

Raffaella Pizzi

Volto e Personalità

Imparare a leggere
il volto al primo
sguardo



MORFOPSIKOLOGIA
ACADEMY

Volto e Personalità

Publicato nel settembre 2020
in formato ebook da Raffaella Pizzi
per conto di Morfopsicologia Academy

Tutti i diritti riservati
Copyright @ 2020

ACADEMY DI MORFOPSIKOLOGIA
<https://www.morfopsicologia.net>

Volto e Personalità

Imparare a leggere il volto al primo sguardo

Raffaella Pizzi



Indice

Introduzione.....	8
Il volto è lo specchio dell'anima	9
Come comunica la persona	10
Recettori aperti e recettori chiusi	10
L'Intelligenza	12
Tre tipi di intelligenza	12
Esploriamo il mondo dei Sentimenti nel volto.....	14
Sei più affettivo o più distaccato negli affetti?	14
Il piano affettivo	14
La Passione non ha età!	15
Istinti, volontà, azione	17
Sei più istintivo o mentale?	17
Un esempio concreto	17
Alcune applicazioni in ambiti diversi	18
Grafologia e Personalità	18
Morfopsicologia e Persuasione	19
Morfopsicologia e Coaching	19
Conclusione	20
La Academy di Morfopsicologia	21
Corsi di Morfopsicologia	21
Catalogo Corsi.....	22

Introduzione

“Non c’è nulla di più profondo della superficie”

Hegel

Ti sarà sicuramente capitato di osservare il viso di una persona e rimanere quasi ipnotizzato da quei lineamenti, occhi, naso, bocca, e non riuscire a staccarne lo sguardo. E aver immaginato quale potesse essere il carattere di questa persona? Quali il suo temperamento, le sue passioni?

Il Volto ci attrae, siamo affascinati, ammaliati dal viso; perché costituisce il primo incontro con l’altro. Se ci fai caso, nelle nostre interazioni, lo sguardo si posa prima di tutto sul volto dell’interlocutore e poi scende sul corpo. Osservare un viso significa cogliere il gusto dell’altro, il sapore inconfondibile di quell’essenza indefinibile che è l’alterità. L’essere altro da noi, che in quanto altro ci affascina!

Il volto ci attrae fin dalla nascita. I bambini appena nati da nove minuti già preferiscono il disegno di un viso a qualsiasi altra immagine. La preferenza precoce per il volto umano ha una funzione adattiva, favorisce le relazioni tra esseri umani e il legame di attaccamento. Le industrie e la pubblicità sfruttano questa preferenza nelle loro campagne di marketing. Le industrie di auto progettano le auto che viste di fronte ricordano un viso, perché sembra piacciono di più!

Non c’è mai un volto uguale all’altro, e questo testimonia che ognuno di noi è unico e irripetibile. Il viso ci distingue, costituisce la nostra identità, traccia confini e appartenenze. Ecco disvelata la seduzione che racchiude un volto, dietro questo c’è impresso un confine, una soglia di accesso, verso un’interiorità, un inconscio, una personalità, una narrazione che attraverso i lineamenti si fa raccontare.

I volti raccontano una STORIA. La nostra storia personale che si intesse durante tutta la nostra vita, come una trama intrecciata di fili colorati. La Morfopsicologia conosce il linguaggio delle forme, una lingua potente in grado di rivelare i segreti del volto e della personalità e ci permette di leggere questa narrazione meravigliosa.

Il volto è lo specchio dell'anima



La Morfopsicologia è lo studio dell'anima (psiche), della personalità, partendo dalle forme (morfo) del viso. Indaga la relazione tra le forme del viso e il carattere, secondo un approccio dinamico ed evolutivo, fondandosi sulle leggi della Biologia, Psicologia, Antropologia e Sociologia. E' una disciplina "olistica", nel senso che considera la persona come unità inscindibile di mente-pensiero, emozioni-cuore, corpo-pulsione.

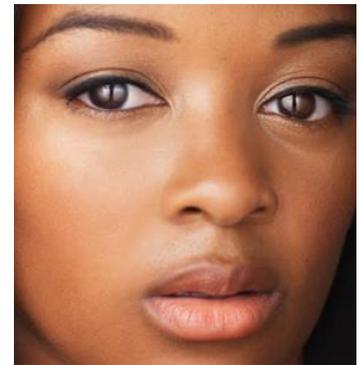
L'osservazione dei lineamenti del volto, il taglio degli occhi, la forma delle labbra e della bocca, la dimensione della fronte e tutti i dettagli presenti sul volto a riposo, indicano già da soli le tendenze principali della psicologia profonda di un uomo o di una donna.

