

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ ДЛЯ ПЕДАГОГОВ

«Мимика и жесты как средство общения»

Подготовила: Тушикова Ольга Михайловна

1. Теоритическая часть

Вы уже знаете, что такое выражение лица, знаете, что оно может быть радостным, грустным, удивлённым. А ещё каким? Что же помогает нам передать, выразить радость, грусть, удивление, любое наше настроение?

Мимика - движения лицевых мышц, выражающие душевное состояние - это средство эмоционального неречевого воздействия на слушателей. Ещё в начале XIX века известный теоретик ораторского искусства Я.В.Толмачёв писал: «Лицо есть зеркало души. На нём изображаются все чувствования: любовь, ненависть, печаль, гнев, угрозы, ласки; на нём мы читаем мысли оратора прежде, нежели он говорить начинает». Язык эмоциональной мимики подчёркивает или дополняет то, что передаётся словами.

А что же всё-таки самое важное в мимике, что создаёт её в первую очередь?

Вот что об этом говорит великий римский философ, оратор, теоретик ораторского искусства Марк Туллий Цицерон (*чтение слов, напечатанных на листе*).

Выражение лица - главный показатель чувств. Легче всего распознаются положительные эмоции - счастье, любовь и удивление; труднее воспринимаются, как правило, отрицательные - печаль, гнев и отвращение.

Художникам и фотографам давно известно, что лицо человека асимметрично, в результате чего левая и правая стороны нашего лица могут отражать эмоции по-разному. Недавние исследования объясняют это тем, то левая и правая стороны лица находятся под контролем различных полушарий мозга. Левое полушарие контролирует речь и интеллектуальную деятельность, правое управляет эмоциями, воображением и сенсорной деятельностью. Связи управления перекрещиваются так, что работа доминирующего левого полушария отражается на правой стороне и придаёт ей выражение, поддающееся большему контролю. Поскольку работа правого полушария мозга отражается на левой стороне лица, то на этой стороне лица труднее скрыть чувства. Положительные эмоции отражаются более или менее равномерно на обеих сторонах лица, отрицательные эмоции более отчётливо выражены на левой стороне.

Однако оба полушария мозга функционируют совместно, поэтому описанные различия касаются нюансов выражения.

Задолго до появления экспериментальной психологии экспрессивного поведения внимание многих философов было обращено на связь между внешним обликом и свойствами личности. Гиппократ и Аристотель с пристальным вниманием изучали лицо человека. Один - как врач, устанавливая признаки болезни, второй - как «физиогномист» (собственно, один из

создателей физиогномики), прогнозируя по движениям мышц лица, по языку эмоций человека его поведенческие реакции. В трактате Аристотеля «Физиогномика» обосновывается связь между душой и телом. Понятие «душа» используется Аристотелем для обозначения внутреннего мира человека, его психических состояний и переживаний. Родиной восточной физиогномики считается Древний Китай.

Для удобства чтения физиогномисты условно делят лицо человека горизонтальными линиями на три зоны: верхнюю, среднюю и нижнюю. Верхняя зона - это в основном лобная часть. Средняя зона - от бровей до кончика носа. Нижняя зона включает в себя верхнюю губу, челюсти, рот, подбородок. Кроме того, принимается во внимание состояние пяти основных частей лица: бровей, глаз, носа, рта, ушей. Сбалансированность этих частей: их пропорциональность, цвет, чистота являются благоприятными признаками. Изъяны на лице человека свидетельствуют о трещине в его характере.

Брови. Идеальными считаются широкие, длинные брови. Пропорционально развитые брови (их форма, цвет, густота) указывают на сбалансированность эмоций, ума и характера. Приятная взгляду форма бровей сигнализирует о том, что их обладатель ладит с окружающими. Густые, тяжёлые, соединившиеся брови демонстрируют неодолимое стремление к доминированию, власти. Высоко расположенные брови - признак целеустремлённости. У бровей насчитывают 40 позиций, из них значимых - 20. Считается, что мимическое объединение позиций бровей и глаз даёт бесконечные возможности выражения эмоций.

