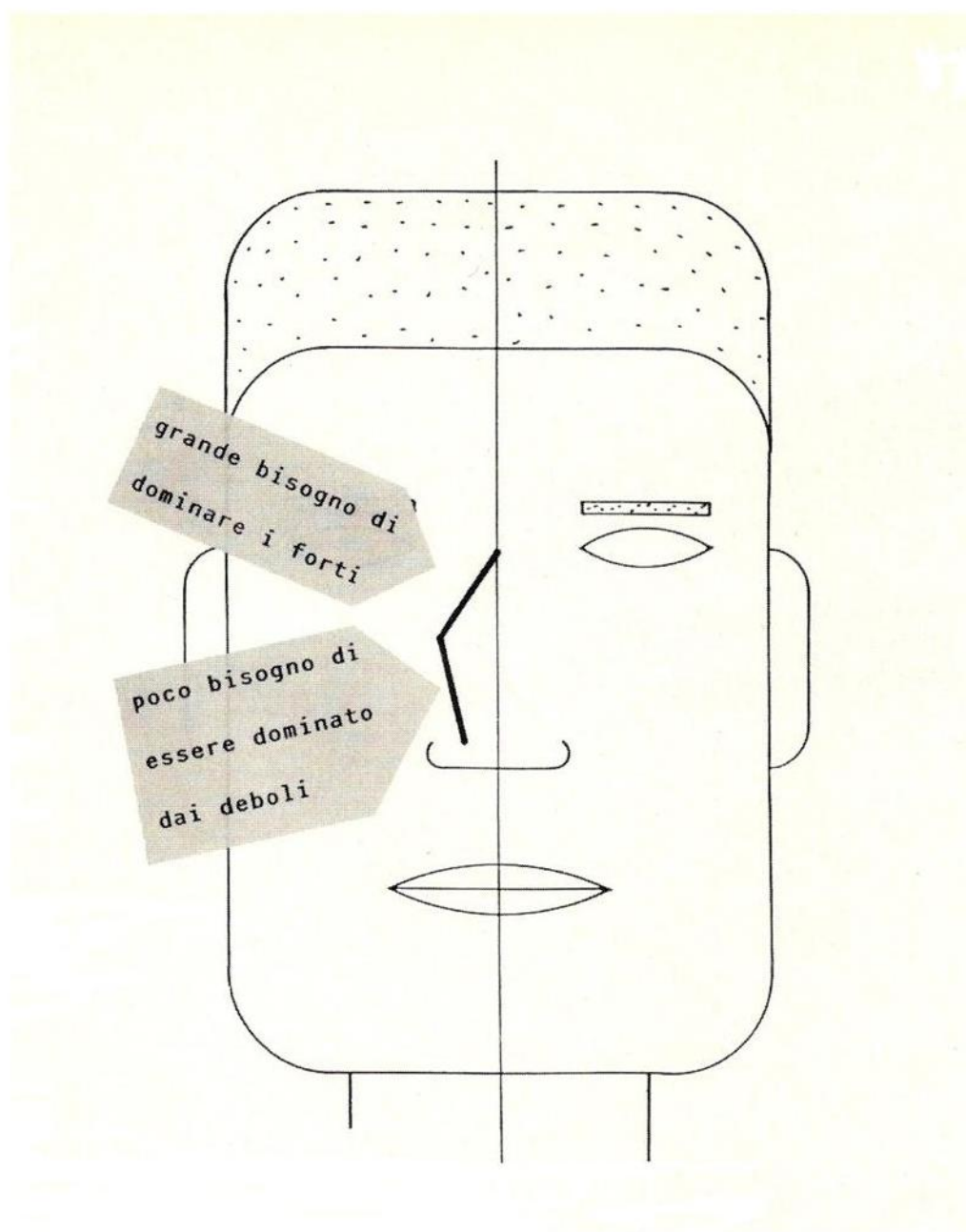


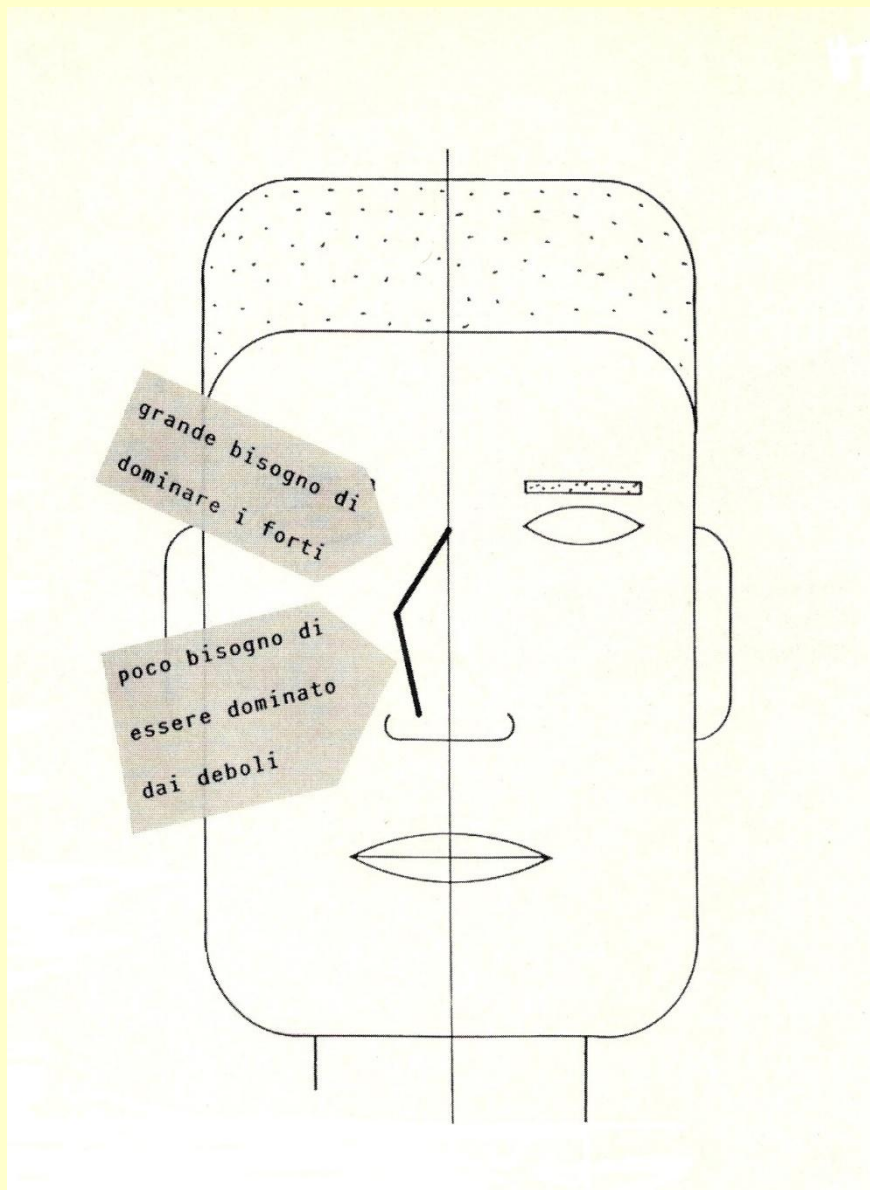
Poeta **R**olando **P**etrus



PSICOSTASIA FISIOGNOMICA
TABELLE SCHEMATICHE

Psicostasia Fisiognomica: la fatica di capire la materialità del pensiero.

Poeta **Rolando Petrus**



PSICOSTASÍA FISIOGNOMICA **TABELLE SCHEMATICHE**

INDICE

<u>Schede di Psicostasi Fisiognomica semplificata</u>	4
<u>L'ambiente</u>	6
<u>Il naso di profilo</u>	7
<u>Il naso visto dal davanti</u>	12
<u>La grossezza delle parti del volto</u>	17
<u>La bocca vista dal davanti</u>	24
<u>Le narici di profilo</u>	29
<u>L'esterno del labbro superiore visto di profilo</u>	36
<u>Le orecchie viste dal davanti</u>	38
<u>Le sopracciglia</u>	49
<u>Superficie sotto-sopraccigliare</u>	54
<u>Sessualità</u>	59

SCHEDE DI PSICOSTASÍA FISIOGNOMICA SEMPLIFICATA

La Psicostasia Fisiognomica è una scienza: come tale va assoggettata ad un certo rigore espositivo che riduca la possibilità di interpretazioni errate.

Tuttavia, non tutti hanno l'attitudine ad apprendere una scienza; così pure, non sempre si ha voglia di impegnarsi mentalmente nel seguire ragionamenti complessi.

In questi casi può essere preferibile apprendere delle cose in modo meno preciso, ma più facile.

A questo scopo, le tavole seguenti illustrano in modo facile le principali relazioni tra volto e personalità. Per le interpretazioni di tali tavole va considerato che sono cumulative e consentono di integrare i rispettivi significati.

Per esempio, in una certa zona del naso si può avere un grande bisogno di amore (naso di profilo) sia in un ruolo di dominati (se l'inclinazione del naso è a sinistra) che di dominatori (se l'inclinazione del naso è a destra).

Altro esempio: se una certa inclinazione a destra del naso è associata ad un profilo di quella certa zona del naso che è verticale, il dominio è di tipo brutale, despótico, amorale.

Tali tavole forniscono indicazioni semplificate, ma non generiche.

Prestando la dovuta attenzione a quanto in esse riportato, si può cogliere la legge psicostasica esatta che sta alla base dei significati riportati, che altrimenti potrebbero apparire delle definizioni non collegate tra esse.

In base alle indicazioni di tali tavole, si potrà notare che i personaggi di successo, dominanti, ricchi, sono accomunati dalle seguenti conformazioni del volto.

- **naso con la sua linea del profilo più orizzontale che verticale, specialmente nella zona alta del naso, ad esprimere cioè il tipico profilo aquilino o ebraico;**
- **bocca a V specialmente nelle zone centrali;**
- **fori delle narici visibili dal davanti;**
- **orecchie con zone costitutive delle nervature del padiglione auricolare che sono sporgenti;**
- **grande distanza tra gli occhi e le sopracciglia;**
- **occhiali.**

Ciò dimostra che, per avere successo, bisogna avere necessità della stima della società in cui si vive (naso di profilo).

Bisogna avere paure che spingano l'individuo a non crearsi situazioni di vita in cui egli si senta inferiore o con tendenze a subire violenza (bocca a forma di V nella zona centrale).

Bisogna essere capaci di dominare in modo deciso, esagerato, bisogna cioè essere capaci di essere autoritari specialmente verso chi è in condizioni di debolezza (punta del naso inclinata alla destra dell'individuo).

Bisogna essere minacciosi, egocentrici (narici grandi e visibili dal davanti).

Bisogna essere spigolosi, disposti a litigare: subito, senza aspettare provocazioni che giustificano la ruvidità dei modi o degli atteggiamenti rivolti verso l'ambiente (durezza del bordo delle orecchie).

Bisogna essere frivoli, vanitosi, intimamente gasati.

L'AMBIENTE

Chi è in rapporto con noi costituisce un'entità definibile AMBIENTE.

Tale ambiente può essere FORTE oppure DEBOLE, in ragione di quanto è capace di limitare la nostra libertà, oppure di quanto è pericoloso, oppure di quanto ci costringe a lottare.

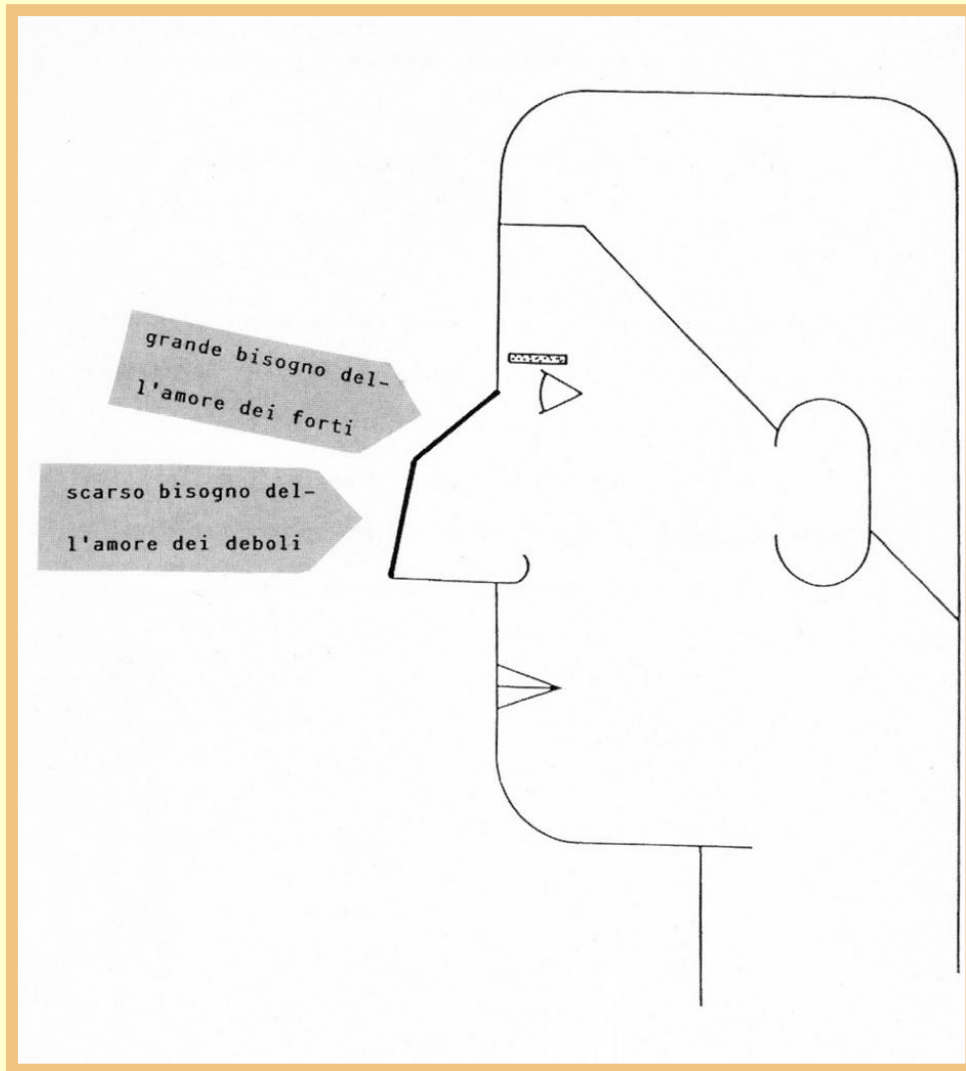
Qualsiasi caratteristica psicologica è sempre condizionata dalle condizioni ambientali in cui essa si esprime.

Di qualsiasi caratteristica va dunque sempre specificato il valore ambientale che è legato ad essa; ovvero, se essa si estrinseca in ambienti che siano deboli, oppure che siano medi, oppure che siano forti.

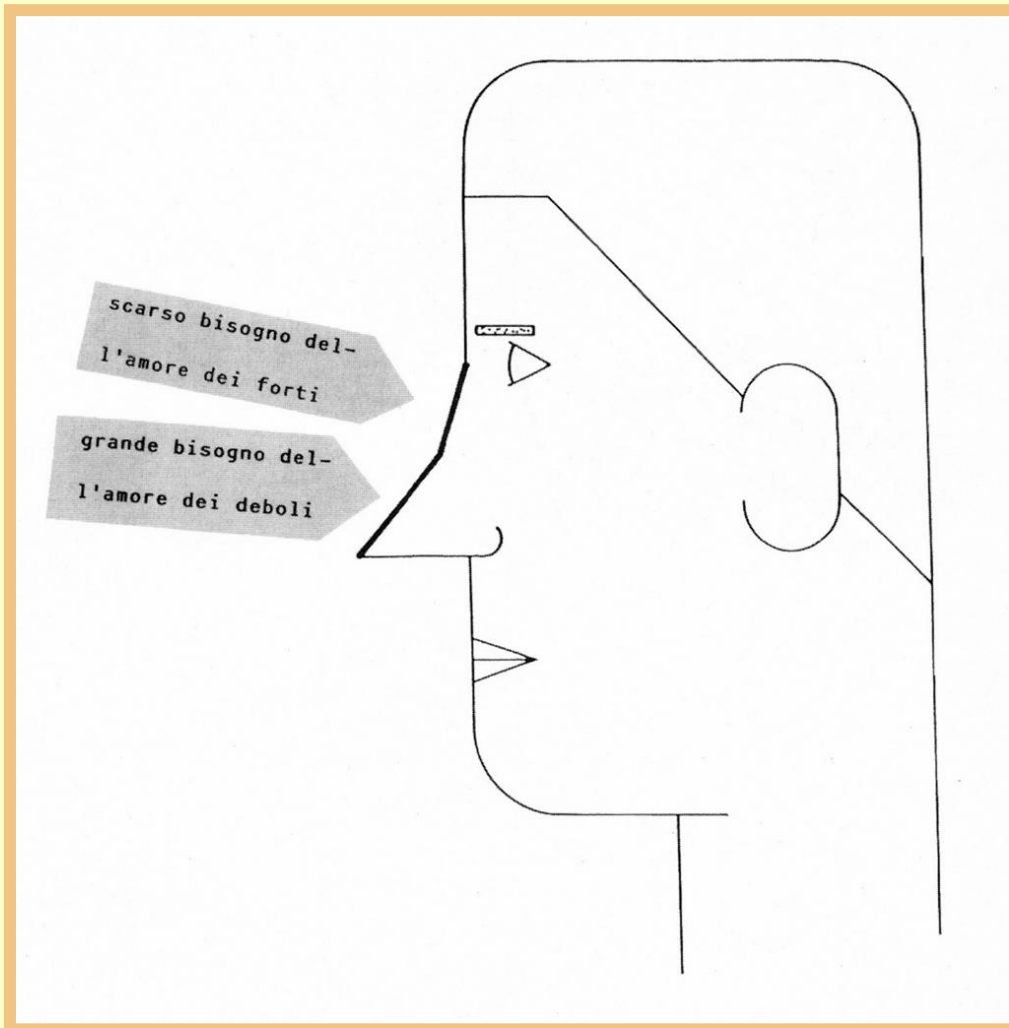
IL NASO DI PROFILO

La sua inclinazione verso l'orizzontale è proporzionale al bisogno di essere amati, stimati, benvoluti, rispettati da chi è in rapporto con noi.

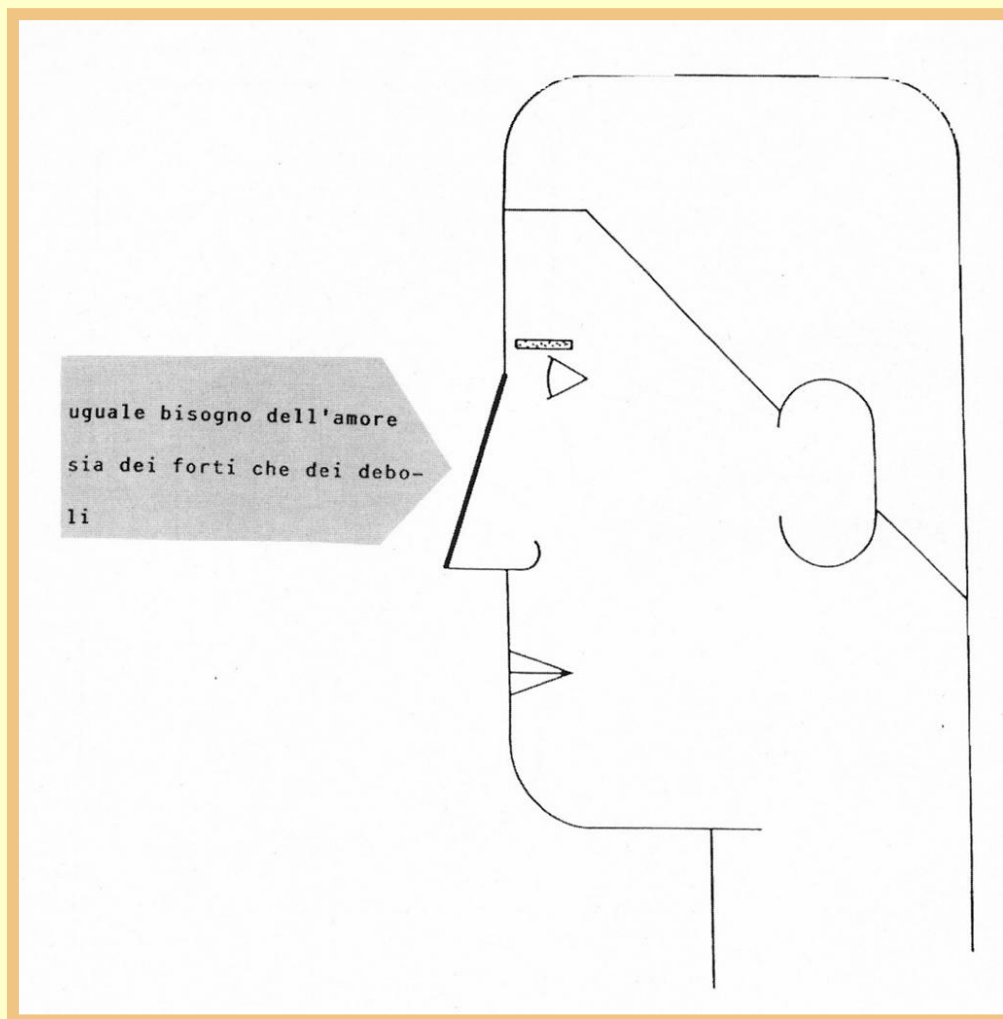
Più tale inclinazione è elevata nelle zone del naso poste in alto (verso gli occhi) più l'individuo ha bisogno dell'amore del popolo, dei potenti, della collettività, delle istituzioni: pertanto, egli disporrà dei mezzi intellettuali, fisici e finanziari per essere una persona importante, ricca, ammirata dalla gente, vincente.



