилить свое «я», особенно его сознательную часть. С такими можно пытаться договариваться, поскольку они привыкли сдерживать свои первоначальные побуждения. Впрочем, короткая стрижка (самоконтроль) и развитые скулы (нападающая коммуникация, склонность первым делать встречный шаг) выдают очень опасного и решительного бойца. Саморефлексирующей невротической паузы перед принятием решения у него не наблюдается. При впалых глазах он без страха и в упор смотрит на возникшую опасность, нередко подавляя ее проявление одной лишь силой взгляда. Выпуклоглазые, наоборот, предпочитают не разглядывать, а действовать, мгновенно и по сути оценив сильные и слабые стороны возникшей ситуации. Они быстро все сканируют глазами-«датчиками» и, найдя подходящую точку приложения, тут же решительно атакуют. Чаще всего им это удается.

И так далее. Физиогномический анализ не оставит без внимания ни одного органа или сегмента вашего лица. Считывание генотипа дает возможность выявить скрытые доселе побуждательные импульсы в поведении человека, притом зачастую не осознаваемые самим субъектом. Кроме того, можно с большей достоверностью судить о его возможностях и склонностях. Чтобы случаем не поставить не на ту лошадку. История, увы, знает слишком много печальных примеров, когда выбор главного действующего лица оказывался совершенно неудачным. Например, типично длинноголовый (установочность, пониженная адаптивность), но с недостаточно мощной челюстью (отсутствие решительности в экстремуме) и развитыми височными долями (склонность к рационализации) физиогномический тип фельдмаршала Паулюса оказался поистине роковым для судьбы всей наступательной стратегии вермахта в Сталинградской битве 1942 г. Генетические данные, как правило, имеют склонность проявляться в экстремаль-

ных условиях. Впрочем, так называемый индивидуальный стиль также во многом определен все теми же индивидуально-типологическими задатками.

Иное дело – топография морщин. Это уже абсолютно нажитое. Заметьте, их зачастую пытаются скрыть под макияжем или даже с помощью хирургического вмешательства. И не напрасно. По тому, какие и в какой части лица расположены морщины, можно узнать очень многое из биографии человека. Есть, например, морщины глобальной стратегической цели, они идут от внутренних уголков глаз (т. е. от переносицы) к скулам. Поверьте, такие люди весьма целенаправленно стремятся к задуманному, подчас подчиняя всю свою жизнь поставленным приоритетам. Присмотритесь: среди известных политических лидеров всегда найдутся те, кто вззошли на властный олимп отнюдь не по воле случая. А те, кто склонны к компромиссам, неизбежно получают круги под глазами. Добавьте сюда еще и постоянный «перегруз» от взваленной и непосильной ноши. Вертикальные борозды на щеках предостерегают окружающих о том, что перед ними человек, который в случае чего «своего не пожалеет» (как говорится: «За нами не станет»). А вот бульдожий тип щеки выдает мощно наработанную деловую хватку. Точно так же об успехе свидетельствуют морщины, удлиняющие уголки рта. Рот будто растягивается наподобие «сомовьего», чтобы не упустить, а ухватить и проглотить еще большую добычу. Не правда ли, под водой все, как в жизни? Если же рот свернулся трубочкой, то вы явно имеете дело с «жалобщиком» и просителем «конфетки». А вот ямочки на щеках – это хорошо, есть шанс, что с вами поделятся, а не будут грести все только под себя. Вертикальная морщина посредине лба – сигнал о чрезвычайно сильно развитом «эго». Такой индивид не привык подавлять свои желания и уж тем более упреждающе реагировать на ваши. Морщины, идущие от крыльев носа к уголкам рта, – прагматизм и практичность в делах, вплоть до меркантильности. Если же от крыльев носа пролегают глубокие морщины к нижним «желвакам» (т. е. к месту крепления нижней челюсти), то перед вами человек, который скорее «путник», нежели «приобретатель». Он готов все положить ради того, чтобы достичь задуманного, но вряд ли его цель окажется банальным свечным заводиком. Скорее, романтической мечтой о Рио... Еще такие люди слишком хорошо осведомлены о жизни, чтобы прятаться от нее за наивностью и радостью чисто материального приобретения. Иное дело – заняться чем-нибудь стоящим и всецело захватывающим.

Напротив, морщины от наружных краев глаза – всегда созерцательны. Они усиливают панорамность обозрения и формируют целостность видения. Еще – эффективно увеличивают проработку всевозможных поисковых вариантов, вплоть до самых неожиданных. Шахматисты, писатели, картежники, военные стратеги и просто много повидавшие на своем веку люди, а потому с толерантностью реагирующие на непонятное, – имеют развитую сеть таких вот морщинок, словно бы удлиняющих наружный разрез глаз. Действительно, зачем ломиться в закрытую дверь, не убедившись в отсутствии черного входа? Обходной маневр всегда ценился своей результативностью.

Маленькая, словно бы след от дуговых очков, поперечная морщинка на переносице, напротив – явное свидетельство перегруженности текущими делами и «неотложными» проблемами. За отдельными деревьями уже не видно леса, и нет конца и краю одолевшим заботам. Впрочем, в «текучке» есть свои плюсы: не надо думать, как убить свободное время, и жизнь воспринимается заполненной делами до самых краев.

Еще один немой свидетель жизненных неудач – так называемые блокаторы рта. Это маленькие поперечные морщинки в уголках рта, обычно они идут полукруглыми и визуально не дают рту далее раздвигаться. Впрочем, так оно есть на самом деле. Индивид почему-то ограничивает свои аппетиты, не столько в гастрономическом, сколько в личностном и деловом аспектах. Он – на самоконтроле, чтобы казаться уступчивым, добрым и не агрессивным. Он в «обломе» своих личных экспансий и заявок. Видимо, не позволительно либо страшит груз

очередных неудач и неврозов. Обычно при этом также обиженно подтянуты губы. Не нападать и не прикасаться! Пожалуй, так можно переждать «лихую годину», но можно ведь и привыкнуть. Тогда формируется устойчивый невротический комплекс: «Я бы многое смог, но мне не позволили...». Далее комментарии излишни.

