

## Движения тела

**Жест** - когда рука собеседника при разговоре небрежно засунута в карман, а большой палец при этом снаружи - это выражает уверенность человека в своем превосходстве.



## Счастье

### Выражение лица

«Утиные лапки»

Приподнятые щеки



«Телефонная позиция»

**Движение глаз** вниз  
налево.



Задействованы  
мышцы вокруг глаз

Внутренний диалог, слуховое замкнутое представление. Разговор с собой, внутренний разговор. Это направление взгляда совпадает еще с функцией контроля речи, когда человек тщательно отбирает слова, которые собирается произносить.

**Прикосновение** головы к голове сигнализирует об абсолютном желании находиться в постоянном контакте, изолированно от окружающей обстановки.



Данная **поза** показывает острое противоречие и даже возмущение.

### Личные физические качества

**Строение тела** - Пикнический тип

Таким людям легче других быть веселыми, им нравится общаться с людьми и у них это получается. Они умеют получать наслаждение от еды и ощущений тела, легко отвлекаются от проблем и стремятся жить «здесь и сейчас». Они умеют найти в каждом мгновении довольство жизнью, что иногда превращается в непредусмотрительность и необязательность. У них легкий нрав, им просто быть приветливыми с другими людьми, чувства их легко понятны им самим и окружающим. Они любят и умеют поглощать всё: еду, напитки, впечатления, а также расположение и одобрение ближних.

Контакт с телом у таких людей непосредственный, через ощущение.



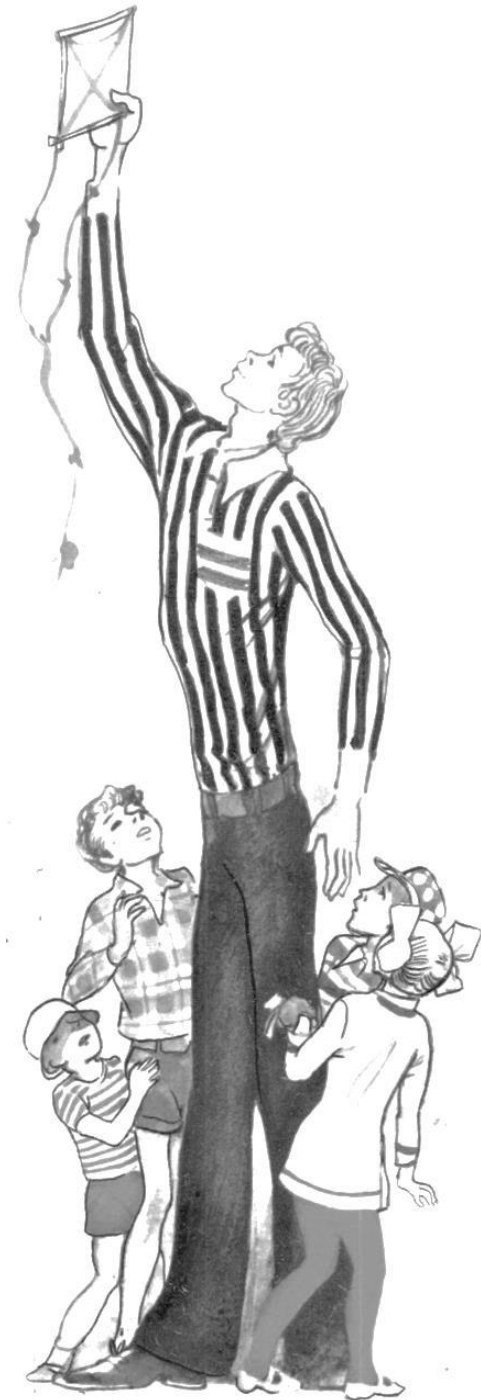


Мало **веса** – много пороха  
Холерику, чтобы набрать массу, всегда не хватает ресурсов для восполнения растроченной энергии, у него слабо развита жировая клетчатка, но, как правило, достаточно мышечной ткани. Активный, худой и жилистый - типичный пример холерика. (Естественно, есть исключения).