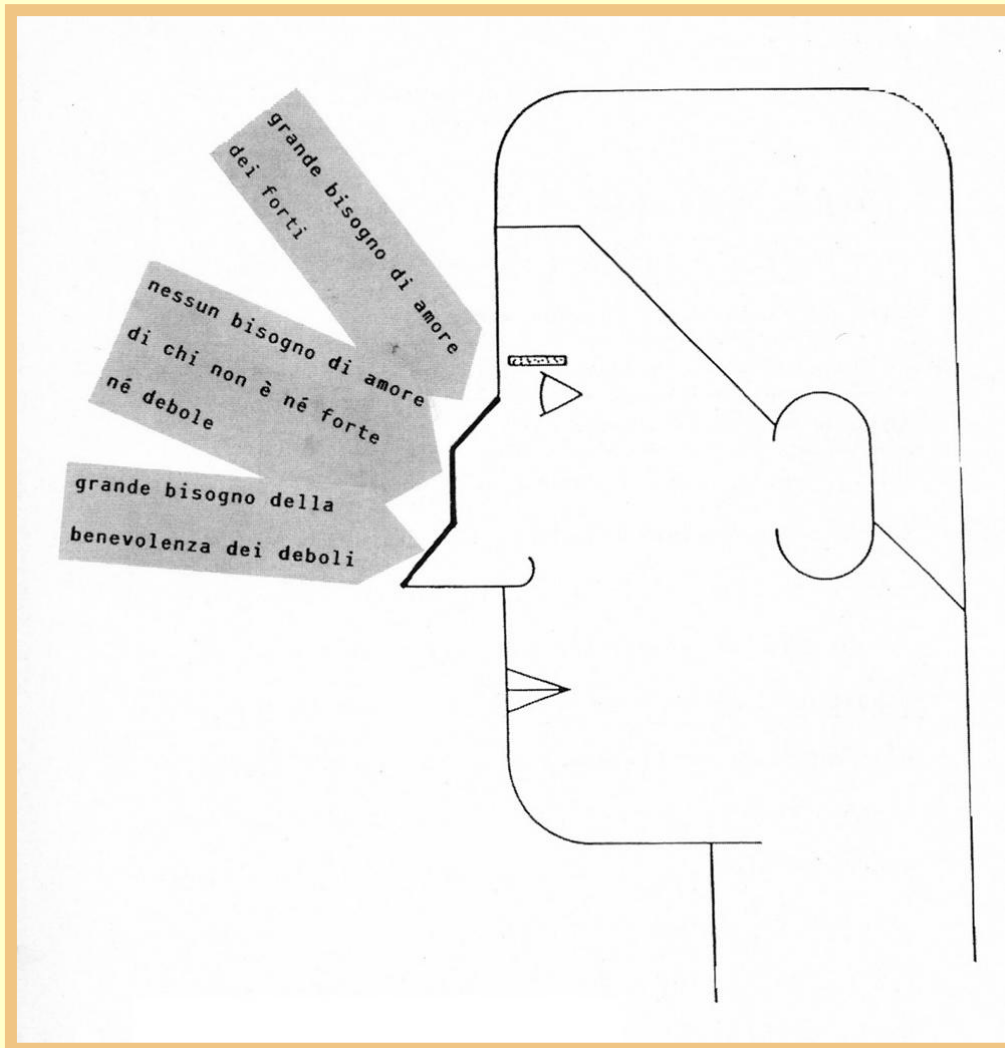
Fede in Dio. Fiducia nella società, nella gente, in chi è potente. Amano chi li priva delle loro libertà. Amanti dell'avventura e dell'ignoto. Disinteresse dell'opinione dei poveri, dei deboli, dei subalterni, vogliono essere apprezzati dai ricchi, dai potenti. Persone di successo in qualsiasi campo. Intelligenza finalizzata ad avere riconoscimenti pubblici. Grande resistenza fisica.



Ateismo. Scarsa considerazione di ciò che la gente pensa di loro. Bisogno di essere stimati dagli indifesi, dai deboli, dai familiari, dagli amici, dai sottoposti, dai poveri. Destinati alla povertà, perché privi di ambizione. Intelligenza finalizzata alle verità scientifiche e scomode, e non alle verità che fanno raccogliere onori perché apparentemente importanti. Scarsa energia lavorativa.



Hanno bisogno di un uguale rispetto sia di chi è debole, sia di chi è forte. Se tale rispetto o benevolenza sia grande oppure scarso lo si deduce da quanto è prominente il profilo nasale.



Bisogno di apparire potente o ricco, o importante quando si trova con i ricchi e le persone importanti.

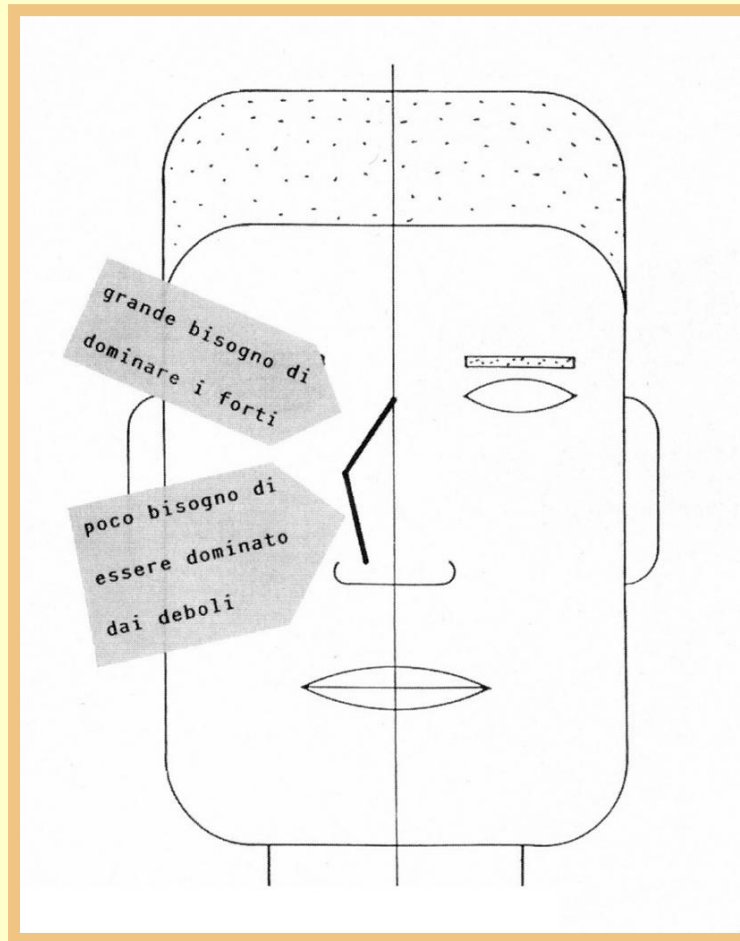
Brutalità, maleducazione capacità di fregarsene totalmente di ciò che pensano le persone di media importanza.

Dolcezza e bisogno di essere stimato dagli stretti collaboratori suoi sottoposti, ai quali rivolge altrettanta benevolenza.

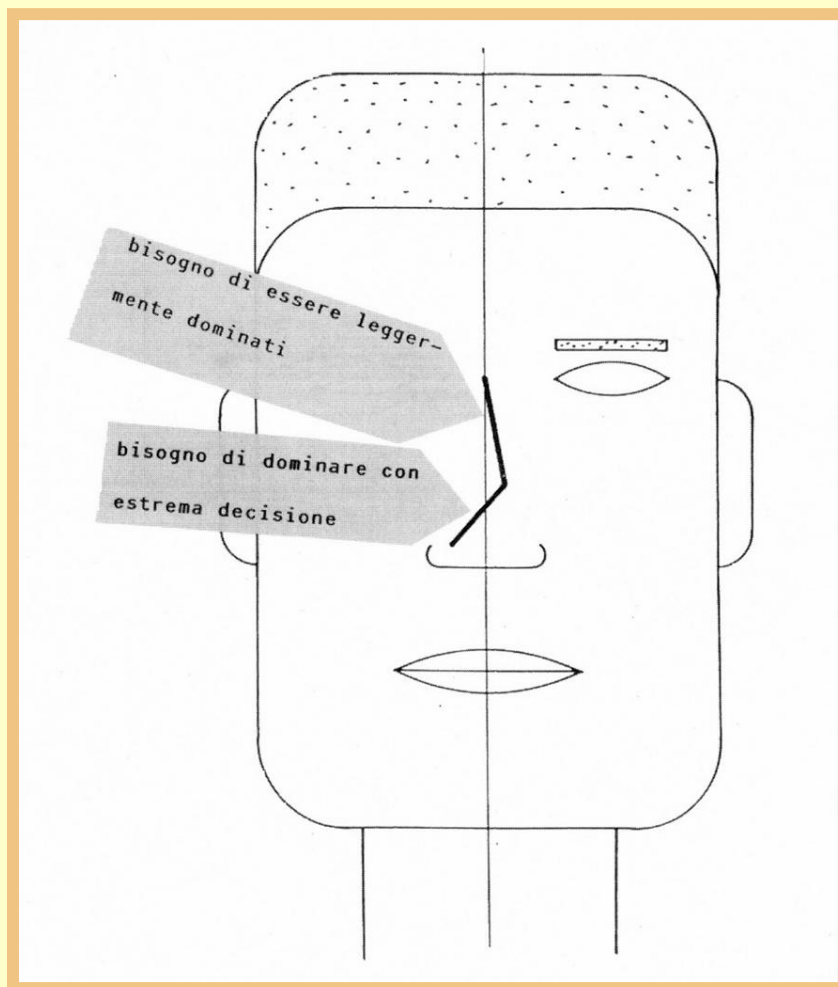
IL NASO VISTO DAL DAVANTI

La linea del dorso nasale esprime il DOMINIO:

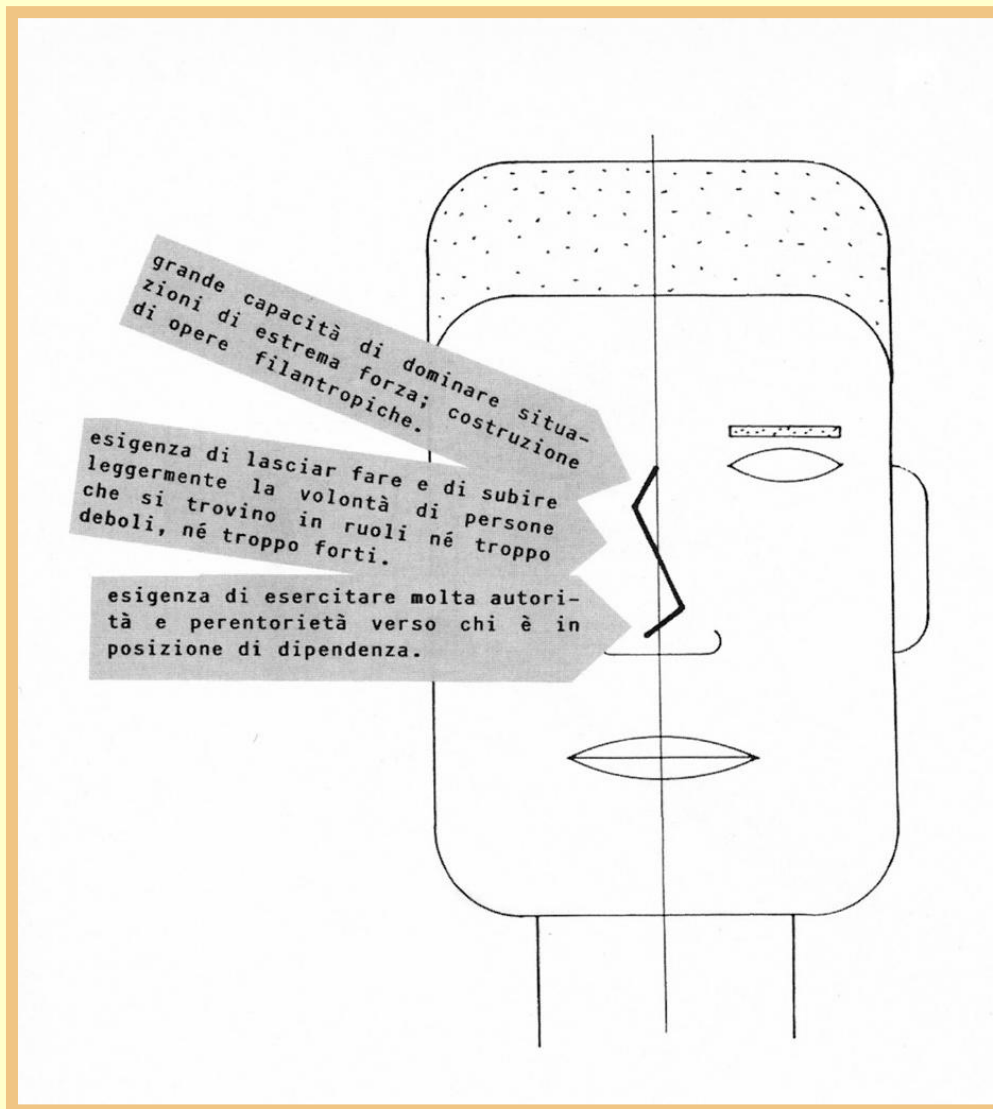
- Se tale linea è inclinata alla sinistra dell'individuo egli ha necessità di essere dominato;
- Se tale linea è inclinata alla destra dell'individuo egli ha necessità di dominare;
- Più l'inclinazione a destra è presente in zone della punta del naso (ambienti deboli), più l'individuo sarà capace di crearsi situazioni di potere che rendano il dominio da lui esercitato assoluto e senza fatica, né fisica né intellettuale. Ciò è dovuto sia al fatto che gli ambienti deboli sono quelli che si verificano più frequentemente, sia dal fatto che l'inclinazione a sinistra presente nella zona più in alto esprime esigenze moralmente rifiutate;
- Più l'inclinazione a destra è presente nella zona del naso posta in alto, più l'individuo sarà proporzionalmente capace di dominare situazioni difficili e si creerà pertanto condizioni di vita difficili.



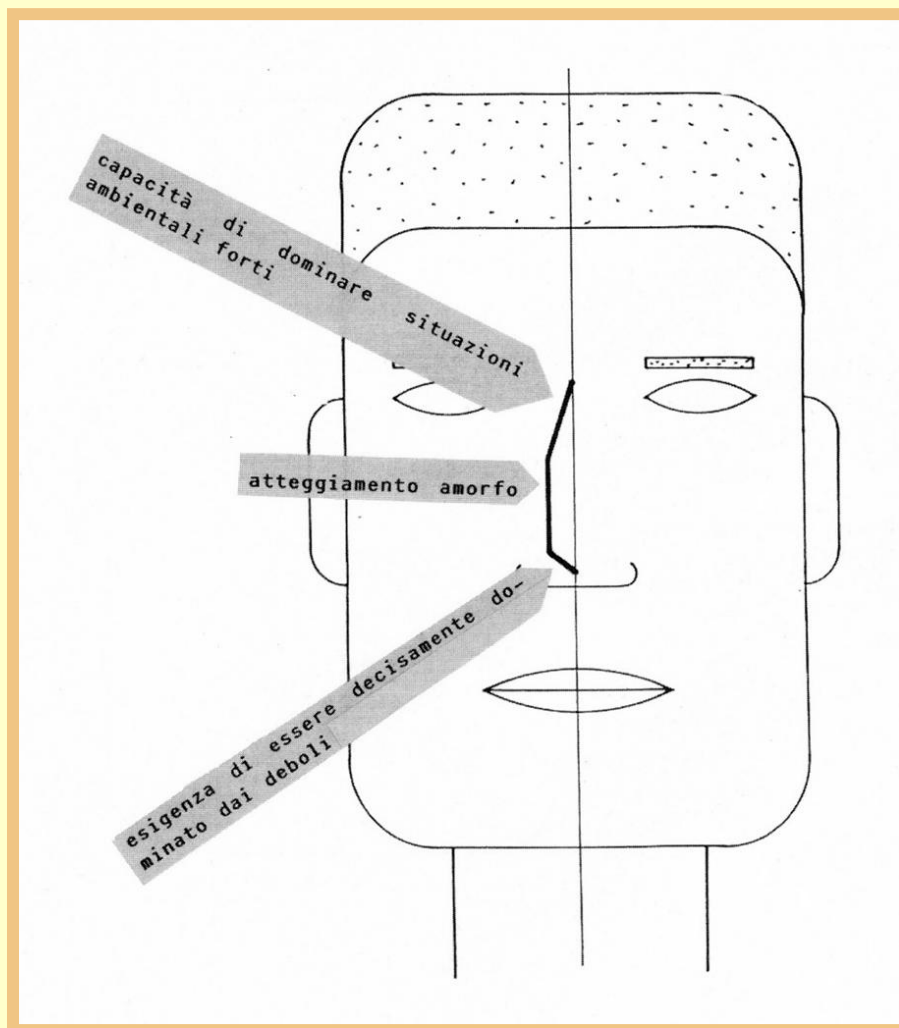
Persone che estrinsecano enorme potere, forza, capacità di dominio nelle situazioni difficili. Temperamento molle, apparentemente debole verso i deboli, dai quali si lasciano comandare. Tali persone sono forti con i forti e deboli con i deboli. Privi di poteri magici. Debbono affrontare situazioni di vita molto difficili. Sono persone che non accettano né prepotenze né imposizioni né potranno mai essere dominate in quanto hanno un “nocciolo duro” difficilmente superabile. Sono i pionieri che aprono strade difficili poi percorse comodamente da altri. Le loro professioni sono generalmente quelle in cui il loro operato è concreto, materiale, solitario.



Persone con esigenza di dominare i deboli e che pertanto saranno dotate della capacità “magnetica” di essere vincenti ed autoritari. Le loro attività professionali saranno nel “terziario”, professioni che si basino cioè sul lavoro altrui: commercianti, consulenti, avvocati, prestatori di denaro, artisti dello spettacolo, sportivi, professionisti.



Persone molto autoritarie con i deboli che, tuttavia, in situazioni ambientali medie appaiono molto alla mano, buone, ma che diventano estremamente dure se si tenta di sovrastarle, giacché sanno essere anche forti con i forti.



Capacità di dominare situazioni ambientali forti. Atteggiamento amorfo, né dominato – né dominatore che, associato ad una esigenza di essere decisamente dominato dai deboli, rende l'individuo un perdente, un debole nella maggior parte delle situazioni di vita, il quale sa imporsi solo se costretto a farlo.

LA GROSSEZZA DELLE PARTI DEL VOLTO

Le dimensioni del corpo umano si sviluppano con la crescita dell'individuo.

Alla nascita si ha che tutti sono più forti del neonato: chiunque potrebbe ucciderlo.

Pertanto, egli potrà trovarsi in relazione solo con ambienti che oggettivamente sono forti. Nonostante ciò, egli ha la capacità di cogliere delle diversità delle situazioni ambientali in cui si trova (freddo, caldo, fame, rumore, pruriti) e che gli consentono differenti possibilità di vita, di benessere.

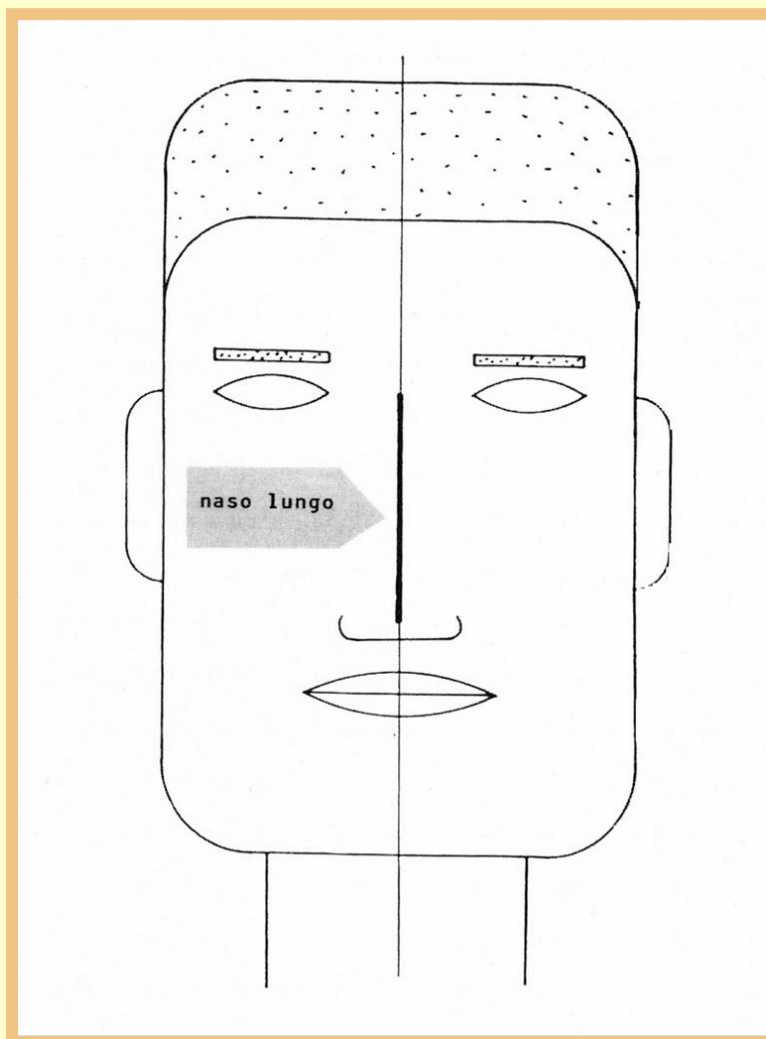
Da un punto di vista soggettivo per lui esistono pertanto delle situazioni ambientali ostili (forti) e delle situazioni ambientali favorevoli (deboli).