Il nostro viso è il risultato dell'incontro tra il nostro patrimonio genetico e l'ambiente in cui siamo inseriti che, di fatto, ci plasma. Possiamo nascere con dei lineamenti molto simili alla nostra famiglia e poi modificare le nostre forme nel tempo, per via delle esperienze e dei vissuti emotivi che come uno scalpello cesellano il nostro viso.

Ma è possibile interpretare correttamente la relazione tra forme e psicologia? All'inizio è necessario studiare alcune caratteristiche di base, che sono come la grammatica di una nuova lingua e che ci permette di capire come funziona la Morfopsicologia.

Come comunica la persona

Per partire con la nostra analisi occorre considerare gli elementi costitutivi di un volto: **occhi, naso e bocca**. Sono i nostri organi di senso che ricevono e trasmettono le informazioni sensoriali del mondo. I ricettori sono come le nostre “antenne”, più sono superficiali, sporgenti e grandi e più vengono stimolate e la reazione è forte e impulsiva; più le antenne sono fini e chiuse e più si percepiscono meno le influenze esterne e l’individuo reagisce meno.



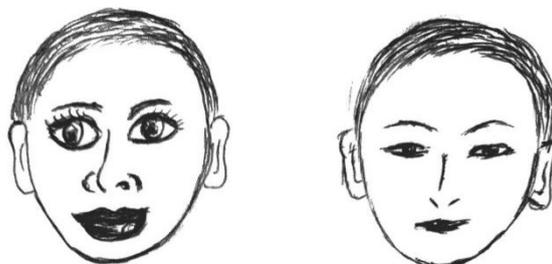
Per capire meglio perché occhi, naso e bocca esprimono il nostro modo comunicare e di contatto con le persone, immaginate la metafora del volto come una casa e occhi, naso e bocca come **le porte e le finestre**. Una casa con porte e finestre grandi amerà comunicare con tutti e avrà pochi filtri; una casa con porticine e finestrelle piccole e chiuse, sarà più selettiva su chi fare entrare o meno e avrà un apriori più cauto e prudente.

Recettori aperti e recettori chiusi

Come anticipato nel paragrafo precedente, occhi, naso e bocca sono i recettori sensoriali, organi che presiedono allo scambio di informazioni tra la persona e l’ambiente, tra il mondo interiore e il mondo esteriore dell’individuo. Più questi **recettori sono aperti, cioè grandi, spalancati e carnosi**, più gli scambi verso l’ambiente e con gli altri sono intensi e più l’individuo ama comunicare ed entrare in contatto con gli altri.

Le persone con questi tratti nel viso risultano socievoli, spontanee ed estroverse. Al contrario, più **occhi, naso e bocca sono in chiusura cioè piccoli, chiusi, fini**, più selezionano e filtrano le informazioni e l’individuo diffida del contatto. È una persona più riservata e selettiva nelle relazioni, più in difensiva e introversa, ma anche più riflessiva.

Fig. 1



Movimento di apertura

occhi, naso e bocca grandi.

Movimento di chiusura

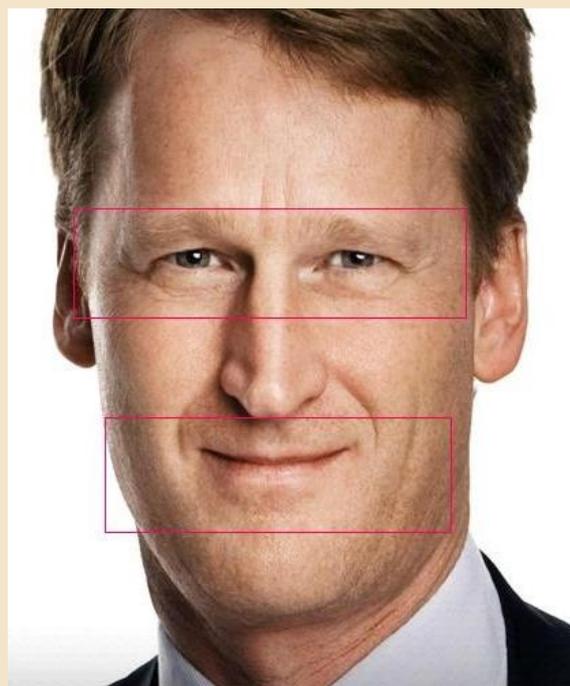
occhi, naso e bocca chiusi.