Вертикальная морщина над переносицей (получается – посредине лба), увы, изобличает личность весьма эгоистичную и своевольную, живущую под девизом: «Я так хочу!». А вот если подобная морщинка расположена чуть ниже, как раз между бровями, то перед вами человек, способный настоять на своем в делах и решать прагматические вопросы, но вот лишние «бзиков» и капризов у него не наблюдается. Просто он веско ценит свое деловое слово и свои деловые принципы. Пожалуй, стоит попробовать с ним заварить кашу, она должна получиться съедобной.

Круговая морщина под нижней губой (может располагаться еще ниже, буквально на вершине подбородка) отделяет так называемый говорильный подбородок от рта и челюсти. Будьте осторожны – такой индивид сам не верит тому, что говорит. Слово для него – не более чем способ заработка, притом безо всяких правил. Впрочем, один принцип он истово исповедует: «Ложь – это не неправда, а всего лишь умелая дезинформация». Что и помогает ему выживать в нашем отнюдь не блистающем искренностью мире.

Морщины могут рассказать многое... Впрочем, физиогномический «портрет» личности – это отнюдь не механический перечень отдельных свойств и качеств, а скорее «сборка» расшифрованных фрагментов в единую целостность. И не вина физиогномики, что порой полученный «образ» без привычной ретуши может оказаться несколько неожиданным. Ну а претензии к зеркалу известно ведь, чем заканчиваются.

### 1.3. ЖЕСТЫ: ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИЛИ НЕОПРОВЕРЖИМАЯ УЛИКА?

*До рождения фонетического языка его функции выполняли жесты.*

***Мнение антропологов***

*Язык – враг мой, так что же тогда говорить о жестах и мимике?!  
Козьма Прутков «Памятка идущему на дознание»*

*Станцуйте мне бином Ньютона.*  
(...)

Жесты, в отличие от почерка и черт лица, гораздо легче подделать, т. е. изобразить то, что нужно на данный момент. С выходом в свет книги Алана Пиза «Язык жестов» это можно делать на надежной технологической основе. Окружив себя взводом имиджмейкеров можно в конце концов войти «в образ» до максимального его правдоподобия. Но... природа человеческая лукава: вдруг позабудешь заученный урок и непроизвольно дашь волю физиологически и психологически более адекватному мышечному движению. Жесты, поза, мимика – древнейшая система коммуникации человеческого сообщества (господин Павлов обозначил ее как первую сигнальную систему), и ее программные блоки чрезвычайно прочно закреплены в нашем подсознании (на уровне так называемой древней коры головного мозга). Учтем, конечно, и культурные традиции, поскольку каждый народ и нация имеют свои особенности в передаче информации и душевного состояния посредством жестикуляции. Однако слой социальной культуры всегда несоизмеримо более тонок, по сравнению с мощным пластом древнейших сигнальных рефлексов общения. Вот эти «коммуникативные архетипы» зачастую и прорываются непроизвольным движением в наших вполне современных и окультуренных жестах.

Так, поглаживание рукой нижней челюсти (или бороды, растущей там) что у русских купцов, что у дервишей и воинов Аллаха, равно как и у нынешнего менеджера всегда будет означать одно: готовность дать отпор и уверенность в своих силах. Провести рукой, даже невзначай, по широкой дуге подбородка – это проверка и стимуляция нашего древнейшего оружия защиты и нападения: челюсти с ее резцами и клыками. (Боксеры, кстати, именно так разминают свою челюсть, кусаться нельзя, но держать удар и наносить выпады нужно непременно.) А вот если человек касается (или подпирает рукой) самого кончика подбородка, то он готов скорее к словесному отпору, нежели к иным активным действиям. (Эспаньолка, короткая остроконечная бородка, традиционно ассоциируется с профессиями адвоката или преподавателя высшей школы.) Рука, подпирающая щеку, – явный признак утери интереса к происходящему, вследствие отсутствия ожидаемых материальных стимулов. А вот если рука будто невзначай потеревит свое ухо (например, типичный жест, чтобы поправить волосы в области ушной раковины), то будьте уверены – клиент проявляет стратегический интерес и пытается интуитивно просчитать будущее.

Жесты «с носом» требуют детализации. Притрагивание к самому кончику – стремление что-либо неприметно разузнать, куда-то тайно внедриться, не оставляя следов, и в целом разведать что-то деликатное либо пикантное. А еще – «выйти сухим из воды». Ощупывание и поглаживание крыльев носа (аналогично, простите, и ковыряние в носу) – неудержимое желание куда-то или во что-то обязательно внедриться, при необходимости производя разведку, что называется, боем. Потирание горбинки на носу – жест упрямства и желания отстаивать свою позицию или как минимум оставаться при своем мнении. Чуть выше расположена переносица, но касание ее (часто под видом утомления глаз) свидетельствует о смятении и растерянности из-за каких-то неотложных проблем. То же – потирание височных долей лба: человек напряженно пытается придумать некую комбинацию, чтобы выйти из создавшегося положения. Увы, оба жеста не из разряда победных, это скорее всего попытка отступить с наименьшими потерями. Опускание век – также защитная реакция от ситуации, которая явно не по душе. Зато когда непроизвольно притрагиваются к губам (либо, простите, их слегка облизывают) – это выражение неподдельного интереса к происходящему, желание все «пощупать» и «попробовать». Впрочем, женщины всех народов еще с давних времен умело научились имитировать эту непроизвольную реакцию.

Интересна расшифровка сигнальных функций пальцев. Снял покров таинственности с «распальцовки» известный психоаналитик Макс Люшер, который более известен своими работами по цветологии. Люшер подтвердил, что указательным пальцем мы действительно «тычем» – т. е. таким образом поучаем, морализируем, провозглашаем и т. д. Короче, власть ментора или моралиста. Добавьте сюда уверенность в том, что «так надо» и «я всегда прав». Не очень удачная жизненная позиция, но в эпоху идеологических диктатур прекрасно срабатывала. В наше время даже политическая идеология стала несоизмеримо гибче. Кстати, помимо самого жеста, наводящей информацией может послужить обилие украшений на самом пальце.

