**СОДЕРЖАНИЕ:**

**Введение**

1. **Понятие и значение визуальной психодиагностики**
2. **Конституционные типологии человека**
3. **Типологии распределения энергии**
4. **Слабые сигналы**
5. **Скрытая визуальная психодиагностика личности**

**Заключение**

**Список использованных источников**

**ВВЕДЕНИЕ**

Современный бизнес управляет человеческими ресурсами в большинстве случаев по методу: "Будь таким, каким я хочу тебя видеть". Не случайно рекрутинговые "зазывалы" начинаются 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 мы Вас ждем!".

***Актуальность:*** C учетом ситуации, которая сложилась на рынке, когда идет сокращение персонала, очень важно понимать, с кем двигаться дальше. Как показывает опыт, сокращение сотрудников проводится случайным путем.

На данный момент актуально иметь работников, обладающих такими качествами как:

* устойчивость нервной системы на стресс;
* лидерство;
* работоспособность;
* волевой, креативный, интеллектуальный потенциал, и.т.д.

***Цель:* рассмотреть применение визуальной психодиагностики личности.**

***Задачи:***

1. **дать понятие визуальной психодиагностике;**
2. **определить значимость визуальной психодиагностики при работе с клиентами;**
3. **раскрыть основные типологии человека;**
4. **рассмотреть «слабые» сигналы визуальной психодиагностики;**
5. **изучить отдельные методы визуальной психодиагностики.**

**Контрольная работа состоит из введения, пяти раскрытых параграфов, заключения, списка использованных источников.**

1. **ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ВИЗУАЛЬНОЙ ПСИХОДИАГНОСТИКИ**

***Визуальная психодиагностика*** — отрасль психологии кадровой работы, имеющая своей задачей изучение внешних характеристик поведения и облика человека (таких, как: пол, возраст, особенности телосложения, мимики, жестикуляции и др. признаков) в целях проникновения во внутреннее психологическое содержание личности и оптимизации использования индивидуальных возможностей каждого работника.

***Визуальная психодиагностика*** - это способность определять особенности психологии человека по внешним признакам.

Это может быть полезно как с практической точки зрения, так и с точки зрения развития различных тонких способностей. Основной принцип, на котором базируется данная система, состоит в следующем: психика человека спроецирована на его физическое тело. Однако, в отличие от психики, которую не видно, физическое тело мы видим сразу. Посмотрев на физическое тело, проанализировав те или иные параметры, мы можем сделать выводы относительно психического состояния человека, как глобального, так и текущего. Это может быть полезно для определения психологических и личностных особенностей человека, его психического состояния до того, как мы начали общаться или в процессе общения, чтобы определить в нужном ли нам направлении продвигается общение. Это является чисто практическим, прагматическим смыслом.

Помимо сказанного, навыки визуальной психодиагностики интересны тем, что они могут быть применены и к самому себе. Зачастую свои собственные психологические проблемы человеку увидеть и осознать сложно, т.к. работают защитные механизмы - специальные психические преграды, которые не позволяют человеку адекватно оценивать свое собственное состояние. А физическое тело видно всегда. Его от себя не скроешь и, посмотрев в зеркало, применяя соответствующие схемы, мы можем делать выводы относительно своего реального психологического состояния.

Знать своего работника, делового партнера или своего конкурента - значит, уметь предвидеть его действия в той или иной конкретной ситуации.

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?

1. **КОНСТИТУЦИОННЫЕ ТИПОЛОГИИ ЧЕЛОВЕКА**

Первый, самый простой уровень анализа человека, - это анализ его конституционного типа.

***Конституционный тип*** - это общее строение физического тела. Когда зародыш человека имеет всего несколько клеток, у него выделяется три лепестка, которые называют соответственно эндодерма, мезодерма и экзодерма. В дальнейшем из каждого из этих лепестков выстраивается: из первого - нервная ткань, из другого - мышечная ткань, из третьего - ткань внутренних органов. Причем соотношение развитости этих тканей у разных людей различно. В зависимости от степени развитости каждой из этих тканей людей можно условно разделить на три типа, которые называются в медицине и психологии астенический тип, атлетический тип, пикнический тип. Или, другими словами, "нервный" тип, "мышечный" тип и "желудочный" тип.

