ЗАНЯТИЕ №3

«Банк признаков эмоций»

**Ритуал – приветствие «Настроение»**

*Сегодня мы будем варить настроенье.*

*Положим чуть-чуть озорного веселья (улыбнемся, протрем руками лицо и отправим это в котелок),*

*100 грамм баловства (машем руками вверху),*

*200 грамм доброй шутки (пощекотали друг - друга)*

*И станем все это варить 3 минутки (помешивающие движения руками).*

*Затем мы добавим с небес синевы (подтянулись, встаем на цыпочки, достанем до неба)*

*И солнечных зайчиков пару (хватаем зайчиков справа и слева).*

*Положим еще свои лучшие сны (руки сложить, голову положить на руки)*

*И ласковый голос мамы (руки к сердцу).*

*Заглянем под крышку.*

*Там у нас не варенье!*

*Там наше отличное настроенье!*

*Хорошенько помешаем, попробуем и покажем, какая получилась радость (приветствуют друг друга улыбкой).*

**ИГРА «Зеркало»**

*Играющие разбиваются на пары и становятся или садятся друг против друга. Первый в паре – “человек”, второй – “зеркало”. “Человек” начинает медленно и плавно двигать руками, а “зеркало” старается как можно точнее повторить его движения, “слиться” с ним. “Зеркало” может почувствовать ритм дыхания “человека” и синхронизировать с ним свое дыхание. Через несколько минут ведущий предлагает “зеркалу” и “человеку” поменяться ролями.*

*В конце упражнения можно попросить ребят рассказать о своих ощущениях в разных ролях. Какая роль была легче – “зеркала” или “человека”? Почему? Что нужно для того, чтобы быть хорошим “зеркалом”?*

 На фоне прогрессивных изменений в дошкольном образовании развитию эмоциональной сферы ребенка не всегда уделяется достаточное внимание в отличие от его интеллектуального развития. Однако, как справедливо указывали Л.С.Выготский, А.В,Запорожец, только согласованное функционирование этих двух систем, их единство может обеспечить успешное выполнение любых форм деятельности. Замыкаясь на телевизорах, компьютерах, дети стали меньше общаться с взрослыми и сверстниками, а ведь общение в значительной степени обогащает чувственную сферу. Современные дети стали менее отзывчивыми к чувствам других. В связи с этим работа, направленная на развитие эмоциональной сферы, очень актуальна и важна.

Периферические изменения, охватывающие при эмоциях весь организм, распространяясь на систему мышц лица и всего тела, проявляются в так называемых выразительных движениях (мимике – выразительные движения лица; пантомимике – выразительные движения всего тела и "вокальной мимике" – выражение эмоций в интонации и тембре голоса).

В повседневной жизни мы по выразительным движениям, по тончайшим изменениям в выражении лица, в интонации и т.д. чувствуем иногда малейшие сдвиги в эмоциональном состоянии, в "настроении" окружающих нас людей, особенно близких нам.

Большинство женщин совершенно целенаправленно пускают в ход свои эмоции, когда им нужно запрячь мужчин на реализацию их замечательных замыслов. Близкому человеку можно многое сказать одним выражением глаз, одной интонацией, одним тихим выдохом... Наблюдая эмоциональные движения, вы можете разгадать даже то, что другой человек хочет от вас скрыть.

Эмоциональные акции могут сопровождаться переживаниями в очень разной степени. Чем больше эмоциональные акции сопровождаются переживанием, тем более их считают искренними. В других случаях их считают или [манипуляциями](http://www.psychologos.ru/articles/view/psihologicheskoe_manipulirovaniezpt_manipulyaciya) (включая милые манипуляции), или просто выразительными движениями.

Не у всех людей выразительные движения развиты одинаково: есть люди, способные своим лицом, голосом и жестами ярко и точно выразить большую палитру эмоций и чувств, есть люди с достаточно бедными выразительными движениями. Хорошо то, что выразительные движения можно развивать, и тот, кто подобную задачу ставит, скоро получит этот богатейший инструментарий в свое распоряжения.

 При этом нужно учитывать, что [воспитанность](http://www.psychologos.ru/articles/view/vospitannyy_chelovek) предполагает [сдержанность](http://www.psychologos.ru/articles/view/sderzhannost) в выразительных движениях. Слишком громкий смех, размахивание руками говорит о невысокой культуре, широту жестов и громкость голоса воспитанные люди чаще заменяют на точность, тонкость и адресность в выразительных движениях. Это отдельное искусство: умение выражать свои чувства не лопатой ладони, а живыми играющими пальцами, каждый из которых может разговаривать отдельно; выражать удивление - не поворотом всем телом, а одним взглядом или приподнятой бровью. Лицо воспитанного человека обычно выражает спокойствие, внимательность и доброжелательность. Оно чутко отражает состояние партнера и выражает те эмоции, которые служат партнеру [поддержкой](http://www.psychologos.ru/articles/view/podderzhka) и [оперативным внушением](http://www.psychologos.ru/articles/view/operativnoe_vnushenie).

 Важный момент в общении - умение понимать выразительные движения собеседника. Внимательность к [языку тела](http://www.psychologos.ru/articles/view/yazyk_tela), знание особенностей [выразительных движений в разных группах и культурах](http://www.psychologos.ru/articles/view/vyrazitelnye_dvizheniya_v_raznyh_gruppah_i_kulturah) делает общении более эффективным, как минимум - адекватным. Даже близким людям полезно проверить, насколько они хорошо считывать выразительные движения друг друга.

 Едва ли у выразительных движений есть единый источник. Выразительные движения могут быть и частью [эмоциональной реакции](http://www.psychologos.ru/articles/view/emocionalnaya_reakciya), и намеренным спектаклем в [эмоциональной акции](http://www.psychologos.ru/articles/view/emocionalnaya_akciya), и результатом хорошей или дурной [привычки](http://www.psychologos.ru/articles/view/privychka).

