

ДЕТАЛЬНЫЙ ОСМОТР ЛИЦА ЧЕЛОВЕКА

РОТ

Первая важная характеристика рта — его размер, а точнее, ширина. От этого зависит, как громко может говорить человек. Во времена, когда еще не существовало микрофонов, это было крайне важно. Если у вас широкий рот, то его полость работает своеобразным рупором. Поэтому с древности люди с широким ртом умели говорить громче других, их лучше слышали и, как следствие, воспринимали.

Размер рта: характеристика ораторских способностей

Для того чтобы понять, узкий рот у вашего собеседника или широкий, возьмите несколько точек координат:

- Зрачки (на них посмотрите под прямым углом).
- Затем проведите вертикальную линию, образуя две полосы. Вторая точка координат — кончики крыльев носа.
- Третья точка — середина в середине. Следует провести три линии, как показано на рисунке, и по ним измерить рот. Если уголками он заканчивается в первой части (в пределах кончиков крыльев носа), это говорит о том, что рот узкий. Рот, касающийся углами второй линии, — стандартный. Выходящий за вторую линию — широкий.



Важное примечание: если у человека ярко выраженная нижняя челюсть (третий блок), но рот при этом маленький, это означает, что он разговорчив, является прекрасным оратором, но только для небольшой аудитории. Это отличный собеседник индивидуального, камерного формата.

Маленький рот: предпочтительно общение тет-а-тет или с небольшой группой людей

Такие люди предпочитают индивидуальную работу, отдельно от других людей или же в мини-коллективе (в паре).

Минусы обладателей маленького рта: они игнорируют аудиторию, выискивают в ней отдельных слушателей и именно с ними «разговаривают».

Ключ к эффективной коммуникации

Лучше организовать встречу один на один. В случае, когда переговоры командные, стоит отделиться от толпы и сесть в сторонке либо подсаживаться друг к другу ближе и говорить без вовлечения кого-либо еще в диалог. Таких людей нельзя заставлять выступать публично. Скорее всего, они сильно запаникуют и постараются увильнуть, а вам прибавится работы.

Большой рот: хороший оратор для большой аудитории

Обладатели больших ртов — прекрасные ораторы, которые умеют громко говорить. Недостаток людей, обладающих большим ртом, — их поведение при индивидуальных переговорах: они стараются привлечь к себе внимание посторонних любым способом и не выносят беседы тет-а-тет.

Ключ к эффективной коммуникации.

Стратегия поведения при переговорах с людьми с большим ртом основана на групповых, а не одиночных встречах. Даже если ваш собеседник пришел один, вам все равно лучше быть с кем-то, кто сможет выслушать вашего оппонента. Если вы сами являетесь обладателем такого рта — не соглашайтесь на индивидуальную встречу. В присутствии дополнительного слушателя вам будет гораздо легче выразить то, что вы хотели донести.

Пухлость губ: страстность

Пухлость губ отвечает за красноречивость и демонстрирует, насколько человек страстен как в делах, так и в других сферах жизни.



Ключ к эффективной коммуникации.

Человеку с пухлыми губами нужна страсть, говорить с ним стоит чувственно — это даст понять, что вы «на одной волне». Говорите с ними «сочно», играя голосом и красивыми описаниями.

Тонкие губы: сдержанность

Люди с тонкими губами обладают сдержанным, суровым и даже жестоким характером. Люди с очень тонкими губами малочувствительны и бесстрастны. Если вы видите явно выраженного пикника с тонкими губами, значит, он страстен в своем деле, но общению уделяет минимум времени даже при наличии широкого рта. Он может выступать на публике, но его речь больше будет напоминать грамотно изложенный набор фактов и тезисов.



Александр Петров

Ключ к эффективной коммуникации.

Не пытайтесь растормошить или задеть человека с тонкими губами. Будьте конкретны, максимально прямолинейны, хладнокровно и четко излагайте факты. Следует заметить, что люди с тонкими губами по характеру часто похожи на людей с прямыми бровями.

Нестандартные формы губ

Существуют другие варианты пухлых губ: верхняя губа пухлая, а нижняя — прямая. Это люди страстного типа, но страсть они проявляют несколько извращенно. Собеседники с ярко выраженной верхней губой увлекаются всем чрезмерно, именно поэтому с ними следует быть осторожнее.



Бывает, что верхняя губа как бы полностью отсутствует, а нижняя губа — надутая. Вот такая форма не имеет ничего общего со страстностью. Губа может «надуться» и искусственно, например, когда человек обижается и хочет это показать. Люди, которые так делают, — опасные и нестабильные оппоненты на переговорах.



Когда у человека губы «уточкой», неважно, пухлые или нет, это также сигнализирует о некоторой непредсказуемости, подчас граничащей с неадекватностью. Будьте осторожны с такими людьми, знайте, что они могут «учудить» все, что пожелают.



Ключ к эффективной коммуникации.