Немного о **росте**



Чем выше человек, тем более он удовлетворен своей жизнью, утверждают американские психологи. Ученые провели опрос 454 тыс. добровольцев старше 18 лет, которых попросили рассказать о своих душевных переживаниях и степени удовлетворенности жизнью. Выяснилось, что высокие мужчины (выше 177,8 см) более успешны в бизнесе, они чаще добиваются карьерных высот, и более материально обеспечены. Представительницы прекрасного пола выше среднего роста (162,6 см) были более счастливыми в браке и семейной жизни, отметили психологи. Более того, специалисты зафиксировали, что высокие люди чаще дарят окружающим свои положительные эмоции и легче справляются с проблемами.





Вот что писал о **цвете кожи**  
Аристотель:

«Слишком смуглые робки; это соотносится с египтянами, эфиопами. Слишком белолицые (буквально „белые“) тоже робки; это соотносится с женщинами. Следовательно, цвет, который свидетельствует о мужестве, должен быть средним».

Рыжие **волосы**, под руководством огненной энергии Марса, сулят победу на любом выбранном поприще.

Рыжеволосые натуры бесстрашны, находчивы, с юмором относятся к неприятностям, но нередко бывают вспыльчивы.



Многие болезни сопровождаются изменением **запаха тела**. Кислый запах пота бывает при туберкулезной инфекции. Мышиный запах – симптом наследственного заболевания фенилкетонурии, запах овечьей шерсти – гиперфункции надпочечников, а тухлого мяса – онкологических заболеваний мочевого пузыря. Выраженный медовый аромат служит признаком развития инфекции, вызванной синегнойной палочкой, а приторный сладковатый запах – проявление дифтерии.



Развитая **мускулатура** у мужчин говорит о большой выработке тестостерона в организме, что в свою очередь может кое-что сказать о поведении и состоянии ЦНС - чаще всего это хорошее настроение, отсутствие стрессов и депрессий. Способность к концентрации внимания, аналитическое мышление, хорошая память и быстрота мышления необходимые для охоты, рыбалки и т. д.

## Речь

Хрипота влияет на **качество голоса**. Она возникает чаще всего в результате перенапряжения голосовых связок или как сопровождающее явление при инфекционном заболевании (грипп, воспаление гортани и т.п.). Но если хрипота не имеет никакого отношения к заболеваниям, можно сделать вывод, что человеку часто приходится говорить на

повышенных тонах. Интересно почему не правла

**Засоренность речи** словечками из криминального жаргона характерна для некоторых категорий современной молодежи. Производное от их представлений о «модности», «современности» такого языка, — это определенная психологическая характеристика, которая может указывать на недостаток внимания в семье и псевдосамоуверенность.

**Грамотная речь** – это мощнейшее оружие говорящего. Зачастую люди, обладающие таким «даром», имеют при себе ещё один – дар убеждения. Причём им даже не нужно для этого повышать голос и проводить какие-либо «волшебные» манипуляции.



Люди, **говорящие часто и много**, весьма не уверены в себе и в своём статусе. Таким образом они пытаются не дать собеседнику переключить своё внимание на что-то другое (особенно в большой компании).

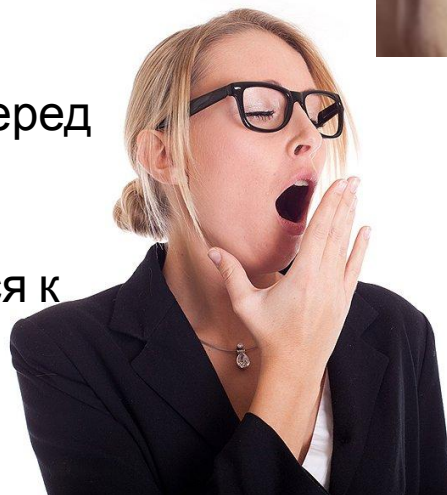
Фантазёры и мечтатели **смеются**, касаясь рукой

лица или головы.

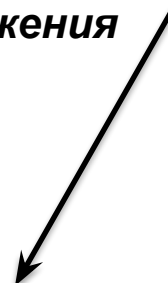
Люди **зевают** в тех случаях, когда они в состоянии усталости, сонливости, скуки.

Бывает человек зевает перед разными ответственными мероприятиями. Студенты зевают перед экзаменами, актёры перед выступлениями, считается, что так организм человека подготавливается к предстоящим нагрузкам.