Possiamo vedere un esempio di quanto affermato mettendo a confronto due volti di persone con caratteristiche e forme opposte. Queste linee guida possono essere applicate facilmente anche per leggere le caratteristiche di colleghi, collaboratori e partner.



Ricettori molto aperti

Occhi, naso e bocca sono grandi e occupano tutto il viso. Porte e finestre aperte sul mondo! Doti Comunicative ed empatiche. Estroversione. Apriori fiducioso, socievole e spontaneo con gli altri. Ricerca di contatti calorosi. Impulsività e sensorialità intensa. Più i ricettori sensoriali sono carnosi e spessi più la persona è immersa nei sensi e si lascerà travolgere da essi.



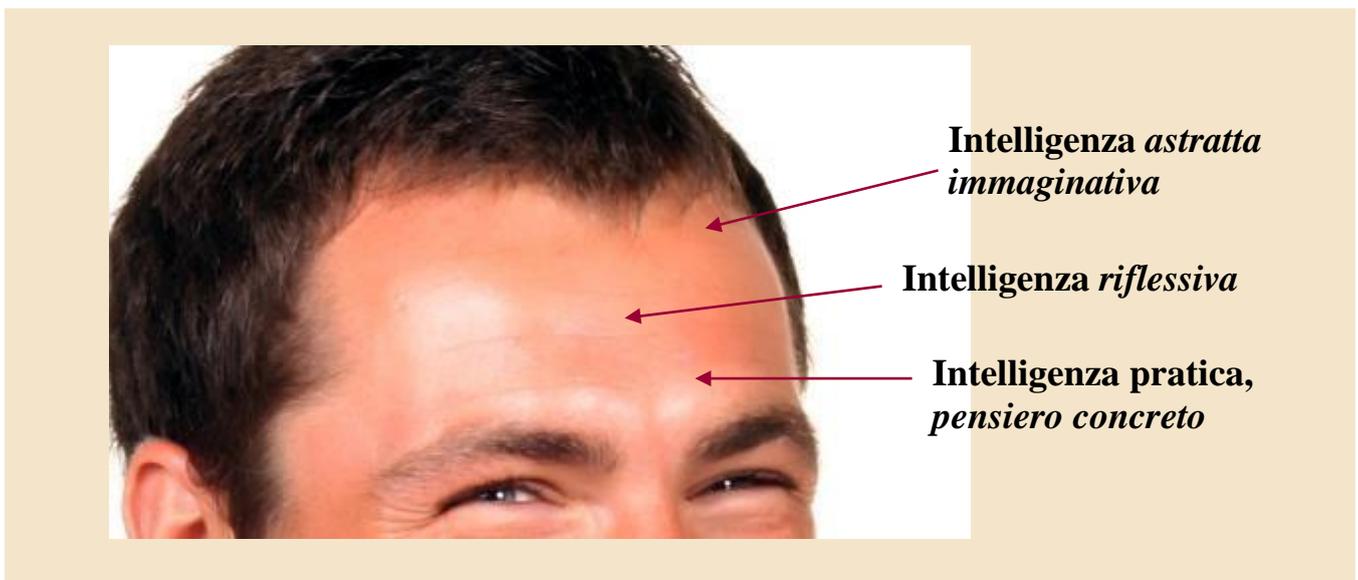
Ricettori molto chiusi

Occhi, naso e bocca sottili, fini e protetti. Porte e finestre più sul chiuso rispetto al mondo esterno e alle persone. I contatti con gli altri saranno misurati e si mostrerà selettivo e riservato nelle relazioni. Introversione. Cautela e prudenza nelle situazioni. Autocontrollo, capacità riflessive.

L'Intelligenza

Oltre agli aspetti legati alle modalità di relazione, la Morfopsicologia è in grado di comprendere anche le attitudini intellettuali, come il tipo di intelligenza e la predisposizione più al pensiero o all'azione.