Глаза. Издавна глаза считали окнами души. В Евангелии от Матфея сказано: «Глаза - зеркало души. Светильник для тела есть око. Итак, если око твоё будет чисто, то всё тело твоё будет темно». Один из величайших умов древности - философ Платон считал, что «из органов боги прежде всего устроили светоносные глаза». Боги богами, но факт остаётся фактом: именно благодаря глазам мы получаем 85% информации об окружающем нас мире. А по подсчётам русского учёного И.М.Сеченова, глаза дают человеку до тысячи ощущений в минуту. По глазам определяли внутренние переживания людей. Считается, что человек с красивыми и притягательными глазами обладает здоровьем, волей, умом, темпераментом. Такие глаза, по мнению физиогномистов, имеют целый ряд положительных характеристик. Они хорошо защищены веками, имеют выразительную радужную оболочку, излучают свет и тепло.

Отклонения говорят о дефектах в характере и интеллекте. Большие глаза обычно указывают на чувствительность души, мужество и стремление к лидерству. Глаза маленькие часто принадлежат замкнутым, самодовольным и упрямым людям. Большая радужная оболочка глаза является признаком мягкости и спокойствия, малая свидетельствует о несбалансированности внутренних процессов, то неблагоприятно отражается на взаимоотношениях с окружающими. Цвет радужной оболочки указывает на наличие или отсутствие жизненной силы: чёрный, коричневый и зелёный - энергичность; голубой - чувствительность; светло-коричневый - застенчивость.

При оценке характера и судеб людей глаза занимают центральное место. Глаза могут иметь 81 выражение. В мимике глаз важна прежде всего степень их подвижности: смотреть в упор, бегать глазами, беспокойный взгляд, ленивый взгляд, живой, твёрдый, блуждающий взгляды и т.д. Затем важно направление: смотреть исподлобья (скрытый, недоверчивый, напряжённый взгляд), смотреть в пространство, скосить глазами, смотреть сверху вниз и т.д. Глаза можно описывать с точки зрения чувств, которые они выражают: скромность - глаза опущены вниз (потуплены), взгляд снизу вверх; гордость - взгляд сверху вниз; неправдивость - глаза отводятся в сторону, бегают; правдивость, внимание - глаза устремлены на собеседника, взгляд пристальный.

Нос - орган обоняния, действует согласно «ситуации запахов»: повести носом, втянуть воздух - принюхиваться, улавливать запахи. Подвижной выразительной частью носа являются ноздри - выразить презрение. Считается, что идеальный нос имеет округлый кончик и чётко оформленные крылья. Слишком большие ноздри наводят на мысль о личностных дефектах. Принято считать, что человек с идеальным носом отличается мужеством, страстностью, напористостью. Длинный нос, как правило, является признаком ярко выраженной индивидуальности. Много о человеке говорит кончик его носа. Человек с кончиком носа, напоминающим «подвешенную каплю», обычно жизнерадостен и, как следствие, удачлив. Если же кончик носа похож на клюв, его обладатель проницателен, хитёр и нередко злопамятен. Полный, большой, луковицеобразный кончик носа - свидетельство сердечности и теплоты.

Рот - прямо-таки книга чувств. Писатель В.В.Вересаев точно подметил: «Глаза - зеркало души. Какой вздор! Глаза - обманчивая маска, глаза - ширмы, скрывающие душу. Зеркало души - губы. И хотите узнать душу человека, глядите на его губы. Чудесные, светлые глаза и хищные губы. Девически невинные глаза и развратные губы... Берегитесь глаз! Из -за глаз именно так часто и обманываются люди. Губы не обманут».

