

А. Меграбян

ПСИХОДИАГНОСТИКА
НЕВЕРБАЛЬНОГО
ПОВЕДЕНИЯ

РЕЧЬ

Санкт-Петербург
2001

М 41 Меграбян А. Психодиагностика невербального поведения. - СПб.: Речь. 2001. - 256 с.

ISBN 5-9268-0044-7

В книге рассматриваются различные аспекты невербального поведения человека, индивидуальные и натуральные различия экспрессии, приводится описание и интерпретация результатов оригинальных экспериментов.

Книга рассчитана на психологов, психотерапевтов, педагогов, всех, кто интересуется проблемами невербальной коммуникации.

ISBN 5-9268-0044-7

ББК 88.3

© Издательство «Речь», 2001
© Румянцева П. (перевод), 2001
© Борознец П. (оформление), 2001

ISBN 5-9268-0044-7

Предисловие	9
Семантическое пространство невербального поведения	12
Невербальное поведение и его функции.....	12
<i>Некоторые функции имплицитного поведения</i>	14
<i>Культурные различия</i>	18
Классификация видов имплицитного поведения с точки зрения их референтов.....	20
<i>Мимические и голосовые выражения</i>	21
<i>Жесты кисти</i>	22
<i>Поза и положение</i>	23
<i>Движения и имплицитные аспекты вербализации</i>	25
Заключение и обоснование выбора семантических измерений.....	28
Язык поз и положений тела	31
История вопроса.....	31
<i>Расстояние</i>	35
<i>Контакт глаз</i>	37
<i>Наклон вперед</i>	41
<i>Ориентация тела</i>	41
<i>Доступность тела или открытость расположения рук и ног</i>	41
<i>Расслабленность</i>	42
Некоторые результаты последних исследований поз и положений.....	42
<i>Поза и положение при опасности</i>	46
Заключение.....	48
Язык внутри языка	50
Вербальная открытость.....	50
<i>Пространственно-временные показатели</i>	53
<i>Обозначенная конкретность</i>	55
<i>Выборочное акцентирование</i>	56
<i>Взаимоотношения между деятелем, действием и объектом</i>	57
<i>Модификаторы</i>	59
<i>Непроизвольные выражения</i>	60
Критерии для начисления баллов по шкале закрытости.....	61

Экспериментальные подтверждения гипотезы открытости.....	67	Стили имплицитной коммуникации и способности к ней.....	170
<i>Совместное воздействие вербальной и контекстуальной откры-</i>		Способности передавать и воспринимать положительные и отрица-	
<i>тости.....</i>	69	тельные эмоции.....	174
Заключение.....	77	Эксперимент I. Взаимосвязь между способностями к кодированию и рас-	
Имплицитная риторика.....	78	шифровке у одних и тех же испытуемых.....	177
Кодировочный эксперимент I.....	83	<i>Метод.....</i>	177
<i>Метод.....</i>	83	<i>Результаты.....</i>	179
<i>Результаты.....</i>	87	Эксперимент II: влияние каналов, пола и личности на способность пере-	
Кодировочный эксперимент II.....	92	давать позитивные и негативные чувства.....	180
<i>Метод.....</i>	92	<i>Метод.....</i>	180
<i>Результаты.....</i>	95	<i>Результаты.....</i>	180
Эксперимент декодирования.....	99	Обсуждение.....	185
<i>Метод.....</i>	100	Заключение.....	188
<i>Результаты.....</i>	102	Виды социального поведения.....	189
Обсуждение.....	105	Ожидание с незнакомцем: эксперимент I.....	190
Заключение.....	114	Ожидание с незнакомцем: эксперимент II.....	197
Когда невербальное поведение выдает чувства.....	115	Измерение и дополнительные детерминанты поведения аффилиации: ос-	
Эксперимент I: искренность при высказывании идей, соответствующих		новной аспект социального поведения.....	199
или не соответствующих убеждениям человека.....	118	Заключение.....	202
<i>Метод.....</i>	119	Детская коммуникация.....	204
<i>Результаты.....</i>	121	Открытость и сходство между четырьмя компонентами коммуникации.....	206
Эксперимент II: воздействия разыгрываемого и настоящего обмана.....	122	<i>Коммуникатор и референт.....</i>	206
<i>Метод.....</i>	122	<i>Коммуникатор и коммуникативное поведение.....</i>	207
<i>Результаты.....</i>	123	<i>Коммуникативное поведение и референт.....</i>	208
Эксперимент III: поведение при высокой мотивации обмануть.....	124	<i>Коммуникатор и адресат.....</i>	208
<i>Метод.....</i>	124	<i>Контекстуальный характер детской коммуникации.....</i>	209
Результаты.....	127	Обозначение.....	209
Обсуждение.....	127	Жестовая репрезентация.....	210
Заключение.....	134	<i>Подражание.....</i>	211
Противоречивые сообщения и сарказм.....	135	<i>Отсроченное подражание.....</i>	212
Линейная модель понимания отношения на основе многоканальной ком-		<i>Антиципация.....</i>	213
муникации.....	138	<i>Игра.....</i>	214
Когда передаются противоречивые чувства?.....	142	Речевое обозначение и репрезентация.....	215
<i>Метод.....</i>	144	<i>Возрастание несходства между коммуникативным поведением</i>	
<i>Результаты.....</i>	150	<i>и референтом.....</i>	215
<i>Обсуждение.....</i>	154	<i>Нарастание закрытости между коммуникативным</i>	
Роль противоречивой коммуникации в возникновении патологии.....	163	<i>поведением и референтом.....</i>	219
<i>Метод.....</i>	164	Многокомпонентные высказывания.....	220
<i>Результаты.....</i>	165	<i>От наименований к словам.....</i>	220
<i>Обсуждение.....</i>	166	<i>Дифференциация голосовых проявлений.....</i>	221
Заключение.....	168	<i>Дифференциация вербального содержания.....</i>	222

<i>Отношения</i>	224
<i>Модель действия</i>	225
Заключение.....	226
Заключение.....	228
Каким образом имплицитная коммуникация может быть общепонятной? . . .	228
Интерпретация противоречивых сообщений.....	232
Причины и условия использования противоречивых сообщений.....	234
Наш подход и методы.....	236
Приложение полученных результатов.....	239
Приложение А. Критерии оценки некоторых видов невербального и плицитного вербального поведения.....	244
Критерии оценки положений и поз стоящих и сидящих коммуникаторов . . .	244
<i>Измерение открытости</i>	244
<i>Измерение расслабленности</i>	246
Критерии оценки движений, мимики и вербализаций.....	247
<i>Движения</i>	247
<i>Мимическое выражения</i>	248
<i>Вербализации</i>	250

Предисловие

Эта работа посвящена проблемам невербальной коммуникации и, в частности, тем неуловимым **способам**, с помощью которых люди передают свои чувства. Обычно люди не решаются выражать свои чувства открыто (в речи), поэтому чаще всего они выражают их в менее явных и распознаваемых формах. Примерами этого являются легкие изменения речи, такие как описанные Фрейдом оговорки, голосовые характеристики речи, такие как сарказм, и всевозможные позы, движения и жесты.

В отличие от вполне определенных систем кодов, существующих в языках, коды этой, более неуловимой коммуникации остаются скрытыми. Тем не менее, в экспериментальных данных обнаруживается определенное согласие и **относительно** кодирования, и расшифровывания невербальных сигналов. При изучении основы этого всеобщего, хотя и не высказываемого согласия, **мы** уделим особое внимание чувствам, отношениям и оценкам как основным референтам невербального поведения. Основная идея заключается в том, что, как и в случае изучения вербальных понятий, большая часть разнообразных значений невербальных сигналов может быть объяснена на основе трехмерной системы координат: позитивности, силы или статуса и реактивности. Мы также признаем, что существует бесчисленное разнообразие других аспектов невербальной коммуникации, например, ее регуляторная функция в социальном взаимодействии.

Здесь стоит упомянуть об одном важном отличии данного подхода от тех, которые можно обнаружить в описанных в литературе исследованиях невербальной коммуникации. Любая попытка подробного описания результатов исследования невербальной коммуникации должна включать большое количество анализируемых поведенческих переменных (например, контакт глаз, расстояние, движения ноги и ступни, выражения лица, характеристики голоса). Далее, такое описание должно обеспечивать объяснение: 1) отношений между этими переменными, 2) отношений между этими переменными и чувствами, 3) отношений между этими переменными и чувствами, отношениями, личностными особенностями участников коммуникации и 4) характеристик ситуации, в которой происходит коммуникация. Описание всех этих взаимосвязей для каждой поведенческой переменной привело бы к появлению огромного множества фактов, которые едва ли возможно свести воедино. Подобная совокупность фактов стала бы еще более запутанной в силу несовпадений результатов, полученных в различных исследованиях, что может быть объяснено различиями в изучаемых выборках и используемых методах эксперимента. Таким образом, на основе подобного перечня результатов невозможно сформировать структуру понятий, удовлетворяющую нуждам научной деятельности.

Чтобы получить экономное описание огромного количества фактов, в нашем подходе используется трехмерная структура, которая позволяет кратко охарактеризовать референты невербальной коммуникации и создать базу для непротиворечивого изложения и изучения разнообразных феноменов в этой области. Таким образом, представление различных исследований и результатов происходит скорее на основе предложенной трехмерной структуры (позитивность, сила или статус и реактивность), чем на основе конкретных поведенческих переменных, хотя, естественно, что результаты эксперимента всегда проистекают из наблюдения конкретных переменных.

Предложенная система носит всеобщий характер, и это очевидно вследствие того факта, что индивидуальные различия в невербальной коммуникации могут быть детально описаны, исходя из характерной способности и предпочтения находиться в процессе коммуникации на определенном уровне позитивности, силы и реактивности по отношению к другим. Кроме того, виды коммуникационного поведения можно сгруппировать на основании того, какую именно информацию они наиболее успешно передают. Наконец, противоречивая коммуникация может быть определена и измерена с учетом степени расхождения между различными видами поведения, которые говорящий продуцирует одновременно. Таким

образом, общее несовпадение между любимыми двумя каналами можно измерить, исходя из расстояния в трехмерном пространстве между сообщениями одного и другого канала.

Я думаю, мне удалось собрать достаточное количество данных из различных ситуаций социального взаимодействия, чтобы показать значимость и ценность предложенной трехмерной схемы для изучения невербальной коммуникации. Одним из побочных результатов использования данного подхода явилось создание основы для эмпирического описания социального взаимодействия. Это описание, о котором речь в данной книге пойдет дальше, предлагает некоторые способы измерения социального поведения, те, что могут оказаться полезными для исследователей, занимающихся проблемами социальной психологии и психологии личности.

Исследовательская работа, описанная в данной книге, не могла бы состояться без разнообразной гуманитарной и финансовой поддержки, которую я получал из многих источников. Первоначальные небольшие гранты университета Калифорнии (грант 2189 и грант 89 Национального научного фонда) позволили мне осуществить большую часть данной работы. Последующее получение грантов МН 12629 и МН 13509 из Службы охраны общественного здоровья США позволило ускорить проведение работ в данной области. Федеральная программа «работа-учеба» послужила другим важным, хотя и не прямым, источником финансирования. Я особенно благодарен за то, что у меня была возможность привлекать студентов для участия в этой программе. Эта группа включала самых добросовестных и перспективных студентов из всех, с кем мне приходилось сталкиваться.

Хотя простое перечисление имен вряд ли может передать мою признательность, я, тем не менее, хочу упомянуть следующих студентов, которые помогли мне проводить эксперименты: Ники Бун, Джерри Бреннан, Нэнси Бюрк, Айра Елленбоген, Сэнди Финкельман (Голдхабер), Кери Фокс, Лаура Гомперт, Каролин Горен, Давид Хамфри, Джеймс Лэйн, Пелайо Лаза, Роберт Ло, Аллан Лаув, Эрни Натан, Силвия Норман, Гарольд Резник, Питер Родригес, Лаура Сноу, Стенли Сью, Ларри Вентинк, Чарльз Вест и Тони Заннини. Я хочу выразить особую благодарность своим коллегам и аспирантам, которые активно участвовали в разработке и осмыслении некоторых экспериментов: Нэнси Бикел, Ширли Даймонд, Норман Эпштейн, Джон Фриар, Генри Рид, Джеймс Рассел, Нортон Винер, Мартин Вильяме и Сюзан Феррис (Зайдель). Наконец, я очень признателен Шерри Леффел, Катлин Далзен и, особенно, Лене Чау, которые помогли мне редактировать текст книги, а также доктору Старки Дункану, который сделал ряд полезных замечаний по первому варианту рукописи.

Невербальное поведение и его функции

В последнее десятилетие наблюдается значительный рост интереса ученых и общественности к проблемам невербальной коммуникации. Всякий раз, когда какая-то тема стимулирует быстрое накопление эмпирического материала, для дальнейшего развития и понимания необходимо, чтобы время от времени осуществлялся обзор и обобщение накопленной информации. В данной работе делается попытка рассмотреть наиболее неуловимые аспекты человеческой коммуникации и произвести концептуальное обобщение некоторой части последних открытий в этой области.

В своем узком и более точном смысле понятие «невербальное поведение» относится к действиям, которые отличаются от речи. Таким образом, сюда входят мимика, жесты кисти и руки, позы, положения тела и разнообразные движения тела, или ног, или ступней (Birdwhistell, 1952, 1970; Efron, 1941; Ekman and Friesen, 1969b; Exline and Winters, 1965; Hall, 1959, 1963, 1966; Kendon, 1967a; Mehrabian, 1971c, 1972; Schefflen, 1964, 1965, 1966; Sommer, 1969).

Однако, в более широком смысле, в котором это понятие традиционно употреблялось, термин «невербальное поведение» недостаточно точен, поскольку в обсуждение феноменов невербального поведения часто включалось множество неуло-

вимых аспектов речи. Сюда относятся паралингвистические или голосовые явления, такие как основной частотный диапазон и диапазон интенсивности, речевые ошибки или паузы, скорость и длительность речи (например, Boomer, 1963; Crystal and Quirk, 1964; Davitz, 1964; Dittmann and Llewellyn, 1969; Duncan, 1969; Goldman-Eisler, 1968; Huttar, 1967; Mahl and Schulze, 1964; Matarazzo, Wiens, and Saslow, 1965; Mehrabian, 1965; Pittenger and Smith, 1957; Rubinstein and Cameron, 1968; Starweather, 1964; Trager, 1958). В нашем исследовании мы будем называть эти голосовые характеристики «имплицитными» аспектами речи.

Обсуждая невербальное поведение, мы также затронем столь сложные феномены коммуникации, как сарказм, когда противоречивые сочетания вербального и невербального поведения играют особую роль в передаче эмоций в неявной форме (Argyle, Salter, Nicholson, Williams, and Burgess, 1970; Beakel and Mehrabian, 1969; Haley, 1963; Mehrabian, 1970; Schuham, 1967; Weakland, 1961).

Таким образом, именно неуловимость какой-то формы коммуникации, а не простое определение ее связи с речью, заставляет ученых относить ее к разряду невербальных. *Сами по себе* виды невербального поведения формируют основы литературы на эту тему. Их неуловимость можно объяснить отсутствием четких правил кодировки подобного поведения в большинстве культур. В то время как вербальные знаки можно определить на основании подробного словаря и правил синтаксиса, значение различных невербальных поведенческих проявлений истолковывается лишь на основе нечетких и неформальных объяснений. Точно так же не существует четких правил для кодирования и расшифровки паралингвистических феноменов или более сложных сочетаний вербального и невербального поведения, в которых невербальные компоненты оказывают сильное влияние на смысл сообщения.

Несмотря на отсутствие четких правил кодирования, как внутри культур, так и между ними (Ekman, 1972; Ekman and Friesen, 1971), существует некоторое согласие относительно использования неуловимого поведения для выражения определенного состояния, отношения или чувств (кодирование) и относительно понимания состояния, отношения или эмоций другого человека на основе подобного поведения (расшифровка). Хотя точную степень этого согласия пока определить невозможно, поскольку она различна для разных людей, ситуаций и типов поведения, мы все же можем сделать вывод, что такое поведение носит характер *коммуникации*.

Противопоставление явного-скрытого представляется вполне уместным для отграничения этих неуловимых коммуникационных феноменов от вербально-лингвистических знаков. Обычно мысль или чувство полу-

чает свое явное выражение при помощи слов и остается скрытой, если говорящий воздерживается от речи или когда произносит слова голосом, который передает неуловимый, или даже противоположный, оттенок значения. Противопоставление явного-скрытого также напоминает нам о том, что правила кодирования для вербально-лингвистических феноменов существуют в явной форме, а правила кодирования для феноменов неуловимой коммуникации скрыты. Поэтому в данной книге понятие скрытой, имплицитной коммуникации используется вместо неточного наименования «невербальная коммуникация».

Некоторые функции имплицитного поведения

Хотя в этой книге основное внимание сосредоточено на том, как **имплицитное, коммуникационное** поведение связано с чувствами и отношениями, это поведение также выполняет и другие функции. Подходящий пример здесь - выражение «ага» или кивки головой при разговоре. Вместе с Краснером (Krasner, 1958) и Матараццо, Венсом и Саслоу (Matarazzo, Wiens, and Saslow, 1965) мы сосредоточимся главным образом на том, как подобное поведение передает уважение по отношению к слушающему или согласие с ним, то есть выполняет функцию социально-**го** подкрепления. Эти знаки могут быть использованы и для регулирования речи другого - так можно предложить говорящему продолжить или подтолкнуть слушающего взять инициативу в свои руки, когда говорящий закончит свое высказывание.

Экман и Фризен (Ekman and Friesen, 1969b) выделяют пять основных видов невербального поведения, которые иллюстрируют некоторые из этих функций. К первому виду, *символам*, относится небольшая группа невербальных действий, которые можно точно перевести в слова (например, покачать головой, показать кому-то кулак, улыбнуться, нахмуриться). Действия второго вида, *иллюстраторы*, являются до некоторой **степени** частью речи и выполняют функцию акцентирования. Примерами могут быть движения головы и кисти, которые наиболее часто человек делает, произнося слова, находящиеся под логическим ударением (Dittmann and Llewellyn, 1969), жесты указания или другие Движения, которые представляют собой своего рода избыточного помощника речи. В эту категорию также включаются такие движения, которые выполняют функцию дополнительных знаков препинания или ударения, например, постановка точки рукой или поворотом головы или **обрисовка контура** предмета или **человека**, о **котором** идет речь.

Третий из основных видов, *выражение аффекта*, имеет отношение к той функции, о которой мы будем говорить наиболее подробно. Однако наш подход будет несколько иным. Вместо того чтобы сосредоточиться на фундаментальных эмоциях (радости, гневе, удивлении, страхе, презрении, грусти и интересе), мы используем многомерную структуру, включающую эти фундаментальные эмоции и их сочетания, а также многое другое. К четвертому **виду, регуляторам**, относятся действия, которые помогают инициировать и заканчивать речь участников в ситуации социального взаимодействия. Эти регуляторы могут предложить говорящему продолжить, пояснить, поторопиться или закончить свое высказывание. К последнему виду, *адаптерам*, относятся действия, которые связаны с удовлетворением телесных потребностей, например, (почесывание или изменение положения тела на более удобное).

Ряд исследователей занимались изучением различных функций имплицитного поведения. Например, исследования иллюстраторов представлены у Бумера (Boomer, 1963), который в своем эксперименте показал прямую **взаимосвязь между** расстройствами речи (особенно заполненной паузой) и общим количеством движений **головы**, кисти и ступни пациента. В более детально разработанном и точно проведенном исследовании Дитман и Ллевелин изучали сравнительную частоту возникновения различных движений в разные моменты фонематического предложения - «цепочки в среднем из пяти слов, в которой есть одно и только одно основное ударение, и которая заканчивается стыком» (Dittmann and Llewellyn, 1969, с. 99). Движения головы и кисти происходили чаще всего вместе с произнесением слов под основным ударением, но эта связь объясняет лишь 7 % вариативности движений тела. Этот результат предполагает, что «если **человек** хочет передать мысль о важности или большой эмоциональной значимости того, что он выражает, или о том, что это трудно сформулировать, он наряду с речью **будет совершать движения, чтобы донести** такого рода дополнительную информацию. **Хронометраж** этих движений имеет тенденцию повторять знакомую человеку модель **хронометража**; то есть на **раннем** этапе кодирования элементов или вслед за паузами в речи» (с. 105).

То, что в результатах эксперимента Дитманна и Ллевелина объяснялось лишь такое незначительное количество вариативности, может свидетельствовать и о **том**, что существуют и другие детерминанты движений, помимо структурных характеристик фраз, которые они сопровождают. С точки зрения Кондона и Огстона (Condon and Ogston, 1966, 1967) и **Кендона** (Kendon, 1967b), один из таких источников движений - синхронный характер межличностного **взаимодействия**. Эти исследователи попытались провести микроанализ последовательностей движений участ-

ников разговора. Некоторые из форм такой синхронизации - это *пунктуация*, как и в исследовании Диттманна и Ллевелина (1969), *отзеркаливающие движения и движения, аналогичные речи*.

Известен ряд исследований, в которых предполагается, что, когда испытуемым предъявляется ритмически организованная информация, такая, как музыка, они склонны двигаться в ее ритме... и что если они уже совершают какую-либо деятельность, например, постукивают или печатают, они **могут** связать ритм этой деятельности с ритмом поступающей информации. Как из полученных нами фактов, так и из поразительных результатов, описанных Кондоном и Огстоном, мы можем сделать вывод о том, **что, в действительности, синхронность** доведения говорящего и слушающего может быть очень четкой. Четкость синхронности говорит о том, что слушатели отвечают на ритм, с которым они хорошо знакомы. Этот ритм несомненен, это ритм речи, ритмический характер чередования слогов, и для тех, кого объединяет данный язык, этот ритм должен быть знаком. Таким образом, представляется правдоподобным, что **временная синхронность**, которую можно наблюдать между участниками **взаимодействия**, является результатом их внимания к поступающей информации, когда ритмическая структура хорошо им знакома (Kendon, 1967b, сс. 36-37).

Работа Кондона и Огстона (1966, 1967) посвящена исследованию синхронных взаимоотношений между вербальными знаками говорящего и его собственным невербальным поведением и невербальным поведением слушающего. Один из выводов их работы заключается в том, что существует своего рода коактивная регуляция поведения коммуникатора-адресата, которая является важной частью социального взаимодействия, и которая, естественно, не исчерпывается рассмотрением одной только речи. Кендон (1967а) отмечает эти и другие функции, которые также присущи имплицитному поведению, особенно контакту глаз. Он отметил, что когда мы смотрим на другого человека, мы можем получить информацию о том, как этот человек себя ведет (то есть наблюдать), регулировать начало и окончание речи и передавать эмоциональность или близость. Что касается **регуляторной** функции, результаты Кондона (1967а) показывают, что когда говорящий и слушающий собираются поменяться ролями, заканчивая говорить, говорящий смотрит в направлении слушающего, а слушающий, в свою очередь, начиная говорить, смотрит в сторону. Кроме того, если речь гладкая, то говорящий больше смотрит в направлении своего слушателя, чем когда его речь нарушается различными ошибками и паузами. **То, что** говорящий **смотрит** в сторону в такие неловкие моменты, подразумевает признание говорящим, **что** он немного может сказать и требует от своего слушателя меньше внимания. Это также помогает говорящему получить какую-то передышку, чтобы собраться с мыслями.

Понятие регулирования также изучалось Шефленом (Schefflen, 1964, 1965). С его точки зрения, коммуникатор может использовать изменения позы или контакт глаз, чтобы показать, **что**: 1) он собирается высказать

новую мысль; 2) он занял определенную позицию по отношению к идеям, высказанным им самим или его собеседником или 3) он хочет временно выйти из коммуникации, как если бы он отошел на большое расстояние от собеседника или начал поворачиваться к нему спиной. Существует множество интересных аспектов регуляторной функции невербальных сигналов, которые изучались только неформально.

Помимо изучения функций передачи эмоций, регулирования или достижения телесного комфорта исследователи также занимались проблемами структурных характеристик имплицитной коммуникации безотносительно любых функций, которые они могут выполнять в процессе коммуникации. Дункан (Duncan, 1969) произвел обзор таких исследований, с целью «определения основных элементов (или единиц) невербального поведения и исследования систематических взаимоотношений между этими элементами. Вопросы заключались в следующем: а) из всех возможных форм поведения, какие именно происходят в процессе коммуникации? и б) проявляются ли эти избранные формы коммуникативного поведения в характерных последовательностях или в сочетании с другими видами поведения той же или различных модальностей?» (с. 121). Соответственно, основная надежда и цель исследований структурных характеристик имплицитной коммуникации заключалась в том, чтобы обнаружить, как «элементы организованы в стандартные блоки... распознаваемые на **глаз** и фиксируемые в записи» (Schefflen, 1966, с. 277).

В некоторых исследованиях такого рода ученым удалось показать некоторые взаимозависимости поведенческих проявлений, передаваемых по различным каналам. Работы Бумера (1963) и Диттманна и Ллевелина (1968, 1969) являются примерами такого подхода. Однако их результаты очень далеки от определения структурных иерархий, похожих на те, которые используют лингвисты, работающие с речевым поведением. В действительности, в своем недавнем обзоре Диттманн (1971) показал, что такие исследования, из **которых** наибольшего доверия заслуживают работы Бердвистла (Birdwhistell, 1952, 1970), принесли лишь разочарование и не привели к выделению каких-то значимых структурных элементов.

Другие исследования, выполненные в рамках структурного подхода, носят чисто описательный характер (McQuown, 1957; Pittenger, Hockett, and Danehy, 1960; Pittenger and Smith, 1957; Trager, 1957 по проблемам систем фонематического и паралингвистического копирования; Birdwhistell, 1952, 1970 по проблемам кинестетического поведения). На сегодняшний день система записи, разработанная для регистрации танцевальных движений, остается наиболее подходящим методом и для регистрации движений тела в общем (Hutchinson, 1970). Детально разработан-

ная система знаков позволяет фиксировать такие различные движения, как движения глаз и других частей лица и движения пальцев ног, наряду с возможностью определения скорости движений. Аналогичные системы записи были разработаны и для различных аспектов имплицитного поведения. Однако попыток соотнести эти аспекты с функциями, которые они могут выполнять в межличностных процессах, сделано не было. Винер и Меграбян (1968) утверждают, что такие системы записи и классификации обычно не позволяют выявить значимые взаимосвязи поведения с состояниями коммуникатора, его чувствами, эмоциями, характеристиками, отношениями между участниками коммуникации или другими видами коммуникационного поведения. Поэтому эти системы редко используются другими исследователями. И наоборот, категории, разработанные с учетом их значимости в процессе коммуникации (пример чему - категории проксемики Холла, 1963), оказываются гораздо полезнее для обобщения эмпирических результатов в целях понимания процесса коммуникации.

Культурные различия

В литературе последнего времени содержатся также некоторые рассуждения относительно культурных различий в кодах имплицитной коммуникации. Холл (Hall, 1959, 1966) был одним из первых исследователей, который указал на трудности, возникающие при взаимодействии представителей различных культур. Эти трудности можно объяснить тем, что, когда люди пытаются проинтерпретировать поведение другого человека, они делают не подвергающиеся сомнениям и не высказываемые допущения вне зависимости от того, принадлежит ли он к их собственной или же к другой культуре. К сожалению, существует чрезвычайно мало экспериментальных данных, которые подчеркивают различия коммуникационных кодов между разнообразными культурами и субкультурами. Исследования, имеющие отношение к данной проблеме, кратко описываются ниже.

Ранние наблюдения Эфрона (Efron, 1941) за еврейскими и итальянскими иммигрантами в США показали, что евреи больше стремятся к близости и прикосновениям. В то время как евреи чаще использовали иллюстраторы акцентурующего типа, итальянцы предпочитали те иллюстраторы, которые дополнительно описывали форму объекта повествования.

Различия предпочтения в выборе проксемических (Hall, 1963, 1964) или непосредственных (Mehrabian, 1967a; Wiener and Mehrabian, 1968) знаков были в центре внимания ряда исследований коммуникационных кодов. Непосредственное поведение - это поведение, которое увеличивает взаимную сенсорную стимуляцию между двумя людьми. В нескольких

исследованиях были показаны устойчивые культурные и субкультурные различия в подобном поведении. Уотсон и Грейвс (Watson and Graves, 1966) обнаружили, что арабские студенты более непосредственны в своем имплицитном поведении при взаимодействии друг с другом, чем американские студенты. Арабы были более прямо направлены друг на друга, находились ближе друг к другу, больше касались друг друга, их контакт глаз был более постоянным, они громче разговаривали. Сравнивая предпочитаемый уровень непосредственности в пяти культурах, Литтл (Little, 1968) просил испытуемых различной национальной принадлежности расположить кукол относительно друг друга, изображая разные социальные ситуации. Его результаты показали (с усреднением данных по различным социальным ситуациям), что греки, американцы, итальянцы, шведы и шотландцы, соответственно, устанавливали все возрастающую дистанцию между участниками коммуникации.

Известны также два исследования предпочтений непосредственности в различных субкультурах в Соединенных Штатах Америки. Уиллис (Willis, 1966) обнаружил, что чернокожие американцы здороваются с другими людьми на большем расстоянии, чем белые; особенно это проявлялось в тех случаях, когда те, с кем здоровались, также были чернокожими. Бакстер (Baxter, 1970) получил тот же результат в наиболее полном исследовании предпочтений непосредственности среди различных этнических групп, доступных эмпирическому изучению. Его наблюдения за парами, посещающими зоопарк, показали, что мексиканцы стояли ближе всего друг к другу, а расстояние между белыми американцами было чуть больше. Чернокожие американцы выбирали наиболее удаленную позицию.

Обобщим: современный подход традиционно различает вербально-лингвистическую коммуникацию и феномены невербальной коммуникации. Однако неуловимые аспекты социального взаимодействия, описанные в литературе по невербальной коммуникации, правильнее было бы называть более обобщенным термином *имплицитное* поведение, в отличие от *вербально-лингвистического*, или эксплицитного поведения. Слово *имплицитный* используется ниже, когда речь идет обо всей совокупности данных феноменов, а понятие *невербальный* мы употребляем, говоря о тех конкретных случаях, когда в центре внимания находятся действия, а не слова. Хотя мы признаем, что имплицитное поведение выполняет несколько функций, описанная ниже работа касается, в основном, лишь одной из этих функций - передачи в коммуникации аффекта или отношения. (Другие функции подробно описаны Argyle, 1969; Duncan, 1969; Ekman and Frisen, 1969b). Поскольку характерные эмоциональные реакции людей друг на друга различаются, данный подход представляет со-

бой способ познания индивидуальных различий в имплицитной коммуникации. Поэтому эти индивидуальные различия - частый объект исследования в последующих главах.

Классификация видов имплицитного поведения с точки зрения их референтов

Одна из самых сложных сторон исследования неизведанной научной области - определение основных категорий или измерений, которые описывают большинство явлений, лежащих в сфере нашего интереса. В исследовании имплицитного поведения эта проблема не теряет своей актуальности. Можно выбрать множество категорий из следующих областей: виды коммуникационного поведения, такие как выражения лица, вербализации, движения или позы; референты, такие как чувства или установки; свойства коммуникатора или адресата, такие как личностные особенности, психологическое благополучие, возраст, пол или статус; или виды коммуникации, такие как личное, телефонное или видео взаимодействие.

Какие виды поведения важно изучить при анализе имплицитной коммуникации? Хотя любое поведение, в принципе, коммуникативно, поскольку его можно наблюдать, и оно имеет некоторое значение, определенные виды поведения в большей степени, чем другие, являются частью коммуникации (например, выражение лица по сравнению с движениями ступни). Иногда выбор имплицитных знаков для изучения основывался на экспрессивных свойствах, то есть признаках, связанных с патологией (Braatoy, 1954; Deutsch, 1947, 1952; Deutsch and Murphy, 1955; Reich, 1945), или признаках, связанных с личностью (Allport and Vernon, 1967). Такие психоаналитики, как Браатой и Райх полагали, что ригидность позы свидетельствует о навязчивых тенденциях и большем сопротивлении изменениям. Некоторые клиницисты также пытались определить те или иные настроения или чувства, исходя из определенных видов поведения (Fromm-Reichmann, 1950). В результате экспериментов удалось выделить семь аффектов, которые одинаково кодируются в мимических и голосовых проявлениях, но не получилось разработать общую структуру классификации невербального поведения (см., например, результаты, описанные Davitz, 1964; Ekman, 1972; Tomkins and McCarter, 1964; Woodworth and Schlosberg, 1954, а также главу 5).

Исходя из данного подхода, базовые категории устанавливаются на основании подробного рассмотрения референтов, а не коммуникационного поведения или свойств коммуникатора-адресата. Измерения, используемые для описания референтов, в свою очередь, задают структуру классификации и изучения эффектов, вызванных соответствующими факторами. Мы выбрали в качестве точки отсчета референты, поскольку в существующей литературе по имплицитной коммуникации изложены заслуживающие доверия основания их достаточно обобщенного описания. В ряде случаев референты описываются в рамках трехмерной структуры: оценки, силы или статуса и реактивности. Положительная оценка передается посредством мимических и голосовых знаков (которые выражают различные оттенки одобрения) и с помощью некоторых поз и положений (более близкое расстояние, более сильный наклон вперед, нарастающий контакт глаз и более прямая направленность). Расслабленность позы передает силу или статус, а возрастающая скрытая активность (такая как мимическая или голосовая активность) выражает реактивность по отношению к другому человеку.

Мимические и голосовые выражения

Одна из первых попыток более обобщенного описания референтов имплицитного поведения и, следовательно, самого поведения была предпринята Шлосбергом (Schlosberg, 1954). Он предложил трехмерную структуру, включающую три измерения: приятность-неприятность, расслабленность-напряжение и внимание-отвержение. В соответствии с его подходом, каждому чувству можно приписать значение по каждому из этих трех измерений, и различные чувства можно соотнести с различными точками в этом трехмерном пространстве. Этот переход от изучения отдельных чувств и связанных с ними невербальных знаков к описанию общих референтов невербального поведения на основании ограниченного числа измерений выглядел многообещающим. Появилась надежда, что это позволит выделить большие классы взаимосвязанных видов невербального поведения.

Недавние работы Вильямса и Сандина (Williams and Sundene, 1965) и Огуда (Osgood, 1966) с использованием факторного анализа послужили новым стимулом для описания референтов имплицитного поведения на основе ограниченной совокупности измерений. Вильямс и Сандин (1965) обнаружили, что мимические, голосовые и мимически-голосовые знаки в целом можно описать на основе трех ортогональных факторов: общей оценки, социального контроля и активности.

Для мимических выражений эмоций в качестве основных референтов Осгуд (1966) предложил следующие измерения: приятность (радость и веселье в противоположность страху и тревоге), контроль (раздражение, отвращение, презрение, пренебрежение и ненависть в противоположность смятению, недоумению, удивлению, изумлению и возбуждению) и активация (страшный гнев, ярость, отвращение, презрение и ненависть в противоположность отчаянию, жалости, задумчивой грусти, скуке, тихому удовольствию, удовлетворению и благоговению).

Можно предполагать наличие тесной взаимосвязи между используемыми здесь измерениями и теми, что постоянно выявлялись при применении методики семантического дифференциала... в приложении к лингвистическим знакам. Приятность и Активация идентичны Оценке и Активности, двум из трех основных факторов общего семантического пространства; то, что мы назвали измерением Контроля по смыслу близко к фактору Силы - презрение, страшный гнев и тому подобное; по-видимому, подразумевают силу, а растерянность, удивление и тому подобное - слабость. но эта связь не столь строга (Osgood 1966, с. 27)

Жесты кисти

В одном из немногих исследований, посвященных изучению жестов кисти, Гитин (Gitin, 1970) показывала 36 фотографий жестов руки испытуемым, которые оценивали каждый из них по 40 шкалам семантического дифференциала. Три первых из полученных ею факторов описываются следующими наборами шкал:

Фактор I: активный-пассивный, сообразительный-глупый, интересный-неинтересный, напряженный-расслабленный, увлекательный-скучный, любопытный-безразличный, важный-бессмысленный и умышленный-неумышленный.

Фактор II: приятный-неприятный, дружелюбный-недружелюбный, хороший-плохой и красивый-уродливый.

Фактор III: покорный-доминирующий, слабый-сильный, невооруженный-вооруженный, сомневающийся-уверенный, застенчивый-храбрый и медленный-быстрый.

Первый фактор Гитин соотносится с нашим измерением реактивности, который в других исследованиях называется активацией или активностью. Ее второй фактор - аналог нашего измерения оценки. Ее третий фактор соотносится с измерением силы или статуса. Шкалы семантического дифференциала, связанные с этими тремя факторами, помогут еще более прояснить значимость референтов важной стороны невербального поведения (жестов руки), равно как и других видов имплицитного поведения.

Интересно отметить, что, по крайней мере, для мимических, голосовых и мануальных проявлений одни и те же измерения описывают референты как имплицитного, так и эксплицитного вербального поведения. Наличие такой связи обнадеживает, поскольку оно подтверждает сходство когнитивных категорий, несмотря на различие каналов коммуникации. Более того, это сходство позволяет предположить возможность выделения, как в случае с вербальной коммуникацией, других видов имплицитной коммуникации, в основном, связанных с одним из трех измерений. В первую очередь это касается таких аспектов социального взаимодействия, которые включают неподвижные позы и положения.

Поза и положение

Шефлен (Schefflen, 1964, 1965, 1966) провел подробное наблюдение неформального влияния, которое оказывают позы и положения тела на межличностное взаимодействие. В этом же аспекте Кендон (Kendon, 1967a) и Экслейн с коллегами исследовали многоплановую значимость контакта глаз с другим человеком или наблюдения за ним (Exline, 1962, 1963, 1972; Exline and Eldridge, 1967; Exline, Gray, and Schuette, 1965; Exline and Winters, 1965). Исследования однополых пар собеседников показали, что женщины, в общем, интенсивнее контактировали глазами, чем мужчины; кроме того, представители обоих полов меньше контактировали друг с другом глазами, когда взаимодействие несло оттенок взаимной вражды (Exline, Gray, and Schuette, 1965). Во взаимодействиях, носящих позитивный характер, мужчины проявляли тенденцию с течением времени уменьшать контакт глазами, а женщины его усиливали (Exline and Winters, 1965).

Один методологический аспект проведенных Экслейном и его коллегами экспериментов носит особенный характер, поэтому результаты нуждаются в особо тщательной интерпретации. Помощники этих экспериментаторов вели себя особым образом с испытуемыми, чьи поведенческие реакции выступали в качестве зависимых переменных в различных ситуациях. Конкретнее, в соответствии с инструкцией, помощники должны были либо постоянно смотреть на испытуемого (сто процентный контакт глаз), либо смотреть в сторону (нулевой контакт глаз). Эти крайние варианты визуального поведения помощника дают возможность экспериментального контроля его поведения и, вероятно, позволяют максимизировать влияние контакта глаз на различные зависимые переменные. Однако недостаток метода, использованного в этих экспериментах (например, Exline and Eldridge, 1967), состоит в том, что зрительное поведение помощника было довольно необычным: в повседневном Социальном взаимодействии оно

встречается крайне редко. Например, обширные данные, собранные Кендоном (1967а) говорят о том, что во время социального взаимодействия наблюдение за другим человеком колеблется от 30 до 70 %, а соответствующие цифры для контакта глаз составляют от 10 до 40 %.

Меграбян (1968d, 1969b) привел обзор экспериментальных данных, имеющих отношение к взаимосвязям между отношением (оценкой и принятием) и статусом (силой или социальным контролем), с одной стороны, и позами и положениями тела, с другой. Физическая близость, прикосновения, наклон скорее вперед, чем назад, и направленность туловища к собеседнику, а не от него – все это говорит, как выяснилось, о более позитивном к нему отношении. Следующая совокупность знаков, свидетельствующих о расслабленности позы, включала асимметричное расположение конечностей, наклоны в сторону или отклоняющуюся позицию сидящего коммуникатора и особые показатели степени расслабленности кистей рук и шеи. Этот второй набор знаков связан, главным образом, с различиями в положении между коммуникатором и его адресатом: большая расслабленность наблюдается, когда у адресата положение ниже, чем у коммуникатора, если же у адресата положение выше, то расслабленность проявляется меньше. Хотя показатели расслабленности взаимосвязаны, и в некоторых экспериментах они выделились в отдельные факторы (Mehrabian and Williams, 1969), между показателями проксемики (Hall, 1963, 1966) и непосредственности (Mehrabian, 1967a; Wiener and Mehrabian, 1968) взаимосвязи не обнаружилось. Тем не менее, поскольку совокупность показателей непосредственности (1) все же отражает более позитивное отношение к адресату, (2) может быть истолкована как нарастание физического сближения между коммуникатором и его адресатом и (3) предполагает усиление взаимной сенсорной стимуляции партнеров, существуют основания для объединения этих показателей как аспекта одного невербального измерения.

Результаты исследований позы и положения и легких изменений речевых высказываний (Wiener and Mehrabian, 1968) показывают, что, в основном, знаки непосредственности свидетельствуют об оценке, а знаки расслабленности позы свидетельствуют о статусе или силе во взаимоотношениях. Интересно заметить и менее выраженный эффект: меньшая расслабленность в чьей-то позе также передает более позитивное отношение к партнеру. Это совпадение значений референтов меньшей расслабленности и большей непосредственности в передаче более позитивного чувства можно попытаться объяснить на основании положительного смысла, который в нашей культуре связан с более высоким положением. Уважительное отношение (то есть, если человек сообщает, что его

партнер занимает более высокое положение) действительно несет положительный смысл. Поэтому неудивительно, что при передаче уважения и позитивного отношения используются в чем-то сходные невербальные знаки. Однако в то время как передача хорошего отношения в большей степени связана с оттенками непосредственности, передача уважения теснее связана со степенью расслабленности.

Описанные выше результаты исследования знаков позы и положения не были получены в рамках той структуры, которую мы предлагаем; скорее, структура проявилась в результате этих исследований. Наличие связей между этими результатами и результатами работ Гитин (Gitin, 1970), Огуда (Osgood, 1966), Огуда, Саки и Танненбаума (Osgood, Suci, and Tannenbaum, 1957) и исследований, описанных у Снайдера и Огуда (Snider and Osgood, 1969) и Вильямса и Сандина (Williams and Sundene, 1965) позволяет говорить о необходимости дальнейшего исследования возможностей применения данного подхода к другим имплицитным знакам. Следовательно, ниже мы используем эту структуру для рассмотрения различных аспектов коммуникации, таких как мимика, голосовые проявления и вербализация.

Движения и имплицитные аспекты вербализации

Маль, Дэнит и Нортон (Mahl, Danet, and Norton, 1959) предположили, что информация, содержащаяся в движениях, дополняет речевые сообщения, предвосхищая, противореча или сопровождая референты речевого канала. Более конкретное исследование Экмана (Ekman, 1964, 1965) и Экмана и Фризена (Ekman and Friesen, 1967) референтов движений различных частей тела показало, что неподвижные позы передают обобщенные эмоции (то есть отношения), в то время как мимика передает конкретные эмоциональные состояния.

Розенфельд (Rosenfeld, 1966a, 1966b) использовал прием ролевой игры, в ходе которой испытуемых просили вступить с кем-то во взаимодействие и вызвать у партнера различную степень позитивного отношения. Параметры имплицитного поведения испытуемых выступали в качестве зависимых переменных. Более высокий темп речи, более длительные коммуникации, частые словесные «поглаживания» партнера, жестикуляция, улыбки, утвердительные кивки головой и менее частые упоминания себя, как оказалось, связаны с попыткой добиться хорошего отношения.

В двух описанных ниже исследованиях предполагалось, что в ситуациях межличностного взаимодействия определенного рода передача отношения в неявной форме либо более уместна, либо неизбежно сопро-

вождает эмоции коммуникатора. Например, Зайдель и Меграбян (Zaidel and Mehrabian, 1969) обнаружили, что при использовании и мимического и голосового каналов коммуникаторы могли выражать оттенки отрицательных эмоций лучше, чем оттенки положительных эмоций. Возможно, выражение негативного отношения чаще происходит в неявной форме, чем проявление положительных чувств, поскольку открытое выражение отрицательных переживаний редко полагается уместным. Таким образом, негативные чувства чаще передаются по этим неуловимым каналам, чем положительные чувства, и в неявной форме людям лучше удается выражать отрицательные, а не положительные эмоции.

В напряженных ситуациях сообщения, поступающие по имплицитным каналам, вновь могут стать яркими показателями, особенно когда коммуникатор не хочет открыто выражать свои чувства. Интерес раннего психоанализа к невербальному поведению был вызван в основном этим допущением (например, Deutsch and Murphy, 1955). Видимо, с этим же связан и современный интерес к выявлению обманчивости имплицитного поведения (Ekman and Friesen, 1969a).

Важность имплицитного поведения возрастает в ситуациях, когда взаимодействуют незнакомые люди и один пытается оказать влияние на другого (как это происходит при чтении речей политиками или в рекламе). Речевое выражение чувств по отношению к собеседнику менее приемлемо в подобных ситуациях, чем довод или информация, имеющая отношение к обсуждаемой теме. В описанных ниже экспериментах были задействованы диады, состоящие, в основном, из людей одинакового положения. Один из членов каждой диады был помощником экспериментатора. Этот человек демонстрировал подготовленный заранее набор действий, которые должны были казаться «нормальными» для данной ситуации. За другим участником диады, настоящим испытуемым, велось скрытое наблюдение. Его или ее поведение записывалось с помощью видеокамеры.

Воспринимаемая и намечаемая убедительность. В первых двух экспериментах, описанных Меграбяном и Вильямсом (1969), испытуемые передавали своим партнерам сообщения, причем степень убедительности сообщений была различной. Невербальное, голосовое и вербальное поведение испытуемых описывалось и анализировалось. Из движений оценивались такие знаки, как раскачивание на стуле, кивки головы, жестикация, действия, направленные на самого себя, например, почесывания или захватывание одной частью руки другой, а также движения ноги и ступни. Показатели, относящиеся к выражениям лица, включали отраженное в мимике удовольствие и активность. Показателями, относящимися к вербализации, были длина коммуникации, измеряемая количеством

слов и продолжительностью высказывания, скорость речи, запинки, количество речевых ошибок, громкость и активность. Основания для оценивания этих показателей в баллах приведены в Приложении А.

Анализ этих данных позволил вывести положение об измерении реактивности для имплицитного поведения. Переменные, объединенные под этим измерением, включают мимическую и голосовую активность, громкость и скорость речи. В то время как непосредственность и расслабленность свидетельствуют о вариациях положительного отношения и статуса, соответственно, активность свидетельствует о реактивности (обратите внимание на данные Бентлера, 1969, касающиеся прилагательных) и является функцией характеристик адресата.

Результаты данных исследований убедительности показали, что активность коммуникатора возрастала с его желанием убедить, а воспринимаемая убедительность сообщения оказалась взаимосвязанной о уровне активности, имплицитно проявляемой коммуникатором. Этот важный результат, касающийся активности и убедительности, был получен в обоих экспериментах по кодированию. Была установлена и вторая, хотя и менее выраженная, взаимосвязь между планируемой убедительностью и открытостью: коммуникаторы более открыто реагировали на адресата, пытаясь быть более убедительными. Проявляющие большую открытость коммуникаторы воспринимались более убедительными, что подтвердилось в обоих экспериментах.

Теперь мы можем обобщить результаты, касающиеся имплицитных составляющих убедительности: позитивные реакции на адресата повышают воспринимаемую убедительность сообщения. Когда человек пытается быть убедительным, он проявляет больше позитивной реактивности по отношению к своему адресату.

Обман. В трех своих экспериментах мы исследовали имплицитные поведенческие составляющие лживых и правдивых коммуникаций (Mehrabian, 1971a). Здесь использовалось множество примеров различных ситуаций, в которых испытуемый сообщал собеседнику что-то правдивое или лживое. Все виды поведения, о которых мы упомянули при обсуждении воспринимаемой и намеченной убедительности, регистрировались и оценивались в баллах.

Результаты двух экспериментов Меграбяна (1971a) показывают, что непосредственность по отношению к адресату выше, когда человек говорит правду, а не обманывает. В ходе первого эксперимента испытуемому или обещали награду за успешный обман, или угрожали, что он получит удар электрическим током, если обман будет раскрыт. Испытуемые, которым пообещали награду, были более открыты, когда говорили правду, а

не обманывали, но подобного значимого различия не обнаружилось, когда испытуемым угрожали электрошоком. Во втором эксперименте использовалось изображение обмана и правдивости в ходе ролевой игры. Было обнаружено, что испытуемые более открыты, разыгрывая правдивое общение, по сравнению с изображением обмана.

Различий в степени расслабленности между правдивым и обманым поведением ни в одном из экспериментов обнаружено не было. Испытуемые в первом эксперименте, которые ожидали возможной награды, были более расслаблены, чем испытуемые во втором эксперименте, ожидавшие возможного удара током. Второй эксперимент также показал, что мужчины, в общем, были более расслаблены, чем женщины. Наконец, в третьем эксперименте помощник экспериментатора убеждал испытуемых сжульничать в исследовании экстрасенсорного восприятия, поэтому их желание обмануть в ходе последующего интервью с экспериментатором было максимальным.

Таким образом, исследования обмана подтвердили надежность показателей расслабленности и позволили предположить наличие взаимосвязи между открытостью позы и обманной, в противоположность правдивой, коммуникацией, хотя взаимосвязей между уровнем активности и обманом установить не удалось.

Существующие на настоящий момент экспериментальные данные задают предварительную основу для группировки вербальных и невербальных коммуникационных знаков и показывают первоочередную значимость каждого из трех множеств знаков в разнообразных социальных ситуациях. Эти три множества знаков предоставляют способ объективного описания социального взаимодействия. Чтобы двигаться дальше в изучении взаимосвязей между этими знаками и их соотношением с личностью участников и социальными ситуациями, в которых происходит взаимодействие, в следующем разделе мы затронем вопрос о теоретической значимости подобной классификации.