Tre tipi di intelligenza



Come si può vedere dalla foto, **La fronte** si suddivide in tre parti che corrispondono a tre diverse componenti della facoltà intellettuale: *L'Intelligenza Pratica, L'Intelligenza Riflessiva e L'Intelligenza Astratta-Immaginativa.*

La **Zona delle Bozze Sopraorbitali**: riguarda la parte bassa della fronte, e corrisponde al *pensiero pratico*, il pensiero senso motorio, quello più istintivo e concreto. Con sopracciglia molto folte rivela anche il fiuto.

La **Zona di Riflessione**: è quel leggero incavo in mezzo alla fronte, ed essendo un movimento di ritrazione rispetto alla sporgenza delle bozze sopraorbitali apporta elementi di interiorizzazione e di *riflessione*. Capacità analitiche.

La **Zona Immaginativa**: è la parte alta della Fronte, riflette il pensiero più elevato, la *capacità di astrazione*, di accedere alle idee e creare dei sistemi concettuali. La facoltà immaginativa e creativa idealistica. Queste tre zone possono essere equilibrate o può esserci una predominanza di una sull'altra.

ANALIZZIAMO alcuni TIPI DI FRONTE



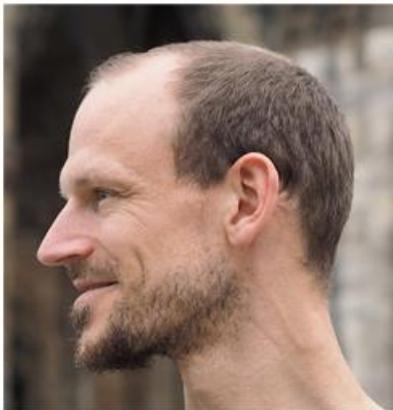
Fronte Solare:
Intelligenza astratta
 Pensiero che cerca di comprendere a un livello più profondo il significato dei fenomeni: capacità di sistematizzazione concettuale. **Bozze dell'idealismo:** pensiero visionario, originalità e intelligenza innovativa.



Fronte Lunare ad ogiva in alto:
 Molta capacità immaginativa, pensiero più intuitivo che logico. Sogno Intelligenza intuitiva e creativa. Attitudini artistiche

Fronte stretta (ritratta) da

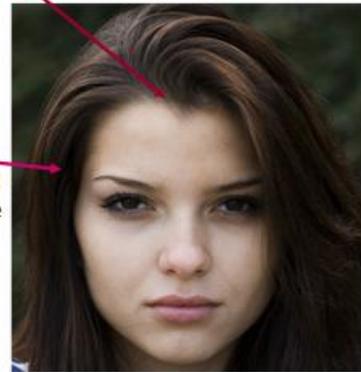
tecnico: Pensiero specialistico, (campi di interesse intellettivi più delimitati e specialistici), bozze sopraorbitali evidenti: pensiero concreto e istintivo. Difficoltà a riflettere prima di agire; tendenze impulsive. Intelligenza tecnica e pratica



Fronte obliqua proiettata in avanti:
 dinamismo intellettuale. Interessato ai cambiamenti, e a ricercare e sperimentare tutto ciò che è nuovo e innovativo. Spirito pionieristico e avventuroso

Spiga di Saturno.
 Punta di capelli all'attaccatura della fronte in alto: senso del dovere e caparbietà

Sopracciglia ad ali di gabbiano:
 Gusto estetico, capacità di vedere il bello e l'armonia delle forme. Umore instabile



Jung- Fronte Solare

Fronte solare:
 Unione di logica e razionalità (fronte appiattita) e idealismo (bozze: rotondità in alto della fronte)

Esploriamo il mondo dei Sentimenti nel volto

Sei più affettivo o più distaccato negli affetti?

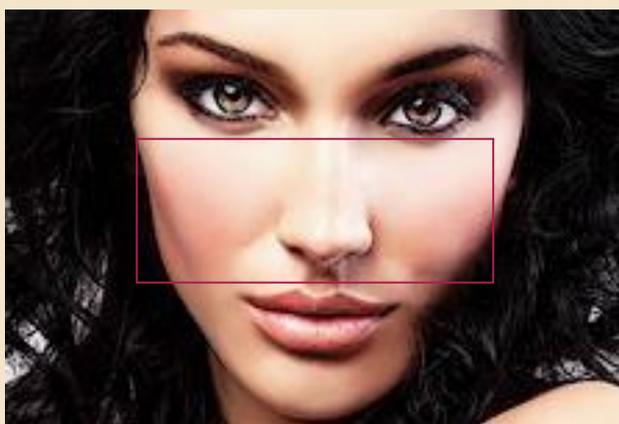
Per leggere su un volto come la persona esprime i sentimenti e vive le relazioni affettive bisogna guardare la **parte centrale del volto**, definito **Piano Respiratorio**, nella sua forma, quanto a importanza data agli affetti e il naso per la modalità espressiva dei sentimenti.