Tale ristretto campo contenente le diversità ambientali è espresso dalla esiguità delle dimensioni delle parti del suo volto: naso piccolo, bocca piccola, orecchie piccole, eccetera.

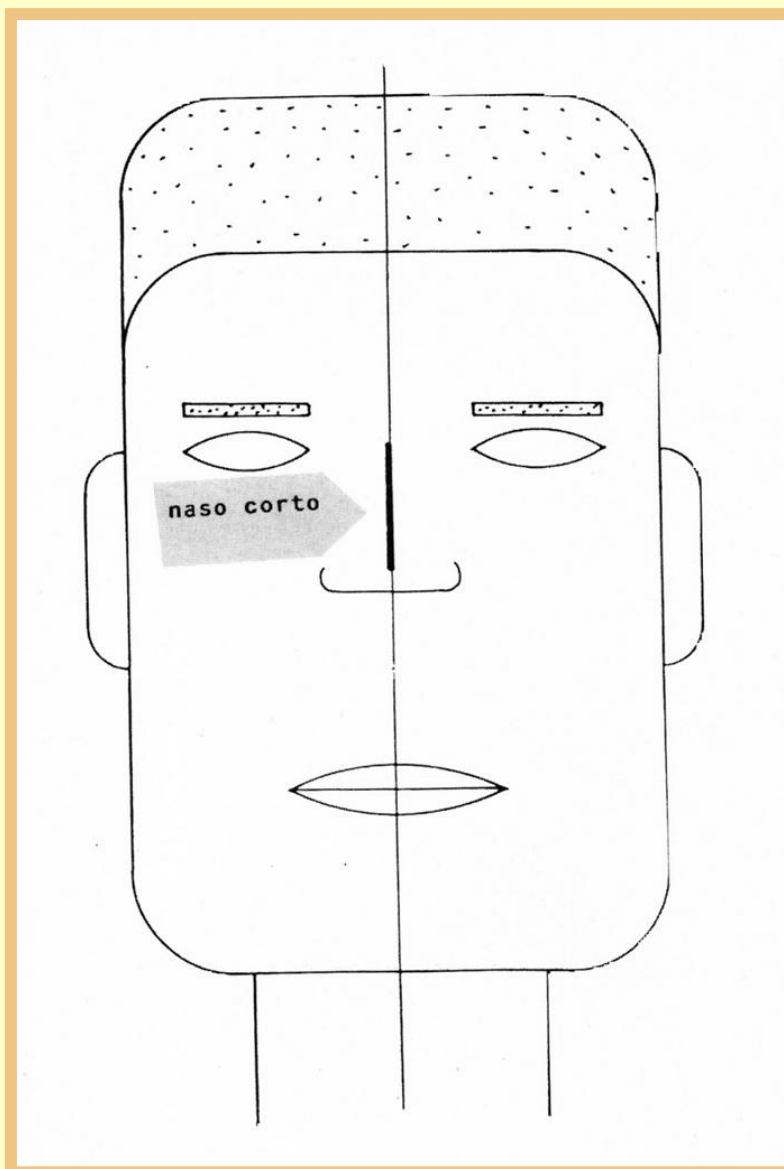
Più l'individuo cresce, più il corpo si ingrossa e, indirettamente, anche le parti del volto. Più l'individuo cresce, infatti, più egli diventa forte, e più certi ambienti diventano deboli rispetto a lui.

Più le dimensioni delle parti del volto diventano estese, più l'individuo ha necessità o possibilità di entrare in rapporto con situazioni ambientali deboli.

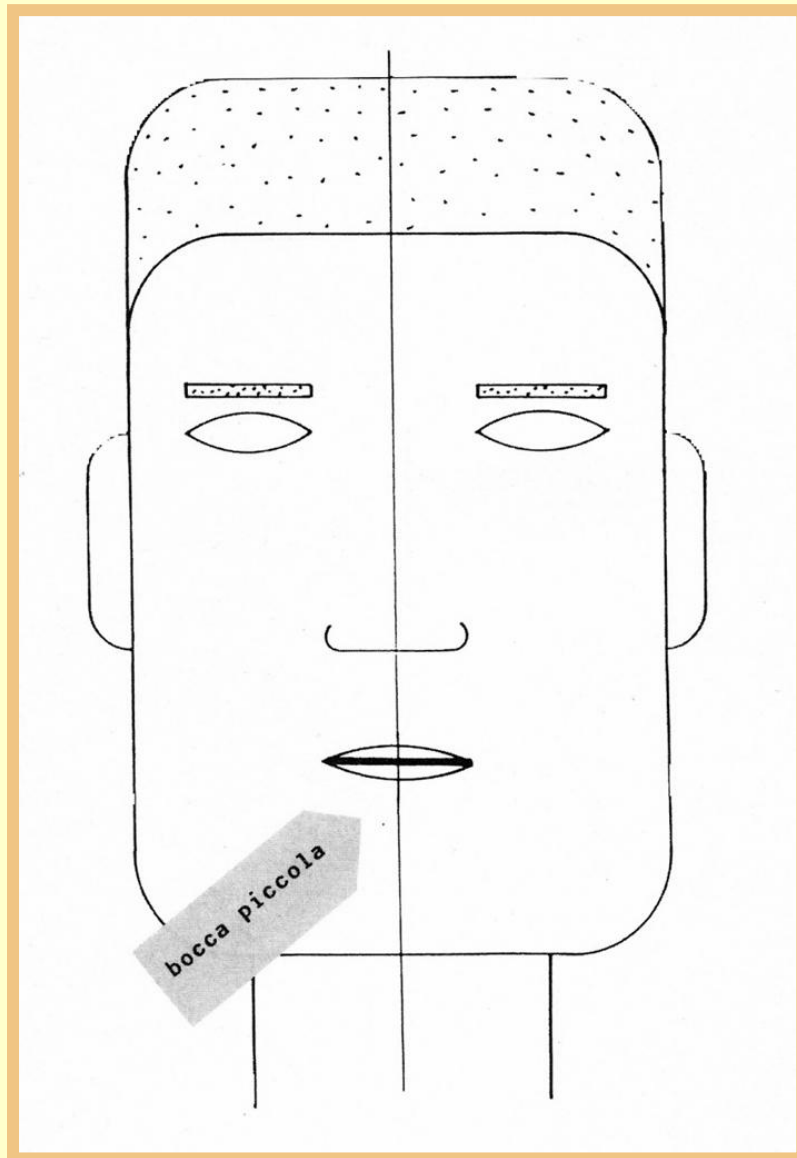
Di tali parti del volto, ciò che ha diretta attinenza con quanto detto sono le dimensioni esprimenti l'estensione del campo ambientale: lunghezza del naso, larghezza della bocca, eccetera.



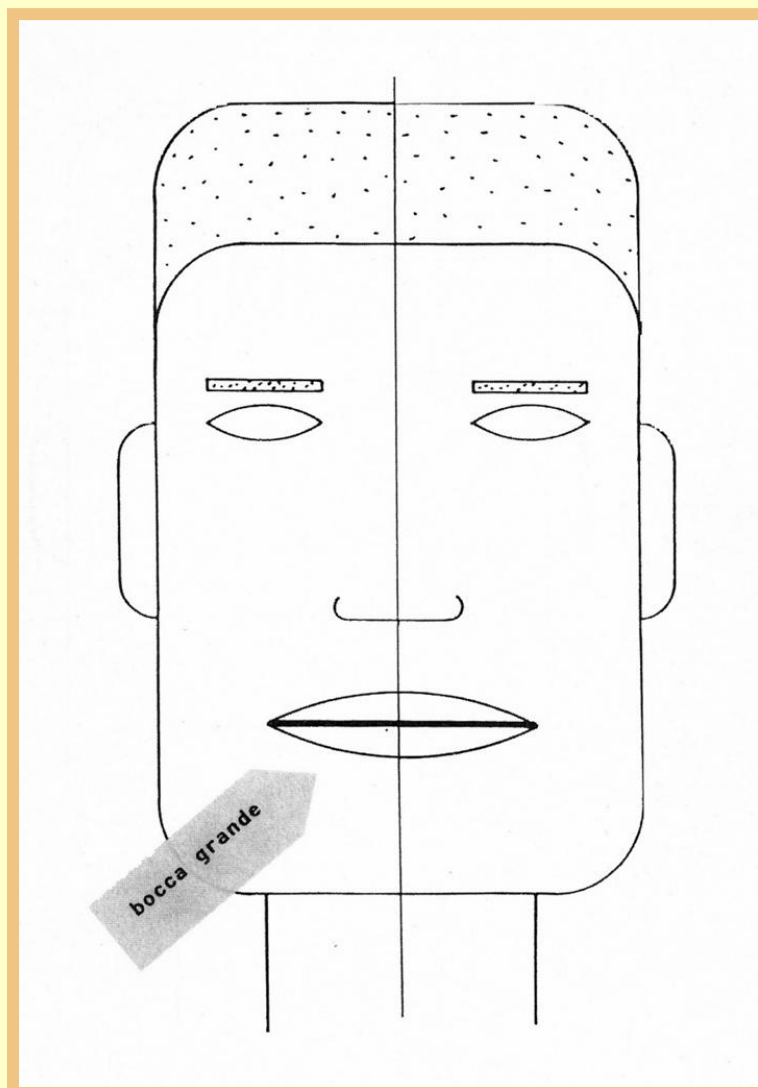
Siccome l'ambiente acquisisce una "debolezza" quanto più è lontano dall'individuo, si ha che la lunghezza del naso è proporzionale all'esigenza di rapporti psicologici, di dominio e di amore con grandi masse sconosciute, ovvero all'esigenza di popolarità, di fama. È un fattore di successo.



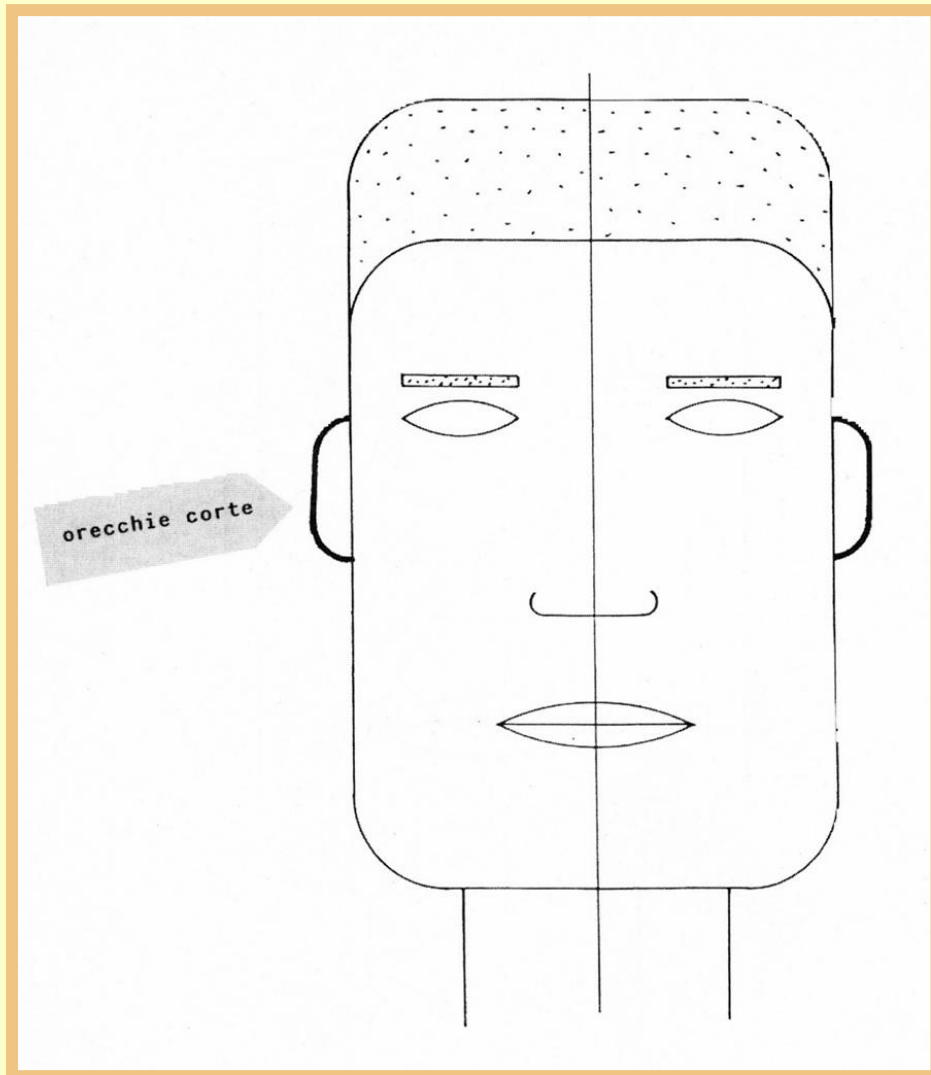
Situazioni di vita difficili, che esigono un confronto diretto sia per subire che per imporre dominio.



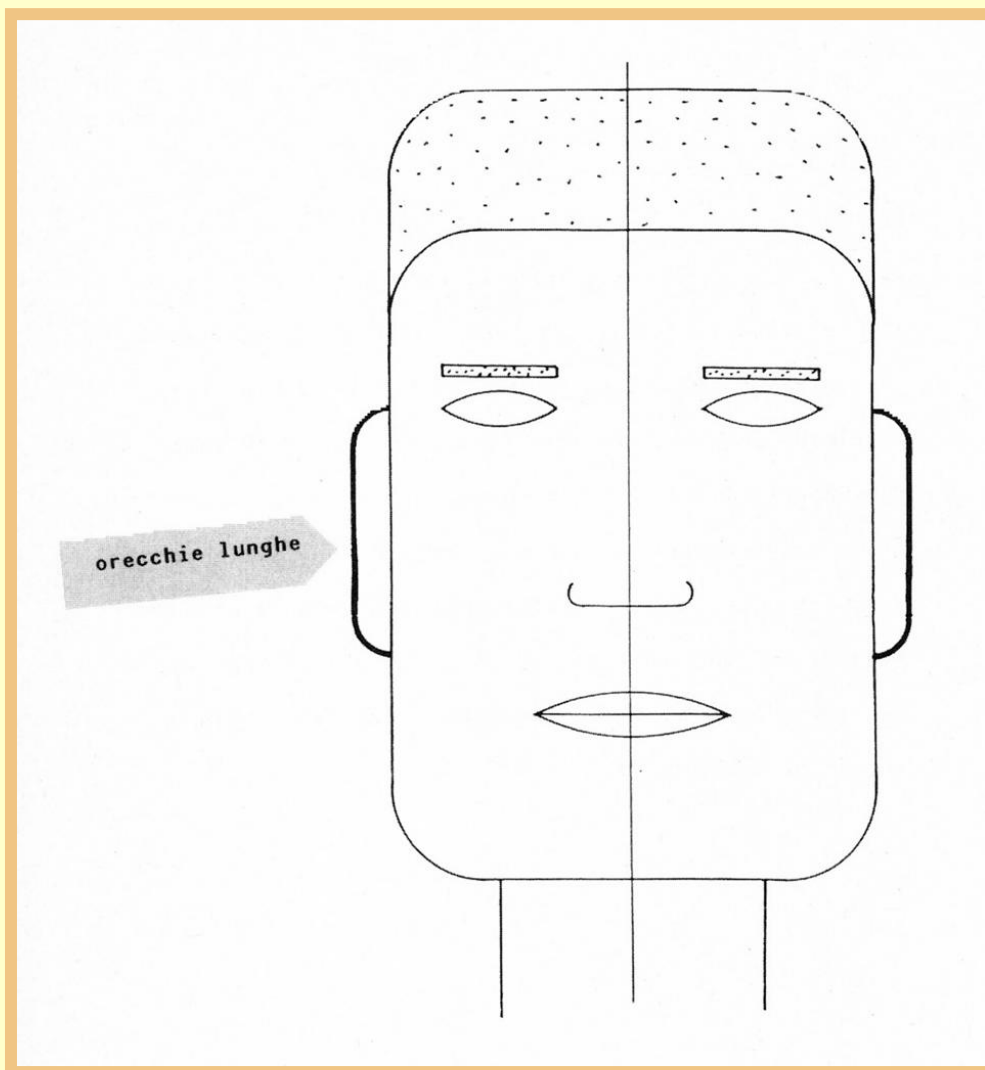
Riservatezza, moderazione, bontà, equilibrio. Violenza esercitata oppure subita solo nei riguardi di ambienti oggettivamente forti.



Avidità, capacità di far del male anche a chi è molto debole, facilità agli sbalzi di umore; è indice di successo sociale. Violenza esercitata oppure subita anche in rapporto a chi è in posizione di grande debolezza. Ferocia.



Individui che fanno notare la loro persona solo in situazioni ambientali oggettivamente forti. Introversi. Tendono cioè a vivere in un ambiente sociale limitato alle situazioni di vita strettamente necessarie per vivere: casa e lavoro.



Individui che hanno bisogno di far notare la loro presenza in pubblico, che amano vivere in mezzo alla gente comune da una posizione socialmente elevata; indice di successo.

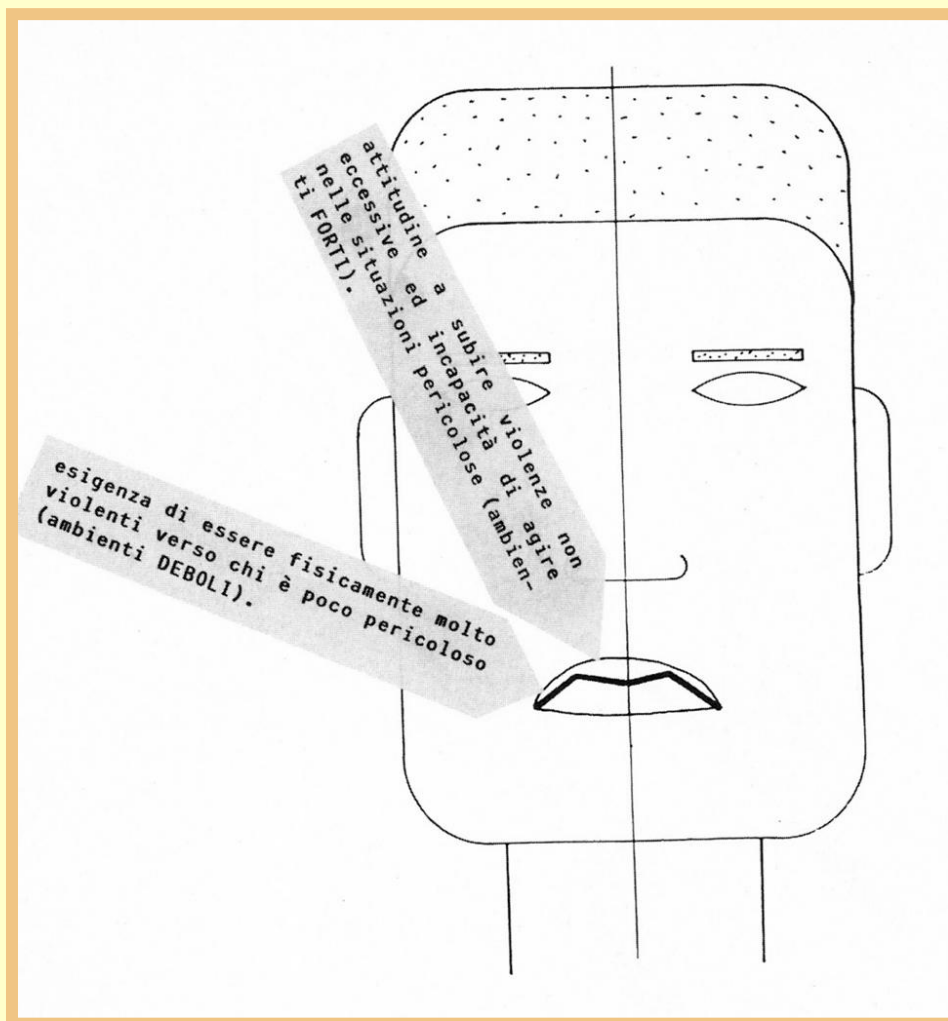
LA BOCCA VISTA DAL DAVANTI

La linea di congiunzione delle due labbra esprime la VIOLENZA fisica:

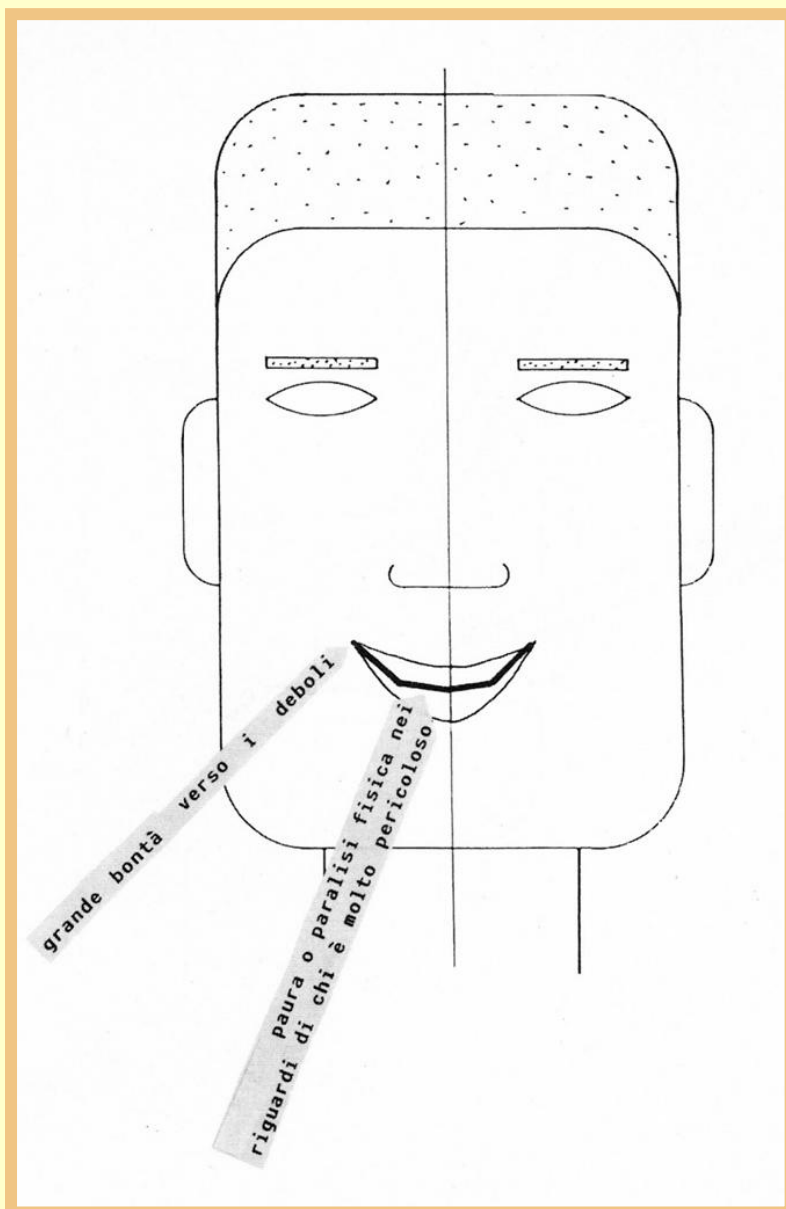
- se le inclinazioni presenti in tale linea sono verso l'alto (come una freccia verso il basso, come i lati di una "V") esse esprimono sentimento intimo di inferiorità, di insicurezza; esprimono pertanto violenza fisica che non si è capaci di imporre ad altri, bensì soltanto di subire;
- se le inclinazioni presenti in tale linea sono invece verso il basso (come una freccia verso l'alto, come i lati di una "A"), esse esprimono sentimento di superiorità, di sicurezza; esprimono pertanto la capacità o necessità o impulso ad essere violenti, distruttivi.