Заключение и обоснование выбора семантических измерений

Почему мы решили, что предлагаемые три измерения - позитивность, сила или статус и реактивность - особенно важны в невербальной коммуникации? Наш ответ основывается на допущении о том, что с эволюционной точки зрения невербальное поведение возникло раньше, это

более примитивная форма коммуникации, которой наделены и люди, и животные (например, Werner, 1957; Werner and Kaplan, 1963). Из этого допущения следует, что невербальное поведение отражает самые фундаментальные социальные установки, которые связаны с важнейшими категориями познания социальной среды (Piaget, 1960). Чувство приятно-неприятного и оценка - это самые **первые** когнитивные разграничения, которые человек начинает делать в самом раннем младенчестве и продолжает в течение взрослой жизни; они определяют стремление к приближению или избеганию относительно предметов или людей. Оценка предметов и людей - это краеугольный камень интеллектуальной деятельности и даже выживания. Поэтому неудивительно, что у людей есть поведенческие корреляты этого когнитивного разграничения - знаки открытости, которые постоянно присутствуют в социальном взаимодействии.

Второе измерение, статус или сила, соотносится с социальным контролем. Он особенно ярко проявляется в общественном существовании животных, что можно увидеть в феномене борьбы за территорию (например, Calhoun, 1962), и служит важнейшим фактором, определяющим паттерны социального взаимодействия людей. Это более всего очевидно в высоко стратифицированных, авторитарных культурах, но также проявляется и в большинстве демократических обществ (например, Hall, 1966).

Реактивность понимается как невербально-социальный аналог ориентировочного рефлекса (например, Maltzman, 1967). А посему это еще один первичный, фундаментальный аспект социальной жизни. То, в какой степени человек реагирует на партнера, говорит о том, насколько этот партнер для него значим. Реактивность не устанавливается нейтральными событиями или людьми (крайности это нечто необычайно сильно подкрепляющее или пугающее). В процессе познания (как и в реактивности) необычные события положительного или отрицательного свойства группируются, и на них следует одинаковая реакция, как это **проявляется** в понятии *мана* во многих примитивных культурах (например, Cassirer, 1953-57). Дифференциальная чувствительность человека и животных к различным аспектам социального окружения отличает их от неодушевленного мира и, наряду с двумя предыдущими разграничениями, является базовым компонентом интеллектуальной (согласно Пиаже (1960), приспособительной) деятельности.

Поскольку полученные данные говорят о сходстве этих когнитивных и поведенческих измерений в социальных системах человека и животных, это позволяет нам обоснованно использовать результаты изучения социального взаимодействия животных. Так, приматы могут дополнить наши знания об определенных аспектах передачи эмоций и отноше-

ний у людей. Например, Соммер (Sommer, 1967) обобщил некоторые исследования, соотносящие пространственное расположение людей с их общественным положением. Некоторые из описанных Соммером исследований были задуманы под воздействием наблюдений за более изученным феноменом борьбы за территорию у животных (Ardrey, 1966; Lorenz, 1966; McBride, 1964). Даже неформализованное наблюдение за живущими вместе шимпанзе позволяет увидеть впечатляющие различия в позах, движениях и мимике участников диад, отличающихся по статусу. Поскольку статус или силу в таких социальных системах животных легко установить на основании их размера или силы, исследование невербальных коррелятов силы значительно упрощается и может увенчаться установлением знаков невербального взаимодействия, имеющих межкультурное значение. Говоря в общем, наблюдение за социальным взаимодействием животных может дополнить исследование людей конкретной культуры, например, американских студентов, и подтвердить выделенные измерения социального взаимодействия.

Язык поз и положений тела

История вопроса

Психоаналитики первыми обратили внимание на значимость невербальных знаков в ситуациях, где открытое выражение чувств оказывалось невозможным. Позы (например, расслабленность тела или положение конечностей) или положения (дистанция, позиция головы и тела, включая контакт глаз) использовались в качестве источника информации о качествах клиента, его отношениях и чувствах по отношению к себе самому и другим. Дойч (Deutsch, 1947, 1952) был среди тех, кто высказывался по этому вопросу. Основываясь на изучении клинических случаев, он предположил, что поза клиента отражает те мотивы, отношения и намерения, которые, возможно, не были заявлены. Дойч также отметил, что своеобразные позы связаны и с началом и окончанием речи. Дойч и Мерфи (Deutsch and Murphy, 1955) и Фельдман (Feldman, 1959) привели несколько конкретных примеров того, как можно идентифицировать чувства и отношения клиента, исходя из его поз, манер и жестов. Фельдман описал примерно 200 различных манер и жестов и соотнес их с дезадаптацией и сокрытием информации.

Райх (Reich, 1945) и Браатой (Braatoy, 1954) утверждали, что ригидность поз или напряжение являются важным показателем трудностей, с которыми столкнется врач, пытаясь изменить своего клиента. Соглашаясь с Райхом и Браатоем,

Лоуэн (Lowen, 1958) показал, что характеристики клиента тесно взаимосвязаны с его характерными позами и жестами, и, следовательно, можно добиться изменений характеристик клиента, воздействуя на невербальное поведение. Как Дойч и Мерфи (Deutsch and Murphy, 1955), Фромм-Райхман (Fromm-Reichmann, 1950) использовала изменения поз своих клиентов для понимания их чувств. Она пошла дальше, повторяя их позы сама, чтобы достичь лучшего интуитивного понимания невысказанных чувств своих клиентов.

Хотя многие психоаналитики и говорили о наличии взаимосвязей между знаками поз и чувствами или отношениями, по большей части, их наблюдения были, к сожалению, неформализованными. Так, не было сформулировано никакой конкретной гипотезы относительно подобной взаимосвязи, и не проводилось никаких экспериментов.

Позже, однако, экспериментальные данные по значимости позы и положения тела в ситуациях социального взаимодействия начали накапливаться достаточно быстро. При обзоре и обобщении этих данных будет использовано понятие «симпатия» как сокращение для позитивной оценки и/или предпочтения одного человека другому. Второй важный референт знаков позы будет определен как сила или статус. Силу или статус, ощущаемые человеком, можно оценить с помощью шкал семантического дифференциала, подобных тем, что приведены в таблице А1 Приложения А (взято из Mehrabian and Russel, 1972). Кроме того, удовлетворительный одномерный показатель статуса - это профессиональный уровень (например, измеренный по шкале Роя, 1956), который связан и с профессиональным, и общественным престижем (Kahl, 1964). Если социальный статус определяется на основании профессионального уровня, тогда возраст, особенно начиная с тридцати лет, оказывается взаимосвязанным с социальным статусом.

Экман и Фризен (Ekman and Friesen, 1967) изучали дифференциальную роль невербальных сигналов в передаче обобщенных эмоций (например, положительного или отрицательного отношения) и конкретных эмоций (страха или восторга). Они переформулировали выводы Экмана (1964, 1965) относительно взаимосвязанных ролей мимических и телесных знаков в передаче аффекта и предположили, что статические выражения лица и позы передают, скорее, обобщенные эмоции (например, симпатию), в то время как движения лица и тела скорее передают конкретные эмоции. Таким образом, изучение знаков позы и положения полезно для понимания симпатии, особенно когда коммуникатор не выражает или не может выразить позитивные или негативные эмоции в более легко распознаваемых словесных сообщениях или мимике.

Хотя не существует общей теории, соотносящей знаки позы и положения с передачей принятия-непринятия и силы или статуса, здесь мы можем сослаться на несколько более широкие концепции. Пример тому — проксемическая теория Холла (Hall, 1963) или исследование использования человеком пространства как аспекта своей культуры. Среди проксемических переменных выделяют: расстояние между говорящим и слушающим, ориентацию говорящего (то есть степень, в которой его тело повернуто к слушателю или, наоборот, от него), прикосновения и контакт глаз между говорящим и слушающим. Таким образом, понятие проксемики объединяет изменения в позе и расстоянии и связано с *открытостью* взаимодействия, то есть степенью взаимной сенсорной стимуляции между двумя людьми (Mehrabian, 1967a; Wiener and Mehrabian, 1968). В добавление к контакту глаз и ориентации тела Мачотка (Machotka, 1965) отметил, что открытость тела говорящего слушателю (например, открытое расположение конечностей) также передает различные степени симпатии. Эту открытость тоже можно понимать как проксемическую переменную.

Будучи антропологом, Холл (1959, 1963, 1964, 1966) использовал понятие *проксемики* для описания характерных пространственных взаимоотношений (включая территориальные феномены) между людьми различных культур или в рамках одной культуры, но в различных типах социальных ситуаций. Его описания основывались на неформализованных наблюдениях за тем, как проксемическое поведение связано с другими особенностями культуры в значимое целое. Описывая японцев, например, Холл (1966) отметил, что знать сосредоточена в *концентрических* окружностях вокруг Токио. Аристократы, живущие ближе всего к центру, считались наиболее близкими и преданными императору. Холл также показал, что это концентрическое расположение вокруг важного центра пропитало всю японскую культуру. Таким образом, несмотря на то, что он сосредоточился на широких культурных следствиях проксемических и *территориальных* феноменов, по работам Холла рассыпаны неформализованные наблюдения, относящиеся к связям между проксемическими переменными и симпатией. Например, предшествующее описание расположения японской знати показывает, что тем аристократам, которых в императорской семье больше любили и предпочитали остальным, разрешали занять положение ближе к императору.

Эта взаимосвязь между симпатией и проксемикой была сформулирована в качестве гипотезы непосредственности Меграбяном (Mehrabian, 1967a) и Винером и Меграбяном (Wiener and Mehrabian, 1968); более *открытые* позы и положения коммуникатора связаны с его большей симпа-

тисей к адресату и приводят к тому, что адресат понимает, что он больше нравится коммуникатору. Чтобы уточнить это обобщение, полезно опереться на наблюдения Холла (1964, 1965). Говоря о значимости проксемических знаков, Холл отмечает, что в каждой культуре и субкультуре есть скрытые нормы допустимых пределов близости между двумя говорящими. В том, что касается расстояния, Холл (1966, с. 126) различает четыре зоны: от нуля до 1,5 футов для интимного общения, от 1,5 до 4 футов для личностного общения, от 4 до 10 футов для социального обсуждения и более 10 футов для публичного взаимодействия (исследовались жители Северной Америки).

Далее Холл высказывает предположение, что коммуникатор, нарушающий эти подразумеваемые пространственные ограничения, пробудит отрицательные эмоции у своего адресата. Он описал несколько случаев взаимодействия коммуникаторов из различных культур, в ходе которых различия в имплицитных нормах социального расстояния привели к неправильному пониманию отношений (Hall, 1959). В подтверждение наблюдениям Холла, Гарфинкель (Garfinkel, 1964) обнаружил, что нарушение имплицитных норм, касающихся допустимой физической близости, приводит к недоумению и смущению адресата и к тому, что в дальнейшем он избегает коммуникатора. Фелайп и Соммер (Felipe and Sommer, 1966) также установили, что когда кто-нибудь занимает неприемлемо близкую позицию по отношению к другому человеку, этот другой человек уходит раньше, чем он сделал бы это в ином случае.

На основе наблюдений за имплицитными пространственными границами можно сделать вывод о том, что гипотеза открытости касается тех вариаций расстояния, которые, с точки зрения коммуникатора, остаются в пределах допустимых для социальной ситуации данного типа границ. Так, нельзя стоять на расстоянии одного фута от незнакомца: поскольку отношения не близкие, это приведет к негативной реакции, реакции избегания (Felipe and Sommer, 1966). И мы можем сказать, что чрезмерно открытые позы и положения (то есть превышающие имплицитные социальные нормы субкультуры для данной ситуации) вызывают отрицательные эмоции.

Ранняя экспериментальная работа Джеймса (James, 1932), касающаяся передачи посредством позы чувства или отношения, самым прямым образом связана с гипотезой открытости. Используя в качестве стимульного материала фотографии одетого в маску мужчины, Джеймс спросил у трех испытуемых, какое отношение выражалось каждой позой, и какие части позы были наиболее важны. В 347 использованных Джеймсом фотографиях положения головы, туловища, ступней, коленей и рук систематически варьировались, некоторые комбинации были исключены

вследствие их неестественного характера. Затем на основании самой высокой степени сходства суждений между испытуемыми он выбрал 30 фотографий. В результате двух дополнительных экспериментов, в которых другие испытуемые интерпретировали этот набор из 30 выбранных поз, было выделено 4 вида поз: 1) приближение – поза внимания, выражаемого через наклон тела вперед; 2) уход – негативная, отказывающая или непринимающая поза, что выражается в наклоне назад или отворачивании; 3) экспансия – горделивая, самодовольная, заносчивая или надменная поза, проявляющаяся в расправленной грудной клетке, прямом или наклонном назад туловище, высоко поднятой голове и расправленных плечах; и 4) свертывание – подавленная, печальная, удрученная поза, выражающаяся в наклонном вперед туловище, склоненной голове, опущенных плечах, впалой грудной клетке. Оказалось, что важнейшие показатели каждой из этих четырех родовых категорий – это положения головы и туловища, однако конкретные разграничения внутри каждой категории производятся на основании положения кистей и рук. Джеймс обнаружил, что выводы испытуемых в каждом конкретном случае были, в общем, одинаковыми, независимо от того, смотрели ли они на позу и интерпретировали ее, или смотрели и повторяли позу, а затем осуществляли интерпретацию. Кроме того, на выводы испытуемых оказывала влияние ситуация, в которой данная поза имела место.

Категории приближения и ухода, выделенные Джеймсом (1932), соотносятся с нашими показателями открытости: наклоном вперед и ориентацией тела. Его результаты показали, что наклон вперед передает большую симпатию, в то время как наклон назад или поворот в сторону демонстрируют скорее негативное отношение. Можно предположить, что категория экспансии связана с передачей высокомерия (то есть высокого статуса и легкого неприятия), в то время как категория свертывания, по видимому, показывает слабость коммуникатора (что символизирует низкий статус) и отсутствие стремления реагировать на окружающих.

В следующем ниже обзоре современных работ результаты, относящиеся к каждому знаку, рассматриваются отдельно.

Расстояние

Национальные и этнические различия в предпочтении проксемических особенностей или открытости, изучаются главным образом, на основании предпочитаемого характерного межличностного расстояния. Эти исследования мы уже обсудили в главе I, поэтому здесь мы их лишь кратко вспомним. Уотсон и Грейвс (Watson and Graves, 1966) обнаружили, что

студенты-арабы во время социального взаимодействия занимали более открытые положения относительно друг друга, чем североамериканские студенты. Уиллис (Willis, 1966) установил, что чернокожие приветствуют друг друга с более дальнего расстояния, чем белые. Тот же результат получил Бакстер (Baxter, 1970), который обнаружил, что мексиканцы ближе всего стоят друг возле друга, белые - чуть подальше, а чернокожие - еще дальше. Литтл (Little, 1968) просил испытуемых различного этнического происхождения расположить кукол так, чтобы достоверно изобразить различные социальные ситуации. Его результаты показали, что, в среднем, греки, американцы, итальянцы, шведы и шотландцы устанавливали, соответственно, все большее расстояние между общающимися.

Литтл (1968) также исследовал влияние эмоций и степени знакомства на расстояние между куклами. Он обнаружил следующее: «считается, что друзья при взаимодействии располагаются ближе, чем знакомые, а знакомые ближе, чем незнакомцы. Однако что касается эмоций, то хотя при обсуждении приятных тем, естественно, расположение фигур было наиболее близким, значимых различий между ситуациями обсуждения нейтральных и неприятных тем выявить не удалось» (Little, 1968, с. 5). Хотя, основываясь на данных Литтла, можно было бы оценить воздействие различий в статусе на расстояние, он не произвел подобного анализа. Все же он отметил, что «с точки зрения женщин, взаимодействие женщин с лицами, обладающими властными полномочиями, или с теми, кто выше по статусу, происходит на большем расстоянии по сравнению с тем, как мужчины рассматривают сходное взаимодействие между мужскими фигурками» (с. 5).

Бакстер (Baxter, 1970) также получил данные, говорящие о межполовых различиях. Он обнаружил, что в смешанных парах участники занимали самое близкое положение относительно друг друга, следом шли пары, состоящие из двух женщин, и, наконец, пары из двух мужчин, которые находились на самом значительном расстоянии. Рассматривая фактор возраста, Бакстер обнаружил, что дети занимали самую близкую позицию друг относительно друга, затем шли подростки и, наконец, взрослые, которые взаимодействовали с наибольшего расстояния.

Различия в расстоянии внутри культурно приемлемых границ были соотнесены с симпатией к адресату в нескольких исследованиях. Sommer (Sommer, 1969) приводит обзор ряда таких исследований. Лейпольд (Leipold, 1963) использовал методику кодирования, в соответствии с которой помощник экспериментатора перед интервью сообщал испытуемому, какой им стоит ожидать оценки — положительной или отрицательной. Испытуемые, которые ожидали отрицательной оценки, выбирали стулья, дальше стоящие от экспериментатора, чем те, кто ожидали получить позитивную оценку. Литтл

(1965), используя рисунки, силуэты и живых актрис, просил испытуемых выбрать (закодировать) подходящее расстояние между ними, чтобы передать различные отношения. Его испытуемые избирали более короткие расстояния, чтобы изобразить близкие отношения между общающимися.

Розенфельд (Rosenfeld, 1965) давал своим испытуемым инструкцию разыграть (закодировать) отношения, выражающие стремление к одобрению, и избегание одобрения при общении с другим «испытуемым» (помощником экспериментатора). Он обнаружил, что, получив инструкцию стремиться получить одобрение, испытуемые садились ближе к помощнику по сравнению со случаями, когда давалась противоположная инструкция. Голдинг (Golding, 1967) использовал шкалы семантического дифференциала для оценки графических изображений, содержащих человеческие фигуры, и обнаружил, что более короткие дистанции интерпретировались (расшифровывались) как принятие и отзывчивость, в то время как для больших расстояний интерпретация была противоположной.

Обобщим: результаты нескольких исследований подтверждают то, что расстояние между коммуникатором и адресатом связано со степенью негативного отношения (неприятия), передаваемого адресату и воспринимаемого им. Данные Бакстера (1970), которые показали, что женщины, образующие пару, располагаются друг к другу ближе, чем взаимодействующие в паре мужчины, говорят о том, что женщины, в среднем, передают больше положительного отношения к другим, чем мужчины. Кроме того, его данные свидетельствуют о том, что передача положительных эмоций уменьшается с возрастом. Дальнейшие исследования, проведенные социологами и антропологами, показали, что слишком близкое расстояние, то есть то, которое неприемлемо для данной ситуации межличностного взаимодействия, вызывает негативные чувства.

Обзор Соммера (Sommer, 1967), посвященный проблемам статусных взаимоотношений и пространственных размещений, позволил предположить, что более важным средством передачи информации о статусе является ориентация тела общающихся, а не расстояние между ними. Тем не менее, Лотт и Соммер (Lott and Sommer, 1967) обнаружили, что люди с равным статусом садились друг к другу ближе, чем люди с неравными статусами.

Контакт глаз

Холл (Hall, 1963) в числе важных показателей проксемики, наряду с расстоянием между собеседниками, называл и контакт глаз. Пользуясь современной терминологией, это означает, что контакт глаз говорящего с глазами слушающего может служить мерой его симпатии к слушающему.

Ряд экспериментальных данных имеет отношение к этому предположению. Рис и Уайтмен (Reese and Whiteman, 1962) изучали влияние теплоты или холодности экспериментатора на речевую деятельность испытуемого во время свободного ассоциирования. Теплота экспериментатора определялась как более частые улыбки, отсутствие постукивания пальцами, больший контакт **глаз** с испытуемым и больший наклон тела вперед в сторону испытуемого. Они обнаружили, что невербальные показатели, которые должны были обозначать теплоту или положительное отношение, в действительности, сильно влияли на взаимодействие, то есть они оказывали больший подкрепляющий эффект. Испытуемый произносил больше слов, когда экспериментатор невербально показывал положительное к нему отношение. Хотя результаты Риса и Вайтмена не позволяют оценить влияние вклада человека в контакт глаз на приписываемую им экспериментатору теплоту, в других экспериментах было продемонстрировано, что контакт глаз является показателем степени симпатии, испытываемой к другому человеку.

Аргайл и Кендон (Argyle and Kendon, 1967) описывают неопубликованную работу Вейсброд (Weisbrod, 1965), которая исследовала складывающиеся в группе паттерны контакта глаз. Вейсброд обнаружила, что говорящий полагает, что те его адресаты, кто смотрит на него чаще, способствуют достижению его целей и выше его оценивают, по сравнению с теми слушателями, кто смотрит на говорящего меньше. Исследовательница также обнаружила, что говорящий чувствует себя более могущественным, когда он получает больше взглядов от своих адресатов. Таким образом, больший контакт глаз с говорящим передает ему ощущение более высокого статуса.

Исследования Экслейна и его сотрудников (Exline, 1963, 1972; Exline and Eldridge, 1967; Exline, Gray, and Schuette, 1965; Exline and Winters, 1965) и Накшона и Уопнера (Nachshon and Warner, 1967) показали, что больший контакт глаз коммуникаторов обычно связан с более позитивными отношениями между ними. Экслейн, Грей и Шьют (Exline, Gray, and Schuette, 1965) обнаружили, что женщины-испытуемые, более склонные к аффилиации, чем мужчины, больше контактировали глазами с экспериментатором, чем испытуемые-мужчины. Кроме того, они выяснили, что контакт глаз был менее выражен, когда экспериментатор расспрашивал испытуемых по темам, которые потенциально могли вызвать смущение, и более выражен, когда речь шла о безобидных вещах. Что касается половых различий, то больший контакт глаз у женщин, с их более выраженной потребностью в аффилиации, вполне согласуется с их типично более позитивными межличностными установками (Anastasi, 1958; Mehrabian, 1971 b). К тому же, задающий вполне безобидные вопросы эксперимента-

тор вызывал более позитивное отношение, чем тот, кто постоянно спрашивал о личных и, возможно, вызывающих смущение вещах. Таким образом, все эти результаты показали, что больший контакт глаз связан с более позитивным отношением к интервьюеру.

Экслейн и Винтерс (Exline and Winters, 1965) установили, что испытуемые избегали встречаться с экспериментатором взглядом и теряли к нему расположение после того, как он неодобрительно высказывался об их поведении. Экслейн и Элдридж (Exline and Eldridge, 1967) показали, что вербальная коммуникация расшифровывалась испытуемым как более благоприятная, когда она была связана с большим контактом глаз.

Аргайл и Дин (Argyle and Dean, 1965) обнаружили, что при определенном уровне симпатии к адресату контакт глаз уменьшается по мере возрастания близости. Фишер говорит о сходных результатах: «Когда три человека могут расположиться свободно, расстояние между людьми, сидящими друг к другу лицом, больше, чем расстояние до третьего человека: таким образом последнему компенсируют недостаточную социальную близость большей пространственной близостью» (Fischer, 1968, с. 13). Иными словами, и контакт глаз, и близость взаимодополнительно отражают симпатию коммуникатора к адресату или тесную с ним связь. Поэтому возрастание (или снижение) контакта глаз связаны с компенсацией снижения (или нарастания) близости, когда отношение остается одним и тем же.

Интересно экстраполировать данные по контакту глаз и симпатии и сформулировать предположение о зрительном поведении людей, стремящихся к одобрению (Crowne and Marlowe, 1964), или зависимых по сравнению с более независимыми или доминантными личностями. Для **зависимого** или стремящегося к одобрению человека другие люди практически по определению являются более важными источниками вознаграждения (то есть подкрепления), чем для независимого человека. Поэтому можно ожидать, что зависимый человек будет стараться передавать невербально более позитивное отношение и большую покорность (например, с помощью большего контакта глаз). Эфран и Браунтон (Efran and Broughton, 1966) установили значимые взаимосвязи между показателями испытуемых по шкале Марлоу-Крауна, измеряющей стремление к одобрению, и степенью их контакта глаз с другими людьми. Однако Эфрану (1968) не удалось подтвердить эти результаты в последующем исследовании. Помимо этого, результаты Экслейна и Мессика (Exline and Messick, 1967) говорят о том, что контакт глаз использовался зависимыми личностями не только для передачи симпатии, но для того, чтобы вызвать симпатию, когда она не ожидалась. Они обнаружили, что зависимые мужчины больше контактировали глазами со слушателем, который предоставил им всего несколько соци-

альных подкреплений, в то время как доминантные мужчины снижали интенсивность контакта глазами с менее подкрепляющими слушателями.

Другие работы показали, что контакт глаз значимо взаимосвязан с различиями в статусе между общающимися. Результаты Херн (Hearn, 1957) позволили сделать вывод о том, что контакт глаз с адресатом - это параболическая функция от статуса этого адресата, если расстояние и другие переменные остаются неизменными. Таким образом, контакт глаз был на среднем уровне с адресатом очень высокого статуса, достигал максимума при умеренно высоком статусе адресата и снижался до минимума при очень низком статусе адресата.

В исследовании Эфрана (1968) также анализировался контакт глаз с высоко- и низкостатусными адресатами. Он изучал контакт глаз между студентами колледжа, используя в качестве коммуникаторов студентов-первокурсников. Каждый первокурсник одновременно обращался к студенту старших курсов и другому первокурснику. Эфран обнаружил, что обладающий более высоким статусом старшекурсник получил больше взглядов, чем первокурсник с более низким статусом.

Как контакт глаз, так и пространственная близость - проксемические показатели, оба они выражают сходные взаимосвязи с отношениями между двумя людьми. Поэтому неудивительно было бы обнаружить, что в культурах, где предпочитается наибольшая пространственная близость, также будет предпочитаться и наиболее выраженный контакт глаз. Единственное исследование, которое можно здесь упомянуть - это работа Уотсона и Грэйвса (Watson and Graves, 1966), которые установили, что арабские студенты, по сравнению с североамериканцами, не только выбирали более близкое месторасположение, но и больше контактировали глазами, больше касались друг друга и громче разговаривали. Со всех точек зрения, взаимная сенсорная стимуляция арабов была более интенсивной, чем у американцев.

Второй аспект культурных различий в использовании этих невербальных знаков касается их взаимосвязи со степенью социальной стратификации данной культуры, причем последняя имеет особое значение в имплицитной коммуникации статуса. Возможно, различия в контакте глаз в качестве функции статуса адресата более четко выражены в авторитарных, нежели в демократически ориентированных культурах. Кроме того, в авторитарных обществах расслабленность тела, например, когда человек сидит, склонившись в сторону или облокотившись, может быть более очевидным показателем статуса адресата. Наконец, вполне определенные движения (например, поклоны на Востоке) могут быть даже более важными в ряде таких культур, чем расслабленность позы, когда речь идет о передаче различий в статусе.

Наклон вперед

В своем исследовании Джеймс (James, 1932) предположил, что наклон вперед передает более позитивное чувство, чем отклоняющаяся назад позиция. Рис и Вайтмен (Reese and Whieman, 1962) допускали, что теплое отношение со стороны экспериментатора можно передать испытуемому, если экспериментатор наклонился вперед на своем стуле, улыбается, его руки неподвижны, а контакт глаз с испытуемым интенсивен. Сочетание этих видов поведения, действительно, оказывало более подкрепляющее воздействие на испытуемых. Однако, как уже было отмечено, построение их эксперимента не позволяет понять, что именно в поведении экспериментатора служило важным подкреплением в данной ситуации.

Ориентация тела

Ориентация тела (то есть степень, в которой плечи и ноги коммуникатора повернуты по направлению к адресату, а не от него) также может служить показателем его статуса и симпатии, испытываемой к адресату. Например, исследование Джеймса (James, 1932) продемонстрировало, что более прямая ориентация связана с более позитивным отношением. В некоторых экспериментах по расшифровке ориентация тела была зависимой переменной, а чувства к адресату выступали в качестве независимого фактора. Результаты таких исследований оказались более неопределенными, чем результаты исследований расстояний и контакта глаз (например, Argyle and Kendon, 1967). Так, Розенфельд (Rosenfeld, 1965) не обнаружил значимых различий в ориентации тела своих испытуемых, когда испытуемым велели стремиться заслужить одобрение (симпатию) со стороны своих адресатов, по сравнению с теми ситуациями, когда их просили избегать одобрения.

Во всех предыдущих исследованиях использовался метод совокупного изучения контакта глаз и прямого ориентации тела испытуемых. Для дальнейшего изучения влияния ориентации тела необходимо использование методов расшифровки, позволяющих оценивать воздействия ориентации тела и контакта глаз отдельно.

Доступность тела или открытость положения рук и ног

Мачотка (Machotka, 1965) просил испытуемых оценить рисунки, и **образующие** различную степень открытости положения рук у обнаженных женских фигур. В то время как фигуры с закрытым положением рук были оценены как холодные, отвергающие, застенчивые и пассивные,

фигуры со средне или сильно открытым положением рук были оценены как страстные и принимающие. Таким образом, открытость позы коммуникатора также может обозначать симпатию. Кроме того, интересно отметить, что испытуемые Мачотки предпочитали позы со средне раскрытыми руками, а не крайне открытые и закрытые позиции.

Расслабленность

Шлосберг (Schlosberg, 1954) говорил о значимости измерения расслабленности-напряжения в выражении эмоций. Дитману, Парлоффу и Бумеру (Dittman, Parloff, and Boomer, 1965) было труднее найти для своих экспериментов свидетельствующие о положительных эмоциях телесные знаки по сравнению со знаками мимическими. В качестве приятных положений тела они выбрали расслабленные позы с небольшим количеством движений; в качестве неприятных положений они выбрали позы, предполагающие явное мышечное напряжение или беспокойную и нервную активность. Дитман, Парлоф и Бумер обнаружили, что танцоры более чувствительны к телесным знакам, чем психотерапевты, и что последние при вынесении суждений опираются преимущественно на мимические знаки. Однако как психотерапевты, так и танцоры более подвержены влиянию мимических, а не телесных знаков. Таким образом, расслабленность тела второстепенна по сравнению с мимическими знаками в передаче эмоции, внося свой небольшой, но все же значимый вклад.

Несмотря на свою второстепенную роль в передаче приятности и симпатии, расслабленность тела является важным средством передачи статуса. Гоффман (Goffman, 1961) отметил, что на собраниях персонала психиатрических клиник напряжение было больше у обладающих низким статусом интернов, чем у психиатров, занимающих более высокое положение. Это означает, что расслабленность тела говорящего больше в присутствии низкостатусного адресата.

Некоторые результаты последних исследований поз и положений

В нашей лаборатории было проведено несколько экспериментов, направленных на изучение (1) поз и положений, связанных с передачей различных аспектов статуса и симпатии, и (2) уровней симпатии и статуса, понимаемых на основании этих знаков. Чтобы не прерывать описание об-

щего хода исторического развития исследований в этой области мы лишь отметим основные из имеющихся результатов. Особые методы и результаты, полученные при экспериментах с отдельными людьми, высвечивают некоторые проблемы построения экспериментов, анализа и представления данных (Mehrabian, 1967a, 1968a, 1968b, 1969b; Mehrabian and Friar, 1969).

Самые сложные результаты разнообразных экспериментов по имплицитной коммуникации отношения и статуса лучше всего обобщать, предложив двухмерную схему для описания знаков позы и положения. Эти независимые измерения обозначены как *открытость* и *расслабленность*. Измерение открытости включает прикосновения, расстояние, наклон вперед в сторону адресата, контакт глаз и ориентацию тела, именно в таком порядке значимости (конкретные определения см. в приложении А). Так, например, нагрузка расстояния на общий показатель открытости больше, чем нагрузка ориентации тела. Возрастающая открытость соотносится с большей выраженностью прикосновений, наклона вперед, I контакта глаз и прямоты ориентации тела и меньшим расстоянием.

Пять знаков открытости были сгруппированы вместе в качестве показателя основного измерения позы и положения на основании результата экспериментов и теоретических построений. Значение сигналов расстояния и наклона вперед сходно, потому что даже если мебель закреплена, человек все же может увеличить или уменьшить расстояние до другого, приняв наклоненное вперед или назад положение. Даже не обладая I свободой выбора своего места, коммуникатор может наклониться вперед I или отклониться назад, чтобы подчеркнуть свое желание быть ближе к I собеседнику или подальше от него. Таким образом, прикосновения, рас- I стояние и наклон вперед легко можно принять в качестве степеней про- I странственной близости между коммуникатором и адресатом. Хотя мы и I не располагаем данными о поведении, позволяющими связать прикосно- I вения и симпатию, Джорард (Jourard, 1966) и Джорард и Рубин (Jourard and Rubin, 1968) получили некоторые результаты, используя опросники. Испытуемые, как женщины, так и мужчины, сообщали о значительно бо- | лее частных прикосновениях при взаимодействии с женщинами, чем с | жчинами. Кроме того, как можно было ожидать, смешанные по поло- | жению составу пары сообщали о большем количестве прикосновений, чем

гетеродные пары. Исходя из первого из этих результатов, мы можем сде- | лать некоторые выводы о взаимосвязи симпатии и прикосновений. Жен- | ны обычно более склонны к аффилиации и при общении передают | выше позитивных отношений (Anastasi, 1958; Mehrabian, 1970b, 1971b). | для их стремление к большему тактильному контакту с другими люд-

способов выражения симпатии. Эти рассуждения подводят нас к выводу о том, что прикосновения - это важный показатель открытости. Из всех пяти показателей ориентация тела связана с симпатией наименее тесно, поэтому она считается наименее важным показателем **открытости**. Однако когда воздействие ориентации тела и контакта глаз были экспериментально разделены (Mehrabian, 1967a), было обнаружено, что женщины делают вывод о более позитивном отношении, когда женщина-коммуникатор демонстрирует более прямую ориентацию тела по отношению к ним.

Контакт глаз и ориентация до определенной степени взаимосвязаны и со статусом, и с симпатией. Тем не менее, мы сгруппировали эти знаки со знаками открытости и отделили их от следующих ниже показателей расслабленности, поскольку они отражают степень близости коммуникатора к адресату, величину его невербального взаимодействия с адресатом. Таким образом, во всех случаях большая открытость подразумевает большую пространственную близость и/или более интенсивную взаимную сенсорную стимуляцию между коммуникатором и его адресатом.

Объединение знаков в рамках измерения расслабленности обосновать легче (в Приложении А можно найти конкретные определения этих знаков). Факторный анализ данных двух экспериментальных работ позволил выделить фактор расслабленности, задаваемый асимметрией положения рук, наклонами в сторону, открытым положением рук, асимметрией положения ног и, только в одном эксперименте — углом наклона назад (Mehrabian and Williams, 1969). Эти данные свидетельствуют о том, что открытость положения рук связана с асимметрией положения и, следовательно, с расслабленностью. Поскольку нагрузка асимметрии положения рук на фактор расслабленности была наибольшей в обоих экспериментах, этот показатель использовался впоследствии как единственный показатель расслабленности рук.

Возможно, что в некоторых ситуациях (когда наклон делается в сторону адресата) наклоны в сторону также могут служить показателем симпатии. Когда люди расположены под углом друг к другу, а коммуникатор наклоняется в сторону, это может передавать те же позитивные чувства, что и в случае, когда коммуникатор поворачивается к своему адресату и склоняется в его сторону. Таким образом, в тех экспериментальных ситуациях, которые включают разнообразные ориентации тел коммуникаторов, может оказаться более важным различие наклона в сторону адресата и от него, чем наклона вперед и назад, как показано в Приложении А.

Исходя из факторных нагрузок в экспериментах, описанных Меграбяном и Уильямсом (1969), можно определить следующий порядок показателей расслабленности, учитываемых в данном исследовании: асиммет-

рия положения рук, наклоны в сторону, асимметрия положения ног и угол наклона назад. Основываясь на предоставленных Меграбяном (Mehrabian, 1968a) и Меграбяном и Фриаром (Mehrabian and Friar, 1969) данных значимости взаимосвязей показателей расслабленности кисти и шеи с различиями в статусе, можно предложить следующий порядок значимости показателей расслабленности: асимметрия положения рук, наклоны в сторону, асимметрия положения ног, расслабленность кисти, расслабленность шеи и, возможно, угол наклона назад. В данный момент нет необходимости рассуждать дальше о важности этих показателей в определении расслабленности, поскольку имеющаяся на данный момент информация делает возможным экспериментальное исследование их вклада в общую оценку расслабленности человека. Однако в целом можно сказать, что имеются вполне убедительные как эмпирические, так и теоретические обоснования для объединения описанных выше знаков в качестве показателей расслабленности.

Теперь мы можем использовать эту двумерную систему, описывающую знаки позы и положения, для обобщения данных о более привычных, каждодневных ситуациях, которые не содержат угрозы, исходящей от адресата или коммуникатора. В Приложении А приведены критерии начисления баллов расслабленности и открытости. Меграбян (1969c) предложил систему расчета общей открытости и расслабленности на основании конкретных показателей позы и положения.

В результате переосмысления четвертого эксперимента Меграбяна (1968a) с использованием этих показателей расслабленности удалось выделить простые взаимосвязи (в отличие от достаточно сложной **системы взаимосвязей**, о которой сообщалось ранее). Факторная структура Меграбяна (1968a) включала два уровня симпатии к адресату (*принятие* и *непринятие*), два уровня статуса по отношению к адресату (*высокий* и *низкий*), пол адресата и пол коммуникатора. Что касается коммуникаторов в этом эксперименте, анализ изменений показателей открытости позволил выявить лишь один значимый эффект: коммуникаторы были более открыты с теми адресатами, к которым они испытывали симпатию, по сравнению с адресатами, вызывавшими чувство неприятия. Такой же анализ показателей расслабленности позволил выявить две закономерности: коммуникаторы были более расслабленными при взаимодействии с адресатами низкого, нежели высокого статуса, также они были более расслабленными, взаимодействуя с женщинами, а не мужчинами. Результаты эксперимента Меграбяна и Фриара (Mehrabian and Friar, 1969) с участием сидящих коммуникаторов были заново проанализированы с использованием факторной структуры, включающей пол коммуникатора и адре-

сата и два уровня отношения и статуса. Результаты повторного анализа показали, что сидящие коммуникаторы занимали более открытую позицию по отношению к принимаемым по сравнению с неприняемыми адресатами. Женщины-коммуникаторы, в общем, проявляли большую открытость по отношению к адресатам, чем коммуникаторы-мужчины. Когда статус коммуникатора был ниже статуса адресата, пол адресата не оказывал значимого воздействия.

Анализ показателей расслабленности, полученных в исследовании Меграбяна и Фриара (1969) позволил говорить о том, что коммуникатор был более расслабленным, если его статус был выше статуса адресата; более того, мужчины-коммуникаторы проявляли большую расслабленность, взаимодействуя с адресатами, к которым они испытывали среднее по выраженности неприятие, по сравнению с адресатами, к которым испытывали среднюю по выраженности симпатию; для женщин-коммуникаторов аналогичную взаимосвязь выявить не удалось. Наконец, коммуникаторы противоположного пола были более расслабленными, взаимодействуя друг с другом, чем коммуникаторы одного пола.

Третье исследование, результаты которого были также переосмыслены с точки зрения открытости и расслабленности, касалось передачи адресату пяти различных оттенков отношения (Mehrabian, 1968b). Результаты этого исследования показали, что существует прямая линейная зависимость между непосредственностью и симпатией. Кроме того, релаксация оказалась убывающей линейной функцией позитивного отношения к адресату. Удалось выявить еще одну закономерность, связывающую пол коммуникатора, пол адресата и симпатию. Анализ средних значений показал, что во всех случаях расслабленность линейно возрастала с возрастанием неприятия адресата, за исключением того случая, когда мужчины-коммуникаторы обращались к другим мужчинам, принимаемым в очень сильной степени; в этом случае уровень расслабленности был минимален, то есть коммуникаторы были напряжены. Можно предположить, что это результат бдительности, возникающей в присутствии угрожающего другого.

Поза и положение при опасности

Результаты предыдущих экспериментов обобщают данные о взаимосвязях между открытостью и расслабленностью, с одной стороны, и передачей информации о ситуации и статусе, с другой. Исследованные в этих экспериментах ситуации социального взаимодействия предоставляют, в большинстве случаев, переменные открытости и расслаб-

ленности. Однако нужно подчеркнуть, что существуют (хотя и не часто встречаются) определенные ситуации, предполагающие угрозу или даже неестественное вторжение в личностное пространство (то есть высокую степень открытости при взаимодействии с незнакомыми людьми); взаимоотношения в этих ситуациях подчиняются гораздо более сложным законам.

Прежде всего, давайте рассмотрим значение крайних степеней расслабленности, а затем перейдем к обсуждению воздействия различных сочетаний напряжения и открытости. Как мы уже отметили, в большинстве обычных ситуаций существует незначительно выраженная прямая взаимосвязь между расслабленностью и негативным отношением. Другими словами, чем более расслаблена поза, тем более непочтительное отношение она передает. Однако когда человек принимает очень напряженную позу, здесь также можно говорить о передаче отрицательной эмоции, а именно, страха (Mehrabian, 1968a). Таким образом, крайняя выраженность напряжения и расслабленности указывает на более негативные переживания, чем средний уровень расслабленности, поскольку крайняя степень напряжения свидетельствует о страхе, а крайняя степень расслабленности – о пренебрежении. Обобщая, можно сказать, что симпатия – это нелинейная функция расслабленности, достигающая максимума при средних значениях расслабленности.

Крайнее напряжение имеет место, когда человек чувствует страх, или когда он сам пугает. Этот вывод подтверждается обнаруженным в эксперименте Меграбяна (1968) взаимодействием трех факторов, которое мы только что описали; как вы помните, оказалось, что мужчины занимали напряженные позы, взаимодействуя с другими исключительно неприятными мужчинами. Эту взаимосвязь можно дополнить тем, что человек, вызывающий страх, также проявляет тенденцию принимать напряженную позу, и его пугающее отношение «считывается», когда напряжение позы сочетается с нарастанием открытости. В этой связи поучительным представляется вывод, сделанный Элсворфом и Карлсмитом: «Если тема разговора вызывает нейтральные или, в общем, положительные переживания, испытуемым значительно больше нравится интервьюер, смотрящий им в глаза... Но если в разговоре постоянно ведется непрямая, но настойчивая критика испытуемого, эта взаимосвязь меняется на свою противоположность» (Ellsworth and Carlsmith, 1968, с. 18). Таким образом, возрастающая открытость при несущих угрозу взаимоотношениях (что передается большим напряжением, которое, как мы полагаем, сопровождает поведение постоянно критикующего экспериментатора) имеет тенденцию изменять значения этих знаков на их противоположность.

Подтверждения противоположного **значения** показателей открытости в угрожающих взаимоотношениях можно найти в нескольких экспериментах, описанных Экслином (Exline, 1972). Когда при применении метода опроса испытуемым описали стопроцентный контакт глаз (то есть пристальный взгляд), они посчитали, что подобные условия вызывают гораздо больше отрицательных переживаний, чем средний уровень контакта глаз. Подобные пристальные взгляды обычно ассоциируются с нарушением личного пространства другого человека, либо с попыткой унижить или подчинить, что в обоих случаях **соотносится** с угрожающими межличностными установками (Exline, 1972). В наблюдениях за животными можно найти еще одно подтверждение: прямое противостояние между двумя животными, выраженное в пристальном взгляде, обычно ведет к реакции бегства со стороны более покорного животного (Coss, 1970). На самом деле, Стронгману и Чампнессу (Strongman and Champness, 1968) даже удалось повторить этот результат на людях, когда они показали, что менее влиятельный человек в паре первым отводит свой взгляд.

Обобщая, можно сказать, что существует особое сочетание невербальных знаков напряжения и высокой открытости, передающее угрожающее отношение. Такое отношение вызывает настороженность (напряжение и возросшую непосредственность) или реакцию бегства (напряжение и отсутствие непосредственности). Выбор между двумя этими реакциями определяется величиной угрозы: бегство выбирается, если угроза очень велика.

На более обобщенном уровне можно отметить, что влияние открытости и расслабленности на восприятие симпатию нужно определять отдельно для различных уровней знакомства и различных уровней относительных статусов коммуникатора и адресата. Например, когда статус коммуникатора и адресата одинаков, можно предполагать, что изменения расслабленности окажут то же воздействие, что и в случаях, когда статус коммуникатора ниже статуса адресата. Точно так же, можно предположить, что воздействие будет различаться, в зависимости от того, знакомы ли коммуникатор и адресат друг с другом.

Заключение

Двумерная схема была предложена для описания знаков позы и положения и обобщения их роли в передаче взаимоотношений симпатии и статуса. Первое измерение, *открытость*, объединяет прикосновения,

близкое расстояние, наклон вперед, контакт глаз и более прямую ориентацию тела. Второе измерение, *расслабленность*, включает знаки, свидетельствующие скорее об асимметричном, чем симметричном положении позы и конечностей. Человек принимает более открытое положение, взаимодействуя с кем-то, кому он симпатизирует, и мы воспринимаем большую открытость по отношению к нам как проявление большей симпатии. В ситуациях социального взаимодействия личности с более высоким статусом более расслаблены, чем личности с более низким статусом. Расслабленность также взаимосвязана с симпатией. Мы склонны быть расслабленными на среднем уровне с теми, кто нам нравится, и принимать очень расслабленные позы с теми, кого мы не любим или презираем. Наши позы очень напряжены, если мы общаемся с людьми, которые нас пугают. Наконец, было обнаружено, что женщины передают больше позитивных чувств, чем мужчины, постоянно стремясь к большей открытости; кроме того, женщины передают более покорные установки, обычно принимая менее расслабленные позы в ситуациях социального взаимодействия.

Вербальная открытость

Помимо того, что понятие открытости используется для классификации знаков позы и положения тела, оно описывает степень, в которой любое коммуникативное поведение отражает или включает в себя близкие взаимоотношения. Для знаков позы и положения большая открытость является результатом возрастающей пространственной близости и/или доступности восприятия коммуникатора для адресата. Таким образом, разговор лицом к лицу более открыт, чем общение посредством видеокассеты, которое, в свою очередь, менее открыто, чем телефонный разговор. Еще менее открытое взаимодействие, например, письмо, подразумевающее использование исключительно средств письменности, все еще является коммуникацией. Основная гипотеза, связывающая открытость и отношение, гласит, что меньшая степень открытости избирается коммуникатором, когда он испытывает негативные чувства по отношению к адресату, по отношению к содержанию коммуникации или по отношению к акту коммуникации (Wiener and Mehrabian, 1968). Работодатель использует менее открытую коммуникацию, когда он выражает недовольство работником в ситуации не прямого, а опосредованного противостояния. В соответствии с гипотезой, выбор работодателя выявляет его трудности или неудобство, возникающие, когда он выражает то, что

должен сказать. Письмо «дорогому Джону» также служит примером предпочтения менее открытого способа передачи содержания, которое слишком трудно выразить лично.

В этой главе мы будем иметь дело в основном с вербальной открытостью, то есть с теми переменными, которые существуют в рамках самой речи. Мы будем обсуждать такие лингвистические элементы, как местоимения, времена или особые символы (слова), используемые для указания на объекты. Рассматриваемые здесь лингвистические элементы включают слова, которые обозначают: 1) объект или объекты коммуникации, 2) отношения между этими объектами, 3) скрытое или явное отношение говорящего к объектам или их взаимоотношениям или 4) отношение говорящего к сообщению в целом. Под словом *объект* мы здесь понимаем людей, неодушевленные предметы или явления и их особые характеристики или свойства.

Следующий пример показывает некоторые элементы высказывания, которые могут быть потенциальными источниками колебаний открытости. Описывая вечеринку, человек может использовать несколько грамматических конструкций. Например, он мог бы сказать: «Я думаю, им понравилось». Изменив одно местоимение, можно определить, кто именно получил удовольствие от вечеринки: «Я думаю, мне понравилось», «Я думаю, нам понравилось», «Я думаю, вам (тебе) понравилось». В этих вариантах говорящий либо включает себя в группу, о которой говорит, либо исключает себя из нее. Другой набор вариантов можно получить, определяя объект полученного удовольствия: «Я думаю, они себе понравились», «Я думаю, они понравились друг другу» или «Я думаю, им понравилась вечеринка». Также могут существовать варианты, определяющие различия в отношениях говорящего с объектами в этом высказывании: «Я думаю, мне понравилось их общество», «Я думаю, им понравилось мое общество», «Я думаю, нам понравилось общество друг друга» или «Я думаю, мне понравилась вечеринка».

Кроме того, при этом анализе мы должны обращать внимание на такой элемент речи, как время глагола. Использование времен в высказывании может быть различным, например: «Я думаю, обычно им это нравится», «Я думаю, сейчас им это нравится», «Я думаю, им понравилось», «Я думаю, тогда им это понравилось».

Варианты отношения говорящего к своему сообщению можно понять, исходя из тех модификаторов, которые он использует. Например, он может приписать некоторую неопределенность событию («Они вели себя так, как будто им это нравится») или себе самому и своей интерпретации события («Я думаю, им понравилось»). С другой стороны, он может выс-

казать определенность относительно события («Очевидно, что им понравилось») или относительно себя («Я уверен, что им понравилось»). Каждый из этих примеров сильно отличается от простого повествовательного предложения «Им понравилось».

Вместо того чтобы приписывать все эти речевые варианты стилю или случайности, их можно рассматривать в качестве основных данных для анализа: 1) особенностей личного переживания этого события коммуникатором, 2) его отношения к адресату или 3) его отношения к своему сообщению. Винер и Мергрян (1968) на основании некоторых дополнительных умозаключений соотнесли колебания открытости с эмоциями коммуникатора. Представляется, что вербальная коммуникация была изобретена для обозначения «объективного» мира. Следовательно, эмоциональные переживания, оценки и предпочтения, сопровождающие восприятие сложных стимулов, не могут быть с легкостью выражены в речевой форме. Так, в большинстве культур на передачу эмоций, оценок и предпочтений, особенно если они носят негативный характер, накладываются ограничения. Если человек испытывает эмоцию по поводу события и не описывает ее, к его переживаниям прибавляется дополнительный компонент - относительная непередаваемость данной эмоции. Эта невысказанная эмоция может оказывать влияние на процесс коммуникации, приводя к ссылкам на неопределенные или идиосинкразические внутренние ощущения. Также это может привести к нарушениям речи, таким как оговорки, ошибки, неудачное начало, проанализированные Малем (Mahl, 1959) или к блокированию и паузам. Например, если человек не может использовать прямую форму «Джек вызывает у меня тревогу», это со всей очевидностью отразится в его высказываниях: «Я вижу Джека... Я не очень-то хорошо себя чувствую». В этом примере в коммуникации присутствуют оба компонента, но они не взаимосвязаны.