Психологическая функция среднего пальца – демонстрация власти собственного «я» (в астрологии подобную черту характера именуют «юпитерианской» – вполне адекватное сравнение). Вооружать средний палец массивным кольцом с камнем, а чаще перстнем-печаткой любят властные и жесткие натуры, для которых стремление повелевать, так же естественно, как кому-то дышать. Демонстрация среднего пальца символизирует выражение персональной мощи, в том числе и фаллической. Изречения современного новояза вроде: «Я тебя сделаю» в жестовом эквиваленте изображаются именно средним пальцем. Что ж, каковы нравы, таков и коммуникативный язык.

Безымянный палец демонстрирует приверженность к устоям, традициям, нормам и архетипам. Не случайно именно он удостоился чести быть украшенным обручальным кольцом, ведь брак – институт весьма традиционный, архетипичный и консервативный. Вообще, люди, кото-

рые обильно украшают безымянный палец перстнями и кольцами, – классические традиционалисты и к тому же весьма болезненно чувствительные к своему имиджу, реноме, паблисити, проще говоря – к своей репутации. Кроме того, они ярые приверженцы устоявшихся систем и правил и ни за что не рискнут их нарушать. Это их основная добродетель и одновременно – ахиллесова пята.

Самый интересный в психоаналитическом ракурсе палец, казалось бы, самый маленький и невзрачный – наш мизинец. Однако легко убедиться, что после отставленного большого это самый подвижный палец из оставшихся четырех. Более того, он один из самых крепких. Тот, кто много печатал на старых механических печатных машинках, могут данный тезис подтвердить, ведь на мизинцы положено (при слепом десятипальцевом методе) много буквенных клавиш. Поначалу печатать им трудно, но потом привыкаешь и убеждаешься, что мизинец – весьма грозное орудие не только для печатной скорописи. В ряде боевых искусств он очень и очень опасен, его используют для нанесения специфических ударов. В психоанализе (также по Максу Люшеру) мизинец – выразитель чувства противостояния, оригинальности на грани фола и эпатажа, провокационного фрондерства и просто утверждения собственной неповторимости и самобытности. Присмотритесь к окружающим: кокетка, если хочет показать себя оригинальной и своенравной, обязательно украсит свой мизинец гирляндой колец. А когда человек, беря в руку, скажем, бокал, далеко отставляет мизинец, он сигнализирует окружающим: «Я могу поступить по-своему и для вас весьма неожиданно». Непроизвольное постукивание мизинцем по столу, также будет означать неповиновение и стремление проявить себя более смело и неожиданно, чем того требуют окружающие. Это сигнал нетерпения и одновременно творческого вызова. Тот, кто любит поигрывать мизинцем, непременно готов перешагнуть через устоявшиеся правила и начать игру «за забором», т. е. действовать в стиле хеджа. Возможно, это всего лишь демонстрация или провокация, но субъект внутренне готов вырваться из тисков косности и традиционализма. В наше время сии качества щедро вознаграждаются, общество технологических свершений жаждет перемен и новых ощущений, как никакое иное, впрочем, в границах управляемости и определенной толики предсказуемости.

И наконец, сказ о большом пальце. Ну, с ним все так же понятно, как и с указательным. Его функция открыто говорит сама за себя. Большим пальцем мы что-либо захватываем и удерживаем. Большой палец символизирует наши реальные возможности, т. е. действительное, а не, скажем, властное могущество. Это то, что мы можем на самом деле самолично безо всякого опосредования. Большим пальцем наш далекий предок удерживал в руке дубину, потом – древко и рукоять. Большой палец позволяет руке сжаться в кулак, он – скрепляющий элемент. Древний оскорбительный жест – кукиш – самым непосредственным образом демонстрирует противнику, что у него ничего не получится, ибо палец схватывания и удержания бессмысленно зажат между указательным и большим, он дезактивирован и унижен (и большой палец, и его хозяин). Те, кто в жестах активно демонстрируют большой палец, – люди действия, жесткого прагматизма и практической сметки. Они прежде всего рассчитывают на свои возможности и готовы, засучив рукава, самолично реализовывать свои планы, то бишь быть хозяином своей судьбы. Благодаря чрезвычайно гибкому и широко отставленному большому пальцу первобытный человек смог многого достичь. Сей древний архетип, пожалуй, почти без изменений сохранился и в нашем подсознании.



## 1.4. ПОМИМО МОДЫ: ПО ОДЕЖКЕ ПРОГНОЗИРУЕМ

*Le style c'est l'homme.<sup>1</sup>*

*Изречение французского натуралиста Бюффона*

*В мелочах человек более искренен.*

*Одно из правил психодиагностики*

Безусловно, современный человек одевается по моде. Кому охота быть «белой вороной», т. е. социальным изгоем. Но индивидуальные предпочтения все же нет-нет, да и вырываются наружу. Одеваясь «для других», мы подчиняемся внешним требованиям к собственному заявлению – имиджу и потому приходится терпеть неудобства ради собственного пиара. Одеваясь «для себя», мы проецируем вовне свой собственный образ, окружаем себя своей комфортной оболочкой – на примере одежды – самым что ни на есть непосредственным способом. Одежда «для себя» выражает наше подспудное устремление именно таким быть, а не просто казаться. Как уловить разницу, тем более что мода и правила делового этикета порой весьма жестко унифицируют личность. Да очень просто! Понаблюдайте за человеком – насколько комфортно он себя чувствует облачившись «во вторую кожу». Считайте с выражения лица, мимики, жестов и поведения, какие чувства он вкладывает в свой облик. Но главное определите – нравится ли ему таким быть или нет? Буквально: это «его» или «не его»? Попадая в зону «комфортного «я» мы действительно преображаемся: исчезает скованность и неуклюжесть, позерство и многозначительность движений (так называемая грация манекена), осторожность и мнительность с оглядкой на то, «правильно ли я выгляжу и соответственно ли себя веду?». Зато появляется уверенность и спокойствие не только во взгляде, но и в общем облике, в жестах, позе – раскрепощенность, легкость и ощущение комфортной приятности с неким оттенком воодушевления: «Мне так вот хорошо, и я к этому стремился». Когда человек одевает то, что ему больше всего подходит, он будто возвращается после тяжелого рабочего дня домой. Еще момент: подметьте то настроение человека, с которым он облачается в одежду выходного дня без приема гостей. В своем личном быту человек полновластный хозяин. Его психологический портрет мы по возможности и должны «снять».

