

ЗНАЕШЬ ЛИ ТЫ СЕБЯ?

Делай свою жизнь своими руками!

Что ждет тебя впереди, после окончания лицея? Ведь ты не просто так заглянул на этот сайт! Скорее всего технический ВУЗ, наверняка, ты свяжешь свою дальнейшую судьбу с техникой. И ты будешь абсолютно прав, ведь нет ничего другого более интересного и необходимого в жизни! Выбор профессий широк, но большинство из них так или иначе связаны с физикой! Не теряй зря времени! Готовь себя к предстоящей жизни уже сегодня! Выбрав экзамен по физике ты облегчишь себе дальнейшую подготовку.

Будь последователен и целеустремлен!

Не существует фатальной предрасположенности ни к одной профессии. Но у каждого человека есть склонности к решению того или иного типа задач. А это значит, работая над собой и развивая эти способности, можно достичь успеха.

СЕМЬ ПРАВИЛ ДЕЙЛА КАРНЕГИ

Дейл Карнеги - это американский писатель-публицист, автор знаменитой книги «Как завоевывать друзей и влиять на людей». На этой страничке ты можешь прочитать семь правил, которыми он руководствовался в жизни. Я думаю, они пригодятся тебе! Вот эти правила:

Первое правило : Заполните свой ум мыслями о спокойствии, мужестве, здоровье и надежде, ведь наша жизнь - это то, что мы думаем о ней.

Второе правило: Никогда не пытайтесь свести счеты с вашими врагами, потому что этим вы принесете себе гораздо больше вреда, чем им. Никогда не думайте о людях, которых вы не любите.

Третье правило : Вместо того, чтобы переживать из-за неблагодарности, будьте к ней готовы.

Четвертое правило: Ведите счет своим удачам, а не неприятностям!

Пятое правило: Не подражайте другим. Найдите себя и оставайтесь собой, ведь зависть - это невежество, а подражание - самоубийство.

Шестое правило: Когда судьба вручает Вам лимон, постарайтесь сделать из него лимонад.

Седьмое правило: Забывайте о своих собственных неприятностях, пытайтесь дать немного счастья другим. Делая добро другим, Вы в первую очередь помогаете себе.

А теперь постарайся сделать из своего "лимона" вкуснейший "лимонад" !

КАК ТЫ УЛЫБАЕШЬСЯ?

Есть у нас в народе такое выражение: «по одежке встречают». Но не только одежда, но и Ваш взгляд, Ваше лицо могут рассказать о Вас при встрече очень многое. Наверное, Вы не раз замечали, что некоторые учителя умеют точно определить, что Вы не выучили урок. Почему? Да чаще всего это бывает «написано» на лице. Существует специальная наука - **ФИЗИОГНОМИКА**, специалист которой, только взглянув на лицо человека, тут же разберётся в чертах его характера. Наверное интересно увидеть себя со стороны, свое собственное лицо в тех или иных жизненных ситуациях. *Потренируйте свою улыбку!* Улыбка радостная - "приятная встреча", утешительная - "всё будет хорошо!", счастливая - "как хорошо!", удивлённая - "не может быть!". Если часто тренироваться, можно научиться контролировать выражение лица, не давая выплеснуться отрицательным эмоциям. Всем приятнее видеть Вас радостным и счастливым, чем угрюмым или озабоченным!!!

Хохочущий человек заражает смехом окружающих. С ним интересно и легко общаться.



Загадочная улыбка бывает чаще всего у человека с хорошо развитой интуицией. Это яркая личность, относится доброжелательно к себе и окружающим.



Человек с **заискивающей** улыбкой может быть или хитрым, ищущим себе выгоду, или неуверенным в себе.



Редко улыбающийся человек скорее всего имеет завышенную самооценку и скептически настроен к окружающим.



Кривая ухмылка на лице говорит о том, что человеку неприятен разговор или собеседник, в редких случаях так выражается неуверенность в себе.



Улыбка - сигнал, установка на хорошее настроение!
Улыбайся чаще, и жизнь покажется тебе прекрасной!

УЧИТЬСЯ КОМФОРТНО ЖИТЬ СРЕДИ ЛЮДЕЙ !

Техника общения

- *однако, надо знать, что техника не заменяет душу, а лишь помогает!*

Собеседник подсознательно будет доверять Вам, если, ведя беседу, Вы будете стараться держать руки на виду, не скрещивая их. Неосознанные движения свидетельствуют о сомнениях и вызывают недоверие, поэтому старайтесь, слушая, не закрывать рот рукой, не почёсывать голову, не потирать веки и не отводить глаза. Психологи выявили жесты, свидетельствующие о том, что человек внимательно слушает собеседника:

- при внимательном слушании указательный палец собеседника упирается в висок;
- если человек теряет интерес, но из вежливости хочет выглядеть заинтересованным, он автоматически головой опирается на ладонь;
- когда слушатель подпирает рукой щеку или подбородок — это верный признак того, что ему скучно;
- постукивание пальцами по столу выражает нетерпение.

Хороший способ расположить к себе собеседника - это копировать его жесты. Самый главный человек на свете — тот, кто перед тобой". Почувствуйте, что волнует собеседника, и настройтесь на его волну. Внимательно относитесь к тому, что говорите.

Знаешь ли ты свой характер?

Психологи могут даже по тестам, кажущимся со стороны не очень серьезными, определить основные черты характера человека. Попробуй выполнить тест и это поможет тебе взглянуть на себя со стороны. В твоём распоряжении три фигурки: квадрат, треугольник, круг.



Сложи из них 12 человечков, так чтобы и руки, и ноги, и тело, и голова у них были бы составлены из этих фигурок. Ты можешь взять любое число фигурок (хоть три, хоть триста три). Постарайся сделать так, чтобы человечки отличались друг от друга. Нарисовал? А теперь посчитай, сколько раз повторяется каждая фигурка во всей дюжине человечков. Что получится?

В практической психологии известно, что квадрат ассоциируется с настойчивостью, твердостью, иногда и непошибаемостью; треугольник говорит о целеустремленности, порывистости, способности увлечь идеей, но и о том, что человек упорен в достижении целей; круг означает

чувствительность, эмоциональность, способность воспринимать проблемы другого человека, но одновременно и склонность к беспокойству.

Какие же черты преобладают в твоём характере?