 Человеческое восприятие имеет одну очень важную особенность: человек воспринимает быстро сменяющиеся раздражения не как последовательность чувственных ощущений, а как обобщенный образ. Это вы можете проверить сами, проведя следующий эксперимент. Зажгите сигарету и выключите в комнате свет. Если вы, медленно передвигая сигарету, «нарисуете» в воздухе круг, то вы увидите кругообразное движение огня; если же вы выполните то же движение, но стремительно, вы увидите только форму (сам круг). Это наблюдение будет еще нагляднее, если провести его перед зеркалом.

 Этот феномен объясняется тем фактом, что мозг постоянно старается найти различия, внести порядок в кажущийся беспорядок, дополнить недостающее и так далее. Конечно, это происходит так быстро, что мы не осознаем самого процесса. Поэтому при эксперименте с сигаретой вы воспринимаете общую фигуру «круга». Точно так же происходит и при встрече с кем-либо. Информация об облике человека поступает к нам через органы зрения, слуха, осязания и т. д. Но мы редко выделяем какой-либо один фрагмент информации, если только он не выходит за рамки привычного («сегодня у него какое-то вялое рукопожатие»), обычно мы воспринимаем человека «в целом», как бы мгновенно «складывая» разрозненные детали в общий образ. Мы говорим о том, что у нас возникает впечатление об этом человеке. Впечатление, несмотря на то что оно «одно», фактически составлено из бесконечного количества нанизанных друг на друга и слившихся в единое целое частных впечатлений.

 Таким образом, при взгляде на человека мы последовательно замечаем, например, телосложение, позу, мимику, жестикуляцию, однако ощущаем этот процесс восприятия как «одновременный», так как завершается он очень быстро. В тот момент, когда этот человек начинает говорить, к нашему образу, нашему «одному» впечатлению присоединяются также и интонация, мелодия голоса, ритм языка, сила звука, возможная диалектная окраска и многое другое. Внимательный наблюдатель может заметить и другие важные детали с «первого взгляда», например пятно на одежде, особенно чистое произношение.

 Так как это общее впечатление составлено не из одного единственного, а из многих отдельных впечатлений, то возникает вопрос, какие из них здесь «действительно» первые. Некоторые авторы исходят из того, что в первую очередь впечатление производит телосложение, в то время как другие отводят эту роль позе. Третьи считают, что быстрее всего на наблюдателя действует мимика (особенно глаза). Такая постановка вопроса вообще бессмысленна, так как считывание информации происходит столь быстро, что мы не можем отчетливо его описать. Значит, последовательность этих отдельных впечатлений (по крайней мере, пока) точно неустановима. Рассуждения на тему: замечаете ли вы телосложение человека на одну долю секунды раньше или позже, чем его позу, могут представлять лишь чисто академический интерес.

 Тот, кто владеет своими выразительными движениями, может с их помощью запускать нужные эмоции. Тот же, у кого выразительные движения яркие, но непроизвольные, запускает в себе эмоции против своей воли. Если же вы освоите расслабление и научитесь проживать эмоционально трудные ситуации без выразительных движений, у вас в душе основным тоном будет - спокойствие.

**Телосложение и поза**

 Следующий важный для повседневной практики вопрос: что важнее для общего впечатления — телосложение человека или поза? Эту проблему оживленно обсуждают в кругу специалистов. Для практики большее значение имеет та информация, которая быстрее изменяется (или на которую мы сами можем оказывать влияние). Так как очевидно, что это соответствует позе, то мы предпочтем этот подход. Кроме того, излишний акцент на телосложении может спровоцировать определенную разновидность эффекта Пигмалиона. Так, на примере одного американца (назовем его Билли С.), который был последователем теории Кречмера о взаимосвязи телосложения и характера. В соответствии с этой теорией Билли С. должен был быть веселым и компанейским, так как он относился к ярко выраженному пикническому типу. Но в действительности это совсем не соответствовало его характеру, и ему приходилось затрачивать изрядные и душевные и физические силы в попытке соответствовать этим кречмеровским описаниям, так как он воспринимал их как непреложное требование (раз у тебя на лицо основные признаки пикнического типа, то ты просто обязан быть веселым и компанейским). Билли принял их, потому что они, по его мнению, были «научными» (а это имело для него решающее значение). И выходит, Билли страдал не от того, что был пикнического типа, а от того, что кречмеровские определения находились в противоречии с его сущностью. Так как Билли верил, что ученый со своей теорией о «типах» знает больше, чем он сам может о себе знать, то постоянно чувствовал себя неуютно, ибо «требуемое» поведение давалось ему с большим трудом.

 Справедливости ради нужно отметить, что кречмеровские «определения», конечно, не содержали никаких требований. Проблема возникла только потому, что Билли С. эти описания воспринял как требования. Однако другая часть кречмеровского учения о типах, согласно которой пикнический тип имеет также склонность к грусти и колебаниям настроения, оказалась верной. Но сейчас дело не в том, насколько это второе высказывание присуще каждому представителю пикнического типа и насколько Билли С. соответствовал ему. Ясно одно: Билли С. проникся доверием именно к первому высказыванию Кречмера и потерпел фиаско.

 Эта неудача может послужить хорошим уроком людям, которые подстраивают себя «под определения». Заставляют ли они себя подчиняться этим «определениям» (следуй тому-то и тому-то!) или просто ждут от себя определенного поведения, результат одинаков: внутренняя расколотость, отсутствие гармонии или сильно выраженное чувство отвращения, несостоятельности, недовольства, одним словом, конфликт.

**Самопознание**

 Любопытно, что после разочарования в теории типов Кречмера Билли С. увлекся кинесикой, но в основном он изучал сигналы тела, исходящие от других, хотя, быть может, ему следовало больше времени уделять самопознанию, чтобы получше разобраться в самом себе. Бесполезно обращаться к темам прикладных знаний о человеке без одновременного познания себя и своих собственных сигналов. Считается, очень важным еще раз самым категорическим образом подчеркнуть, что получаемая нами информация не является «абсолютной истиной» и что даже те сведения, в которых мы точно уверены, не могут являться требованиями. Человек не может быть веселым только потому, что он толстый, или оттого, что кто-то провозгласил закон о прямой зависимости между тучностью и жизнерадостностью!