Одежда, которую мы носим, – вторая кожа нашей натуры.

*Козьма Прутков, бывший мастер индпошива*

Давайте рискнем поговорить о тканях и фактуре. В аспекте практической психодиагностики – рискуем нарваться на «доброе» слово от модельеров и закройщиков. Хотя... Им, может, тоже будет интересно. Итак, вельвет предпочитают люди комфорта, благоустройства и обеспеченности. Вы всегда их сможете купить, предложив достойную цену. В случае шантажа или угроз можете быть спокойными, это – блеф. «Вельветовые» особи сами боятся жесткого сценария. Они взамен предпочитают богему, и это хорошо. Ведь кто-то должен создавать шарм приятной куртуазности в сочетании с тугой барсеткой. Велюр или замша представляет собой кожу, весьма приятную на ощупь, но плотную и прочную. В таком случае к чувству комфортности добавьте силу и желание всячески защищать свой уют в сочетании с нажитым богатством. Более того, чем плотнее велюр или замша, тем выше готовность у ее хозяина непрерывно расширять свои владения, руководствуясь мудрым политическим кредо: «Хочешь устойчивого мира – готовься к войне». Если вы посягнете на его права или, чур, сферы влияния – готовьтесь к немедленному отпору. И пусть вас не удивит неприятный сюрприз – те, кто страстно любят облачаться в велюр или замшу, имеют втайне припасенный «прикуп», а еще – до поры

---

<sup>1</sup> Стиль – это человек.

времени не разглашаемые полезные связи. Не обольщайтесь, пожалуйста, внешней мягкости и улыбчивой доброжелательностью – у такого человека присутствует весьма жесткий расчет на предмет будущих дивидендов во всем и вся. Вы не окажетесь исключением. Преимущество кожи еще в том, что она все-таки толстая и непробиваемая.

Любители «чисто» кожаной одежды хотят не только чувствовать себя защищенными, но и иметь карт-бланш для нанесения атакующего удара. Имидж «крутого парня» традиционно подкрепляется еще одной кожей на теле. Чувство неполноценности, снобизма в сочетании с неуверенностью также припрятано за кожаной твердыней. Облаченный в кожу вспыльчив и агрессивен, поскольку до конца не может удовлетворить ущемленное самолюбие. Вместо признания со стороны окружающих, приходится заставлять и диктаторствовать, обижаться и ревновать. В конечном счете черствость и эгоизм станут второй натурой такого индивида, и не во «второй коже» ведь дело – последнюю можно просто снять. Присмотритесь также внимательно к фактуре самой кожи – из проведенных наблюдений вытекает следующее правило: чем грубее материал кожи, тем «настоящее» человек в своих амбициозных устремлениях и заявках. Толстая, но хорошо обработанная кожа, без всяких изысков и ненужных «финтифлюшек» выдает человека, для которого бороться за место под солнцем – что для Василия Ивановича Чапаева носить пашку. Чем больше на одежде угрожающих элементов (погончики, заклепки, тяжелые металлические пуговицы, цепочки и т. д.), тем явственнее типаж: «Ты меня бойся – я крутой». А по сути – таковым хочу казаться либо когда-то таким был, но незаметно разменял жизнь на «погремушки». Бывает. Тонко выделанная, очень мягкая, с шитьем и на вид почти декоративная кожа – намек на желание жить красиво, комфортно и готовность ее «носителя» в случае чего тут же показать зубки. В драке за мечту вождельного стиля жизни можно и куснуть. В болевую точку и наверняка, потому что долгой изнурительной войны и лишений индивид никак не предполагает. Кожаное изделие в стиле «крэк», а также лакированная кожа – стремление быть мобильным, жестким и модернистским одновременно, а также навязчиво акцентировано стремление к престижу и блистательному успеху. Эдакое суперменство в блеске софитов. В конце концов, все мы в той или иной степени падки на славу и обожание. Облаченным в блестящие кожаные «доспехи» хотелось бы сего особенно.

Бархат – однозначно заявляемый имидж преуспевания, достоинства и снобизма. Можно сказать и по-другому: элитарность плюс комфорт. Желательно, чтобы и то, и другое было навечно закреплено в правах и возможностях. Чтобы так было всегда. Впрочем, не спутайте представителя родовой элиты с выбивающимся в люди, слегка разбогатевшим мещанином. Если уж больно хочется побыть «знатью», то можно облачиться и в бархат. В жару и не к месту, например. Истинное достоинство – это намек на престижность, но уж никак не кричащая назойливость среды приглашенных на деловой фуршет или коктейль. Припасите лучше что-либо из бархата для посещения оперы. Но тогда лучше не опускаться в метро – странно, согласитесь, наблюдать в демократической подземке человека в таком престижном одеянии. Хотя почему бы и нет, в пику тому же снобизму и протоколу?

Те, кто страстно любят фланель, почти открыто заявляют о желании получать ласку, внимание и заботу о своей особе. Видимо, они в детстве недополучили теплоты. С другой стороны, сам индивид может оказаться весьма эгоистичным и капризно-требовательным. Может быть, его в нежно-розовом возрасте перебаловали? В обоих случаях мягкая и податливая фланелевая ткань компенсирует индивиду ту долю симпатии и сочувствия, которую он почему-то недополучает от окружающих уже во взрослом возрасте. Как ни странно, но «фланелевая» личность в драке за житейские блага превращается в «стального терминатора» и оказывается удивительно глухой к мольбам всех, кто встал на ее дороге. Фланелевая рубашка, как вы уже поняли, ближе всего к собственному телу.