C'è, infatti, una profonda relazione tra respirazione, sentimenti ed emozioni. Non è un caso se quando proviamo una forte emozione, si modifica il respiro e la zona, dove arrossiamo e soprattutto quella centrale del volto.

Da queste caratteristiche è possibile notare se la persona manifesta la sua affettività in modo **passionale ed estroverso** o se, viceversa, è più controllata, riservata o addirittura inibita nella sua espressione sentimentale-emotiva - affettiva.

Il piano affettivo

Ecco alcuni esempi di lettura degli aspetti emotivi-affettivi con la Morfopsicologia



Bisogno di amare

Il Piano Affettivo è molto ampio, e occupa gran parte del viso. I Sentimenti e il Bisogno di amare ed essere amata sono molto importanti.

Gli zigomi tondi e sporgenti rivelano Passionalità e grande slancio ed esuberanza nel vivere gli affetti,

Nelle foto di queste tre donne osserviamo una caratteristica importante: **gli zigomi pronunciati**. A livello morfologico gli zigomi rendono **sinuose le linee di un viso** ed esprimono passionalità cioè slancio nel vivere i sentimenti. Le due donne nelle foto sotto, pur avendo questo aspetto, hanno forme di zigomi molto diverse e quindi la passionalità anche se presente in entrambe si esprime in modo differente.

La donna a sinistra ha **zigomi larghi, bassi e molto più carnosi** della donna a destra dove gli **zigomi sono molto più alti** quasi a livello delle tempie e più fini e appiattiti.

La prima esprime un **grande bisogno affettivo concreto**; bisogno di contatto caloroso ed effusioni fisiche, **passionalità concreta e sensoriale**, unita a una grande sensualità (naso e bocca grande e carnosa).



La seconda esprime un'affettività improntata più su affinità elettive, un impeto sentimentale più idealizzato e romantico (zigomi alti quasi a livello del piano mentale). C'è una **grande richiesta affettiva** in entrambe che si manifesta con modalità diverse: in un modo più **concreto e pratico** in quella a sinistra, più mentale e sensibile, nell'altra.

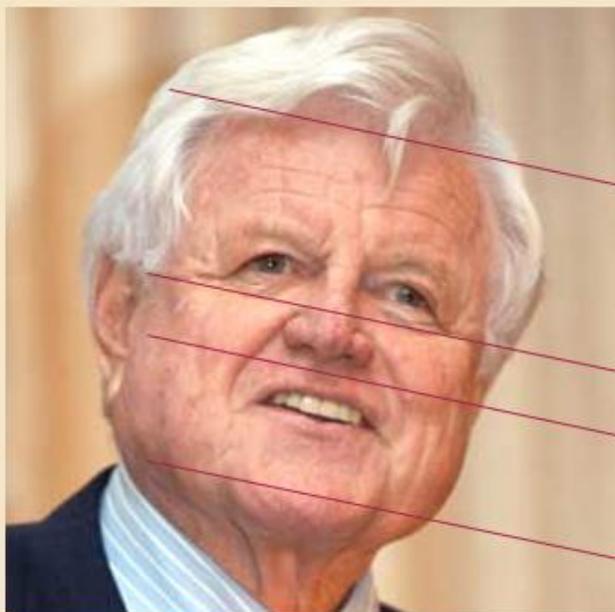
La Passione non ha età!

E che cosa dire di questa bellissima donna, con grandi zigomi e dalle forme armoniose, che comunicano una grande intensità emotiva e vibrante?



Anna Orso (attrice)

Possiamo dire che la passione e la capacità di farsi travolgere dalle emozioni non ha età, come testimonia, questo **bel viso con grandi zigomi**, i lineamenti pieni di finezza e le linee morbide e sinuose del modellato che riflettono la capacità di **farsi trascinare dalle emozioni** e dal sentimento con passione e forte intensità emotiva; il tutto addolcito dallo sguardo dolce e sognante!