 И все же обычно мы уверены, что наша предварительная информация «верна». Поэтому полезно еще раз напомнить юмовскую формулировку проблемы индукции: никогда нельзя исходить из того, что какое-либо утверждение может быть доказано окончательно. Что справедливо для восходов и закатов, действительно и для сигналов человеческого тела.

**Законы языка и тела**

 Предположим, что вы, основываясь на личном опыте или прочитав теоретическое исследование, усвоили следующую точку зрения: «Сжатые губы означают, что человек в данный момент замкнут, не хочет ни воспринимать ничего чужого, ни высказываться сам». Тысячи наблюдений, что сжатые губы действительно означают «закрытость-себя-от-мира», могут оказаться неверными для того конкретного человека, на сжатые губы которого вы завтра или послезавтра обратите внимание.

 Мы уже говорили о концепции Давида Юма и о том, что ни одно утверждение не может быть доказано как абсолютно истинное. И в плане рассматриваемой нами темы история может предложить массу примеров. Так, например, Аристотель в свое время считал признаком высокого ума маленькую голову, а Галл двести лет тому назад выдвинул прямо противоположную концепцию. После него еще долгое время бытовало ошибочное, но до сих пор разделяемое некоторыми людьми мнение, что признаком ума является высокий лоб. Таким образом, нужно быть очень осторожным при интерпретации своих впечатлений — они могут основываться на общепринятых «мнениях».

 Это же относится и к многочисленным рекомендациям по интерпретации языка тела, которые предлагают некоторые практические пособия. Я вовсе не собираюсь опровергать авторов теорий по прикладным знаниям о человеке, однако рекомендую всегда иметь в виду главное — критически оценивайте возможность применения их в общем правильных положений в каждом конкретном случае. И даже если вероятность того что сжатые губы у встреченного вами завтра человека будут означать его скрытность достаточно велика, это все же далеко не однозначно. Поэтому нужно быть крайне осторожным, формулируя «законы» на основе определенных закономерностей языка тела.

 Слово «закон» вообще весьма неоднозначное понятие. Юридический закон действительно представляет собой требование, которое необходимо неукоснительно выполнять; кстати, именно поэтому он и может быть нарушен, преступлен. Другое дело природные законы, к которым относятся и законы человеческого тела, — это не неукоснительные требования, а попытка описания того, что уже существует или может существовать (а может и не существовать). Это законы условные, так как для их осуществления нужны определенные условия. Поэтому-то они выполняются не всегда, при одних условиях происходит одно, при других — другое. И тут важно избегать напрасных требований и ложных ожиданий. Тут нужен точный анализ условий.

**Ошибка всегда возможна!**

 Теперь сформулируем «закон», который, как мне кажется, следует воспринимать как требование: Когда опытному интерпретатору необходимо «понять» сигналы тела окружающих людей, то он прежде всего должен проводить контроль истинности своих впечатлений, а не считать, что он всех видит насквозь!

 Сейчас появились авторы, работы которых преподносят материалы о языке тела в виде «словаря». По их представлению, если, к примеру, вы хотите узнать, что «означает» засунутая в карман рука, то достаточно «усмотреть» нюансы — как засунута рука в карман (развернутой ладонью или кулаком), где находится при этом большой палец (внутри или снаружи края кармана), и вы при помощи словаря узнаете о том, какие чувства испытывает человек. Такие подходы ложны и не служат пониманию языка тела. Во-первых, потому что, например, не учитывается мода на накладные карманы в узких брюках — в них кулак просто не помещается, да и для большого пальца может не оказаться места! Во-вторых, возникает реальная опасность, что обладатель такого «словаря» может возомнить себя «видящим всех насквозь».

 Но как же он может не ошибаться, если не ставит себе контрольных вопросов?! Без них он способен установить лишь небольшое количество собственных ошибок, а этого недостаточно, чтобы на их основе систематически совершенствовать свое понимание.

**Контроль истинности как залог успеха**

 Любая система прикладных знаний о человеке, от астрологии и до нумерологии, включая и научные подходы, основана на методе проб и ошибок. Как правило, ощущения оцениваются и интерпретируются на основе каких-либо систематизированных критериев. Затем впечатления от них перепроверяются и делается вывод, верна интерпретация или ошибочна. В последнем случае выясняется, почему произошла ошибка, чтобы впредь ее не повторять. Это — магистральный путь становления человеческого знания. Без подобного постоянного контроля истинности невозможно расширение познаний.

**Три метода контроля истинности**

 Как осуществлять этот контроль? Существуют три возможности, причем большинству людей наиболее легкой кажется первая. Какой именно вид контроля следует выбрать, каждый решает для себя сам, в зависимости от своего индивидуального стиля и от ситуации.

**Первый метод - прямой вопрос**

 В этом случае речь идет о вопросах, на которые нельзя ответить односложно «да» или «нет». Тип этих вопросов имеет тактическое преимущество: они побуждают того, к кому обращены, к развернутому выражению своего мнения — собеседник практически вынужден это сделать. Причем чем больше слов он теперь произнесет, тем нам выгоднее, так как у нас появится возможность понять истинную причину только что проявившихся сигналов его тела. То есть нужно обращать внимание как на содержание, так и на вид и способ, которым оно высказывается (например, раздраженно, с сомнением, задумчиво). Предположим, наш Советник, увидев неожиданно резкие движения Техника, сформулировал бы контрольный вопрос, который позволил Технику объяснить по существу, что ему пришло на ум. При этом стало бы ясно, что все три «негативных» сигнала не имеют никакого отношения ни к цене, ни вообще к проходящим переговорам.

Таким образом, прямые вопросы этого типа предлагают высказать мнение. Например, вы можете сформулировать следующие вопросы:

«Как вы на это смотрите?»

«Что вы об этом думаете?»

«А какова ваша точка зрения на этот счет?»

«Ну, что вы скажете по этому поводу?»

«А каково ваше мнение?» и т. п.

Обратите внимание на то, что формулировка контрольного вопроса ни в коем случае не должна быть суггестивной (внушающей): «Ведь и вы так считаете?» (или: «Вы ведь согласны со мной?»), такими вопросами вы как бы подталкиваете вашего собеседника к определенному типу ответа: да, я так считаю; да, я с вами полностью согласен. При этом вашему адресату нет необходимости развернуто излагать свое истинное мнение и, вероятнее всего, он и не будет этого делать, а просто согласится. И тем самым вы не узнаете для себя ничего нового.