Волосатость, равно как и шерсть, в психоанализе является выразителем биологической чувственности и витальной силы. Шерстяной свитер добавляет нашим цивилизованным нату-

рам некую толику чувственной непосредственности и генетической (слово «дикий» как-то не хочется употреблять) силы. Надев свитер или пуловер, мы становимся более раскованными и импульсивными, у нас появляется чуточку больше активизированного подсознания и образного восприятия. Мягкий и приятный на ощупь трикотаж – безусловный сигнал готовности к контакту в более непосредственной и эмоциональной форме. Женщины-«кошечки», пожалуй, это знают гораздо лучше автора. Ну а если приятные формы облеклись в пушистую ангорскую шерсть (то же мохер), берегитесь вдвойне: за каждое ответное «мурлык» могут преобильно царапнуть... по вашей барсетке. Либо удивительно наградить ответной нежностью. В любом случае не оставят без внимания, раз вы приглянулись «ангорской» особе. А вот свитер толстой вязки выдает совершенно иное: такие люди честны и откровенны, но вряд ли захотят поступиться своими принципами в угоду других. Впрочем, и нападать они зря не станут, разве что вы вторглись на их территорию. Податливость изделий из шерсти грубой вязки весьма обманчива, и здесь мы сталкиваемся с адаптивностью, но уж никак не с угодливостью и моральной лабильностью. Впрочем, элемент защиты от внешней среды в грубом шерстяном трикотаже всегда присутствует. Налицо некая двойственность: хочется остаться при себе и в то же время – при деле. Ну, с делом все в порядке – «грубошерстные» индивиды предпочитают упорно и много работать, притом не обязательно в управленческой связке, а самолично. Трикотаж тонкой вязки предпочитают личности, умеющие очень эффективно адаптироваться к окружающей среде, но... при этом с безусловной пользой для себя. Только в отличие от «длинношерстной» фактуры, «короткошерстный» материал дает возможность более тонко чувствовать партнера и его сигналы, да и вообще, создает максимально благоприятный эффект для пластической подстройки к ситуации. Одежда из тонкого трикотажа – позиция человека, заведомо ведомого, готового получать за свою адаптивность определенные дивиденды. Что вполне заслужено.

Шелковые изделия, кажется, в глубоком психоанализе не нуждаются. Шелковая ткань – символ праздника, торжества и веселья одновременно. Добавьте к сему еще элемент престижности и шарм некой удачливости. Те, кому фортуна особо щедро улыбается и кажется что праздник никогда не кончится, – с удовольствием предпочитают дорогую натуральную шелковую ткань. Шелковый шарфик у женщин или шелковый галстук у мужчин однозначно повышают внутренний личностный статус их владельцев. Удача, как известно, почему-то чаще обходит стороной скромняжек и льстит тем, у кого в глазах горят звезды. «Шелковые» особи дорого ценят свою персону. Впрочем, до тех пор, пока конъюнктура на их стороне. В шелковой рубашке долго сквозь тернии к звездам они точно продираться не станут. Есть только миг упоения, и его стоит вовремя оседлать. Пожелаем им удачи.

Коттон, или плотный хлопок (cotton и есть в переводе с английского «чистый хлопок»), – ткань, которая очень четко определяет зону облаченного тела от окружающей среды. Иными словами, – это граница, демаркация. Чем плотнее и жестче хлопчатая ткань, тем явственнее индивид разделяет мир на «мое» и «не мое». В принципиальности подходов и четкости формулировок ему не откажешь. В конечном счете это жесткие бойцы, но только на избранном направлении. Во всех остальных случаях они руководствуются предельно здоровым рационализмом без излишних сантиментов. Зато от «своего», пожалуй, за просто так не отступят. Войти в доверие к ним непросто, но если вас пропустят за «демаркационную» линию, считайте – вы член его семьи. Согласитесь, было непросто, но дело оказалось стоящим.

Скажем пару слов о льне – эластичной, прочной и очень гигиеничной ткани, в которой легко дышится в жару и тепло в непогоду. Лен – это практичность и адаптивность, без той толики жесткости, которая свойственна хлопку. Можно добавить, что любящие льняные изделия открыты и весьма надежные личности, дружелюбны и лишены снобизма. Вот только садиться им на голову не стоит – лен очень прочен на разрыв и долговечен, может, поэтому люди, его обожающие, способны перетирать даже камни. Уж лучше дружить без корыстных побуждений – так надежнее.

Дорогая костюмная ткань, например бостон, выдает личностей, умеющих не только держать свое слово, но и воплощать его в делах. Ну что тут еще добавишь? Форма и стиль обязывают держаться, даже если в силу сложившихся жизненных обстоятельств хотелось бы пойти на понижение своей личной миссии. Костюмная ткань типа мундирной (очень плотная, мелкая по фактуре полушерстяная ткань) добавит ее почитателю упрямство и догматизм в отстаивании своих принципов. Но, как ни странно, обратной стороной гражданского мундира окажется тщательно скрываемая чувственность. Вот только отмычку к сердечному ларцу хозяин очень тщательно спрятал. Да так, что со временем там все истлевает.

Обойти молчанием джинсовую ткань не получится никак. Она прочно завоевала позицию «на все случаи жизни». Плотная и жесткая джинсовая ткань по диагностическому психоанализу близка к коттону, ее предпочитали ковбои, золотоискатели и прочие искатели приключений. Их девизом было правило: «Или делай, или – умри». Такая одежда одновременно и защита, и некий буфер, чтобы подготовиться самому к нападению. Жесткая джинсовая ткань – это диктат сильной личности, выкладывающейся в деле до конца, но без деструктивной агрессивности, т. е. либо подчиняйся мне, либо уходи, я справлюсь и без тебя. Еще один аспект джинсы: декларируемая личностная независимость и автономия, равно как и устойчивое пренебрежение к сословным правилам и снобистскому упреждению. Увы, если что-то становится символом, значит, в нем этой истины уже нет. «Настоящие» высокопрочные джинсы ныне становятся такой же роскошью и заявкой на элитарную уникальность, как подержанные и отреставрированные мотоциклы 60-70-х годов ушедшего века. Мягкие разновидности современной джинсовой ткани – это прежде всего утилитарность, прагматизм, практичность и унифицированность как стиля жизни, так и образа потребления. В последнем случае еще подразумевается неразборчивость в средствах и потребительская адаптивность к доминирующим тенденциям. Как ни цинично это звучит, но современный человек, облаченный в расхожую джинсовую ткань, – такой же «товар», как и его одежда. Мягкие джинсы недолговечные и быстро изнашиваются, после непродолжительной носки их уже можно воспринимать как секонд-хенд. Век «рабсилы» скоротечен?