Отражаясь в речи, разделение внутренне-эмоционального и внешне-объективного может иметь для говорящего инструментальную ценность. Если речевые паттерны, как и другие формы поведения, приобретаются в результате научения, значит, усвоенные формы для передачи относительно невыразимых эмоций являются в большей степени приемлемыми, их с большей вероятностью принимают позитивно или они с меньшей вероятностью вызывают негативные реакции и наказание со стороны других людей. Таким образом, отделение эмоции от объекта, с которым она связана, может обладать определенной ценностью в коммуникации по поводу негативных переживаний. Разделение событий (то есть отделение эмоций от объектов или объектов друг от друга) в речи может принимать различные формы, например, пространственное или временное разграничение или разграничение посредством исключения.

Обобщая, можно предположить, что различные формы разделения, нетождественности или закрытости, встречающиеся в речи, наиболее часто связаны с отрицательными эмоциями. Степень закрытости в утверждениях о нейтральных, в отличие от позитивных, переживаниях будет зависеть от возможности прямого выражения позитивного аффекта. Такая возможность определяется статусом адресата (равным или авторитетным) или ситуацией коммуникации (формальная или неформальная обстановка).

Некоторые формы закрытости свидетельствуют о нетождественности с адресатом, несхожести с ним. Есть много данных, показывающих, что чем больше люди отличаются друг от друга, тем меньше они друг другу нравятся, поскольку они с меньшей вероятностью будут давать друг другу положительные подкрепления (Burne, 1969; Mehrabian and Ksionzky, 1971a). Поэтому предположение о том, что речевые сообщения, показывающие несходство, вызывают отрицательные эмоции, подтверждается твердо установленными фактами.

Есть и другие концептуальные основы для соотнесения закрытости в речи с положительными, нейтральными или негативными эмоциями: одним из примеров такого рода является схема приближения-избегания (Dollard and Miller, 1950; Lewin, 1935, Miller, 1964). В двух словах, поведение приближения-избегания связано с положительными либо отрицательными эмоциями, оценкой и предпочтениями. Отделение говорящим себя самого от объекта своего сообщения, от адресата или от самого сообщения является примером поведения избегания, которое вызывается негативным аффектом по отношению к объекту, адресату или сообщению, соответственно. В следующих разделах описываются некоторые виды отсутствия речевой закрытости.

Пространственно-временные показатели

Один вид переменных речи в буквальном смысле описывает отношения между говорящим и объектом его коммуникации в терминах пространства и времени. Использование указательных местоимений *это, то, эти, те, здесь* и *там* обозначают конкретные пространственные отношения. Если действительная пространственно-временная ситуация (близко и/или теперь, далеко и/или давно) вступает в противоречие с используемыми для ее описания указательными местоимениями, высказывание с легкостью понимается. Использование указательного местоимения, несовместимого с тем, что событие, на самом деле, произошло «давно и

далеко» можно увидеть в высказывании об эпохе Возрождения, начинающемся словами «Этот период истории...». Указательное местоимение, несовместимое с событием, происходящим «здесь и теперь», можно заметить в реплике «Я не понимаю тех людей...», когда люди, о которых идет речь, находятся в той же комнате, что и говорящий. В ситуациях, когда для данных условий можно использовать любые указательные местоимения и прилагательные, сделанный выбор является значимым и подлежит интерпретации. Примером тому могут служить следующие высказывания: 1) Два человека ждут третьего. Когда они ее видят, один говорит: «Здесь (там) Джинни»; 2) отвечая другому, человек говорит: «Я знаю этого (того) человека, о котором ты говоришь»; 3) «Этим (тем) людям нужна помощь».

Еще одна разновидность пространственно-временных колебаний становится заметной в определенных вводных фразах или выражениях, использование которых не обязательно для описания излагаемых событий (например, вдобавок, с другой стороны, вначале, раньше, тогда, в такое время). Приведем конкретные примеры: «Вначале я писал», вместо «Я писал» или «Я знаю еще о нескольких проблемах вдобавок к твоим» вместо «Я знаю еще о нескольких проблемах». Первый пример в каждой паре считается менее открытым, поскольку он включает временное или пространственное отделение.

Ссылки в речи на время - еще один показатель отсутствия непосредственности. Временные отношения обычно выражаются через время глагола. Если данный контекст делает возможным употребление нескольких времен, то конкретное время, которое было использовано, подлежит интерпретации. Рассмотрим, например, человека, который не является больше членом какой-то политической партии. На вопрос о членстве он может ответить: «Я недавно был членом партии», «Я был членом партии» или «Когда-то я был членом партии». В данном примере каждый следующий пример обозначает возрастающее временное несовпадение между говорящим и тем событием, которое оно описывает. Как и с колебанием пространственных отношений, возрастающее временное отделение также рассматривается как проявление отсутствия предпочтения или негативного аффекта и оценки. Представляется, что включение пространственно-временных показателей в анализ закрытости требует дальнейшего обоснования и уточнения. Эти показатели часто открыто используются в нашем языке для обозначения степени отделения человека от объекта его коммуникации.

Обозначенная конкретность

Еще одна группа переменных - обозначенная конкретность - является функцией степени неопределенности символа, используемого для обозначения особого референта - объекта коммуникации. Символ (слово) может в буквальном смысле обозначать один объект (Джон Смит) или разновидность объектов (личность). По мере возрастания числа возможных дополнительных референтов (помимо того конкретного объекта, о котором идет речь), возрастает неопределенность, а обозначенная конкретность снижается. Например, говоря о невесте своего сына, родители могут сказать: «наша будущая невестка», «невеста нашего сына», «его невеста», «его девушка», «его подружка», «эта особа» или «эта». Эти примеры показывают снижение степени обозначенной конкретности и интерпретируются как выражение снижающейся степени симпатии.

Варианты употребления личных местоимений для обозначения референта также включаются в понятие обозначенной конкретности. Например, человек может сказать: «Я курю, потому что мне это нравится», «Мы курим, потому что нам это нравится», «Люди курят, потому что им это нравится», «Человек курит, потому что ему это нравится» или «Ты (в значении я) куришь, потому что тебе это нравится». В этих примерах мы можем увидеть последовательное снижение обозначенной конкретности для обозначения того, кто курит и получает от этого удовольствие (то есть, *меня*). Таким образом, обозначенная конкретность изменяется с различными символами, которые показывают, включает коммуникатор себя или нет в ту группу людей, о которой говорится в его высказывании.

Здесь могут быть полезны еще несколько примеров. Описывая событие, в котором говорящий принимал участие, он может сказать: «Я танцевал», «Мы танцевали», «Народ танцевал» или «Там танцевали» со снижающейся степенью включения и, следовательно, снижающейся обозначенной конкретностью в обозначении *себя*. Также, в ходе психотерапевтической сессии, клиент, вспоминая ранее имевшее место взаимодействие между ним и терапевтом, может сказать: «Помните, мы говорили», «Помните, вы говорили» или «Помните, было сказано». В этих примерах снижающуюся обозначенную конкретность можно принимать в качестве показателя снижения положительного или возрастания отрицательного отношения к коммуникации, к терапии или к терапевту.

Помимо изменений степени неопределенности символа, использованного для обозначения референта, выбор слишком конкретного или слишком ограниченного символа, который указывает лишь на часть референта, также является значимым. Слишком ограниченное обозначение

объекта можно увидеть в следующих примерах: «Мне нравится обложка этой книги», где *книга* является объектом, или «Меня раздражают манеры Джона», где объектом является *Джон*.

Обозначенная конкретность также может снижаться в результате использования отрицания. Мы часто слышим: «Было неплохо» вместо «Было хорошо». Можно привести и другие примеры: «Я не жалею, что пошел» по сравнению с «Я рад, что пошел»; «Кресло не красное», вместо «Кресло красно-коричневое». В результате таких отрицаний теряется конкретность, поскольку при отрицании события, объекта или качества не удается четко определить, что же имело место в действительности.

Выборочное акцентирование

Разнообразие выборочного акцентирования проявляется в том порядке, в котором объекты вводятся в коммуникацию; в частоте, интенсивности или экстенсивности, приписываемых событию; и в чрезмерном или недостаточном реагировании на конкретное содержание, заключенное в сложной стимуляции. «Мои мама и папа» в противоположность «мои папа и мама» служит примером определения последовательности. Разнообразие способов назвать женатую пару служит примером как последовательности, так и акцентирования: «Пойдем, навестим Смитов», «Пойдем, навестим Мэри и Джона», «Пойдем, навестим Джона и Мэри», «Пойдем, навестим Джона» или «Пойдем, навестим Мэри». В этих случаях истолкование последовательности очевидно, но выборочное акцентирование требует некоторых объяснений. Если пара обозначается как «Смиты», здесь подчеркивается ее единство и неразделимость. Этот способ обозначения является результатом отсутствия опыта взаимодействия с членами пары по отдельности. Если ту же пару называют «Джон и Мэри» или «Мэри и Джон», тогда в центре находится раздельность членов пары и подразумевается различное отношение к этим двум людям.

Определение последовательности и выборочное акцентирование также заметно в следующем описании сложного события с множеством признаков и элементов: «У нас был напряженный день; мы ходили по магазинам, в кино, встречались с людьми и обедали в кафе». Если человек называет, кто из людей присутствовал на встрече, порядок называния имен может варьироваться. Между прочим, таким вариациям в речи можно найти соответствия в других формах поведения, например, в том порядке, в котором собравшихся людей обслуживают.

Эмоции человека по отношению к объектам можно понять, исходя из того порядка, в котором он о них рассказывает, если в данных условиях возможна и другая последовательность. Как и в других вариантах интерпретации непосредственности, предполагается, что объекты, вызывающие более позитивные или менее негативные ощущения, появляются в речи раньше.

Выборочное акцентирование также можно увидеть в особых совокупностях признаков, связанных воедино термином, используемым для обозначения референта. Говоря о конкретном психотерапевте, человек может сказать «психотерапевт», «терапевт», «доктор», «врач отделения», «человек» или «мозголом». Говоря о вечеринке, он может сказать: «Мне понравилась вечеринка», «Мне понравились танцы», «Мне понравилось угощение», «Мне понравились люди», «Мне понравились разговоры» или «Мне понравилось место». Коллегу можно обозначить как «мой сотрудник», «мой коллега», «мой товарищ», «мой ассистент», «мой помощник» или «мой студент». Во всех этих примерах то конкретное качество, которое подчеркивается, предполагает его особую значимость для говорящего. Когда происходит переход от общего референта (*вечеринка*) к его элементу (*разговор*), это можно проинтерпретировать следующим образом: те свойства, которые не подчеркиваются, а исключаются, менее предпочитаются или не нравятся, или же обозначенная совокупность признаков менее нравится или не нравится и является более предпочитаемой (Mehrabian, 1967d). Хотя, в общем, с большей степенью надежности можно заключить, что к исключенным сторонам референта испытываются негативные чувства.

Взаимоотношения между деятелем, действием и объектом

В обсуждении отношений между деятелем, действием и объектом, человека, начавшего деятельность, мы будем называть деятелем, а то, на что направлено действие - объектом. Например, в утверждении «Джон смотрит на Мэри» *Джон* - это деятель, а *Мэри* - объект. В утверждении существует, по меньшей мере, три возможных варианта взаимоотношений между деятелем, действием и объектом.

Одна совокупность вариаций в этих взаимоотношениях обозначается особыми словами, используемыми коммуникатором для обозначения деятеля (деятели) и объекта (объектов) «объектного» действия. О ссоре между двумя людьми можно сказать следующим образом: «Они спорили», «Она с ним спорила» или «Он с ней спорил».

Второй вид колебаний имеет место, когда ответственность за деятельность приписывается источнику, отличному от очевидного деятеля, когда «Мне следует пойти», «Мне придется пойти», «Я должен пойти», «Я вынужден (меня заставляют) пойти» вместо «Я хочу пойти», «Я бы хотел пойти» или «Я пойду» служат примерами таких колебаний. Приписывание действия какой-то части или характеристике деятеля в «объектной» ситуации также рассматривается в качестве составной части вариаций такого рода. «Я испытываю желание пойти», «Что-то во мне заставляет меня хотеть пойти», «Мои ноги автоматически тянут меня туда» в отличие от «Я хочу пойти» или «Я пойду».

Третий вид вариативности возникает из использования пассивного, а не активного залога. Отметим, например, разницу между «Я пошел в школу с мамой» и «Моя мама отвела меня в школу».

Все вариации в отношениях между деятелем, действием и объектом, как полагается, показывают различную степень позитивного-негативного аффекта, направленного на деятельность, о которой идет речь, на взаимодействующих людей или на адресата. Например, если говорящий произносит «Мне пришлось пойти» вместо «Я пошел», можно понять, что эмоция направлена на действие «пошел» или на то, что об этом действии пришлось рассказать конкретному адресату. Когда вводится внешний деятель, это показывает, что коммуникатор значительно отделяется в своем высказывании от деятеля, от объекта или от деятельности, потому что источник вовлечения отграничивается от общего деятеля (*меня*). Рассмотрите еще один пример. Говорящий так описывает кого-то, кто танцует с его девушкой: «Он с ней танцевал» или «Она с ним танцевала» вместо «Они танцевали». В первых двух высказываниях, по сравнению с «Они танцевали», меньше говорится о взаимодействии в отношениях между деятелем и объектом. Это указывает на отрицательные переживания говорящего, связанные с деятельностью, деятелем и объектом деятельности или с тем, что говорящий описывает это событие. Подчеркивание разделения, когда раздельность не является свойством события, позволяет сделать вывод о негативных чувствах коммуникатора.

Когда количество упоминаемых в утверждении деятелей меньше, чем подразумевается в контексте, открытость убывает. Например, описывающая взаимодействие коммуникация может быть организована так, чтобы передать лишь одностороннюю связь. Такие варианты возможны, независимо от того, является ли говорящий одним из деятелей в данном событии или нет. Так, «Они (мы) танцуем» можно выразить как «Она танцует с ним (со мной)». При такой односторонней связи подразумевается различная степень участия деятелей. Следующие предложения перечислены

в порядке подразумеваемого снижения степени взаимодействия: «Мы (они) танцевали», «Она и я (он) танцевали», «Я (он) танцевал с ней» или «Я (он) станцевал с ней». В то время как в примере с местоимениями *мы* и *они* взаимность очевидна, в примере с местоимениями *она* и *я* или *она* и *он* подразумеваемая взаимность становится меньше в результате разделения двух деятелей. В предложении «Я танцевал с ней» взаимность лишь подразумевается, а явным деятелем является коммуникатор (я). Наконец, в высказывании «Я (он) станцевал с ней», не только скрыта взаимность, здесь происходит дальнейшее отделение деятельности «танца» от деятеля — главное внимание уделяется танцу, а участие другого человека почти случайно. Это снижение высказываемой взаимности может быть результатом негативных чувств говорящего по отношению к танцам, к тому, как танцует он или она. Если говорящий не входит в число деятелей, это изменение может возникнуть в результате негативного отношения говорящего к *его танцу*, *тому, что они танцевали вместе*, или к *ним*.

Модификаторы

Модификации коммуникации используются для выражения сомнений говорящего в своем мнении, как, например, во фразе «Я думаю (полагаю, чувствую), что вы правы» или его неуверенности относительно события, как во фразе «Может быть (кажется, возможно), вы правы». Используя такие модификации, говорящий подразумевает, что другие, особенно слушатель, переживают то же событие по-другому.

Объективация коммуникации принимает форму вводных фраз, таких как «очевидно», «несомненно» или «наверняка»; все эти выражения подразумевают уверенность со стороны говорящего. Он подчеркивает согласованность своего опыта, заявляя о реальности события, тем самым отделяя себя от объекта коммуникации.

Говоря в общем, модификация состоит в отделении говорящего от других, включая адресата. При объективации происходит отделение говорящего от объектов своего сообщения. Оба эти явления снижают открытость и свидетельствуют об уменьшении позитивного отношения говорящего к описываемому событию или о его нежелании передавать эту информацию данному конкретному адресату. И то, и другое может быть функцией особенностей именно данных отношений между коммуникатором и адресатом, то есть это может происходить с одним адресатом, но не с другим. Кроме того, выражаемая модификацией неуверенность и выражаемая объективацией уверенность также могут свидетельствовать о различных личностных особенностях говорящих.

Кстати, конкретное соотнесение неуверенности с чувствами (я *чувствую*), убеждениями (*по моему мнению*) или мыслями (*я думаю*) предоставляет многообещающие возможности предположить, как можно попытаться изменить говорящего в его высказываниях. Так, если содержание сообщения определяется через «Я чувствую», наиболее действенный способ изменить отношение может заключаться в использовании эмоционально насыщенных аргументов и акцентов, в отличие от утверждения, определяемого с помощью «Я думаю», когда рациональный или логический подход может оказаться наиболее эффективным.

Непроизвольные выражения

Об использовании непроизвольных выражений можно говорить, когда произносятся такие слова как: *в самом деле, просто*; выражения типа «*вы понимаете?*»; бессмысленные звуки, такие как *а* и паузы, которые не являются необходимыми с лингвистической точки зрения.

Появление слов «*в самом деле*» или «*просто*» обозначает попытку говорящего свести к минимуму его связь с описываемой коммуникацией или действиями или ответственность за них. Вот некоторые примеры: «Я просто взял это на пару минут», «Это всего лишь незначительное повреждение», «В самом деле, это неважно» или «В этом просто нет необходимости». Предполагается, что такие формы следует понимать как выражение негативного отношения к объектам в сообщении или к сообщению об этих событиях адресату.

Когда говорящий использует слова и выражения, такие как «*как вы знаете*», «*вы ведь понимаете?*» или «*хорошо?*», он в неявной форме просит слушающего подтвердить, что тот понял сказанное. Мы полагаем, что в непосредственной коммуникации говорящий считает понимание слушателя делом доказанным. Так, выражения типа «*вы знаете*» или «*я хочу сказать*» показывают, что говорящий считает себя отдельным или отличным от слушателя (закрытым), поэтому здесь подразумевается отрицательная эмоция. .

Другие непроизвольные выражения, звуки, паузы, такие как: *ну, а, то есть* и оговорки или фальстарты (Фрейд, 1938) могут отражать противоречивые переживания, амбивалентное отношение к описываемому событию или амбивалентное отношение к описанию события конкретному адресату. Например, если в ответ на вопрос «Как тебе понравилась вечеринка?» звучит «Ну (а или о) (пауза), там было мило», неуверенность и неоднозначное отношение передается использованием непроизвольных выражений (*ну*) или паузой. Временная задержка в подобных случаях рас-

считывается в качестве основного показателя отделения или закрытости между говорящим и его сообщением. В то время как Маль (Mahl, 1959) считал разрывы речи показателями тревоги, в нашем случае фальстарты - это лишь еще одно проявление закрытости и поэтому их нужно интерпретировать в рамках более широкой понятийной структуры.

Критерии для начисления баллов по шкале закрытости

Сформулировав положения и основные гипотезы, имеющие отношение к закрытости, мы можем попытаться определить единый набор критериев для количественного определения степени закрытости в устных и письменных сообщениях. Нижеследующий набор критериев носит ограниченный характер, но он должен помочь проиллюстрировать подход к экспериментальному измерению отсутствия непосредственности. Более полный набор критериев, который еще предстоит разработать, должен быть основан на тщательном изучении проблем и вопросов шкалирования.

В описанных ниже критериях под *объектом* понимается событие, человек или предмет, выступающий очевидной причиной коммуникации. Чтобы свести к минимуму погрешности измерения, важно в каждом утверждении найти основание для определения соответствующего коммуникатора и объекта. По определению, коммуникатор - это источник сообщения, как правило, в утверждении он обозначается символами *я* или *меня*. Контекст высказывания обычно позволяет точно определить объект коммуникации. В приведенных ниже примерах символы, обозначающие коммуникатора и объект, выделены курсивом, а установленные референты коммуникатора или объекта заключаются в скобки.

Приведенным ниже примерам приписаны баллы по всем подходящим категориям в добавление к баллам по категориям, описываемым в данный момент. Это сделано, чтобы представить достаточно полную совокупность законченных примеров. Обозначения справа от каждого примера имеют следующее значение:

5- отсутствие пространственной открытости;

T = отсутствие временной открытости;

Ps = вероятность;

U = односторонность;

Pa = пассивность;

Pc — часть коммуникатора;

Po = часть объекта коммуникации;

Cc = коммуникатор включен в более обширную категорию;

Co = объект включен в более обширную категорию;

O = нулевое значение приписывается примерам, в которых нет ни одной из этих категорий закрытости.

I. Показатель *S* приписывается «элементу коммуникации», только если указательные местоимения, такие как *тот* или *те* используются вместо местоимений *это*, *этот* или *эти* для обозначения пространственных взаимоотношений объекта. (Определение понятие «элемент коммуникации» приводится после представления всех категорий отсутствия непосредственности.)

Я невысокого мнения об этом <i>парне</i> .	<i>S, U</i>
Та болезнь <i>X</i> сказывается на моей работе (<i>мне</i>).	<i>S, U, Pa, Pc</i>
Вот <i>костюм</i> , который я хочу.	<i>O</i>
<i>Мне</i> не нравится эта <i>музыка</i> .	<i>O</i>

II. Показатель *T* приписывается элементу коммуникации, только если отношения между коммуникатором и объектом обозначены прошлым или будущим временем, а не текущим или настоящим моментом. Раньше я встречался (встречусь? собираюсь встретиться) с *X*.

	<i>T, U</i>
Я (только что) встретил <i>X</i> .	<i>T, U</i>
<i>Х</i> ия регулярно встречаемся.	<i>O</i>
Я думаю, <i>X</i> любит спорт.	<i>U</i>

III. Показатель *P_s* приписывается элементу коммуникации, только если об отношениях между коммуникатором и объектом говорится как о вероятности. Вероятностный характер отношений обычно передается с помощью вспомогательных глаголов, таких как *может*, *мог бы*, *способен* или выражений типа *возможно* или *может быть*.

Может быть (возможно, вероятно), <i>X</i> и я встретимся.	<i>P_s</i>
Возможно, я увижу <i>X</i> .	<i>T, P_s, U</i>
Я куплю эту книгу.	<i>T</i>

IV. Показатель *U* приписывается элементу коммуникации, только если в высказывании, открыто описывающем взаимоотношения, отсутствует взаимодействие между коммуникатором и объектом. Эта категория не прилагается к коммуникациям, в которых в качестве объекта выступает человек.

<i>Мне она</i> не понравилась.	<i>T, U</i>
<i>Мне</i> не понравилась <i>книга</i> .	<i>T</i>
<i>X</i> - это мой (я) друг	<i>U</i>
<i>X</i> и <i>я</i> раньше были друзьями.	<i>m</i>
<i>Я</i> не согласен с <i>X</i> .	<i>U</i>
<i>X</i> и <i>мне</i> понравился (<i>X</i> и <i>я</i> видели) <i>У</i> .	<i>m, U</i>
Мы (<i>X</i> и <i>я</i>) из одного класса (района, команды).	<i>U</i>
<i>X</i> и <i>я</i> - певцы (христиане, демократы, высокие).	<i>U</i>
И <i>X</i> , и <i>я</i> ходили на рыбалку.	<i>m, U</i>
<i>X</i> и <i>я</i> ходили вместе на рыбалку.	<i>m</i>
<i>X</i> отличается от <i>меня</i> .	<i>U</i>
<i>X</i> и <i>я</i> разные (или похожи).	<i>O</i>
<i>У X</i> и <i>у меня</i> противоречивый характер.	<i>P_c; P_o</i>
<i>У X</i> и <i>меня</i> одинаковые (или разные) интересы.	<i>P_c, P_o</i>

V. Показатель *Pa* приписывается элементу коммуникации, только если о коммуникаторе, объекте или об обоих утверждается, что их непосредственно втянули во взаимоотношения.

<i>X</i> втянул <i>меня</i> в ссору с ним (то есть, с <i>X</i>).	<i>U, T, Pa</i>
<i>Я</i> хочу увидеть <i>X</i> .	<i>U</i>
<i>X</i> и <i>мне</i> пришлось встретиться.	<i>T, Pa</i>

VI. Элемент коммуникации, представляющий собой высказывание типа «*A* относится к *B*» можно проанализировать, исходя из различных видов закрытости в самих *по себе взаимоотношениях*, как это было сделано в категориях с I по V. В коммуникации символ, используемый для обозначения коммуникатора (*A*) или символ, используемый для обозначения объекта (*B*), могут иметь референты, не совпадающие с коммуникатором или объектом, соответственно. В частности, референт *A* может быть частью коммуникатора (*P_c*) или он может быть группой людей, включающей коммуникатора (*Cc*). Также, референт *B* может быть частью объекта (*P_o*) или он может быть классом вещей, включающим объект (*Co*). Таким образом, коммуникацию типа «*A* относится к *B*» также можно оценить с точки зрения вида отсутствия непосредственности в обозначении между референтом *A* и коммуникатором и референтом *B* и объектом коммуникации.

Показатель *P_c* приписывается элементу коммуникации, только когда символ, обозначающий коммуникатора (*A*), относится к части коммуникатора. Точно так же, показатель *P_o* приписывается элементу коммуни-

кации, только если обозначающий объект символ относится к части объекта. В любом случае, слово *часть* употребляется в довольно широком смысле, обозначая одно из нижеследующего: 1) физическую часть, например, руку коммуникатора; 2) структурную характеристику, например, свойство, признак и аспект; 3) некий объект или человека, связанного с коммуникатором, например, его детей, машину или друга.

<i>Мне нравится цвет этого стула.</i>	<i>Po</i>
<i>Я ненавижу характер X.</i>	<i>U, Po</i>
<i>Мне не нравится, как X себя ведет.</i>	<i>U, Po</i>
<i>Меня раздражают манеры X.</i>	<i>U, Po</i>
<i>Я видел машину X.</i>	<i>T, U, Po</i>
<i>Мне нравятся дети X.</i>	<i>U, Po</i>
<i>X сломал мне (меня) руку.</i>	<i>T, U, Pc</i>
<i>Мои (я) мысли о X.</i>	<i>U, Pc</i>
<i>Мои (я) друзья встретили X.</i>	<i>T, U, Pc</i>
<i>Представления X и мои (я) не совпадают.</i>	<i>P, P</i>
<i>Болезнь X мешала мне сосредоточиться.</i>	<i>T, U, Pc, Po</i>
<i>Жена X и моя (я) встретились.</i>	<i>T, Pc, Po</i>
<i>Я думаю, X интересен.</i>	<i>U</i>
<i>Я смотрел, как X косит газон.</i>	<i>m, U</i>
<i>Я не одобряю то, как X себя ведет.</i>	<i>U</i>

Показатель *Cc* приписывается элементу коммуникации, только если обозначающий коммуникатора (А) символ относится к группе людей, которая включает коммуникатора. Точно так же, показатель *Co* приписывается элементу коммуникации, только если обозначающий объект (В) символ относится к классу вещей, включающему объект коммуникации.

<i>Говорят (я), что она уродлива.</i>	<i>U, Cc</i>
<i>Всем (включая меня) понравилось чтение X.</i>	<i>T, Cc</i>
<i>Любому (в том числе и мне) понравился бы фильм X.</i>	<i>Ps, Cc</i>
<i>Нам (У и мне) пришлось встретиться с X.</i>	<i>T, U, Pa, Cc</i>
<i>Кому-нибудь (например, мне) следует отругать X.</i>	<i>U, Pa, Cc</i>
<i>В нашей группе (включая меня) слабость X неощущается.</i>	<i>U, Po, Cc</i>
<i>Давайте (вы и я) рассмотрим ошибочные рассуждения X.</i>	<i>-</i>
<i>Ты бы (я) подумал, что X может быть более тактичным!</i>	<i>U, Ps, Cc</i>

<i>Это привычка X, к которой всем (мне) надо привыкнуть.</i>	<i>S, U, Pa, Po, Cc</i>
<i>Я не люблю таких людей (включая X)</i>	<i>S, U, Co</i>
<i>Я люблю, когда на людей (включая X) можно положить.</i>	<i>U, Co</i>
<i>X мне нравится больше, чем У.</i>	<i>U, Co</i>
<i>Я бы предпочел, чтобы человек (в том числе X) был честным.</i>	<i>U, Ps, Co</i>
<i>Мы (У и я) невысокого о них (Z и X) мнения.</i>	<i>U, C, C</i>
<i>Мы (У и я) невысокого мнения об их (Z и X) привычках.</i>	<i>U, Po, C, C</i>
<i>Интересы У и мои отличаются от интересов Z и X.</i>	<i>Pc, Po, C, C</i>

VII. Показатель *D* приписывается элементу коммуникации, только если, несмотря на явные ожидания, коммуникатору не удастся соотнести себя с объектом коммуникации или отделиться от него. Приписывание показателя *D* означает, что данному элементу коммуникации уже нельзя приписать показатели «часть» или «класс». Следующие примеры взяты из ситуаций, в которых коммуникатору велели сказать что-нибудь о себе и конкретном объекте.

X - хороший парень (интересный, с ним приятно, грубо себя ведет или задает слишком много вопросов).

Я себя нехорошо чувствовал (был расстроен, одет в плащ).

VIII. Последняя разновидность элементов коммуникации, которую также нужно как-то обозначить, - это та разновидность, к которой невозможно приписать ни один из перечисленных выше показателей закрытости. Примерами коммуникации такого рода являются высказывания «*X* и я вместе работаем (похожи, соглашаемся друг с другом, все время ссоримся ненавидим друг друга)». Коммуникациям такого типа приписывается показатель 0, обозначающий «нулевую закрытость».

Теперь мы можем перейти к обсуждению шкалирования различных сочетаний показателей закрытости. Положения описанной выше модели подводят нас к предположению о том, что утверждения о негативных объектах получают большее количество показателей закрытости по сравнению с утверждениями о позитивных объектах. Другими словами, предположив, что *N* равняется количеству показателей открытости, полученным данным элементом коммуникации, мы могли ожидать, что более высокие значения *N* будут все чаще встречаться в речи о негативных объектах по сравнению с речью о позитивных объектах. Оказалось, что это

действительно так (Mehrabian, 1966a; 1967b). Поэтому можно построить шкалу значений показателей закрытости элемента коммуникации. Из этой схемы, однако, есть одно исключение. Значение показателя диссоциации (*D*) в шкале закрытости в среднем выше, чем показатели по другим категориям, и составляет 2. Таким образом, *D*, *S*, *T*, *U* получают суммарный общий балл по шкале закрытости, равный 5.

Основная проблема, встающая перед нами при шкалировании закрытости, состоит в определении элемента коммуникации, подлежащего оценке. Один способ - разделить утверждение на простые предложения и главные предложения (включив в последние придаточные предложения, которые являются частью сложноподчиненных). Однако иногда можно встретить неопределенные случаи. Эту неопределенность может разрешить другая совокупность критериев, где элементом считаются различные типы высказываний. Тип А: утверждение устанавливает отношение между субъектом и объектом («До того, как я увидел *Джона*», где *Джон* является объектом). Тип В: утверждение, относящееся только к субъекту («В то время как я чувствовал усталость»). Тип С: утверждение, относящееся только к объекту («Когда на *Джоне* была соломенная шляпа», где *Джон* - это объект). Как мы говорили в разделе о критериях шкалирования, субъект и объект могут быть соотношены с частью или классом субъектов или объектов.

Элементы типа А должны содержать по крайней мере один глагол, устанавливающий связь между субъектом и объектом. Это может быть придаточное предложение, главное предложение, простое предложение или сложное предложение. Если в элементе типа А используется фразовый глагол, который обозначает более одной связи между субъектом и объектом, каждая из этих связей рассматривается как отдельный элемент. Так, «Я поговорил с *Мэри* и пошел по магазинам с *Мэри*» или «Я позвонил и поговорил с *ним*» мы бы разбили на два элемента. Наконец, элементы типа В и С по меньшей мере представляют собой части сложного предложения, но такие, которые можно расширить до элемента типа А. Если обозначен элемент типа В или С, последующее повторение высказываний этого типа не рассматривается в качестве нового элемента. Таким образом, «Я пошел в магазин; *Джейн* пришла домой» считается одним элементом.

Давайте рассмотрим в качестве примера следующее утверждение об отношениях учителя и коммуникатора: «На нашем первом собрании в прошлом году один из учителей сказал, что он говорил студентам в группе, что хочет чему-то научиться у каждого». Это утверждение состоит из трех элементов коммуникации: 1) «На нашем первом собрании в прошлом

году один учитель сказал», приписываются показатели *Cc* («нашем первом собрании» вместо я), *Co* («один из учителей» вместо конкретного наименования), *T* и *U* за время и однонаправленность; 2) «что он говорил студентам в группе», приписываются показатели *Cc* («студентам» вместо мне), *T* и *U* за время и однонаправленность; 3) «что хочет чему-то научиться у каждого», приписываются показатели *Cc* («у каждого» вместо меня), *T* и *U* за время и однонаправленность. Для наглядности мы припишем этим элементам численные показатели закрытости: 4, 3 и 3, соответственно. Средний показатель закрытости, приписанный этому утверждению в целом, составит 3,33.

Экспериментальные подтверждения гипотезы открытости

При исследовании взаимосвязи закрытости в речи и негативного отношения к обсуждаемым референтам использовалось множество парадигм кодирования и расшифровки. В исследованиях кодирования спонтанные высказывания испытуемых оценивались по критериям, подобным тем, что были описаны выше. В этих исследованиях был получен устойчивый результат, который показал, что высказывания о вызывающих антипатию людях или переживаниях оказываются более закрытыми, чем высказывания о людях и переживаниях, вызывающих приятные ощущения (Gottlieb, Wiener, and Mehrabian, 1967; Mehrabian, 1964, 1965, 1966a, 1967b; Mehrabian and Wiener, 1966).

С другой стороны, исследовались также реакции наивных испытуемых на изменения открытости. В ходе предварительного изучения этой проблемы Меграбян (Mehrabian, 1966b, 1967c) предъявлял испытуемым пары утверждений о человеке, предмете или событии. Утверждения в паре отличались по степени открытости, но не по открыто выраженному отношению к объекту (например, «Брюс — мой сосед» и «Брюс и я живем по соседству»). Было обнаружено, что по мнению испытуемых, более открытое утверждение в каждой паре показывает более позитивное отношение. Поскольку вряд ли колебания открытости, имеющие место в повседневных разговорах, напоминают яркие контрасты, использованные в вышеизложенных экспериментах, эти данные немного проясняют в том, как в реальной жизни различия открытости используются для понимания отношения. Однако эти результаты все же показывают, что взрослые делают выводы об оттенках отношения на основе различий в открытости.

Представляется, что в повседневном общении понимание отношения необученными людьми требует наличия соответствующих знаков контекста. Например, если оратора представляют аудитории в торопливой и отрывочной манере, составляющие аудиторию люди делают выводы о недостаточном уважении к работе оратора или ему самому. Но подобная интерпретация менее вероятна, если выступающий опоздал, и аудитория устала ждать. Знание контекста (например, необходимости краткого представления) оказывает влияние на интерпретацию слушающим имплицитных сторон речи (краткости представления вне зависимости от его эксплицитного значения).

Некоторые исследователи отмечали важность контекста для понимания скрытой передачи чувств или отношений (Birdwhistell, 1963; исследования, описанные Davitz, 1964, с. 17; Frijda, 1969; Schefflen, 1965). Как утверждал Шефлен, «нужно помнить, что вне контекста ни один элемент не имеет значения. Другими словами, рассматриваемый вне контекста элемент имеет так много возможных значений, что для систематического анализа здесь слишком много неопределенности» (с. 28). Выразившись несколько иначе, можно сказать, что контекст вносит свой вклад в интерпретацию сообщения слушающим, и поэтому рассмотрение контекста способствует более точному прогнозированию его интерпретации.

То, что при исследованиях имплицитной передачи отношений контекст упускался из виду (обратите внимание на обзоры Davitz, 1964 или Mahl and Schulze, 1964), можно объяснить трудностями конкретизации факторов контекста. В одной совокупности конкретных наблюдений понятие открытости можно использовать в качестве структуры, помогающей определить надежные контекстуальные факторы. Открытость контекста определяется как степень прямого и интенсивности взаимодействия между говорящим и объектом речи и тем, как она представлена в наблюдениях или выводах слушающего. Говорящий может сказать: «Посмотрите на этот стол», хотя он стоит далеко от стола. Слушатель видит реальное расстояние между говорящим и столом и отмечает, что оно больше, чем расстояние, подразумеваемое в утверждении. Гипотеза открытости показывает, что открытая речь в относительно закрытом контексте подразумевает позитивное отношение говорящего. И наоборот, закрытая речь в относительно открытом контексте может обозначать негативное отношение говорящего (Mehrabian 1968с).

Совместное воздействие вербальной и контекстуальной открытости

Описанный в этом разделе эксперимент был разработан для изучения согласованного воздействия речевой и контекстуальной открытости на чувства, воспринимаемые неподготовленным наблюдателем (Mehrabian, 1968с). В этом эксперименте утверждения сопровождалось описанием контекста, которое содержало информацию либо относительно доступной наблюдению открытости говорящего объекту, либо относительно ожидаемой слушающим степени открытости между говорящим и слушающим. Изучалось воздействие двух степеней контекстуальной открытости и двух степеней речевой открытости на степень позитивного отношения, воспринимаемого испытуемым. Предполагалось, что противоположные знаки, передаваемые контекстом, необходимы для понимания отношений, так что испытуемые не смогут правильно интерпретировать открытость речи, если она совпадает с открытостью контекста. Это предположение было переформулировано в следующих гипотезах.

H₁: Закрытые утверждения в открытом контексте обозначают более выраженное негативное отношение говорящего, чем: а) открытые утверждения в открытом контексте или б) закрытые утверждения в закрытом контексте.

H₂: Открытые высказывания в закрытом контексте подразумевают более позитивное отношение говорящего, чем: а) открытые высказывания в открытом контексте или б) закрытые высказывания в закрытом контексте.

Таблица 3.1. Определение категорий открытости с примерами контекстуальной и речевой открытости

Категория	Открытый/закрытый контекст	Открытая/закрытая речь
<i>Расстояние:</i> Пространственное расстояние между коммуникатором и объектом коммуникации	Человек стоит на краю бассейна и говорит своему другу, стоящему с ним рядом	«Давай, прыгни в этот бассейн».
	Человек стоит на балконе, с видом на бассейн, и говорит своему другу, стоящему с ним рядом	«Давай, прыгни в тот бассейн».

Категория	Открытый/закрытый контекст	Открытая/закрытая речь
<i>Время:</i> временное расстояние между коммуникатором и объектом	Коммуникатору задают вопрос: «Ты думаешь об Х?»	«Я думаю об Х».
	«Ты думал об Х?»	«Раньше я думал об Х».
Очередность явлений: очередность взаимодействия с объектом в последовательности взаимодействий	Коммуникатору задают вопрос: «Ты навестил Х и У?»	«Я навестил Х и У».
	«Ты навестил У и Х?»	«Я навестил У и Х».
<i>Длительность:</i> длительность взаимодействия или длительность (например, протяженность) коммуникации по поводу взаимодействия	А просят написать длинное письмо о В	А пишет длинное письмо о В
	А просят написать короткое письмо о В	А пишет короткое письмо о В
Активность-пассивность: добровольный или принудительный характер взаимодействия между коммуникатором и объектом	Х остановился, чтобы <i>помочь кому-то починить спустившуюся шину</i> .	Х говорит: «Я остановился, чтобы <i>помочь кому-то починить спустившуюся шину</i> ».
	Х пришлось остановиться, чтобы <i>помочь кому-то починить спустившуюся шину</i> .	«Мне пришлось остановиться, чтобы <i>помочь кому-то починить спустившуюся шину</i> »
Взаимность-односторонность: степень взаимодействия коммуникатора и объекта	Коммуникатору задают вопрос: «Вы с Х встречались?»	«Х и я встретились вчера».
	«Вы встречались с Х?»	«Я встретился с Х вчера».
Вероятность: степень уверенности во взаимодействии коммуникатора и объекта	Вопрос: «Вы занимаетесь <i>йогой</i> ?»	«Я занимаюсь <i>йогой</i> ».
	«Вы бы могли заниматься <i>йогой</i> ?»	«Я бы мог заниматься <i>йогой</i> ».

Категория	Открытый/закрытый контекст	Открытая/закрытая речь
Участие коммуникатора <i>либо его части:</i> взаимодействует ли с объектом коммуникатор в целом или только его часть, сторона или знакомый	Коммуникатору задают вопрос: «Вы идете в <i>магазин</i> '?»	«Я иду в <i>магазин</i> ».
	«Ваш друг идет в <i>магазин</i> ?»	«Мой друг идет в <i>магазин</i> ».
Участие коммуникатора <i>либо группы, к которой он принадлежит:</i> коммуникатор взаимодействует индивидуально или является частью взаимодействующей с объектом группы	Коммуникатору задают вопрос: «Вы ездили на <i>бережье</i> прошлым летом?»	«Я ездил на <i>бережье</i> прошлым летом».
	«Вы с семьей ездили на <i>бережье</i> прошлым летом?»	«Мы ездили на <i>бережье</i> прошлым летом».
Участие объекта <i>либо его части:</i> взаимодействует ли с коммуникатором весь объект или только его часть, сторона, признак	Х попросили написать письмо и описать личность У	В письме Х описывает личность У
	Х попросили написать письмо и описать некоторые привычки У	В письме Х описывает некоторые привычки У
Участие объекта <i>либо класса, к которому он принадлежит:</i> объект взаимодействует с коммуникатором индивидуально или является частью группы взаимодействующих с коммуникатором людей	А и В разговаривают о С и А спрашивает: «Ты видишь С около бассейна?»	В говорит: «Я вижу С около бассейна».
	«Ты видишь людей около бассейна?»	«Я вижу людей около бассейна».
Разобщенность — партнерство коммуникатора и объекта: наличие или отсутствие партнерства коммуникатора (или объекта) во взаимодействии	Коммуникатору задают вопрос: «Как у вас с В дела в школе?»	«У В и у меня в школе все хорошо».
	«Как у вас дела в школе?»	«У <i>меня</i> все хорошо в школе».

Метод. В качестве испытуемых выступили 46 студентов университета Калифорнии. Эксперимент заключался в двукратном повторении схемы из двух категорий речевой открытости, двух категорий контекстуальной открытости, двенадцати категорий открытости с повторным измерением всех факторов. Таким образом, 48 экспериментальных условий дважды предъявлялись каждому испытуемому.

Каждый испытуемый получал материалы, состоящие из 96-листовой брошюры и одной страницы инструкции. Каждая страница брошюры содержала утверждение вместе с соответствующим контекстом. Таким образом, каждая брошюра состояла из случайно представленных двукратных повторений 48 экспериментальных условий. В таблице 3.1 приведено несколько примеров использованных материалов. В таблице обозначения говорящего и объекта его речи (называемого объектом) выделены курсивом. В первом столбце помещены определения 12 категорий открытости, относящихся к контексту или речи. Записи во втором столбце показывают контекст, в котором прозвучали речевые высказывания. Одно условие, состоящее из закрытой речи и открытого контекста категории активность-пассивность, представлено ниже; именно так оно было представлено на странице брошюры:

Как Фред относится к тому чтобы помочь кому-то починить спустившуюся шину () ?

По пути домой Фред остановился, чтобы помочь кому-то заменить спустившееся колесо. Разговаривая с другом позже, он сказал: «Мне пришлось остановиться, чтобы помочь кому-то сменить колесо».

Однократное обследование проводилось в групповой форме. На этой и всех оставшихся страницах брошюры испытуемые записывали в скобках свои оценки отношения, используя семибалльную шкалу от -3 (очень сильно не нравится) до +3 (очень нравится).

Результаты. В таблице 3.2 приведены итоговые значения средних показателей распознанных испытуемыми отношений с точки зрения совместного воздействия речевой открытости, контекстуальной открытости и категорий открытости. Анализ различий показателей воспринятого отношения позволяет говорить о следующих эффектах, существующих на 0,01 уровне значимости.

Делался вывод о большей степени позитивного отношения, когда открытость речи была больше ($F=456,5$; $df=1/45$), а открытость контекста – меньше ($F=176,8$; $df=1/45$). Для различных категорий открытости наблюдались значимые различия в уровне воспринимаемой симпатии ($F=7,8$; $df=1/495$). Как и предполагалось, удалось установить взаимодействие между открытостью речи и контекста ($F=9,2$; $df=1/45$). Однако изучение

совместного воздействия речевой открытости и категории ($F=27,1$; $df=11/495$) и открытости контекста и категории ($F=13,8$; $df=11/495$) показало, что для разных категорий воздействие речевой и контекстуальной открытости было различным. Поэтому результаты проверки гипотез отдельно для каждой категории представлены в таблице 3.3; значения t -критерия приведены только когда отдельное воздействие этой категории оказывалось значимым на статистически достоверном уровне.

Таблица 3.2. Средние показатели воспринятого отношения

Категория	Открытая речь		Закрытая речь	
	открытый контекст	закрытый контекст	открытый контекст	закрытый контекст
Расстояние	0,73	1,11	0,18	0,76
Время	0,64	0,69	-0,67	0,33
Порядок появления	0,73	1,42	-0,68	1,10
Длительность	1,19	1,82	-0,65	-0,06
Активность-пассивность	0,84	0,61	-0,43	-0,60
Взаимность-однаправленность	0,58	0,83	-0,37	0,56
Вероятность	0,80	1,79	-0,70	-0,31
Участие коммуникатора (части коммуникатора)	0,50	1,06	-1,12	-0,15
Участие коммуникатора (группы коммуникатора)	0,35	1,00	-0,11	0,19
Участие объекта (части объекта)	0,65	0,92	-0,58	0,42
Участие объекта (группы объекта)	0,88	1,93	-1,42	-0,05
Партнерство (разобщенность) коммуникатора и объекта	1,27	1,88	-1,60	-0,07

Таблица 3.3. Значения *t*-критерия при сравнении эффектов, соответствующих четырем гипотезам*

Категория	Гипотеза 1а: сравнивает столбцы 1 и 3 таблицы 3.2	Гипотеза 2б: сравнивает столбцы 2 и 4 таблицы 3.2	Гипотеза 2а: сравнивает столбцы 1 и 2 таблицы 3.2	Гипотеза 1б: сравнивает столбцы 3 и 4 таблицы 3.2
Расстояние	1,84°	1,17	1,63	2,49 +
Время	4,40†	1,21	< 1	4,30†
Порядок появления	4,73†	4,43†	2,96 †	3,34†
Длительность	6,17†	6,30†	2,70†	2,53 +
Активность-пассивность	4,26†	4,07†		—
Взаимность-однаправленность	3,19†	< 1	1,07	3,99+
Вероятность	5,03†	7,05 +	4,25†	1,67°
Участие коммуникатора (части коммуникатора)	5,43†	4,06+	2,40+	4,17†
Участие коммуникатора (группы коммуникатора)	1,54	2,72†	2,79†	1,29
Участие объекта (части объекта)	4,13†	1,68°	1,16	4,30†
Участие объекта (группы объекта)	7,73†	6,65 +	4,50†	5,88†
Партнерство (разобщенность) коммуникатора и объекта	9,73†	6,54†	2,62†	6,57†

* Для всех приведенных в этой таблице эффектов ° $P < 0,05$; † $P < 0,01$.

Обсуждение. Обобщенные результаты анализа различий, представленные в таблице 3.3, показывают, что для следующих шести из двенадцати исследованных категорий подтвердились обе гипотезы: порядок появления, длительность, вероятность, участие коммуникатора (часть коммуникатора), участие объекта (класса объекта) и партнерство коммуникатора и объекта (разобщенность). Несколько из этих шести категорий включают речевые феномены, которые обученные наблюдатели используют для определения отношения говорящего. Например, нарастание частоты упоминания ограничительных условий (вероятность) понимается как знак негативного отношения говорящего к обсуждаемым вопросам. Также считается, что неспособность или нежелание человека говорить более или менее долго (длительность) о ком-то или о чем-то свидетельствует о том, что объект пугает говорящего или затрагивает его чувства (например, избегание тем, вызывающих тревогу). Точно так же, феномены речи, соответствующие категории порядка появления, используются для понимания отношений, например, клиент может стремиться отложить обсуждение неприятной темы. Наконец, примеры категории разобщенности, когда человек дает уклончивые ответы, если его попросить рассказать о негативном эмоциональном опыте, можно часто наблюдать в речи психотиков. При таком взаимодействии, когда больного психозом человека просят поговорить о конкретном человеке или содержательной области, его ответы могут быть никак не связаны с поставленным вопросом.

Говоря в общем, шесть категорий открытости, для которых была выявлена высокая степень согласия среди необученных слушателей, включают те речевые феномены, которые обученные слушатели, например клиницисты, часто используют для понимания чувств или отношений говорящего.

Обобщенные в таблице 3.3. результаты показывают, что для четырех из оставшихся категорий (расстояния, времени, взаимности-однаправленности и части объекта) характерны схожие паттерны значимости. Для этих категорий гипотеза H_1 подтвердилась, а H_2 - нет (за исключением части объекта, где гипотеза H_{2b} также нашла свое подтверждение). Паттерн значимости для перечисленных выше категорий показывает, что связанные с этими категориями изменения речи понимаются необученными испытуемыми как проявление негативного, но не позитивного отношения. И наоборот, как оказалось, ситуация с категорией класса коммуникатора является дополнительной по сравнению с тем, что было обнаружено для последних четырех категорий. Паттерн значимости категории класса коммуникатора показывает, что закрытая речь в открытом контексте не приводит к выводу о сильно выраженном нега-

тивном отношении (например, Н, подтверждается, а H_1 - нет). Возможно, изменения речи, подпадающие под категорию класса коммуникатора, с точки зрения необученных испытуемых проявляют позитивное, а не негативное отношение. Например, в то время как обмен репликами «Джек, вы навещали Джейн?» «Да, мы навещали Джейн» не приводит к выводу о негативном отношении к Джейн, обмен репликами «Вы с семьей навещали Джейн?» «Да, я навещал Джейн» приводит к выводу о позитивном отношении.