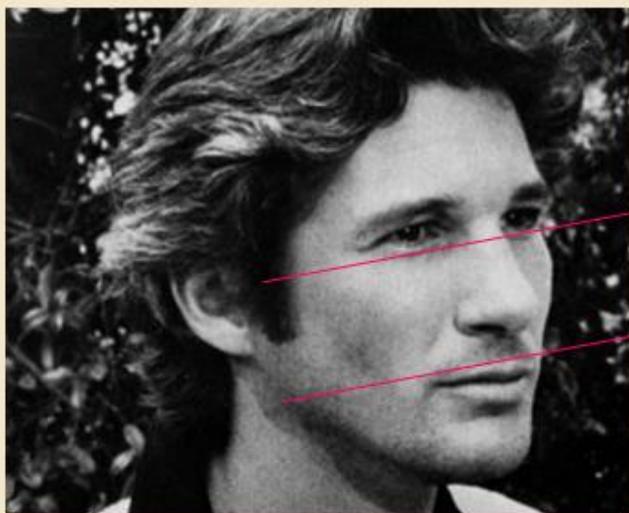
Piano mentale

Piano affettivo

Piano istintivo

Una mente politica – Ted Kennedy

Piano Affettivo molto stretto e piccolo in rapporto al quadro. Poca energia vissuta a livello emotivo. I Sentimenti e i Bisogni affettivi sono meno importanti. Il contatto con gli altri è più freddo e opportunistico. I Piani dominanti, cerebrale-istintivo, sono molto tonici e lo rendono un grande realizzatore concreto con un'attività infaticabile nel raggiungere obiettivi ambiziosi.



Piano affettivo

Sex symbol – Richard Gere

Piano Affettivo ampio e Zigomi Sporgenti Passionali. Grande impeto emotivo e sentimentale, che lo rende perfetto per incarnare l'American Gigolò dell'omonimo film.

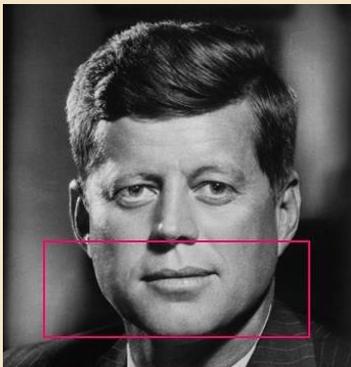
Istinti, volontà, azione

Sei più istintivo o mentale?

Il piano inferiore del volto (che comprende la mascella, la bocca e il mento) ci fornisce indicazioni sulla modalità di **realizzazione pratica**, l'espressione della **volontà**, la tenacia, il passaggio all'**azione concreta**, e il mondo delle Pulsioni istintive. Riprendendo la metafora della casa, può essere paragonato alle fondamenta, alla base che sostiene la struttura. Più il **piano istintivo** è ampio e solido, più la persona è attiva, resistente, pratica e concreta nel suo modo di agire.

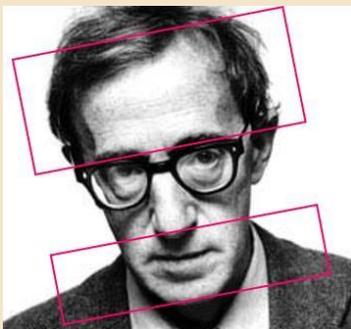
Quando la **mascella è carente** e il mento va in dentro, c'è **difficoltà a passare all'azione**, la tendenza a scoraggiarsi di fronte agli ostacoli e a dipendere dagli altri. Quando la mascella è potente e molto sporgente, gli istinti sono forti e la grande volontà di azione può dare origine a una tendenza a imporsi sugli altri e sulle situazioni.

Un esempio concreto



La forza di volontà – John F. Kennedy

Piano Inferiore largo (mascella ampia e solida): grande Energia Istintiva che si traduce in Potenza orientata all'azione e a costruire qualcosa di concreto. Volto tipico dei self-made man americani. Forte Volontà, Ambizione e Decisione che si realizza a livello pratico.