Клубный костюмчик сделайте посвободнее, чтоб кобура не топорщилась.  
*Козьма Прутков, из эссе «Блеск огней казино в сточной канаве»*

Жора, только не расстегивайся, у тебя на пузе пуговица от сорочки оторвалась!..  
*Услышанная мимоходом фраза*

Стиль самой одежды, а не только ее материал может многое поведать психодиагносту. Всех фасонов не перечислишь, но вот хотя бы некоторые характерные детали.

Прежде всего обращайте внимание на воротнички. Да, те, которые вокруг шеи от рубашки или новомодного сюртука. Воротник рубашки также достоин внимания: мягкий, жесткий, остроконечный или округленный, с пуговицами на воротничке или стойкой – все имеет свое обоснование, и поверьте, им не стоит пренебрегать. Шея – проекция таких чувств, как гордыня, упрямство, своеволие, покорность, сила и адаптивность. Надо уметь различать нюансы. Прежде всего обращайте внимание на то, как свободно шея может двигаться, насколько она гибка и подвижна.

Жесткий воротничок-стойка выдает человека, который истово верит в силу своего убеждения и предназначения. Его упрямству и амбициям можно слагать оды, а там, глядишь, и партер почитателей образуется. Не важно, по каким причинам, главное – видимый результат почитания и поощрения. Воротник-стойка непроизвольно поднимает голову вверх и делает ее неподвижной – чем не окаменевшая статуя командора? Поступиться принципами – ни в жизнь! Но самое интересное – люди «стоящего воротника» испытывают душевный трепет перед мифом силы и авторитарной машины. Если не поручить, то хотя бы поприветствовать!

Отнесите к данному типу также воротник-стойку с бабочкой – и добавьте сюда явно выраженное честолюбие, снобизм и тщеславие. Для смягчения диагноза – еще толику эстетических претензий и артистического шарма. Хотя с последней характеристикой будьте осторожней: к внешним аксессуарам необходим еще соответствующий стиль и поведение. Впрочем, талантливо играть чужую роль еще никому не взбрынулось.

Интересен психоанализ любителей легких свитеров-«водолазок», или так называемых гольфов, под костюм. Воочию, казалось бы, открытость и демократичность. Но не обольщайтесь. В данном случае мы имеем дело с показательным сокрытием собственной гордыни и тайного упрямства. Шея ведь прикрыта! Можно сказать и более неприятное: такой человек скрытен и может долго прятать кулак в кармане. Еще у него может быть целая куча комплексов по поводу собственной неполноценности. Естественно, самолюбие у него также весьма ранимо. Ну, как говорят в народе: «если со временем не попустит, то – парализует».

Иное дело – свитер под пиджак без ворота – пуловер. Вот здесь действительно можно говорить об открытости индивидуума. Вплоть до безапелляционности и поведения на грани фола. Иными словами, демонстрируемая позиция гласит: «Я открыт, но могу постоять за себя!». О каких-то барьерах щепетильности, мнительности или приверженности догмам воспитания говорить не приходится. Вместо упомянутых качеств – непосредственность, импульсивность и убедительность реагирования на вызов внешней среды. Пожалуй, следует еще раз подчеркнуть динамичность и мобильность как характерологические качества.

Обращайте внимание на костюм-тройку, в наше время это уже почти индивидуальный стиль. Жилетка под пиджаком – своеобразный грудной щит, к тому же она отлично собирает и концентрирует энергию в области грудного отдела, не позволяет расслабиться и «размякнуть». Таким образом, есть перед нами человек, который прежде всего контролирует проявление своих сердечных чувств и сантиментов, а также весьма и весьма щепетил в вопросах чести, идеологии и ментальности. В вопросах долга и обещаний на него, скорее всего, можно будет положиться. Если только предложенное вами не идет в разрез с его принципами. И еще один интересный момент – облаченные в костюмную жилетку люди всячески стараются уйти, убежать, самоустраниться от всяческих межличностных дрызг, прежде всего – сердечных, а также всякой бытовой и суетной неурядицы. Для этого они и окружают себя непроницаемым барьером. Костюмная жилетка, особенно если она застегивается высоко под шею – почти идеальный щит для того, чтобы пребывать в автономности и гордом неприсоединении. Только не путайте, пожалуйста, избегающую «нагружаемых» контактов щепетильность данных индивидов с малодушием или пугливостью. Как раз наоборот, имея «щит» на груди, очень легко держать свою марку и при необходимости неожиданно пойти на обострение отношений. Вы можете оказаться неготовыми к столь жесткому отпору. «Тройки» зачастую предпочитают жесткие лидеры-одиночки, для которых кризисные ситуации – почти родная стихия. Сие стоит учесть. Как и тот факт, что кое-кто может соблазниться одежной «мимикрией» под означенный стиль. Но тогда он будет чувствовать себя весьма неуютно, будет скован в движениях и при первой же возможности сбросит ненужную «броню».