Нам осталось рассмотреть последнюю категорию - активность-пассивность. Оказалось, что здесь влияние открытости речи было значимым на обоих уровнях открытости контекста, но ни одно из влияний открытости контекста значимым не оказалось (то есть подтвердились только H_{1a} и H_{2b} гипотезы). Возможно, этот результат обусловлен тем фактом, что речь, определенная как пассивная, может использоваться для интерпретации негативных чувств говорящего, даже и при отсутствии знаков противопоставления. Например, высказывание «Мне пришлось сходить к врачу» ведет к выводу о негативном отношении к врачу или к факту его посещения в отсутствии дополнительной информации о контексте. Значит, в этих примерах содержащаяся в речи информация настолько явная, что испытуемые даже не использовали контекст. Речь, подпадающая под другие категории открытости, например, вероятность, также может быть расшифрована с точки зрения содержащихся в ней отношений при отсутствии контекста. Однако сделанные на основе такой речи выводы об отношении характеризуются меньшей степенью согласованности, чем те, что основаны на речи, относящейся к категории активность-пассивность.

Теперь мы можем проранжировать категории открытости на основании широты их использования всеми людьми. Первое место занимает категория активности-пассивности; на втором месте группа категорий порядка появления, длительности, вероятности, части коммуникатора, класса объекта и разобщенности; на третьем месте оказались пять категорий: расстояние, время, взаимность-однаправленность, часть объекта и класс коммуникатора. Эти результаты показывают, что информация о контекстуальной открытости позволяет необученным наблюдателям систематически интерпретировать открытость речи и делать выводы об отношениях. Результаты также говорят о том, что некоторые виды открытости речи можно проинтерпретировать, только если они случаются в особом контексте, в то время как один вид открытости, активность-пассивность, не требует никакой информации о контексте.

Наше обсуждение некоторых речевых изменений открытости позволяет указать на общие следствия из этого понятия и гипотез, связывающих его с чувствами. Это можно использовать при изучении не только коммуникационного поведения в данном канале (например, положения), но и для определения эмоционально-коммуникационного поведения во множестве каналов. Поэтому данное понятие несет в себе значительную эвристическую ценность.

Понятие расслабленности имеет сходное значение. Скорее всего, возможно, например, определить вербальные или невербальные знаки (помимо позы), также обозначающие изменения расслабленности. Если бы мы собрались это сделать, гипотезы, очевидно, касались бы взаимосвязи этих знаков со статусными взаимоотношениями. На самом деле, мы подозреваем, что нарушения речи, изученные Малем (Mahl, 1959), и некоторые примеры произвольных фразировок имеют отношение не только к закрытости, но и к определенной напряженности в речи коммуникатора.

Заключение

Под речевой открытостью понимается степень интенсивности и непосредственности взаимодействия между говорящим и объектом, о котором он говорит. Речевую открытость можно оценить по самому сообщению. Предыдущие исследования показали, что открытость утверждений о том, что нравится, выше, чем утверждений о людях и предметах, вызывающих негативные чувства. Также, когда испытуемым предъявляются пары утверждений, различающихся по степени открытости, но нейтральные по явно выраженному отношению, оказывается, что более открытые высказывания оцениваются как передающие более позитивные чувства говорящего. В одном из описанных выше исследований изучалась роль контекста в понимании отношения на основе открытости (Mehrabian, 1968с). Необученные наблюдатели постоянно интерпретировали открытость речи как знак отношения, если им предоставлялась информация о степени речевой открытости, приемлемой или ожидаемой в данном контексте. Непротиворечивая интерпретация шести видов речевой открытости наблюдалась во всех исследованных контекстах. Однако для пяти видов речевой открытости непротиворечивая интерпретация осуществлялась лишь при определенных видах контекста, в то время как один вид открытости речи непротиворечиво интерпретировался при отсутствии контекстуальных знаков.

Базовым аспектом взаимодействия людей является способность оказывать влияние на других и убеждать, независимо от того, идет ли речь о личном общении или о массовых коммуникациях. Хотя многие исследователи разрабатывали вопрос о роли различных аспектов речи в убеждении, значение имплицитного поведения в таких ситуациях недооценивалось. Однако в последнее время эта проблема оказалась в центре внимания некоторых исследователей (Duncan and Rosental, 1968; Rosental, 1966), профессионалов в области рекламы и управления. Если имплицитные каналы могут использоваться для выражения многих чувств, которые мы выражаем вербально, значит, эти каналы должны предоставлять множество возможностей для имплицитной риторики.

В описанных в этой главе экспериментах изучались некоторые аспекты проксемики, поз, мимики, движений и голосового поведения говорящего, которые, как предполагалось, связаны с его стремлением убедить и степенью, в которой его сообщение казалось убедительным адресату. Отбор видов имплицитного поведения и личностных свойств для таких экспериментов основывался на их значении в имплицитной коммуникации симпатии-антипатии, реактивности и силы или статуса.

В частности, переменные, важные для имплицитной передачи симпатии и статуса, были выбраны потому, что, во-первых, было обнаружено,

что связанные с ними понятия надежности и квалифицированности коммуникатора коррелируют с его способностью инициировать изменение отношений (Cohen, 1964, с. 23–29; Hovland, Janis, and Kelley, 1953; Insko, 1967, с. 43–49) и, во-вторых, как уже было отмечено в главах 1 и 2, симпатия и статус – это два основных референта имплицитной коммуникации. И действительно, в исследованиях доверия к коммуникатору (то есть его надежности и квалифицированности) изучалось воздействие симпатии на изменение отношений. Были проведены эксперименты, посвященные изучению воздействия на изменение отношений, обусловленного физической привлекательностью говорящего, ростом и весом (Baker and Redding, 1961; Mills and Aronson, 1965), расой (Aronson and Golden, 1962), симпатией к слушателям (Mills, 1966) и уровнем предполагаемого сходства со слушателем (Weiss, 1957). Как оказалось, последнее, в свою очередь, связано со степенью симпатии между двумя людьми (Byrne, 1969). Представляется, что эти исследования были вызваны предполагаемой взаимосвязью между симпатией говорящего и слушающего друг к другу и изменением отношений, которое вызывается говорящим.

Во второй группе исследований надежности коммуникатора предполагалась значимость воспринимаемого статуса коммуникатора в определении изменения отношений. В работе Аронсона и Голдена (Aronson and Golden, 1962) инженеры, обладающие более высоким социально-экономическим статусом, вызывали более значительное изменение отношений, чем посудомойки. Росноу и Робинсон (Rosnow and Robinson, 1967, с. 2–5) предположили, что качества голоса – повелительность, количество речевых ошибок или запинки и заикание – являются еще одной детерминантой изменения отношений. Последние голосовые знаки наряду с другими свойствами речи и одежды, например, характерными для данного социального класса интонациями, можно рассматривать в качестве коррелятов статуса говорящего относительно статуса слушателя.

Ввиду отсутствия литературы, напрямую связанной с рассматриваемым вопросом, значение надежности говорящего, выявленное в исследованиях изменения отношений, использовалось в качестве основания для построения гипотез и выделения переменных в данной работе. Наше внимание было сосредоточено на роли имплицитного поведения в коммуникации симпатии, причем, как было обнаружено, некоторые виды такого поведения также взаимосвязаны с коммуникацией статуса. Кроме того, в исследование были включены и личностные характеристики, такие как интеллект, доминантность, тревожность, нейротизм и интроверсия, поскольку эти характеристики могут оказывать постоянное влияние на частоту продуцирования говорящими имплицитных сигналов.

В литературе по имплицитной коммуникации можно найти несколько производных гипотез, касающихся взаимосвязи между симпатией к слушателю, запланированной убедительностью говорящего и воспринятой слушающим убедительностью сообщения.

Что касается знаков позы и положения тела, результаты Меграбяна (1968a) показали, что меньшая удаленность от адресата, более интенсивный контакт глаз с ним и меньший наклон назад говорящего передают адресату большую симпатию. Кроме того, женщины-коммуникаторы располагали тело более прямо по отношению к слушающему, если он был скорее приятен, чем неприятен; обратное оказалось справедливым для мужчин-коммуникаторов, но только если были вовлечены сильные, а не слабые или нейтральные чувства (Mehrabian, 1968b). Наконец, результаты показали наличие криволинейной зависимости между расслабленностью и степенью симпатии, передаваемой адресату (Mehrabian, 1968b). Например, было обнаружено, что наклоны в сторону, являющиеся показателем расслабленности (см. приложение А) умеренно выражены при взаимодействии с вызывающими симпатию адресатами, мало выражены, если собеседник вызывал нейтральное отношение, и очень сильно - при взаимодействии с адресатами, вызывающими антипатию. Здесь, однако, было одно исключение: мужчины-коммуникаторы, обращаясь к сильно отвергаемым мужчинам, отклонялись в сторону на относительно небольшой угол. Таким образом, умеренно выраженные наклоны в сторону (12 градусов для женщин и 8,7 градусов для мужчин) передавали позитивное отношение, а очень большие (15 градусов) или маленькие (6 градусов) - нейтральное или негативное.

Также было обнаружено, что помимо описанных выше знаков позы и положения несколько невербальных и имплицитных речевых знаков передают различное отношение к другому человеку. Например, речевые подкрепления, такие как «ага», по определению, сообщают более позитивное отношение (Krasner, 1958), то же справедливо и для утвердительных кивков головой (Matarazzo, Wiens, and Saslow, 1965). Меграбян (Mehrabian, 1965) и Вайнс, Джексон, Мано и Матараццо (Wiens, Jackson, Manaugh, and Matarazzo, 1969) получили подтверждение предположению о том, что более длительная коммуникация связана с более позитивным отношением. Маль (Mahl, 1959) и Касл и Маль (Kasl and Mahl, 1965) показали, что расстройства скорости речи взаимосвязаны с уровнем тревоги или дискомфорта говорящего. Масса имеющихся результатов убедительно подтверждает открытие Маля (Mahl and Schulze, 1964). Таким образом, нарушения темпа речи должны коррелировать с негативными от-

ношениями говорящего к адресату, к своей собственной коммуникации, как в случае обмана, или когда референты его сообщения несут отрицательный эмоциональный заряд.

Наконец, ряд результатов Розенфельда (Rosenfeld, 1966a, 1966b) позволил сформулировать дополнительные гипотезы, касающиеся движений и мимики наряду с другими характеристиками речи. В исследованиях Розенфельда одни испытуемые получали инструкцию стремиться завоевать расположение своих адресатов, а другие - избегать этого одобрения. Поведение испытуемых в условиях стремления к одобрению (СО) и избегания одобрения (ИО) оценивалось по ряду невербальных и имплицитно-речевых показателей. Розенфельд так подвел итог полученным результатам:

На невербальном уровне СО-испытуемые гораздо чаще улыбались и гораздо реже отрицательно мотали головой, чем ИО-испытуемые. Показатели жестикуляции у СО-женщин были значимо выше, чем у ИО-женщин. СО-мужчины достоверно чаще утвердительно кивали головой, чем ИО-мужчины.

На вербальном уровне можно отметить, что высказывания СО-испытуемых были значимо длиннее, чем высказывания ИО-испытуемых. СО-испытуемые достоверно чаще высказывали одобрение (словесное подкрепление) и достоверно реже возражали (Rosenfeld, 1966a, с. 600-601).

Розенфельд также оценивал воспринимаемую эффективность различных видов поведения своих испытуемых-коммуникаторов на основе взаимосвязей между частотой встречаемости такого поведения и последующего одобрения, получаемого со стороны испытуемых-адресатов. Эти взаимосвязи показали, что «улыбки, отрицательные покачивания головой и жесты оказались менее эффективными, чем предполагалось, в то время как утвердительные кивки головой и направленные на себя действия оказались более эффективными, чем это предполагалось» (Rosenfeld, 1966a, с. 603). Поскольку стремление к одобрению в большей степени подразумевает передачу положительного отношения к адресату, по сравнению с избеганием одобрения, открытия Розенфельда, в сочетании с описанными ранее данными, позволяют сформулировать гипотезу, согласно которой степень предполагаемой и воспринятой убедительности сообщения связана со следующими имплицитными сигналами говорящего: более близким расстоянием до адресата и большим контактом с ним глазами, меньшим углом отклонения назад, более прямой ориентацией тела у женщин по отношению к адресату и менее прямой - у мужчин, скорее средней, чем высокой или низкой релаксацией, более частыми улыбками, частыми утвердительными кивками головой, нечастыми направленными на себя дей-

ствиями, частыми словесными подкреплениями, большей жестикуляцией у женщин, более длительными коммуникациями и менее выраженными расстройством речи.

Мы отметим, что в данной гипотезе не разделяются поведенческие паттерны имплицитной коммуникации, которые, как ожидается, связаны с предполагаемой убедительностью, и те, которые, как можно предположить, усиливают воспринимаемую убедительность. Сформулированная таким образом гипотеза предполагает, что две группы поведенческих переменных взаимосвязаны, это то предположение, которое в наибольшей степени поддерживается работами по передаче отношения. В любом случае, приведенная выше гипотеза, в основном, выполняла функцию определения существенных зависимых переменных, которые подлежат изучению в исследованиях убедительности. Описанные ниже эксперименты включали все перечисленные переменные, за исключением вербальных подкреплений.

Не было сформулировано гипотезы, связывающей передаваемый статус с воспринимаемой или намеренной убедительностью. Это вызвано тем, что коммуникаторами и адресатами были равные по занимаемому положению люди. Хотя можно предположить, что более высокий или низкий статус может быть имплицитно передан слушателю, его воздействие представляется неопределенным, потому что существующее равенство статусов было известно как говорящему, так и адресату. Поскольку было обнаружено, что упомянутые выше зависимые переменные передают различия в статусе, возникла надежда, что результаты экспериментов помогут получить какую-то информацию о взаимосвязи передаваемого статуса с намеренной и воспринимаемой убедительностью.

В первых двух из описанных ниже экспериментах использовались методы кодирования, с помощью которых поведение испытуемых фиксировалось и затем анализировалось с точки зрения возникновения возможных вариантов как функции стремления убедить. Затем полученные коммуникации оценивались по степени их убедительности, таким образом стало возможным определить величину вклада различных имплицитных знаков в воспринятое убедительное воздействие сообщений. В ходе последнего эксперимента заранее подготовленные коммуникации, в которых поведенческие паттерны коммуникации систематически варьировались, оценивались испытуемыми с точки зрения убедительности. То есть, эксперименты были построены так, чтобы получить информацию о совместном появлении имплицитного и вербального поведения в ситуациях, когда коммуникатор старается быть убедительным, и действительной эффективности некоторых из этих знаков в усилении убедительности коммуникации.

Кодировочный эксперимент I

В первом эксперименте использовался как метод кодирования, так и ролевая игра. Было выделено три степени планируемой убедительности: 1) высокая степень планируемой убедительности, при которой старания говорящего быть убедительным, возможно, были очевидными для слушающего; 2) средняя степень, в которой намерение говорящего быть убедительным, возможно, не было очевидным для слушающего; 3) коммуникация, в которой вообще отсутствовали попытки убедить. Вторым независимым фактором в эксперименте была степень согласия испытуемых с утверждениями, которые они сообщали своим адресатам. Пол испытуемых был третьим независимым фактором. Слушатель всегда был одного пола с испытуемым.

Метод

Тридцати шести мужчинам и тридцати шести женщинам-студенткам заплатили за участие в исследовании в качестве испытуемых. Когда испытуемый приходил для участия в эксперименте, ему давались следующие инструкции.

В ходе эксперимента мы просим Вас сначала прочитать каждое из пронумерованных утверждений в данной Вам брошюре. Когда Вы прочтете данное утверждение (например, утверждение 3 о том, что «разрешена бесплатная парковка») отметьте, насколько Вы согласны или не согласны с этим утверждением в бланке ответов, приведенном ниже.

В этом месте была приведена шкала от +3 («я совершенно согласен с этим утверждением») до -3 («я совершенно не согласен с данным утверждением»), а также восемь пустых клеточек для записи ответов.

Кроме того, каждому испытуемому давалось восемь утверждений, состоящих из 300 слов, составленных так, чтобы вызывать у студентов различную степень согласия и несогласия. Например, в одном утверждении высказывалось предложение снизить возрастной ценз для участия в выборах до 18 лет, в другом защищалась идея о предоставлении права бесплатной парковки для студентов университета, а третье предлагало предоставлять свободную неделю для подготовки к экзаменам.

Когда испытуемый выполнял эту первую часть инструкций, выбирались три утверждения, одно – с которым он согласился, другое – к которому было высказано нейтральное отношение, и третье – с которым испытуемый не согласился. Затем испытуемому давались эти три утверждения вместе со следующими инструкциями.

Теперь мы можем предоставить Вам еще немного информации об эксперименте. Мы занимаемся исследованием того, как люди себя ведут, пытаясь быть убедительными, то есть, что люди делают: когда они хотят кого-то в чем-то убедить. Чтобы изучить этот вопрос, мы просим Вас воспроизвести три коммуникации, основываясь на трех высказываниях из тех, что Вы прочли. Указания для того, как нужно провести это представление, даны на последующих трех страницах.

Перед первой демонстрацией у Вас будет 10 минут на то, чтобы внимательно прочитать утверждение и продумать, что и как Вы будете говорить. Вы можете свободно изменять утверждение, как считаете нужным, но помните об инструкциях, полученных перед первой коммуникацией. Также важно, чтобы Вы достаточно хорошо знали, что собираетесь сказать, это позволит Вам свободно передать сообщение именно так, как Вы хотите. Это нужно, чтобы приблизиться к ситуациям реальной жизни, которые моделируют эти коммуникации. Политик всегда знает, в чем соль его выступления, а поступающий на работу обычно продумывает, что сказать, задолго до встречи с предполагаемым работодателем.

Когда вы войдете в комнату, где проходит эксперимент, и будете разговаривать с экспериментатором, он не сможет Вам ответить, но будет внимательно слушать, что Вы ему скажете. Это необходимо, чтобы эксперимент был контролируемым. После первой коммуникации у Вас снова будет 10 минут, чтобы подготовиться ко второй. Потом у Вас будет еще 10 минут, чтобы подготовиться к последней коммуникации.

Конкретные инструкции, касающиеся трех условий убедительности, были расположены по возрастанию запланированной убедительности и выглядели так:

(а) Вы должны представить утверждение номер _____ следующим образом. Вы должны передать содержание этого утверждения слушающему без особой убедительности, но и без неубедительности, то есть в нейтральной манере. Другими словами, не старайтесь ни убедить, ни разубедить своего слушателя.

В данной ситуации мы просим Вас представить по возможности беспристрастную коммуникацию, основанную на фактах. Представьте ситуацию типа судебного заседания, когда вы знаете, что Ваше выступление будет отклонено, если Вы проявите пристрастность, эмоциональную вовлеченность или постараетесь исказить что-то. В данной ситуации Вы должны представить только информацию и ничего больше.

(б) Вы должны представить утверждение номер _____ следующим образом. Постарайтесь донести содержание утверждения до слушателя в средней по убедительности манере. Однако Вы должны сделать это тонко, так, чтобы Ваше стремление быть убедительным не было очевидным для слушателя. То есть Ваш подход должен быть тонким, но, тем не менее, действенным.

Представьте продавца, который хочет продать какой-то товар. Он знает, что если он проявит все свое воодушевление, люди подумают, что он думает только о совершении сделки. Вы можете также представить собеседование при приеме на работу, когда Вы хотите получить место, но должны соблюдать осторожность, чтобы не показаться назойливым. То есть, совершая коммуникацию в данной ситуации, Вы должны симулировать такого рода отношение.

(в) Вы должны представить утверждение номер _____ следующим образом. Вам следует передать содержание утверждения слушателю очень убедительно, совершенно не скрывая попыток быть убедительным от своего собеседника. Другими словами, Вы будете очень стараться убедить слушателя, совершенно не скрывая от него своих намерений.

Это такая ситуация, когда Вы очень заинтересованы в том, чтобы убедить слушателя и хотите дать ему это понять. Подумайте о ситуации, когда Ваша коммуникация оценивает-

ся и по ее качеству, и по степени Вашего энтузиазма. Это может быть такая ситуация, когда кто-то усомнился в Вашей уверенности, и Вы должны показать, что действительно верите в то, что говорите, не боясь показаться назойливым.

Было три возможных последовательности из трех коммуникаций в каждом из условий согласия, и использовалось по два повторения каждой из шести возможных последовательностей как для испытуемых-мужчин, так и женщин, таким образом, общее количество испытуемых должно было составить $6 \cdot 3 \cdot 2 \cdot 2 = 72$ человека.

Когда испытуемый был готов представить свою первую коммуникацию, его отводили в комнату для проведения эксперимента, где он обращался к помощнику экспериментатора, который сопровождал испытуемого в комнату, двигаясь по направлению к экспериментатору. Поведение испытуемого фиксировалось через прозрачное с одной стороны зеркальное стекло с использованием видео- и аудиоаппаратуры.

После представления первой коммуникации испытуемого и помощника просили удалиться. Испытуемый возвращался в комнату, где он готовил свою первую коммуникацию, и готовил вторую. Когда он был готов, помощника и испытуемого отводили обратно в комнату наблюдений, где испытуемый представлял свою вторую коммуникацию. Затем испытуемый готовил свою третью коммуникацию, как и в случае с первыми двумя, и передавал ее помощнику. В качестве помощников в эксперименте выступали четыре студента и четыре студентки.

На последнем этапе эксперимента испытуемые заполняли Шкалу экстраверсии и нейротизма Айзенка (Eysenck and Eysenck, 1963), Шкалу доминантности Джексона (Jackson, 1967), Опросник тревожности Мандлера и Сарасона (Mandler and Sarason, 1952) и Тест интеллекта Шипли (Shipley, 1939). Также испытуемые отвечали на вопрос: «Как Вы думаете, насколько хорошо Вам удастся убедить людей?», на который можно было дать ответ по шкале от 0 («совсем не удастся») до 6 («очень хорошо удастся»). Названия этих шкал сами по себе многое объясняют. Например, шкала нейротизма и опросник тревожности были использованы, чтобы измерить уровень психологической дезадаптированности испытуемого, и таким образом исследовать социальное поведение в большей и меньшей степени дезадаптированных индивидов в данной конкретной ситуации социального взаимодействия. Поскольку задания включали убеждения другого, представлялось, что экспресс-измерение вербального интеллекта, которое позволяет осуществить шкала Шипли, поможет выделить на основании поведения испытуемых тех, кто чувствует себя более самоуверенными в данной ситуации, в силу своих более высоких интеллектуальных возможностей. Шкала доминантности

была включена для изучения невербального поведения доминантных личностей, особенно в тех ситуациях, которые поощряют различную степень проявления доминантных чувств.

Как показал вышеописанный метод, представление последовательности из трех коммуникаций было сбалансировано в рамках каждого из условий согласия и пола коммуникатора.

Процедура оценки. Три эксперта независимо друг от друга оценивали поведение каждого испытуемого по аудио и видеозаписям, полученным во время проведения эксперимента. Эксперты ничего не знали об условиях эксперимента, поэтому не могли судить, какое условие задавалось испытуемому в данном оцениваемом ими отрывке записи. Кроме того, четвертый эксперт непосредственно наблюдал за испытуемыми через одностороннее зеркало и оценивал степень, в которой они казались убедительными, расстояние до адресата и меру контакта глаз с ним.

Зависимые переменные, относящиеся к имплицитному поведению коммуникатора, представлены в таблице 4.1. Они были оценены, исходя из приведенных в Приложении А критериев. Все знаки движения были переведены в показатели количества движений в минуту.

Помимо зависимых переменных, относящихся к имплицитному поведению коммуникатора, также фиксировалась воспринимаемая убедительность каждой коммуникации. Как мы уже упоминали, наблюдающий за испытуемыми через одностороннее зеркало эксперт оценивал каждую коммуникацию по степени ее убедительности. Три эксперта, которые работали с аудио- и видеозаписями каждой коммуникации, также оценивали их по степени убедительности. Наконец, двадцати необученным испытуемым показали все фрагменты коммуникации, убедительность которых они оценивали на основании следующей инструкции.

Пожалуйста, используйте следующую шкалу, чтобы обозначить эффективность попыток человека быть убедительным в каждом из отрывков коммуникации, которые Вы увидите и прослушаете. Оценивая каждый отрывок, старайтесь учитывать все, что человек делает, помимо того, что он или она говорит. По правде говоря, мы постарались свести к минимуму значимость слов, уменьшив громкость звука.

0. Совсем не эффективно.
1. Очень слабо эффективно.
2. Слегка эффективно.
3. Средне эффективно.
4. Очень эффективно.
5. Очень сильно эффективно.
6. Чрезвычайно эффективно.

Далее помещались инструкции и свободное место для записи ответов.

Результаты

Обычно каждый эксперт прослушивал и просматривал данные, записанные на видео- и аудиокассетах, по три раза, чтобы оценить все поведение, входящее в данную коммуникацию. Коэффициенты сходства оценок экспертов представлены в таблице 4.1. Эти коэффициенты надежности оказались удовлетворительными, поэтому все переменные использовались при дальнейшем анализе данных.

Баллы, начисленные экспертами данному испытуемому, усреднялись для каждого из зависимых показателей. Затем данные, полученные для каждой из зависимых переменных, анализировались факторным анализом для матрицы размерностью 2 x 3 x 12 x 3, куда входили два варианта пола испытуемого-коммуникатора, три степени согласия с представляемым сообщением (*несогласие*, *нейтральное отношение* и *согласие*) и три уровня планируемой убедительности (*нулевой*, *средней* и *высокой*). Двенадцать испытуемых были сгруппированы по условиям пола и степени согласия, и повторные измерения были сделаны по трем условиям планируемой убедительности.

В таблице 4.1 обобщены итоги вычислений фактора предполагаемой убедительности для каждой из 25 зависимых переменных, участвовавших в эксперименте. В таблице 4.1 также приведены средние значения зависимых переменных (которые оказались подверженными сильному влиянию со стороны планируемой убедительности) соотнесенные с тремя уровнями этого фактора. Анализ средних показывает, что в 11 из 12 случаев, которые оказались значимыми, связь переменной с планируемой убедительностью носила монотонный характер.

Анализ дисперсии позволил выявить следующие значимые эффекты возрастания степени планируемой убедительности: больший контакт глаз, меньший угол отклонения назад, больше кивков головой, жестикуляции и мимики; более высокая скорость речи, большая громкость речи, голосовая активность и безостановочный характер речи; и, наконец, большая воспринимаемая убедительность, по оценкам экспериментатора, наблюдающего через одностороннее зеркало, экспериментаторов, просматривающих видеозаписи, и испытуемых, просматривающих видеозаписи. Поскольку планируемая убедительность могла оказывать 25 таких возможных воздействий, при уровне значимости в 0,01; предполагалось, что показатель количества случайно значимых воздействий составит 0,25. Количество действительно значимых воздействий составило 12, что позволяет положительно разрешить вопрос о соотношении со случайным показателем.

Таблица 4.1. Средние показатели имплицитного поведения и воспринимаемой эффективности для трех степеней запланированной убедительности

Зависимые переменные	Надежность	F	MS	Средние для трех степеней запланированной убедительности		
				Нулевая	Средняя	Высокая
<i>Знаки положения</i> расстояние контакт глаз ориентация плеч	0,95 0,50 0,96	8,6	284	40 %	44 %	51 %
<i>Знаки позы</i> открытость положения рук симметричность положения рук симметричность положения ног угол отклонения назад наклоны в сторону	0,93 0,87 0,96 0,95 0,63	7,6	121	13,8°	13,4°	7,4°
<i>Знаки движения</i> повороты тела раскачивания кивки головой жестикуляция движения ног движения ступней действия, направленные на самого себя	0,98 0,98 0,97 0,99 0,97 0,96 0,93	5,2 18,5	8,3 41	6,1 6,9	6,4 9,1	7,5 13,3
<i>Знаки лица</i> приятность активность	0,79 0,49	9,6	0,35	0,70	0,92	1,13

Зависимые переменные	Надежность	F	MS _c	Средние для трех степеней запланированной убедительности		
				Нулевая	Средняя	Высокая
<i>Вербальные знаки</i> длительность скорость громкость голосовая активность непрерывающийся характер	0,91 0,77 0,88 0,44 0,70	27 29 38 8,1	0,42 0,47 0,45 0,44	2,16 1,84 1,99 1,95	2,35 1,98 2,40 2,14	2,93 2,65 2,97 2,38
<i>Воспринимаемая убедительность</i> По оценке экспериментатора, наблюдающего через одностороннее зеркало По оценке экспериментаторов, просматривающих видеозаписи По оценке испытуемых, просматривающих видеозаписи		33 41 29	1,7 1,03 0,29	2,4 2,4 1,6	3,2 3,1 1,8	4,2 4,0 2,3

Взаимосвязи между личностными особенностями и имплицитным поведением. Вначале были подсчитаны коэффициенты корреляций между всеми зависимыми переменными. Было обнаружено, что значения шкалы абстрагирования Теста интеллекта Шипли и показатели движений ступни и ноги не связаны никакими значимыми взаимосвязями с остальными переменными. Поэтому эти переменные были исключены из дальнейшего факторного анализа.

Между различными личностными переменными и показателями I имплицитного поведения были обнаружены следующие, значимые на 0,01 I уровне, взаимосвязи ($df=214$). Показатели опросника тревожности коррелируют с коэффициентом $-0,18$ со скоростью речи и с коэффициентом $-0,19$ с непрерывным характером речи. Шкала нейротизма коррелирует с коэффициентом $0,22$ с наклонами туловища, а с коэффициентом $-0,22$ –

с показателями раскачивания. Баллы по тесту словарного запаса Шипли коррелировали с коэффициентом $-0,18$ с выражением удовольствия на лице. Наконец, показатели шкалы доминантности Джексона коррелировали с коэффициентом $0,39$ с самооценкой испытуемым его способностей убеждать, с коэффициентом $-0,21$ - с количеством кивков головой, с коэффициентом $-0,22$ - с симметричностью расположения рук, и с коэффициентом $0,21$ - со скоростью речи.

При заданном уровне значимости в $0,01$ число основанных лишь на случайности корреляций (между шестью личностными и интеллектуальными шкалами и имплицитным поведением коммуникатора) должно было составить менее $1,5$. В действительности, было обнаружено восемь таких значимых воздействий.

Воспринимаемая убедительность и имплицитное поведение. Были обнаружены следующие значимые на уровне $0,01$ корреляции между тремя показателями воспринимаемой убедительности коммуникации и различными имплицитными знаками. Было получено три вида суждений о воспринимаемой убедительности коммуникации: 1) оценки необученных испытуемых, которые просматривали видеозаписи, 2) оценки экспериментатора, который наблюдал через одностороннее зеркало, как испытуемый представляет свою коммуникацию, и 3) оценки группы экспериментаторов, которые просматривали видеозаписи коммуникации. Первая оценка коррелировала с коэффициентом $0,41$ со второй и с коэффициентом $0,38$ с третьей; вторая оценка коррелировала с коэффициентом $0,51$ с третьей. Это позволяет говорить о существенном согласии этих трех индексов воспринимаемой убедительности коммуникации.

Каждая из следующих переменных коррелировала на статистически значимом уровне со всеми тремя показателями воспринимаемой убедительности. Средний коэффициент корреляции этих трех индексов с голосовой активностью составил $0,51$. Была обнаружена корреляция $0,46$ с громкостью речи, $0,41$ - со скоростью речи и $0,36$ - с непрекращающимся характером речи, $0,38$ - с мимической активностью, $0,37$ - с показателем жестикуляции и $0,29$ - с процентным показателем контакта глаз с адресатом. Кроме того, показатель направленных на себя действий обнаружил значимую отрицательную взаимосвязь с двумя из трех индексов и корреляцию со средним коэффициентом $-0,19$ с тремя индексами воспринимаемой убедительности. С $df=214$ все перечисленные выше средние коэффициенты корреляции значимы на уровне $0,01$. И снова мы можем положительно решить вопрос о сравнении восьми последних значимых корреляций с показателем $0,22$, составляющим ожидаемое количество корреляций, которые могли бы оказаться значимыми по чистой случайности.

Обобщая, можно составить рейтинг переменных по их вкладу в воспринимаемую убедительность: большая голосовая активность, большая громкость речи, более высокая скорость речи, большая мимическая активность, большая скорость жестикуляции, меньше запинок в речи, большой контакт глазами с адресатом и меньшая интенсивность направленных на себя действий.

Факторный анализ показателей. Все зависимые переменные, а также все личностные характеристики испытуемых были подвергнуты процедуре факторного анализа с целью получения дополнительной информации об их взаимосвязях. В представленных ниже основных результатах факторного анализа утверждения приведены в словесной форме, чтобы избежать необходимости указывать факторные нагрузки. При использовании метода основных компонент было выделено четыре фактора со значениями, превышающими число 2. Вращение этих факторов по принципу Varimax позволило выделить совокупность поддающихся интерпретации группировок. Были выделены следующие факторы:

1. Фактор воспринимаемой убедительности: убедительность коммуникатора по видеозаписям его коммуникаций по оценкам необученных испытуемых; процентный показатель контакта глаз коммуникатора со своим адресатом; оценка убедительности коммуникатора в результате непосредственного наблюдения через одностороннее зеркало одним из экспериментаторов; убедительность коммуникатора, оцененная по записям коммуникаций группой обученных экспериментаторов; относительно низкая интенсивность направленных на себя действий и сильно выраженная мимическая активность, высокая скорость речи, громкость речи, голосовая активность и непрерывающаяся речь.

2. Фактор закрытости: большие величины угла наклона коммуникатора назад в положении сидя, менее прямая ориентация по отношению к адресату, относительно низкая интенсивность движений головой, большее расстояние от адресата, большая продолжительность коммуникации, скорее мужчины, а не женщины-коммуникатора, и высокая оценка коммуникатором его способности убеждать. (Показатели доминантности обнаружили вторую по величине нагрузку на этот фактор.)

3. Фактор доминантности: низкие значения по опроснику тревоги, высокие показатели по шкале словарного запаса Шипли, высокие показатели по шкалам доминантности и экстраверсии, низкие показатели по шкале нейротизма и меньшая приятность лица.

4. Фактор расслабленности: более выраженные наклоны в стороны, асимметричность положения ног, асимметричность положения рук; более высокая интенсивность жестикуляции и раскачивания и менее высокая интенсивность поворотов туловища.

Кодировочный эксперимент II

Во втором эксперименте метод кодирования был использован для исследования имплицитной коммуникации испытуемых, которых проинструктировали быть более убедительными, по сравнению с испытуемыми, получившими указания быть информативными. Когда говорящий старается быть убедительным, положительная или негативная реакция на сообщение со стороны слушателя - это заметный знак, который может взаимодействовать со степенью выраженности намерения убедить, определяя поведение говорящего. Поэтому, хотя конкретная гипотеза и не была сформулирована, реакция адресата на сообщение была включена в эксперимент в качестве дополнительного фактора. При одном условии адресаты невербально (например, позой и ориентацией) передавали положительное и принимающее отношение к говорящему; при других условиях адресаты невербально выражали отрицательное отношение или неприятие. Зависимыми переменными были те же, что перечислены в таблице 4.1.

Метод

В качестве испытуемых в этом исследовании выступили 72 студента, которым заплатили за участие в эксперименте. Когда испытуемый приходил для участия в эксперименте, ему давали опросник, в котором нужно было определить свое отношение к различным кандидатам в президенты на выборах 1968 года. Он оценивал каждого из 15 кандидатов по семибалльной шкале предпочтений от +3 («Я бы не только проголосовал за этого кандидата, но и провел бы в своем округе агитационную работу, чтобы ему помочь») до -3 («Я бы не только не стал голосовать за этого кандидата, но и провел бы агитацию против его избрания»).

После оценки кандидатов испытуемого просили представить либо убедительное, либо информативное сообщение. Инструкции для информационных условий были следующими.

В этом эксперименте мы изучаем воздействие на слушателя убеждающей коммуникации, в отличие от коммуникации информативной. Убеждающая коммуникация - это такая коммуникация, в которой цель коммуникатора состоит в изменении отношения слушателя, в то время как при информативной коммуникации говорящий заботится только о том, чтобы передать своему слушателю информацию.

В этом эксперименте мы случайным образом разбили испытуемых на две группы. Первая группа состоит из испытуемых, над которыми, на самом деле, и проводится эксперимент. Они прослушают убеждающие и информативные коммуникации, и затем мы их протестируем, чтобы определить, как эти коммуникации повлияли на их убеждения.

Вторая группа в этом исследовании, группа, членом которой Вы и являетесь, помо-

гает нам создать экспериментальную ситуацию. Чтобы представить для экспериментальной группы правдоподобные коммуникации, мы попросим членов Вашей группы самопроизвольно представить убедительную либо информационную коммуникацию. Обсуждаемая тема - кандидаты в президенты. Ваша коммуникация будет о кандидате, которого Вы оценили выше всех в только что заполненном опроснике, то есть..... Вы должны помочь нам представить *информативную* коммуникацию одному из испытуемых в этом эксперименте.

Ваш слушатель не знает о Ваших взглядах, но Вам мы расскажем о его убеждениях. Человек, с которым Вы будете разговаривать, *относится нейтрально или слегка не согласен* (выделенное курсивом вписано от руки) с Вашими взглядами на выбранного Вами кандидата. Мы бы хотели, чтобы Вы представили свою коммуникацию так, *чтобы Ваш слушатель не изменил своего мнения о Вашем кандидате* в опроснике отношения к кандидатам, который Вы только что заполняли (и который он будет заполнять еще раз).

После того, как Вы поговорите с испытуемым, мы его опросим, и если мы обнаружим, что он хорошо осведомлен о Вашей коммуникации и не изменил своей точки зрения на Вашего кандидата, Вы получите премию.

Сейчас у Вас будет пять минут, чтобы подготовить информативную коммуникацию об этом кандидате. Во время представления своей коммуникации единственное, что мы от Вас потребуем - это оставаться сидеть на стуле, который мы Вам укажем; в остальном - сделайте все, что хотите. то есть располагайте стул там, где хотите, сидите на нем, как угодно, делайте и говорите все, что посчитаете нужным. Пожалуйста, помните, что испытуемому велели сохранять молчание во время Вашей речи.

Инструкции для условий запланированной убедительности были такими же, за исключением следующих изменений.

Вы должны помочь нам представить *убеждающую* коммуникацию одному из испытуемых в этом эксперименте.

Мы бы хотели, чтобы Вы представили свою коммуникацию так, *чтобы Ваш слушатель изменил свое мнение о Вашем кандидате на одно или два очка* в опроснике отношения к кандидатам, который Вы только что заполняли (и который он будет заполнять еще раз).

После того, как Вы поговорите с испытуемым, мы его опросим, и если мы обнаружим, что он хорошо осведомлен о Вашей коммуникации и что он изменил свое отношение к Вашему кандидату на один-два пункта опросника отношения к кандидатам, Вы получите премию. Сейчас у Вас будет пять минут, чтобы подготовить убеждающую коммуникацию об этом кандидате.

Испытуемому давали примерно пять минут на подготовку коммуникации в комнате, смежной с экспериментальной комнатой. Рядом с ним был помощник, который притворялся, что он тоже читает инструкции. Когда испытуемый был готов, экспериментатор просил его и помощника пройти в экспериментальную комнату размером 20 на 10 футов. Около стен там стояли два предмета мебели, оставляя середину комнаты свободной. Когда экспериментатор просил помощника сесть, тот занимал заранее определенную позицию. Затем экспериментатор говорил испытуемому, указывая на шарнирное кресло на колесиках: «Пожалуйста, садитесь

в это кресло, двигайте его, куда хотите, и выскажите то, что Вы приготовились сказать ему (ей)». Без ведома испытуемого его вербальное и невербальное поведение записывалось через одностороннее зеркало из соседней комнаты. Наблюдатели также оценивали контакт глаз и расстояние, а также убедительность каждого испытуемого.

После короткого двух-, трехминутного представления сообщения испытуемого отводили в другую комнату, где он отвечал на два вопроса о выполнении задания. Первый вопрос был: «Насколько, как Вы думаете, Ваше сообщение изменило мнение слушателя?» Ответы могли варьироваться от -3 («*сильно в сторону, противоположную моим взглядам*») до +3 («*сильно в сторону моих взглядов*»). Второй вопрос был: «Как Вы думаете, насколько хорошо Вы умеете убеждать людей?». Ответы располагались по шкале от 0 («*совсем не умею*») до 6 («*у меня это превосходно получается*»).

Испытуемые также заполняли опросники, включавшие опросник тревоги Мандлера и Сарасона (1952), шкалу доминантности Джексона (1967), тест интеллекта Шипли (1939) и шкалы нейротизма и экстраверсии Айзенка.

В качестве помощников в исследовании приняли участие шесть студентов и шесть студенток. Этим помощникам был дан минимум информации, необходимой для поведения. В «принимающих» условиях их просили сидеть и наклонить тело примерно на двадцать градусов вперед от вертикали, лицом к испытуемому. Положение конечностей было расслабленным и слегка асимметричным, кисти — на коленях или слегка переплетены, в зависимости от того, как удобнее. Они должны были поддерживать контакт глаз с испытуемым 90 % времени, на лице должно быть среднее выражение удовольствия, также их просили время от времени кивать. В «непринимающих» условиях помощникам велели сидеть, отклоняясь назад примерно на 20 градусов от вертикали, ориентация тела должна быть примерно на 15 % в сторону от испытуемого. Положение конечностей — более асимметричное, чем в принимающих условиях. Планировался лишь 50 % контакт глаз с испытуемым и умеренно-нейтральное выражение удовольствия на лице при отсутствии кивков.

Процедура оценки. Три эксперта, независимо друг от друга, оценивали видеозаписи поведения испытуемых по приведенным в приложении А критериям. В этом эксперименте не оценивались две зависимые переменные — голосовая активность и непрекращающийся характер речи. От четырех дополнительных экспертов (студентов, нанятых только для выполнения этого задания) было получено еще три показателя. Начисление

Результаты

Три эксперта начисляли количественные показатели зависимым переменным, исходя из полных записей различных коммуникаций. Другими словами, эксперты могли и видеть, и слышать коммуникаторов на экране монитора во время выставления оценок. Показатели надежности для этих переменных уже были представлены в таблице 4.1.

Полученные от экспертов оценки были усреднены для каждой зависимой переменной и каждого испытуемого. Затем эти средние показатели были обработаны с помощью $2 \times 2 \times 2 \times 9$ модели факторного анализа, в которой учитывались два уровня пола испытуемого, два уровня планируемой убедительности (то есть *нулевой* и *высокий*), два уровня принятия адресатом (*принятие* и *непринятие*) и восемь испытуемых, сгруппированных под каждым параметром (пол, планируемая убедительность, уровень принятия).

Значимые эффекты планируемой убедительности и ее взаимодействие с полом коммуникатора или реакцией адресата обобщены в таблице 4.2. Так, например, планируемая убедительность оказалась единственным значимым фактором в анализе вариативности показателей контакта глаз. Две оставшиеся из приведенных в таблице 4.2 переменных взаимосвязаны с воспринимаемой убедительностью. Последняя, по оценкам наблюдающих через одностороннее зеркало экспериментаторов, как оказалось, подвержена значимому влиянию только со стороны фактора планируемой убедительности. Похожий результат был получен и для воспринимаемой убедительности, оцениваемой экспериментаторами, просматривающими записи коммуникаций.

Таблица 4.2. Значимые воздействия запланированной убедительности на имPLICITное поведение коммуникатора и воспринимаемую убедительность его сообщения

Воздействие	F	MS _e	Условие, взаимодействующее с планируемой убедительностью	Средние для двух степеней планируемой убедительности	
				Нулевая	Высокая
Планируемой убедительности на контакт глаз	3.8	558		36 %	47 %
Планируемой убедительности и пола на интенсивность поворотов туловища	4.8	28	М Ж	5,30 7.80	6.18 3.20
Планируемой убедительности и реакции слушателя на интенсивность направленных на себя действий	11.2	35	Принятие Непринятие	5,4 6.2	11.6 3.0
Планируемой убедительности и реакции слушателя на скорость речи	4,1	1,2	Принятие Непринятие	2,4 1.7	1.8 2.1
Планируемой убедительности на воспринимаемую убедительность по оценкам наблюдающих через одностороннее зеркало экспериментаторов	28	2.5		2.17	4.14
Планируемой убедительности на воспринимаемую убедительность по оценкам просматривающих видеозаписи экспериментаторов	4.3	1,7		2.12	2.75

Обобщенные в таблице 4.2 результаты выявляют следующие корреляты возрастающей планируемой убедительности говорящего: больший контакт глаз со слушателем; меньшее количество поворотов туловища (только для женщин-коммуникаторов); возрастающая интенсивность направленных на себя действий (только при принимающей реакции слушателя); возрастание воспринимаемой убедительности, основанное на суждениях экспериментаторов, наблюдавших за коммуникатором через одностороннее зеркало; возрастающая воспринимаемая убедительности на основании суждений просматривавших записи коммуникации экспериментаторов.

При 23-х зависимых переменных, трех возможных значимых эффектах для каждой переменной и уровня значимости в 0,06 общее число значимых эффектов, возникающих только благодаря случайности, должно составить меньше 4.2. Реально полученное количество значимых эффектов равняется семи. Отношение реального количества значимых воздействий к ожидаемому количеству таких воздействий, обусловленных исключительно случайностью, не оказалось в данном случае положительным, поэтому эти результаты следует интерпретировать с осторожностью.

Корреляционный анализ. Все зависимые переменные, а также личностные характеристики и пол испытуемых были прокоррелированы. При *df*- 70 были получены следующие коэффициенты корреляции, значимые на уровне 0,05. Шкала нейротизма коррелировала с коэффициентом 0,26 с интенсивностью кивков головой. Показатель по шкале доминантности Джексона коррелирует с коэффициентом 0,44 с оценкой испытуемым его собственной способности убеждать; с коэффициентом 0,36 - с общей оценкой комфорта говорящего, с коэффициентом 0,29 - с громкостью речи говорящего и с коэффициентом 0,24 - с полом испытуемого (у мужчин показатели по шкале доминантности выше). Удалось установить следующие значимые взаимосвязи пола коммуникатора с разнообразными индексами невербального поведения: мужчины по сравнению с женщинами располагали ноги в более симметричной позиции и сильнее отклонялись назад; интенсивность движения ног и ступней у них была выше, как и степень комфорта, судя по оценкам наблюдателей; выражение удовольствия на лице и мимическая активность у мужчин были выражены слабее, чем у женщин.

Наконец, как и в первом кодировочном эксперименте, знаки имPLICITной коммуникации были по отдельности соотнесены с двумя имевшимися индексами воспринимаемой убедительности. Эти индексы были основаны на оценках экспертов, наблюдавших за коммуникатором непосред-

ственно через одностороннее зеркало, пока он представлял свое сообщение, и экспертов, просматривавших видеозаписи коммуникаций. Коэффициент между двумя индексами составил 0,67, что позволяет говорить о значительном сходстве оценок, полученных этими двумя методами. При $df=70$ и $r_{0,05} = 0,232$ было обнаружено, что следующие переменные связаны статистически значимой взаимосвязью с обоими индексами: средняя корреляция в 0,52 с оценками преобладания невербальных над вербальными компонентами в поведении испытуемого-коммуникатора, средняя корреляция в 0,51 с общей оценкой комфортности испытуемого в течение коммуникации, 0,49 - с громкостью речи, 0,34 - с оценкой испытуемым своей успешности в решении задачи убеждения слушателя, 0,33 - с скоростью речи, 0,30 - с интенсивностью жестикуляции, 0,29 - с процентным показателем контакта глаз со слушателем и 0,28 - с баллами по шкале доминантности. Кроме того, для следующих переменных была выявлена только одна значимая взаимосвязь с двумя показателями воспринимаемой убедительности. Это средний коэффициент корреляции в 0,23 с длительностью коммуникации, 0,22 - с мимической активностью и 0,21 - с собственной оценкой испытуемым своей общей способности убеждать.

При уровне значимости 0,05 ожидаемое количество значимых средних корреляций между различными зависимыми переменными и воспринимаемой убедительностью меньше, чем 1,3. В действительности, было выявлено семь значимых воздействий, что позволяет положительно решить вопрос о сравнении со случайным уровнем.

Таким образом, исключив показатели комфортности и преобладания невербального поведения над вербальным, которые, в известном смысле, были избыточными индексами воспринимаемой убедительности, а также исключив собственные оценки испытуемых своей способности убеждать и успешности в убеждении слушателя, мы обнаружили, что более высокие значения следующих переменных (перечисленных в порядке важности) значимо взаимосвязаны с воспринимаемой убедительностью: громкости речи, скорости речи, интенсивности жестикуляции, контакта глаз с адресатом, баллами коммуникатора по шкале доминантности, длительностью коммуникации и мимической активностью.

Для того чтобы можно было сравнить результаты с данными первого кодировочного эксперимента, процедура факторного анализа совокупности переменных второго эксперимента включала вращение первых четырех факторов, значение которых превышало число 2. Вращение типа Varimax этих четырех факторов позволило выделить следующие группировки переменных.

1. Фактор воспринимаемой убедительности. Этот фактор был определен на основании самой высокой нагрузки оценок видеозаписи при ответе на вопрос: «Как вы думаете, насколько в коммуникации этого испытуемого важна роль невербального поведения по сравнению с вербальным?». Другими переменными здесь были воспринимаемая убедительность испытуемого по оценкам, полученным при просмотре видеозаписей, менее прямая ориентация плеч, выражение удовольствия на лице и мимическая активность, а также более высокая скорость и громкость речи.