### **Использование среды**



**Способ использования и ощущения внешнего окружения**



Представьте себе человека, мужчину или женщину, который постоянно пытается «свести концы с концами», оплачивая лишь часть своих долгов, покупая одежду в секонд хенде, старается на всем экономить, чтобы купить лишнюю банку тушенки. В конце концов, наступает день, когда человек обретя уверенность, решимость и смелость, говорит сам себе: «С этим покончено навсегда!» Такое решение изменить себя и свою жизнь будет непоколебимым, и такие люди начинают сами читать нужные и полезные для них книги, намечают правильные пути, начинают позитивно мыслить и искать для себя правильное место.

## ***Манеры помещения себя в среде***

Есть те, кто способен легко приспособливаться к новой среде: новой работе, новому коллективу, новому месту жительства и т.д. Такие люди не выглядят растерянными, более того, у них есть специальный «рецепт» адаптации, о котором они могут даже не догадываться, но интуитивно следовать ему. Таких «новичков» уже на второй день тяжело отличить.

Но существует и обратная ситуация. Многие люди просто не знают как «раствориться» в новой среде. Они чувствуют себя не в своей тарелке, и это видно по нервозности, напуганным глазам, неуверенности в себе и выражению лица «уйти бы отсюда поскорее».



В Германии при разговоре ***дистанция*** «вытянутой руки» маловата. Немец отступит при этом ещё на полшага. В Италии, напротив, итальянец на полшага приблизится к вам, а саудовец постарается общаться так, чтобы дышать вам прямо в лицо.



## **Чувства “своей” и “чужой” территории**

Ярким примером можно считать те моменты, когда мы остаёмся где-нибудь переночевать (у дальних родственников, у друзей, в гостинице и т.д.). Мы чувствуем себя на «чужой» территории, в то время, как свой или же родительский дом мы считаем «своей» территорией.

### **Физическая среда**

## **Дизайн помещения, мебели и других объектов**



Голубой цвет хорош для помещений, где происходит монотонная, однообразная работа. Также его можно использовать в переговорных, чтобы дискуссии были плодотворными, но максимально неконфликтными, так как голубой цвет способствует взаимопониманию и установлению дружеской атмосферы. А необычный дизайн мебели в помещении может сказать об активности, готовности к чему-то новому, и креативности людей, там обитающих .



**Декорации** в театре могут сказать о специализации, к примеру, если мы видим избушку на курьих ножках или Атлантику из знаменитой «Русалочки», вероятнее всего, мы попали в детский театр.

**Чистота и опрятность** в доме украшают его хозяйку. Молодой человек, приглашенный на ужин, может сделать вывод, что данная особа отличается чистоплотностью и, наверняка, станет хорошей спутницей по жизни.

Как ни парадоксально, самые гениальные идеи чаще всего рождаются в **плохо освещённых** помещениях.

**Шум** – явления интересное. Шум заставляет нервничать и не даёт сконцентрироваться многим людям, однако те, кому постоянно приходилось работать в шумной обстановке, оказываясь в тишине и спокойствии, становятся абсолютно неспособными.



## Время

Считается, что **опоздания** – дурной тон. Людей, постоянно опаздывающих, стереотипно считают безответственными. С ними обычно не хотят вести дело. А зря! – Можно упустить гениального работника, который просто «не дружит» со временем, но зато сможет дать фору любому в креативности своих идей и необычному подходу в решении задач, ведь такие люди обычно не загнаны в рамки. Согласитесь, лучше потерять полчаса рабочего времени, чем год на решение одной проблемы.

**Ранний приход** куда-либо может означать, что человек не уверен в себе, впервые находится в данном месте или же у него слишком много свободного времени. При устройстве на работу это также может означать, что человеку эта работа просто необходима.

**Склонность заставлять ждать себя**, в моём случае, говорит о нежелании ждать других.

### **Культура времени**

Дипломатическое опоздание – 15 минут

**Соотношение времени и статуса**



Банальный пример из серии «Начальство не опаздывает, оно задерживается» - такое начальство, как правило, «расслабляет» своих подчинённых. (Лично я в этом не вижу ничего плохого).