La bocca aperta denota una situazione psicologia instabile, insoddisfacente, che fornisce energia e volontà per azioni future di violenza, di conquista.

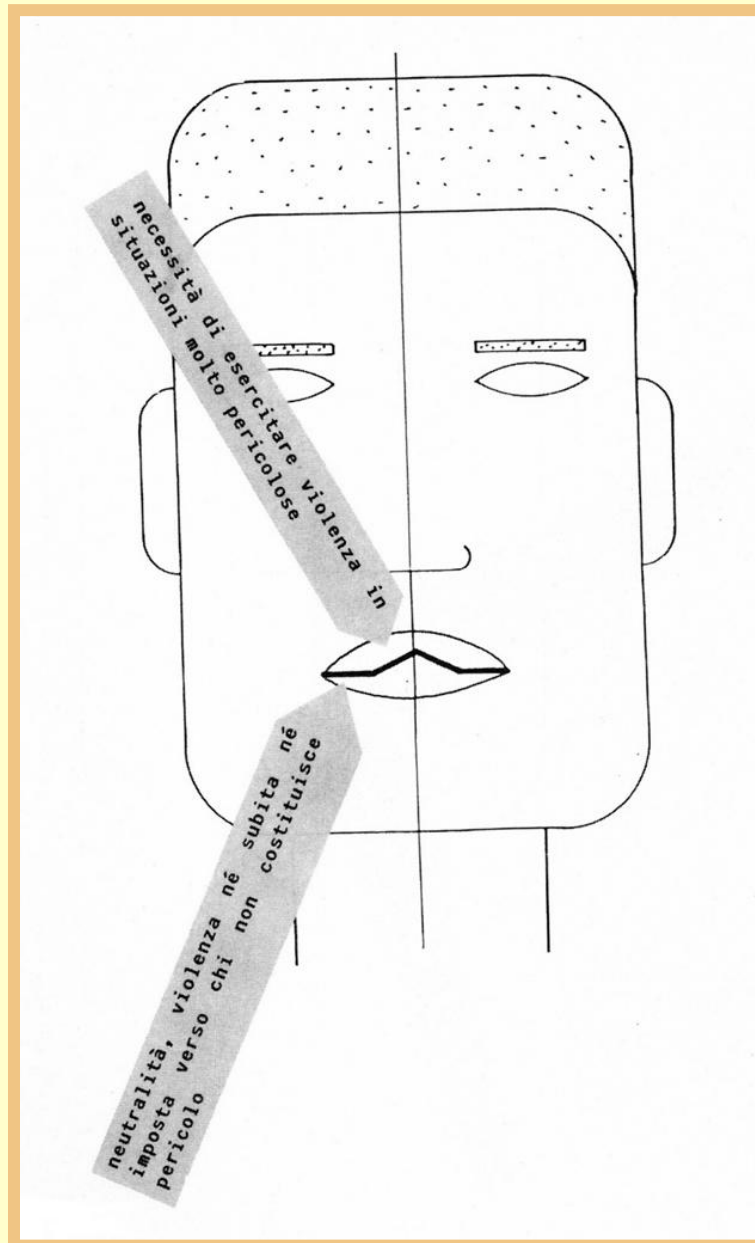
Quando le estremità della bocca sono determinate da rispettive pieghe o solchi con andamento quasi verticale, tali due pieghe laterali esprimono volontà di comando; esse sono tipiche dei politici, degli individui autoritari, degli individui di potere che potranno anche mostrarsi buoni, ma solo nella misura in cui si obbedisce ai loro comandi.



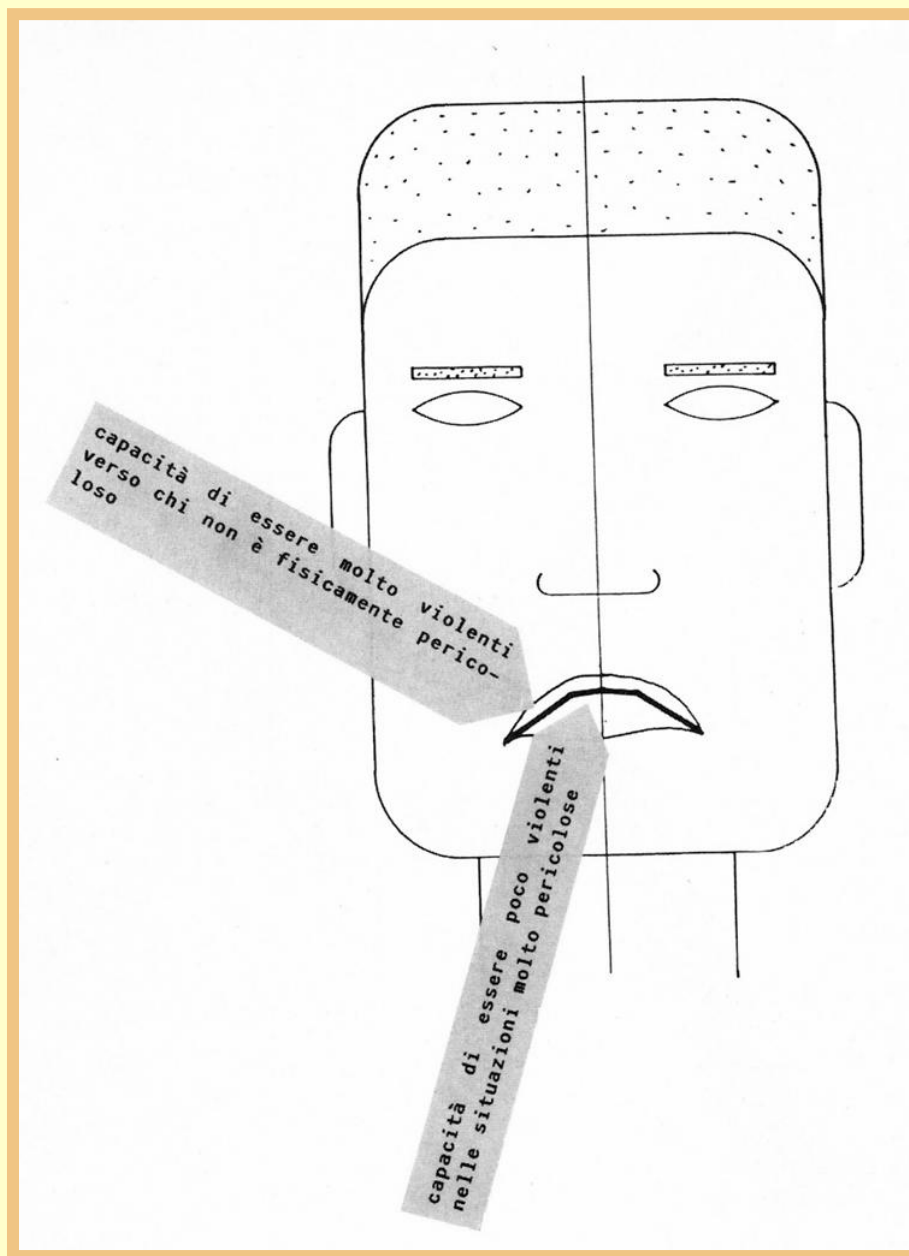
Tali individui sono violenti, cattivi, prepotenti, autoritari in modo fisicamente violento verso chi non può fare ad essi del male. Per contro, sono remissivi, docili verso chi è capace di costituire per essi un certo pericolo. La loro necessità di trovarsi il meno possibile a contatto di ambienti pericolosi favorisce la capacità di diventare ricchi.



Se tale forma è provvisoria esprime disponibilità a sopportare volutamente delle violenze ambientali.



Individui che sono violenti solo se viene messa in pericolo la loro vita; nei riguardi dei forti si sentono a loro agio, superiori, capaci di lottare.



Individui che sono sempre violenti, ma lo sono in forma maggiore quanto più hanno a che fare con persone inferiori, in difficoltà, deboli.

LE NARICI DI PROFILO

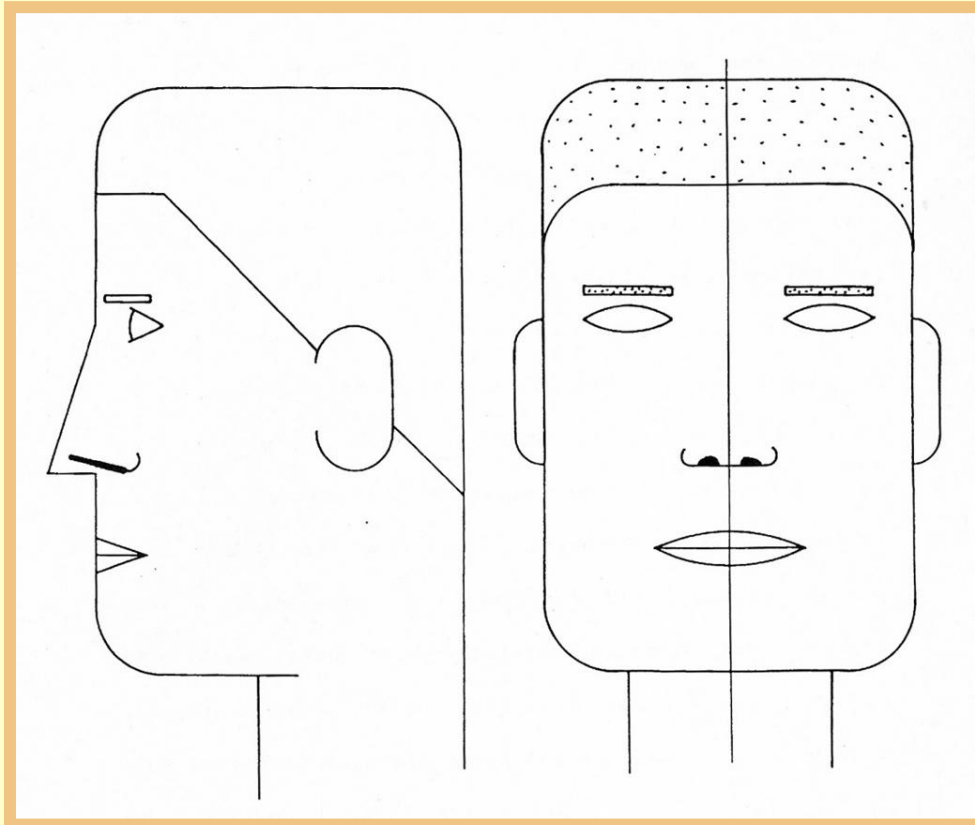
Le narici esprimono la “posizione che si rivendica nel mondo”; nel “mondo” si può essere al centro ed in tal caso si è ego-centrici, oppure ci si può accontentare di posizioni meno centrali, più marginali.

Più le narici sono vistose dal davanti, più l'individuo è ego-centrico, più pretende di essere il numero uno; ciò lo fa con argomenti provocatori o irrispettosi o minacciosi, o modi perentori e decisi.

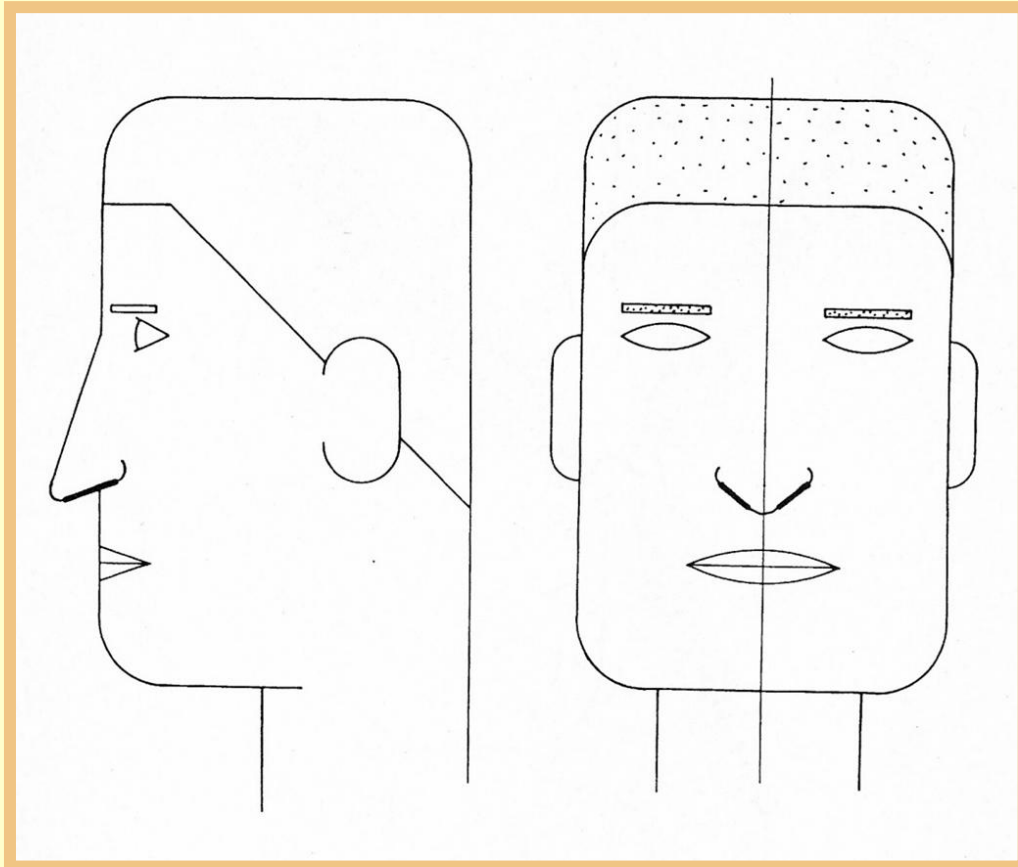
Meno le narici mostrano i loro fori, più l'individuo sa accettare posizioni marginali, con suoi atteggiamenti moderati, educati.

Le narici esprimono il modo con cui l'individuo “comunica” con l'ambiente; più precisamente, le possibilità di comunicazione sono espresse nel senso orizzontale dell'avanti, mentre le modalità sono espresse in ragione della libertà di azione mediante individuazione del punto della curva intersecato da una tangente al profilo del labbro superiore nel valore ambientale riportato sull'asse verticale.

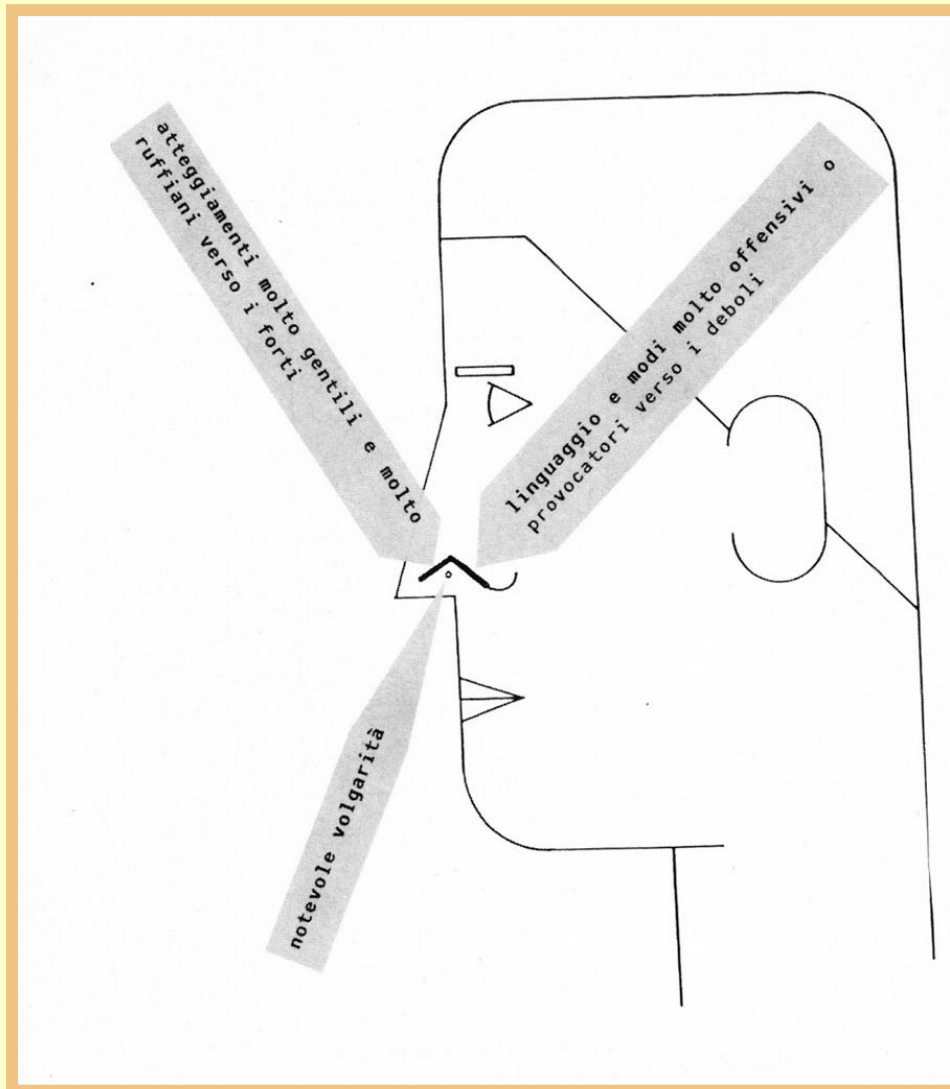
Il significato della loro inclinazione è analogo a quello dell'inclinazione della bocca: la differenza sta nel fatto che la linea della bocca esprime la violenza fisica, mentre le narici esprimono la violenza verbale, la sicurezza dei modi, la violenza della voce, la violenza di comunicazione visiva, comportamentale, gestuale, rumorosa.