2. Фактор доминантности. Этот фактор состоял, главным образом, из личностных переменных и был определен высокими баллами по шкале доминантности, низкими показателями по шкале нейротизма, высокими баллами по шкале экстраверсии, относительно высокими оценками испытуемых собственной способности убеждать, чаще мужским, а не женским полом испытуемых, комфортности испытуемого во время представления коммуникации (по оценкам экспертов, просматривавших видеозапись коммуникации), относительно высокой интенсивностью движений ног и ступней, большей продолжительностью коммуникации и относительно более высокой интенсивностью направленных на себя действий.

3. Фактор расслабленности. Этот фактор был определен на основании большего угла наклона коммуникатора в стороны в сидячем положении, больших углов наклона назад, большей асимметрии положения рук и ног, большей открытости положения рук, большей интенсивности раскачиваний и меньшими показателями по опроснику тревожности.

4. Фактор запланированной убедительности. Этот фактор был определен по степени, в которой эксперты сочли коммуникацию убедительной, наблюдая за испытуемым через одностороннее зеркало, большему контакту глаз со слушателем, собственной оценке испытуемым своего успеха в убеждении слушателя в данной конкретной коммуникации, относительно низкой интенсивности поворотов туловища в стороны и большой интенсивности движений головой и кистей рук.

Эксперимент декодирования

Третий эксперимент был спланирован так, чтобы можно было исследовать воздействие невербального поведения, которое усиливает или снижает воспринимаемую убедительность коммуникации. В эксперименте использовался метод декодирования. Испытуемым показывали записи невербальной коммуникации и просили оценить, насколько данная коммуникация была убедительной.

Предыдущие два эксперимента показали, что планируемая и воспринимаемая убедительность коммуникаций взаимосвязаны. Кроме того, в обоих экспериментах было обнаружено, что знаки позы, имеющие отношение к расслабленности, по отдельности не связаны ни с воспринимаемой, ни с запланированной убедительностью. Поэтому возникла необходимость разработать эксперимент, в котором *общая* расслабленность коммуникатора была бы доступна манипуляции, чтобы стало возможным проверить выдвинутую гипотезу относительно взаимосвязи между расслабленностью и воспринимаемой убедительностью.

Оба предшествующих эксперимента показали, что такие зависимые переменные, как асимметрия расположения рук и ног, открытость рук, угол наклона назад и наклоны в стороны являются значимыми показателями расслабленности. Поэтому в этом эксперименте использовался декодировочный метод, в котором четыре степени расслабленности позы коммуникатора были записаны на видео и соотнесены с возрастающей асимметрией расположения конечностей, увеличивающимся углом наклона назад, наклонов в сторону и открытости рук. Более того, использование метода декодирования позволило исследовать возможные совместные эффекты расслабленности, контакта глаз и расстояния в определении воспринимаемой убедительности.

Таким образом, в данной работе исследовались следующие факторы: пол коммуникатора-модели, пол адресата-испытуемого, два расстояния между моделью и адресатом, два вида ориентации плеч по направлению к адресату, два уровня контакта глаз с адресатом и четыре степени расслабленности.

Зависимой переменной в данном эксперименте выступала степень, в которой адресат-испытуемый счел коммуникацию убедительной.

Метод

В качестве испытуемых были наняты студенты. Всего было четыре женщины и четверо мужчин, выступивших моделями-коммуникаторами, и по 14 испытуемых-дешифровщиков мужского и женского пола.

С участием каждого из четырех женщин и четырех мужчин-моделей было записано по 32 тридцатисекундных видеоролика. Для того чтобы создать 32 коммуникации каждой модели, были привлечены четыре фактора: 1) расстояние модели от камеры - четыре или 12 футов, 2) ориентация плеч модели по отношению к камере - нулевой или тридцатиградусный поворот от камеры, 3) контакт глазами с камерой - 90 % или 50 % в течение тридцатисекундного интервала, и 4) расслабленность позы модели, в которой выделялось четыре степени:

1. Слегка напряженная поза. Так была обозначена симметричная поза, в которой испытуемый, сидя на стуле, наклонился вперед примерно на десять градусов от вертикали, сохраняя спину прямой, но без видимого сокращения мышц или очень заметной напряженности. Положение его кистей, рук и ног было симметричным, а ноги ровно стояли на полу.

2. Слегка расслабленная поза. Модель сидела, склонившись вперед примерно на десять градусов от вертикали, руки и ноги слегка продвинуты вперед, так что, например, хотя обе ступни стояли на полу, одна из них была слегка выдвинута вперед. Точно так же, кисти лежали на коленях, но не симметрично; например, одна рука могла располагаться на колене, а вторая - ближе к бедру. Спина модели была слегка согнута.

3. Умеренно расслабленная поза. Модель была наклонена назад примерно на 15 градусов от вертикали, а положение рук и ног было более асимметричным; например, одна нога могла быть вытянута вперед, а другая - согнута в колене. Спина принимала еще более скругленную форму, поскольку отклоняющаяся назад поза была более расслабленной, чем во втором условии.

4. Сильно расслабленная поза. Модель отклонялась назад на угол примерно в 30 градусов и склонялась в сторону на своем стуле на угол примерно в 20 градусов. Положение рук и ног характеризовалось еще более выраженной асимметричностью. При этом условии модель просили быть как можно более непринужденной и расслабленной.

Таким образом, четыре возрастающие степени расслабленности были определены на основании увеличения угла наклона назад, асимметрии положения конечностей и боковых наклонов.

Лица моделей были скрыты под сплошными картонными масками с прорезями для глаз. Они садились в определенную позу на 30 секунд, и это записывалось на видеопленку. Чтобы обеспечить изменения контакта глаз, модели смотрели в сторону камеры или 90 процентов, или 50 процентов времени тридцатисекундного интервала, подчиняясь сигналам экспериментатора. Так, в одном из условий, содержащих пятидесятипроцентный контакт глаз, модели смотрели в направлении камеры 5 секунд, смотрели в сторону примерно под углом 20 градусов от камеры в течение следующих 10 секунд, вновь смотрели в камеру еще десять секунд, а затем опять смотрели в сторону в течение последнего пятисекундного промежутка.

32 коммуникации каждой из восьми моделей мужского и женского пола были расположены в случайном порядке, записаны на видеопленку и пронумерованы.

Эксперимент проводился в группе, в несколько этапов. Каждый испытуемый получал следующие письменные инструкции и ответный бланк для записи своих оценок.

В ходе этого эксперимента мы хотим узнать, что может сделать говорящий, помимо собственно своей речи, для повышения или понижения убедительности своего выступления с точки зрения слушателя. В этом эксперименте Вы будете выполнять роль слушателя, наблюдая на экране телевизора тридцатисекундные фрагменты коммуникаций. Мы хотим, чтобы для каждого из этих отрывков Вы представили следующую ситуацию. Вы сидите в той же комнате, что и коммуникатор на экране телевизора, он пытается Вас в чем-то убедить; Вы и коммуникатор в комнате одни. Мы выключили звук у этой записи, так чтобы Вы могли сосредоточиться только на том, как коммуникатор сидит и какое место он занимает в комнате относительно Вас. Когда Вы будете просматривать эти тридцатисекундные отрывки, помните, пожалуйста, что Вы сидите в комнате на одном и том же месте, а разные люди, которые к Вам обращаются, могут передвигаться по комнате и занимать на стуле различные позы, беседуя с Вами. Мы хотим, чтобы Вы обращали внимание именно на эти положения и позы, выполняя задание по оценке убедительности этих отрывков коммуникации.

Для каждого отрывка Вы должны использовать следующую шкалу, чтобы показать, насколько убедительной Вам кажется данная коммуникация.

- 0: совершенно не убедительная
- 1: очень мало убедительная
- 2: слегка убедительная
- 3: умеренно убедительная
- 4: вполне убедительная
- 5: очень убедительная
- 6: в высшей степени убедительная

Во время каждого сбора группы испытуемым в случайном порядке показывались видеозаписи восьми различных коммуникаций но, поскольку только межмодельные коммуникации были рандомизированы, испытуемые в рамках одной групповой встречи получали одну и ту же последовательность коммуникаций данной модели.

Результаты

Зависимой переменной в этом эксперименте была убедительность коммуникаций, оцениваемая испытуемыми-дешифровальщиками и располагавшаяся в интервале от нуля до шести. Была использована модель эксперимента, включавшая следующие факторы: 2 пола испытуемых x 114 испытуемых x 2 пола модели x 2 расстояния x 2 ориентации x 2 контакта глаз x 4 степени расслабленности. Причем единственным эффектом, относящимся к межсубъектному уровню, является пол испытуемого. Значимость эффекта была задана на уровне 0,01. Эти результаты обобщены в таблице 4.3.

Таблица 4.3. Значимые детерминанты воспринимаемой убедительности

Причина	df	MS _e	Пол ком- мун и ка- тора	Средние показатели воспринимаемой убедительности				
				50 %		90 %		
Контакт глаз и пол коммуникатора	53	1/226	0,34	М Ж			1,92 1,80	1,84 1,86
							4 фута	12 футов
Расстояние	145	1/226	2,63	М или Ж			2,01	1,69
Расстояние и пол коммуникатора	49	1/226	0,55	М Ж			2,08 1,95	,67 ,71
Расстояние, контакт глаз и пол коммуникатора	18	1/226	0,37	М Ж М Ж	50 % контакта глаз	2,09 1,93	,74 ,67	
					90 % контакта глаз	2,07 1,96	,60 ,75	
							Прямая 0"	Непрямая 30 "
Ориентация плеч	29	1/226	1,06	М или Ж			1,81	1,90
Ориентация плеч и пол коммуникатора	73	1/226	0,48	М Ж			1,78 1,80	1,97 1,82
					слегка напр.	слегка рассл.	ср. рассл.	очень рассл.
Расслабленность	208	3/678	5,04	М или Ж	2,10	2,46	1,65	1,20
Расслабленность и пол коммуникатора	138	3/678	0,66	М Ж	1,95 2,25	2,69 2,23	1,64 1,67	1,24 1,17

Из таблицы 4.3 можно заметить, что пол коммуникатора взаимодействует с расстоянием до адресата и контактом с ним глазами в том, что касается определения воспринимаемой убедительности. Колонка средних показывает, что для сидящих на маленьком расстоянии от слушателей говорящих мужского пола изменения контакта глаз не оказывали значимого влияния (2,07 при 90 % контакта глазами и 2,09 при 50 % контакта глазами). Для мужчин-коммуникаторов, расположенных на относительно большом расстоянии, девяностопроцентный контакт глазами воспринимался как менее убедительный (1,60), чем пятидесятипроцентный контакт глазами (1,74). Для женщин воздействие контакта глазами на относительно небольшом расстоянии также оказалось незначимым (1,96 при 90 % кон-

такта глазами и 1,93 при 50 % контакта глазами). Был обнаружен значимый эффект (противоположно, по сравнению с мужчинами, направленный), когда говорящая женщина сидела на относительно большом расстоянии от своего слушателя. В этом случае ее сообщение воспринималось как более убедительное при 90 % контакта глазами (1,75), чем при 50 % контакте глазами (1,67).

Таблица 4.3 также показывает совместное воздействие пола коммуникатора и ориентации. В то время как у женщин-коммуникаторов прямая (1,80) ориентация плеч не отличалась по своему воздействию от непрямой ориентации (1,82), коммуникации мужчин воспринимались как более убедительные, когда ориентация плеч была непрямой (1,97) по сравнению с прямой ориентацией (1,78). Другими словами, только в случае, когда говорящий был мужского пола, более прямая ориентация плеч уменьшала воспринимаемую убедительность его сообщения.

Было обнаружено четыре взаимодействия второго порядка между расслабленностью коммуникатора и каждым из следующих факторов: пол адресата, пол коммуникатора, расстояние и ориентация плеч. Также была выделена группа трехсторонних и четырехсторонних взаимодействий и один пятисторонний эффект, включавший фактор расслабленности. Анализ соответствующих внутриклассовых средних показывает, что воздействие расслабленности на воспринимаемую убедительность носило устойчиво параболический характер, так что, с незначительными отклонениями, внутриклассовые средние соответствуют основным эффектам расслабленности, указанным в таблице 4.3. Среди этих эффектов наиболее сильным и интересным является взаимодействие пола коммуникатора и расслабленности, которое также представлено в таблице 4.3. Эта взаимосвязь успешно обобщает роль расслабленности в воспринимаемой убедительности и оставшиеся эффекты, включающие расслабленность, предполагая лишь незначительные колебания внутри этого общего паттерна. В то время как внутриклассовые средние для возрастающих степеней расслабленности коммуникатора на воспринимаемую убедительность составили 1,95, 2,69, 1,64 и 1,24 для говорящих мужского пола, соответствующие внутриклассовые средние для женщин-коммуникаторов оказались равными 2,25, 2,23, 1,67 и 1,17. Другими словами, легкое напряжение в позе мужчин-коммуникаторов значимо снижало воспринимаемую убедительность по сравнению с легкой расслабленностью. Для женщин, как легкое напряжение, так и легкая расслабленность оказывали сходное воздействие, сильно отличавшееся от эффектов умеренной и крайне выраженной расслабленности.

Исходя из анализа вариативности можно предположить, что при значимости, установленной на уровне 0,01, общее число значимых эффектов, возникновение которых могло быть обусловлено лишь случайностью, будет меньше семи. Реально полученное количество значимых воздействий составило 24, что позволяет положительно решить вопрос о сравнении с количеством случайно возникающих эффектов.

Обобщая, можно сказать, что гипотезы относительно воздействия расстояния и расслабленности нашли свое подтверждение в ходе этого декодировочного эксперимента. Непрямая ориентация плеч усиливает воспринимаемую убедительность больше, чем прямая ориентация, только если говорящие - мужчины. Более того, и для мужчин, и для женщин, которые сидели на маленьком расстоянии от слушателя, не было выявлено воздействий, обусловленных контактом глаз. Однако, когда мужчина-коммуникатор сидел на большом расстоянии от слушателя, возрастающие степени контакта глаз воспринимались как менее убедительные, в то время как в случае расположенных на большом расстоянии от слушателя женщин-коммуникаторов возрастающая степень контакта глазами воспринималась как более убедительная. Таким образом, гипотеза, касающаяся контакта глаз, в общем, в ходе данного эксперимента не подтвердилась.

Обсуждение

Рассматривая результаты трех экспериментов Меграбяна и Уильямса (1969), будет полезно различать те имплицитные знаки, которые, по всей вероятности, связаны с нарастанием стремления убедить, и знаки, которые усиливают воспринимаемую убедительность коммуникаций. Первый декодировочный эксперимент показал, что следующие виды имплицитного поведения связаны с нарастанием как стремления убедить, так и воспринимаемой убедительности сообщения: большая голосовая активность, большая громкость речи, более высокая скорость речи, более выраженная мимическая активность, большая интенсивность жестикуляции, менее прерывистый характер речи и более выраженный контакт глаз с адресатом. Кроме того, было обнаружено, что меньший угол наклона назад и большее количество кивков головой связаны с нарастающим стремлением убедить, а незначительная интенсивность направленных на себя действий коррелирует с воспринимаемой убедительностью коммуникации.

Запланированная убедительность выступила в качестве внутрисубъектного эффекта в первом кодировочном эксперименте, а во втором эксперименте оказалась межсубъектным эффектом. В связи с этим,

во втором эксперименте было выявлено меньшее количество значимых воздействий. Было обнаружено, что нарастание стремления убедить связано с большим контактом глаз со слушателем, более низкой интенсивностью поворотов туловища (только для женщин), и большей интенсивностью направленных на себя действий при условии, что реакция слушателя была принимающей. Кроме того, было обнаружено, что оцениваемая убедительность коммуникации связана положительно с громкостью речи, скоростью речи, интенсивностью жестикюляции, контактом глазами с адресатом, продолжительностью коммуникации, мимической активностью и показателями коммуникатора по шкале доминантности. (Вспомним, что во втором эксперименте не учитывались голосовая активность и непрерывный характер речи, которые, как было установлено в первом эксперименте, значимо связаны с воспринимаемой убедительностью). Относящиеся к контакту глаз результаты, полученные в обоих экспериментах, не противоречат гипотезам и данным, представленным Экслином и Элбриджем (Exline and Eldridge, 1967).

Последние три строчки в таблице 4.1 и последние две строчки в таблице 4.2 показывают, что, когда говорящий пытался быть убедительным, его и воспринимали как убедительного. Данные корреляционного анализа подтверждают эти результаты. Например, в первом эксперименте было обнаружено, что значительное число имплицитных знаков связано как с планируемой, так и воспринимаемой убедительностью. Хотя во втором эксперименте было получено мало эффектов, связанных с планируемой убедительностью, те имплицитные знаки, которые обнаружили свой вклад в воспринимаемую убедительность, опять же перекрывались с результатами первого эксперимента. Таким образом, эти результаты согласуются с данными предыдущих исследований, которые показали, что одни и те же имплицитные знаки используются как для кодирования данного отношения, так и для интерпретации этого отношения (например, Rosenfeld, 1966a and 1966b в том, что касается движений и речевых знаков; Mehrabian, 1969b, в том, что касается знаков позы и положения тела).

Некоторые вопросы может вызвать один аспект использованного в первом эксперименте метода, делающий возможным воздействие на планируемую убедительность сразу по двум направлениям. Испытуемых в «умеренном» условии рекомендовали одновременно быть и умеренно убедительным, и вести себя тонко, в то время как испытуемые в «высоких» условиях должны были быть высоко убедительными, не пытаясь скрыть свое стремление убедить. Монотонный характер 11 из 12 описанных в

таблице 4.1 эффектов позволяет предположить, что здесь скорее была задействована одна независимая переменная, а не две; или, точнее, что очевидность намерения убедить и степень планируемой убедительности – это взаимосвязанные измерения в том, что касается их поведенческих сопровождающих.

Побочным продуктом двух кодировочных экспериментов явилось то, что несколько знаков позы составили фактор расслабленности. Взятые по отдельности, эти переменные позы обнаруживали только единичную значимую взаимосвязь с запланированной или воспринимаемой убедительностью. Поскольку сформулированная гипотеза связывала планируемую или воспринимаемую убедительность с общей расслабленностью говорящего, а не с отдельными знаками релаксации, в третьем эксперименте эти отдельные знаки были объединены, чтобы составить четыре степени расслабленности позы. Помимо этого также учитывались знаки положения, связанные с контактом глаз, расстоянием и ориентацией. Последние два знака (расстояние и ориентация) в первом эксперименте не оказали никакого значимого воздействия на планируемую или воспринимаемую убедительность, и казалось, что отсутствие подобных эффектов могло быть обусловлено взаимодействием с другими поведенческими знаками. Поэтому использование в ходе третьего эксперимента метода дешифровки позволило оценить воздействие не только общей расслабленности, но и основных эффектов и эффектов взаимодействия контакта глаз, расстояния и ориентации на воспринимаемую убедительность. Результаты показали, что, как и предполагалось, уменьшение расстояния до слушателя способствует повышению воспринимаемой убедительности, а расслабленность демонстрирует наличие ожидаемой криволинейной взаимосвязи. Подтвердилась и гипотеза о том, что для мужчин-коммуникаторов воспринимаемая убедительность при не прямой ориентации плеч была больше, чем при прямой. Однако гипотеза о противоположном эффекте у говорящих женского пола не подтвердилась. Наконец, контакт глаз оказывал значимое воздействие только на больших расстояниях, причем это воздействие оказалось разнонаправленным у мужчин и у женщин – меньший контакт глаз у мужчин и больший у женщин способствовали повышению убедительности.

Таким образом, результаты дешифровочного эксперимента, в общем, подтвердили гипотезу о том, что позы и положения тела, передающие симпатию к слушателю, также вносят свой вклад в оцениваемую воспринимаемую убедительность коммуникации. Исключения составили отсутствие значимого воздействия со стороны ориентации плеч у женщин и результаты, касающиеся контакта глаз у мужчин.

Взаимосвязь в ходе третьего эксперимента между расслабленностью и полом коммуникатора показала, что для мужчин-коммуникаторов слегка напряженные позы воспринимались как значимо менее убедительные, чем слегка расслабленные. В случае женщин этого обнаружено не было. Подобные результаты позволяют предположить, что легкие степени напряженности в позе мужчин наводят на мысль о том, что они испытывают некоторый дискомфорт, передавая определенное сообщение. Легкое напряжение в позах женщин не обязательно передает такой дискомфорт, а скорее интерпретируется как социально приемлемая поза женщины, которая общается с незнакомым человеком.

Теперь мы можем обобщить данные, касающиеся общей гипотезы, постулирующей наличие прямой взаимосвязи между планируемой или воспринимаемой убедительностью и степенью передаваемой адресату симпатии. В трех вышеописанных экспериментах мы часто не находили значимых результатов там, где они должны были быть, согласно нашей гипотезе. Однако среди полученных значимых воздействий большинство подтверждало выведенное множество производных гипотез. Единственным исключением было то, что меньший контакт глаз у мужчин воспринимался как более убедительный, но это было получено только в третьем эксперименте и противоречило данным первых двух исследований.

В эксперименте были задействованы четыре коммуникационных знака, которые обнаружили значимые взаимосвязи с запланированной и воспринимаемой убедительностью, но для которых не было сформулировано никаких гипотез: громкость и скорость речи и голосовая и мимическая активность. Это показатели активности, которые обычно не зависят от позитивного и негативного отношения или оценки. Если точнее, Осгуд, Сак и Танненбаум (Osgood, Suci, and Tannenbaum, 1957) определили, что активность и оценка - это два независимых измерения. Их данные, а также результаты последующих работ показали наличие небольшой позитивной взаимосвязи между активностью и оценкой (например, 0,33 в исследовании Бентлера, 1969).

На основании той информации, которой мы сейчас располагаем в отношении этих знаков активности, представляется разумным считать их показателями *реактивности* коммуникатора по отношению к своему адресату. Другими словами, значение этих сигналов в том, что они отражают заметность адресата для говорящего в ситуации коммуникации. Установленные на сегодняшний день самые выраженные эффекты показали, что реактивность коммуникатора в отношении своего слушателя является монотонно возрастающей функцией его запланированной убедительности, и что воспринимаемая убедительность связана с реактивностью

коммуникатора. Эти неожиданные результаты свидетельствуют о том, что реактивность коммуникатора в ситуации убеждения - это еще более важный фактор, чем его положительное отношение к слушателю. Совершенно естественно, что в ситуации убеждения реактивность по отношению к объекту воздействия возрастает, поскольку он - основной центр нашего внимания, но интересно, что возросшая реактивность также вносит свой вклад в то, насколько данное сообщение воспринимается убедительным. Таким образом, исследование этого фактора как детерминанты убеждающего воздействия сообщения представляется очень важным в дальней-

ших исследованиях роли имплицитных знаков в убеждении.

Результаты факторного анализа удивительно последовательно подтвердили сделанные ранее выводы относительно значения определенных сигналов позы (Mehrabian, 1968a, 1968b). В первом эксперименте большая выраженность боковых наклонов, асимметрия положения ног, асимметрия расположения рук, открытость рук, более высокая интенсивность жестикуляции и раскачивания и более низкая интенсивность поворотов туловища объединились в один фактор - фактор расслабленности. Единственная переменная, которой там не оказалось, хотя и ее появления можно было ожидать - это угол наклона говорящего назад. Однако угол наклона назад имеет все же вторую по величине нагрузку на этот фактор. Таким образом, выделение этого фактора подтвердило сделанные ранее выводы о роли этих знаков позы как показателей расслабленности. Эти результаты также показали, что если коммуникатор сидит, более высокая интенсивность жестикуляции и раскачивания связана положительной взаимосвязью с расслабленностью, а значительная выраженность интенсивности поворотов туловища является показателем дискомфорта или напряжения.

Сравните: фактор расслабленности, полученный во втором кодировочном эксперименте включил все знаки позы выделенного ранее релаксационного фактора, а также и угол наклона назад. Наконец, более низкие баллы по шкале тревожности и сильнее выраженная интенсивность раскачивания были связаны с нарастанием расслабленности.

Выделенный в ходе второго кодировочного эксперимента фактор доминантности показал, что мужчины более экстравертированы и доминантны, менее невротичны и выше оценивают свою собственную способность убеждать других по сравнению с женщинами. Более того, по мнению экспертов, доминантные и экстравертированные индивиды комфортнее чувствуют себя в коммуникационной ситуации. Это подтвердило наличие взаимосвязи между доминантным социальным положением и большей расслабленностью, о которой шла речь в несколь-

ких исследованиях, описанных Меграбяном (Mehrabian, 1969b). Наконец, более доминантные индивиды обычно вступают в более длительные коммуникации и совершают больше направленных на себя действий. Кстати, высокая интенсивность движений ног и ступней, которые вошли в этот фактор, наиболее вероятно обусловлены различиями между мужчинами и женщинами, поскольку результаты показали, что мужчины, по сравнению с женщинами, больше двигали во время разговора ногами и ступнями.

Выделенные во втором эксперименте первый и четвертый факторы были обозначены, соответственно, воспринимаемой и запланированной убедительностью, но из-за наличия корреляций между последними двумя измерениями полного разделения двух факторов достичь не удалось. Так, мимическая активность, скорость и громкость речи вошли в первый фактор, а контакт глаз и оцененная наблюдателями убедительность - в четвертый. Однако движения головой и руками, а также повороты туловища, которые коррелируют с запланированной убедительностью, объединились в рамках четвертого фактора.

С помощью факторного анализа также была получена информация о значимости различных двигательных сигналов. В первом кодировочном эксперименте была выявлена значимая взаимосвязь между интенсивностью поворотов туловища и баллами по шкале нейротизма. Это позволяет предположить, что повороты тела свидетельствуют о дискомфорте или о нежелании взаимодействовать с другим человеком очень открыто или близко. Что касается результатов факторного анализа, нужно отметить, что четвертый фактор предоставил дополнительное подтверждение справедливости такой интерпретации, показав, что высокая интенсивность поворотов туловища имеет тенденцию коррелировать с менее расслабленными позами. Таким образом, когда окружающие условия физически позволяли говорящему свести к минимуму контакт глаз и прямого ориентации по отношению к слушающему с помощью таких поворотов, он произвольно использовал это, чтобы свести к минимуму открытость коммуникации.

В том же самом эксперименте была получена отрицательная взаимосвязь между интенсивностью раскачивания и шкалой нейротизма, тем самым позволяя предположить более низкий уровень дискомфорта у говорящего. Это объяснение было подтверждено результатами факторного анализа, когда интенсивность раскачивания оказалась связанной с более расслабленными позами (четвертый фактор). В отличие от поворотов туловища, раскачивание не снижало открытость взаимодействия, поскольку, раскачиваясь, человек мог быть прямо ориентирован на слушателя,

контактировать с ним глазами. Эти результаты позволяют сделать интересные, хотя и неожиданные, выводы о роли поворотов туловища и раскачивания в коммуникации.

В первом кодировочном эксперименте удалось получить еще два результата, имеющих отношение к интерпретации кивков головой: отрицательная корреляция между интенсивностью кивков головой и показателями по шкале доминантности и объединение переменных во второй фактор (фактор открытости). Этот второй фактор было трудно назвать, поскольку, с одной стороны, он включил знаки закрытости (то есть больший угол наклона назад, менее прямая ориентация и увеличивающееся расстояние от слушателя), а с другой стороны - определенные знаки уверенности в себе (более высокая оценка собственных способностей убеждать, чаще мужчины, более длительные коммуникации и более высокие показатели по шкале доминантности). Объединенные этим фактором переменные доступны содержательной интерпретации. Результаты показали, что человек, который считает свой статус более высоким, чем у слушателя, действительно принимает относительно закрытые позы и занимает закрытые положения по отношению к этому слушателю (например, Mehrabian, 1968a; Mehrabian and Friar, 1969). Лотт и Соммер (Lott and Sommer, 1967), например, установили, что человек выбирает более удаленное месторасположение от слушателей, которые, по его мнению, сильно отличаются от него по своему статусу. Таким образом, включение интенсивности кивков головой в этот второй фактор, наряду с ее значимой отрицательной корреляцией с показателями доминантности позволяет сделать следующую интерпретацию: частые кивки головой, наряду с передачей симпатии по отношению к слушателю, говорят о меньшей уверенности коммуникатора или о его покорности.

Так же как и кивки головой, частота улыбок, видимо, тоже отражает как симпатию к слушателю, так и меньшую уверенность говорящего или его зависимость. Эта дополнительная интерпретация основана на третьем факторе (факторе доминантности), выделенном в ходе первого кодировочного эксперимента. В этом факторе выражение удовольствия на лице оказалось связанным с меньшей доминантностью, большим нейротизмом и более выраженной тревожностью человека. Таким образом, когда на лице отражается значительное удовольствие или когда человек слишком часто улыбается в каких-то неловких социальных ситуациях (подобных тем, что создавались по методике первого эксперимента), эти знаки отражают значительные усилия говорящего снизить напряжение и дискомфорт, «умиротворя» слушателя.

Приведенные выше интерпретации значений интенсивности поворотов туловища, раскачивания, кивков головой и улыбок новы и поэтому не могут носить окончательного характера. Мы предположили, что кивки и улыбки имеют, по крайней мере, два вида значений, в то время как повороты туловища и интенсивность раскачивания рассматривались только как негативные или позитивные корреляты расслабленности. Мы понимаем, что возможны дополнительные объяснения этих знаков, и что характер социальных ситуаций, в которых происходит подобное поведение, может подчеркивать отдельные аспекты значения сигналов. Например, как уже отмечалось, частые улыбки в неловкой ситуации могут указывать скорее на меньшую уверенность коммуникатора, чем на его симпатию по отношению к адресату. Однако в других ситуациях социального взаимодействия, когда коммуникатор и адресат хотя бы немного знакомы, частота улыбок скорее является показателем симпатии, а не дискомфорта.

Теперь мы можем сравнить результаты кодировочного и декодировочного экспериментов. Для предварительного исследования в области имплицитной коммуникации были избраны методы кодирования, а не дешифровки. Однако когда в результате кодировочного эксперимента удалось установить важнейшие переменные, были применены методы дешифровки для более полного изучения совместного воздействия переменных. В этой связи нужно отметить, что первый кодировочный эксперимент представляется наиболее информативным. Некоторые результаты этого исследования привели к разработке третьего эксперимента, в ходе которого изучалось воздействие общей расслабленности позы говорящего. Таким образом, эта последовательность использования методов кодирования и дешифровки позволила разработать более компактный набор стимулов для декодировочного эксперимента, что было бы вряд ли возможно в другом случае. Дальнейшее исследование связей имплицитных знаков с запланированной и воспринимаемой убедительностью или с изменением отношения может продолжаться с использованием методов кодировки. Когда будут получены результаты подобных экспериментов, выявленное в ходе применения метода кодировки воздействие на воспринимаемую убедительность можно будет систематически изучать в декодировочных экспериментах.

Последний вопрос, который мы должны обсудить, касается влияния имплицитной передачи статуса на воспринимаемую или запланированную убедительность. Реальный статус коммуникатора, который можно определить на основании уровня дохода и (или) образования, сам по себе определяет воспринимаемую убедительность. Однако представление о социо-экономическом статусе, которое может сложиться у адресата (на-

пример, на основании непосредственно доступной информации или более тонких показателей, таких как одежда или словарный запас) может отличаться от имплицитно передаваемого ему статуса. Таким образом, рассматривая роль имплицитно передаваемого статуса, представляется, что важнейшая переменная здесь - разница между действительным статусом говорящего и тем, что он имплицитно передает своему слушателю. Если этот показатель имеет положительный знак, то есть если имплицитно передаваемый статус выше, чем действительный, предполагается, что [Это может оказывать негативное воздействие на воспринимаемую убедительность сообщения. И наоборот, если абсолютная величина показателя невелика, он не будет оказывать ни положительного, ни отрицательного воздействия. Если показатель — это небольшая отрицательная величина, то есть если говорящий имплицитно передает более низкий статус, чем тот, каким он в действительности обладает, можно ожидать, что воспринимаемая убедительность возрастает. Наконец, если показатель - это небольшая положительная величина, снова можно предположить, что воздействие будет негативным. Можно сформулировать похожую гипотезу, соотносящую запланированную убедительность с показателем «передаваемый минус реальный статус».

В исследовании Меграбяна и Уильямса (1969) была получена информация, имеющая отношение к взаимосвязи между воспринимаемой и запланированной убедительностью и имплицитно передаваемым статусом. Например, интенсивность кивков головой была частично проинтерпретирована как показатель меньшей уверенности говорящего или отношения подчинения своему слушателю, поэтому возможно, что более высокая интенсивность кивков головой связана с нарастанием убедительности говорящего. Первый кодировочный эксперимент показал, что более высокая интенсивность кивков головой, на самом деле, оказалась связанной с большим старанием убедить. Опять же, результаты факторного анализа данных второго кодировочного эксперимента позволяют предположить, что высокая интенсивность направленных на себя действий передает доминантную позицию говорящего по отношению к своему слушателю. Поэтому можно ожидать, что высокая интенсивность направленных на себя действий должна снижать воспринимаемую убедительность коммуникации, что и произошло в первом кодировочном эксперименте.

В двух предшествующих примерах большая интенсивность кивков головой и меньшая — направленных на себя действий передавали более выраженную симпатию и оказались связанными с запланированной или воспринимаемой убедительностью. Более интересное исследование роли передаваемого статуса могло бы задействовать ситуации, имплицитные

знаки, обозначающие более сильную антипатию, также сообщало бы о более уважительном или подчиненном отношении к слушателю (например, большее расстояние до слушателя). Таким образом, при попытках быть убедительным, на знаки расстояния оказывалось бы противоположно направленное воздействие. Это может частично объяснить отсутствие результатов, касающихся знаков расстояния, в кодировочных экспериментах, но на общем уровне предлагает парадигму изучения относительной важности передачи статуса и коммуникации симпатии в определении воспринимаемой убедительности.

Заключение

Наши три эксперимента проверяли предположение о том, что имплицитно передаваемая слушателю степень симпатии напрямую связана с запланированной убедительностью говорящего и воспринимаемой убедительностью сообщения. На основании литературы, опубликованной по проблемам имплицитной передачи отношений, можно сформулировать несколько производных гипотез, относящихся к конкретным знакам положения тела, позы, лица, движений и речи. Неожиданная, но очень устойчивая группа результатов показала, что когда человек пытается убедить в чем-то незнакомца, его имплицитная реактивность по отношению к объекту монотонно возрастает с увеличением стремления убедить. По данным, которыми мы пока располагаем, связи реактивности (то есть мимической и голосовой активности, скорости и громкости речи) с запланированной и воспринимаемой убедительностью обладают наиболее сильным эффектом. Тем не менее, результаты подтвердили гипотезу о связи между имплицитной коммуникацией положительного аффекта и стремлением убедить и воспринимаемой убедительностью. Было установлено наличие корреляций между запланированной убедительностью говорящего и оцениваемой или воспринимаемой убедительностью его сообщения. Результаты также помогли определить референтов некоторых двигательных сигналов и позволили объединить несколько знаков позы, совместно определяющих общую расслабленность тела.

I Когда невербальное поведение выдает чувства

Невербальное поведение играет важную роль во многих ситуациях социального взаимодействия, особенно если коммуникатор или не может, или не хочет выражать свои чувства открыто. Экман и Фризен (Ekman and Friesen, 1969a) приводят следующую уместную здесь цитату из более ранней работы, посвященной этой теме.

Некоторые действия, которые мы обычно по привычке связываем с определенными психологическими состояниями, могут частично подавляться при помощи волевого усилия, и в таких случаях мышцы, наименее подвластные сознательному контролю, скорее всего, продолжат действовать. Так происходят движения, которые мы называем экспрессивными. В определенных случаях для проверки одного привычного движения требуется совершить дополнительные легкие движения; такие движения тоже являются экспрессивными (Darwin, 1965, с. 28).

Тот, у кого есть глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, может быть уверенным в том, что человеку не дано хранить секреты. Если его губы молчат, разговаривают кончики пальцев; то, что он хотел скрыть, сочится из каждой поры на его теле (Freud, 1959, с. 94).

Концепция вытеснения в психоаналитической теории, например, понимает невербальное поведение как средство постижения «непринимаемых» чувств клиента (Deutsch and Murphy, 1955). И действительно, ранние неформальные обсуждения психоаналитиками последствий вытесне-

ния и формирования реакции, по всей видимости, оказали воздействие на изучение невербального поведения. Современные исследования невербального поведения развивались по множеству направлений.

Но в свете всего того, что сейчас известно о значении различных движений, выражений лица, имплицитных сторон речи, а также позы и положения, представляется необходимым вновь обратиться к некоторым вопросам, с которых началось исследование имплицитного поведения. Какие случайно допускаемые человеком во время разговора действия помогают определить его проблему, дискомфорт или умышленное искажение? Исследователи надеялись, что изучение этого вопроса даст важные результаты для более широкой сферы применения - с их помощью можно будет определять паттерны поведения в тех ситуациях социального взаимодействия, в которых имплицитная передача отношений или более приемлема, или становится обязательным побочным эффектом чувств говорящего. Примерами таких, часто не вербализуемых отношений могут служить чувства клинициста по отношению к клиенту, недовольство или разочарование работника по отношению к работодателю, разговор учителя с родителями непослушного ребенка, или не выраженная словами ссора любовников.

Для исследования этих проблем необходимо было избрать метод, в котором испытуемые могли словами выражать что-то отличное от того, что они в действительности чувствуют или переживают. Был сделан вывод, что неискренняя коммуникация может послужить вполне приемлемой моделью для этих целей.

Используя такую модель, Экман и Фризен (Ekman and Freisen, 1969a) задали себе следующий вопрос: «Если мы предполагаем, что скрываемая информация обязательно должна проявиться, где это с наибольшей вероятностью может произойти?» Мы можем кратко переформулировать их ответ, используя понятие «емкости каналов» (количество информации, которое может быть передано посредником коммуникации за единицу времени [Cherry, 1966, с. 178]). В этой связи, мимические знаки занимают первое место, затем идет кисть и, наконец, ступня и нога. Гипотеза Экмана и Фризена заключалась в том, что части тела, обладающие меньшей емкостью каналов, дают больше информации о неискренности. Конкретнее можно сказать, что когда человек неискренен, его ступни/ноги должны передавать максимум информации о скрываемой эмоции, затем его кисти и, наконец, лицо.

Чтобы проверить свою гипотезу, Экман и Фризен показывали немые фильмы о двух пациентах двум группам наивных наблюдателей. Одна группа видела лицо и голову говорящего, а другая - лишь шею и тело. Наблюдате-

ли использовали контрольную таблицу прилагательных для описания отношений и чувств двух пациентов. Для первого пациента, который пытался скрыть, что он расстроен, было приписано довольно много отрицательных прилагательных как сообщениям головы, так и тела. Результаты, полученные для второго пациента, который скрывал информацию о своем смущении и встревоженности, оказались яснее: сообщения его головы были, главным образом, положительными, а тела - отрицательными. Более поздние результаты подтвердили представление о том, что при обмане обычно более информативные источники (выражения лица) являются менее полезными показателями, чем менее информативные источники (телесные знаки, такие как движения руки, ноги и ступни).

Если бы обман был спровоцирован экспериментальной ситуацией, в не оценивался на основе клинических наблюдений, результаты исследования Экмана и Фризена (1969a) можно было бы проинтерпретировать предельно ясно. Нет нужды говорить, что контролируемые условия эксперимента (которые отсутствовали в этой работе) также были бы необходимы для отделения эффектов неискренности от характерных стилей имплицитной коммуникации испытуемых. Другими словами, если мы ожидаем, что какая-то часть тела испытуемого будет посылать больше сигналов негативного аффекта, когда он обманывает, было бы важно показать, что сигналы негативных эмоций будут реже посылаться этой частью тела испытуемого, когда он искренен. Кроме того, для более строго изучения этой проблемы потребовалось бы большее количество фильмов и стандартизованных шкал для оценки позитивного или негативного аффекта, что позволило бы статистически проверить различия в аффектах, передаваемых знаками тела и головы.

В конечном счете, данные, полученные от двух конкретных пациентов описанные Экманом и Фризенем, не позволяют ни опровергнуть, ни принять их гипотезу. На этом этапе развития исследований было бы полезнее рассмотреть поведение неискренних испытуемых и сравнить его с поведением тех же испытуемых или других (контрольной группой), которые не обманывают. Такая предварительная работа помогла бы определить невербальные знаки, разграничивающие два эти состояния. В этом контексте мы можем вспомнить несколько более ранних экспериментов. Исследования показателей латентности в словесно-ассоциативном эксперименте (например, Jung, 1905; Luria, 1930; Martson, 1920) или кожно-гальванической реакции или кровяного давления (например, Chappell, 1929) были вызваны предположением о том, что у обманывающего человека должны быть реакции страха или избегания, выражающиеся в легких физиологических знаках. Хотя результаты этих экспериментов и не

смогли недвусмысленно подтвердить гипотезу, они задали направление изучения невербальных знаков неискренности: можно ожидать, что человек будет проявлять более выраженные негативные чувства по отношению к коммуникационной ситуации, когда он обманывает, по сравнению с тем, когда он искренен.

На основе этого допущения в литературе по имплицитной коммуникации была разработана основа для развития конкретных гипотез, касающихся различных невербальных знаков, которые связаны с обманом. Индикаторы позитивного-негативного аффекта, рассмотренные в главе 4, можно переформулировать в качестве гипотез неискренности коммуникации.

1) Поза и положение: коммуникатор менее открыт своему адресату, когда он обманывает, чем он искренен.

2) Движение: когда коммуникатор обманывает, он жестикулирует и кивает головой чаще и больше улыбается, чем когда он искренен.

3) Различные аспекты речевого поведения: неискренний коммуникатор говорит медленнее, произносит меньше слов и чаще делает речевые ошибки.

Хотя в этих гипотезах приводится ограниченный набор поведенческих паттернов, служащих индикаторами неискренности, в целях лучшего понимания в описанные ниже эксперименты были введены и дополнительные знаки.

Мы решили, что для такого рода поисковых экспериментов уместнее применять разнообразные методы. Кроме того, различные темы, о которых испытуемые должны были разговаривать в трех экспериментах, были подобраны так, чтобы пробуждать эмоции.

Эксперимент I:

искренность при высказывании идей,
соответствующих или не соответствующих
убеждениям человека

В первом эксперименте Меграбяна (1971а) испытуемые обращались как искренне, так и неискренне к различным адресатам. Прежде всего, испытуемых попросили высказать свое отношение к легализации аборт. Это широко обсуждаемая проблема, которую выбрали потому, что она вызывает сильные положительные или отрицательные переживания. Затем каждый испытуемый представил искреннюю коммуникацию по теме абортов (то есть высказался в соответствии со своими собственными взгля-

дами), а также неискреннюю коммуникацию (то есть высказал мнение, противоречащее его действительной точке зрения). Чтобы смоделировать два обычных условия обмана, также исследовалось воздействие фактора награды или наказания. В условиях награды испытуемым обещали заплатить премию, если они солгут успешно, то есть если их обман не будет раскрыт; в условиях наказания испытуемым угрожали небольшим ударом электрического тока, если помощник экспериментатора обнаружит их ложь.

Метод

Пятидесяти шести калифорнийским студентам заплатили за участие в эксперименте в качестве испытуемых. Каждый испытуемый сначала обозначил свое отношение к аборт, а затем написал несколько предложений, объясняя свою позицию. Испытуемые, которые демонстрировали крайние точки зрения (как за, так и против), продолжили участие в эксперименте. Тем, кто высказывал умеренные суждения, заплатили и отпустили, хотя таких оказалось очень мало. Оставшиеся испытуемые затем получили набор подробно написанных инструкций, в которых объяснялось, что они должны делать дальше.

В этих инструкциях представлялось, что эксперимент бросает вызов способности испытуемого всегда выглядеть искренним, независимо от того, лжет он или говорит правду. Испытуемые получили два списка утверждений, в один входили аргументы в поддержку абортов, в другой - аргументы против, а также некоторую информацию о Джоне Ватсоне. У них было десять минут, чтобы изучить материал, а затем они должны были представить три различные коммуникации каждый раз перед новыми экспертами: 1) пробную коммуникацию о Джоне Ватсоне; 2) коммуникацию, защищающую аборты; и 3) коммуникацию против абортов. Тренировочное условие всегда шло первым, а за ним следовали условия два и Три в случайном порядке. Таким образом, одна коммуникация согласовывалась с взглядами испытуемого на проблему абортов, в то время как другая противоречила его взглядам, выраженным на первой стадии эксперимента. Он должен был представить обе коммуникации так, чтобы эксперты поверили, что он высказывает свои действительные убеждения. Перед каждой презентацией у испытуемых было по пять дополнительных минут, чтобы приготовить свое выступление. Ни один из экспертов не знал ни действительного отношения испытуемого к проблеме, ни какими условиями задано его данное выступление; мнения испытуемых собирались отдельным ассистентом, который один знал их реальные отношения.

Таблица 5.1. Обобщение значимых результатов анализа вариативности в эксперименте I *

Зависимая переменная (Независимое воздействие)	F	MS,		Средние	
Открытость (Подкрепление и обман)	3,4	0,17	Награда Наказание	Искренность 0,06 ← → 0,06	Обман - 0,20 ↕ 0,08
Расслабленность (Подкрепление)	4,7	6,1	Награда = 0,51		Наказание = -0,51
Выражение удовольствия на лице (Подкрепление)	30,4	0,23	Награда = 1,13		Наказание = 1,63
(Пол и обман)	4,9	0,18	Мужской Женский	Правда 1,29 ← → 1,39	Обман 1,54 T 1,29
Скорость раскачивания (Пол и обман)	3,4	140	Мужской Женский	Награда 1,29 1,39	Наказание 1,54 1,29
Скорость движений ступней (обман)	4,4	38	Правда = 6,8		Обман = 4,3
Скорость движений ногой (подкрепление)	3,7	7,5	Награда = 1,7		Наказание = 0,7
(Обман и подкрепление)	5,0	6,1	Награда Наказание	Правда 2,34 ← → 2 0,30	Обман 0,98 1,03
Продолжительность речи (подкрепление)	5,2	15675	Награда = 181 с		Наказание = 127 с †
Количество речевых ошибок (обман)	4,1	3,6	Правда = 3,13		Обман = 3,86

Для всех приведенных в этой таблице эффектов $P < 0,10$; $df = 1/52$. Стрелочки соединяют внутриклассовые средние, которые, по данным F -критерия, значимо различаются на уровне 0,05. Показатели скорости - это количество движений за 100 секунд.

При условии награды испытуемым говорили, что, если они убедят обоих экспертов, что говорят правду, они получат вознаграждение в 2 доллара от эксперта, которого им удалось обмануть. При условии наказания испытуемым говорили, что они получают удар электрическим током от любого эксперта, который справедливо заключит, что они не говорят правды. Приспособление для ударов током, находящееся в комнате во время выполнения этого условия, показывалось испытуемым. Награды раздавал именно адресат-эксперт, а не экспериментатор, чтобы поднять уровень эмоциональной вовлеченности испытуемого.

Во время выполнения второго и третьего коммуникационного условий за поведением испытуемого велось наблюдение четырьмя исследователями через одностороннее зеркало. Три из них оценивали различные подмножества зависимых переменных, перечисленных в таблице 5.1, наряду со скоростью речи, жестиком и кивком головой; четвертый наблюдатель попеременно оценивал различные показатели для определения надежности. Был использован соответствующий набор критериев оценки, из приведенных в Приложении А. Показатель речевых ошибок высчитывался позже, на основе видеозаписей. Как и эксперты, никто из наблюдателей не знал действительное отношение испытуемого к проблеме абортов.

Результаты

Показатели надежности оценок каждой зависимой переменной, приведенные в Приложении А, были признаны удовлетворительными. Поэтому все зависимые переменные использовались в дальнейшем анализе. Баллы, поставленные экспертами в каждом условии и каждому испытуемому, были усреднены для каждой зависимой переменной. Затем каждая зависимая переменная была подвергнута процедуре факторного анализа модели $2 \times 2 \times 14 \times 2$. Были использованы два уровня пола испытуемого-коммуникатора, два уровня подкрепления (награда или наказание), под каждым из условий пола x подкрепления было собрано по 14 испытуемых и, наконец, выделялось два уровня обмана (обман и правда), которые включали повторное измерение.

В таблице 5.1 обобщаются результаты анализа вариативности. Значимые воздействия для каждой зависимой переменной приведены в круглых скобках. В случаях двустороннего взаимодействия стрелочки соединяют те внутриклассовые средние, которые, как было обнаружено, достоверно различаются. Например, анализ вариативности показателей открытости обнаружил значимость подкрепления и обмана: испытуемые, кото-

рым пообещали награду за успешную ложь, были более открыты, говор искренне (0,06), чем обманываемая (-0,20). Соответствующие значимые различия для испытуемых, которым обещали удар током, если их обман раскроется, не были установлены.

Эксперимент II: воздействия разыгрываемого и настоящего обмана

В нашем втором эксперименте (Меграбян, 1971а) исследовалось влияние на невербальное поведение испытуемого следующих факторов: обман или искренний характер вербальной коммуникации, ролевое разыгрывание обмана или искренняя коммуникация, пол коммуникатора и взаимодействие всего вышеперечисленного со шкалами экстраверсии и нейротизма личностного опросника Айзенка (Eysenk and Eysenk, 1963) и опросником тревожности Мандлера и Сарасона (Mandler and Sarason, 1952). Сначала испытуемые высказывали свое мнение по ряду социальных проблем, 12 из которых затрагивали конкретных людей, а 12 имели более отвлеченный характер. Затем испытуемые получали указания представить четыре типа коммуникации: (А) сказать правду так, чтобы убедить адресата, что он слышит правду, (Б) сказать правду так, чтобы убедить адресата, что он слышит ложь, (В) солгать так, чтобы адресат поверил, что он слышит правду, и (Г) солгать так, чтобы адресат поверил, что он слышит ложь. Испытуемый представлял двенадцать проблем одному эксперту в порядке, заранее определенном экспериментатором; три проблемы сообщались каждым из четырех способов.