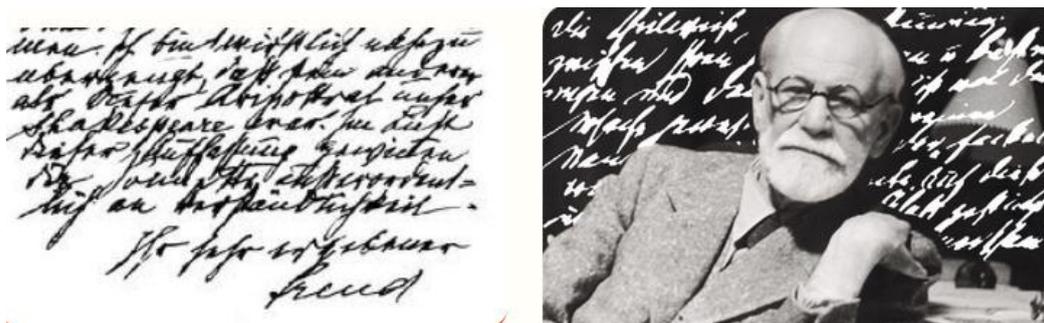
Razionalità e Introspezione – Woody Allen

Piano Inferiore ridotto. Tutta l'energia è spesa a livello mentale. Dominante cerebrale con forte tendenza alla mentalizzazione in ogni ambito di attività. In questa foto è molto giovane e con gli anni notiamo che la sua personalità ne ha fatta di strada! Il volto più da anziano è cambiato molto e si è riarmonizzato, segno di superamento dei suoi conflitti interiori e realizzazione

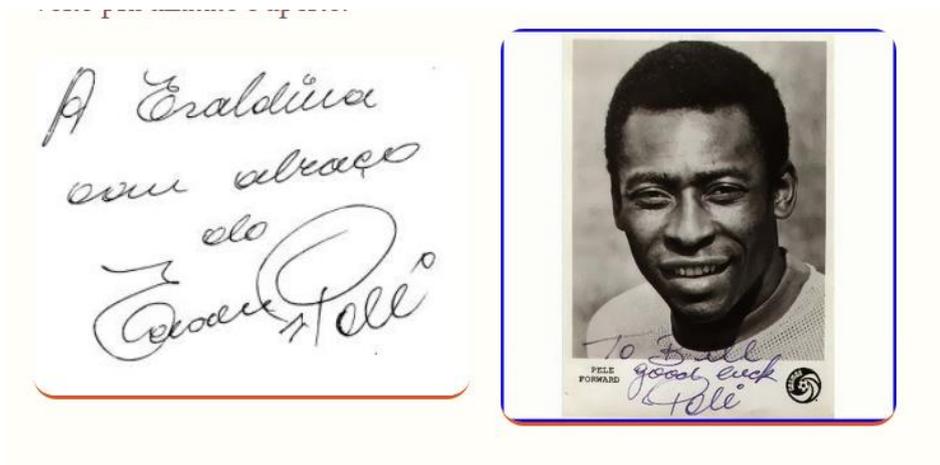
Alcune applicazioni in ambiti diversi

Grafologia e Personalità

Si possono osservare delle corrispondenze interessanti tra il Tracciato Grafico e le Forme del Viso. La scrittura di Freud molto stretta e angolosa riflette il tipo di Volto Ritratto frontale con ricettori chiusi del celebre psicanalista. Una personalità introspettiva come si addice allo scopritore dell'Inconscio.



La scrittura molto più aperta e rotonda del calciatore Pelé, rispecchia invece, un volto più dilatato e aperto, che riflette bene la personalità brillante, socievole e spontanea del famoso sportivo.



Morfopsicologia e Persuasione

Scopri le caratteristiche psicologiche dominanti riflesse nel Volto della persona, per trovare una chiave di accesso alla sua personalità e influenzare piacevolmente il suo comportamento.



Coco Chanel: Volto con proiezione laterale e profilo sporgente; riflette un temperamento dinamico e molto volitivo. Sarà sedotta da argomenti e aspetti legati a tutto ciò che è innovativo, nuovo, originale e che le consente di progredire in fretta, costruendo qualcosa di concreto (Mascella tonica e decisa).

Morfopsicologia e Coaching

Il Volto quale mappa della persona, per trovare i limiti, le zone più difficili, le aree di miglioramento, le risorse, i punti di forza e i talenti su cui fare leva in un'attività di Coaching mirato a raggiungere obiettivi personali e professionali (Life Coaching e Business Coaching).



Punti di forza, risorse personali su cui fare leva:

sensibilità e doti comunicative (ricettori, occhi, naso e bocca aperti, viso morbido).