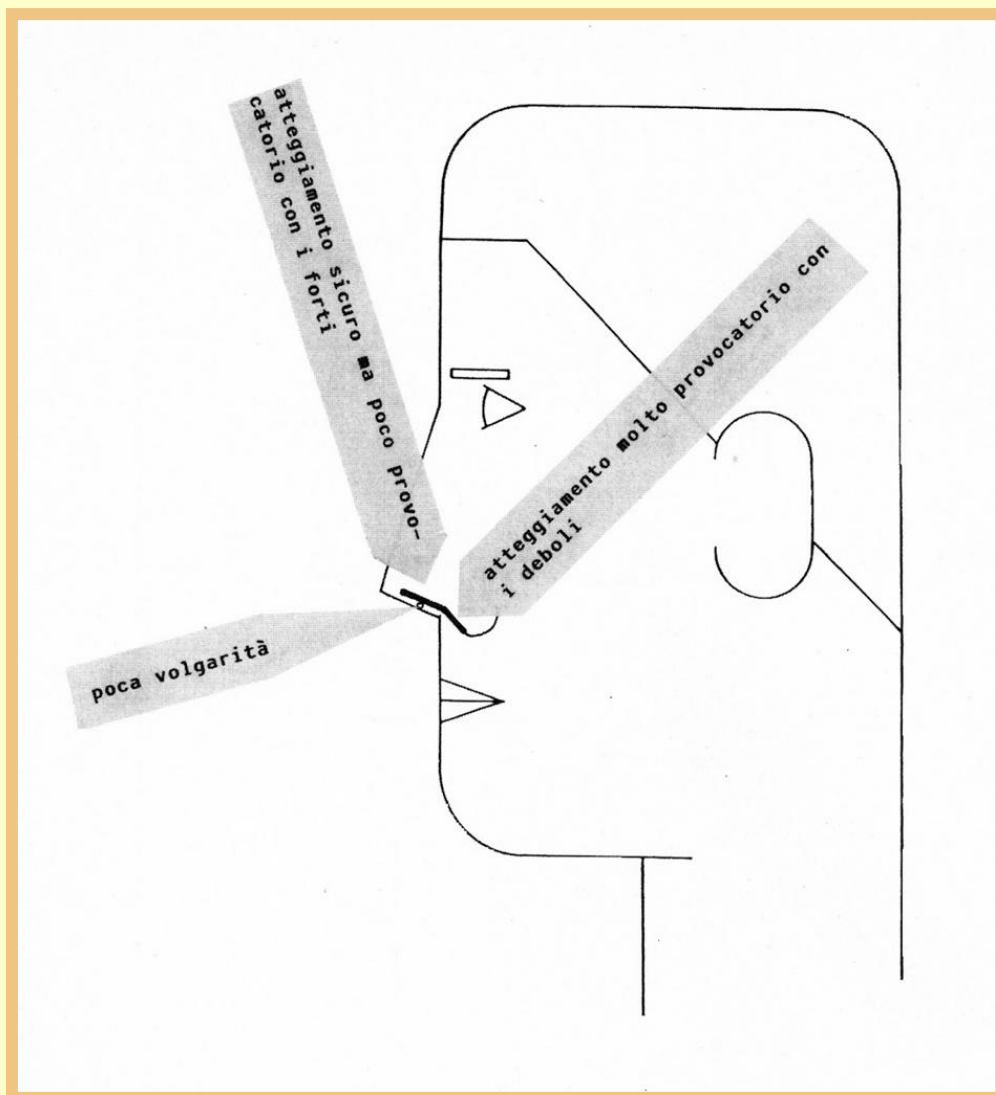
Tale violenza si esprime con tutto ciò che offende; essa è rivolta verso l'ambiente quando l'inclinazione è nel verso determinante la visibilità dei fori delle narici se queste venissero osservate dal davanti. Più tale inclinazione è verticale più l'individuo pone se stesso davanti a tutti gli altri: tutti devono considerarlo "il più importante".



Tale violenza è rivolta verso sé stessi, ovvero offende se stessi mediante elogiare dell'ambiente quando l'inclinazione è nel verso determinante la non visibilità dei fori delle narici se queste fossero osservate dal davanti. Tali individui sono molto diplomatici, silenziosi, educati, mai offensivi del prossimo, sanno porsi "dopo degli altri".

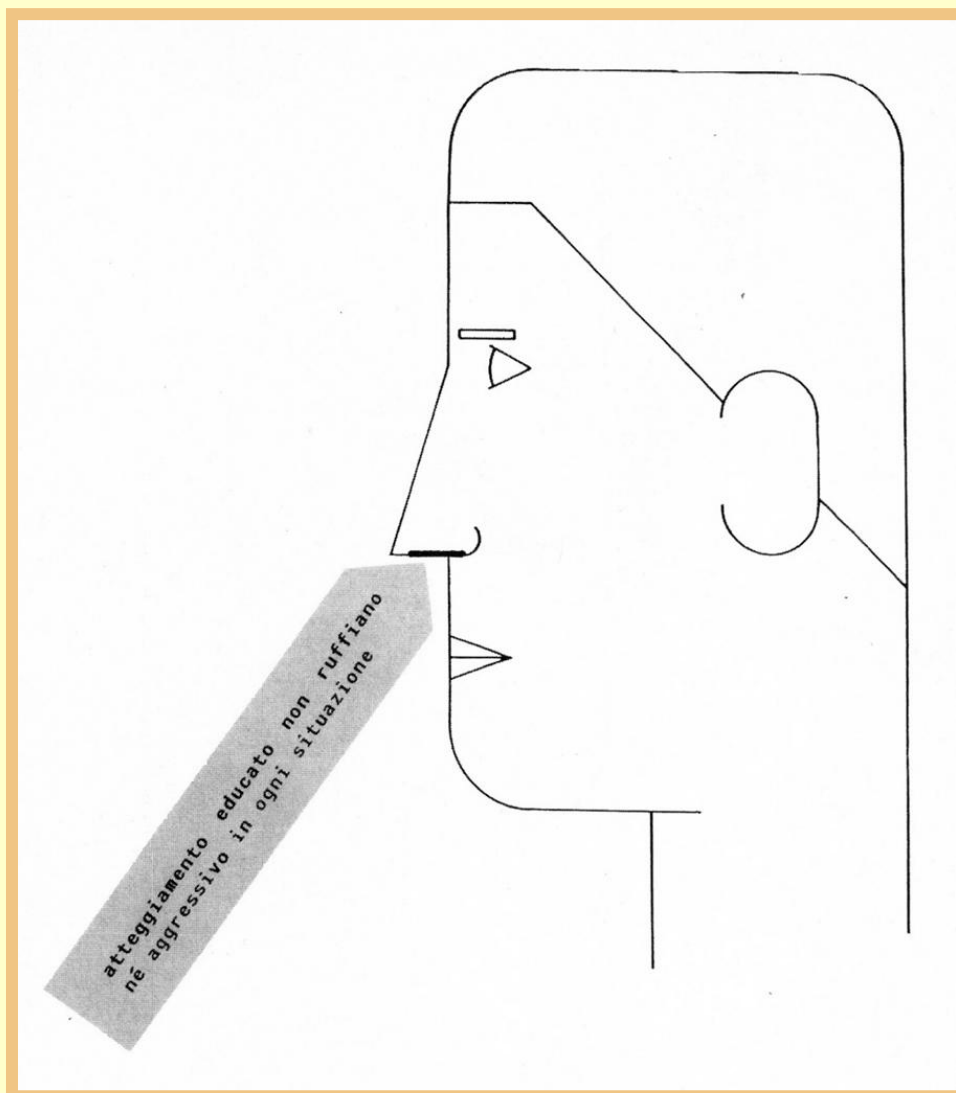


Individui con atteggiamento molto mutevole in ragione dell'importanza dell'interlocutore: arroganti ed offensivi verso i deboli, gentili e ruffiani verso i potenti. Se tale linea arcuata è distante dalla base del profilo nasale crea una superficie che è proporzionale alla volgarità del linguaggio e dell'atteggiamento.

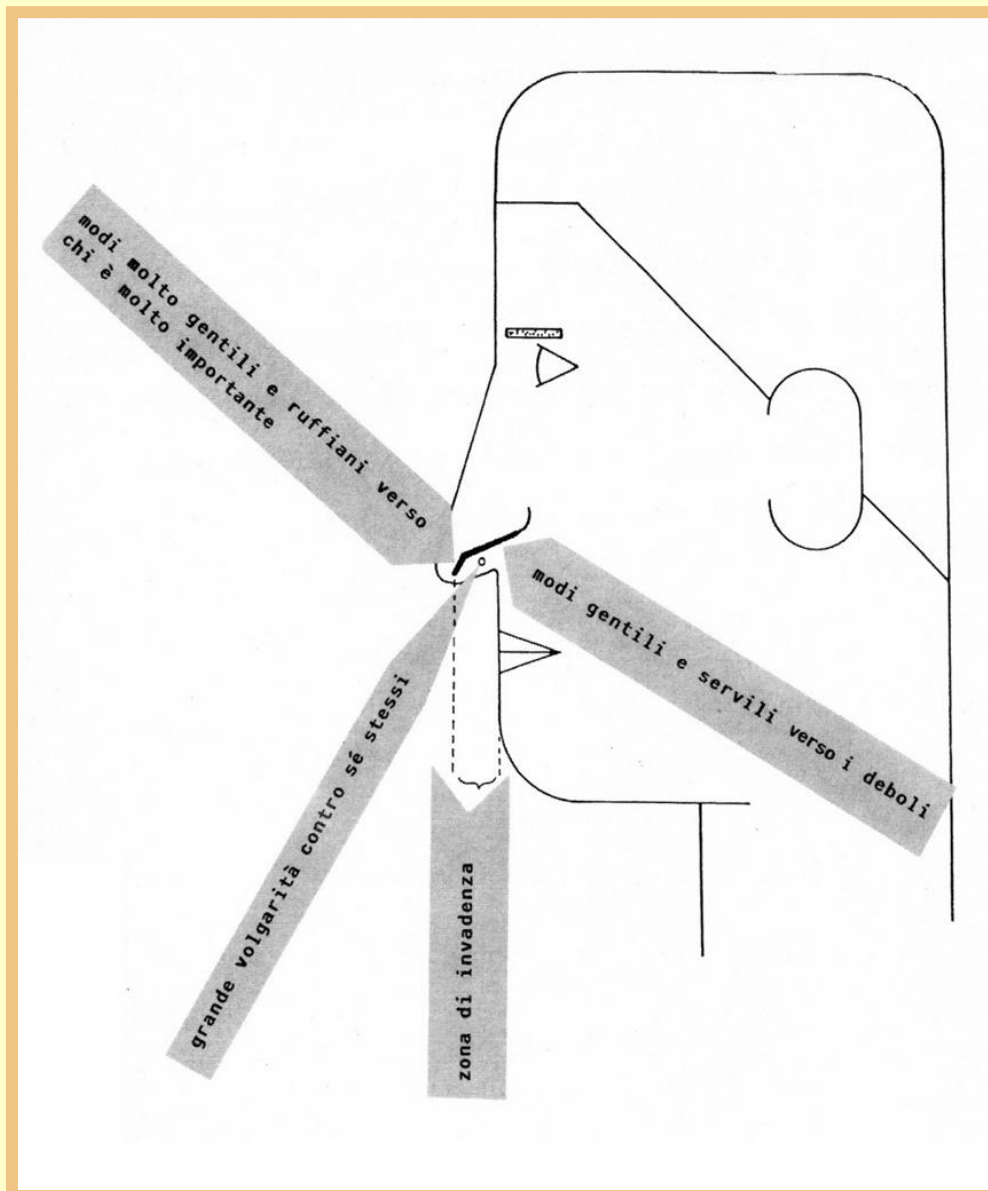


Individuo con modi sempre alteri, con modi di fare molto sicuri, decisi, offensivi, aggressivi.

Poco volgare.



Persone riservate, silenziose, non volgari, non invadenti, modi corretti, non ruffiani.

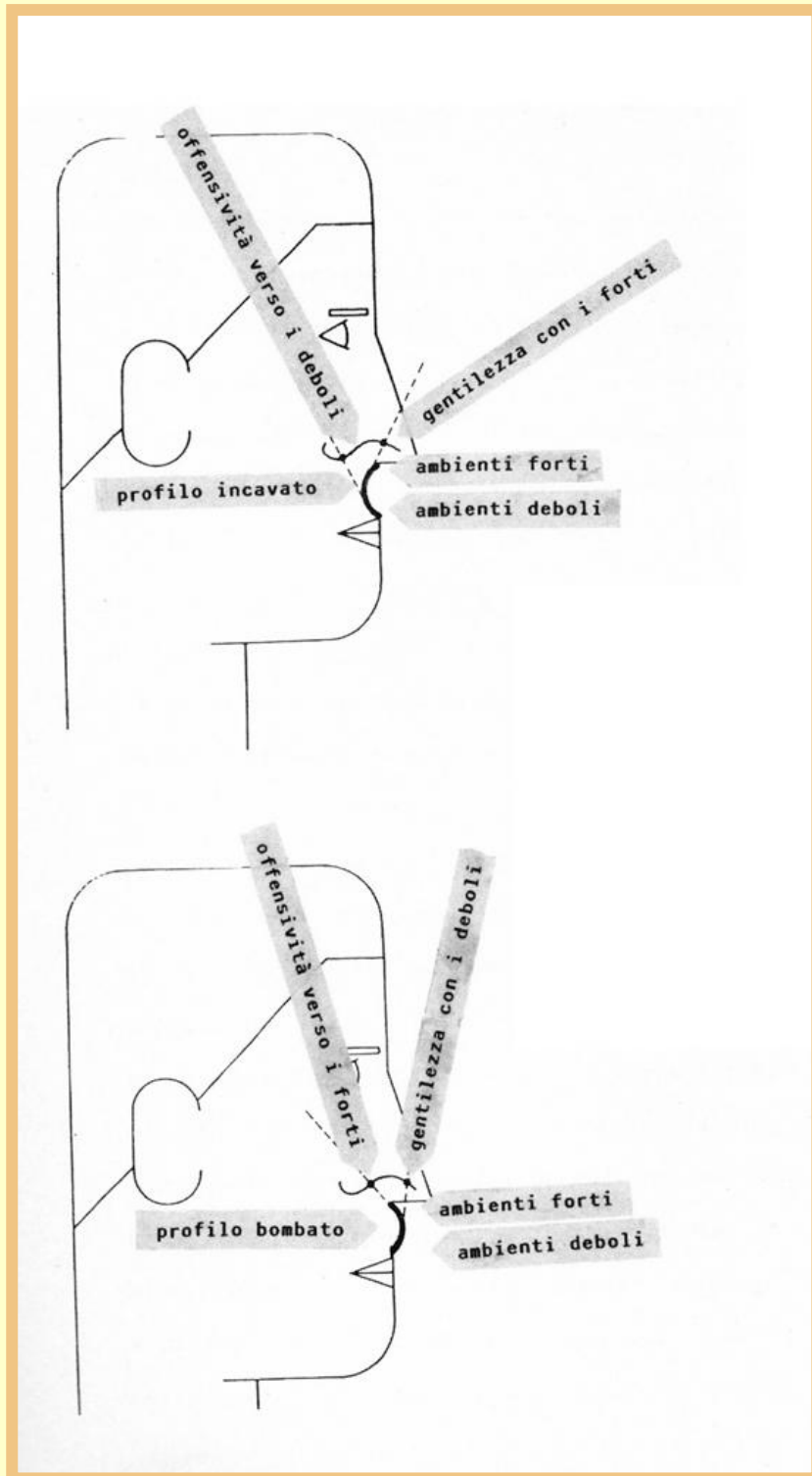


Individui che non sono mai scortesì né provocatori. Sono invadenti in modo ruffiano, ovvero si intromettono con il sorriso, con subalternità, pronti a ritirarsi.

L'ESTERNO DEL LABBRO SUPERIORE VISTO DI PROFILO

Costituisce il fattore che regola l'atteggiamento delle narici in ragione di una forza ambientale legata alla libertà di azione.

Una stessa forma di narice può esprimere significati diversi a seconda che sia associata ad un profilo del labbro esterno che sia incavato, oppure bombato.



Il profilo di narici rappresentato esprime un individuo che se ha poca necessità di comunicare comunica in modo offensivo e violento; quando invece ha molta necessità di comunicare comunica in modo delicato e servile. Tale sua disponibilità di fondo viene tuttavia espressa in ragione della libertà di azione che viene consentita. La forma delle narici definita come disponibilità di fondo esprime in effetti le differenti necessità di comunicazione richieste in funzione della pericolosità della situazione ambientale e sono rappresentate dalle linee delle narici viste dal davanti.

LE ORECCHIE VISTE DAL DAVANTI

Le orecchie esprimono sostanzialmente il modo di proporsi nell'ambiente.

Tale proporsi può essere morbido oppure duro; nel senso che ci si può proporre in modo conciliante, oppure ci si può proporre in modo scontroso.

L'aspetto conciliante ha un significato di atteggiamento morbido, buono, generoso.

L'aspetto scontroso ha invece un significato di durezza, litigiosità, di egoismo.

Questi due aspetti sono espressi nell'orecchio proprio mediante la resistenza che la sua materialità cartilaginea o carnea oppone alle deformazioni (al tatto della mano).

Più è cedevole e morbido, più l'individuo (in quelle particolari situazioni ambientali relative a quel certo punto dell'orecchio) è cedevole e molle, generoso.

Più certe zone dell'orecchio sono dure al tatto, più esprimono la durezza della personalità dell'individuo in quelle situazioni.

Questi due aspetti sono tra loro frammisti in un modo che trova espressione nel modo in cui l'orecchio reagisce materialmente alla deformazione e che è indirettamente determinato dalla presenza di nervature di irrigidimento presenti in certe zone.

Il profilo estremo dell'orecchio è generalmente costituito da un bordo molle e cedevole: più è grande e lontano dalle nervature, più esprime atteggiamento che evita il litigio, buono, generoso; inoltre, più denota un'accettazione della propria femminilità.

Quando il profilo esterno è costituito da tratti sporgenti delle nervature, esso esprime litigiosità pronta, scontrosità, egoismo nelle situazioni ambientali relative a tali zone.

Più si è molli più si è perdenti: un fattore di successo sta proprio nella capacità di essere disposti a lottare da subito e nella capacità di non essere generosi.

Le orecchie con grandi bordi morbidi lungo tutto il loro profilo sono le orecchie dei buoni sì, ma generalmente anche dei perdenti.

L'individuo è nei confini delle due semi-teste destra e sinistra, ed esprime ciò che c'è all'interno di tali confini, cioè il dominio del naso, la violenza della bocca, eccetera.

Quando l'individuo per mantenere il suo equilibrio deve mostrare "UN ECCESSO" allora sviluppa, esterna, fa sporgere dai citati confini le sue orecchie.

O meglio fa sporgere un suo lato duro battagliero, affinché l'ambiente consideri tale sua litigiosità, tale sua ruvidezza, volontà di scontro, per mascherare aspetti contrari: infatti la nervosità delle orecchie è presente sia su individui molto inferiori (bocca a V), oppure molto dipendenti (naso a sinistra).

Quando, poi, tale lato duro si preferisce mostrarlo solo quando è necessario, solo quando si è costretti, allora si preferisce prima mostrare all'ambiente la propria morbidezza (bordi morbidi) fino ad un certo punto, proprio per non far capire all'ambiente la propria grande forza, solo fino ad una certa volontà di evitare lo scontro, e solo dopo che l'ambiente ha superato tali limiti, allora l'individuo ha BISOGNO di mostrare la propria durezza.

In tal senso va notato che se un individuo ha paura dello scontro fisico, egli avrà orecchie sporgenti e morbide, proprio per esporre di sé lati buoni e pacifici, conciliatori, rispettosi delle regole, prima che l'ambiente si accorga della sua inferiorità che in qualche modo, con la sua morbidity di comportamento fa indirettamente conoscere.

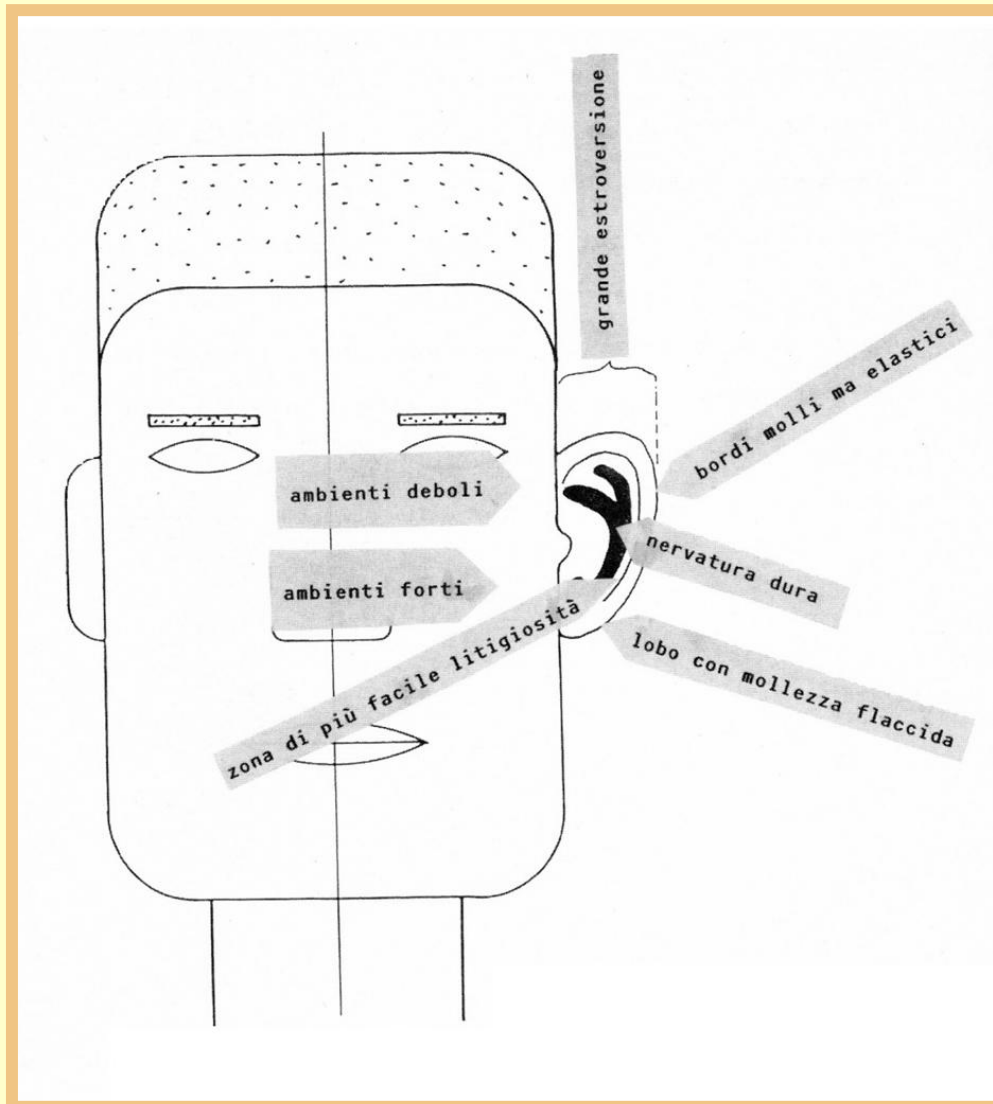
La parola "ricchione" è presa da tale tipologia di individuo.