Метод

Сорок восемь студентов университета Калифорнии приняли участие в этом эксперименте в качестве испытуемых на платной основе. Прежде всего, им велели оценить каждую из 24 проблем по семибалльной шкале от «категорически против» до «категорически за». Были затронуты такие темы, как снижение возрастного ценза для участия в голосовании до 18 лет, демонстрации в защиту мира, прослушивание телефонных разговоров правительством, убийства из милосердия, смертная казнь, запрещение молитв в государственных школах и контроль за ношением огнестрельного оружия. Для каждого испытуемого выбиралось 12 вопросов, по которым он высказал крайнюю точку зрения «за» или «против». Чтобы больше узнать о

взглядах испытуемого, его просили написать примерно два предложения по каждой теме, объясняя свою позицию. Экспериментатор отбирал три проблемы для каждого из четырех перечисленных выше условий.

Испытуемому говорили, что следующая часть эксперимента - это игра, содержащая четыре условия. Он получал подробные инструкции, в которых объяснялось каждое из четырех условий и то, как он должен себя вести при выполнении каждого. Он также получал список из 12 проблем, выбранных для него на основании ответов. Каждая из пронумерованных проблем сопровождалась буквой А, Б, В или Г, чтобы показать, какое условие должен изобразить, испытуемый, представляя эту конкретную проблему. Порядок условий был сбалансирован по всем испытуемым.

После каждого представления эксперт-помощник записывал свое мнение о том, лжет ли испытуемый или говорит правду. Испытуемым сказали, что они будут получать по одному очку каждый раз, когда эксперт скажет, что они говорят правду в условиях А и В, или решит, что они лгут при выполнении условий Б или Г. Им также сообщили, что, если к концу представления 12 коммуникаций они наберут десять или более очков, они получат премию в три доллара. Как и в эксперименте I, испытуемый набрал с примерного задания, чтобы расслабиться и лучше познакомиться [обстановкой]. Эксперты-помощники не знали, какое условие испытуемый выполняет в данный момент; они только знали, что испытуемый будет лгать 50 % времени. В эксперименте приняли участие два помощника-мужчины и две женщины. Поэтому испытуемые всегда обращались к помощникам одного с ними пола.

После испытуемым говорили, насколько точно эксперту удалось разгадать их поведение в 12 условиях. Трое испытуемых действительно получили премии в три доллара, потому что заработали десять или более очков. На последнем этапе исследования участники заполняли личностный опросник Айзенка и опросник тревожности.

Четверо наблюдателей, находившихся за односторонним зеркалом в смежной комнате, записывали и оценивали поведение в баллах по тем же категориям критериям, что использовались в эксперименте I. Показатель речевых ошибок не оценивался в этом эксперименте, зато подсчитывалась скорость движения глаз.

Результаты

Баллы по каждой зависимой переменной были подвергнуты процедуре факторного анализа модели $2 \times 2 \times 12 \times 2 \times 2$. Там было задействовано два уровня пола коммуникатора, два уровня тревожности

коммуникатора (или же, во второй серии анализа вариативности, два уровня экстраверсии коммуникатора), под каждым из условий пола коммуникатора x личностных переменных было собрано по 12 испытуемых, также повторные измерения по каждому из двух уровней обмана (в действительности искренняя или неискренняя коммуникация) и ролевого разыгрывания обмана (разыгрывание искренности и разыгрывание обмана).

В одной серии анализа вариативности использовалась шкала экстраверсии, чтобы исследовать, как одна личностная характеристика может взаимодействовать с обманом, определяя имплицитное поведение. Во второй серии анализа вариативности использовался другой личностный фактор (мы обозначили его как тревожность) - сумма z -значений испытуемого по опроснику тревожности и шкале нейротизма. Такие суммированные показатели тревоги и нейротизма использовались, поскольку при первоначальном раздельном анализе измерений тревоги и нейротизма удалось получить сходные результаты. Результаты этого второго эксперимента обобщены в таблице 5.2, где используется тот же формат, что и в таблице 5.1.

Эксперимент III: поведение при высокой мотивации обмануть

В третьем эксперименте Меграбяна (1971а) участники прежде всего заполняли ряд личностных опросников. Цель эксперимента была совершенно скрыта от испытуемого, а метод был разработан так, чтобы максимально усилить желание участника солгать и не быть разоблаченным.

Метод

В эксперименте на платной основе принял участие сорок один студент университета Калифорнии. Полные данные были получены только от 19-ти испытуемых мужского пола и от 13-ти - женского.

Сначала каждый испытуемый заполнял опросник тревожности и личностный опросник Айзенка. Затем испытуемого отводили в другую комнату, где сидел помощник экспериментатора, изображавший еще одного участника эксперимента, и делал вид, что изучает инструкции. Испытуемому давали примерно пять минут, чтобы прочитать тот же набор инструкций, в которых разъяснялось, что эксперимент нацелен на изуче-

Таблица 5.2. Обобщение значимых результатов анализа вариативности в эксперименте II*

Зависимая переменная (Независимое воздействие)	F	MS		Средние	
Открытость (Разыгрываемый обман)	10,6	0,28	Правда = 0,04		Обман = -0,04
Пол и экстраверсия	2,9	1,5	Мужской Женский	Экстраверсия 0,13 ← → 0,1!	Интроверсия -0,41 ?
Расслабленность (пол)	4,9	14,3	Мужчины = 0,60		0,17 Женщины = -0,60
Приятное выражение лица (Реальный обман)	7,8	0,065	Правда = 1,05	Правда	Обман = 1,15
Искренность (Разыгрываемый обман)	12,0	0,08	Разыгрываемая правда Разыгрываемый обман	Действительная правда 1,02 1,05 ←	Действительный обман 0,99 ? 1,31 →
Скорость жестикляции и (пол и экстраверсия и действительный обман)	14	2,2	Мужчина Экстраверт Интроверт Женщина Экстраверт Интроверт	Правда 3,2 4,3 ← → 3,1 ↔ 2,6	Обман 3,6 3,7 2,3 2,7
Скорость кивания головой (Действительный обман и разыгрываемый обман)	4,7	0,53	Разыгрываемая правда Разыгрываемый обман	Действительная правда 1,9 ? 1,5	Действительный обман 1,7 1,8
Продолжительность речи (Разыгрываемый обман)	7,2	114,0	Правда = 43 с		Обман = 38 с
Скорость речи (Реальный обман и разыгрываемый обман)	9,2	0,057	Разыгрываемая правда Разыгрываемый обман	Действительная правда 2,10 ← > ? 1,89	Действительный обман 1,99 2,02

* Для всех приведенных в этой таблице эффектов $P < 0,10$; $df = 1/52$. Стрелочки соединяют внутриклассовые средние, которые, по данным F -критерия, значимо различаются на уровне 0,05. Показатели скорости - это количество движений за 100 секунд.

ние экстрасенсорного восприятия, и описывалась ситуация, в которой он и другой испытуемый (помощник) будут принимать участие. Двое будут сидеть в противоположных концах разделенного перегородкой на части стола и пытаться общаться с помощью экстрасенсорного восприятия. У каждого будет сигнальная кнопка. Если на обе кнопки нажать одновременно, раздастся сирена. Можно нажимать только очень кратко (одну секунду или меньше) и не чаще, чем раз в 15 секунд. Таким образом, за сеанс продолжительностью 8 минут максимальное число возможного звучания sireны составляет 32. Поскольку испытуемые не будут видеть друг друга через перегородку, им придется пользоваться экстрасенсорными способностями, чтобы добиться звучания sireны. Признавая, что иногда звучание sireны может быть обусловлено случайностью, испытуемым сообщали, что если они заставят сирену звучать, по крайней мере, 15 раз, то будет сделан вывод о наличии у них экстрасенсорных способностей и выплачена премия.

Испытуемый-помощник вел себя, исходя из «жюльнических» или «не жюльнических» условий, избираемых на основе составленной им заранее схемы, условия не были известны ни экспериментаторам, ни тем, кто записывал поведение испытуемого. В «жюльнических» условиях по прошествии одной минуты испытуемый-помощник вставал со своего стула, выглядывал из-за перегородки и, не говоря ни слова, показывал испытуемому, когда нажимать на сигнал. Если испытуемый хотел принять подобные условия, они продолжали действовать таким образом и добивались, чтобы сирена прозвучала необходимое для получения премии число раз. В «не жюльнических» условиях помощник просто держал кнопку нажатой практически постоянно в течение всего периода времени, так что опять сирена звучало достаточное количество раз.

При выполнении обоих условий испытуемый сообщал, что он и его партнер успешно общались, используя экстрасенсорное восприятие. При «жюльнических» условиях испытуемый знал, что он смошенничал, чтобы получить необходимое число звуковых сигналов. Девять испытуемых не приняли предложение помощника смошенничать или впоследствии признались, что они жульничали. Таким образом, их данные не учитывались в дальнейшем анализе.

В конце восьмиминутного интервала интервьюер отводил испытуемого в соседнюю комнату, усаживал его и задавал вопрос:

«Что вы думаете о коммуникации с помощью экстрасенсорного восприятия? Как вы себя чувствовали, когда пытались так общаться? Как вы думаете, выбор партнера важен в такой ситуации? Вы следовали инструкциям?»

В течение всего времени этого взаимодействия интервьюер сохранял на лице достаточно приятное выражение, сидел, наклоняясь вперед примерно на десять градусов, в умеренно расслабленной позе (то есть расположение его рук и ног было несколько асимметричным) и смотрел на испытуемого примерно 90 % времени.

Интервьюер говорил помощнику, сознался ли испытуемый в обмене, так чтобы помощник мог корректировать свою схему. Интервьюер ничего не знал об условиях, пока собеседование не прошли все испытуемые. На последнем этапе исследования экспериментатор, который не был интервьюером, встречался как с помощником, так и с испытуемым, и тщательно опрашивал последнего.

В течение всей беседы поведение испытуемого, его поза и речь записывались на видео из смежной комнаты через одностороннее зеркало, но испытуемый ничего об этом не знал. Кроме того, наблюдатели оценивали контакт глаз испытуемого с интервьюером. Затем видеозаписи независимо друг от друга оценивали три эксперта, которые использовали те же категории и критерии, что и в эксперименте II (кроме скорости движения глаз) в дополнение к тем, что приведены в таблице 5.3. Ни один из наблюдателей не знал, какое условие он оценивает.

Результаты

Полученные от экспертов оценки были усреднены для каждой зависимой переменной по каждому испытуемому. Средние значения каждой переменной затем были подвергнуты процедуре факторного анализа модели $2 \cdot 2 \cdot 8$. Там было два уровня обмана (*обман* и *правдивая коммуникация*) два уровня тревожности (или экстраверсии, при второй серии анализа), под каждым из условий обмана • тревожности (или экстраверсии) было сгруппировано по 8 испытуемых. Фактор тревожности был таким же, как и в эксперименте II. Результаты этого эксперимента обобщены в таблице 5.3, где использован тот же формат, что и в предыдущих.

Обсуждение

Результаты трех экспериментов Меграбяна (1971a) позволяют сделать следующие предварительные выводы. Результаты, касающиеся знаков открытости (расстояния, наклона вперед и контакта глаз), соответствуют гипотезе; они показали, что в невербальной коммуникации негативные чувства передаются в большей степени, когда коммуникатор не искренен. В одном эксперименте, который исследовал частоту движений

Таблица 5.3. Обобщение значимых результатов анализа вариативности в эксперименте III*

Зависимая переменная (Независимое воздействие)	F	MS		Средние	
Расслабленность (Экстраверсия)	3,3	7,5	Экстраверсия -- 1,12		Интроверсия = -0,61
Приятное выражение лица (Обман и тревожность)	11,2	0,21	Высокая тревожность	Правда 1,6 ← →	Обман 1,0
			Низкая тревожность	2 ↕	2
(Обман и экстраверсия)	6,0	0,24	Экстраверсия	Правда 1,1	Обман 1,5
			Интроверсия	1,5 ← →	1,0
Скорость кивания головой (Обман и тревога)	5,3	15,3	Высокая тревожность	Правда 1,1 ← →	Обман 4,1
			Низкая тревожность	2 ↕	1,6
(Обман и экстраверсия)	3,2	0,7	Экстраверсия	5,1 ←	Обман 0,9
			Интроверсия	2,8 ← →	2
Скорость кивания головой (Действительный обман и разыгрываемый обман)	5,1	2,4	Разыгрываемая правда	Правда 3,0 ← →	Обман 1,3
			Разыгрываемый обман	2 ↕	1,9
Скорость направленных на себя действий (Обман и тревожность)	2,9	0,93	Высокая тревожность	Правда 1,1	Обман 0,5
			Низкая тревожность	0,3 ↕	0,8
Скорость речи (Обман)	4,4	1,3	Правда = 1,7		Обман = 2,5
Громкость речи (Тревожность)	2,9	0,68	Высокая тревожность = ? 3		Низкая тревожность = 2,7
Процент разговора в течение всего времени взаимодействия (Обман)	3,5	183	Правда = 89 %		Обман = 80 %

* Для всех приведенных в этой таблице эффектов $P < 0,10$; $df = 1/52$. Стрелочки соединяют внутриклассовые средние, которые, по данным t -критерия, значимо различаются на уровне 0,05. Показатели скорости - это количество движений за 100 секунд.

глаз в сторону адресата и от него, не удалось получить никаких значимых результатов, это позволяет предположить, что скорее показатель контакта глаз, а не скорость движения глаз может лежать в основе общераспространенного представления о том, что «бегающие глаза» выдают обман.

Мы не предполагали, что расслабленность позы как-то связана с неискренностью, и результаты эксперимента не выявили наличие подобной взаимосвязи. Среди знаков движений гипотеза, относящаяся к киванию головой и жестикуляции, подтверждалась каждый раз, когда выявлялось наличие значимого воздействия.

В первых двух экспериментах у коммуникаторов наблюдалось более приятное выражение лица, когда они обманывали. Этот результат подтверждает гипотезу Экмана и Фризена (1969а) о том, что знаки лица менее полезны для обнаружения обмана, поскольку человек в большей степени осознает и контролирует посылаемые лицом сообщения. Он также не противоречит интерпретации Меграбяна и Уильямса, которые отмечают, что «более сильно выраженное приятное выражение лица... (когда оно имеет место) в какой-то неловкой социальной ситуации... может свидетельствовать о попытках коммуникатора ослабить напряжение и дискомфорт, умиротворяя адресата» (Mehrabian and Williams, 1969, с. 56). Результаты третьего эксперимента внесли в эту интерпретацию уточнение. Лица интровертированных или высокотревожных испытуемых сохраняли менее приятное выражение, когда они обманывали, обратное оказалось справедливым для испытуемых с низким уровнем тревожности. В этом эксперименте у испытуемых вызывались более сильные чувства, чем в первом. Поэтому данный результат, наряду с общей меньшей способностью высокотревожных или интровертированных коммуникаторов справляться со сложными межличностными ситуациями, показывает, что тревожные (но не менее тревожные) коммуникаторы в третьем эксперименте переживали слишком значительное напряжение и не могли произвольно управлять ситуацией, чаще улыбаясь. Таким образом, предложенная Меграбяном и Уильямсом (1969) интерпретация улыбок может быть применима за исключением случаев, когда коммуникатор испытывает чрезвычайно выраженный дискомфорт.

Наряду с имплицитными знаками, связанными с речью коммуникатора, продолжительность речи, как и предполагалось в гипотезе, была короче, когда коммуникатор обманывал. Во втором эксперименте скорость речи снижали, как настоящий, так и разыгрываемый обман. В третьем эксперименте, однако, скорость речи была выше, когда коммуникатор лгал. Поскольку, видимо, напряжение было очень высоко в последних условиях, это противоречие можно разрешить, посчитав, что скорость речи высока для

легко выраженного дискомфорта (такого, как в «правдивых» условиях эксперимента II), низка при среднем уровне дискомфорта (такого, как в условиях обмана в эксперименте II) и высока при очень сильно выраженном дискомфорте (таком, как в условиях обмана в эксперименте III). Здесь важно отметить, что сформулированное выше утверждение не основано на конкретных показателях скорости речи, полученных в ходе третьего эксперимента. В эксперименте III оценки скорости речи производились субъективно, хотя и надежно, экспертами, которые использовали пятибалльную шкалу, в то время как во втором эксперименте скорость речи измерялась на основе количества слов, произнесенных за 100 секунд.

Показатель речевых ошибок, измеренный лишь в эксперименте I, был выше у коммуникаторов, когда они обманывали, чем когда говорили правду. Это соответствует предположению Касла и Маля (Kasl and Mahl, 1965) о том, что число речевых ошибок коррелирует с дискомфортом или тревожностью коммуникатора. Также этот результат не противоречит сформулированной гипотезе о наличии взаимосвязи между обманом и передачей негативного аффекта.

Результаты трех экспериментов действительно показывают, что взаимоотношения тревоги коммуникатора (или более обобщенно, способности коммуникатора эффективно справляться со сложными ситуациями межличностного общения) с искренней или неискренней коммуникацией могут быть плодотворно исследованы как детерминанты имплицитного поведения в подобных ситуациях. Уместную здесь гипотезу можно было бы сформулировать так: чем выше коммуникационные навыки, тем в меньшей степени передается негативный аффект при неискренней коммуникации. Проведение экспериментов с детьми и взрослыми и сравнение результатов может послужить основой для проверки этой гипотезы. Также эксперименты, в которых задействуются индивидуальные различия межличностных навыков, например, с использованием шкалы социальной компетентности Филлипса (Phillips, 1968), могут проверить ту же гипотезу на выборке взрослых испытуемых.

Различия методов, использованных в трех экспериментах, требуют некоторых пояснений. Эксперименты I и II похожи в том, что один и тот же испытуемый ставился в них в условия обманной и искренней коммуникации. Эксперимент II, однако, был сложнее, потому что в каждом из условий от коммуникатора требовалась не одна, а несколько коммуникаций.

Построение эксперимента II имеет более широкую значимость с точки зрения использования модели ролевой игры в социально-психологических экспериментах. Построенный таким образом эксперимент позволил исследовать воздействие разыгрываемого и настоящего обма-

на в рамках одной и той же работы. Похожая модель могла бы, например, использоваться для изучения воздействия разыгрываемой или реальной антипатии к другому человеку, предвзятого отношения или даже I когнитивного диссонанса. В эксперименте II изучалось воздействие реального и разыгрываемого обмана на приятность выражения лица и скорость речи. Результаты показали, что разыгрываемый и настоящий обман одинаково воздействуют на приятность выражения лица и скорость речи. Также кивки головой были менее частыми в условиях обмана во втором эксперименте; однако, это различие было значимо только для разыгрываемого обмана. При сравнении результатов второго эксперимента с данными первого и третьего не становится ясно, обладают ли результаты, полученные для настоящего обмана, большей надежностью, чем результаты, касающиеся разыгрываемой неискренности. Это означает, что в первом и третьем экспериментах при условиях настоящего обмана было получено столько же подтверждающих эффектов, сколько и при условиях разыгрываемого обмана. Хотя мы и не достигли этого результата в своей работе, взаимодействие «разыгрываемого» и «реального» факторов в рамках одного и того же эксперимента может дать полезную информацию о различиях в этих двух методах. Эксперимент Хорвица и Ротсчалда (Horowitz and Rothschild, 1970) делает именно это. Если будет обнаружено, что эти два метода приносят одинаковые результаты, модель ролевой игры будет более предпочтительной, поскольку ее легче использовать.

Наконец, хотя метод второго эксперимента и использовал внутрисубъектную модель, тем самым повышая действенность эксперимента, метод эксперимента III лучше показывал ситуации реального обмана. Интервьюер в эксперименте III отметил у испытуемых значительно более высокий уровень эмоционального возбуждения, чем было замечено в ходе интервью с испытуемыми, принявшими участие в экспериментах I или II. Тогда, возможно, имело бы смысл видоизменить метод третьего эксперимента, используя сходную парадигму, включающую также внутрисубъектный фактор и фактор искренности-обмана.

Помимо результатов, которые показывают различия искренней и неискренней коммуникации, многое подтверждает сделанные ранее выводы о значении различных невербальных знаков. В первом эксперименте контакт глаз с несущим угрозу адресатом (то есть экспертом, который мог подвергнуть испытуемого ударам электрического тока) был более выражен, чем с непугающим адресатом. Это хорошо соотносится с результатом Меграбяна (1968b), который показал, что коммуникаторы-мужчины неожиданно больше контактировали глазами с вызывающими

крайне сильную антипатию мужчинами, чем с такими же очень неприятными женщинами. Меграбян отметил, что, хотя контакт глаз снижался, пока антипатия к адресату повышалась до среднего уровня, при общении с вызывающим крайнюю антипатию собеседником наблюдался обратный эффект, что можно понимать как проявление бдительности перед лицом угрозы. Точно так же на степень расслабленности коммуникатора (наклоны тела в стороны в сидячем положении) оказывал воздействие угрожающий характер адресата.

Результаты, касающиеся наклонов в стороны и ориентации плеч позволяют говорить о наличии устойчивого паттерна различий невербального поведения коммуникаторов мужского и женского пола при взаимодействии с вызывающими сильную антипатию адресатами. Мужчины коммуникаторы, по сравнению с женщинами, проявляют меньшую расслабленность тела (о чем свидетельствуют менее выраженные наклоны тела) и большую бдительность (о чем свидетельствуют более прямая ориентация плеч и сходная тенденция, относящаяся к контакту глаз). Во всем остальном, для трех других уровней отношений, коммуникационное поведение мужчин и женщин организовано в сходные паттерны. Различия полученные для случаев взаимодействия мужчин-коммуникаторов с вызывающими сильную антипатию адресатами, можно объяснить тем, что такие адресаты представляют потенциально большую угрозу для коммуникатора мужчины, чем для женщины, и поэтому у первого возникает большая телесная напряженность и настороженность, чем у последней (Mehrabian, 1968b, с. 29).

В результате первого эксперимента удалось получить дальнейшее подтверждение вышеизложенному толкованию и сформулировать более обобщенное объяснение подобного феномена, приведенное в заключительном разделе главы 2: коммуникаторы были более расслаблены, когда они ожидали возможности награды, а не удара током.

Интерпретируя полученные данные по движениям, Меграбян и Уильямс (1969) предположили, что скорости раскачивания и жестикюляции в положении сидя связаны с расслабленностью коммуникатора. Результаты первого эксперимента подтвердили достоверность предложенной интерпретации для движений раскачивания: скорость движений раскачивания женщин-коммуникаторов, на которых, как предполагалось, наибольшее воздействие должен был оказывать угрожающий характер адресата, были ниже при взаимодействии с угрожающими адресатами, чем с адресатами, не несущими угрозы. Кроме того, в экспериментах I и II было установлено наличие позитивной взаимосвязи между скоростью жестикюляции и расслабленностью.

Все значимые результаты наших экспериментов, имеющие отношение к кивкам головой, поддержали выводы Розенфельда (1968а). В третьем эксперименте в ситуации обмана высокотревожные испытуемые кивали реже, чем испытуемые с низкой тревожностью. В общем, более низкие скорости кивков головой были связаны с неискренней коммуникацией.

Меграбян и Уильямс предположили, что движения ступни и ноги случаются чаще, когда коммуникатор выше по статусу или более расслаблен, чем его адресат. В первом эксперименте движения ступни и ноги были более частыми, когда коммуникатор говорил правду, а не обманывал, и когда коммуникатор разговаривал с неопасным и не несущим угрозу адресатом. Лишь в третьем эксперименте скорости движения ступни и ноги напрямую коррелировали с расслабленностью позы.

Было высказано предположение, что продолжительность коммуникации - это показатель позитивного отношения коммуникатора к объекту коммуникации, к адресату или к самому акту коммуникации (Mehrabian, 1965; Rosenfeld, 1966a). В первом эксперименте длительность речи была ниже при обращении к вызывающим опасение адресатам, по сравнению с адресатами, не несущими никакой угрозы. Во втором и третьем экспериментах коммуникации были длиннее, когда испытуемый говорил правду, а не обманывал. Мы уже обсуждали скорость речи и показатель речевых ошибок. Наконец, как было обнаружено раньше, громкость речи свидетельствует о большей доминантности коммуникатора и наличии у него прочного чувства уверенности в себе (см. эксперимент II в главе 4), и действительно, в третьем эксперименте громкость речи была выше у менее тревожных коммуникаторов.

Говоря, в общем, результаты предоставили следующую дополнительную информацию о значении различных невербальных знаков. В соответствии со сделанными ранее выводами, можно утверждать: 1) большая выраженность контакта глаз и меньшая расслабленность свидетельствуют о настороженности, их можно ожидать в ситуациях, когда адресат представляет какую-то угрозу; 2) в неловких или формальных ситуациях улыбки связаны с попытками коммуникатора ослабить напряжение и умиротворить адресата; 3) в сидячем положении скорость раскачивания, жестикюляции, а также движений ноги и ступни свидетельствуют о комфорте и расслабленности коммуникатора; 4) громкость речи коррелирует с большей доминантностью и уверенностью в себе коммуникатора. Таким образом, в случаях, когда были получены статистически достоверные результаты, они подтверждали уже существующие интерпретации. Поскольку эмпирические подтверждения значения скорости различных движений

тела удастся получить редко, представленные в этой главе результаты трех экспериментов полезны для подтверждения сделанных ранее предварительных выводов.

В заключение представляется уместным рассмотреть значение результатов этого исследования для проблемы психологической дезадаптации - проблемы, которая первой обозначила важность невербального и имплицитного поведения. Выборочное внимание страдающего какими-то нарушениями человека к отдельным фрагментам своего межличностного опыта, которое ведет к значительным искажениям или даже отрицанию важнейших компонентов его переживаний, представляет собой реакцию избегания, сопровождающуюся негативным аффектом. Психоаналитические понятия вытеснения, формирования реакции и отрицания описывают психологические состояния, связанные с тяжелейшими стрессами. Наши результаты позволяют предположить, что использование модели неискренней коммуникации для изучения дезадаптации может принести определенную пользу, поскольку одна из получивших подтверждение гипотез гласит, что свидетельствующие о негативных эмоциональных переживаниях невербальные знаки более часто встречаются в неискренней, чем в правдивой коммуникации. Подобные экспериментальные данные могут быть полезными для определения проблемы человека, когда он вовлечен в коммуникацию по поводу различных тем и вопросов.

Заключение

В трех экспериментах изучалось поведение неискренних коммуникаторов, чтобы больше узнать об общих ситуациях, в которых человек не хочет или не может вербально передать свои чувства. Некоторое подтверждение получила гипотеза о том, что свидетельствующие о негативном аффекте знаки проявляются в неискренних коммуникациях чаще, чем в правдивых. Если говорить конкретно, обманывая, коммуникаторы меньше кивают и жестикулируют, меньше двигают ногами и ступнями, занимают менее открытые позиции относительно своих адресатов, медленнее и меньше говорят, допускают больше речевых ошибок и чаще улыбаются. Кроме того, что связано с обманом, эти результаты также дали подробную информацию о значении различных имплицитных знаков, задействованных в исследовании.

Противоречивые сообщения и сарказм

Сейчас, когда мы уже знаем значение индивидуальных знаков коммуникации, мы рассмотрим более сложную коммуникацию, включающую одновременное использование нескольких каналов. Основной вопрос, стоящий за исследованиями многоканальной коммуникации, заключается в значении или функции противоречивых коммуникаций по сравнению с непротиворечивыми (избыточными). Понятие противоречивой коммуникации или двойного принуждения (Haley, 1963; Schuham, 1967; Weakland, 1961) привлекло значительное внимание в прошлом десятилетии, но только недавно это явление получило определение, делающее возможным его измерение.

Скрытым при любом обсуждении противоречивой коммуникации является референт. В противоречивом сообщении различные компоненты обозначают несовместимые референты, в то время как предоставляемая различными компонентами непротиворечивого сообщения информация является избыточной. Мы видели, что референт любого сообщения может быть описан в терминах симпатии, силы и реактивности, которые он обозначает. Таким образом, противоречие может заключаться в определении референта по любому из этих трех измерений. В большинстве исследований, обзор которых будет приведен в этой главе, референтами коммуникации являлись позитивные и негатив-

ные чувства (уровни симпатии). Однако использованные методы и поставленные вопросы также применимы в исследовании коммуникации силы и реактивности.

В исследовании многоканальной коммуникации возникает несколько взаимосвязанных вопросов: 1) Как человек объединяет непротиворечивые или противоречивые коммуникации отношения, получаемые по различным каналам, для понимания отношения, передаваемого сообщением в целом? 2) Зачем люди вообще используют противоречивую коммуникацию? Если объединение противоречивых вербальных и невербальных сигналов формирует определенное отношение, которое также можно было передать с помощью непротиворечивой коммуникации, почему в некоторых случаях предпочтение отдается противоречивым сообщениям? 3) Труднее ли расшифровывать противоречивые коммуникации? Несут ли они неточности и неопределенность? 4) Если противоречивые коммуникации действительно труднее расшифровывать, способствуют ли они развитию психопатологии у человека, который их часто получает, как это предполагали сторонники теории «двойного принуждения»?

Как вербализации коммуникатора (Davitz, 1969), так и его имплицитное поведение, например, такое, как перечислено в приложении А, выражают отношения. Таким образом, референты словесных высказываний коммуникатора могут либо противоречить, либо не противоречить референтам его невербального поведения. Тогда, вносят ли отдельные каналы свой вклад в общее отношение, передаваемое сложным (многоканальным) сообщением? Например, если коммуникатор использует два канала, вербальный и мимический, для выражения своего отношения, каким образом выражаемое в общем отношении является функцией отношений, выражаемых по отдельности двумя компонентами?

Хотя было проведено множество исследований имплицитной передачи отношений или чувств отдельными каналами, изучение коммуникации чувств или отношений с одновременным использованием двух или более каналов только начинается. Гейтс (Gates, 1927) обнаружила, что дети точнее судили о мимическом, чем о речевом выражении чувств. К сожалению, использованный метод позволил сделать лишь предварительный вывод о том, что различие чувств легче производить на основании мимических, а не вербальных сигналов. Но исследования Левитта (Levitt, 1964) и Зайделя и Меграбяна (Zaidel and Mehrabian, 1969) в чем-то подтвердили результаты Гейтс. В эксперименте Левитта (1964) на кинолентку снимались попытки испытуемых передать шесть эмоций с помощью мимики и голоса, используя нейтральный словесный материал. Расшифровка мимических и голосовых стимулов происходила лишь с той точно-

стью, с какой расшифровывались мимические сигналы по отдельности, и при обоих условиях точность была выше, чем при расшифровке голосовых сигналов по отдельности. Этот результат говорит о том, что при двухканальной, мимически-голосовой коммуникации эмоции мимический канал играет более важную роль в расшифровке всего сообщения, чем голосовой. Результаты Зайделя и Меграбяна с большей определенностью показали, что различия в симпатии более четко передаются мимически, а не голосовыми средствами.

Вильямс и Сандин (Williams and Sundene, 1965) также изучали свойства двухканальной коммуникации эмоций. Они использовали метод семантического дифференциала (Osgood, Suci, and Tannenbaum, 1957), чтобы получить оценки одной и той же эмоции, передаваемой мимикой, голосом, а также мимикой и голосом вместе. Было обнаружено, что все три способа коммуникации оцениваются на основании трех факторов: общей оценки, социального контроля и активности.

Необходимо отметить, что ни в одном из упомянутых выше исследований не изучались такие двухканальные коммуникации, в которых передаваемая выражением лица эмоция противоречила бы той, что передавалась посредством голоса. Хотя экспериментальных исследований многоканальной коммуникации, произведенных на какой-нибудь конкретной выборке (например, детей или взрослых) было крайне мало, разрабатывались теории, описывающие воздействие подобной коммуникации. Бейтсон, Джексон, Хейли и Векланд (Bateson, Jackson, Haley, and Weakland, 1956) предложили теорию шизофрении, основанную на концепции «двойного принуждения». В соответствии с этой теорией, дезадаптивные реакции шизофреников являются следствием того, что они часто воспринимают коммуникации, передающие противоречивые отношения. По определению, коммуникация двойного принуждения включает два или больше противоречивых посланий, описывающих отношения, которые, как полагается, должны вызвать у адресата несовместимые реакции. Например, мать просит сына подойти и поцеловать ее, в то же время имплицитно передавая свое безразличие к тому, что она попросила сделать. Считается, что ребенку приходится выбирать, отвечать ли ему на вербальный или невербальный компонент, зная, что в любом случае его реакция вызовет отпор. Предполагается, что те, кто часто получают послания двойного принуждения, сами научаются отвечать такими же посланиями. В рассмотренном примере ребенок может ответить: «Я не могу подойти, потому что у меня болит нога» или «Я не могу подойти, потому что Треп меня держит», большая нога и Треп (несуществующий приятель) - это плоды его воображения.

Хотя высказывалось мнение, что коммуникация двойного принуждения приводит к развитию дезадаптивных паттернов межличностного взаимодействия, Хейли (Haley, 1963) также предположил, что большинство психотерапевтических процессов можно понять, исходя из парадигмы выгоды двойного принуждения. Его идея заключалась в том, что приносящее выгоду двойное принуждение с успехом можно использовать, чтобы исключить связанную с симптомом вторичную выгоду, а, следовательно, избавиться и от самого симптома.

Вышеизложенные положения можно частично прояснить, исследовав способы расшифровки многоканальной коммуникации отношений.

Линейная модель понимания отношения на основе многоканальной коммуникации

Меграбян и Винер (Mehrabian and Wiener, 1967) и Мерабян и Феррис (Mehrabian and Ferris, 1967) исследовали совместное воздействие непротиворечивых и противоречивых словесно-голосовых коммуникаций и непротиворечивых и противоречивых мимически-голосовых коммуникаций, передающих отношения, соответственно. В обоих исследованиях использовались девять наборов коммуникационных стимулов.

В исследовании Меграбяна и Винера (1967) словесно-голосовые коммуникации были подготовлены таким образом, чтобы три степени позитивного словесного содержания были связаны с каждым из трех уровней отношения, выражаемого голосом. На основании произведенных оценок степени передаваемой симпатии, слова «*милый(ая)*», «*спасибо*», «*дорогой(ая)*» использовались как примеры позитивного содержания (оценки этих слов имели сопоставимые средние значения и стандартные отклонения). Точно так же, слова «*может быть*», «*действительно*» или «*о*» были выбраны в качестве сравнительно нейтральных по содержанию; а слова «*нет*», «*скотина*» и «*ужасно*» были выбраны примерами негативных по содержанию слов.

Две специально нанятые женщины читали каждое из девяти выбранных слов с положительной, нейтральной и негативной голосовой интонацией. Соответственно, для этих трех условий коммуникаторы проговаривали слова так, чтобы они, независимо от содержания, выражали симпатию, высокую оценку или предпочтение; нейтральное отношение, то есть ни симпатию, ни антипатию; и отношение антипатии, низкой оценки или отсутствия предпочтения, направленных на человека-объекта комму-

никации. Все возможные сочетания двух условий дикторов, трех голосовых условий, трех условий содержания и трех примеров на каждое условие содержания были записаны на кассету.

Чтобы уяснить независимые эффекты голосовых и содержательных компонентов этих записей и соотнести их с эффектами всего словесно-голосового сообщения, Меграбян и Винер (1967) использовали три различные группы испытуемых, которые прослушивали сделанные записи. Одну группу попросили оценивать степень симпатии, передаваемой каждым сообщением, основываясь только на значении слов, а не на интонации. Вторую группу попросили оценивать степень симпатии, передаваемой каждым сообщением, основываясь только на интонации слов, а не на значении использованных слов. Наконец, третья группа производила свои оценки на основе всей информации, заключенной в каждом сообщении.

Результаты эксперимента Меграбяна и Винера (1967) показали, что голосовой компонент различных сообщений оказывает главное воздействие на суждения испытуемых об аффекте сообщения в целом (содержательного и голосового компонентов вместе), и что содержательный компонент противоречивых сообщений оказывал незначительное влияние на понимание заключенной в таких утверждениях эмоции.

В исследовании Меграбяна и Ферриса (1967) 25 испытуемых вначале оценивали степень позитивного отношения, заключенного в каждом из 15 написанных слов. На основании этих суждений, слово «*может быть*» выбрали как подходящий вербальный носитель нейтрального отношения в устной коммуникации. Трех дикторов-женщин затем попросили изменять свои голоса, произнося слово «*может быть*» так, чтобы передать симпатию, нейтральное отношение или антипатию к воображаемому адресату. Каждая женщина произносила слово «*может быть*» по два раза одинаково, и ее высказывания записывались на аудиокассету.

Мимические коммуникации трех степеней отношений были отображены сходным образом. Трех женщин-моделей сфотографировали, когда они пытались передать с помощью мимики симпатию, нейтральное отношение или антипатию к другому человеку. На основании оценок, которые испытуемые дали голосовым и мимическим коммуникациям, были выбраны три голосовые коммуникации (то есть позитивная, нейтральная и негативная), полученные от каждой из двух дикторов, и три мимические коммуникации, полученные от каждой из двух моделей. Мимические коммуникации отношения определенного значения (например, позитивного) отбирались так, чтобы они соответствовали голосовой коммуникации отношения того же значения. Сопоставлялись стандартные отклонения оценок, а также и их средние. Другими словами, для каждого из трех уровней

симпатии, независимые эффекты всех голосовых коммуникаций симпатии-антипатии были сопоставимы с независимыми эффектами всех мимических коммуникаций симпатии-антипатии.

Таким образом, как в эксперименте Меграбяна и Винера (1967), так и в работе Меграбяна и Ферриса (1967) независимо оценивались отдельные эффекты каждого компонента. Поэтому оказалось возможным выразить зависимый показатель (извлеченный из сообщения в целом уровень симпатии) на основании значений отдельных компонентов. Как уже отмечалось, результаты эксперимента Меграбяна и Винера (1967) показали, что большая часть вариативности оценок общего отношения объясняется изменениями голосового компонента.

В исследовании Меграбяна и Ферриса (1967) совместный эффект мимического и голосового компонентов оказался взвешенной суммой их независимых воздействий, поскольку между ними не было значимого взаимодействия. Следующее уравнение регрессии обобщает относительные вклады мимических и голосовых компонентов в интерпретацию передачи отношения совместно голосом и мимикой:

$$A_{\text{общ}} = 0,60 A_{\text{л}} + 0,40 A_{\text{м}} \quad (1)$$

где $A_{\text{общ}}$ – это отношение, измеряемое по шкале от -3 до +3, понятие на основании двухканальной коммуникации. $A_{\text{л}}$ – это отношение, переданное одним мимическим компонентом по той же шкале. Точно также, $A_{\text{м}}$ – это отношение, переданное одним голосовым компонентом. Представленные в уравнении (1) результаты, наряду с данными эксперимента Меграбяна и Винера (1967) позволяют предположить, что совместное воздействие одновременной передачи отношения по вербальному, голосовому и мимическому каналам представляет собой взвешенную сумму их независимых эффектов следующим образом:

$$A_{\text{общ}} = 0,07 A_{\text{веро}} + 0,38 A_{\text{гол}} + 0,55 A_{\text{лиц}} \quad (2)$$

где все переменные, выражающие отношение, измерены по одной шкале (например, по шкале симпатии от -3 до +3).

Тогда, в целом, можно предположить, что при наличии противоречия между отношением, передаваемым вербально и имплицитно, имплицитная часть будет играть решающую роль в определении содержания всего сообщения. Например, если есть противоречия между отношениями, выражаемыми словами и позой, компонент позы должен доминировать в определении того, какое отношение будет понято. Представленные раньше результаты, касающиеся передачи отношений посредством зна-

ков позы и положения (см., например, главу 2), делают возможным проверить эту гипотезу. Кроме того, два недавних исследования (Argyle, Salter, Nicholson, Williams, and Burgess. 1970; Argyle, Alkema, and Gilmour. 1971) подтверждают выдвинутую гипотезу. В одном из этих исследований было обнаружено, что знаки имплицитной коммуникации, по сравнению с вербальными, вносят больший вклад в коммуникацию доминантного (или властного) или более позитивного отношения.

К обобщению результатов, представленному в уравнении (Бюджен-таля, Касвана и Лови (Bugental, Kaswan, and Love, 1970), Меграбяна и Винера (Mehrabian and Wiener, 1967), а также Лампела и Андерсона (Lampel and Anderson, 1968) показали, что передаваемые по различным каналам отношения взаимодействуют друг с другом, определяя воспринимаемое в целом отношение. Следовательно, уравнение (2) – это лишь первое приближение. Нужно провести более подробное изучение основных и совместных эффектов различных каналов. Такое исследование могло бы потребовать подготовки записанных на видео стимулов, задействующих четыре канала коммуникации: вербальный, голосовой, мимический и канал открытости знаков положения тела.

Например, три уровня словесно выражаемого отношения можно объединить с каждым из трех уровней голосовых, мимических знаков и знаков позы. Чтобы облегчить анализ результатов, нужно уравнивать степени трех отношений, передаваемых по каждому каналу, так чтобы, например, позитивные мимические сигналы были равны по своему значению позитивным словесным сигналам и позитивным сигналам положения тела. Таким образом, 81 тип коммуникационных стимулов с повторениями для различных коммуникаторов обоих полов составляет большой набор стимулов для расшифровки. Адресаты могут быть разными по своим личностным характеристикам (например, по выраженности стремления к аффилиации) или по степени и виду психопатологии. Зависимые переменные могут включать не только средние оценки каждого из 81 типа коммуникации, но также и вариативность и латентные периоды оценок. Изучая вариативность реакций на противоречивые коммуникации, можно оценить, насколько трудно их расшифровывать. Эту трудность можно также измерить по латентным периодам вынесения суждений об общем отношении; эти данные могут быть полезными в свете теории двойного принуждения. Последнее предполагает, что адресатам может потребоваться больше времени, чтобы оценить общее отношение, передаваемое противоречивым или неопределенным сообщением, или что эти оценки будут отличаться более выраженным несогласием.

Подобное исследование помогло бы дать подробный ответ на вопросы о том, как человек соединяет непротиворечивые или противоречивые коммуникации, извлекая отношение из сообщения в целом, и содержат ли противоречивые коммуникации неточность или неопределенность, что делает их более трудными для расшифровки. Если бы удалось использовать несколько повторений 81 стимула, анализ вариативности данных, полученных от каждого испытуемого (например, как предлагает Андерсон, 1962, 1964), позволил бы напрямую проверить линейную модель, предложенную в уравнении (2), поскольку такой анализ показал бы степень, в которой интерпретации общего отношения отклоняются от линейности. Например, выдвигается предположение о том, что коэффициенты в уравнениях для психологически дезадаптированных индивидов (взвешенные суммы, подобные тем, что приведены в уравнении (2)) варьируются сильнее, чем в группе нормы. Эта гипотеза основывается на положении о том, что страдающие более сильной дезадаптацией индивиды склонны проявлять большую идиосинкритичность и несогласованность в оценках каждого компонента сложного сообщения, то есть в том, как они интерпретируют сложные коммуникации.

Когда передаются противоречивые чувства?

Мы уже рассмотрели, как расшифровываются непротиворечивые и противоречивые коммуникации. Но все еще остается вопрос, почему человек использует противоречивое сообщение, если у него есть выбор использовать непротиворечивое сообщение, чтобы передать то же отношение. Например, почему он использует сарказм - сообщение, в котором негативный голосовой компонент сочетается с позитивным словесным содержанием (например, «Мне это очень нравится») для передачи негативного отношения к адресату. Он мог бы передать негативное отношение и по словесному, и по голосовому каналам. Вопрос, таким образом, в значении *самой по себе* противоречивости или непротиворечивости. Может быть, это похоже на то, как избыточность повышает интенсивность? Одним интересным следствием из линейной модели, представленной в уравнении (2), является то, что эффект избыточности (то есть передачи одного и того же отношения по двум или более каналам) - в том, чтобы усилить отношение, передаваемое по любому из входящих в уравнение каналов. Таким образом, если мы отталкиваем ребенка и одновременно отворачиваемся от него, мы передаем более негативное отношение, чем если просто отталкиваем его или просто отворачиваемся. Точно также, если мы держим ребенка и целуем его, мы передаем более позитивное отношение к нему, чем если мы просто держим или просто целуем ребенка.

Модель в уравнении (2) показывает, что противоречивые коммуникации отношения легко можно разделить на два вида - тот, в котором общее воздействие является позитивным, и тот, в котором это воздействие негативно. О положительной противоречивости можно говорить, когда человек произносит в адрес другого обидные слова, улыбаясь. Девушка говорит своему парню: «Ты мне не очень-то нравишься», при этом в ее голосе слышны любящие интонации, и она улыбается. Отрицательная противоречивость может включать выражение раздражения на лице, сопровождающееся положительным голосовыми и/или словесными выражениями. Кто-то кричит: «О, прекрасно! Просто великолепно!», чувствуя злость. В свою очередь, эти два вида можно отделить от непротиворечивых коммуникаций отношения, в которых все компоненты носят позитивный или негативный характер.

Теперь, когда мы произвели эти разграничения, мы можем переформулировать нашу проблему так, чтобы она состояла из двух частей. Когда предпочитают противоречивые коммуникации негативного отношения, для которых основой служит непротиворечивая коммуникация негативного отношения; и когда предпочитают противоречивые коммуникации позитивного отношения, для которых в качестве основы *для* сравнения используются непротиворечивые коммуникации позитивного отношения? Таким образом, важно экспериментально и /или статистически контролировать уровень отношения сообщений, продуцируемых испытуемыми в различных ситуациях или получаемых ими.

В следующих четырех экспериментах (Mehrabian, 1970e) было задействовано два канала коммуникации: вербальный и голосовой. Противоречивые позитивные сообщения включали позитивный голосовой и негативный словесный компоненты; противоречивые негативные сообщения включали негативный голосовой и позитивный словесный компоненты. Контрольные стимулы для этих двух видов сообщений составили умеренно позитивные словесные и голосовые коммуникации, с одной стороны, и умеренно негативные вербальные и голосовые коммуникации - с другой.

Все описанные ниже эксперименты использовали один и тот же набор вербально-голосовых сообщений. Несколько примеров каждого из четырех типов сообщений были записаны на кассету. Испытуемые прослушивали записи и отмечали свои предпочтения относительно этих сообщений, представляя разнообразные ситуации социального взаимодействия.

Эти четыре исследования были направлены на экспериментальный поиск взаимосвязей. При отсутствии экспериментальных данных, имеющих непосредственное отношение к проблеме, было возможно сформу-

лиривать лишь общую предварительную гипотезу: противоречивые сообщения являются менее формальными и более глубинными выражениями отношения, чем сообщения непротиворечивые. Далее, поскольку было выдвинуто предположение, что сдержанность в выражении негативного отношения определяет выбор противоречивого сообщения, было введено несколько факторов, вызывающих у коммуникатора негативные чувства к своему адресату.

Таким образом, исследование включило отрицательные сигналы, вызывающие эмоциональное возбуждение, в сочетании с различными социальными ситуациями, различающимися по степени формальности. Одну группу факторов составили: 1) симпатия к адресату, 2) степень конфликта между говорящим и адресатом, их раздражения друг другом и 3) то, насколько поведение адресата по отношению к говорящему является приятным. Вторая группа факторов касалась формальности ситуаций коммуникации: 4) степень формальности условий коммуникации, 5) статус говорящего по сравнению со статусом адресата, 6) отсутствие или наличие свидетелей при направлении адресату сообщения, 7) способность адресата воспринять недвусмысленные проявления испытываемой к нему антипатии, 8) имплицитный или эксплицитный характер негативного сообщения адресату говорящему.

Двумя личностными переменными, использованными в исследовании, были стремление говорящего к социальному одобрению, измеряемое по шкале социальной желательности Марлоу-Крауна (1960) и тревожность говорящего, измеряемая по опроснику тревожности Мандлера и Сарасона (1952). Эти две переменные были выбраны потому, что мы предполагали, что людям с высокой тревожностью и сильным стремлением к социальному одобрению будет труднее выражать свои негативные чувства открыто. (Если читатель захочет, он может прямо перейти к разделу «Обсуждение», связность восприятия при этом не пострадает.)

Метод

Словесные стимулы, использованные во всех четырех экспериментах. Записанные на аудиокассеты сообщения, использованные во всех четырех экспериментах Меграбяна (1970e), были подготовлены следующим образом. Вначале группе из 30 студентов университета Калифорнии показали написанные предложения типа «Я ненавижу, когда ты так поступаешь» или «На самом деле, мне все равно». Студентов попросили

оценить, используя шкалу от -3 до $+3$, насколько выраженное положительное отношение передается каждым сообщением. На основании этих оценок был выбран следующий набор утверждений, представляющий четыре категории аффекта для говорящих и адресатов мужского пола: «Мне действительно это нравится», «Ну, это здорово» и «Это очень мило с твоей стороны» для выражения сильного позитивного аффекта; «Из-за этого я чувствую себя ужасно», «Я ненавижу, когда ты так поступаешь» и «Это омерзительно» для выражения сильного негативного аффекта; «Это было умно», «Я думаю, это нормально», «Все в порядке» для умеренно позитивного аффекта; и «На самом деле, мне все равно», «Разве ты не думаешь, что это нелепо?» и «Как только у тебя хватает наглости так поступать?» для выражения умеренно негативного аффекта.

Следующий набор утверждений был выбран для говорящих и слушателей женского пола: «Это очень мило с твоей стороны», «Это здорово» и «Мне действительно это нравится» для выражения сильного позитивного аффекта; «Я ненавижу, когда ты так себя ведешь», «Это омерзительно», «Из-за этого я себя ужасно чувствую» и «Зачем тебе нужно быть таким противным» для выражения сильного негативного аффекта; «Все в порядке», «Я думаю, это нормально» и «Это было умно» для выражения умеренно позитивного аффекта; и «На самом деле, мне все равно», «Разве ты не думаешь, что это нелепо?» и «Как только у тебя хватает наглости так поступать?» для выражения умеренно негативного аффекта.

