

Невербальное выражение чувств и эмоций с помощью МИМИКИ.



Темой нашего занятия будет **невербальное выражение чувств и эмоций с помощью мимики.**

Искусство понимания мимики, умение «читать» лица других людей **очень важно** для любого человека, живущего в наше время.

Это умение необходимо каждому – в особенности тем, кто планирует связать свою дальнейшую трудовую деятельность с профессиями, в которых необходима работа с людьми.



ЮРИСТАМ

ВРАЧАМ



ПСИХОЛОГАМ



ПЕДАГОГАМ



СЛУЖИТЕЛЯМ
ПРАВОПОРЯДКА



Кроме того, умение распознавать эмоции других людей
полезно в любых видах межличностного общения:



Оно поможет
лучше
понимать
друзей и
родителей...

Угадывать
намерения
малознакомых
людей...



И быть более
успешным в
личностных
контактах.

Кроме того, навык контроля за своими собственными невербальными проявлениями может быть очень полезен в современном мире.

**Это умение может помочь
Вам добиться
желаемого**



**И избежать
неприятных
последствий на
контрольной 😊**

Невербальное общение и его особенности

Общение бывает



Вербальным



Невербальным



Составляющие невербального общения



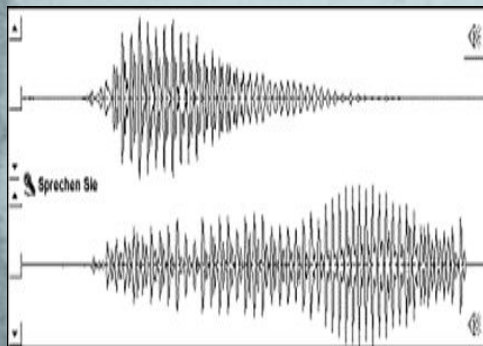
ЖЕСТЫ



ПОЗЫ



МИМИКА



ИНТОНАЦИИ

55%

38%

93% информации
в общении
передаётся с
помощью
невербальных
сигналов

Особенности невербального общения:

- Врождённые, генетические сигналы (способность улыбаться у слепых от рождения детей появляется без всякого копирования).
- Культурно-обусловленные сигналы (универсальные жесты – кивки в знак согласия, пожимание плечами).
- Выражения, которые в разных культурах обозначают разные эмоции.

Невербалика и Пол Экман



Paul Ekman, Ph.D.,

Ведущий
исследователь в этой
области – Пол Экман.

Он в течение 18 лет
изучал эту проблему.

Изучение мимики и
языка тела началось
ещё в 1954 году как
предмет его научной
практики (1955 года) и
первой публикации
(1957 год).

Невербалика и Пол Экман

В течение следующих 10 лет основными направлениями его работы стали социальная психология и различия культурных слоёв. Параллельно с исследованиями человеческих эмоций и выражений Пол Экман начал активно работать над изучением теории обмана.

Типы сигналов, которые передает лицо

Через своё лицо человек передаёт сигналы трёх типов:

Статичные	Медленные	Быстрые
• Отражают многие достаточно перманентные характеристики лица: цвет кожи, очертание лица, форму лицевых костей и хрящей, жировые отложения и размер, форму и расположение основных элементов лица (бровей, носа, глаз, губ).	• Отражают изменения внешнего вида лица, которые происходят непрерывно с течением времени (появление постоянных морщин, изменение тонуса, текстуры и цвета кожи).	• Возникают при движениях мышц лица, что приводит к кратковременным изменениям внешнего вида лица и появлению временных морщин.