 Иногда такие суггестивные вопросы могут оказаться выгодными в стратегическом плане проводимых вами переговоров, но они не годятся в качестве контрольного вопроса относительно сигналов тела.

**Второй метод - скрытый вопрос**

 При этом методе напрямую спрашивается, правильно ли вы поняли сигнал партнера. «Ты, кажется, рассердился?», или: «У меня такое впечатление, что тебе это не подходит, верно?», или: «Это тебя, кажется, действительно радует?» и т. д. Понятно, что такой подход применим далеко не всегда. Так, в нашем примере с Советником и Техником он не дал бы желаемого эффекта. Но зачастую именно он является наиболее быстрым путем к успеху.

Такие вопросы можно применять в деловой жизни, но только когда атмосфера переговоров непринужденная и оба партнера давно знают и уважают друг друга. В других случаях такой ход может быть расценен как бестактный и панибратский, как вторжение в психологическую интимную сферу, а это способно рассердить или насторожить вашего партнера, а значит, помешать нормальному ходу переговоров.

**Третий метод - молчание**

 Молчание — метод, с помощью которого можно добиться наибольших успехов; правда, большинству людей он дается с трудом. Если бы наш Советник просто промолчал, когда обратил внимание на три «негативных» сигнала, то Техник успел бы раскрыть истинную причину этих сигналов: он мог быстро передать по телефону распоряжения относительно документации для доктора Прайса или какими-нибудь словами прокомментировать свое поведение. Так как большинство людей начинают говорить, когда их партнеры молчат, я отношусь к этому методу как к наиболее успешному, особенно в профессиональной деятельности, в случае, когда два других метода по той или иной причине кажутся неприемлемыми.

 К методу молчания относится также техника, которую иногда называют активным молчанием: в этом случае вы оставляете фразу неоконченной, как бы зависшей в воздухе. В качестве примера можно привести такой контрольный вопрос: «Что касается цены, то вам, возможно, нужны дополнительные данные?».

 И дальше главное — внимательно следить за последующими действиями собеседника. Он может возмутиться вашим предложением и попытаться его оспорить, а может спокойно согласиться, как это, скорее всего, и сделал бы Техник в нашем примере; а затем, пожалуй, он попросил бы разрешения позвонить, чтобы сделать необходимые распоряжения.

Этот метод эффективен для понимания окружающих вас людей, и им постоянно пользуются многие психоаналитики. Часто во время сеанса с помощью тактики молчания аналитик дает возможность своему пациенту выговориться, в то время как сам он молчит, а то и вообще находится вне поля зрения пациента.

 Однако чтобы у того не возникло неловкого чувства, что он говорит в пустоту, аналитик изредка производит некий легкий шум — слегка покашливает, щелкает авторучкой или царапает пальцем стол. Тем самым он как бы дает понять говорящему, что он здесь, не заснул и полон внимания...

Попробуйте сами использовать этот метод: в ближайший же день постарайтесь задать как можно больше контрольных вопросов своим друзьям, коллегам или домашним и оцените свою способность «молчать». В случае, если вам это пока дается с трудом, освойте две другие техники, то есть прямой и скрытый вопросы. Последнюю, вы, вероятно, чаще можете использовать в личной жизни.

 В заключение хочется сказать еще несколько слов о «словаре» сигналов тела. Некоторые положения тоже похожи на «статьи» такого «словаря», и вы сможете пользоваться ими для «перевода» встречаемых в жизни сигналов тела на язык сознания. Однако вовсе не это является в них основным. Эти положения, конечно, могут помочь вам в конкретной жизненной ситуации. Но главное, вы должны осознать, что любое наблюдение, любую вашу интерпретацию необходимо проверять с помощью контрольных вопросов, так как одни и те же сигналы в различных условиях могут иметь неодинаковый смысл. И только контроль истинности вашего понимания может помочь избежать досадных недоразумений.

 Если каждый отдельный вид языка тела — позу, мимику, жестикуляцию, дистанцирование и интонацию — представить как «часть речи», то можно сказать так: важно, изучив сначала отдельные «части речи», затем перейти к изучению их взаимодействия, то есть к «структуре предложения», чтобы на основе этих знаний научиться грамотно выражать свою мысль и понимать мысль чужую, которая в нашем случае выражается сигналами тела.

**Критерии осознанного восприятия**

 Кажется очевидным, что, прежде чем воспользоваться знанием, мы должны получить его. Во время человеческого общения идет активный процесс восприятия сигналов, исходящих со стороны собеседника. Мы воспринимаем произносимые слова (уровень содержания) и неязыковые сигналы тела (уровень отношения), информация обоих уровней нами перерабатывается, интерпретируется и влияет определенным образом на наши ответные слова и неязыковые сигналы.

 Сигналы тела, выражающие отношение говорящего к своим словам и к слушателю, имеют чрезвычайно важное значение и должны восприниматься осознанно, так как только в этом случае можно уменьшить вероятность ошибочной интерпретации содержания словесной информации. Кинесика, наука изучающая язык тела, предлагает две принципиальные возможности, два метода осознанного восприятия неязыковых сигналов.

 Первый — подробнейшая, дотошная фиксация большого количества единиц информации, исходящих от различных частей тела. При этом, сигналы подразделяют на «направленные к другому», «идущие от другого», «направленные к самому себе», «психосоматические сигналы» (например, побледнение или покраснение лица) и т. д. Этот метод позволяет исследователю уловить и систематизировать даже незначительные сигналы (с помощью фиксации на кинопленку). Он отличается большой трудоемкостью, так как исследователь, чтобы выделить сигналы, незаметные для невооруженного глаза, вынужден месяцами заниматься анализом восьмиминутных фильмов, просматривая их в замедленном режиме. Но подобные сигналы очень важны для понимания человека.