Затем вторую группу из 15 студенток и 15 студентов попросили передать сильно позитивное содержание с негативным интонационным выражением, сильно негативное содержание с позитивной интонацией, умеренно позитивное содержание с умеренно позитивной интонацией, и умеренно негативное содержание с умеренно негативной интонацией. Неформальное наблюдение за тем, как испытуемые пытались передать негативное содержание с позитивной интонацией, показало, что это вызвало значительные трудности и требовало больше пробных попыток, чем для стимулов из других категорий. Из этих аудиозаписей был произведен предварительный отбор, чтобы уменьшить количество стимулов до более приемлемых пределов. Затем этот набор предъявлялся двум различным группам из 30 мужчин и 30 женщин со следующими инструкциями.

Пожалуйста, представьте следующую ситуацию для каждой из услышанных реплик. Вы и другой человек вашего пола и приблизительно вашего возраста находитесь вместе. Вы делаете что-то, а другой человек это комментирует. Для каждой реплики используйте приведенную ниже шкалу, чтобы отметить, насколько в замечании другого человека проявляется предпочтение, симпатия или высокая оценка вашего действия.

В этом месте была вставлена шкала от +3 {«*сильная симпатия*», «*предпочтение*» и «*очень высокая оценка*») до -3 («*сильная антипатия*», «*отсутствие предпочтения*» и «*низкая оценка*»), а также оставлены свободные места, в которых испытуемые могли записать свои оценки каждого записанного послания.

Анализ суждений об отношениях на основании этих записей увенчался составлением окончательного набора противоречивых и непротиворечивых сообщений. В него вошли шесть сообщений, которые имели позитивное содержание, произнесенные с негативной интонацией (то есть противоречивые отрицательные) и шесть - с умеренно негативным содержанием, произнесенные с умеренно негативной интонацией. Каждое из последних было уравнено по общему уровню коммуникации отношения с каждым из первого набора противоречивых негативных сообщений. То есть, например, для утверждения «Этo здорово!», произнесенного с негативной интонацией и оцененного в -0,60, контрольной негативной коммуникацией выступило «Как только у тебя хватает наглости так поступать?», которое получило оценку -0,53. Точно таким же был еще один набор из шести негативных по содержанию-позитивных по интонации (противоречивых позитивных) сообщений с соответствующим набором шести контрольных утверждений, которые были умеренно позитивными и по содержанию, и по интонации. Например, туда входило утверждение «Я ненавижу, когда ты так поступаешь», произнесенное с позитивной интонацией, и оцененное в +0,95, и контрольное утверждение «Я думаю, это нормально», произнесенное с умеренно позитивной интонацией, и оцененное в +0,89.

В общей сложности, было получено два набора из 24 утверждений, один для говорящих и слушателей мужского пола, другой - для говорящих и слушателей женского пола. 24 сообщения говорящих мужского пола были записаны на аудиокассеты в случайном порядке, так же как и 24 сообщения женщин.

Эксперимент /. В первом эксперименте Меграбяна (MeGrabian, 1970e) исследовались такие факторы, как два уровня отношений к адресату, симпатия или антипатия; две степени конфликта между говорящим и адресатом, разрешенный и неразрешенный; и то, насколько поведение адресата, вызвавшее коммуникацию, является приятным, приятное и неприятное. Кроме того, перед тем, как слушать кассеты, испытуемые заполняли шкалу социальной желательности Марлоу-Крауна и опросник тревожности Мандлера и Сарасона. Таким образом, двумя дополнительными факторами в эксперименте были высокое или низкое стремление к социальному одобрению и высокий или низкий уровень тревожности коммуникатора.

Сорок восемь студентов мужского и столько же - женского пола из университета Калифорнии были наняты для участия в эксперименте в качестве испытуемых. Исследование проводилось в обеих группах по отдельности. Мужчины и женщины оценивали и обозначали свое предпочтение для каждого из 24 сообщений в следующих четырех внутрисубъектных условиях: вызывающий симпатию адресат и разрешенный конфликт, вызывающий симпатию адресат и неразрешенный конфликт, вызывающий антипатию адресат и разрешенный конфликт, вызывающий антипатию адресат и неразрешенный конфликт. Инструкции к каждому из условий представлялись испытуемому в виде четырехстраничной брошюры (одно условие на каждой странице). Например, для условия симпатии к адресату, разрешенного конфликта и приятного поведения адресата испытуемый получал следующие инструкции.

Подумайте о каком-нибудь человеке одного с Вами пола и примерно одного возраста, кого Вы довольно хорошо знаете и к кому испытываете симпатию. Представьте ситуацию с участием Вас и этого человека. Вас раздражало поведение этого человека в течение некоторого времени, и Вы только что обсудили с ним причину вашего недовольства, придя к взаимному удовлетворению. Прямо сейчас Вы вместе, и он делает что-то, что, как Вы оба знаете, Вам довольно приятно.

Я поставлю проиграть несколько аудиозаписей различных высказываний, Вы должны представить, что произносите их в данной ситуации. Прежде всего, очень постарайтесь прочувствовать вышеописанную ситуацию так, чтобы Вы смогли указать, какие утверждения Вы бы предпочли сделать в данной ситуации, а какие - нет.

В данном месте были помещены инструкции по записи ответов. Для каждого высказывания испытуемый обозначал балл предпочтения, который мог меняться от 0 («*Я бы вовсе не предпочел делать это высказывание*») до 6 («*Я с очень высокой долей вероятности предпочел бы сделать это высказывание*»).

Для остальных условий инструкции были такими же, за следующими исключениями: «К кому вы испытываете симпатию» было заменено на «кто вам не нравится» в условии негативного отношения. «Вы только что обсудили с ним причину Вашего недовольства, придя к взаимному удовлетворению» было заменено на «... Вы не обсуждали причину вашего недовольства» в условии неразрешенного конфликта; «... что, как Вы оба знаете, вам довольно приятно» было заменено на «... что, как Вы оба знаете, Вам довольно неприятно» в условиях негативного поведения адресата.

Последовательность четырех внутрисубъектных условий в брошюрах была уравновешена по всей выборке испытуемых. Прочитав каждое условие (то есть каждую страницу инструкций в брошюре), испытуемые слушали представленные в случайном порядке 24 вербальные стимула и записывали свои предпочтения.

Эксперимент II. Во втором эксперименте Меграбяна (1970е) изучалось влияние следующих переменных на дифференцированное предпочтение противоречивых, по сравнению с непротиворечивыми, сообщений: двух уровней статуса адресата по сравнению со статусом говорящего, высокого и низкого; двух степеней формальности ситуации коммуникации, формальной и неформальной; приятного и неприятного поведения адресата. Помимо этих переменных, перед прослушиванием записей испытуемые заполняли шкалу социальной желательности и опросник тревожности.

Сорок восемь студентов и сорок восемь студенток на платной основе приняли участие в эксперименте в качестве испытуемых. Обследование проводилось в групповой форме, за несколько встреч; каждый испытуемый получал четырехстраничную брошюру, в которой на каждой странице были представлены инструкции для одного из четырех внутрисубъектных условий: формальная ситуация и приятное поведение адресата, формальная ситуация и неприятное поведение адресата, неформальная ситуация и приятное поведение адресата, неформальная ситуация и неприятное поведение адресата.

Каждому задавалось условие высокого или низкого статуса адресата, после чего испытуемый получал все возможные комбинации оставшихся двух условий: формальности и приятности. Порядок представления испытуемым этих четырех условий был сбалансирован, и поскольку существовало 24 возможных последовательности этих четырех условий, число испытуемых было кратно 24.

Инструкции для условий высокого социального статуса адресата, формальной ситуации и приятного поведения адресата выглядели следующим образом.

Подумайте о ком-то того же пола, что и Вы, занимающего по сравнению с Вами более высокое социальное положение. (Человек с более высоким положением может быть работодателем, преподавателем или другим человеком, обладающим над Вами какой-то властью в силу своего положения; человек более низкого положения - это может быть кто-то, над кем Вы имеете власть.) Представьте следующую ситуацию с Вашим участием и участием этого человека. С этим человеком Вы находитесь в ситуации, когда любой спор или взаимное несогласие выглядели бы неловко и могли вызвать социальное неодобрение. Прямо сейчас Вы с этим человеком вместе, и он делает что-то, что, как Вы оба знаете, Вам довольно приятно.

Я поставлю проиграть несколько аудиозаписей... (Оставшиеся инструкции были такими же, как в предыдущем эксперименте.)

Инструкции для оставшихся семи условий были такими же, за следующими исключениями: «более высокое положение» было заменено на «более низкое положение»; «вам довольно приятно» - на «вам довольно

неприятно»; наконец, «любой спор или взаимное несогласие могло бы вызвать социальное одобрение» - это изменение было сделано в неформальной ситуации.

Эксперимент III повторял второй эксперимент, однако, там было всего 24 испытуемых мужчин и 24 – женщин.

Эксперимент IV. В четвертом эксперименте Меграбяна (1970е) исследовалось воздействие следующих факторов на дифференциальное предпочтение противоречивых по сравнению с непротиворечивыми сообщениями: коммуникации адресатом негативного отношения, эксплицитной или имплицитной, как показано во фразе «Этот человек только что высказал Вам негативное и резкое замечание в очень открытой и очевидной манере» или «... очень тонкой и скрытой манере»; уровнем терпимости адресата к критике, как показано фразами «Этот человек может, не обижаясь, принять откровенную и прямую критику в свой адрес» или «... не может, ужасно не расстроившись, принять откровенную и прямую критику в свой адрес»; и, наконец, размер аудитории, то есть количество свидетелей, наблюдающих за взаимодействием говорящего и адресата, что показано фразами «Представьте следующую ситуацию с участием вас и этого человека, при которой никто больше не присутствует» или «... при которой присутствуют еще трое Ваших общих знакомых». И вновь, стремление к социальному одобрению и уровень тревожности были двумя дополнительными факторами в эксперименте.

Сорока восьми студентам и сорока восьми студенткам заплатили, чтобы они приняли участие в этом эксперименте. Процедура была похожа на ту, что использовалась в предыдущих экспериментах. Инструкции для одного из условий выглядели следующим образом.

Подумайте о человеке одного с Вами пола и возраста, которого Вы знаете довольно хорошо, и к кому не испытываете ни симпатии, ни антипатии. Представьте следующую ситуацию с Вашим участием наедине с этим человеком. Этот человек только что высказал Вам критическое замечание в очень открытой и очевидной манере. Этот человек может, не обижаясь, принять откровенную и прямую критику в свой адрес.

Я поставлю проиграть несколько аудиозаписей... (Оставшиеся инструкции были такими же, как в предыдущем эксперименте).

Инструкции для всех условий были такими же, как и в предыдущих экспериментах, не считая тех изменений, о которых мы уже упомянули. Для каждого испытуемого в начале задавалось условие имплицитного или эксплицитного замечания адресата, а затем испытуемый получал все четыре сочетания двух степеней терпимости адресата к критике и двух степеней размера аудитории. Последовательность четырех условий была уравновешена по всей выборке испытуемых.

Результаты

Эксперимент I. Для каждого из условий первого эксперимента от испытуемых было получено по 24 балла предпочтений в каждой из четырех категорий вербальных стимулов: противоречивых позитивных, противоречивых негативных и контрольных стимулов для этих категорий: непротиворечивых позитивных и непротиворечивых негативных, соответственно. Шесть баллов предпочтения, полученных от испытуемого в каждой из этих четырех категорий, были просуммированы, в результате чего получились составные показатели для каждой категории.

Предпочтения противоречивых негативных сообщений были проанализированы с использованием метода множественной регрессии, описанной Коэном (Cohen, 1968), который подробно показал, при помощи каких процедур множественная регрессия может быть использована в качестве замены при анализе вариативности или при анализе ковариативности. Эти процедуры позволили выразить зависимые переменные (предпочтения противоречивых негативных сообщений) через функцию значимых воздействий из следующего множества: ковариативности (предпочтения непротиворечивых негативных сообщений), независимых воздействий (приятность поведения адресата, тревожность коммуникатора, симпатия к адресату и конфликт между говорящим и адресатом) и всех возможных взаимодействий независимых воздействий.

Среди причин, по которым в исследовании Меграбяна (1970e) использовалась множественная регрессия, нужно назвать следующие: 1) в одном уравнении обобщаются все эффекты сложной многофакторной модели, 2) коэффициенты в уравнении предоставляют информацию об относительной величине различных значимых воздействий и 3) когда результаты различных экспериментов представляются в форме уравнений, их легче сравнивать между собой.

Результаты регрессионного анализа предпочтений противоречивых негативных сообщений представлены в уравнении (1) таблицы 6.1, значимость значений F задана на уровне 0,01. Уравнение (1) таблицы 6.1 показывает, что ковариативность (N_c = предпочтение непротиворечивой негативной коммуникации) на статистически достоверном уровне связана с зависимой переменной $\{N_c = \text{предпочтение противоречивой негативной коммуникации}\}$. Расчетные выверенные внутригрупповые средние можно определить по уравнению (1), перенеся содержащее ковариат слагаемое на левую сторону уравнения.

$$N_c - 1,02 N_c = 10,43 + 1,10 P - 0,76 L \quad (1b)$$

Например, чтобы рассчитать два внутригрупповых значения средних для первого эффекта, сначала нужно сосчитать средние значения всех переменных на правой стороне уравнения (1b), за исключением приятности поведения адресата, P . Это легко выполнимо, поскольку, в общем, средние значения всех переменных и эффектов взаимодействия равны нулю. Поэтому $\{N_c - 1,02 N_c = 10,43 + 1,10 P\}$. Таким образом, когда поведение адресата приятно (то есть, $P = 1$), расчетное среднее составит 11,53, а когда поведение адресата неприятно (то есть $P = -1$) расчетное среднее равно 9,33. Полученные в действительности средние составили 11,67 и 9,18, соответственно.

Расчетное среднее для эффекта симпатии к адресату задается $(10,43 - 0,76L)$ и составляет 9,67, когда адресат нравится ($L=1$) и 11,19, когда он не нравится ($L = -1$). Полученные в действительности средние составили 9,76 и 11,10, соответственно.

Второй регрессионный анализ мы осуществили с предпочтениями противоречивых позитивных коммуникаций, в котором в качестве ковариат выступили предпочтения непротиворечивых положительных коммуникаций. Уравнение (2) в таблице 6.1 обобщает полученные результаты. В этом случае, как и в некоторых других (например, уравнения (4) и (6) в таблице 6.1), ковариат не обнаружил наличия значимой связи с зависимой переменной. Полученные внутригрупповые средние для одного воздействия в уравнении (2) оказались на уровне предпочтения 9,52 для положительных противоречивых сообщений для вызывающих симпатию адресатов, а на уровне 8,01 – для адресатов, симпатии не вызывающих.

Также полезно коротко отметить абсолютные предпочтения различных коммуникационных стимулов по всем экспериментальным условиям. Для противоречивых позитивных сообщений среднее составило 8,77; для противоречивых негативных - 10,43; 14,00 — для непротиворечивых позитивных и 14,02 - для непротиворечивых негативных. Поэтому очевидно, при всех экспериментальных условиях противоречивые сообщения предпочитались достоверно меньше, чем непротиворечивые. Более того, противоречивые позитивные сообщения предпочитались значимо меньше, чем противоречивые негативные.

Эксперименты II и III. В эксперименте II предпочтения противоречивых негативных сообщений анализировались как функция ковариата (предпочтений непротиворечивых негативных сообщений) и двух уровней каждого из следующих параметров: тревожности коммуникатора, относительного статуса адресата, формальности ситуации коммуникатора и приятности поведения адресата. Регрессионным анализом также проверялись все возможные взаимодействия между независимыми воздей-

ствиями. Результаты приведены в уравнении (3) таблицы 6.1; соответствующие результаты дублировавшего эксперимента (эксперимент III) представлены в уравнении (5) таблицы 6.1. Полученные, исходя из уравнений (3) и (5), расчетные выверенные внутригрупповые средние показаны в таблице 6.2. Четыре значения выверенных внутригрупповых средних для PS-эффекта уравнения (3) рассчитываются, исходя из:

$$N_c - 2,05 N_c = 9,11 + 0,78 PS \quad (3b)$$

Например, для обладающего высоким статусом адресата (S-1), который приятно себя ведет ($P=1$), расчетное выверенное внутригрупповое среднее составит $9,11 + 0,78 \cdot 1 \cdot 1 = 9,89$, что можно сравнить с реально полученным значением в 9,99, приведенным в таблице 6.2.

Результаты сходного регрессионного анализа предпочтений противоречивых позитивных коммуникаций, наряду со служащими ковариатами предпочтениями непротиворечивых позитивных коммуникаций, представлены в уравнениях (4) и (6) таблицы 6.1. Полученные здесь выверенные внутригрупповые средние можно увидеть в таблице 6.3.

Здесь, опять же, полезно рассмотреть абсолютные значения средних предпочтений четырех видов сообщений. В эксперименте II среднее предпочтение противоречивых позитивных сообщений составило 8,0 и 9,11 - для противоречивых негативных, 13,17- для непротиворечивых позитивных и 12,33 - для непротиворечивых негативных сообщений.

Эксперимент IV. Предпочтения противоречивых негативных сообщений были проанализированы как функция ковариаты (то есть, предпочтений непротиворечивых негативных сообщений) и двух уровней каждого из следующих факторов: эксплицитности негативной коммуникации со стороны адресата, уровня тревожности коммуникатора, терпимости адресата к критике и размера аудитории. Результаты регрессионного анализа можно увидеть в уравнении (7) таблицы 6.1; выровненные внутригрупповые средние представлены в таблице 6.4.

Сходный регрессионный анализ был проведен для предпочтений противоречивых позитивных сообщений, в качестве ковариат служили предпочтения непротиворечивых позитивных сообщений. Полученные в результате этого анализа выровненные внутригрупповые средние приведены в таблице 6.5; соответствующие результаты регрессионного анализа в обобщенном виде можно увидеть в уравнении (8) таблицы 6.1.

В этом эксперименте среднее абсолютное предпочтение противоречивых позитивных сообщений составило 6,79 и 8,14 - для противоречивых негативных, 11,09 - для непротиворечивых позитивных и 11,10 - для непротворечивых негативных сообщений.

Таблица 6.1. Результаты регрессионного анализа данных всех экспериментов *

<i>Результаты эксперимента I</i>		(1)
$N_i = 10,43 + 1,02 N_c + 1 DO P - 0,76 L$		(2)
<i>Результаты эксперимента II</i>		(3)
$N_c = 9,11 + 2,05 N_c - 0,93F + 0,78PS$		(4)
<i>Результаты эксперимента III</i>		(5)
$N_c = 8,09 + 3,03 N_c + 1,84P - 0,96X - 1,28 XS$		(6)
$P_c = 6,72 - 1,07P + 1,07PS - 1,03 XS$		
<i>Результаты эксперимента IV</i>		(7)
$N_c = 8,14 + 2,69 N_c + 0,44E - 1,04X - 0,54 XE$		(8)
$P_i = 6,79 + 1,76 P_c - 0,49 BE + 0,94X - 0,53XB - 0,42 XET$		
<i>Условные обозначения</i>		
N_i - предпочтение противоречивых негативных сообщений		
N_c - предпочтение непротиворечивых негативных сообщений - нормированная переменная		
P = предпочтение противоречивых позитивных сообщений		
P_c = предпочтение непротиворечивых позитивных сообщений - нормированная переменная		
Независимые эффекты	Значения в приведенных выше уровнях	
	1,0	-1,0
B = присутствие свидетелей	присутствуют	отсутствуют
E = эксплицитность негативного сообщения от адресата	эксплицитное	имплицитное
F = формальность условий	формальные	неформальные
L = симпатия к адресату	симпатия	антипатия
P = приятность поведения адресата	приятное	неприятное
S = статус адресата	высокий	низкий
T = терпимость адресата к критике	высокая	низкая
X = тревожность коммуникатора	высокая	низкая

* Поскольку для каждого из приведенных выше независимых эффектов существовало равное количество двух условий (то есть, одинаковому количеству условий были приписаны значения 1 и -1), средние значения этих эффектов равнялись нулю, а стандартное отклонение - 1. Как следствие этого, а также в связи с факториальной моделью условий, все значимые эффекты в различных уравнениях (например, F или PS в уравнении (3)) имеют средним значением ноль, а стандартным отклонением единицу. Таким образом, коэффициенты в каждом уравнении показывают относительную мощь различных эффектов в этом уравнении.

Таблица 6.2. Значимые детерминанты предпочтения противоречивых негативных сообщений в экспериментах II и III

Результаты эксперимента II		
1. Формальность условий	Формальные: 8,35	Неформальные: 9,86
2. Приятность поведения адресата и статус адресата		
Адресат с высоким статусом	приятное поведение 9,99	неприятное поведение 7,82
Адресат с низким статусом	9,20	9,93
Результаты эксперимента III		
1. Приятность поведения адресата	Приятное: 10,06	Неприятное: 6,13
2. Тревожность коммуникатора	Высокая тревожность: 7,06	Низкая тревожность: 9,13
3. Статус адресата и тревожность коммуникатора		
высокая тревожность коммуникатора	высокий статус 5,85	низкий статус 8,26
низкая тревожность коммуникатора	10,41	7,85

* Для всех значимых эффектов эксперимента II $df=1/91$, $M_s = 19,7$, а $p < 0,01$. Для эксперимента III $df=1/43$, $M_s = 20,9$, а $p < 0,05$. Для оценки значимости элементарных эффектов использовался t -критерий, стрелочки соединяют внутригрупповые средние, достоверно различающиеся на уровне 0,05.

Обсуждение

Все четыре эксперимента Меграбяна (1970е) показали, что непротиворечивая коммуникация отношения предпочитается противоречивой коммуникации, а среди противоречивых сообщений позитивные сообщения предпочитались меньше, чем негативные. Эти результаты подтверждают неформальные наблюдения, произведенные во время подготовки

Таблица 6.3. Значимые детерминанты предпочтения противоречивых позитивных сообщений в экспериментах II и III*

Результаты эксперимента II		
1. Приятность поведения адресата	Приятное: 5,64	Неприятное: 9,86
2. Формальность условий	Формальное: 6,77	Неформальное: 9,23
Результаты эксперимента III		
1. Приятность поведения адресата	Приятное: 5,64	Неприятное: 7,80
2. Приятность поведения адресата и статус адресата		
приятное поведение адресата	высокий статус адресата 6,12	низкий статус адресата 5,16
неприятное поведение адресата	6,14	9,46
3. Статус адресата и тревожность коммуникатора		
высокая тревожность коммуникатора	высокий статус адресата 5,71	низкий статус адресата 8,95
низкая тревожность коммуникатора	6,54	5,67

* Для всех значимых эффектов эксперимента II $df=1/91$, $M_s = 19,7$, а $p < 0,01$. Для эксперимента III $df=1/43$, $M_s = 13,4$, а $p < 0,05$. Для оценки значимости элементарных эффектов использовался t -критерий, стрелочки соединяют внутригрупповые средние, достоверно различающиеся на уровне 0,05.

стимулов. Эти наблюдения показали, что испытуемым труднее представить противоречивое сообщение, чем непротиворечивое. Эта трудность была еще более заметна, когда противоречивое сообщение было позитивным. Отсюда можно сделать вывод, о том, что, поскольку противоречивые сообщения реже используются, их труднее продуцировать, и что менее частое использование отражает меньшее их предпочтение. Было также замечено, что противоречивая коммуникация отношения часто основывалась на выражении лица. Например, когда некоторых испытуемых просили сказать что-то негативное с позитивной интонацией, они, на самом деле, говорили с нейтральной интонацией, но делали позитивное выражение лица, так что аудиозаписи их высказываний не отражали ни-

Таблица 6.4. Значимые детерминанты предпочтения противоречивых негативных сообщений в эксперименте IV*

1. Эксплицитность негативного сообщения адресата (поведения)	Эксплицитное: 8,64	Имплицитное: 7,64
2. Тревожность коммуникатора	Высокая: 7,51	Низкая: 8,78
3. Эксплицитность негативного сообщения адресата (поведения) и тревожность коммуникатора		
высокая тревожность коммуникатора	эксплицитное 8,53	↔ имплицитное 6,49
низкая тревожность коммуникатора	8,76	↓ 8,80

* Для всех значимых эффектов, приведенных в этой таблице, $df = 1/91$, $M_s = 8.5$, $\alpha < 0,01$. Для оценки значимости элементарных эффектов использовался F -критерий, стрелочки соединяют внутригрупповые средние, достоверно различающиеся на уровне 0,05.

какой существенной противоречивости. Таким образом, более общее исследование предпочтений противоречивых сообщений должно включать и выражение лица, наряду с вербальными и голосовыми проявлениями.

Первое, что можно вынести из полученных данных — это то, что противоречивые сообщения скорее предпочитались в менее формальных ситуациях. Эксперименты включали ряд факторов различных аспектов формальности в условиях коммуникации. В некоторых условиях ситуация просто описывалась как формальная или неформальная, в других — формальность задавалась тем, что адресат был скорее выше, чем ниже по своему статусу. В-третьих, учитывалось наличие или отсутствие свидетелей, причем предполагалось, что присутствие в ситуации наблюдателей способствует нарастанию формальности. В-четвертых, использовался явный или скрытый выпад со стороны адресата, как сигнал, на который коммуникатор должен был отвечать. Здесь мы ожидали, что ситуация, в которой адресат открыто атакует, будет менее формальной, чем та, в которой это нападение осуществляется в неявной форме. Наконец, еще одним фактором являлась терпимость адресата к критике, здесь мы основывались на предположении о том, что способные выносить критику люди склонны устанавливать более неформальные отношения, чем те, кто к этому не способен.

Таблица 6.5. Значимые детерминанты предпочтения противоречивых позитивных сообщений в эксперименте IV

1. Тревожность коммуникатора	Высокая: 7,77	Низкая: 5,81
2. Эксплицитность негативного сообщения адресата и присутствие свидетелей		
свидетели присутствуют	эксплицитное 6,29	имплицитное 6,55
свидетели отсутствуют	8,07	6,25
3. Присутствие свидетелей и тревожность коммуникатора		
высокая тревожность коммуникатора	присутствуют 6,96	отсутствуют 8,58
низкая тревожность коммуникатора	5,88	5,74
4. Эксплицитность негативного сообщения адресата и терпимость адресата к критике и тревожность коммуникатора		
Эксплицитное	высокая терпимость 8,16	низкая терпимость 7,79
высокая тревожность коммуникатора	7,00	5,76
низкая тревожность коммуникатора		
Имплицитное	высокая тревожность коммуникатора 8,41	6,70
низкая тревожность коммуникатора	4,60	5,88

* Для всех значимых эффектов, приведенных в этой таблице, $df = 1/91$, $M_s = 10,6$, $\alpha < 0,01$. Для оценки значимости элементарных эффектов использовался t -критерий, стрелочки соединяют внутригрупповые средние, достоверно различающиеся на уровне 0,05.

В эксперименте I не было ни одного из этих факторов формальности, но эксперименты II и III содержали два таких фактора: формальность условий, F , и статус адресата по сравнению со статусом коммуникатора, S . Два главных эффекта в уравнениях (3) и (4) таблицы 6.1 показали, что как позитивные противоречивые, так и негативные противоречивые со-

общения меньше предпочитались в формальных ситуациях. Значения внутригрупповых средних остальных эффектов взаимодействия, включающих факторы формальности и статуса адресата в уравнениях с (3) по (6) представлены в таблицах 6.2 и 6.3. Из пяти значимых простых эффектов, имеющих отношение к рассматриваемому вопросу, только один противоречил общей тенденции: менее тревожные коммуникаторы в эксперименте III предпочитали противоречивые негативные сообщения чаще при взаимодействии с адресатами высокого статуса, чем низкого.

Эксперимент IV содержал три фактора, имеющих отношение к формальности условий коммуникации. Сюда относились: присутствие свидетелей, скрытый или открытый выпад адресата и низкая терпимость адресата к критике. Для этих факторов был обнаружен только один главный эффект: уравнение (7) в таблице 6.1 показало, что негативные противоречивые сообщения предпочитались больше, когда атакующее поведение адресата было более открытым. Внутригрупповые средние, имеющие отношение к различным взаимодействиям в уравнениях (7) и (8), приведены в таблицах 6.4 и 6.5. В этих таблицах все значимые простые эффекты, включающие три фактора формальности, показали, что противоречивые сообщения больше предпочитались в неформальной ситуации. Например, второй эффект в таблице 6.5 показал, что противоречивые позитивные сообщения предпочитались в большей степени только тогда, когда выпад адресата были открытыми, а свидетели отсутствовали. Другими словами, в этом случае для того, чтобы коммуникаторы оказывали большее предпочтение противоречивым позитивным сообщениям, требовалось наличие обоих знаков неформальности.

Говоря в общем, результаты, относящиеся к различным аспектам формальности в ситуации коммуникации, устойчиво подтверждают справедливость следующего обобщения: противоречивые сообщения больше предпочитают в более неформальных коммуникационных ситуациях.

Остальные данные всех четырех экспериментов Меграбяна (1970е) представляют собой внушительный список самых разнообразных результатов. Тем не менее, большинство этих результатов можно объединить в логически связанную систему, если подробно рассматривать задание, стоящее перед испытуемыми в каждом из экспериментальных условий.

Испытуемые должны были обозначать свои предпочтения для каждого из следующих четырех видов сообщений: 1) противоречивое позитивное сообщение, содержащее позитивный голосовой и негативный вербальный компоненты; 2) непрот противоречивое позитивное сообщение, содержащее умеренно позитивные вербальный и голосовой компоненты;

3) противоречивое негативное сообщение, включающее негативный голосовой и позитивный вербальный компоненты; и (4) непрот противоречивое негативное сообщение, содержащее умеренно негативные вербальный и голосовой компоненты. Первые два вида сообщений были уравнены по степени предпочтения, симпатии или позитивной оценки действия, которое обозначалось каждым сообщением. Точно так же были уравнены сообщения третьего и четвертого вида. Несмотря на такое усредненное выравнивание пар противоречивых и непрот противоречивых сообщений по всем экспериментальным условиям, когда испытуемые должны были высказать оценочное суждение по отношению к адресату в конкретных экспериментальных условиях, то или иное сообщение из уравненной пары совершенно очевидно оказывалось более подходящим ответом. Например, когда испытуемые оказывались перед выбором между непрот противоречивым позитивным и противоречивым позитивным сообщением адресату, поведение которого было неприятно, более подходящим оказывалось противоречивое позитивное сообщение, которое, по крайней мере, включало негативный вербальный компонент, относящийся к действию. И наоборот, при наличии тех же сообщений и адресата, чье поведение было приятным, более подходящим оказывалось непрот противоречивое позитивное сообщение, которое включало позитивный вербальный компонент, относящийся к действию.

Говоря в общем, даже при статистическом контроле, предпочтения противоречивых позитивных сообщений, по сравнению с предпочтениями непрот противоречивых позитивных сообщений, должны были обнаружить взаимосвязи с неприятностью поведения адресата. Точно так же, предпочтения противоречивых негативных сообщений, по сравнению с предпочтениями непрот противоречивых негативных сообщений, должны были оказаться взаимосвязанными с приятностью поведения адресата.

Другим аспектом задания для испытуемых было то, что во всех сообщениях вербальное содержание относилось к действию адресата; таким образом, оценочное отношение к личности адресата можно было выразить лишь в имплицитной части сообщения. То есть, когда симпатия к адресату определяла выбор сообщения, основную смысловую нагрузку несли имплицитные части сообщения. В этих случаях более сильные имплицитные компоненты противоречивых сообщений, по сравнению с этими компонентами непрот противоречивых сообщений, могли служить основанием для выбора этих сообщений при обращении к вызывающим симпатию адресатам. Таким образом, несмотря на статистический контроль, предпочтения противоречивых позитивных сообщений, по сравнению с предпочтениями непрот противоречивых позитивных сообщений, должны были

оказаться связанными с симпатией к адресату. Кроме того, предпочтения противоречивых негативных сообщений должны были обнаружить взаимосвязи со степенью антипатии к адресату.

Положения, содержащиеся в предыдущих двух абзацах, нашли свое полное подтверждение. Данные, имеющие отношение к первой интерпретации, были получены в экспериментах I, II и III. Главные эффекты в уравнениях (1) и (5) из таблицы 6.1 показали, что противоречивые негативные сообщения больше предпочитались, когда поведение адресата было более приятным. Главные эффекты в уравнениях (4) и (6) таблицы 6.1 позволяют говорить о том, что противоречивые позитивные сообщения пользовались меньшим предпочтением, когда поведение адресата было более приятным. Дополнительные эффекты взаимодействия, включающие приятность поведения адресата из уравнения (3) и (6) таблицы 6.1 с легкостью можно объяснить, исходя из внутригрупповых средних, представленных в таблицах 6.2 и 6.3. Все имеющие отношение к данному вопросу значимые простые эффекты соответствовали главным эффектам приятности поведения адресата.

Результаты эксперимента I, приведенные в уравнениях (1) и (2) таблицы 6.1, подтверждают вторую интерпретацию, касающуюся взаимосвязи предпочтения сообщений и симпатии к адресату. Главный эффект в уравнении (1) показал, что негативные противоречивые сообщения предпочитались меньше, когда адресат был более симпатичен. Главный эффект в уравнении (2) показал, что позитивные противоречивые сообщения предпочитались больше, когда адресат был более симпатичен.

Тогда можно отметить, что все без исключения значимые эффекты согласуются со следующими общими выводами:

1) Вербальный компонент противоречивого сообщения передает оценочное отношение к действию адресата и поэтому является основой для выбора сообщения, когда адресат ведет себя приятным или же неприятным образом.

2) ИмPLICITный компонент противоречивого сообщения передает оценочное отношение к личности адресата и поэтому является основой для выбора сообщения, когда адресат вызывает симпатию или же антипатию.

Теперь мы можем перейти к обсуждению результатов, относящихся к уровню тревожности и стремлению коммуникатора к одобрению. Эти два показателя были включены в исследование, поскольку мы считали, что более тревожные или сильнее стремящиеся к одобрению коммуникаторы менее склонны выражать антипатию к другим людям, а более охотно выражают симпатию к ним. В связи с этим предположением, Зайдель и Мегра-

бян (Zaidel and Mehrabian, 1969) обнаружили, что люди с более выраженным стремлением к одобрению менее способны передавать вариации негативного аффекта с помощью мимики и голоса. Хотя не было предложено никакой гипотезы, относящейся к этим двум личностным переменным, результаты исследования Меграбяна (1970e) позволяют сформулировать подобную гипотезу. Как было отмечено в предыдущем абзаце, имPLICITный компонент противоречивого сообщения передает оценочное отношение к личности адресата. Анализ предлагаемых испытуемым заданий уже показал, как они могли использовать противоречивые сообщения и передавать оценочное отношение к действию или личности адресата, несмотря на статистический контроль. Поэтому можно предположить, что тревожность коммуникатора или его стремление к одобрению будут связаны положительной корреляционной взаимосвязью с предпочтениями позитивных противоречивых сообщений и отрицательной корреляционной связью — с предпочтениями негативных противоречивых сообщений.

Чтобы облегчить представление и обсуждение результатов, выше были опущены значимые эффекты, имеющие отношение к стремлению к одобрению адресата. Составляя резкое противоречие с результатами по тревожности коммуникатора, результаты, относящиеся к стремлению коммуникатора к одобрению, оказались противоречивыми и недоступными для интерпретации. Однако в случае тревожности коммуникатора, все без исключения главные эффекты в уравнениях (5), (7) и (8) таблицы 6.1 и все значимые простые эффекты таблиц с 6.2 по 6.5 показали, что более тревожные адресаты демонстрировали более высокие предпочтения для позитивных противоречивых сообщений и более низкие — для негативных противоречивых сообщений.

Включенные в это исследование показатели индивидуальных различий были выбраны с целью отражения нежелания говорящего выражать негативные чувства по отношению к другим людям. Поскольку показатель чувствительности к отвержению еще не был разработан во время подготовки этого исследования, здесь использовались показатели тревожности коммуникатора и выраженности его стремления заслужить одобрение. Однако мы ощущали, что прямой показатель чувствительности к отрицанию (например, Меграбян, 1970d) был бы здесь более уместен, поскольку обладающие этой личностной особенностью люди проявляли бы большую нерешительность при выражении своих негативных чувств к другим.

Обзор результатов показывает, что только часть данных, касающихся формальности и неформальности ситуации коммуникации, оказалась предвиденной. Кроме того, в результате этого исследования выделились

несколько устойчивых направлений фактического материала, появление которых было неожиданным. Для вербально-голосовых стимулов вербальные компоненты противоречивых сообщений служили для передачи оценочного отношения к действиям адресатов. И наоборот, голосовые компоненты этих сообщений передавали оценочное отношение к самим адресатам. Таким образом, позитивные противоречивые сообщения, которые включали позитивный голосовой и негативный вербальный компоненты, пользовались большим предпочтением, когда адресат нравился, а его поступки - нет. И наоборот, негативные противоречивые сообщения, которые включали негативные голосовые и позитивные вербальные компоненты, предпочитались больше, когда адресат вызывал антипатию, и нравились его поступки. В этой связи было неудивительно обнаружить, что более тревожные коммуникаторы демонстрировали устойчиво более высокие предпочтения позитивных противоречивых сообщений, и устойчиво более низкие - негативных противоречивых сообщений.

В этом исследовании определение негативного противоречивого сообщения довольно тесно смыкается с понятием сарказма, но в английском языке, видимо, нет понятия, которым можно было бы обозначить примеры позитивной противоречивой коммуникации. Некоторые формы поддразнивания включают такого рода коммуникацию, например, когда девушка отвечает «нет» на сексуальные заигрывания молодого человека, в то же время имплицитно сообщая: «Меня к тебе влечет». Результаты данного исследования позволили предварительно определить условия, при которых оба типа противоречивых сообщений могут, по всей вероятности, использоваться, а также те условия, при которых одному типу сообщения отдается предпочтение перед другим. Было бы интересно изучить следствия из этих результатов, касающиеся позитивных и негативных противоречивых коммуникаций, включающих больше, чем просто вербальный и голосовой каналы, например, когда лицо или поза передает положительный аффект, а речь - негативный, или наоборот.

Описанные в предыдущем разделе этой главы исследования показали, что различные знаки имплицитной коммуникации устанавливают сходные взаимоотношения с вербальными знаками, когда они сопровождают эти вербальные знаки. Таким образом, результаты работы Меграбяна (1970e) свидетельствуют о том, что даже при наличии других имплицитных знаков, вносящих свой вклад в создание противоречий, следующее обобщение остается справедливым: вербальные компоненты противоречивых сообщений передают оценочное отношение к действиям другого человека, в то время как имплицитные компоненты (например, мимика или поза) передают оценочное отношение к самому человеку. Тогда появ-

ление позитивных противоречивых сообщений должно быть более вероятным, если адресат вызывает симпатию, а не антипатию, и когда действия адресата неприятны. И наоборот, негативные противоречивые сообщения должны чаще использоваться при взаимодействии с вызывающим антипатию адресатом, когда он совершает приятные действия.

В завершение следует отметить юмористический аспект позитивных противоречивых сообщений, который нами не исследовался. Если юмор чаще имеет место в неформальных ситуациях, тогда неудивительно было бы обнаружить, что позитивные противоречивые сообщения, которые, как мы узнали, предпочитают в менее формальной обстановке, используются также как одна из форм юмора. Один тип модели эксперимента, нацеленного на исследование юмора, мог бы включать противоречивые сообщения, описывающие нелепые ситуации. Например, один друг говорит другому: «Оцени этого пижона в армейских ботинках» при виде человека, одетого в пиджак и галстук, но носящего на ногах старые армейские ботинки. Здесь изумление в голосовых и мимических проявлениях говорящего носит позитивный характер, а содержание, в лучшем случае, представляет собой смесь позитивного и негативного. Таким образом, помимо шутовскости, это сообщение выражает негативное отношение к «неприемлемому» сочетанию одежды и обуви увиденного человека.

Роль противоречивой коммуникации в возникновении патологии

Один из заданных в начале этой главы вопросов заключался в том, играет ли частый прием противоречивых сообщений о симпатии свою роль в развитии психопатологии. В первой части этой главы мы показали, что противоречивость не ведет к запутанности или возникновению ситуации двойного принуждения, когда адресатами были взрослые люди. Более того, эксперименты из второго раздела показали, что среди психически здоровых людей противоречивость является тонким средством дифференцированной коммуникации отношений к поступкам адресата или к нему самому.

В описанном ниже эксперименте изучалось наличие противоречивых и непротиворечивых сообщений, передающих симпатию, от родителей к детям подросткового возраста с более или менее выраженными расстройствами (Beakel and Mehrabian, 1969). Согласно гипотезе двойного принуждения можно предположить, что родители детей с более выраженной патологией будут чаще передавать своим детям противоречивые сообщения, чем родители детей с менее выраженными расстройствами.

В данном эксперименте противоречивость измерялась на основании передаваемой с помощью слов и позы симпатии. Были выбраны именно сигналы позы, а не мимические или голосовые знаки, поскольку сигналы позы носят более неуловимый характер. Предполагалось, что в присутствии «оценивающего» терапевта родители будут менее способны проверять свои коммуникации симпатии или антипатии посредством знаков позы, чем проверять или контролировать свои мимические выражения (Ekman and Freisen, 1969a).

Каждая семья по отдельности встречалась с врачом-клиницистом, который беседовал с родителями в присутствии их детей. Было определено, что один ребенок из каждой семьи проявляет признаки умеренной или легкой дезадаптации. Поведение родителей записывалось на видео и анализировалось с целью получения независимых оценок степени симпатии, передаваемой с помощью речи и сигналов позы. В свою очередь, из этих оценок были выведены требовавшиеся показатели противоречивости.

Метод

Двадцать одна семья, в каждой из которых был страдающий нарушениями ребенок подросткового возраста, выступила в роли испытуемых в этом эксперименте. Поведение родителей (их речь и позы) записывались на аудио и видео, пока каждая семья обсуждала трудности, связанные с проблемами ребенка. Участники не знали, что их поведение записывается через одностороннее зеркало. Все члены семей сидели во время интервью.

Три клинических психолога, знакомые с представленными в выборке в целом проблемами, проранжировали 21 подростка по степени тяжести патологии безотносительно диагностической классификации. Коэффициент согласия Кедалла (Winer, 1962), равный 0,85, позволил говорить об удовлетворительном уровне совпадения оценок между тремя экспертами. Анализировались данные, связанные с коммуникацией родителей пяти подростков, получивших наименьшие баллы по шкале серьезности патологии, и родителей пяти подростков, у которых этот балл был наиболее высоким.

Для каждого родителя из обеих аномальных групп было выбрано из аудиозаписей дискуссий по шесть суждений длиной примерно в 35 слов. Выбравший речевые высказывания эксперт не знал об уровне дезадаптации подростка в семье. У него были только аудиозаписи, и инструкции гласили, что нужно выбрать шесть суждений, наиболее точно отвечающие следующим критериям: 1) полные предложения, 2) содержащие прямое обращение родителя-говорящего к ребенку по имени или с использованием местоимения *ты* и 3) касающиеся какой-то стороны поведенчес-

кой проблемы ребенка или его личности. Именно такие критерии выбора были определены на основании предположения о том, что подобные утверждения с наибольшей вероятностью будут содержать колебания симпатии. При выборе суждений у эксперта не было доступа к коррелятам позы и жестов этих сообщений, поэтому он не подпадал под влияние противоречивости или непротиворечивости коммуникации в целом.

Затем эксперт просматривал шесть видеофрагментов, соответствующих выбранным утверждениям, и выделял из них четыре, на которых родителя было лучше всего видно. В результате этой процедуры формировался окончательный набор из четырех аудио-визуальных сообщений каждого родителя. Общий набор из 80-ти коммуникаций состоял из четырех аудио-визуальных сообщений 10 матерей и 10 отцов. Эти коммуникации были закодированы и распределены в случайном порядке.

Группа из четырех экспертов оценивала уровень симпатии, передаваемой каждым вербальным сообщением, по семибалльной шкале. Затем просматривали видеозаписи и использовали ту же шкалу для выставления «общих оценок» уровня симпатии, передаваемой позой. Экран монитора был прикрыт так, чтобы показывать только тело родителя-говорящего, пока шло это оценивание.

Вторая группа экспертов слушала аудиозаписи и представляла, какую позу мог бы занимать родитель-коммуникатор. Затем эксперты описывали представленную позу, выбирая по одному слову из каждой следующей пары: открытая - закрытая, напряженная - расслабленная, направленная вперед - назад, направленная к - от. Эти описания составили «взвешенные оценки» симпатии, передаваемой представленной позой, связанной с каждым высказыванием. Затем эксперты просматривали видеозаписи и давали взвешенные оценки реальных поз. Как и в случае с общими суждениями, экран монитора был прикрыт, позволяя видеть только тело родителя-говорящего.

Результаты

Показатели: 1) «оценок симпатии в речи», 2) «общих оценок симпатии в позе», 3) «взвешенных оценок симпатии в реальных позах» и 4) «взвешенных оценок симпатии в предполагаемых позах» составили четыре основные переменные данного исследования; то, как они были получены, описано выше. Для каждой из восьми коммуникаций были также вычислены два дополнительных показателя несоответствия: 5) «общий балл несоответствия» - показатель несоответствия, получаемый из модуля разности между оценками симпатии в речи (первая переменная) и в позе (вто-

рая переменная), и б) «взвешенный балл несоответствия» – модуль разности между взвешенной оценкой симпатии в реальной позе, сопровождающей утверждение (третий показатель) и симпатии в позе, ожидаемой для данного утверждения (четвертый показатель)

Поставленные каждой коммуникации баллы каждым из четырех экспертов усреднялись по каждому из шести показателей. Корреляционная матрица всех средних зависимых переменных позволила говорить о наличии значимых на уровне 0,05 взаимосвязей между общими оценками симпатии в речи и взвешенными оценками симпатии в ожидаемой позе ($r = 0,36$) и между общими и взвешенными оценками симпатии в реальной речи ($r = 0,40$).

Анализ вариативности по модели 2 патологии \times 2 пола родителей \times \times 5 индивидов \times 4 коммуникации был проведен по каждой из следующих зависимых переменных. Согласно этой модели, индивиды объединялись под условиями патологии и пола, а коммуникации объединялись под условиями патологии, пола и индивидов. Следующие эффекты оказались значимыми на уровне 0,05.

Анализ вариативности общего балла несоответствия выделил лишь один значимый эффект: матери проявляли большее несоответствие, чем отцы ($F = 5,21$, $df = 1/60$, $Ms_e = 0,28$). Анализ вариативности взвешенных показателей несоответствия показал значимость для группы патологии ($F = 4,12$, $df = 1/60$, $Ms_e = 1,53$) и пола родителей ($F = 12,06$, $df = 1/60$, $Ms_e = 1,53$). Четыре средних значимого эффекта взаимодействия группы патологии и пола родителя ($F = 4,12$, $df = 1/60$, $Ms_e = 1,53$) были сравнены с использованием t -критерия. Матери в менее дезадаптированной группе проявляли больше несоответствия, чем матери в более дезадаптированной группе и отцы в обеих группах. Три другие группы не отличались значимо друг от друга.

Анализ вариативности оценок симпатии, основанных на речи, показал только один значимый эффект: родители более дезадаптированных подростков были менее позитивны, чем родители менее дезадаптированных подростков ($F = 7,77$, $df = 1/60$, $Ms_e = 0,61$). Анализ вариативности общих оценок позы не выявил никаких значимых эффектов.

Обсуждение

Установленные взаимосвязи между различными зависимыми переменными надежно подтверждают использованное в этом исследовании взвешивание компонентов позы. Напомним, что были получены лишь две значимые корреляции: одна между оценками симпатии по речи и взве-

шенными оценками симпатии по ожидаемым позам, а другая – между общими и взвешенными оценками симпатии, передаваемой реальными позами. Вторая взаимосвязь показала, что взвешенные и общие оценки симпатии в позе были сопоставимы. Первая взаимосвязь показала, что ожидаемые позы, описанные на основании составляющих их компонентов, передают степень симпатии, сопоставимую с той, которая, по оценкам, передается речью, связанной с этими ожидаемыми позами.

Результаты эксперимента не подтвердили теорию двойного принуждения: коммуникация посредством речи и позы родителей подростков с более серьезными нарушениями не была более противоречивой, чем коммуникация родителей менее дезадаптированных подростков. Использовались два показателя несоответствия. Для одного показателя несоответствия (основанного на отдельных оценках высказываемой симпатии и симпатии, передаваемой позой) не было выявлено значимых различий выраженности несоответствия в коммуникации родителей из групп с большей и меньшей дезадаптацией. Для второго показателя несоответствия (основанного на сравнении ожидаемых поз с реальными, сопровождающими речевое высказывание) было обнаружено, что матери из группы менее дезадаптированных подростков демонстрируют большую выраженность несоответствия. Таким образом, полученные данные не подтверждают гипотезу, а для одного показателя представляют доказательства существования противоположной закономерности для коммуникации матерей. Эти результаты, противоречащие теории двойного принуждения, согласуются с выводами, которые сделал Шухам (Schuham, 1967) на основании литературного обзора.

Хотя результаты этого эксперимента нельзя объяснить, исходя из теории двойного принуждения, их можно понять, опираясь на другую теоретическую структуру, рассматривающую общую позитивность (негативность) коммуникаций. Родители более дезадаптированных подростков демонстрировали больше негативного отношения к этим подросткам (в речи, но не в своих позах), чем родители подростков с менее выраженной патологией.

Взаимосвязь между психопатологией детей и сообщениями о негативном отношении к ним родителей можно объяснить, воспользовавшись ниже следующими положениями. Родители более дезадаптированных детей могут испытывать больше отрицательных чувств, поскольку такие дети создают для своих родителей больше проблем, чем менее дезадаптированные. Или же изначально отрицательное отношение родителей может играть свою роль в развитии у детей психопатологии. В любом случае, негативное отношение родителей способствует сохранению у детей психопатологии. Обсуждая полученные результаты, Меграбян и Винер предположили, что «возможно, необычно частые сообщения, передающие негативное отношение, действительно спо-

состоятся в возникновении тяжелых психопатологических расстройств... например, беспорядочные отрицательные подкрепления никак не могут привести к усвоению множества межличностных и социальных навыков, которых не хватает людям, получившим диагноз “шизофрения”» (Mehrabian and Wiener, 1967, с. 114). Теория психопатологии Роджерса (Rogers, 1959) также предполагает наличие взаимосвязи между коммуникацией негативного отношения со стороны родителей и психопатологией их детей. С точки зрения Роджерса, более выраженная психопатология ребенка связана с большей степенью «условного позитивного внимания», которое родители уделяют своему ребенку. Под «условным позитивным вниманием» понимается обусловленный чем-то характер любви или симпатии одного человека к другому.