Положение рта, губ - множество. Рот раскрыт - готовность вступить в контакт, внутренние сильные эмоции; полуоткрытый рот и немного вытянутые губы - чувственность; открытые в улыбке верхние зубы - жеманство, кокетство. Рот закрыт - нежелание вступать в контакт, внутреннее напряжение: раздумье, сомнение, сдержанность. Человек с большим ртом и спадающими углами губ обладает сильной волей, на него трудно оказать влияние.

Уши. Физиогномика обычно по ушам определяет особенности жизненного пути в детстве. При чтении лица опираются на общее правило: хорошо оформленное ухо свидетельствует о спокойном детстве. Бесформенность и бледность говорят о неблагоприятных условиях. Слишком большие уши почти всегда свидетельствуют об изъянах личности. Слишком маленькие - тоже признак неблагополучия. Расположение верхней зоны ушей означает: а) выше уровня бровей - высокий интеллект; б) на уровне глаз - интеллект выше среднего; в) ниже уровня глаз - средний или даже низкий интеллект.

Ухо без хорошо оформленной мочки указывает на несбалансированность личности. Мочка длинная - беспечность, мочка маловыраженная -

щепетильность. Если мочка уха слегка подаётся вперёд - душевность. Люди с очень большими мочками признаются за мудрецов.

В человеческом лице основное внимание привлекают глаза, затем идут губы и нос. И действительно, если лоб может собраться складками от удивления, неуверенности или нахмуриться от гнева, обиды, напряжённых раздумий, а нос - сморщиться, выражая радость или презрение, раздуться от сдержанной обиды, ненависти, то губы способны слегка улыбаться, растягиваться в улыбке, расплываться, иронически кривиться, с презрением опускаться вниз, крепко сжиматься в обиде. Прикусываться от боли, волнения и т.д. Л.Н.Толстой только в романе «Война и мир» описал 85 различных чувств, 85 различных выражений глаз и 97 оттенков улыбки. Действительно, улыбка может выражать тихое обожание, лёгкое презрение, нежную снисходительность, надменную вежливость, ехидство и т.д.

Все прекрасно знают первого космонавта Юрия Гагарина. И все, кто видел, знал его, непременно отмечают одну его особенность, которая сразу помогала ему установить контакт с собеседником, расположить к себе. В чём же секрет его обаяния? Тексты убеждают в том, что Гагарин охотно «делился» своей улыбкой, очень по-доброму относился к людям, знакомым и незнакомым, независимо от их служебного положения. И ещё один очень важный вывод: улыбка Гагарина располагала к нему людей, делала его простым, доступным, снимала тот психологический барьер, который часто возникает в общении с прославленными людьми.

Вопрос: Уважаемые коллеги, можете ли вы назвать людей, чья улыбка, чьё обаяние без сомнения притягивает окружающих? Это могут быть люди не только знаменитые, но и люди ближайшего вашего окружения.

Улыбка, как и жесты, может быть и неуместной. Поэтому, желательно правильно пользоваться своей мимикой и жестами в соответствующих ситуациях, чтобы не попасть впросак.

2. Практическая часть

Ну, а сейчас, мы с вами немного отдохнём и поиграем. Я предлагаю вашему вниманию игру: «Испорченный видеомаягнитофон».

Игра «Испорченный видеомаягнитофон»:

Вызываются желающие 5-6 человек. Садятся в круг. Даётся задание - передать эмоциональное состояние, используя только невербальные средства. Состояние передаёт один участник другому по кругу (*ведущий шепчет первому участнику какое-либо состояние на ушко*). Глаза у всех закрыты. Тот, кому передаётся состояние, открывает глаза. В конце первый передающий сопоставляет то, что он получил с тем, что он передал; отмечает, кто из участников наиболее достоверно понял и передал заданное эмоциональное состояние, где произошёл сбой.