Aree di miglioramento:

la determinazione e la tolleranza allo stress. La persona trova la sua motivazione quando svolge attività a lei congeniali e su cui sente una forte spinta emotiva (mascella dolce e piano affettivo-emotivo dominante).

Morfopsicologia e la Coppia

Affinità di coppia, fattore di attrazione, sintonia!



La Morfopsicologia ti aiuta a capire di più il tuo partner: il suo carattere e i bisogni affettivi che si possono leggere sul viso. Per creare relazioni armoniose e appaganti e anche per comprendere sulla base dei lineamenti che ti attraggono di più quali componenti psicologiche sono fondamentali per la tua relazione ideale.

Conclusione

La **Morfopsicologia** è un'Arte Psicologica straordinaria. Questa mia introduzione è un invito a percorrere il meraviglioso viaggio di scoperta del Linguaggio delle Forme e del Volto, verso una migliore comprensione di sé stessi e degli altri, che possa tradursi in maggiore empatia, carisma con le persone, realizzazione e armonia interiore.

Raffaella Pizzi

Raffaella Pizzi

Psicologa clinica, formatrice e morfopsicologa, laureata in Psicologia con indirizzo sistemico-relazionale a Bergamo e in Scienze Politiche e Sociali a Milano. Da più di vent'anni si dedica con passione allo studio della Morfopsicologia e alla relazione tra il Volto e la Personalità.





La Academy di Morfopsicologia

Si propone di diffondere e promuovere la conoscenza della Morfopsicologia in tutte le sue applicazioni:

- Sviluppo e crescita personale,
- Miglioramento delle abilità comunicativo-relazionali
- Realizzazione personale e in ambito professionale-aziendale
 - Sviluppo risorse umane
 - Formazione
 - Vendita e relazione con il cliente
 - Motivazione del Team
 - Persuasione
 - Coaching e counseling
- Consulenza all'immagine, fotografia, make up
- Applicazioni in ambito medico ed estetico

Corsi di Morfopsicologia

Il programma del corso viene svolto in **3 livelli: Corso Base, Intermedio e Avanzato, che andranno a costruire il percorso completo della “Morfopsicologia Academy”.**

È possibile anche frequentare solo il **Corso Base**, denso di contenuti e in grado di fornire le linee guida di questa affascinante disciplina. Potrai sperimentare da subito i concetti appresi e fare l'analisi di Ritratti Morfopsicologici da volti o fotografie.

Catalogo Corsi

Clicca sulle immagini e scopri le prossime date, costi e orari dei Corsi in programma. Un catalogo completo che comprende i corsi di Morfopsicologia e quelli di Linguaggio non verbale del Viso e di Linguaggio Emotivo. Insieme a quello di Psicogenealogia.

...Lasciati conquistare da un sapere meraviglioso che ti appassionerà!



CORSI, MORFOPSIKOLOGIA
MORFOPSIKOLOGIA BASE

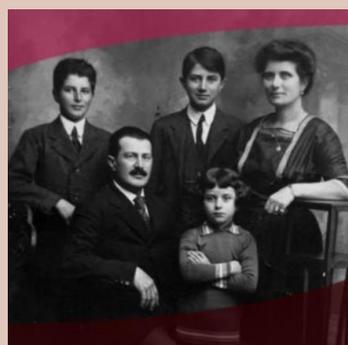


CORSI, MORFOPSIKOLOGIA
MORFOPSIKOLOGIA INTERMEDIO



CORSI, MORFOPSIKOLOGIA
MORFOPSIKOLOGIA AVANZATO

Clicca sulle
foto e vai
ai corsi



CORSI, PSICOGENEALOGIA
CORSO DI PSICOGENEALOGIA



CORSI, LINGUAGGIO DEL CORPO
CORSO DI LINGUAGGIO EMOTIVO
DEL VOLTO



CORSI, LINGUAGGIO DEL CORPO
CORSO DI LINGUAGGIO NON
VERBALE DEL VISO

Alla fine di ciascun corso
verrà rilasciato un attestato
di partecipazione a richiesta

Da noi potete utilizzare anche i
#voucher #TicketWelfare Edenred



Volto e Personalità

Publicato nel settembre 2020
in formato ebook da Raffaella Pizzi
per conto di Morfopsicologia Academy

Tutti i diritti riservati
Copyright @ 2020

ACADEMY DI MORFOPSIKOLOGIA
<https://www.morfopsicologia.net>