Queste orecchie tipiche dei generosi e dei buoni sono generalmente associate a nasi inclinati a destra, cioè con energie di dominio, persone intimamente forti che, proprio per questo, non hanno bisogno di mettersi gusci o corazze spigolose, giacché se costretti, sanno tirar fuori tutta la potenza che serve a ripristinare la loro sicurezza esistenziale.

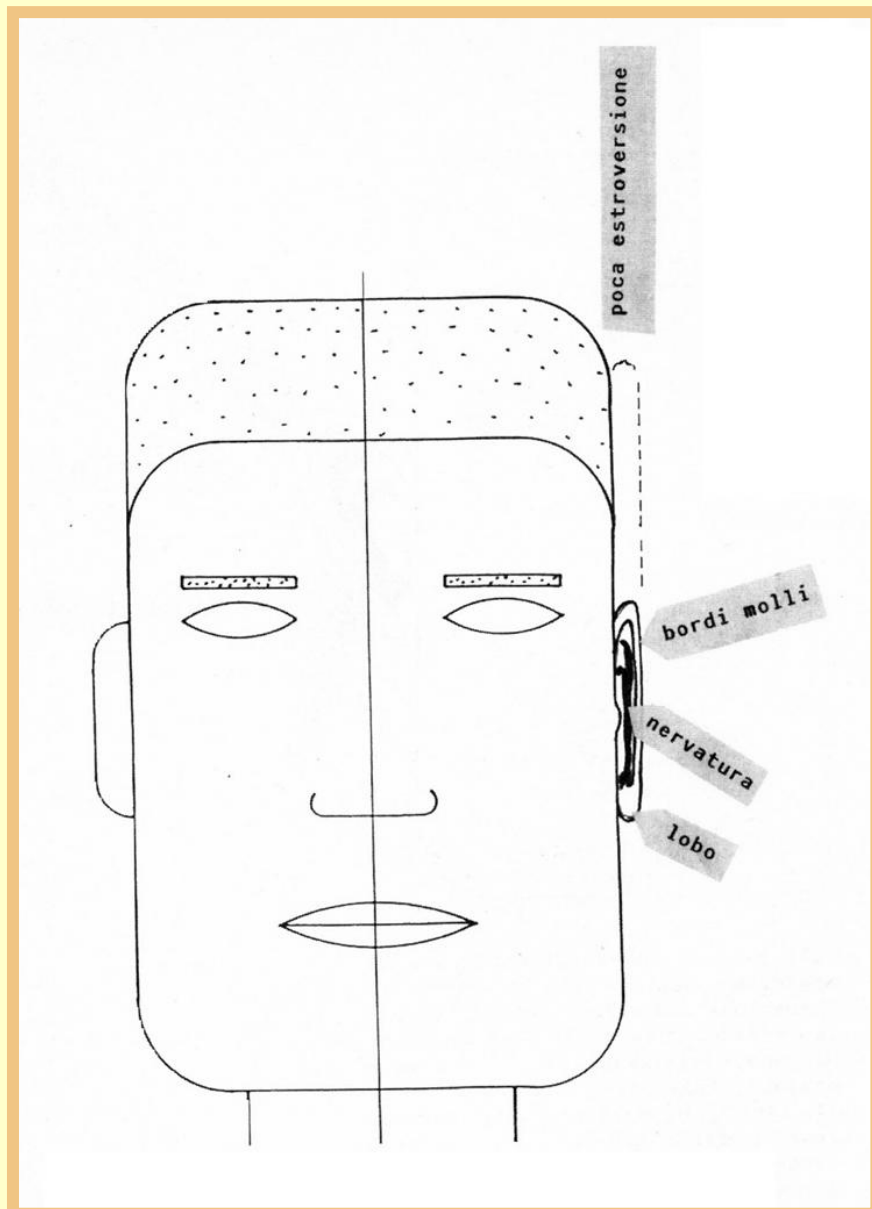
Tanto per capire il significato di tale morbidity di atteggiamento creato dalle orecchie con bordi morbidi, Stalin, Hitler avevano tali orecchie....

La morbidity di tali orecchie, pertanto, non va associata alla loro durezza storica, giacché la "durezza" è quella che era posseduta dalle nervature interne delle loro orecchie.

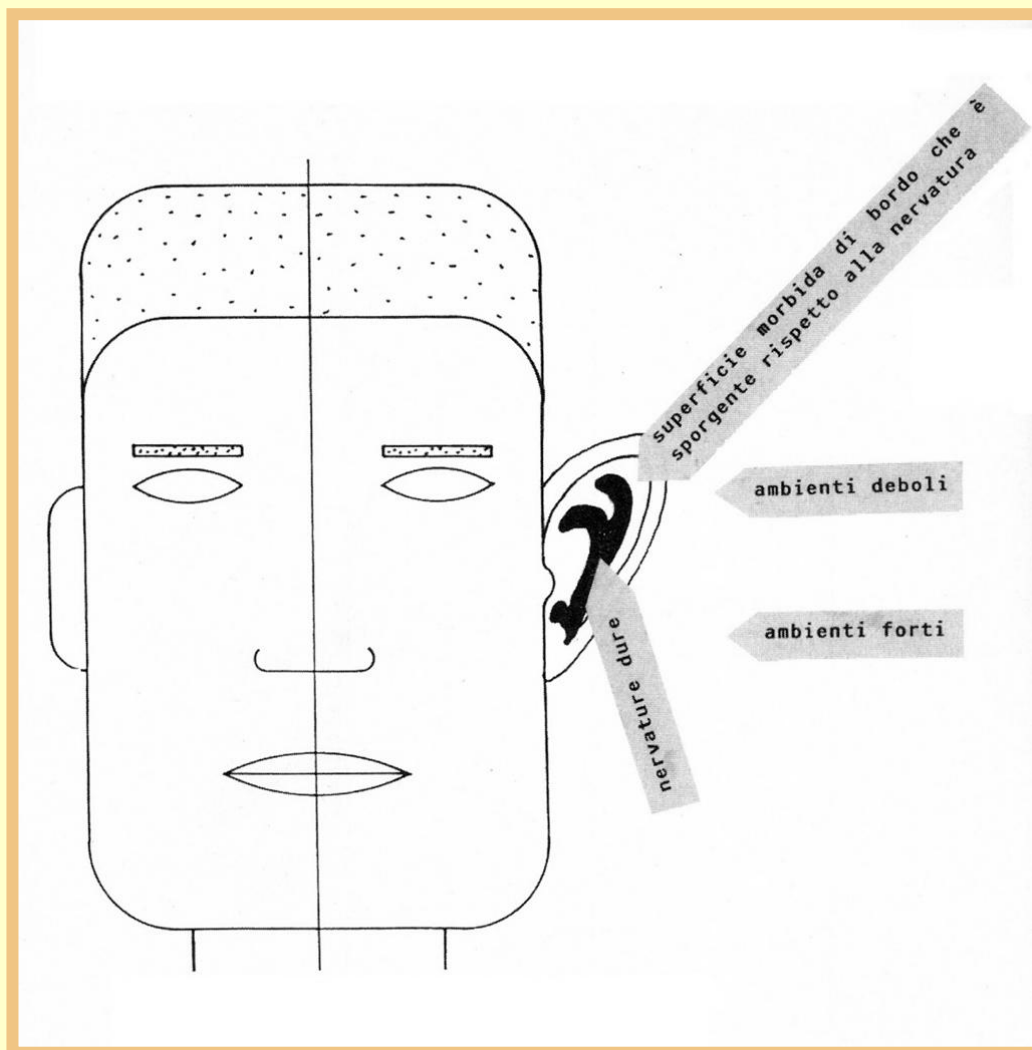
La citata morbidity era invece quella dolcezza che sapevano esprimere nella cerchia delle loro persone affettivamente vicine.



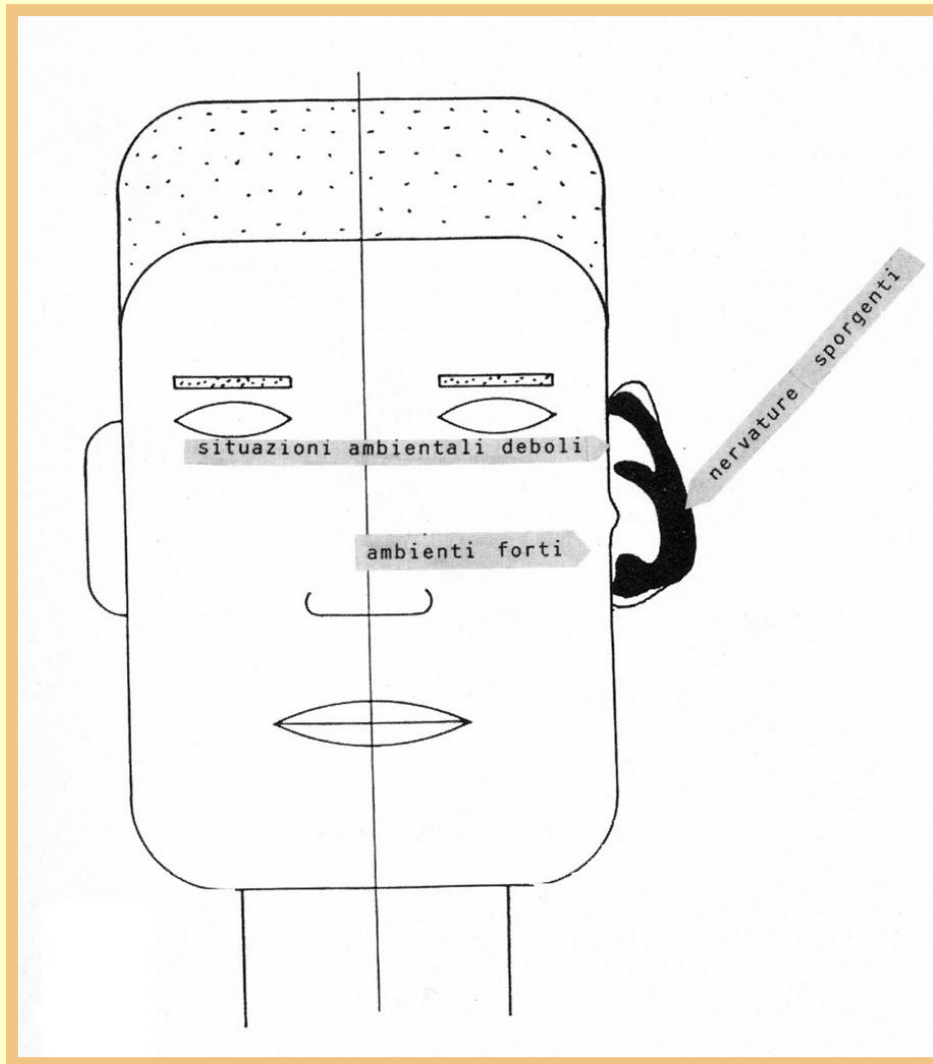
Tale orecchio “a sventola” denota un individuo che ha bisogno di farsi notare molto, di far sentire la sua presenza. Ciò avviene mediante azioni “morbide”, cioè con il sorriso, con mezzi che non fanno del male: giocare, cantare, ballare, esibirsi gioiosamente. Tale individuo non è mai litigioso; litiga solo se è costretto. La sua pur scarsa disponibilità al litigio si verifica più facilmente in ambienti medio-forti, dove cioè la nervatura è più vicina al bordo morbido.



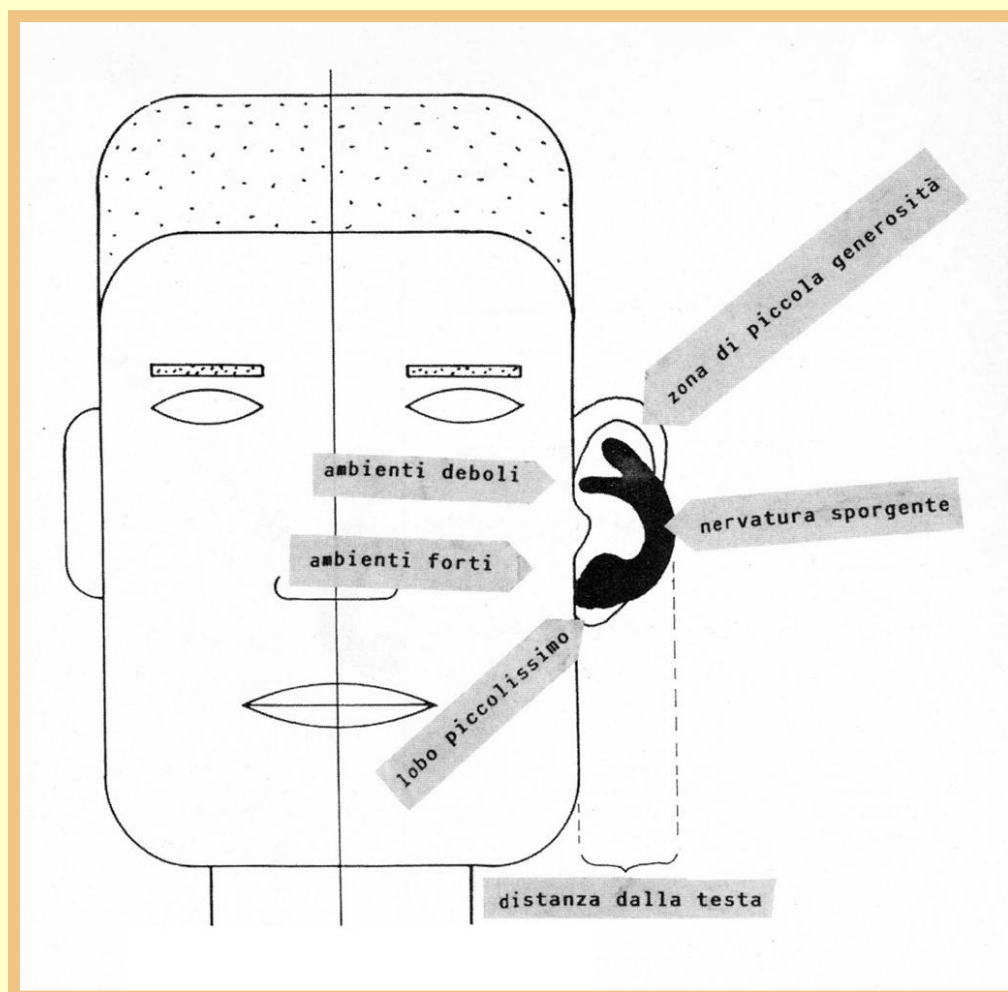
Tale orecchio poco sporgente nel senso laterale, esprime un individuo riservato, che non ama mettersi in mostra. È un individuo che non è litigioso se non lo si provoca, ovvero se non si supera la distanza costituita dalla sporgenza del bordo morbido rispetto alla sporgenza della nervatura. Nelle varie situazioni ambientali si presenta in modo defilato, più osservatore che osservato, più ascoltatore che oratore.



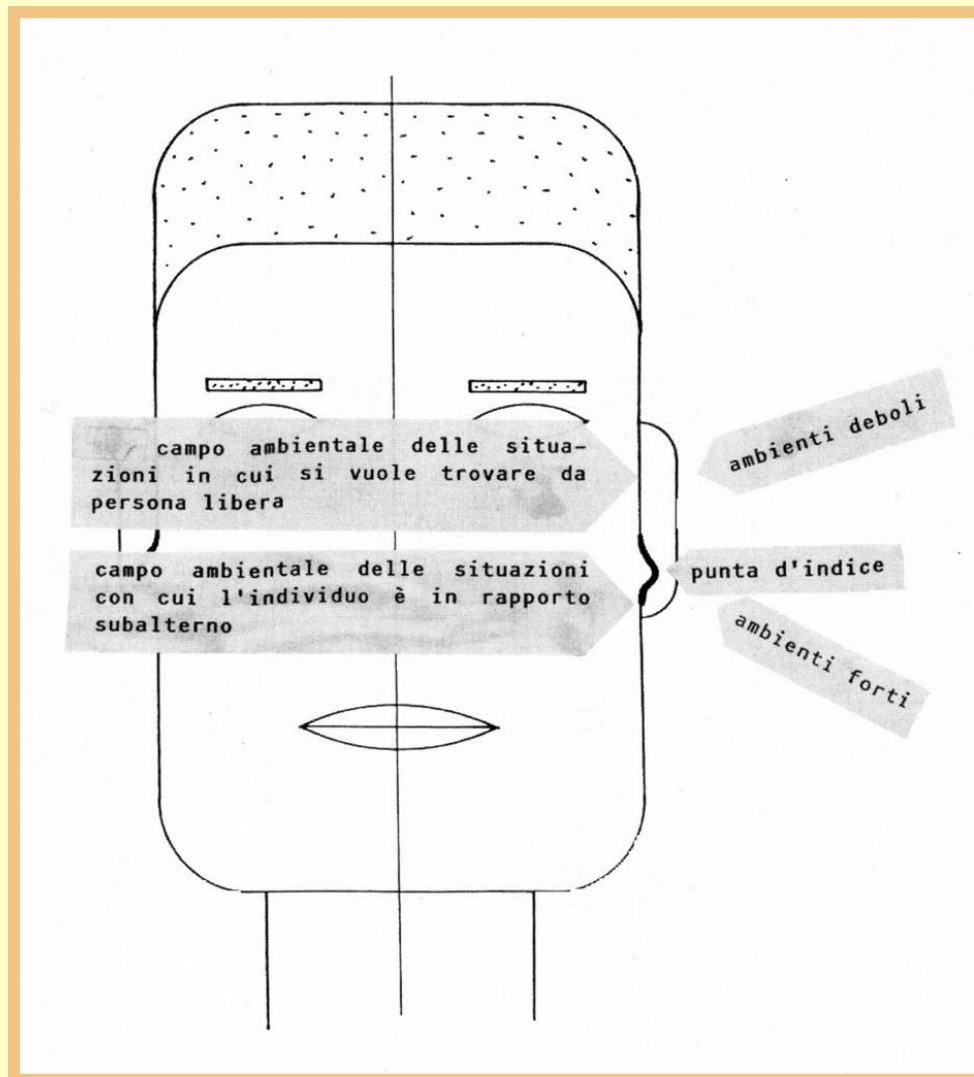
Tali persone hanno molto bisogno di “apparire” quando si trovano in situazioni ambientali deboli; perciò le creano diventando persone che possano socialmente essere ricche e potenti. Tale essere protagonisti ed al centro dell’attenzione, essendo lontano dalle nervature, è particolarmente morbido, per cui tali persone sono estremamente buone e generose con i bisognosi, con i subalterni, quanto più tale subalternità consente ad esse persone di essere libere. Negli ambienti forti esse sono invece scarsamente generose, ma non aggrediscono mai per primi, in quanto la nervatura è sempre circondata dalla morbidezza del bordo: semplicemente riducono la loro attività di protagonisti.



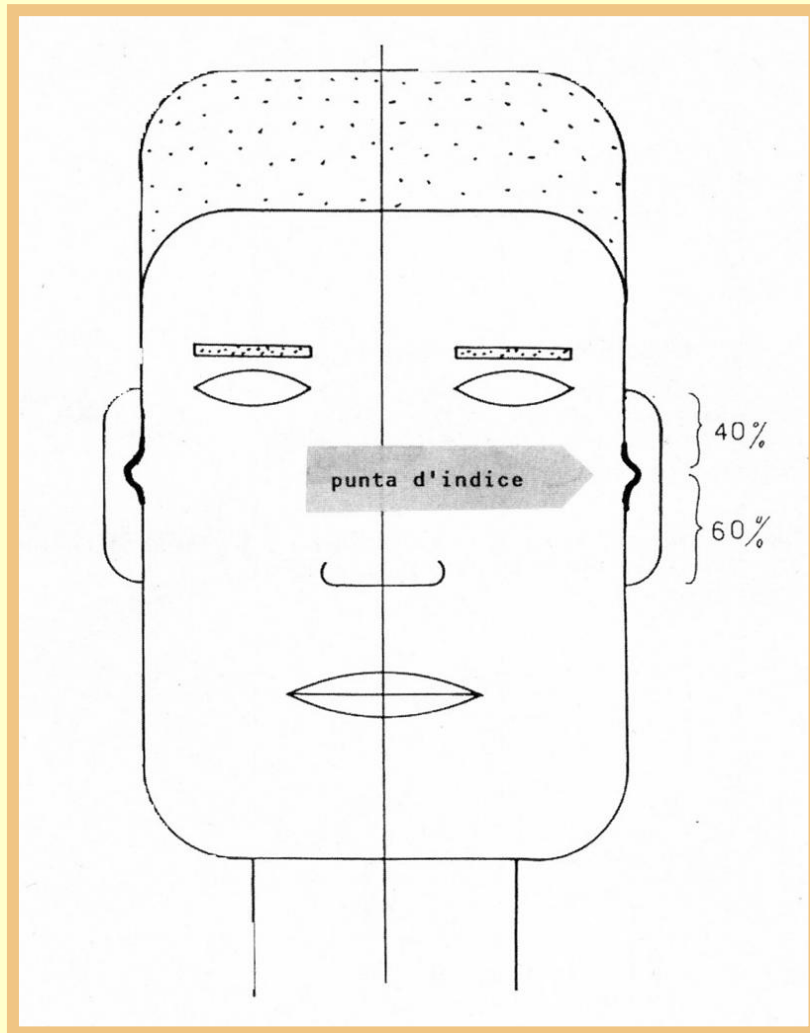
Le zone dell'orecchio in cui le nervature sono sporgenti esprimono uno stare negli ambienti relativi a tali zone in modo duro, scontroso, egoista. L'orecchio illustrato ha tali nervature sporgenti in tutte le situazioni ambientali, per cui appartiene ad un individuo litigioso, che si propone sempre in modo roccioso. Siccome la sporgenza massima è in basso egli cerca di trovarsi sempre in situazioni molto ostili, repressive, potenti.