Упражнение для педагогов:

Вам даётся 5 минут, чтобы придумать и показать жестаи сигналы:

- Мне нужна помощь;
- У меня есть свободное время;

- Прекратите шуметь;
- Поспешите;
- Успокойтесь;
- Я иду на помощь;
- Приходите в гости.

(На демонстрацию отводится 10 минут).

Жесты - иностранцы

По мере развития торговли и роста экономических контактов всё чаще возникают сложности в понимании друг друга у представителей различных национальных культур. Нередко недоразумения связаны не с неправильно употреблённым словом, а с недостатком знания невербальных форм общения.

В некоторых регионах Африки, например, смех - это показатель изумления и даже замешательства, а не признак веселья. В странах Азии от гостя ждут отрыжки после еды в знак того, что он вполне удовлетворён. «Тот же самый жест, - замечает американский психолог Т.Шибутани, - в американском доме вряд ли повлечёт за собой повторное приглашение в гости». Китайцы привыкли выражать своё недовольствие, широко раскрывая глаза, и порой не могут понять, почему это европейцы постоянно сердиты.

Лингвисты считают, что мимика, поза, жест - это настоящий, хотя и беззвучный язык, обладающий национальными особенностями. Несмотря на наличие общечеловеческих жестов, было бы наивно полагать, будто они совершенно одинаковы у всех народов и поэтому понятны без специального обучения. Один и тот же жест или выразительное движение у разных народов означают различные вещи. Например, жест, которым русский сокрушённо демонстрирует пропажу или неудачу, у хорвата «звучит» как признак удовольствия и удачи. Говоря о себе, европеец показывает рукой на грудь, а японец - на нос.

Ловушка состоит также в том, что сходные жесты воспринимаются по-разному - в зависимости от того, где мы в данный момент находимся.

Так, когда швед, учившийся в Москве, хотел доехать из пригорода в центр, он стал на обочине шоссе и поднял вверх большой палец сжатой в кулак руки. Таким образом, он пытался остановить попутную машину. Но, увы, безуспешно: в русской культуре этот жест означает одобрение. Шофёры принимали к сведению высокую оценку их водительского искусства и...проезжали мимо. Как известно, у нас останавливают автомобиль жестом вытянутой руки на уровне плеча.

Упражнения для развития навыков общения

Иногда обстоятельства складываются так, что приходится встречаться с совершенно незнакомым человеком. Вы договариваетесь по телефону о дне, времени, месте встречи. И обратите внимание на приметы, по которым вы узнаете друг друга. Это может быть яркий пиджак, спортивная газета и т.п. Ведь так обычно и поступают люди.

Мы сейчас уйдём от этого стереотипа: опишем себя так, чтобы человек, которого вы встречаете, сразу вас узнал. Это может быть ваша привычка поправлять очки, теревать правой рукой мочку уха или необычная деталь

походки и пр.

Индивидуальная работа длится 3 - 5 мин. (Затем члены группы могут сесть в большой круг и зачитать по очереди написанное или сдать свои листы с описанием «портрета» ведущему, который перемешав их, зачитывает текст. Участники должны узнать по этому описанию, чей же это портрет).

Групповой портрет

Один из членов группы на некоторое время покидает комнату. В его отсутствие остальные выбирают кого-либо из участников, приглашают вышедшего человека и описывают «выбранного», не называя его. Можно описывать внешний облик, характерные выразительные движения и т.п. Средствами описания могут быть также метафорические образы, сравнения. Все присутствующие высказываются по очереди. По словесному портрету предлагается узнать, кого именно описывали. Если участник не угадывает, то процедура повторяется снова, но члены группы стараются найти новые выразительные средства.

Упражнение повторяется так, чтобы объектом описания стали несколько человек. В заключение каждому, чей портрет создавала группа, предлагается высказать свои впечатления, дать свою интерпретацию услышанного о себе.

Данное наблюдение развивает наблюдательность, сензитивность, даёт каждому участнику информацию о том, каков он в глазах других, в частности о том, как видится его экспрессия.