 Так было открыто удивительное явление, названное «музыкой тела». Установлено, что микродвижения рук, ног, головы и даже движения зрачков глаз происходят в ритме речи человека. Эта самосинхронизация наблюдается у всех людей, за исключением патологических случаев, в частности при физиологическом заболевании мозга (например, шизофрении, детском аутизме, болезни Паркинсона и т. д.). При этом тела людей еще до начала произнесения слова уже готовы к нему: изменяется ритм моргания глаз, «переводится дух» с одновременным распрямлением тела, приоткрывается рот, руки производят «вступительные» движения, тем самым как бы подчеркивая возникающие на доли секунды позднее первые слова.

 Но еще более шокирующий эффект производит синхронизация микродвижений двух собеседников. Этот так называемый «танец тела» особенно поражает, когда впервые видишь его на кинопленке. Представьте себе следующую картину — друг против друга сидят два человека, мужчина и женщина; на взгляд стороннего наблюдателя они сидят абсолютно спокойно. У него нога закинута на ногу, потом он ее ставит на пол, затем перекрещивает ноги; она плавно поглаживает свои волосы... Но стоит просмотреть эту сцену в замедленном темпе (несколько кадров в секунду), как выясняется удивительное — их движения в высшей степени синхронизированы друг с другом. В одном и том же кадре оба начинают какое-то движение, например, слегка наклоняются друг к другу, и в одну и ту же долю секунды оба останавливаются. В одном и том же кадре они приподнимают свои головы навстречу друг другу, а затем вместе же опускают их точно в одном и том же кадре фильма! Это очень напоминает брачный танец птиц или движения двух марионеток, управляемых общей нитью.

 Знание закона танца тела может быть использовано и в терапевтической практике. Вот пример. На прием к психоаналитику пришла мать с двумя дочерьми - близнецами. Их беседа снималась на кинопленку. Это было необходимо, так как одна из дочерей была «трудным» ребенком. Предоставим слово фильму: «Мать и ее „нормальная“ дочь двигались созвучно, синхронно друг другу, причем поведение и движения их тел совпадали процентов на 95. Они даже разглаживали свои юбки вместе, в одном и том же кадре! „Больная“ же девочка очень редко попадала в единый ритм с матерью или сестрой. А в тех единичных случаях, когда она принимала позу матери, та моментально обращалась к другой своей дочери за... как бы за одним из средств, увеличивающим дистанцию от „больного“ ребенка. И каждый раз, когда мать заговаривала со своей „шизофреничной“ дочерью, она производила это с каким-то уничижительным движением рукой вниз, как бы давая знак: иди прочь!».

 Таким образом, на материале этого микроанализа психотерапевт смог сделать заключение, подтвержденное потом и другими данными, что «шизофрения» одной из дочерей является результатом «нездорового» отношения к ней матери.

 Из приведенных примеров вы, очевидно, уже поняли, что этот метод вряд ли пригоден для использования в повседневной жизни, так как требует разнообразной специальной техники и довольно продолжительного времени для обработки результатов наблюдения. Однако в момент беседы мы не имеем ни того ни другого. Мы должны тут же, в считанные секунды увидеть и проинтерпретировать сигналы нашего собеседника.

 Второй метод использует немногие типы сигналов, а именно — позу, мимику, жестикуляцию, дистанцирование и интонацию, ограничиваясь только той информацией, которая видна невооруженным глазом. Сразу оговоримся, что не всегда удается вычленить какой-нибудь сигнал в «чистом» виде. В таких случаях приходится говорить о «пограничных» сигналах.

 Несмотря на то что при этом методе приходится «огрублять» восприятие, он обладает бесценным достоинством — он применим в повседневной практике, то есть годится для наблюдений за процессами, происходящими в живой жизни, когда нельзя их ни остановить, ни «прокрутить назад», ни повторить в замедленном темпе. Поэтому дальше в данной книге мы будем использовать только этот метод, так как главная наша задача — помочь вам использовать понимание языка тела в практической жизни. Мы полностью отдаем себе отчет, что наша систематизация, включающая всего лишь пять типов сигналов, несколько груба, но зато она обеспечивает быстрый анализ. Какой смысл в конкретной реальной ситуации иметь более точное наблюдение, если оно позволяет получить результат лишь с опозданием в сорок секунд? При этом мы, конечно, понимаем, что неточность нашего подхода не должна превышать допустимой степени. А теперь перейдем к описанию самих типов сигналов.

#### Типы сигналов тела

#### Поза

 Под позой мы понимаем не только положение, которое принимает человек, но и движения, которые изменяют это положение или влияют на него, как, например, перемещение центра тяжести при покачивании вперед-назад, с носка на пятку, смена ноги и т. п.

#### Мимика

 К мимике мы относим все изменения, которые можно наблюдать на лице человека, включая и психосоматические процессы, например покраснение

###

#### Жестикуляция

 Жестикуляция включает в себя все жесты рук, «язык рук», а также многие другие действия: например, собеседник открывает двери, вынимает сигареты и т. д.

#### Дистанцирование

 Под данным термином мы понимаем дистанцию, которой придерживается один человек относительно другого (иногда и по отношению к животным или предметам), а также неожиданные движения, которые имеют целью изменение дистанции, например, резкий шаг назад и т. п. (В данном случае мы уже можем говорить о пограничных сигналах: «шаг назад» можно отнести и к изменению позы, и к дистанцированию). Мы еще вернемся к этим вопросам.

#### Интонация

####  Под интонацией понимаются все явления, которые связаны с голосом и не требуют концентрации нашего внимания на содержании сказанного. Это интонация как таковая, мелодия речи, наличие и длительность пауз, громкость голоса, ритм речи и т. п. Под интонацией мы понимаем также звуки несловесного содержания, например пощелкивание языком, вздохи, постанывания.

**УПРАЖНЕНИЕ «Классификация типов сигналов тела»**

*Попытайтесь классифицировать по пяти типам следующие сигналы, причем постарайтесь выполнить это в максимально быстром темпе. При пограничных случаях достаточно одной категории, так как здесь отсутствует связь с контекстом.*

1. Ухмылка.
2. Топтание на месте.
3. Робкий разговор.
4. Легкое приседание.
5. Приподнимание бровей.
6. Сближение с кем-нибудь.
7. Прерывание разговора.
8. Наклон (чтобы что-либо поднять).
9. Сжимание кулаков.
10. Перенесение веса с одной ноги на другую.
11. Отведение взгляда.
12. Произнесение слов громко и с нажимом.
13. Молчание.
14. Подъем со стула.
15. Сердитое выражение лица.
16. Почесывание головы.