Существует очень простой способ определения конституционного типа человека - рост человека в сантиметрах нужно разделить на его вес в килограммах. Если соотношение составляет 2,5 - это атлетический тип, если больше 2,5 - это астенический тип, если меньше 2,5 - это пикнический тип.

***Астенический или нервный тип***

Это человек, который визуально выглядит выше, чем он есть на самом деле. Если мужчина астенического телосложения имеет, как правило, рост выше среднего, то женщины астенического телосложения имеют рост ниже среднего - вариант маленькой и хрупкой женщины. Люди астенического типа склонны к абстрактным видам деятельности, к некоторой схематизации восприятия. При этом, несмотря на их склонность к умственной деятельности, необязательно такие люди - интеллектуалы. Астеникам скорее свойственно внутреннее проигрывание эмоциональных состояний, застревание и т.д. Они не любят интенсивных эмоциональных проявлений, они его быстро утомляют.

***Атлетический или мышечный тип***

К этому типу относятся, как правило, люди с гармонично развитой мускулатурой, склонные к активной деятельности, волевым решениям, интенсивному движению по жизни. Эти люди более эмоциональны. Женщины атлетического типа имеют развитую грудную клетку, они широки в плечах.

***Пикнический или желудочный тип***

Это тип человека, который тяготеет к отдыху, расслаблению. Про такого человека можно сказать: "человек-колобок". Такой человек тяготеет к общению, к душевному комфорту. Очень ценит удовольствия, в том числе пищевые. Женщины пикнического типа характеризуются повышенными жировыми отложениями, как и мужчины. Склонность к жировым отложениям, особенно в пожилом возрасте, наблюдается преимущественно у людей пикнического типа.

1. **ТИПОЛОГИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЭНЕРГИИ**

Человек - существо энергетическое. По способу распределения энергии можно выделить несколько выраженных типов. Типы, которые будут описаны - являются чистыми. У реального человека его тип может являться смешением этих чистых типов в определенных пропорциях.

***Шизоидный тип***

Шизоидный тип распределения энергии не следует путать с шизофренией, т.к. шизофрения - это психическая болезнь, а не тип. Хотя для шизоидного типа вероятность шизофрении выше, чем для представителя другого типа. Шизоидный тип - это такое распределение энергии, при котором ее основная часть сосредоточена в голове. У такого человека вся мыслительная активность высока, а активность его тела достаточно низка, у него практически полностью отсутствует пластика. Это человек, который мыслит схемами.

Для человека шизоидного типа характерно недополучение эмоциональных энергий. Родители вкладывали в него мало энергии, был значительно ослаблен эмоциональный контакт, недостаточно внимания уделялось тактильному контакту, фактически человек воспитывался вербально.

Для шизоидного типа распределения энергии характерны такие проявления: человеку трудно выражать свои эмоции, трудно вступать в конфликтные ситуации, в межличностное взаимодействие. Такое перераспределение энергии приводит к тому, что шизоидный тип очень утомляем. В сексе представители шизоидного типа идут также от головы. Не умея отдаться страсти и получить максимальное удовольствие, они заменяют его техническим экспериментированием или вытесняют секс на периферию жизни.

***Истероидный тип***

Это тип, при котором распределение энергии на периферии больше, чем в центре. Если смотреть на уровне физического тела, то можно заметить, что у человека движение конечностей никогда не начинается от центра. У представителя истероидного, или демонстративного типа, как его еще называют, эмоций, которые выражаются наружу, намного больше, чем есть на самом деле, точно также, как состояний, мыслей и т.д. Характерным признаком демонстративности является эмоциональная неискренность. Замечено, что представители истероидного типа чаще всего склонны к суицидам, однако процент удачных суицидов меньше всего. Человек вешается для того, чтобы его успели снять, выбрасывается из окна, чтобы его успели вовремя поймать.

Этот человек, рыдая, или находясь в восторге, от всей души верит, что он рыдает или находится в восторге. Но, в действительности, этого эмоционального состояния нет, и при изменении внешних условий человек очень быстро переключится на другую эмоциональную форму. Для истероидов могут быть характерны заболевания сердца, и желудка, причем такого характера: "Ты меня обидел, у меня теперь болит сердце". Болит оно до тех пор, пока полезно, чтобы оно болело.

Из людей, которые обладают повышенной демонстративностью, получаются хорошие артисты, политические деятели и т.д. Это люди, которым необходимо постоянно играть на публике. Когда это получается, то человек реализовал свои возможности.