Ожившая строка

Вызываются несколько человек (5 - 6). Каждый получает по одной строчке из разных песен. Необходимо проиграть эту строчку невербально: позой, мимикой, жестами, движениями. Остальные отгадывают.

Описанное упражнение направлено, во-первых, на развитие способности понимать взаимоотношения людей по их невербальному поведению, во-вторых, на развитие умений реализовывать в действии своё «видение» ситуации, в-третьих, на развитие способности к эмпатии. Кроме того, в упражнении тренируются навыки быстрой «пристройке» к партнёру по общению.

Похоже на шутку

В течение дня стремитесь проверить свою способность чуть-чуть подурачиться в беседе. Например, вас спрашивают: «Пойдёшь на день рождения?» А вы, напустив на себя комически важный вид, отвечаете: «Это надо всесторонне обдумать». Вам говорят: «Верни мою книгу», а вы со скорбной миной сообщаете: «Это ужасно. Её сгрызли мыши». Причём на день рождения вы охотно соберётесь, а книгу и не думали присваивать. Вы лишь паясничаете. Собеседник, возможно, начнёт кипятиться, тогда перестаньте бесить его и ответьте всерьёз. Это маленькое актёрство пригодится вам: вы научитесь владеть ситуацией. Тем самым вы выигрываете небольшую паузу перед ответом. За время оттяжки собеседник проверяет себя - так ли уж ему требуется от вас то, чего он просит; у вас же за это время складывается в голове наилучшая формулировка ответа. И если предстоит ответить отказом, то он прозвучит приветливо и спокойно. Он будет не мгновенной реакцией, в

которую невольно вкладывается раздражение и неприязнь, а взвешенным решением. Ведь людей чаще всего обижает не столько отказ (он огорчителен, но оставляет надежду), сколько сопутствующая ему несправедливая незаслуженная враждебность (тут-то никакой надежды не остаётся). Большинство собеседников поймут, что у вас причины для отказа, и из гордости не станут задавать лишние вопросы. Кстати, на эти «лишние вопросы» надо иметь готовый вежливый ответ: «Поверьте, это не мой каприз. Рад бы, но не смогу».

Упражнение «Мимика и жесты»

Цель упражнения: формирование умения осознанного использования мимики и жестов в общении.

Процедура выполнения:

Педагогам предлагается передать какое-либо сообщение, используя только невербальные формы общения. Варианты игры:

- только при помощи рук показать родителям, как вёл себя сегодня их ребёнок;
- то при помощи мимики (жестов);
- то же при помощи мимики, жестов и позы.

Анализ упражнения:

1. Часто ли вы используете мимику и жесты в общении с родителями?
2. Оказывают ли влияние ваши мимика и жесты на установление доброжелательных отношений с родителями?
3. Можете ли вы определить состояние родителей по их мимике и жестам?

Упражнение «Запрет на жесты»

Цель упражнения: выделение значения жестикуляции как средства выразительности при передаче информации и регулировании психического состояния в процессе общения с родителями.

Процедура выполнения:

Воспитателям предлагается разбиться на пары для обсуждения некоторой темы, ориентированной на общение с родителями. Один из партнёров выполняет роль педагога, другой - родителя. Необходимо занять фиксированную позу (например, сидя, руки на коленях) и не менять её в течение 3 мин разговора. Затем следует продолжить беседу в обычном режиме. После этого нужно поменяться ролями. Ведущий при затруднении может предложить педагогам несколько тем для беседы.

Анализ занятия:

1. Что вы испытывали во время разговора в режиме запрета на жесты?
2. На чём вы больше фиксировали внимание: на содержании разговора или удержании позы?
3. Помогают ли вам жесты сделать общение с родителями более насыщенным и привлекательным?

Рефлексия занятия:

Педагогам предлагается, используя только мимику и жесты, выразить отношение к занятию.