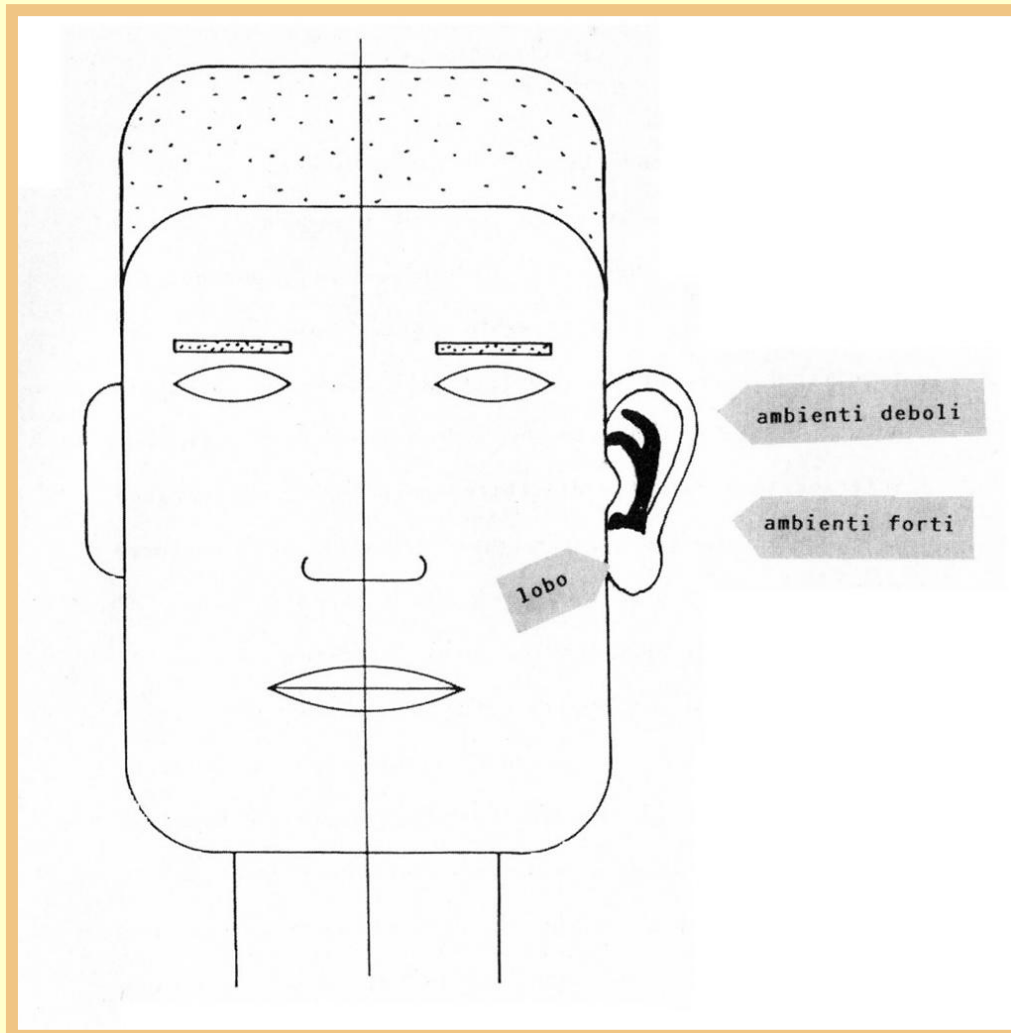
Tali persone sono persone che ricercano situazioni in cui vi sia scontro, litigio, durezza. Situazioni forti, costituite cioè da tanta gente. È in tali ambienti infatti che la nervatura è sporgente, ad esprimere un urto immediato, voluto, senza necessità di essere provocati. Anzi sono tali individui che appunto provocano il litigio. È un litigio che non concede niente all'avversario. Chiunque esprime potenzialmente un ambiente capace di reprimere la libertà viene aggredito da tale genere di individui. Verso chi riconosce invece il loro ruolo di dominatori sanno mostrare una piccola generosità.



Tale individuo tende quasi sempre (80%) a vivere in ruoli in cui possa avere grande libertà di azione. Le situazioni in cui egli è costretto a stare, pur essendo privato delle sue libertà, costituiscono circa il 20% della sua disponibilità al ruolo.



Individuo predisposto ad avere per il 60% ruoli sociali in cui egli sia in posizione subalterna. Gli ambienti che lo vedono padrone sono pochissimi, circa il 40%. Tale individuo si troverà prevalentemente in situazioni difficili, in cui dovrà dipendere dagli altri.



Il lobo è la parte più bassa dell'orecchio; esso è una zona che, pertanto, è in relazione con ambienti della massima forza. Siccome il lobo è di una mollezza estrema, esso esprime una cedevolezza psicologica estrema appunto nelle citate situazioni ambientali iperforti. Quando l'individuo si trova in tali situazioni estreme in cui egli è completamente privo di libertà egli non oppone la benché minima reazione, è un corpo inerte, amorfo, subisce tutto senza soffrire. Favorisce l'omosessualità maschile.

LE SOPRACCIGLIA

Le sopracciglia sono elementi di bilanciamento rispetto a quanto espresso dalla bocca, per cui i parametri che le definiscono sono opposti.

Pertanto, le sopracciglia esprimono con l'orientamento del loro asse dei significati opposti a quelli dell'orientamento della bocca.

Mentre l'inclinazione a V della bocca esprime inferiorità o esigenza di subire violenza, l'inclinazione a V delle sopracciglia esprime necessità di assumere ruoli aggressivi che rendano l'individuo intrattabile e tali da far pensare all'ambiente che l'individuo sia superiore.

Similmente, mentre l'inclinazione ad "A" della bocca esprime superiorità ed esigenza di imporre violenza fisica, una inclinazione ad "A" delle sopracciglia esprime atteggiamenti o ruoli che facciano considerare l'individuo inferiore, alla mano, passivo, che subisce l'ambiente.

Mentre la bocca esprime dunque ciò che l'individuo "è", le sopracciglia esprimono ciò che l'individuo "appare" e pertanto ciò che egli fa per apparire.

Anche gli assi ambientali sono opposti rispetto agli assi della bocca, per cui gli ambienti deboli delle sopracciglia sono quelli delle zone vicine all'asse di simmetria del corpo, mentre gli ambienti forti sono quelli delle zone più periferiche (cioè verso le orecchie).

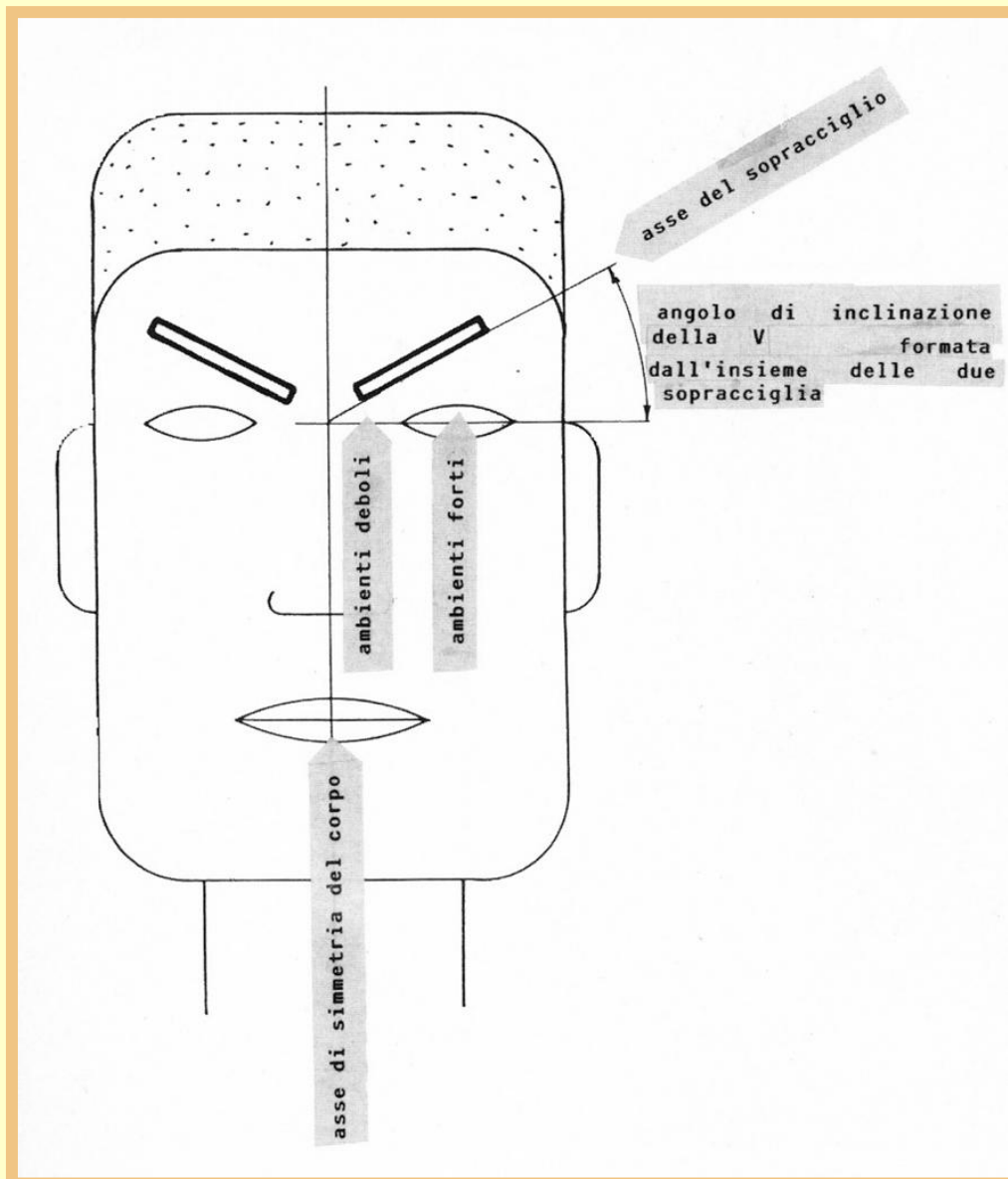
Le sopracciglia sono formate da un raggruppamento di poli; tali poli sono antenne psichiche per captare le caratteristiche dell'ambiente.

Ciò significa che più le sopracciglia sono nere e folte, più l'individuo vuole sapere "come è fatto" l'ambiente e coglierne quindi le sue pericolosità, per eventualmente moderare il proprio atteggiamento.

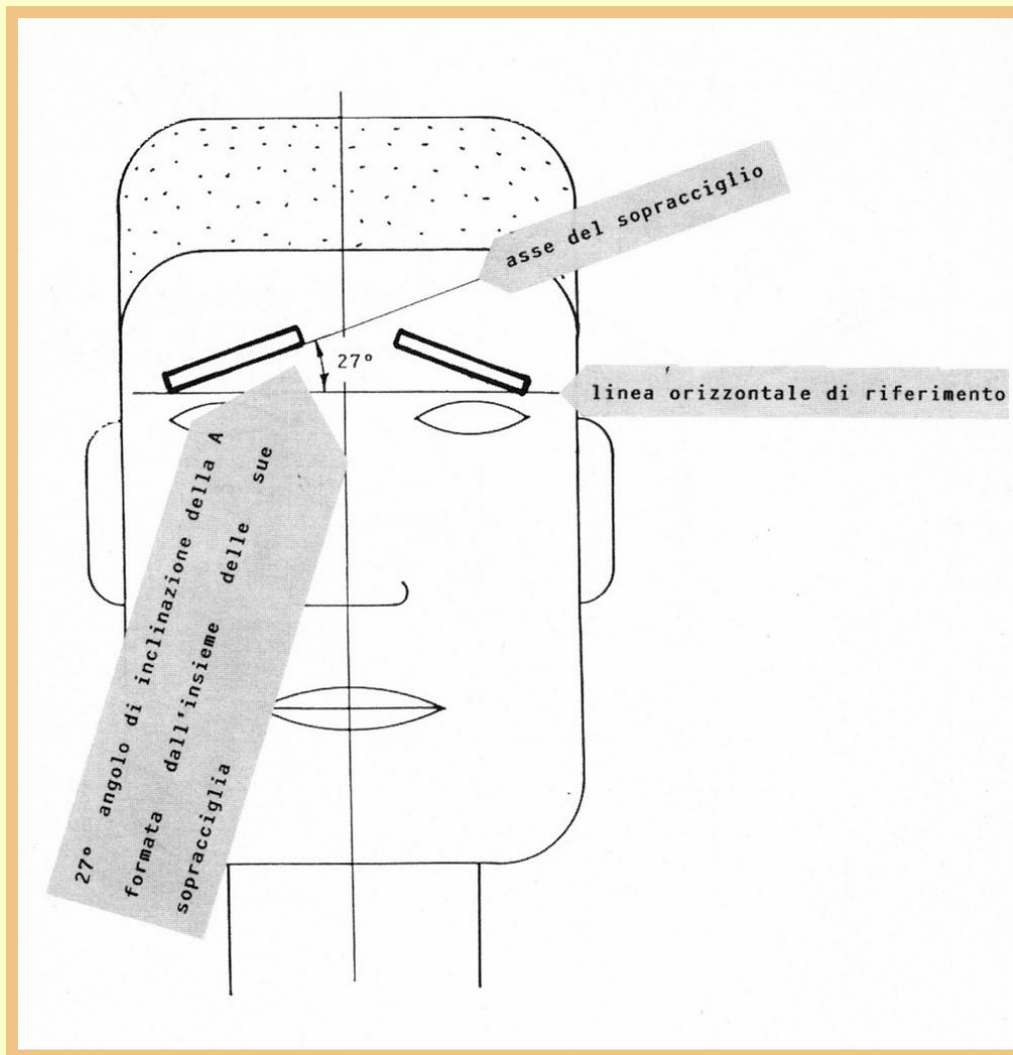
Tali sopracciglia folte esprimono pertanto una capacità di equilibrio, di ponderazione, di moderazione, di freni morali che ostacolano il successo sociale.

Per contro, una proporzionale scarsità di poli, esprime un individuo che non ha la capacità di cogliere gli umori e le pericolosità ambientali, ovvero un isterico, uno squilibrato che passa da atteggiamenti moderati e ridanciani a scoppi di violenza.

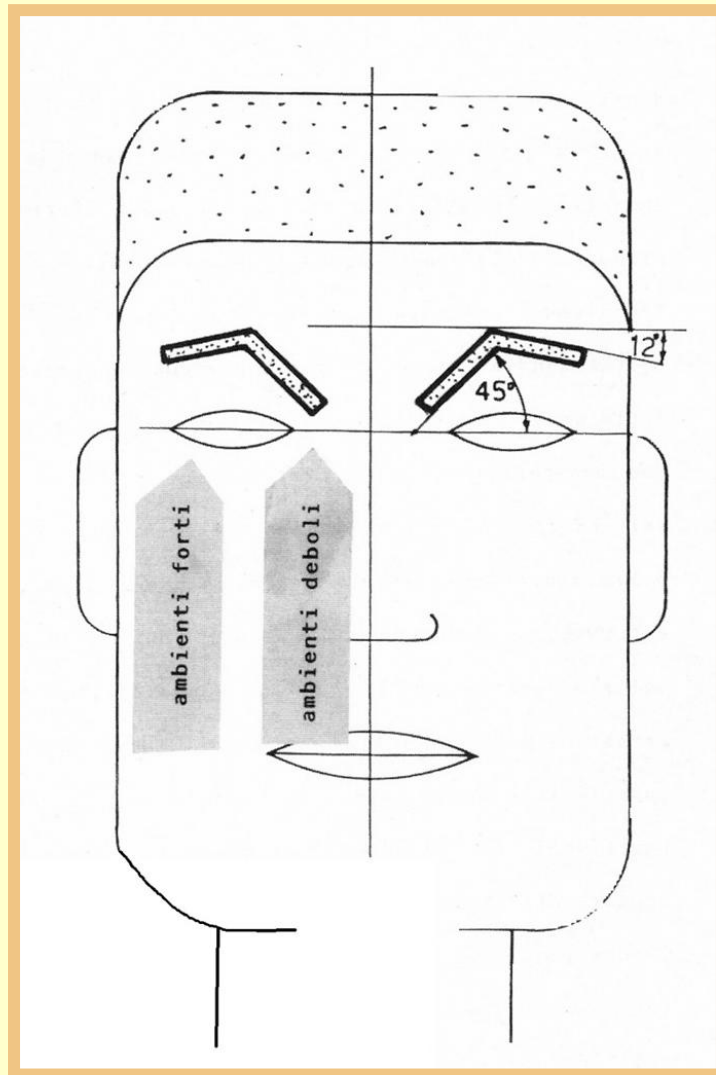
Questi individui sono individui di successo proprio per il timore che sanno suscitare con la loro imprevedibilità.



Più l'angolo è grande (cioè più la V è stretta) più l'individuo ha nell'ambiente ruoli ed atteggiamenti dominanti che esteriorizzano superiorità. È aggressivo in qualsiasi situazione; vuole apparire superiore sia con i deboli che con i forti; accetta solo risultati vittoriosi.



Più l'angolo è grande (più la A è stretta) più l'individuo ha nell'ambiente ruoli da dominato ed atteggiamenti che lo facciano apparire inferiore. È passivo in qualsiasi situazione, accetta il ruolo di perdente; ha sempre grande capacità di sopportazione; è un individuo molto alla mano, al quale ci si può rivolgere senza timore.



In situazioni ambientali deboli agisce per apparire come dotato di una superiorità 45° ed è un ruolo da superiorità 45° che egli impone nell'ambiente. È una superiorità che egli esprime con una molteplicità di atteggiamenti o argomenti di contenuto aggressivo e minaccioso che sono tuttavia differenti dalla violenza fisica, la quale è invece regolata dall'inclinazione della bocca nelle stesse situazioni ambientali. Quando l'ambiente è forte invece, tale individuo subisce, accetta di apparire leggermente inferiore esteriorizzando comportamenti subalterni leggermente passivi 12°.

SUPERFICIE SOTTO-SOPRACCIGLIARE

Questa superficie è quella compresa tra il sopracciglio ed il ciglio superiore dell'occhio.

Generalmente tale superficie ha una parte costituita dalla sfericità della palpebra.

Tale superficie sotto-sopraccigliare esprime la "pressione psichica interna" dell'individuo: ovvero, quella condizione che dà all'individuo sicurezza di vita, ottimismo, incoscienza del pericolo.

Tale pressione ha due manifestazioni di apprezzamento per sé stessi: una estrinsecata, l'altra intima.

La prima è rappresentata dalla superficie sferica della palpebra superiore e si estrinseca nel mostrare o nel dire quanto si è bravi o belli o buoni o positivi.

L'altra manifestazione di tale pressione è invece intima, ed è costituita dalla restante superficie posta sotto il sopracciglio; si estrinseca in atteggiamenti di falsa modestia, di compiacimento intimo, di vanità.

Quest'ultimo tipo di "pressione psichica" interna all'individuo, proporzionale alla superficie delimitata dal bordo inferiore del sopracciglio e dai peli della palpebra superiore dell'occhio, è tipica delle persone che hanno avuto una vita facile, nonché hanno ed avranno vita facile, fatta di occasioni fortunate, magiche.

In realtà, la fortuna di tali individui deriva dalla loro possibilità di trasmettere alle persone attorno ad essi la loro stessa convinzione di essere belli, bravi, intelligenti, buoni, forti, eccetera.

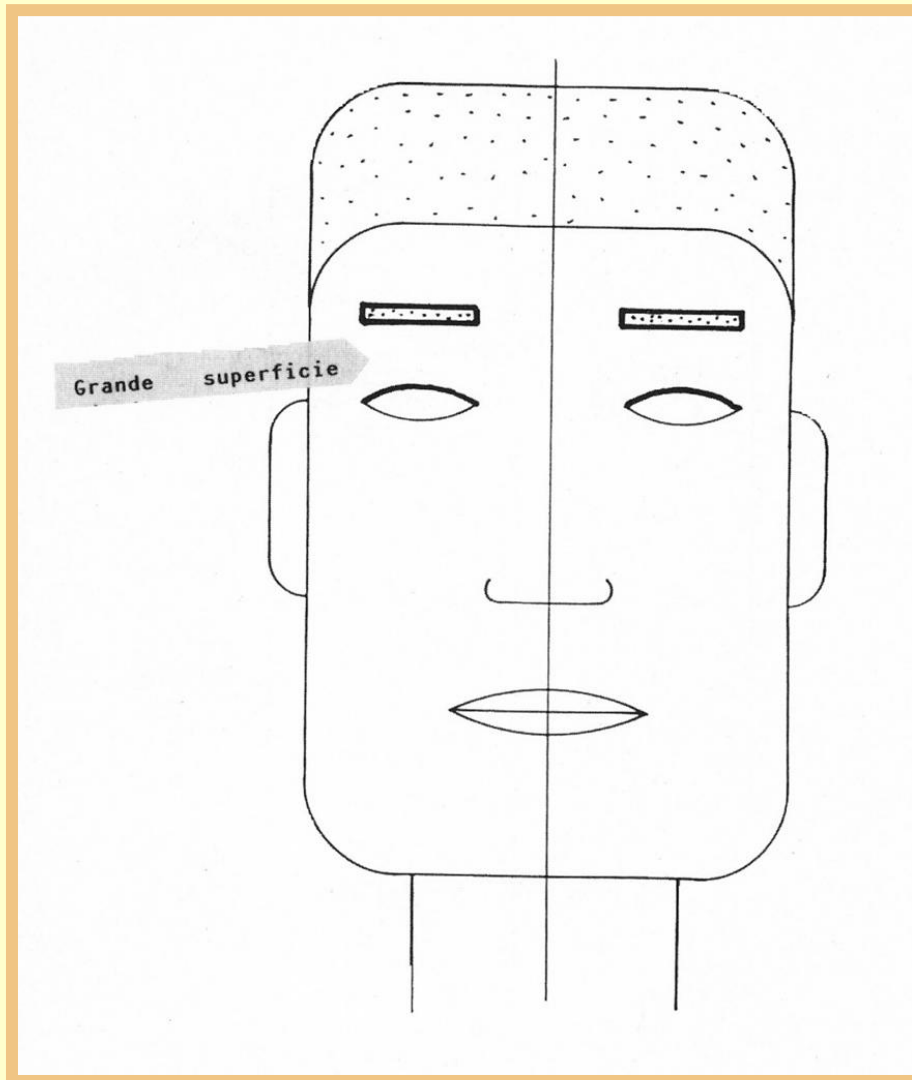
Una trasmissione telepatica che "ipnotizza" tali persone e suscita la loro simpatia, stima, timore, verso tale individuo con grande superficie posta al di

sotto delle sue sopracciglia, che è pertanto un individuo gasato, esaltato, allegro, magico.