Варианты ответов:

1. *Ухмылка* — Мимика.
2. *Топтание на месте* — Поза. (Уже говорилось, что при пограничных случаях мы пока будем называть только один критерий).
3. *Робкий разговор* — Интонация.
4. *Легкое приседание* — Поза (пограничный случай).
5. *Приподнимание бровей* — Мимика.
6. *Сближение с кем-нибудь* — Дистанцирование (пограничный случай).
7. *Прерывание разговора* — Интонация.
8. *Наклон (чтобы что-либо поднять)* — Жестикуляция (выглядит как поза).
9. *Сжимание кулаков* — Жестикуляция.
10. *Перенос веса с одной ноги на другую* — Поза.
11. *Отведение взгляда* — Мимика.
12. *Произнесение слов громко и с нажимом* — Интонация.
13. *Молчание* — да, этот случай мы также можем причислить к интонации, если при этом оценим молча-ние как сигнал.
14. *Подъем со стула* — Поза (пограничный случай).
15. *Сердитое выражение лица* — Мимика.
16. *Почесывание головы* — Жестикуляция.

Выразительными действиями не только определяется, но и формируется чувственная сфера.

Эмоции играют важную роль в жизни детей. Они помогают ребенку приспособиться к той или иной ситуации.

Эмоции ребенка – это «послание» окружающим его взрослым о его состоянии.

Дети 3-5 лет уже в состоянии распознавать свое внутреннее эмоциональное состояние, эмоциональное состояние сверстников и выразить свое отношение к ним, т.е. ребенок – дошкольник отлично понимает, что его друг расстроен, обижен или испуган, а его соперник, например, разгневан. Благодаря этому эмоции участвуют в формировании социальных взаимодействий и привязанностей.

Детские эмоции влияют на будущее поведение ребенка. Эмоции способствуют также социальному и нравственному развитию, которое начинается с известных большинству родителей и воспитателей вопросов «что такое хорошо? Что такое плохо?». Так, если с точки зрения норм данного общества или сообщества ребенок поступает плохо, ему становится стыдно, он испытывает эмоциональный дискомфорт. Кроме того, эмоции являются источником радости и страдания, а жизнь без эмоций – как положительных, так и отрицательных – пресна и бесцветна.

Психологи пытались определить и классифицировать эмоции. Оказалось, что люди различают шесть основных эмоций: радость, грусть, гнев, удивление, отвращение и страх. Исследования показали, что каждая эмоция имеет свое мимическое выражение, однако одни распознаются легче, другие труднее. Так, например, радость легче узнается по выражению лица, чем гнев и страх. Способность или умение правильно распознавать эмоциональное состояние другого человека – важный фактор в формировании отношений с людьми. Это способность, укрепляясь на протяжении детства, приводит в дальнейшем к адекватному восприятию другого человека.

В младшем и среднем дошкольном возрасте дети очень эмоциональны. Эмоции у них выражаются бурно и непосредственно по сравнению с взрослыми, придавая их жизни особую выразительность. Одна из причин возникновения тех или иных переживаний ребенка – его взаимоотношения с другими людьми, взрослыми и детьми. Когда взрослые ласково относятся к ребенку, признают его права, а сверстники хотят с ними дружить, он испытывает эмоциональное благополучие, чувство уверенности, защищенности. Обычно в этих условиях у ребенка, преобладает бодрое, жизнерадостное настроение.

Эмоции выполняют оценочную роль, побуждает человека к деятельности, влияют на накопление и актуализацию его опыта.

Эмоциональное развитие является одним из магистральных направлений развития личности. Известно, что детские эмоции характеризуются импульсивностью и лишь со временем перерастают в более устойчивые привязанности, симпатии или антипатии, на основе которых складываются такие эмоции и чувства, как любовь и ненависть.

Именно поэтому эмоциональное развитие ребенка является важнейшей основой нравственного воспитания. Маленький ребенок отличается особой искренностью и непосредственностью как в общении с другими, так и в проявлении собственных чувств. Если эти качества поддерживать, то дети вырастут добрыми и отзывчивыми к другим людям. Проявлять эмоциональную отзывчивость дети нередко способны уже в младшем дошкольном возрасте. Вместе с тем педагогу важно специально знакомить детей со своеобразным эмоциональным букварем, так как передать чувства другим, сделать их понятными можно с помощью не только слов, но и особого языка эмоций, постоянно участвующего в общении.

В более старшем возрасте дети уже должны иметь представление об основных настроениях и эмоциональных состояниях людей, знать, что в выражении чувств участвует и мимика, и жесты и поза. Педагогам необходимо учить их не только выражать свои эмоции так, чтобы они были ясны окружающим, но и по внешним проявлением понимать, какие чувства в тот или иной момент может испытывать другой человек. В старшем дошкольном возрасте целесообразно не только научить детей распознавать по внешним признакам различные настроения и эмоциональные состояния, но и анализировать их причины; не только понимать настроение другого, но и принимать его позицию.

Знакомя детей в этом возрасте с эмоциями, соответствующими праздничному настроению, необходимо развивать у них понимание того, что хорошее настроение зависит от отношений окружающих.

Ребенок, который мало общается со сверстниками или не принимается ими в детское сообщество из-за неумения общаться, чувствует себя уязвленным, отвергнутым, что может привести к снижению самооценки, возрастанию робости, неуверенности в себе, замкнутости.

Для развития эмоциональности и общительности детей можно использовать любимые ими виды деятельности: рисование, танцы и игры. Можно также проводить специально организованные занятия, в ходе которых педагоги помогают детям решить их, эмоциональные проблемы, развить воображение, ловкость, смекалку, уверенность в себе.