Присмотритесь также, насколько комфортно чувствует себя человек в галстуке и как плотно облегает его узел воротник сорочки. Чем жестче увязка «воротник – узел галстука», тем упрямее и несговорчивее может оказаться ваш предполагаемый партнер. Он последователен и весьма догматичен в своей бизнес-деятельности: не пройдя предварительно оговоренный пункт А, вряд ли станет рисковать в пункте Б. Чем сильнее вы будете на него жать, тем жестче окажется сопротивление с его стороны. Но если все идет по плану взаимных договоренностей, то за результат совместной работы можно не беспокоиться. Напарник не подведет, даже если придется преодолевать случайно возникшие форс-мажорные обстоятельства. Недоделки и проколы он будет устранять методично и тщательно. Есть некоторая закономерность: чем эстетичнее воротник рубашки и галстук гармонируют с общим стилем («красиво все

смотрится»), тем щепетильнее индивид переживает за качество выполненной работы. Впрочем, в некотором позерстве ему также не откажешь, что нынче воспринимается как уверенно заявляемый личный бренд. К слову, воротник рубашки «на выпуск» выдает индивида куда более самоуверенного, даже нахального. А вот привычка ходить без галстука, но с обязательно застегнутой верхней пуговицей воротника – педантичность на уровне самоконтроля, а также показную скромность, которая вполне может скрывать тлеющий жар громаднейших амбиций. Кстати, боязнь того, что просквозит шею – явно негативная реакция на вызов любых перемен, равно как и пониженный уровень адаптивности. Расстегнуться не пробовали?

Картуз на голове, чтоб свои узнавали.

*Уличная дипломатия*

Хотелось затылок почесать – да вот шляпа мешает.

*Адаптационные проблемы «выдвиженца»*

Хотелось бы вскользь упомянуть в психодиагностическом аспекте наши головные уборы. Например, кожаные кепки выдают предельно активного и очень целеустремленного человека, легкого на подъем, отличного оперативника и в целом весьма деятельного и практического руководителя, не любящего застревать на мелочах («лес рубят – щепки летят!») и уж тем более не склонного к депрессивным застоям или сентиментальному созерцанию того, что с миром проделывают другие. Будете удивлены, но вот кепи из мягкого кашемира засвидетельствует несколько иную характеристику: гораздо больший акцент будет сделан на стремление достигнуть комфорта и богатства, появится намек на повышенную осторожность и даже невротичность, усилится рефлексирующая составляющая, а вместе с ней – субъективная избирательность реагирования на внешние сигналы. Вместо активного вторжения – выжидающая позиция человека, зорко следящего из-под прикрытия: что там – свои или чужие, то или не то? Впрочем, вершина прицельного всматривания в близлежащее оперативное пространство принадлежит блейзерам – они до предела суживают панораму обзора, но зато многократно усиливают центровое фокусное видение. Блейзеры очень любят лидеры одной, но «всепобеждающей» парадигмы. Точного им прицела.

Фуражки, особенно с высоко поднятой тульей и лакированным козырьком, – самый что ни на есть триумф честолюбия, властности и гордыни. Своего рода маленькая корона на голове. Что ж, всякую часть тела следует украшать, чтобы вызывать невольное почтение, обожание, трепет и страх у взирающих. Впрочем, настоящая власть и действительная диктатура вполне довольствуются менее роскошными, но более вескими фуражками «а ля Сталин» или «околоточный городской». Неброско, но убедительно. А вот современные полицейские котелки с козырьком, как говорится, ни туда, ни сюда, нечто среднее между лакеем, господином и спортсменом. Поди угадай, что сие значит.

Цилиндрический котелок (не улыбайтесь, мода имеет свойство возвращаться на круги своя) куда более определенен: респектабельность, покоящаяся на неких условных правилах и законах, действующих по соглашению. Кстати, многие теоретики современного бизнеса пытаются загнать его в подобие большой, но регулируемой резервации. Для его же, бизнеса, пользы. То есть чем больше правил и условностей, тем выше шансы на успех в них играющих. Увы, в нашей реальной быстротечной жизни все образуется чаще всего как-то неожиданно и неправильно, в результате чего человеческая популяция все же потихоньку развивается. Фрак и котелок – дань беспечному ликованию, что теперь «так будет всегда». Стоит лишь разбогатеть. Право, немного жаль расставаться с таким беспечным позитивом.

Иное дело – шляпа, особенно с широкими и слегка опущенными полями. По большому счету ей не страшны ни палящие лучи солнца, ни пронизывающий ветер, ни лезущая в глаза пыль. Удобно и эффективно выдерживать паузу и дожидаться своего момента. При этом сохраняется панорамный кругозор, а куда именно смотрят глаза из-под слегка опущенных полей,

не так просто уловить. И если длинный пиджак позволяет мужчине скрывать свои пылкие чувства, то длиннополая шляпа – прочие стратегические интересы, простите за грубоватую шутку. Но доля истины во всем этом есть. Учтите также, что человеку в шляпе чужды соблазны внешнего блеска (мы не будем брать в расчет сувенирные сомбреро и расцвеченные гуцульские «капельюхи»), а потому предпочитает быть скорее кукловодом в тени, нежели заводной игрушкой на троне. Его интересует реальная власть, и совсем не интересуют те, кто любопытствуют: а кто там под шляпой? Граница тени неприкосновенна, в противном случае готовьтесь выдержать встречный взгляд – в упор. Ну а когда-то расхожая насмешливая фраза «эх ты, шляпа!» относилась к слабосильной прослойке интеллигенции давно ушедших «брежневских» 70-х, которую, по сравнению с «пролетарским гегемоном», даже не признавали общественным классом. Сама в «шляпах» партийная номенклатура видимо ревниво реагировала на любые происки социальной мимики. Просто запретить ношение было уже как-то не с руки.

Вязаная, плотно облегающая голову спортивная шапочка – антипод надуманным ролевым статусам прочих головных уборов. Впрочем, в наше беспокойное время «свой» имидж она обрела прочно. Удобна, неприметна, сидит на голове как влитая, легко опускается на лицо или приподнимается на лоб повыше. Все зависит от конкретной функциональной надобности. Личности, не расстающиеся с вязаной шапочкой даже под стильное пальто, как правило, бойцы по натуре и всегда предпочитают быть наготове. Дополнительная шерсть на голове – стимул к раскрепощению инстинктов и дремлющих архетипов подсознания. Кроме того, активизируется образное правое полушарие. Человек «в шапочке» будет действовать ситуативно и в то же время импульсивно. Это стоит учитывать, чтобы потом не сетовать на собственную запоздалую контрреакцию.

