Взгляд и мимика в речевой практике

Материал для педагога дополнительного образования

для занятий по дополнительной общеобразовательной программе

«Преодолевая трудности общения»

Тема 3/23 (Б)

Шайдурова Валентина Федоровна

Педагог дополнительного образования

ГБОУ «Школа №106»

Санкт-Петербург

2015

Методические рекомендации к проведению занятий.

1. Использовать презентацию «Развитие навыков невербального общения
2. в речевой практике. Взгляд и мимика»
3. Каждый слайд комментировать и обсуждать, используя данныйй материал, жизненный опыт педагога и обучающихся
4. По возможности проводить ролевые игры по материалу каждого слайда слай
5. Занятие завершать упражнениями, которые даны в презентации и рефлексией.

**Невербальное общение** – это общение при помощи неречевых знаковых систем, несловесных средств (жесты, мимика, сигналы внешности и поведения говорящего, дистанция до собеседника и др.). Невербальные средства общения состоят из невербальных сигналов. Невербальные сигналы – это несловесные, неязыковые явления, которые несут информацию в процессе общения. Известный исследователь невербальных сигналов австралийский ученый А. Пиз утверждал, что насчитывается не менее 1000 невербальных сигналов, которые используются людьми. Их роль очень велика: по данным ученых, до 60 – 70% информации в процессе общения передается невербально. Из двух видов межличностной коммуникации – вербальной (речь) и невербальной – невербальная коммуникация является более древней, в то время как вербальная коммуникация является наиболее универсальной. Невербальная коммуникация осуществляется всегда при личном контакте. Эти средства, как известно, могут сопровождать речь, а могут и употребляться отдельно от вербальных средств.

Невербальная коммуникация может быть представлена в виде следующих основных систем: визуальная, акустическая, тактильная, ольфакторная.

Визуальная система общения включает в себя жесты, мимику, взгляд, пространственно-временную организацию общения и т. д.

Акустическая система общения задействует такие средства, как паузы, смех, интонация и др.

Тактильная система общения характеризуется прикосновением, пожатием рук, объятиями и т. п.

Ольфакторная система основана на восприятии приятных или неприятных запахов как самого человека, так и окружающей среды.

Специалисты выделяют следующие функции невербального общения:

- выражение межличностных отношений;

- выражение чувств и эмоций;

- управление процессами вербального общения;

- обмен ритуалами;

- регуляция самопредъявлений.

Особенностью невербального языка является то, что его проявление обусловлено импульсами человеческого подсознания. Человек, не владеющий методикой контроля над своими невербальными средствами выражения, не способен подделать эти импульсы и доверяет больше языку, чем невербальному способу общения.

Владение языком невербального общения позволяет не только лучше понять собеседника, но и предвидеть, какую реакцию вызовет еще не прозвучавшее высказывание, почувствовать необходимость изменений для достижения желаемого результата. Невербальная коммуникация позволяет показать процесс восприятия выступления, как происходит обмен сигналами.

На невербальные средства общения накладывает отпечаток каждая культура, поэтому для всего человечества общих норм нет. Невербальный язык другой страны приходится осваивать так же, как словесный. Невербальные знаки нельзя рассматривать изолированно, поскольку у одного жеста может существовать несколько значений, другой в данный момент может вообще ничего не значить. Поэтому их необходимо читать в контексте, где каждый дополняет, уточняет, координирует другие.

Невербальные знаки могут быть разделены на три основные группы: *язык тела, паралингвистические средства, одежда и украшения*.

К невербальным сигналам общения относятся:

**кинесика** – поза, жест, мимика, походка, визуальный контакт (взгляд, направление взгляда, частота контакта);

**такесика и экстралингвистическая система** – рукопожатие, поцелуй, похлопывание, касание;

**просодика** – общее название таких ритмико-мелодических сторон голоса, как высота, громкость, тембр, сила ударения;

**проксемика** – ориентация, дистанция;

**внешность** – одежда, прическа и т. д.

**Кинесика и формы ее проявления:**

**поза**– положение тела, типичное для данной культуры; позы могут быть: открытые, закрытые, авторитарные;

**мимика**– движение мышц лица (рта, глаз, бровей, лба);

**взгляд**– глаза говорят о расположенности или не расположенности к общению, посылают сигналы «обратной связи», выдают настроение партнера;

**походка** является знаковой, поскольку по ней можно определить эмоциональное состояние человека (гнев, радость, гордость, горе);

**жесты**– динамически выразительные движения тела.

Особое значение в невербальной коммуникации имеют сигналы, посылаемые глазами и губами. С помощью глаз передаются самые точные и открытые из всех сигналов человеческой коммуникации. Для того чтобы построить хорошие отношения с вашим собеседником, ваш взгляд должен встречаться с его взглядом около 60 – 70% всего времени общения. Глаза обладают особым способом самопрезентации, название которому ***взгляд***. Последний может осуществлять сильное психологическое давление и говорить о многом.