 Психогимнастика Чистяковой М.И. ориентирована на детей младшего возраста. Основной акцент в ней сделан на обучении элементам техники выразительных движений (I фаза занятия), на использовании выразительных движений в воспитании эмоций и высших чувств (II и III фазы занятия) и на приобретении навыков в саморасслаблении (IV фаза занятия).

 Особенно близка психогимнастика к программе рационально-эмоционального воспитания в США (Анн Верной, 1983). Основная цель этой программы - научить ребенка справляться с жизненными трудностями. Ребенок должен осознать, что между мыслями, чувствами и поведением существует связь и что эмоциональные проблемы вызываются не только ситуациями, но и их неверным восприятием. В ходе рационально-эмоционального воспитания, как и занимаясь психогимнастикой, дети изучают различные эмоции, возможность управлять ими.
 Таким образом, психогимнастика примыкает к психолого-педагогическим и психотерапевтическим методикам, общей задачей которых является сохранение психического здоровья и предупреждение эмоциональных расстройств у детей.
 На занятиях психогимнастикой дети обучаются азбуке выражения эмоций — выразительным движениям. В этом психогимнастика сближается с большой группой методик, использующих язык тела в психотерапии нарушений общения у детей и подростков (М. Депфнер и др., 1981; А. Вильда-Кизель, 1987). Основная цель — преодоление барьеров в общении, развитие лучшего понимания себя и других, снятие психического напряжения, создание возможностей для самовыражения.
В последние 10 — 15 лет разработано много методик, направленных на улучшение и коррекцию дружеских взаимоотношений детей и подростков — так называемый тренинг социальных навыков.
 В психогимнастике тоже придается большое значение общению детей со сверстниками, что очень важно для нормального развития и эмоционального здоровья детей. Имеются десятки причин, вызывающих нарушения общения. Нарушения взаимоотношений могут быть, в частности, следствием двигательной расторможенности, а также неумения словесно общаться.
Во время занятий психогимнастикой в основном используется бессловесный материал, хотя словесное выражение детьми своих чувств поощряется ведущим. Ведь назвать — значит более или менее понять.
К концу разработанного нами курса психогимнастики, состоящего из 20 занятий, дети должны овладеть примерно 8 понятиями, связанными с переживанием основных эмоций, и 10 представлениями, оценивающими личностные качества человека.
 Таким образом, детям, прошедшим курс психогимнастики, становится проще общаться со сверстниками, легче выражать свои чувства и лучше понимать чувства других. У них вырабатываются положительные черты характера (уверенность, честность, смелость, доброта и т. п.), изживаются невротические проявления (страхи, различного рода опасения, неуверенность).

**ВЫРАЗИТЕЛЬНЫЕ ДВИЖЕНИЯ**
 В результате эволюции человека за определенными ощущениями и чувствами закрепились характерные моторные «выражения» (реакции). Моторный компонент обязателен при любой эмоциональной реакции, при любом эмоциональном состоянии.

**Мимика**
 Мимика говорит нам без слов о тех или иных чувствах и настроениях человека. Если человек улыбается, значит, он радуется; сдвинутые брови и вертикальные складки на лбу свидетельствуют о недовольстве, гневе. О многом может сказать взгляд человека. Он может быть прямой, открытый, потупленный, доверчивый, ласковый, хмурый, вопрошающий, испуганный, невыразительный, застывший, блуждающий. Общее выражение лица может быть осмысленное, грустное, угрюмое, брезгливое, самодовольное, безразличное. Много определений можно подобрать и к смеху и плачу. Мимика бывает живой, вялой, бедной, богатой, маловыразительной, напряженной, спокойной. Иногда наблюдается амимия.
 Ко времени рождения человека все мышцы лица, необходимые для выражения эмоций, уже достаточно сформированы, хотя они и несколько отличаются по возможности функционирования от мышц лица взрослого (X. Остер, П. Экман, 1968).
Такие специфические эмоциональные переживания, как горе, страх, интерес, печаль, удивление, можно наблюдать уже у младенцев (Дж. Лойджман, Л. Стеттнер, 1982).
 Выражение лица играет важную роль в общении. К. Изард (1980) отмечал, что эмоции, отражающиеся на лице, «слышны лучше, чем речь», поэтому для формирования взаимной привязанности между матерью и ребенком, для полноценного его развития необходимо, чтобы мать понимала, что ей «сообщает» ребенок, а ребенок должен «увидеть» и почувствовать эмоциональную реакцию матери.

**Жесты**
 Жесты делятся на условные, указывающие, подчеркивающие, ритмичные, показывающие и эмоциональные. Жестикуляция может быть живой, вялой, бедной, богатой, маловыразительной, естественной, спокойной, порывистой, робкой, энергичной, жест может и отсутствовать.
Проведем несложное исследование группы детей 4 — 6-летнего возраста. Мы увидим, что даже маленькие дети знают жестикуляцию и умеют ею пользоваться. Когда им называли слова «высокий», «маленький», «там», «я» и т. д. и просили показать жестом, они легко справлялись с этим заданием.

**Пантомимика**
 П. П. Лачинов в 1909 г. писал, что выразительные движения изредка слагаются из жестов, часто из мимики, из поз же всегда. Все отрицательные эмоции «съеживают» фигуру человека, а все положительные — ее «развертывают». «Расцвел, как цветок»,— говорят про счастливого человека.
Осанка и поза имеют большое значение в создании облика человека. Осанка образуется из положения головы и туловища. Голова может быть поставлена прямо, склонена набок; втянута в плечи, откинута назад. Поза у человека бывает однообразной, разнообразной, стереотипной, естественной, искусственной, грациозной, скованной; перемена поз может быть постепенной, быстрой, замедленной, порывистой, плавной. Общий вид характеризуется как напряженный, расслабленный, подобранный, скованный, естественный, величественный, приниженный, подавленный, развязный, разболтанный, распрямленный, сутулый, сгорбленный, стройный, без резких особенностей.
 Могут ли 5 – 6 - летние дети произвольно принимать условленную позу? Чтобы узнать это, предложим ребенку в отсутствие других детей показать, как он выглядел бы, если бы ему было холодно или если бы у него болел живот. При нормальном развитии большая часть детей сдвигает кпереди плечи, сжимается, сгибается, а меньшая сохраняет корпус распрямленным, т. е. не справляется с заданиями.
При систематических упражнениях можно улучшить пантомимику.
Нарушения выразительной моторики заслуживают пристального внимания потому, что неумение правильно выразить свои чувства, скованность, неловкость или неадекватность мимико-жестовой речи затрудняют общение детей со сверстниками и со взрослыми.
 Для тренировки лицевой мускулатуры у детей используются этюды.