***Ригидный тип***

Распределение энергии у этого типа - это состояние обратно истероидному. Вся энергия стянута внутрь, уплотнена, отгорожена от наружных слоев. Человеку очень трудно принять какие-то раскрытые позы. Такому человеку трудно даются бурные эмоциональные переживания. Они могут быть бурными, но все это происходит внутри. Внешних, ярких проявлений не будет до тех пор, пока у него не произойдет нервный срыв, т.е. разрушение в энергетической системе.

У ригидного человека внутри может быть клокотание, но он держит себя в плотном мышечном панцире. Из этого панциря не выходит ничего лишнего. Как правило, такие люди особенно при наличии очень сильных эмоциональных переживаний страдают болезнями сердечно-сосудистой системы. Это обусловлено тем, что умения выводить соответствующие эмоциональные формы нет. Для ригидного типа характерны три болезни: либо гипертония (может быть смолоду), либо облысение, либо язвенные всевозможные проблемы.

Люди ригидного типа - воспитывались в состоянии недоверия к окружающему миру. Это проявляется в повышенной требовательности или агрессивности со стороны родителей, причем, не всегда обоснованной. В этом случае ребенок, даже сделав то, что от него требовалось, не может знать заранее, получит ли он одобрение или по голове. Ощущение внутреннего недоверия, зажатости приводит к ригидному типу распределения энергии.

***"Разваленный" тип***

Разваленный тип распределения энергии присущ человеку, у которого энергия представляет собой как бы два или более сшитых между собой куска, причем сшитых не очень удачно. Энергия распределена равномерно, за исключением какого-то сегмента, плоскости сшивки. Определить разваленный тип визуально очень легко: идет человек по улице - ноги идут быстро, а руки качаются совершенно не в такт.

Разваленный тип на психологическом уровне дает значительный внутренний дискомфорт. Как правило, низ у человека связан с бессознательным, с какими-то более животными проявлениями, а верх - с человеческим, духовным, абстрактными представлениями и т.д. Часто у такого человека назревает конфликт между идеалами и желаниями. Иногда некоторые желания вообще не осознаются. Задача человека разваленного типа: "сшить" между собой свои желания и идеалы.

***Оральный тип***

У людей этого типа энергия есть везде, но она равномерна рыхла. Это тип человека, не склонного к борьбе за существование. Этот тип вечно просящего, вечно ожидающего человека. У такого человека мало внутренней плотности энергии, тело его выглядит как рыхлое, везде равномерный налет рыхлого жира, легкая рыхлость в движениях, постоянно просящие глаза.

У такого человека не хватает энергии на борьбу и нет даже установки на борьбу. Жалоба - это фактически форма просьбы, это человек, который находится в состоянии просьбы к миру. "Почему мне плохо?" Желания что-то делать по этому поводу не возникает. Такой человек находится в состоянии ожидания, а не активного поиска.

1. **СЛАБЫЕ СИГНАЛЫ**

***Слабые сигналы*** - это особенности внешнего вида, жесты, мимика, поведение, привычки - все, что мы можем воспринимать, общаясь с человеком. Эти сигналы, если уметь их замечать, позволяют делать уверенные выводы о том, что из себя представляет человек и чего от него в связи с этим можно ожидать.

***Цвет одежды***

Синий - умиротворенность, внутренняя гармония и благополучие.

Зеленый - стремление доминировать, доказать свою значимость.

Красный - энергичность, активность.

Желтый - надежда на перемены к лучшему.

Фиолетовый - стремление быть в центре внимания.

Коричневый - неблагополучие, подавленность.

Черный - негативизм, агрессивность.

Белый - открытость новым впечатлениям, внутренняя чистота.

Серый - закрытость, попытка произвести впечатление зрелости.

***Руки и пальцы***

Люди с симметричными руками имеют более высокий половой потенциал. Определить, каким потенциалом для продолжения рода обладает мужчина или женщина можно очень просто: достаточно сравнить размеры правой и левой рук. Как показали исследования, представители обоего пола с абсолютно симметричными руками имеют более высокий половой потенциал, чем те, у кого руки ассимметричны.

Чем длиннее безымянный палец - тем лучше играешь в футбол и делаешь детей. Если пальцы длинные, тонкие - их обладателю свойственна чувствительность, он предпочитает тонкую работу. Короткие и толстые - принадлежат, скорее всего, упорному, стойкому человеку; сила и расчет берут в нем верх над чувствительностью.