Рассмотрим виды взглядов и их трактовку:

- подъем головы и взгляд вверх: подожди минуту, подумаю;

- движение головой и насупленные брови: не понял, повтори;

- улыбка, возможно, легкий наклон головы: понимаю, мне нечего добавить;

- ритмичное кивание головой: ясно, понял, что тебе нужно;

- долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику: хочу подчинить себе;

- взгляд в сторону: пренебрежение;

- взгляд в пол: страх и желание уйти.

В мимике очень важно положение губ – молчаливых источников эмоциональной информации. Улыбка в создании привлекательности личного имиджа просто незаменима, поскольку она дает предпочтительные шансы на доверительные и дружелюбные отношения в общении у тех, кто ее использует.

**Выражение лица (мимика)**

Выражение лица — главный показатель чувств. Легче всего распознаются положительные эмоции — счастье, любовь и удивление. Трудно воспринимаются, как правило, отрицательные эмоции — печаль, гнев и отвращение. Обычно эмоции ассоциируются с мимикой следующим образом:

удивление — поднятые брови, широко открытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот;

страх — приподнятые и сведенные над переносицей брови, широко открытые глаза, уголки губ опущены и несколько отведены назад, губы растянуты в стороны, рот может быть открыт;

гнев — брови опущены вниз, морщины на лбу изогнуты, глаза прищурены, губы сомкнуты, зубы сжаты;

 отвращение — брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой;

o печаль — брови сведены, глаза потухшие; часто уголки губ слегка опущены;

 счастье — глаза спокойные, уголки губ приподняты и обычно отведены назад.

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, что 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 лица и придает 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 отчетливо выражены на левой стороне. Однако оба полушария мозга функционируют совместно, поэтому описанные различия касаются нюансов выражения. Особенно экспрессивны губы человека. Всем известно, что плотно сжатые губы отражают глубокую задумчивость, изогнутые губы — сомнение или сарказм. Улыбка, как правило, выражает дружелюбие, потребность в одобрении. В то же самое время улыбка как элемент мимики и поведения зависит от региональных и культурных различий: так, южане склонны улыбаться чаще, чем жители северных районов. Поскольку улыбка может отражать разные мотивы, следует быть осторожным в истолковании улыбки собеседника. Однако чрезмерная улыбчивость, например, часто выражает потребность в одобрении или почтение перед начальством. Улыбка, сопровождаемая приподнятыми бровями, выражает, как правило, готовность подчиняться, в то время как улыбка с опущенными бровями выражает превосходство.

Ученые изучали мимику людей и пришли к выводу, что выражение определенных эмоций у большинства людей, независимо от национальности и образа жизни, одинаковы. Для эксперимента они показывали в племени туземцев, далеких от цивилизации, фотографии людей, на которых те улыбались, хмурились, одним словом, выражали шесть основных эмоций – страх, удивление, грусть, счастье, гнев и неприязнь. Туземцы безошибочно определяли, какую эмоции выражали люди на фотографии.

После этого ученые провели другой [тест](http://www.justlady.ru/articles-123371-vyravnivanie-zubov). Была отобрана специальная фокус-группа из детей, которые были рождены слепыми и глухими. Им давали различные предметы и наблюдали за мимической реакцией. Когда в их руки попадал новый интересный предмет, они удивленно вскидывали брови и приоткрывали рот. Если им давали то, что им нравилось, дети улыбались и смеялись, а если постоянно давали то, что было неприятно или неинтересно, они хмурили брови и поджимали губы.

Дети никогда не видели и ничего не слышали о невербальных выражениях эмоций других людей, однако сами выражали их также. Таким образом, ученые пришли к выводу, что невербальные коммуникации человека являются врожденными.

Мимические [мышцы](http://www.justlady.ru/articles-144645-kak-nakachat-grud-doma) младенцев разработаны слабо, однако даже у них можно увидеть едва уловимые выражения основных эмоций, сходных со взрослыми.

Существует множество методик [определения](http://www.justlady.ru/articles-125196-samye-rannie-priznaki-beremennosti) по невербальным знакам подлинность вербальной коммуникации. Основная идея состоит в том, что истинные эмоции не задерживаются [на лице](http://www.justlady.ru/articles-124715-vitamin-e-v-kapsulah-primenenie-kak-prinimat-dozirovka) надолго, [дольше](http://www.justlady.ru/articles-125207-menstruacii-vo-vremya-beremennosti-pochemu-idut-mesyachnye-vo-vremya-beremennosti) 3-5 секунд, а наигранные застывают каменной маской на длительное время.

<http://www.reshma.nov.ru/texts/avatar_neverbal_obschenie.htm>

<http://studopedia.ru/5_70272_verbalnie-i-neverbalnie-sredstva-rechevoy-kommunikatsii.html>

<http://www.justlady.ru/articles-127790-neverbalnaya-kommunikaciya-zhesty-i-pozy#ixzz3h6SwF2UQ>