Ну а если индивид старается по возможности вообще обходиться без головных уборов? Как минимум он хочет постоянно пребывать «здесь и теперь», получая образную информацию без каких-либо даже малейших искажений. Еще немножко форса и постоянной бравады, впрочем, готовность к спаррингу может оказаться не показной, если, конечно, уши не замерзнут. Ну а если серьезно, то открытость ушей – очень серьезный плюс для чрезвычайно эффективных и внезапных действий на упреждение. Вслушивание в ситуацию для противников ничего доброго не сулит. Но, кажется, мы начали исследовать уже чисто физиогномические факторы...

## 1.5. ОТВЕТЫ ТЕХ, КОГО МЫ ПРИРУЧИЛИ

– У вас есть хобби?

– Нет, в свободное время я продолжаю любить родину, работу и семью.

*Козьма Прутков «Анкетирование перед загранкомандировкой»*

*Разводите рыб! За ваш счет они не греют космос.*

*Совет физиков*

Человек раскрывается в мелочах и деталях, надо только уметь их подмечать. Конечно, можно полностью вжиться в чужую роль, но даже она будет носить отпечаток индивидуальной неповторимости. Например, в той или иной привязанности и любви к братьям нашим меньшим, т. е. животным. Котов любят натуры независимые и не терпящие вторжения в их личную жизнь. И еще они высоко ценят комфорт и всяческие бытовые удобства, не страдая при этом «вещизмом». Привязанность к кошкам добавляет такие черты, как коварство и умение в случае необходимости понравиться окружающим. Из социума они всегда сумею «скачать» выгоду для себя, оставаясь максимально свободными. Впрочем, необязательными их не назовешь, ценя свою свободу, они с такой же ответственностью относятся и к интересам других. Просто предпочитают лишний раз ни во что не вмешиваться.



А вот собаку всегда заведет тот, кто не только плохо переносит одиночество, но и стремится сделать карьеру. Прежде всего в сфере управления, поскольку пес – идеальный «полигон» для наработки командных навыков. Он также компенсирует дружбу и преданность в человеческих отношениях. В какой-то степени любители собак потерпели в этих делах фиаско, скорее всего, из-за привычки командовать и крайне нетерпимого отношения к любым проявлениям оппозиционности. Авторитарность у них, что называется, в крови. От окружающих они требуют прежде всего послушания и еще раз послушания. «Кто не с нами, тот против нас» – их любимое жизненное кредо. В своих крайних проявлениях оно приобретает более зловещую формулировку: «Если не раб, то – враг». Впрочем, надо учитывать еще и породу собаки, которую выбирает индивид. Любители такс, например, вряд ли будут агрессивны по натуре, они отвечают на искренность и доброту крепкой привязанностью и надежностью отношений. Разорвать и предать дружбу для них почти невозможно. И под их всегдашней приветливостью будет скрываться достаточно твердый и принципиальный характер. К тому же они весьма щедры и готовы прийти на помощь. А вот любители ротвейлеров могут оказаться весьма жесткими «авторитарщиками» и «накопителями», но при этом явно избегающими риска и импульсивных решений. Им нравится надежность, основательность и предсказуемость мира, который их окружает. За это они и будут весьма и весьма настойчиво бороться. Любители овчарок – отличные системологи, преклоняются перед интеллектом и не прочь иногда сыграть по крупному. К риску их толкает сильно развитое честолюбие и интеллектуальная самоуверенность. Те, кто заводят доберман-пинчеров, – всегда готовы к действиям, очень мобильны, наблюдательны, выносливы и исключительно целеустремленны. Они не терпят проволочек, формализма и занудства. В делах больше рассчитывают на себя и предпочитают автономный фронт работ. Ценители собак бульдожьих пород живут по принципу: «Не тронь меня, а то пожалеешь!». В своем кругу – отличные друзья и весьма надежные компаньоны. Если, конечно, ими не пытаются командовать, помыкать либо «пробрасывать». Тогда, конечно, придется столкнуться с бульдожьей хваткой и агрессивной неуступчивостью. Многочисленное семейство терьеров (фокстерьеры, бультерьеры, эрдельтерьеры) выбирают личности, склонные переоценивать фактор силы. Решительности и целеустремленности у них также не отнимешь. Но главное – создать имидж силового превосходства в узкой сфере жизненных интересов (все остальное их менее интересует), также можно намекнуть на серьезность «крыши» над ними.

О собаках, пожалуй, достаточно. Всех пород не перечислишь, но глядя на четвероного друга, всегда можно ассоциативно представить характер его хозяина. Надо только чтобы они прожили пару лет вместе (даже строптивый пес со временем неизбежно подстраивается под хозяина). Их взаимоотношения – это почти откровенная копия того, что ожидает данный индивид от окружающих. Так что не упускайте возможности бесплатно получить столь ценную информацию.

Ну а кто же любит разводить рыб и рыбок – в аквариуме либо в собственном пруду (сейчас возможности имеются)? Как правило, натуры ранимые и потому стремящиеся «построить» вокруг себя порядок и гармонию. Поразительно, но в расчетливости, прагматизме и педантичности им не откажешь. Эдакие «наполеоны собственного домостроительства». Чтобы добиться желанного «орднунга» (нем. – порядок), готовы быть в чем-то холодными и даже беспощадными. Гармония мироустройства, как и красота, требует жертвоприношений. А во всем остальном они романтичны, чувствительны и адаптивны. Как правило, это весьма неплохие семьи-нины, партнеры и сослуживцы, потому что действуют исключительно по расчету. И «за просто так» своих схем никогда не меняют. Очень осторожны и в свой интимный мир впускают только избранных и далеко не сразу. Зато потом сторицей вознаграждают счастливец своей пылкостью и преданностью. Если собственный мир обустроен, почему бы теперь в нем и не понаслаждаться?

## **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.