Зоны лица

Экман разделил лицо на 3 зоны



Зона 1: Брови - лоб

Зона 2: Глаза – веки -
переносица

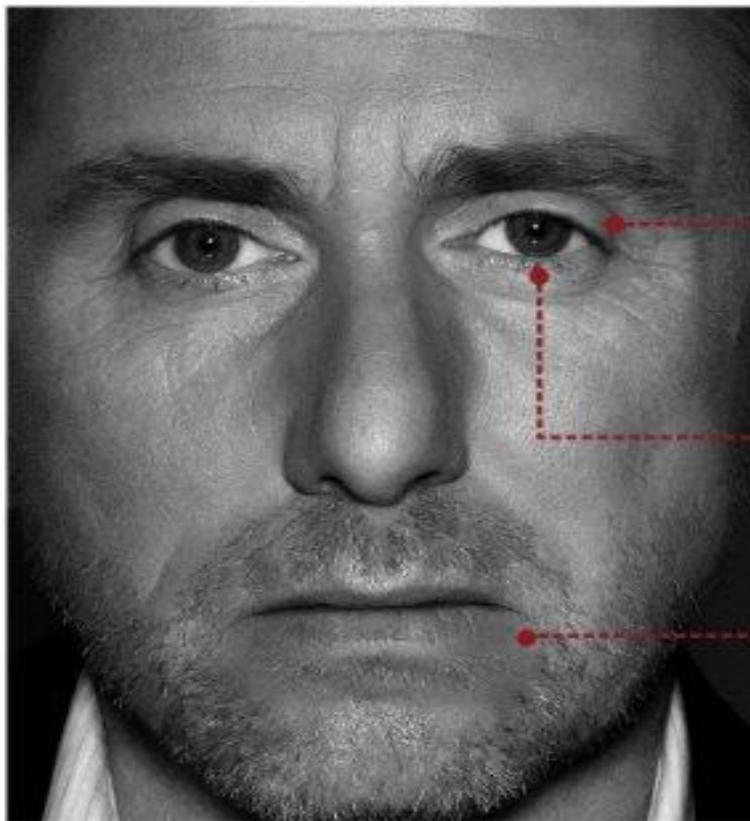
Зона 3: Нижняя часть
лица

Базовые эмоции

Экман выделил 6 базовых эмоций:



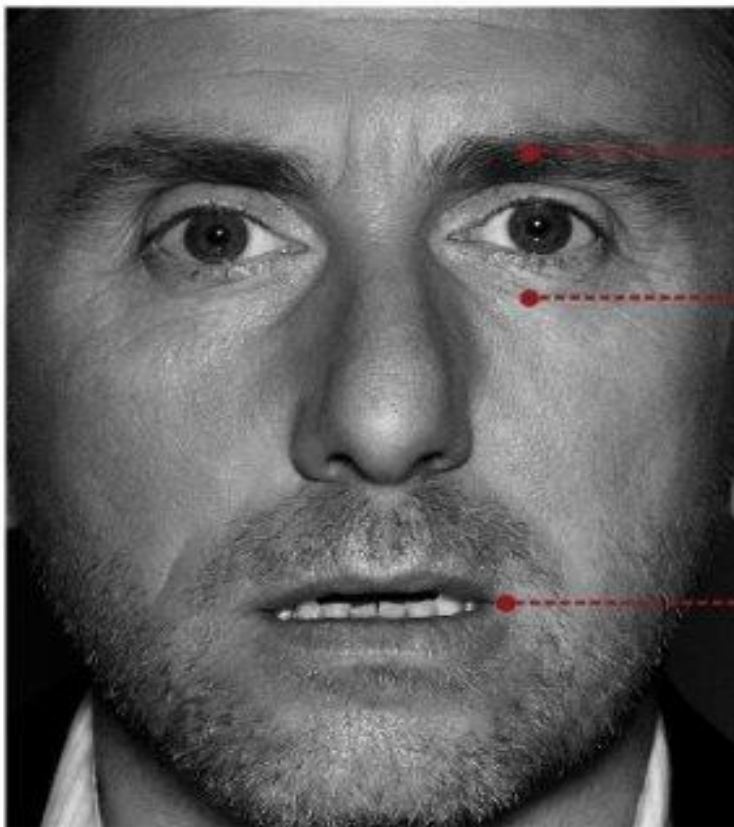
ПЕЧАЛЬ



Печаль

- ① Верхние веки слегка опущены
- ② Рассеянный взгляд
- ③ Уголки рта слегка опущены