***Манера аплодировать***

* если левая рука сверху - поступки диктует интуиция, правая - предпочтение отдается логике;
* громко хлопает в ладоши - открыт и непосредствен; если что-то нравится, то недвусмысленно дает об этом знать, если нет - наделает много шуму;
* аплодируя, хлопает пальцами по ладони - робкий, неуверенный человек; приходит в замешательство, встретив другое мнение; стесняется собственного молчания.

***Жесты***

Жесты, в отличие от почерка и черт лица, гораздо легче подделать, т.е. изобразить то, что нужно на данный момент. 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, и ее программные блоки чрезвычайно прочно закреплены в нашем подсознании. Следует учитывать 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.

***Цвет глаз и характер***

*Темные* – Мужчины: упорны, выносливы, при трудностях становятся вспыльчивы и раздражительны, импульсивны, темпераментные. Если руководят, то обижают подчиненных, решения принимают быстро и правильно, не выносят рутины. Женщины: решительны и непреклонны, характер сильный, волевой, всегда стремится настоять на своем и будет находиться рядом с мужчиной пока это ее устраивает.

*Серые* – Мужчины: упорны и решительны, беспомощны перед рутиной, не требующей ума. Женщины: неспокойны, непостоянны, неуравновешенны, подвержены частой смене настроений.

*Светло-коричневые* - замкнуты, индивидуальны, легко справляются с рутиной, не любят приказов, лучше работают самостоятельно.

*Голубые* - выносливы, сентиментальны, житейское однообразие их угнетает, люди настроения.

*Зеленые* – Мужчины: счастливы, стабильны, богатое воображение, знают свои возможности, сосредоточены, терпеливы, строги, но справедливы, с устойчивой психикой, умеют слушать и руководить. Женщины: замкнутость, необщительность, самодостаточная личность.

*Серо-голубоглазые* - молчаливы и холодны, соблюдают дистанцию и знают себе цену.

*Оттенки цветов* свидетельствуют о неординарности личности.

***Уши***

Если уши среднего размера и четко очерчены , то перед Вами человек с устоявшимися привычками. Практичный и точно знающий, как организовать свою жизнь так, чтобы остальные ему не сильно мешали. Он умеет найти устойчивое равновесие между семьей, карьерой и всем остальным.

Высоко расположенные уши говорят о том, что человек умен и стремится к лидерству. Если вы попробуете его подавлять – это закончится для Вас плохо.

Маленькие уши указывают на замкнутость, застенчивость и нежелание допускать посторонних в свой внутренний мир. Эти люди романтичны и верят в глубокие чувства и серьезные отношения.

Оттопыренные уши свидетельствуют, что, несмотря на излучаемую уверенность в себе, данный человек застенчив и с удовольствием пойдёт на поводу у сильной женщины.

***Походка***

Мало кому известно, что походка человека может подробно рассказать не только о его характере, но и об определенных нюансах сексуального поведения и даже возможных перспективах брачных отношений с ним.

Человек, передвигающийся танцующей походкой, обычно несерьезен, забывчив, обещает многое, но слово почти никогда не держит. Цепи Гименея «танцоров» не соблазняют, а если они и вступают в брак, то уже в далеко не молодом возрасте.

Тихий, неуверенный шаг с опорой на носок принадлежит людям, которые не любят привлекать к себе внимание. Обычно они углублены в свои мысли и переживания в силу угрюмости характера и некоммуникабельности. Впрочем, это не мешает им быть достаточно сексуальными, но вот в категорию «отличный семьянин» они попадают редко.

Звучная, громкая походка с подчеркнутым стуком каблуков характеризует несдержанного и бесцеремонного человека. Обладатели «громкой» походки обычно очень легко идут на любовные контакты, часто меняют партнерш. Но, попав в руки сильной, волевой женщины, сумевшей разгадать их природу, вполне могут поддаться ее влиянию и воспитанию и в будущем способны стать неплохими мужьями и родителями.

Тяжелая шаркающая походка и недвижно висящие при ходьбе руки свидетельствуют об отсутствии воли или же о пресыщенности жизнью. Такие люди вялы, скучны в жизни и в постели.