От людей с избирательной пухлостью губ (верхней или нижней) и с губами «уточкой» стоит ожидать худшего и быть предельно осторожными. Такой тип людей будет стремиться остаться в плюсе в любой ситуации, не задумываясь об интересах другой стороны.

БАЗОВЫЙ ОСМОТР ЧЕЛОВЕКА

ПРАКТИКУМ

Изучаем себя

Александр Петров

1. К какому типу описания относится ваш рот? Напишите: почему (опишите четкие параметры, ориентируйтесь на «десятки»)

2. Опишите ваш характер, выявите свои сильные и слабые стороны, исходя из описания вашего рта.

3. Впишите имена ваших знакомых и друзей, у которых:

Рот маленький с пухлыми губами

Рот большой с пухлыми губами

Рот маленький с тонкими губами

Рот большой с тонкими губами

Нестандартный рот

СОДЕРЖАНИЕ

БАЗОВЫЙ ОСМОТР ЧЕЛОВЕКА	
ТЕЛО	4
Астеники	4
Атлетики	6
Пикники	8
Смешанный тип	10
«Правило десятков»	10
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	12
ГОЛОВА	14
Как анализировать формы головы	15
Зоны головы	16
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	17
КИСТИ РУК	18
Форма кистей	19
Пальцы	20
ДЕТАЛЬНЫЙ ОСМОТР ЛИЦА ЧЕЛОВЕКА	
ЛОБ	24
Линия роста волос: как человек мыслит	24
Форма лба: как человек отстаивает свои убеждения	28
Анализ совмещения двух параметров — линии роста волос и формы лба	30
Уровень наклона лба: способность к эмпатии (переживанию эмоций другого человека)	31
Надбровные дуги: агрессивность	32
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	37
БРОВИ	40
Прямые брови: люди фактов	41
Овальные брови: люди эмоций	42
Брови «домиком»: люди контроля	43
«Бычья бровь»: совмещение контроля и эмоций	47
«Брови Брежнева»: страстно увлекающиеся люди	48
Тонкие «брови-ниточки»: легкость восприятия жизни	49
«Кудряшки», или вьющиеся брови: креативность	50
Брови с редким волосяным покровом: скрытые гении	51
Расстояние между бровями: много- или однозадачность	52
Длина бровей: комфортный уровень продолжительности дел	55
Ширина бровей: параметр максимальной эффективности человека	58
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	67
ГЛАЗА	70
Форма и размер глаз: как человек смотрит на мир	71
Округлые глаза: открытость и любопытство	71
Миндалевидные глаза: избирательный интерес	72
Угол наклона глаз: взгляд на жизнь	73
Расстояние между глазами: тактик или стратег	77
Близко посаженные глаза: тактик	79
Далеко посаженные глаза: стратег	79
Расстояние между глазами и бровями: насколько быстро человек принимает решения	80
Верхнее веко: чувство доверия и безопасности	83
Нижнее веко: эмоция злости	84
Посадка глаз: тяга к безопасности или экстриму	87
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	89
СКУЛЫ	90
Насколько хорошо человек проявляет свои чувства	91
КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ ГЛАВ	93

НОС	94
Размер носа: уровень амбициозности	95
Ширина носа: стиль работы — индивидуальный или командный	98
Широкая переносица и тонкий кончик носа: от командной к индивидуальной работе	100
Тонкая переносица и широкий кончик носа: от индивидуальной — к командной работе	102
Нестандартное строение носа	103
Крылья носа: уровень тщеславия	104
Кончик носа: отношение к себе, к людям и к деньгам	106
Спинка носа с горбинкой: проблемы с самооценкой	110
Прямая спинка носа: адекватная самооценка	111
«Лисий» нос: признак хитрости	112
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	114
УШИ	116
Уши: как человек воспринимает информацию	116
Размер ушей: длительность восприятия информации	117
Оттопыренность ушей: внушаемость / доверчивость	119
Мочки: прагматизм или идеализм	121
Положение ушей относительно бровей: скорость осмысления информации	122
Кончик уха выше уровня бровей: быстрое усвоение информации	126
Кончик уха ниже уровня бровей: медленное усвоение информации	127
Комбинации	128
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	131
РОТ	132
Размер рта: характеристика ораторских способностей	133
Пухлость губ: страстность	135
Тонкие губы: сдержанность	136
Нестандартные формы губ	137
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	140
ЩЕКИ	142
Щеки: показатель жизненных сил	143
ПРАКТИКУМ. Изучаем себя	145
НИЖНЯЯ ЧЕЛЮСТЬ	146
Нижняя челюсть: как человек склонен общаться	147
Опущенная нижняя челюсть — ярко выраженная (низкий скуловой угол): «генеральская» челюсть	149
Задранная нижняя челюсть (высокий скуловой угол): склонность к манипулированию	150
Отсутствующе-сглаженная нижняя челюсть: мягкость характера	151
Подбородок: общий параметр	152
Положение подбородка: манера общения	154
Раздвоенный подбородок: непостоянство	156