**ЭТЮД «Это я! Это мое!»**

 *Ребенок разговаривает с глухой бабушкой, которая, оказывается, ищет именно его. Он уже понял, что с бабушкой надо разговаривать при помощи рук: ничего-то бабушка не слышит. Бабушка спрашивает: «Где Витя?» (называется имя играющего), «Чьи это книги?», «Чьи игрушки?». И т. п. Мальчик отвечает жестом.
 Выразительные движения. Рука согнута в локте, указательный палец направлен на грудь: «Я!»; прижатая к груди кисть: «Моё, принадлежит мне!»*

**УПРАЖНЕНИЕ «Жестикуляция»**

 *Каждый игрок выдумывает себе жест. Например: почесать ухо, хлопнуть в ладоши, показать рожки и т.д. Все садятся в круг, игра начинается. Кто-то начинает. Он показывает сначала свой жест, а потом чужой. Тот человек, жест которого показали, должен тут же повторить его сам, а потом опять показать чей-то жест. Если кто-то сбился, то он выходит из игры. Должно остаться два победителя.*

**УПРАЖНЕНИЕ «Комплименты»**

 *Сидя в кругу, дети берутся за руки. Глядя в глаза соседу, надо сказать ему несколько добрых слов, За что-то похвалить. «Принимающий» кивает головой и говорит: «Спасибо, мне очень приятно!» Затем он дарит комплимент своему соседу, упражнение проводится по кругу.*

 ***Предупреждение:*** *некоторые дети не могут сказать комплимент, им необходимо помочь. Можно вместо похвалы просто сказать «вкусное», «сладкое», «цветочное», «молочное» слово.*

 *Если ребенок затрудняется сделать комплимент, не ждите, когда загрустит его сосед, скажите комплимент сами.*

# ПРИТЧА «Разговор двух ангелов»

[Ангел](http://www.mirpozitiva.ru/pozitiv/pritchi/pritchi16.html) постарше строго смотрит на подчиненного.
- Докладывай. В двух словах.
- Жив. Ходит на работу. На что-то надеется.
- На что?
- Трудно сказать. Два раза я показывал ему счастливый сон - не видит. Говорит, что устает на работе.
- А что на работе?
- Да как у всех. Начальство. Суета. Курилка. Слухи.
- Начальство суровое?
- Да начальство как начальство. Такое же как везде. Боится он его почему-то...
- Страхи отгонял?
- Само собой. Еще по дороге к офису. Крыльями размахивал над головой. Облака даже разгонял. Пришлось крылом по уху съездить, чтобы солнышко заметил.
- Симпатичная незнакомка по дороге? На каблучках. С запахом будоражащих духов?
- Ну, обижаете... Нос к носу столкнул в метро.
- И как?
- Да никак. "Извините" и дальше в свои мысли.
- А после работы?
- Магазины. Телевизор. Помыть посуду. Интернет. Сон.
- Телевизор ломал?
- Конечно. Новый купил зачем-то...
- Интернет отключал?
- Пять дней подряд. Он просто стал торчать на работе. До позднего вечера. У них так можно.
- Так. А выходные?
- Сон до обеда. Уборка квартиры. Вечером - друзья, бестолковые разговоры, водка. Домой за полночь. Утром с головной болью под одеяло. Или к телевизору. Или к компьютеру.
- А она?
- Совсем близко. Через три дома. В один и тот же супермаркет за продуктами ходят.
- В очереди сталкивал?
- Все как положено. И сверх инструкции - на автобусной остановке, в праздники.
- Линии судьбы проверял?
- Да, совмещаются! В том-то и дело... Это такой город... Такой образ жизни... Ну не могу я больше! Невыполнимое задание!
- Разговорчики! Где твой список сильнодействующих средств?
- Вот он, шеф. Грипп с температурой и бредом. Вывих, перелом. Автомобильная авария. Банкротство. Пожар. Беспорядки на улицах. Финансовый кризис. Гражданская война...
- Достаточно. Во имя Любви на крайние меры разрешение считай полученным. Только выбирай что-то одно. Выполнять!
- Есть выполнять!
**Мораль: Увидьте и используйте все возможности, которые дарит вам Бог, и тогда вашему ангелу не придется прибегать к крайним мерам!**

**РЕФЛЕКСИЯ**

*Продолжите фразу: «Наше занятие подошло к концу, и я хочу сказать...»*

**РЕЛАКСАЦИЯ «Заброшенный сад»**

 *Пожалуйста, закройте глаза. Несколько раз глубоко вздохните и выдохните. Представьте себе, что вы бродите по какому-то большому поместью. Вы видите высокие стены, целиком заросшие плющом. В стене вы замечаете старую деревянную дверь. Поддавшись внезапному порыву, вы открываете створки и входите внутрь…
Вы обнаруживаете, что оказались в старом саду****.*** *По-видимому, раньше этот сад был цветущим, аккуратным и очень ухоженным. Но сейчас он совсем одичал. Деревья и кусты необузданно разрослись во все стороны, сорняков столько, что дорожки и клумбы стали едва различимы.
Вы начинаете наводить порядок в окружающей вас части сада.
Возможно, вы будете косить траву, выпалывать сорняки, обрезать сучья, пересаживать растения, поливать их, вносить удобрения. Делайте всё, что, как вам кажется, надо сделать, чтобы привести сад в порядок…
А когда вы устанете, и вам понадобится источник вдохновения для продолжения работы, остановитесь и посмотрите на ту часть сада, которую вы уже привели в порядок, и сравните её с той, которой ваша рука еще не касалась. (3 минуты.)

А теперь скажите саду «до свидания» и со свежими силами возвращайтесь сюда.*