Скорый, стремительный шаг принадлежит натурам горячим, которые думают и решают так же быстро, как и ходят. Это обычно удачливые бизнесмены, чьи дни наполнены самыми разнообразными событиями, и им везде нужно успеть. Они любят работать и любят отдыхать. Однако в интимных делах они так же горячи и нетерпеливы и больше всего заботятся о своих радостях, нежели о желаниях партнерши. При этом заботливые семьянины и любящие отцы.

Медленный или «журавлиный» шаг характеризует людей равнодушных, недовольных всем и вся. Нередко они брюзжат по поводу повышения платы за отопление даже в минуты любовных утех. Семейная жизнь с подобными «журавлями» тяжела, безрадостна и бесперспективна.

Размеренный, степенный шаг говорит о том, что перед вами спокойным, уравновешенный человек, не подверженный никаким чудачествам или легкомыслию. Его рациональность и консервативность, конечно, могут показаться порой невыносимыми, зато в семейных отношениях он верный и очень надежный человек.

Если мужчина при ходьбе сильно размахивает руками, то это свидетельствует о живости и непосредственности его характера, старательности и целеустремленности, искренности чувств, в том числе и любовных. Если же при этом он еще ставит ноги легко и пружинисто, то считайте, что вы нашли свой идеал - прекрасного любовника, заботливого мужа, любящего отца ваших детей.

***Одежда***

Безусловно, современный человек одевается по моде. Но индивидуальные предпочтения все же нет-нет, да и вырываются наружу. 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 одеждувыходного дня без приема гостей. В своем личном быту человек полновластный хозяин. Его психологический портрет мы по возможности и должны "снять".

Итак, *вельвет* предпочитают люди комфорта, благоустройства и обеспеченности. Вы всегда их сможете купить, предложив достойную цену. Те, кто страстно любят облачаться в *велюр или замшу*, имеют втайне припасенный "прикуп", а еще - до поры времени не разглашаемые полезные связи. Любители "*чисто*" *кожаной одежды* хотят не только чувствовать себя защищенными, но и иметь карт-бланш для нанесения атакующего удара. *Бархат* - однозначно заявляемый имидж преуспевания, достоинства и снобизма. Те, кто страстно любят *фланель*, почти открыто заявляют о желании получать ласку, внимание и заботу о своей особе. *Шерстяной* свитер добавляет нашим цивилизованным натурам некую толику чувственной непосредственности и генетической силы. *Шелковая ткань* - символ праздника, торжества и веселья одновременно. *Коттон*, или плотный хлопок - это жесткие бойцы, но только на избранном направлении. Во всех остальных случаях они руководствуются предельно здоровым рационализмом без излишних сантиментов. *Лён* - это практичность и адаптивность.

Стиль самой одежды, а не только ее материал может многое поведать психодиагносту.

***Питомцы***

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".

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.

Ну, а кто же любит разводить рыбок - в аквариуме либо в собственном пруду, как правило, натуры ранимые и потому стремящиеся "построить" вокруг себя порядок и гармонию.

Те, кто содержат в своем доме крыс, мышей, хомячков, ручную ондатру или нутрию - прежде всего натуры очень деятельные, работящие, до крайности любопытные и, как ни удивительно, не агрессивные, к тому же любящие уют и чистоту.

Паук - символ одиночества, предельного терпения, трудолюбия и упрямства. Следует учесть, что эти люди скорее изображают страх, нежели его испытывают на самом деле. Пожалуй, они из разряда охотников-одиночек.

Интересен психоанализ тех, кто любит заводить черепах. У таких людей мощно развито подсознание, они способны тонко и целостно чувствовать и передавать взаимосвязь времен, явлений и процессов.

Те, кто удосужится завести себе свинку - точно принимает жизнь во всех ее проявлениях.

# СКРЫТАЯ ВИЗУАЛЬНАЯ ПСИХОДИАГНОСТИКА ЛИЧНОСТИ

# Графологический психоанализ

***Графологический метод психодиагностики личности*** - бесспорный лидер среди скрытых диагностических инструментов, используемых в прикладной психологии. Важнейшее достоинство метода в современных условиях - абсолютная конфиденциальность собственно самой психодиагностической процедуры. Надежность и достоверность получаемой информации приближается к 80-90 %. По характерным признакам изменения почерка в той или иной ситуации можно с уверенностью определить отношение индивида к ситуации.