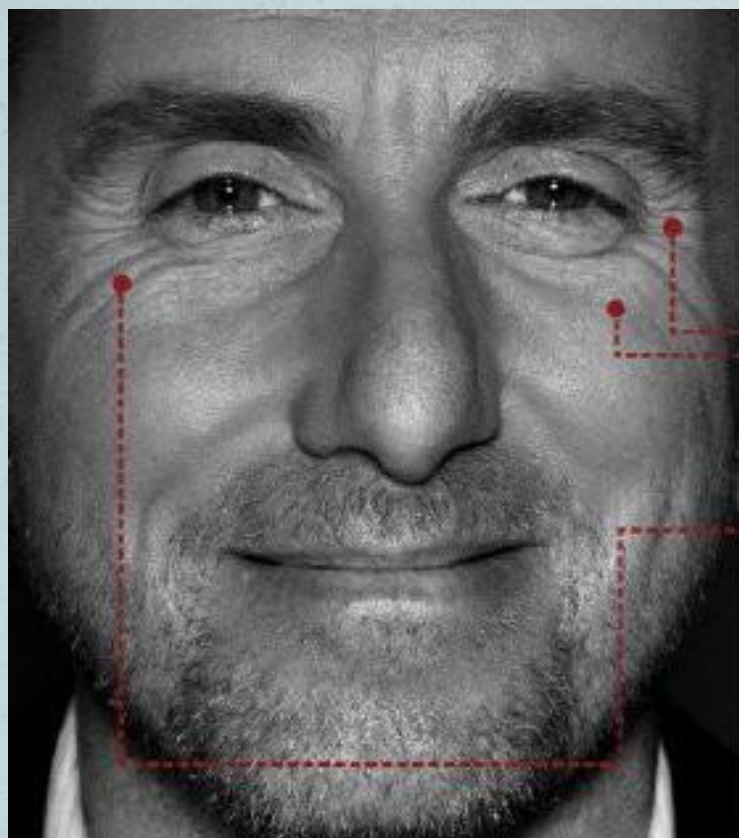
УДИВЛЕНИЕ



Удивление

- ① Брови приподняты
- ② Глаза широко раскрыты
- ③ Рот приоткрыт

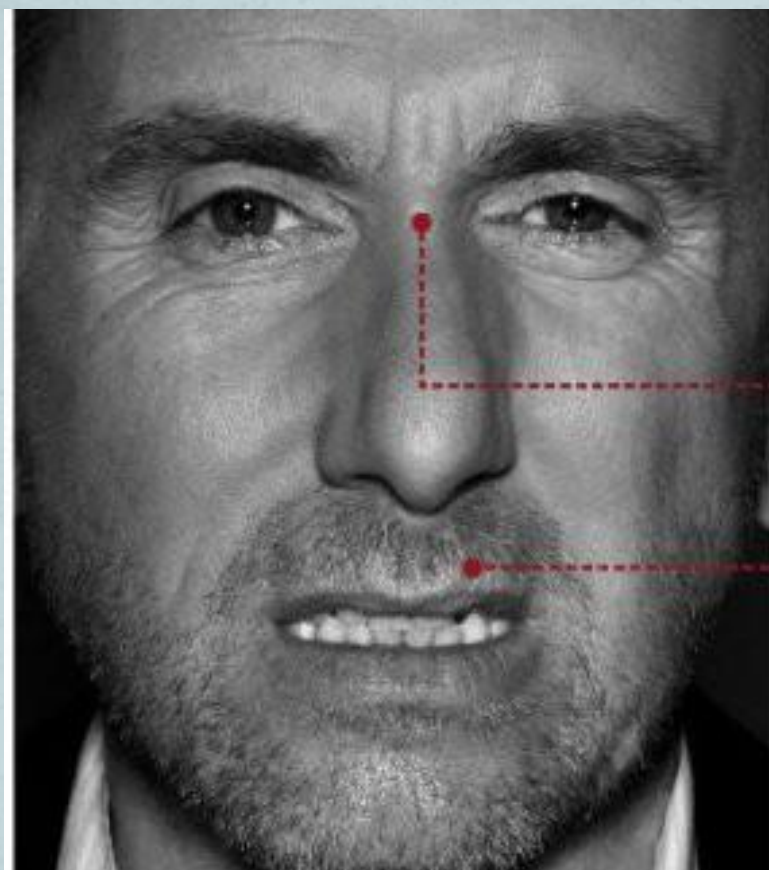
РАДОСТЬ



Счастье

- ① Небольшие морщинки в уголках около глаз
- ② Щёки приподняты
- ③ Задействованы мышцы вокруг глаз