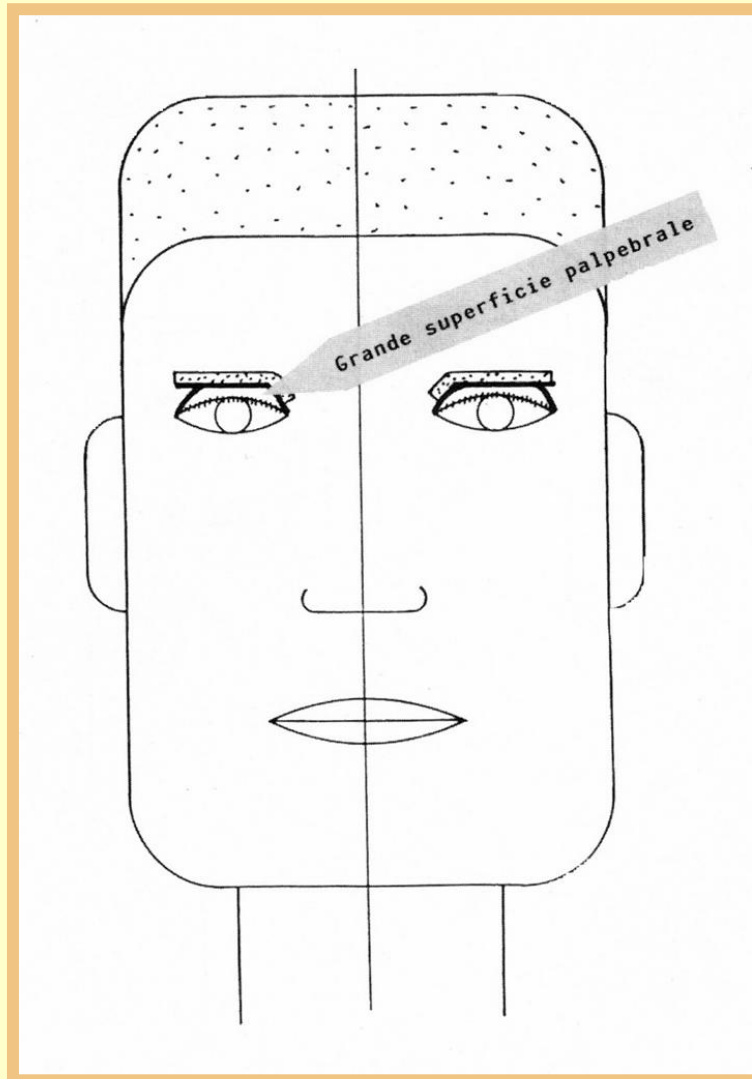
Tale pressione psichica deriva da un rifiuto della propria femminilità ed è tipica degli attori di teatro, dei cantanti, di tutte le persone che devono catturare l'attenzione degli altri per soggiogarli al proprio potere.

Queste due positività, che l'individuo ritiene di avere, realizzano appunto la sua energia di vita, mediante la quale l'individuo vive con uno slancio verso il futuro.

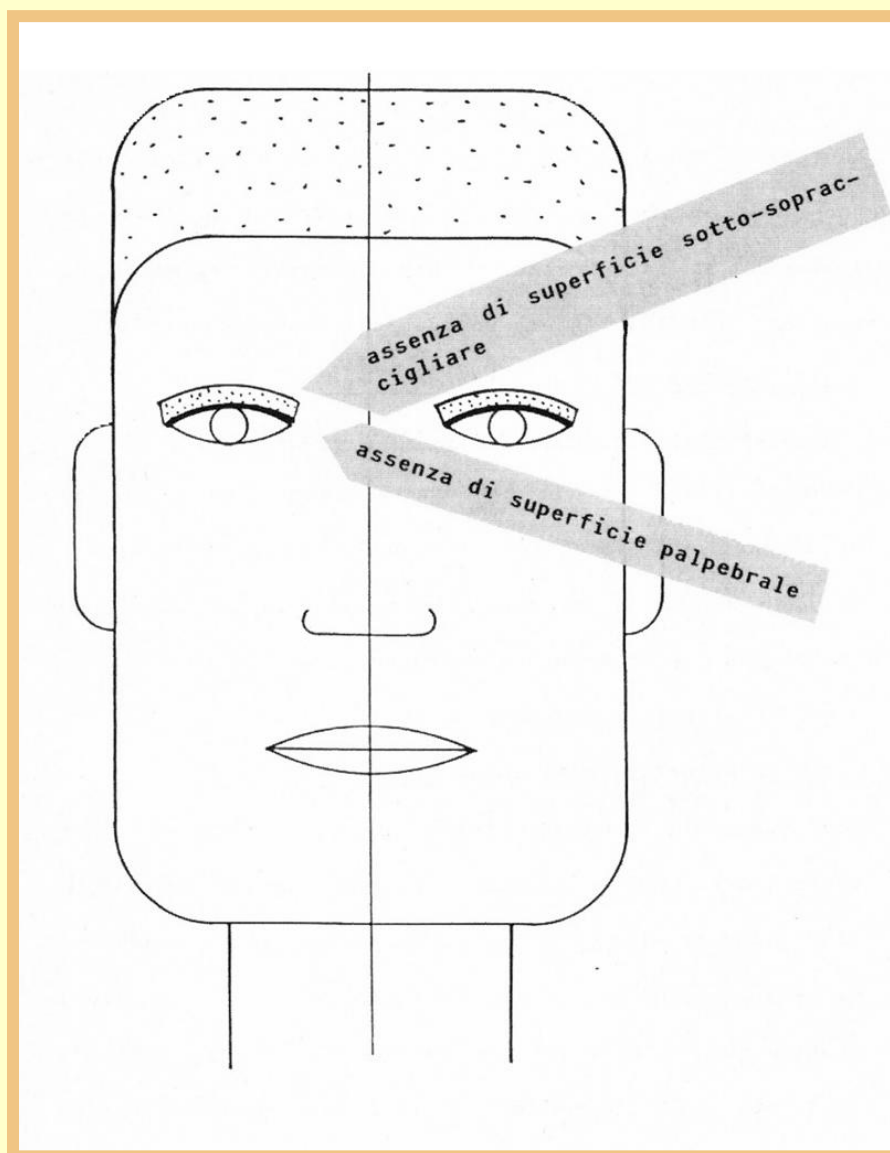
La condizione di pressione psichica presente nell'individuo quando è solo è quella indicata dalla estensione delle citate superfici negli AMBIENTI DEBOLI, nelle zone degli occhi vicine al naso.



**Grande superficie sotto-sopraccigliare
 esprime individuo allegro, intimamente
 vanitoso, intimamente gasato, privo di senso del
 pericolo, grande magnetismo personale,
 invulnerabilità telepatica alle volontà ostili altrui.
 Fattore determinante del successo, ottenuto più
 per magia che per meriti oggettivi.**



Tale individuo parla bene di sé, delle sue qualità. Quando è solo si sente tuttavia sgonfio. La sua molla vincente è la possibilità di poter raccontare “umilmente” agli altri quanto è bello, bravo, intelligente, forte, buono.



Individuo molto serio, intimamente modesto, non gasato, sgonfio; annullato da esperienze di vita dolorose. Forte aderenza alla realtà; grande prudenza di vita. Pessimista. Capacità di cogliere verità esistenziali o filosofiche profonde.

SESSUALITÀ

La femminilità è il surrogato di una violenza fisica che non si è capaci di subire per concretizzare un ruolo da dominati.

In base a ciò si ha che esiste esigenza di appagare FEMMINILITÀ in un modo che è proporzionale:

- All'inclinazione a sinistra del naso;
- Alla superiorità della bocca (forma ad A).

La maschilità è surrogato di una violenza fisica che non si è capaci di esercitare per concretizzare un dominio.

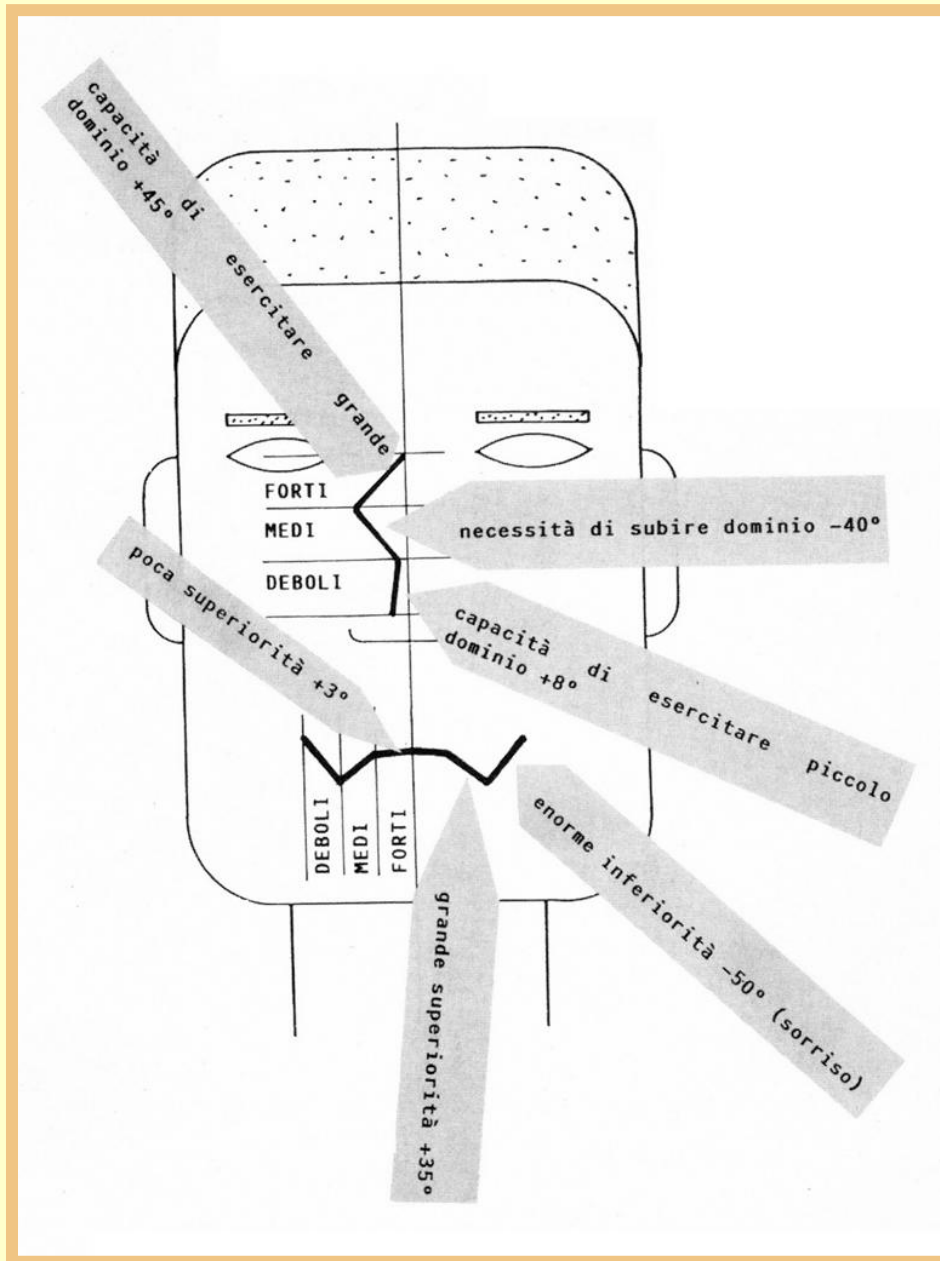
In base a ciò si ha che esiste esigenza di esercitare MASCHILITÀ in un modo che è proporzionale:

- All'inclinazione a destra del naso;
- All'inferiorità della bocca (forma a V).

Come qualsiasi linea del volto, tali inclinazioni vanno considerate tenendo presente a quale campo ambientale sono riferite.

Così, per esempio, se si vuole conoscere la sessualità che è presente in AMBIENTI FORTI si dovrà confrontare l'inclinazione a destra o a sinistra posseduta dal naso nella sua zona più in alto (vicino agli occhi) con la inclinazione posseduta dalla linea di congiunzione delle labbra nella zona centrale della bocca.

Con tale criterio si ha, per esempio, che una inclinazione a destra (maschilità potenziale, esigenza di dominare) della punta del naso (AMBIENTI DEBOLI) genera una sessualità maschile quanto più grande è il sorriso; ovvero, quanto più le estremità della bocca (AMBIENTI DEBOLI) sono inclinate a forma di V (esigenza di subire violenza fisica, inferiorità verso chi non è pericoloso).



L'individuo uomo o donna illustrato in figura avrebbe esigenze sessuali che nei vari ambienti sono le seguenti:

ambienti deboli	+8 - (-50) = +58	maschilità
ambienti medi	-40 - (+35) = -75	femminilità
ambienti forti	+45 - (+3) = +42	maschilità

Considerando la bocca una specie di taglio orizzontale su di una parete carnosa, si ha che tale taglio fa ribordare verso l'esterno lo spessore di tale parete, realizzando il labbro superiore ed il labbro inferiore.

Tale taglio orizzontale costituito dalla bocca attua una divisione: la parte di sopra è "superiore", la parte di sotto è "inferiore".

Il labbro superiore ha attinenza con la inibizione della maschilità.

Il labbro inferiore ha attinenza con la inibizione di femminilità.

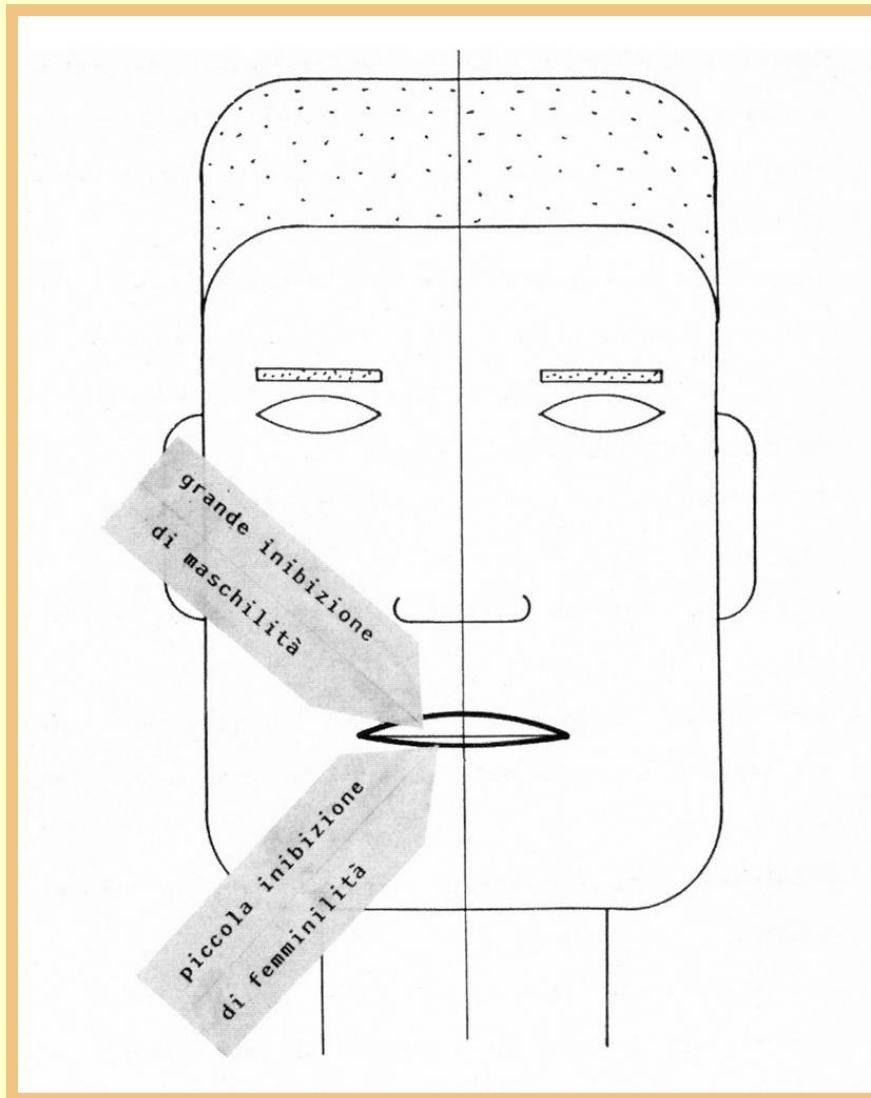
L'inibizione di maschilità viene generata pure da eccitazioni sessuali della maschilità non seguite da eiaculazione.

L'inibizione di femminilità viene generata da orgasmi maschili.

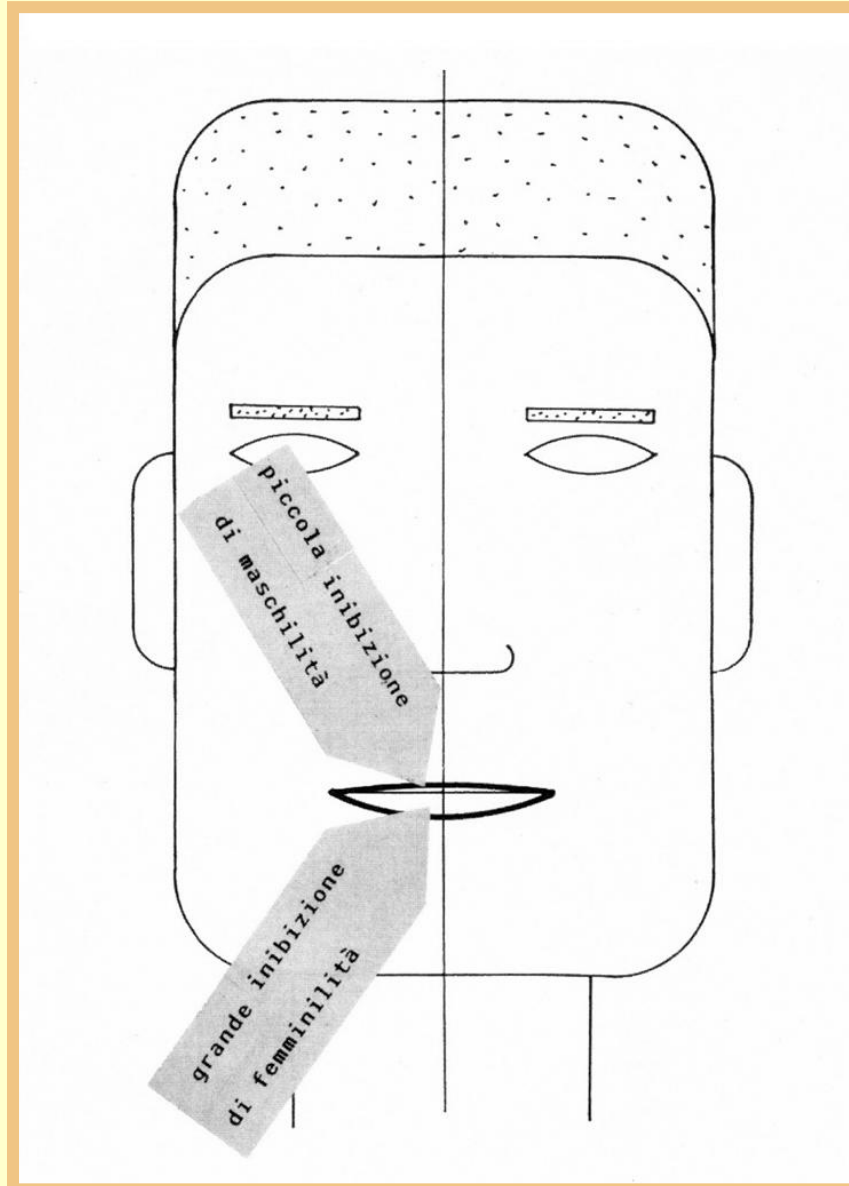
L'inibizione di femminilità viene generata pure da eccitazioni sessuali della femminilità non seguite da orgasmo completo.

L'inibizione di maschilità crea capacità di sopportazione, abulia, debolezza fisica.

L'inibizione di femminilità crea incapacità di sopportazione, dinamismo, forza fisica.



Individuo dotato di grande senso di sopportazione, abulico, tendente alla stanchezza, sta bene al caldo, accetta ruoli sessualmente femminili.



**Individuo essenzialmente attivo, dinamico,
che rifiuta la propria femminilità.**