Графология также позволяет очень надежно оценить интеллектуальный и креативный потенциал работника, и, что крайне важно - его ментальные личностные установки. Абсолютно точно выявляются комплексы, фрустрации, неврозы.

В отличие от "детектора лжи" или "ассоциативных допросов" графологический метод более компактный и менее дорогостоящий, но по конкретной ситуации способен выдать весьма ценную и неотложную информацию об индивиде. Графологический метод чрезвычайно эффективен при профотборе персонала, поскольку позволяет из большого количества претендентов довольно быстро выявить наиболее подходящего сотрудника.

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.

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.

**Психология цвета**

Представляется расширенный и адаптированный к современным требованиям психоанализ цвета и цветовых оттенков (пантонов). Изначальной теоретической базой послужила методология психоанализа цвета по Максу Люшеру, второй акцент сделан на аспектах психовизуального воздействия цветовых образов в современной бизнес продукции, пи-ар технологиях, разработки товарных брендов и торговых марок.

**Физиогномический психоанализ**

***Физиогномика*** в самом общем смысле - психодиагностика человека по лицу (включая строение черепа) и лицевым морщинам (физиодерматоглифика). Благодаря этому методу мы можем определить генетические характеристики индивидуума, так сказать его природные задатки.

Физиогномический анализ не оставит без внимания ни одного органа или сегмента вашего лица. Считывание генотипа дает возможность выявить скрытые побудительные 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. Генетические данные, как правило, имеют склонность проявляться в экстремальных условиях. Впрочем, так называемый индивидуальный стиль также во многом определен все теми же индивидуально-типологическими задатками.

Иное дело - топография морщин. Это уже абсолютно нажитое. 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.

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.

**Психофонология и психонейминг**

***Психофонология*** определяет особенности воздействия фонограммы слова на наше подсознание. Мы все живем в мире звуков, слов, названий (теперь еще брендов и слоганов), и их влияние на нас сильнее, чем цвет и форма. "Правильный" выбор названия в звуковом варианте воздействия вызовет у слушателя нужный и заранее просчитанный побудительный импульс, образ или ассоциативную связь. Все, цель достигнута, фонограмма слова сделала свое дело.

Рассмотрим психофонологию к примеру управляющих должностей: "директор" и "председатель".

Фонема слова "директор" очень жестка, целенаправленна, весьма алгоритмична и деятельна по строго выверенному плану, обладает направляющей и организовывающей харизмой. Фонообраз слова "директор", пожалуй, один из самых сильных в нашем словаре. Директория почти близка к диктатуре со строгой дисциплиной и сверхжесткой ответственностью. Стиль "директора" очень ко многому обязывает, и для кризисных периодов он наиболее подходящий.

Психофонология слова "председатель" совершенно иная. Заметно усилен фактор страховки от всевозможных рисков и просматривается желание идти на компромисс. Учитываются всевозможные варианты, в основном рационалистические, но с трендом в сторону обеспечения безопасности и комфортности при любых обстоятельствах. Демонстрация диктата воли минимизирована. И вообще, в фонопрограмме слова "председатель" личностное начало явно подчиняется факторам обязательства, безопасности и коммуникативности.

Нечто подобное, только в более постоянном кармическом режиме происходит и с нашими именами (то же - с фамилиями, кличками, прозвищами). Смысловое значение, если оно, конечно, есть, - не более чем тонкая корка на мощном пласте звукового психовоздействия. Свое имя мы не выбираем, получая его в том жизненном периоде, когда работают одни лишь первичные рефлексы. Следовательно, звуковая программа имени самым непосредственным образом формирует нашу "натуру", просто мы этого не осознаем. Это - очень мощная и неосознаваемая постнатальная матрица.

Уже сейчас все больше названий появляется с учетом "звукового образа". Это не может не радовать. Мы начинаем лучше воспринимать все богатство оттенков жизни и бытия, а значит - становимся могущественнее, ибо нам стал доступен еще один способ раскрытия своих возможностей. Мир звуков очаровывает и дарит. Жалко игнорировать...

**Корпоративный психомониторинг**

***Корпоративный (внутрифирменный) психомониторинг*** персонала – это оценка, профподбор, обучение (тренинг) и прогнозирование успешности деятельности персонала по психофизиологическим критериям работника применительно к требованиям конкретной должности в единой системе стандартов и подходов. Применение методов корпоративного психомониторинга позволяет объективизировать процесс управления и продвижения персонала в ракурсе «человек - должность - рабочий коллектив - стратегия принятия решения и коммуникация» и эффективно уменьшить непроизводительные потери по вине субъективного фактора. Базовые данные психомониторинга: профессионально-важные требования и психофизиологические качества – основа для проведения тренингов и переобучения под конкретный целевой заказ с учетом конкретной специфики как должности, так и работника.