ОТВРАЩЕНИЕ



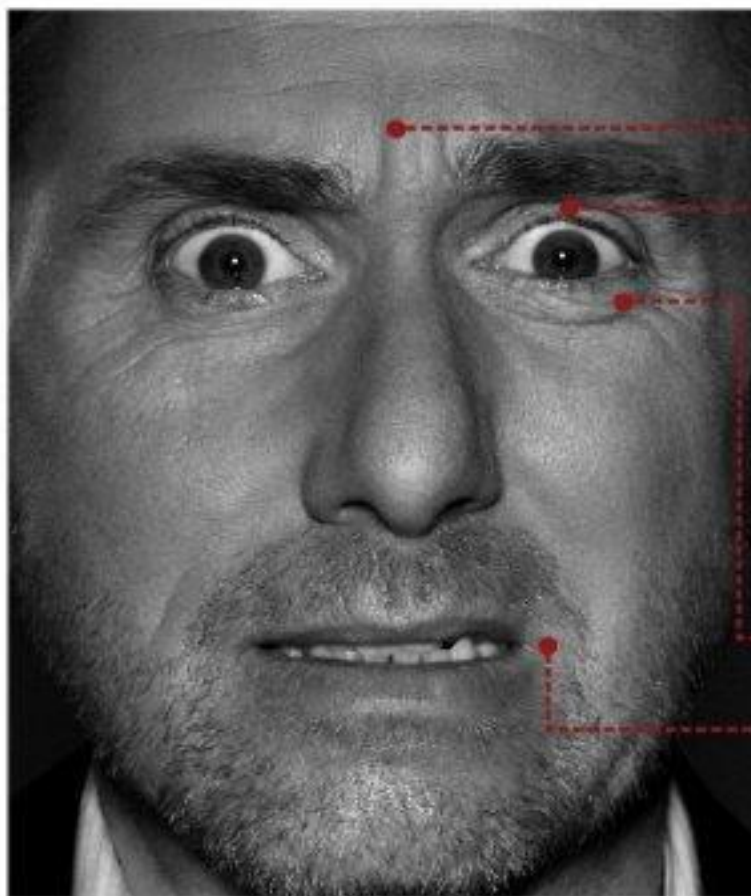
Отвращение

- ① Сморщенное выражение лица
- ② Верхняя губа приподнята

ГНЕВ



СТРАХ



Страх

- ① Брови приподняты и вытянуты
- ② Верхние веки приподняты
- ③ Нижние веки напряжены
- ④ Губы немного вытянуты

Есть ли универсальные (базовые) эмоции?

Результаты исследований показали, что выражения на лице этих шести эмоций являются безусловно универсальными, хотя при их рассмотрении можно заметить определённые культурные различия.



Пример спонтанных выражений лица японца (слева) и американца (справа) при просмотре фильма, вызывающего стресс

Доказательство существования базовых эмоций

Папуасам, не знающим таких абстрактных понятий, как «радость», «печаль», «гнев» или «отвращение», читали мини-легенды и просили их принять такое выражение, как будто это действительно происходит с ними. Люди, далёкие от СМИ, из совершенно иной культуры, продемонстрировали идентичные нашим выражения лица.

серия фотографий из деревни местности на юго-востоке Новой Гвинеи



«К Вам пришёл друг, и Вы ему рады»



«Ваш ребёнок умер»



«Вы видите дохлую свинью, которая
лежит здесь уже много дней»



«Вы разгневаны и готовы
драться»

ЛОЖЬ

Экман определяет ложь как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчётливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды.



Почему ложь иногда не удается?

- Жертва обмана может наткнуться на улику
- Обманщика может кто-нибудь выдать
- Ошибки, совершаемые лжецом вопреки его желанию

Неудачная линия поведения

Лжец не всегда знает наперёд, что и где придется солгать. У него также не всегда есть время для того, чтобы выработать линию поведения, отрепетировать и заучить её.



Ложь и чувства

Спутниками лжи могут оказаться совершенно различные эмоции, но чаще всего переплетаются с обманом 3 из них:

- Боязнь оказаться разоблачённым
- Чувство вины по поводу собственной лжи
- Чувство восторга, порой испытываемое в случае удачи

Как обнаружить обман?



По пластике



По голосу

По словам



ВЗГЛЯД



Визуализация
(расфокусированный взгляд)



Формирование визуальных образов



Припоминание визуальных образов



Формирование звуковых образов



Припоминание звуковых образов



Эмоции и телесные ощущения



Внутренний диалог

Спасибо за внимание!