## Психоанализ болезней

Психоанализ симптоматики заболеваний – достоверный метод получения вытесненной из сознания информации о глубинных комплексах и напряжениях личности. Подобная информация может самым серьезным образом скорректировать представления о данном человеке и его перспективных возможностях. Психоанализ болезненных симптомов позволяет также индивидуально подобрать коммуникационный «мостик» и по существу, войти в доверие к данному лицу («у кого что болит, тот о том и говорит»). Знание симптоматики и причин к ним приведшие – тщательно скрываемая индивидом его «ахиллесова» пята. Можно как нанести удар, так и весьма эффективно помочь заболевшему. Немедикаментозное лечение в последнее время завоевывает все большую популярность.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

***Визуальная психодиагностика*** - это способность определять особенности психологии человека по внешним признакам.

На данный момент актуально иметь работников, обладающих такими качествами как:

* устойчивость нервной системы на стресс;
* лидерство;
* работоспособность;
* волевой, креативный, интеллектуальный потенциал, и.т.д.

Навыки визуальной психодиагностики интересны тем, что они могут быть применены и к самому себе.

Первый, самый простой уровень анализа человека, - это анализ его конституционного типа. В зависимости от степени развитости, людей можно условно разделить на три типа, которые называются астенический тип, атлетический тип, пикнический тип.

По способу распределения энергии можно выделить несколько выраженных типов: шизоидный, истероидный, ригидный, «разваленный», оральный. Существует связь между особенностями воспитания и формируемым типом.

О многом поведать психодиагносту могут и «слабые» сигналы. Они могут выражаться в:

* цвете и фасоне одежды;
* цвете глаз;
* форме ушей;
* форме рук и пальцев;
* манере аплодировать;
* жестикуляции;
* походке;
* домашних питомцах.

Ведущие фирмы мира предпочитают составлять подробнейшие психологические досье на своих деловых партнеров, конкурентов и ведущих специалистов. Они применяют следующие методы:

* графологический психоанализ,
* физиогномический психоанализ,
* психологию цвета,
* психофонологию и психонейминг,
* психомониторинг,
* психоанализ болезней.

Знать своего работника, делового партнера или своего конкурента - значит, уметь предвидеть его действия в той или иной конкретной ситуации. Человек раскрывается в мелочах и деталях, надо только уметь их подмечать.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Колесникова Г.И. «Психодиагностика личности от А до Я», Феникс, 2009 г.,
2. Райгородский Д.Я. «Практическая психодиагностика. Методики и тесты», Бахрах-М, 2006 г.,
3. Ратанова Т., Шляхта Н. «Психодиагностические методы изучения личности», Флинта – МПСИ, 2008 г.,
4. Тараненко В.И. «История лица, или Мастерская физиогматического анализа», Ника-Центр, 2008 г.,
5. Тараненко В.И. «Непродуктивная психология, или Бомба для директора. Визитка: досье на партнера», Ника-Центр, 2004 г.,
6. Тараненко В.И. «Полевые заметки визуального психодиагностика», Ника-Центр, 2006 г.,
7. Тараненко В.И. «Почерк, портрет, характер: Скрытая психодиагностика в практическом изложении», Ника-Центр, 2001 г.,
8. Тараненко В.И. «Психоманипуляции вокруг нас», Ника-Центр, 2004 г.,
9. Тараненко В.И. «Управление персоналом, корпоративный мониторинг, психодиагностика. Тесты для отбора персонала», Ника-Центр, 2002 г.,
10. Тихонов А.П. «Соционика, ментология и психология личности», №6, 2000 г.,
11. Щёголев И.В. «Покажи мне свою сумочку - и я скажу, кто ты. 32 фокуса визуальной психодиагностики», Питер, 2009 г..
12. Щёголев И.В., Чернов Ю.Г. «Графология XXI века», Питер, 2008 г.,
13. Щёкин Г.В. «Визуальная психодиагностика: познание людей по их внешности и поведению», МАУП, 2007 г.