Один из способов объяснить и измерить понятие Роджерса об условном, в отличие от безусловного, позитивном внимании - это рассмотреть его на основании частоты и/или интенсивности, с которой один человек выражает свое негативное отношение к другому. Таким образом, речь здесь, скорее, должна идти не о разграничении между коммуникацией отношений к поступкам человека и отношений к нему самому, что, как предположил бы Роджерс, имеет решающее значение. Это скорее вопрос интенсивности выражения общего отрицательного отношения к другому человеку.

В общем, результаты работы Бикела и Меграбяна (1969) показывают, что более плодотворный путь изучения взаимоотношений между паттернами коммуникации и психопатологии лежит, скорее, в области изучения общего характера позитивных-негативных отношений, а не противоречий их в коммуникации.

Заключение

Четыре вопроса были поставлены в этой главе: 1) Как человек объединяет непротиворечивые или противоречивые коммуникации отношения, получаемые по различным каналам, для понимания отношения, передаваемого сообщением в целом? 2) Зачем люди вообще используют противоречивую коммуникацию, если то же отношение можно передать с помощью непротиворечивого сообщения? 3) Труднее ли расшифровывать противоречивые коммуникации? 4) Способствуют ли противоречивые коммуникации развитию психопатологии у человека, который часто получает подобные сообщения?

В результате исследования первого вопроса удалось разработать в первом приближении линейную модель, которая определяет вес каждого компонента в определении общего отношения. Было обнаружено, что при

наличии противоречий среди компонентов, имплицитные знаки доминировали над вербальными сигналами в определении общего воздействия. Кроме того, если различные компоненты согласовывались друг с другом, интенсивность извлеченного из сообщения отношения в целом возрастала.

Чтобы ответить на второй вопрос, было выделено два типа противоречивой коммуникации. В противоречивых позитивных коммуникациях голосовой компонент обозначал положительное отношение, а вербальный - отрицательное, в результате сообщение в целом носило позитивный характер. Противоречивые негативные коммуникации содержали негативный голосовой и позитивный вербальный компонент, а общий характер сообщения был негативным. В этом эксперименте затрагивались следующие вопросы: когда противоречивые позитивные коммуникации предпочитают непротиворечивым позитивным, и когда противоречивые негативные коммуникации предпочитают непротиворечивым негативным? Результаты показали, что как позитивные, так и негативные противоречивые сообщения пользовались большим предпочтением в менее формальных ситуациях. Кроме того, вербальная часть противоречивых сообщений передавала отношение к действиям адресата, в то время как невербальная часть передавала отношение к самому адресату.

Не удалось получить данных для точного ответа на третий вопрос. Однако более общий обзор Меграбяна и Рида (Mehrabian and Reed, 1968), подготовленный по литературе о трудностях коммуникации (или, наоборот, ее точности) показал, что точность коммуникации возрастает при увеличении одного или всех нижеперечисленных факторов: открытости коммуникации (то есть количества коммуникационных каналов, которые делаются доступными для адресата), соотношения обычно необходимого коммуникатору числа каналов с количеством каналов, которые были ему доступны в данном конкретном случае, возможности дешифратора изменять скорость передачи сообщения и обратной связи коммуникатору относительно того, как его сообщение расшифровывается. Кроме того, точность коммуникации напрямую связана с простотой, избыточностью, структурой и объективностью самого сообщения.

Наконец, для ответа на четвертый вопрос важны результаты эксперимента Бикела и Меграбяна (1969). В этом эксперименте изучалась противоречивая и непротиворечивая коммуникация отношений родителей к своим более или менее дезадаптированным детям подросткового возраста. Исследование показало, что коммуникация родителей подростков с более выраженной патологией была не более противоречивой, а просто более негативной.

В то время, когда проводились большинство из описанных в предыдущих главах экспериментов, отсутствовали теоретические и эмпирические основания отбора тех личностных переменных, которые наиболее важны в исследовании имплицитной коммуникации отношений. Однако сейчас мы располагаем достаточным количеством экспериментальных данных, чтобы сформулировать общий подход к изучению индивидуальных различий в этой области. Если основными референтами имплицитных сообщений являются позитивность (включающая симпатию и предпочтение), сила (включающая доминантность - подчиненность и статус) и реактивность, тогда индивидуальные различия можно рассматривать как характерные тенденции или способности к передаче этих отношений.

Наиболее устойчивый блок результатов, связанных с индивидуальными различиями в имплицитной коммуникации, был связан с половыми различиями. Эти различия могут быть рассмотрены в рамках нашей трехмерной структуры. Было обнаружено, что женщины, в общем, выражают больше позитивных чувств к другим людям, чем мужчины; например, они занимают более близкое положение к другим людям (Long, Ziller, and Henderson, 1968; Nogum, Russo, and Sommer, 1967; Sommer, 1959). Кроме того, составляющие пару женщины занимали более близкое положение относительно друг друга, чем это наблюда-

лось в мужских парах (Baхter, 1970). Экслэйн (Exline, 1963) обнаружил, что они более интенсивно контактируют друг с другом глазами, чем мужчины. Люди отвечают взаимностью на получаемую от женщин позитивность, занимая более близкое к ним положение (например, Henderson, Long, and Ziller, 1965; Mehrabian, 1968a; Willis, 1966). Если обобщить, основываясь на выделенном в работе Меграбяна (1971b) факторе имплицитной позитивности, можно отметить, что коммуникация женщин более позитивная, чем коммуникация мужчин. Поскольку у женщин сильнее выражена потребность в аффилиации (Anastasi, 1958), их тенденция проявлять большую позитивность имплицитно согласуется с предположением о том, что люди с сильно выраженным стремлением к аффилиации более позитивны в межличностном взаимодействии (Mehrabian and Ksionzky, 1970).

Помимо того, что коммуникация женщин более позитивна, они также склонны проявлять в своем невербальном поведении больше покорности. Например, в ситуациях социального взаимодействия они занимали менее расслабленные позы, чем мужчины (см., например, Mehrabian, 1969b).

Также есть данные, описывающие некоторые характерные тенденции имплицитной коммуникации более тревожных и дезадаптированных субъектов. Таким людям хуже удавалось скрыть от других свой обман или открыто выразить негативные чувства по отношению к другим людям (Mehrabian, 1970e, 1971a). Это отношение покорности отличалось от того отношения, которое демонстрируют женщины, тем, что оно сопровождалось имплицитной коммуникацией негативных чувств. Например, было установлено, что более дезадаптированные люди стремятся занимать более удаленные позиции от остальных людей (Fisher, 1967; Long and Henderson, 1968; Smith, 1954; Weinstein, 1965). Эти результаты согласуются с предположением о том, что дезадаптированные люди, особенно в условиях госпитализации, в присутствии других чувствуют себя тревожно и небезопасно. Таким образом, во время социального взаимодействия они передают и негативные чувства, и покорность.

Основная часть результатов, сопоставляющих имплицитную коммуникацию и индивидуальные различия, была получена с помощью метода определения характерной предпочитаемой физической дистанции. Подобные данные связаны с позитивностью в межличностных отношениях, и мы уже отметили их, описывая половые различия. Другие результаты показали, что меньшие расстояния избирались при взаимодействии с более дружелюбными людьми (Smith, 1953). Экстраверты, обладающие, по срав-

нению с интровертами, более позитивной социальной направленностью, занимали более близкие позиции по отношению к другим людям (Leipold, 1963; Patterson and Holmes, 1966; Williams, 1963).

Эти связанные с дистанцией результаты подтвердили представление о том, что характерная для человека позитивно-негативная ориентация в межличностных отношениях (например, стремление к аффилиации) важна для изучения индивидуальных различий в имплицитной коммуникации. Эта гипотеза в более общей форме была проверена Меграбяном (1971b) и Меграбяном и Ксионским (1972). Их данные показали, что люди, набравшие более высокие баллы по шкале тенденции к аффилиации (Mehrabian, 1970d) при взаимодействии с незнакомыми людьми передавали больше позитивности, как вербально, так и невербально.

Вторая большая группа индивидуальных различий связана с непротиворечивыми имплицитными выражениями более сильного или доминантного отношения. В этом случае значимыми показателями могут выступать: социальный престиж или статус человека, измеряемый по профессиональному уровню (Kahl, 1964; Roe, 1956), возраст (по крайней мере, вплоть до двадцати пяти лет) или личностные показатели доминантности-покорности. Доминантные или обладающие более высоким статусом люди выбирали более удаленное от других расстояние, чем те, кто ощущал себя равными (Lott and Sommer, 1967). Кюте (Kuethe, 1964) установил, что коммуникаторы занимали более удаленные позиции от людей, против которых они были больше предубеждены. Поскольку предубеждение - это комбинация антипатии и подразумеваемых различий в статусе, этот результат является функцией переменной отношения или статуса, или их обоих, и не противоречит ожиданиям.

Третья совокупность свойств коммуникатора имеет отношение к устойчивым индивидуальным различиям в реактивности по отношению к другим. Сюда входят такие качества личности, как эмоциональная эмпатия (Mehrabian and Epstein, 1972) и, для более крайних вариантов, маниакально-депрессивные состояния или кататонический ступор. Возможно, что последние взаимосвязи не исследовались потому, что соответствующие формы имплицитного поведения понимались как «активность», а не как межличностно ориентированное понятие реактивности.

Представляется, что понимание знаков активности в качестве показателей реактивности может быть полезным для определения важных здесь личностных переменных. В связи с этим, опросник на выраженность тенденции к эмпатии был предложен группе из 78 испытуемых, которых также попросили охарактеризовать себя и свои эмоции в целом, используя

приведенные в приложении А шкалы семантического дифференциала. Затем был проведен регрессионный анализ, в котором тенденция к эмпатии исследовалась как функция характерной приятности, реактивности и доминантности. Один из значимых на уровне 0,05 эффектов можно так представить в обобщенном виде:

Тенденция к эмпатии = 0,33 характерной реактивности.

Обе переменные в уравнении нормализованы. Таким образом, именно эти личностные показатели действительно играют большую роль в определении индивидуальных различий в реактивности на эмоциональные события и поэтому могут быть полезными в дальнейших исследованиях этой пока пренебрегаемой области.

В добавление к описанной выше трехмерной модели определения индивидуальных различий, еще одной переменной является характерное предпочтение более имплицитных (скрытых) способов передачи аффекта, особенно негативного. Открытая коммуникация чувств, в особенности негативных, обычно не поощряется в западных культурах (Riesman, 1950). Это, кстати, может быть одной из причин появления огромного числа групп встреч и тренинга сенситивности, в которых создаются искусственные социальные ситуации, с целью позволить свободное выражение чувств (Bach and Wyden, 1968; Malamud and Machover, 1965). Можно предположить, что более конформные и зависимые личности, особенно чувствительные к отвержению, больше склонны соблюдать неявные социальные правила. Поэтому в нашей культуре такие люди будут считать, что более желательно выражать свои негативные чувства скрыто, а не через такие явные каналы, как выражение лица или речь. Именно исходя из этих соображений, мы включили шкалу социальной желательности Марлоу-Крауна (1960) в несколько уже описанных исследований и в то, о котором будет рассказано ниже. Недавно появившийся опросник чувствительности к отвержению (Mehrabian, 1970d или приложение В) может подходить здесь даже больше, чем применяемая ранее шкала социальной желательности.

Таким образом, способности или предпочтения к коммуникации симпатии, доминантности-подчиненности или реактивности можно связать с личностными свойствами или другими индивидуальными различиями (например, полом, этническим происхождением). В то время как мы располагаем некоторой информацией относительно связи индивидуальных различий и коммуникации симпатии-антипатии, существует мало данных о подобных взаимосвязях между индивидуальными особенностями и коммуникацией силы и реактивности.

Способности передавать и воспринимать положительные и отрицательные эмоции

Описанная ниже работа может служить примером наличия сложных методологических проблем при исследовании индивидуальных способностей или предпочтений в коммуникации чувств. Это исследование (Zaidel and Mehrabian, 1969) также показывает некоторые проблемы, которые исторически находились в центре внимания ученых, разрабатывающих эту область.

Если конкретнее, это исследование было нацелено на изучение взаимосвязи между способностями кодирования и декодирования в мимическом и голосовом каналах, полом коммуникатора и его стремлением заслужить социальное одобрение (Crowne and Marlowe, 1960, 1964). Способность к кодированию определялась на основании того, насколько тонко дифференцировались порождаемые индивидом сигналы, передающие различные мысли или чувства. Декодирование, в свою очередь, включало способности различать сигналы. В этом смысле, хороший кодировщик порождает четко различимые сигналы, относящиеся к различным переживаниям, а хороший дешифровщик может различать разнообразное чувства во множестве сигналов.

Было поставлено несколько вопросов. Прежде всего, взаимосвязаны ли способности к кодированию и декодированию? Предшествующие исследования не дали здесь однозначного ответа. Как Новер (Knower, 1945), так и Леви (Levy, 1964) сообщали о наличии значимой взаимосвязи между способностями кодировать и расшифровывать вербальную информацию, но Миллер (Miller, 1966) обнаружил лишь незначительную, незначимую корреляцию. Все три исследования отличались от нашего по способу теоретического осмысления способности кодирования-декодирования. В ходе предыдущих экспериментов измерялось: 1) степень соотнесения экспертами различных эмоциональных состояний, таких как «счастливый» или «злой», с совокупностью намеренно произведенных выражений данного кодировщика или 2) степень, с которой данный дешифратор точно соотносил настроения и выражения нескольких коммуникаторов. В нашем же исследовании коммуникации варьировались по шкале симпатии-антипатии или позитивной-негативной оценки. Возможно, наш подход совершенно не отличается от предыдущих подходов к изучению коммуникационных навыков, но поскольку выполняемые в ходе эксперимента задания были несопоставимы, указанные выше результаты могут иметь лишь косвенное отношение к

нашему эксперименту. Кроме того, результаты этих ученых основывались только на речевом канале, в то время как наше исследование включало мимический и голосовой каналы.

Второй из затронутых в исследовании вопросов касается вечной проблемы половых различий. Результаты всех предшествующих экспериментов говорили о том, что не существует половых различий в способностях кодировать или расшифровывать эмоциональные состояния (Davitz, 1964; Miller, 1966), но этот вопрос все еще оставался открытым.

Третий вопрос касался различий между каналами. Как можно сравнить роли голосовых и мимических проявлений в передаче симпатии? Гейтс (Gates, 1927) установил, что суждения детей о мимических проявлениях чувств были точнее, чем суждения о голосовых проявлениях. Это позволяет предположить, что различать мимические знаки легче. В исследовании с использованием противоречивых и непротиворечивых сочетаний мимических и телесных выражений, приятных и неприятных чувств Диттман, Парлофф и Бумер (Dittmann, Parloff, and Boomer, 1965) обнаружили, что на оценки большее влияние оказывали не телесные знаки, а мимические. Меграбян и Феррис (1967) установили, что понимаемое на основании мимически-голосовой коммуникации отношение представляет собой взвешенную сумму отношений, передаваемых каждым компонентом, причем мимический компонент получает 3/2 веса, полученного голосовым компонентом. Таким образом, относительная, по сравнению с голосовыми, важность мимических знаков в расшифровке отношения может быть обусловлена их относительно большей различаемостью. С этим связан вопрос о том, являются ли навыки кодирования и декодирования общими или специфическими для каждого канала. Левит (Levitt, 1964) использовал задание определения эмоционального состояния и получил результаты, показывающие наличие значимой взаимосвязи между способностями кодирования в мимическом и голосовом канале. Поэтому можно предположить, что способности кодировать (или декодировать) вариации отношения с помощью лица и голоса будут взаимосвязаны.

Четвертый вопрос касался содержания коммуникации. Существуют ли различия в кодировании и декодировании, связанные с коммуникацией позитивных и негативных отношений? Другими словами, можно ли сказать, что у людей лучше получается выражать или понимать негативные (или позитивные) чувства? Мы уже упоминали о том, что в современном обществе не поощряется открытое проговаривание негативных отношений (например, Wiener and Mehrabian, 1968), и что большее количество имплицитных невербальных каналов взяли на себя эту функцию.

Исходя из этого, мы предположили, что негативные отношения передаются более эффективно, чем позитивные, по крайней мере, в исследуемых имплицитных каналах.

Также можно предположить, что общая способность передавать негативные отношения, по сравнению с позитивными, связана с личностными характеристиками, такими, как стремление получить социальное одобрение. В этой связи представляется полезным рассмотреть, насколько различные средства передачи отношения являются неявными. Предварительно можно установить следующий порядок нарастания ясности: вербальная закрытость, положительная противоречивость (то есть имплицитная позитивность и вербальная негативность), закрытость позы, негативные голосовые, негативные мимические и негативные вербальные коммуникации. Здесь можно предположить, что люди, сильно озабоченные тем, чтобы заслужить социальное одобрение, скорее будут предпочитать выражать свои негативные чувства в менее явных каналах. На основании помещенного выше предварительного перечня можно ожидать, что люди с сильно выраженным стремлением к социальному одобрению более склонны использовать вербальную закрытость и позитивную противоречивость, а не негативные голосовые, мимические или вербальные коммуникации.

Обобщая, можно отметить, что в описанном ниже эксперименте исследовались следующие взаимосвязанные гипотезы.

1. Способности кодирования и декодирования взаимосвязаны, а способность кодировать (и расшифровывать) мимически передаваемую информацию о симпатии связана со способностью кодировать (или расшифровывать) симпатию, передаваемую голосом.

2. Коммуникация симпатии более эффективно осуществляется в мимическом, а не в голосовом канале. То есть более широкий спектр колебаний симпатии может быть закодирован и извлечен из мимического, а не голосового канала.

3. Как в мимическом, так и голосовом канале, коммуникация антипатии более эффективна, чем коммуникация симпатии. Другими словами, коммуникации негативных отношений легче различать, чем коммуникации отношений позитивных.

4. Стремление получить социальное одобрение связано отрицательной корреляционной взаимосвязью со способностью кодировать антипатию посредством голоса и мимики.

Эти гипотезы проверялись в ходе двух взаимосвязанных экспериментов. В ходе первого из них испытуемые обоих полов с сильно и слабо выраженной тенденцией к социальному одобрению кодировали и де-

кодировали мимические и голосовые выражения различных степеней симпатии -антипатии. Данные этого эксперимента имеют отношение к первой гипотезе. Во втором эксперименте большая по составу группа испытуемых обоего пола с сильно и слабо выраженным стремлением к получению одобрения расшифровывала мимические и голосовые коммуникации, полученные в ходе первого эксперимента. Поскольку эти испытуемые не были знакомы с заданиями по кодированию, даваемые ими ответы составили данные для проверки второй, третьей и четвертой гипотез. Большое количество испытуемых, принявших участие во втором эксперименте, также позволило получить адекватную информацию о половых различиях.

Эксперимент I. Взаимосвязь между способностями к кодированию и расшифровке у одних и тех же испытуемых

Метод

Все испытуемые, принявшие участие в первом эксперименте Зайделя и Меграбяна (1969), были студентами университета Калифорнии. 49 испытуемых мужского пола и 42 –женского заполнили опросник социальной желательности (СЖ) Марлоу-Крауна (1960). Для участия в эксперименте были отобраны трое женщин и трое мужчин с высокими показателями по этой шкале, а также по трое испытуемых женского и мужского пола с низкими показателями. Среди выбранных испытуемых показатели шкалы СЖ у мужчин достоверно не отличались (на уровне 0,02) от показателей женщин на соответствующем уровне. Этим 12-ти испытуемым заплатили за выполнение процедур кодирования и декодирования мимических и голосовых коммуникаций.

Эксперимент проводился в индивидуальной форме в два сеанса с перерывом в одну неделю. На первом сеансе испытуемых просили сделать аудиозапись слов «*может быть*» и «*действительно*», выражая пять степеней симпатии или антипатии по отношению к воображаемому адресату. Точно также, они должны были сфотографироваться, выражая те же пять вариантов отношений. Для каждого канала испытуемый воспроизводил в случайном порядке 10 выражений сильной симпатии, умеренной симпатии, нейтрального отношения, умеренной антипатии и сильной антипатии, каждое по два раза. Половина испытуемых сначала кодировала

мимические выражения, а вторая половина - голосовые выражения. При выполнении обоих заданий на кодировку испытуемых оставляли одних, пока они записывали свои голосовые и мимические проявления.

Для регистрации мимических выражений испытуемых использовался однообъективный зеркальный фотоаппарат «Никон» с 135-миллиметровым объективом. Девятифутовый пневматический удлинитель Рови, для приведения в действие механизма затвора объектива и приводной механизм, автоматически устанавливающий пленку в соответствующее положение, позволяли испытуемым фотографировать самих себя на расстоянии примерно в семь футов от камеры, без необходимости настраивать фотоаппарат и переводить кадр. Голосовые проявления испытуемых фиксировались с помощью магнитофона.

Группа из 12 экспертов отобрала образцы коммуникаций, которые должны были быть использованы в качестве якорьков в заданиях на расшифровку. Они оценили произношение 23 записанных на аудио слов «*может быть*» и «*действительно*» по семибалльной шкале выраженности симпатии. В предыдущем эксперименте (Mehrabian and Ferris, 1967) было установлено, что слова «*может быть*» и «*действительно*» передают нейтральное отношение. Те же самые эксперты оценивали 28 сфотографированных выражений лица по шкале отношений. На основании полученных оценок было отобрано шесть голосовых и шесть мимических выражений в качестве якорьков, соответствующих сильной симпатии (+3), нейтральному отношению (0) и сильной антипатии (-3) для коммуникатора мужского и женского пола в каждой категории.

На втором сеансе, этапе расшифровки, испытуемые оценивали набор записанных на аудио голосовых проявлений и сфотографированных мимических выражений по семибалльной шкале симпатии-антипатии. В ходе инструктажа испытуемым представляли упомянутые выше коммуникации-якорьки, чтобы проиллюстрировать оценочную шкалу и установить общую систему построения суждений. Стимульный материал состоял из 120 голосовых и 120 мимических коммуникаций, которые до этого были закодированы той же самой группой испытуемых. В начале шло несколько резервных выражений для тренировки, но они не вошли в основные данные. Испытуемых просили оценивать каждое сообщение независимо, без учета других выражений того же самого или других коммуникаторов. Каждый испытуемый просматривал расположенные в случайном порядке 120 фотографий и прослушивал одну из трех кассет с записанными в случайном порядке голосовыми сообщениями. Каждая фотография предъявлялась примерно в течение трех секунд, что приблизительно соответствовало длительности голосовых коммуникаций. Половина

испытуемых сначала расшифровывала выражения лица, а другая половина сначала работала с голосовыми проявлениями. (Если читатель хочет, он может сразу перейти к разделу обсуждения, не потеряв связности восприятия.)

Результаты

В ходе этого эксперимента каждый испытуемый расшифровывал по два примера мимически выражаемой симпатии и по два примера каждой из пяти степеней симпатии, выражаемой при помощи голоса. Затем каждый испытуемый расшифровывал 20 коммуникаций (то есть 10 мимических и 10 голосовых), записанных им самим и остальными 11-тью испытуемыми. С использованием метода наименьших площадей был рассчитан общий угловой коэффициент для различных наборов из 10 показателей, соответствующих выражениям пяти степеней нарастающего положительного отношения. Например, первый дешифровщик дал 10 ответов, относящихся к мимическим коммуникациям первого кодировщика. Эти 10 ответов состояли из пар суждений об очень негативном, умеренно негативном, нейтральном, умеренно позитивном и очень позитивном отношении, содержащемся в коммуникациях первого кодировщика. Угловой коэффициент для пяти пар ответов (который мог колебаться в пределах от -1 до 1) является показателем эффективности мимической коммуникации между первым кодировщиком и первым дешифровщиком.

12 угловых коэффициентов суждений 12 дешифровщиков по поводу данного выражения лица коммуникатора позволили вывести средний угловой коэффициент, являющийся показателем способности этого коммуникатора мимически кодировать различные варианты симпатии. Точно так же, средний угловой коэффициент, полученный на основании двенадцати оценок дешифровщиков голосовых сообщений данного коммуникатора, составил показатель способности коммуникатора кодировать в голосе вариации симпатии. Способности к дешифровке измерялись по среднему из 12 угловых коэффициентов оценок данного дешифровщика мимических коммуникаций 12 кодировщиков и по среднему всех 12 угловых коэффициентов суждений данного дешифровщика о голосовых сообщениях 12 кодировщиков.

Для каждого из 12 испытуемых выводилось по четыре показателя, представляющих способность испытуемых кодировать различную выраженность симпатии: 1) мимически, 2) голосом декодировать различную выраженность симпатии, передаваемой 3) мимически и 4) голосом. Были посчитаны корреляции между этими четырьмя индексами. Корреляция

между (1) и (2) составила 0,33; между (3) и (4) - 0,11; между (1) и (3) - -0,23, между (2) и (4) - 0,45; между (1) и (4) - 0,26 и между (2) и (3) - 0,30. При 10 степенях свободы ни один из указанных выше коэффициентов корреляции не является значимым, поскольку критическое значение r на уровне значимости в 0,05 равняется 0,58. Однако представленные выше данные, несомненно, говорят о наличии определенных тенденций, которые нужно исследовать на большей выборке испытуемых.

Эксперимент II: влияние каналов, пола и личности на способность передавать позитивные и негативные чувства

Метод

Тридцать шесть студентов и тридцать шесть студенток университета Калифорнии выступили испытуемыми-расшифровщиками во втором эксперименте Зайделя и Меграбяна (1969). Все испытуемые заполнили шкалу социальной желательности Марлоу-Крауна (1960). Внутри каждой половой группы были выделены испытуемые с высоким показателем социальной желательности (то есть те, кто сильно стремится давать социально одобряемые ответы) и испытуемые с низким показателем социальной желательности. Используемый в эксперименте стимульный материал составили закодированные в ходе первого эксперимента 12 испытуемыми коммуникации, включавшие 120 мимических и 120 голосовых коммуникаций симпатии-антипатии. Процедура расшифровки этих сообщений была аналогична использованной в эксперименте I.

Результаты

С использованием метода наименьших площадей были рассчитаны угловые коэффициенты для оценок каждого дешифровщика, данных мимическим и голосовым коммуникациям отношений каждого кодировщика. Показатели эффективности этих сообщений были получены следующим образом. Угловой коэффициент рассчитывался для совокупности из шести оценок, поставленных каждым дешифровщиком мимическим выражениям данного кодировщика, относящимся к нейтральному, умеренно позитивному и выражено позитивному отношению. Наконец, общий угловой коэффициент для всей совокупности 10 мимичес-

ких коммуникаций (то есть, от выраженной антипатии до выраженной симпатии) рассчитывался для каждой комбинации кодировщика и дешифровщика. Аналогичный набор угловых коэффициентов вычислялся для оценок голосовых коммуникаций симпатии-антипатии. Все эти угловые коэффициенты могли колебаться в пределах от -1 до 1. Различные средние, полученные по всем испытуемым на основании этих угловых коэффициентов, составили индексы эффективности мимических и голосовых коммуникаций, а также коммуникаций позитивных и негативных чувств, как в рамках одного канала, так и между двумя каналами. Для каждого испытуемого-дешифровщика угловые коэффициенты можно было использовать как показатели его способности декодировать коммуникации позитивного и негативного отношения в мимическом и голосовом каналах. Также, для каждого испытуемого-кодировщика угловые коэффициенты показывали его способность кодировать позитивное и негативное отношение в каждом канале.

При наличии 12 кодировщиков, 72 дешифровщиков и двух каналов всего было вычислено $12 \cdot 72 \cdot 2 = 1728$ угловых коэффициентов для каждого из трех наборов коммуникаций позитивного, негативного и общего отношения.

Угловые коэффициенты для всего спектра коммуникации отношений, то есть для показателей общей способности различать нюансы отношений в пределах от сильно негативного до сильно позитивного, были подвергнуты процедуре факторного анализа модели $2 \times 2 \times 3 \times 2 \times 2 \times 18 \times 2$. Третий фактор, испытуемые-кодировщики, сгруппирован под первыми двумя факторами, СЖ кодировщика и его полом. Шестой фактор, испытуемые-дешифровщики, сгруппирован под четвертым и пятым факторами, СЖ дешифровщика и его полом. Седьмой фактор, включающий повторные измерения, — это фактор канала. На уровне 0,01 значимыми оказались следующие эффекты: СЖ кодировщика, пол кодировщика, пол дешифровщика, канал, СЖ кодировщика \times пол кодировщика, СЖ дешифровщика \times пол дешифровщика, СЖ кодировщика \times канал, пол кодировщика \times канал, СЖ дешифровщика \times канал и СЖ кодировщика \times пол кодировщика \times канал. Только некоторые из этих эффектов описываются ниже. Более подробно эти результаты изложены в работе Зайделя и Меграбяна (1969).

Рассмотрение средних, соответствующих этим эффектам, показывает, что кодировщики с низкой СЖ в большей степени способны передавать колебания симпатии-антипатии (средний угловой коэффициент составил 0,40), чем кодировщики с высокой СЖ (0,35). Женщинам-кодировщикам лучше удавалось передавать вариации симпатии-антипатии

(0,42), чем кодировщикам мужского пола. Женщины-дешифровщики лучше различали коммуникации симпатии-антипатии (0,40), чем дешифровщики-мужчины. Мимические коммуникации симпатии-антипатии (0,45) распознавались лучше, чем голосовые коммуникации (0,30).

Также был проведен отдельный анализ угловых коэффициентов, связанных со способностями передавать колебания позитивного и негативного отношения. Основные результаты этого анализа обобщены ниже.

Средний общий угловой коэффициент для мимических коммуникаций негативного отношения (0,60) был значимо выше, чем для коммуникаций позитивного отношения (0,43). Точно так же, что касается голосового канала, средний угловой коэффициент для коммуникаций негативного отношения (0,56) превысил коэффициент для коммуникаций позитивного отношения (0,33). Другими словами, как для мимических, так и для голосовых коммуникаций легче было передавать вариации негативного, а не позитивного отношения.

В то время как кодировщики с высокой СЖ лучше могли передавать вариации позитивного отношения (0,40), чем кодировщики с низкой СЖ (0,36), еще большее противоположно направленное различие было обнаружено в коммуникации негативного отношения, о чем свидетельствуют соответствующие средние угловые коэффициенты 0,70 для кодировщиков с низкой СЖ и 0,45 для кодировщиков с высокой СЖ. Таким образом, различия в общей способности кодировщиков с низкой СЖ передавать отношения (0,40) по сравнению с кодировщиками с высокой СЖ (0,35) обусловлена, главным образом, лучшей способностью испытуемых первой группы кодировать варианты негативного отношения.

В то время как кодировщики мужского пола показали лучшую способность передавать позитивные отношения (0,40), чем кодировщики-женщины (0,36), еще большее противоположно направленное различие было обнаружено в коммуникации негативных отношений (средний угловой коэффициент составил 0,66 для женщин и 0,50 для мужчин). Таким образом, различия в общей способности женщин передавать полный спектр отношений (0,42) по сравнению с аналогичными способностями мужчин (0,33) обусловлены, главным образом, лучшей способностью женщин кодировать отрицательные отношения.

В результате отдельного анализа угловых коэффициентов, связанных с коммуникациями позитивного и негативного отношений, удалось выделить сопоставимые эффекты пола дешифровщика и канала. Более того, описанные для этих двух факторов воздействия на весь спектр отношений одинаково хорошо приложимы к коммуникации как позитивных, так и негативных отношений.

Также был проведен дополнительный анализ настоящих данных, сопоставимый с тем, что был сделан в эксперименте I, с целью получить показатели способности кодирования для каждого из 12 кодировщиков и способностей декодирования для каждого из 72 дешифровщиков. Например, для каждого дешифровщика в каждом канале высчитывался средний угловой коэффициент, показывающий его способность улавливать нюансы позитивного отношения; второй угловой коэффициент рассчитывался для способности дешифровщика понимать вариации негативного отношения, а третий угловой коэффициент - для его общей способности улавливать различное отношение. Корреляции между этими шестью показателями способностей кодирования 12 кодировщиков представлены в таблице 7.1. Точно так же, интеркорреляции между шестью показателями способностей декодирования 72 дешифровщиков представлены в таблице 7.2.

Корреляции способностей кодирования, представленные в таблице 7.1, показывают наличие лишь двух значимых взаимосвязей: 1) между способностью мимически кодировать вариации негативного отношения и способностью мимически кодировать весь спектр отношений и 2) между способностью кодировать в голосе вариации негативного отношения и способностью кодировать в голосе весь спектр отношений. Как показывают данные таблицы 7.1, еще несколько корреляций приближаются к уровню значимости.

Корреляции декодирующих способностей позволили выявить несколько значимых эффектов. При $df=70$ и $r_{0,05}=0,23$ общая способность декодировать отношения на основании мимических коммуникаций коррелирует с такой же способностью, относящейся к голосовым коммуникациям - эта взаимосвязь обусловлена взаимосвязью между способностями расшифровывать негативные голосовые и мимические сигналы. Кроме того, взаимосвязанными оказались способности расшифровывать позитивные, негативные и общие вариации отношений на основании мимических коммуникаций. Однако только способности расшифровывать положительное или отрицательное отношение на основании голосовых сообщений коррелируют с общей способностью декодировать голосовую коммуникацию отношений. Наконец, хотя способности декодировать негативные мимические и позитивные голосовые коммуникации взаимосвязаны, соответствующая корреляция для позитивных мимических и негативных голосовых сообщений оказалась незначимой. В четырех случаях отсутствие значимых корреляций затрагивало различные каналы, а в двух случаях отсутствие взаимосвязи включало противоположные отношения.

Таблица 7.1. Корреляции между показателями способностей кодирования

	Позитивное мимическое	Позитивное голосовое	Негативное мимическое	Негативное голосовое	Общее мимическое
Позитивное мимическое	0,26	-0,03	0,45	0,39	0,36
Позитивное голосовое		-0,08	0,43	0,13	-0,1
Негативное мимическое			0,32	0,86"	0,22
Негативное голосовое				0,51	0,64*
Общее мимическое					0,36

* $P < 0.05$.

Таблица 7.2. Корреляции между показателями способностей декодирования

	Позитивное мимическое	Позитивное голосовое	Негативное мимическое	Негативное голосовое	Общее мимическое
Позитивное мимическое	0,01	0,29*	0,17	0,65*	0,17
Позитивное голосовое		0,25*	0,14	0,09	0,38*
Негативное мимическое			0,3 Г	0,68"	0,43*
Негативное голосовое				0,23*	0,47*
Общее мимическое					0,27*

* $P < 0.05$.

Обсуждение

Лучше всего обобщить результаты экспериментов Зайделя и Меграбяна (1969), исходя из выдвинутых гипотез. Первая гипотеза предполагала наличие взаимосвязи между способностями кодирования и декодирования в обоих каналах. Незначимые корреляции, полученные в эксперименте I, не подтвердили эту гипотезу, хотя данные позволяли предположить существование позитивной взаимосвязи между способностью кодировать и декодировать голосовые коммуникации. Отсутствие значимой корреляции между способностями кодирования и декодирования в мимическом канале согласуются с данными Осгуда (Osgood, 1966).

Дополнительный корреляционный анализ, проведенный с данными эксперимента II, показал, что как в мимическом, так и в голосовом каналах способность кодировать негативное отношение делает больший вклад в общую способность кодировки, чем способность кодировать позитивное отношение. Второй эксперимент также показал согласованность способностей декодирования.

Таким образом, исследование продемонстрировало согласованность способности декодировать общие (целостные) и конкретные (позитивные и негативные) коммуникационные знаки как для мимического, так и для голосового каналов. Представляется, что согласованность выше внутри каналов, чем между ними. Хотя данные, относящиеся к способностям кодирования позволяют лишь предположить наличие сходной согласованности, небольшое количество кодировщиков не позволило окончательно оценить возможные взаимосвязи между различными способностями кодирования или корреляции между способностями кодирования и декодирования.

Вторая гипотеза предсказывала, что мимическое выражение отношений будет более разнообразным, чем голосовое. Полученные во втором эксперименте данные однозначно подтвердили это предположение. Однако взаимодействие фактора канала с такими индивидуальными различиями, как пол и стремление получить одобрение показало, что это большее разнообразие мимических знаков больше приложимо к одним людям, чем к другим.

Между прочим, большая эффективность мимического канала для коммуникации отношений согласуется с тем фактом, что при дешифровке двухканальных сообщений мимические коммуникации имеют большее значение, чем голосовые (Mehrabian and Ferris, 1967). Хотя в исследовании Меграбяна и Ферриса участвовали только женщины-испытуемые, результаты, относящиеся к различиям между каналами, полученные Зай-

делем и Меграбяном (1969) для обоих полов, подтверждают, что разработанная ими линейная модель может быть приложима как к мужчинам, так и к женщинам.

Последнее, что нужно отметить относительно межканальных различий, касается методологической проблемы. Трудно разработать метод, позволяющий отдельно оценить эффективность кодирования и декодирования в голосовом и мимическом каналах. Пытаясь оценить эффективность кодирования, мы получаем результаты, неотделимые от средних способностей кодирования испытуемых в различных каналах; пытаясь оценить эффективность декодирования, нам приходится полностью полагаться на расшифровки, данные каким-то «экспертом» или специальной группой испытуемых. В результате, сравнение эффективности коммуникации в различных каналах необходимым образом предполагает смешение с эффективностью кодирования и декодирования коммуникаторов в этих каналах. Однако в реальной жизни эффективность данного канала в передаче нюансов отношения также включает общую эффективность кодирования и декодирования в этом канале. Тогда можно предположить, что полученные нами результаты, относящиеся к различиям между каналами, приложимы к повседневной коммуникации, поскольку в методологии нашли свое отражение особенности коммуникационного процесса. В отличие от смешения кодирования и декодирования с общим эффектом канала, в нашем исследовании все же удалось отдельно оценить способности кодирования и декодирования у разных групп испытуемых (то есть группы по полу и СЖ).

Третья гипотеза, предполагавшая большую вариативность в коммуникации негативных, а не позитивных отношений, нашла свое подтверждение. К этой гипотезе имеет отношение результат, показавший, что способность кодировать негативное отношение объясняет большую часть вариативности общей способности передавать отношение, как в мимическом, так и голосовом каналах. Эти результаты подтвердили высказанное Винером и Меграбяном (1968) предположение о том, что наша культура не поощряет открытое высказывание негативных чувств, и поэтому функцию выражения таких отношений приняли на себя каналы имплицитной коммуникации. Данные о том, что женщины лучше кодируют негативные отношения, чем мужчины, согласуется с культурным объяснением, поскольку мужчины, видимо, пользуются большей свободой в открытом выражении негативных эмоций.

Кроме вышеизложенных предположений, результаты, говорящие, что общая способность кодировать отношение в большей степени является функцией способности кодировать негативное отношение, могут позво-

лить сделать выводы, важные для других исследований имплицитной коммуникации. Эмоциональные состояния, использованные в предшествующих исследованиях (например, Davitz, 1964) включали положительные, нейтральные и отрицательные чувства. Хотя они были названы как отдельные категории, такие как «счастливый», «несерьезный» или «злой», эти данные можно проанализировать заново в терминах позитивных и негативных эмоциональных состояний, с точки зрения как способностей кодирования, так и возможных взаимосвязей с личностными переменными, вошедшими в подобные эксперименты с использованием кодирования эмоциональных состояний (например, страх отвержения, аффилиация, конформность, враждебность или нейротизм).

Четвертая гипотеза касалась взаимосвязей между способностями передавать позитивные и негативные отношения и стремлением к получению одобрения. Как в мимическом, так и голосовом канале, кодировщики с низко выраженным стремлением к одобрению передавали более различимую совокупность отношений, чем кодировщики с высоко выраженной тенденцией заслужить одобрение. Как и предполагалось, испытуемые с низко выраженным стремлением получить социальное одобрение лучше передавали нюансы негативного отношения, чем испытуемые с высоко развитым стремлением, а последним немного лучше удавалось передавать вариации позитивного отношения. Таким образом, большая способность кодирования у испытуемых с низко выраженной тенденцией к одобрению обусловлена, главным образом, их превосходством в передаче негативного отношения. Но, в противоположность различиям в способностях кодирования, испытуемые с высокой и низкой тенденцией к одобрению не отличались друг от друга в своих способностях расшифровывать позитивное или негативное отношение. Если на самом деле выражение негативных эмоций социально не поощряется, тогда понятно, что стремящиеся заслужить социальное одобрение и соответствовать социальным ожиданиям люди будут также стремиться уменьшить подобные проявления.

Хотя мы не осмелились сформулировать конкретную гипотезу, касающуюся половых различий, результаты показали, что женщины, в общем, более искусны в имплицитной коммуникации чувств, чем мужчины. Хотя мужчины немного лучше кодируют позитивное отношение, женщины гораздо лучше мужчин кодируют вариации негативного отношения. Таким образом, общее превосходство женщин в кодировании отношений в значительной мере обусловлено их превосходством в передаче негативного отношения. Результаты также показали, что женщины лучше различают нюансы в отношениях, передаваемых другими людьми.

Заключение

Поскольку основными референтами имплицитной коммуникации являются позитивность, сила и реактивность, характерные различия в стремлении или способности передавать эти отношения имеют наибольшее значение в исследовании индивидуальных различий. В этой связи было обнаружено, что женщины обычно передают большую позитивность и покорность, чем мужчины. Более тревожные и сильнее дезадаптированные личности передавали меньше позитивности и больше подчиненности. Личностный показатель позитивной межличностной направленности - тенденция аффилиации - оказался взаимосвязанным с фактором, состоящим из различных имплицитных показателей позитивности. Было показано, что показатель тенденции эмпатии связан с характерной эмоциональной реактивностью. В отличие от имеющихся в наличии данных, относящихся к коммуникации позитивности, соответствующая информация по силе и реактивности практически отсутствовала.

Исследование Зайделя и Меграбяна (1969) было представлено достаточно подробно, чтобы продемонстрировать метод и проблемы, с которыми ученый сталкивается при изучении индивидуальных различий в имплицитной коммуникации. В экспериментальной части этой работы исследовались взаимоотношения между способностями кодирования и декодирования в мимическом и голосовом каналах у мужчин и женщин, различавшихся по выраженности стремления к получению одобрения. Было установлено, что мимический канал был, в общем, более эффективен, чем голосовой при передаче отношения (то есть, симпатии-антипатии) и что негативные отношения передавались легче положительных. Последний результат подтверждает представление о том, что имплицитные каналы используются для выражения негативных отношений, поскольку открытое (вербальное) выражение негативных отношений не приветствуется в нашем обществе. Также было обнаружено, что способность человека передавать вариации негативного отношения во многом обуславливает его общую способность к коммуникации отношений. Испытуемым с слабо выраженным стремлением к одобрению лучше удавалось кодировать варианты негативного отношения, чем испытуемым с сильно выраженным таким стремлением, хотя не удалось установить соответствующие различия между двумя группами, касающиеся способностей декодировать позитивные или негативные отношения. Женщины гораздо лучше мужчин передавали вариации негативного отношения, хотя мужчины несколько лучше передавали позитивное отношение. Наконец, было установлено, что различные способности расшифровывать отношения взаимосвязаны, хотя невозможно однозначно оценить взаимоотношения между способностями кодирования или между способностями кодирования и декодирования.

Виды социального поведения

Два проведенных недавно эксперимента были нацелены на исследование взаимоотношений между невербальным и имплицитным вербальным поведением двух незнакомых людей в ситуации ожидания (Mehrabian, 1971b; Mehrabian and Ksionzky, 1972). В обоих экспериментах один из незнакомых людей был помощником экспериментатора; другой человек, испытуемый, не знал этого. В начале помощников тщательно обучали, где нужно стоять, какой должна быть ориентация тела, насколько нужно контактировать глазами с испытуемыми, насколько лицо должно быть приятным, а голосовые проявления позитивным, а также сколько должно быть речевых высказываний и насколько они должны быть длительными. Две различных группы из 22-х помощников, разделенных поровну по признаку пола, прошли обучение для участия в каждом эксперименте. Тщательное обучение помощников и использование большого их числа было нацелено на то, чтобы избежать влияния на результаты характеристик помощников или их внешности.

В обоих экспериментах одного испытуемого и помощника того же пола заводили в «комнату ожидания», пока экспериментатор якобы уходил, чтобы подготовить материалы к эксперименту. В действительности, в эти две минуты и проходил настоящий эксперимент. Поведение испытуемого и помощника записывалось на аудио и видео. Этот метод оказался вполне эффективен для вызывания у испытуемых спонтанного и естественного социального поведения.

Ожидание с незнакомцем: эксперимент I

В исследовании Меграбяна (1971) комната ожидания размером 9 на 20 футов была пустой, если не считать расположенного в одном из углов стола. Таким образом, помощник и испытуемый стояли. Было выбрано положение «стоя», а «не сидя», чтобы можно было изучать расстояния и ориентацию тела в сравнении с другими знаками. Поведение помощника по отношению к испытуемому было заранее определено как слегка позитивное либо негативное, или же нейтральное следующим образом.

Помощник демонстрировал легкий негатив по отношению к испытуемому. Помощник заходил в комнату первым, занимал предписанную позицию возле одного из углов и поворачивался лицом к расположенному по диагонали углу. Его ноги занимали несколько асимметричную позицию, обе ступни ровно стояли на полу. Кисти и руки были умеренно расслаблены, руки расположены слегка асимметрично, или за спиной, или одна рука слегка придерживала вторую за предплечье. В общем, поза помощника должна была выражать средний уровень расслабленности, представлявшийся вполне естественным в ситуации ожидания. Помощника обучали смотреть в сторону головы испытуемого примерно 25 процентов времени, особенно когда испытуемый к нему обращался. Выражения лица помощника, которые также оценивались, получили средний показатель в 1,5 по шкале от 0 (отсутствие позитивного выражения) до 4 (сильно выраженное позитивное выражение). Когда помощник заходил в комнату вместе с испытуемым, он смотрел на испытуемого, один раз улыбался и не выражал на своем лице никаких неприятных переживаний в течение периода ожидания. Он никогда не начинал разговора, не задавал вопросов, но всегда отвечал, если испытуемый заговаривал о чем-то или что-то высказывал. Ответы помощника были короткими, примерно 1,5 слова.

Когда помощник демонстрировал легкий позитив по отношению к испытуемому, его поведение было таким же, как и в условиях легкого негатива за некоторыми исключениями. Выражение его лица было более позитивным, по той же шкале от 0 до 4 оно было оценено в 2,6. Помощник начинал разговор сам каждый раз после трех подобных инициатив со стороны испытуемого. При таком начале разговора помощник сначала отвечал на вопрос испытуемого, а затем в свою очередь спрашивал (например, «Я специализируюсь в химии, а Вы?»). Речевые ответы помощника были длиннее, чем в предыдущем условии, они, в среднем, состояли из 4,5 слов.

Каждый помощник участвовал только в одном условии, либо умеренно позитивном, либо умеренно негативном и был партнером примерно для 12-ти испытуемых. Все помощники получали одинаковую информацию вне зависимости от выполняемого ими условия. Им говорили, что в эксперименте изучаются способы взаимодействия незнакомых людей в ситуации ожидания, что для обеспечения обобщенности результатов используются несколько помощников, что для обеспечения сопоставимости поведения различных помощников, они должны пройти тщательное обучение, и что поведение испытуемых будет более естественным, если они не будут знать, что их партнеры – помощники экспериментатора.

На последнем этапе эксперимента испытуемых просили заполнить опросники, измеряющие выраженность стремления к аффилиации, чувствительности к отвержению (Mehrabian, 1970d) и стремления к достижению (Mehrabian, 1968e, 1968f, 1969a).

Поведение каждого испытуемого в течение двухминутного периода ожидания наблюдалось и регистрировалось через одностороннее зеркало. Наблюдатели оценивали контакт глаз и расстояние, поскольку эти параметры тяжело оценивать по видеозаписям. Остальные зависимые переменные и поведение помощников оценивались потом по аудио и видеозаписям. Вся совокупность полученных в течение периода ожидания зависимых переменных включена в таблицу 8.1. Два наблюдателя независимо друг от друга оценивали сначала аудиозаписи, а затем работали с видеозаписями, оценивая движения. Оценки надежности для зависимых переменных, приведенные в приложении А, подтвердили допустимость усреднения пар баллов, приписанных двумя наблюдателями каждой зависимой переменной.

Названия переменных в таблице 8.1 сами себя объясняют. Показатели скорости, кроме уточненных ниже, измерялись по числу единиц (движений или высказываний) в минуту. Скорость речи, громкость речи и голосовая активность (то есть комбинация интенсивности и общей частоты) оценивались по шкалам от 0 до 4. Позитивный или негативный характер голосовых компонентов и вербального содержания оценивались по шкале от -2 до +2. Высказыванием считалось простое предложение или главная часть сложного; высказывания испытуемых также подразделялись на «утверждения», «вопросы» и «ответы». Речевые подкрепления (например, «да», «ага», «правда?» или «гм») считались отдельной категорией и не входили в число высказываний. Длительность речи испытуемого (или помощника) составляла процент периода ожидания, в течение которого он разговаривал.

Таблица 8.1. Факторы, характеризующие социальное взаимодействие, в исследовании Меграбяна (1971b)

	Направление нагрузки на фактор
Фактор I: поведение аффилиации	
1. Общее число высказываний в минуту	(+)
2. Число утверждений в минуту	<(+)
3. Число вопросов в минуту	(+)
4. Процент длительности речи испытуемого	(+)
5. Процент длительности речи помощника	(+)
6. Процент длительности контакта глазами с помощником	(+)
7. Кивки головой за минуту	(+)
8. Приятность выражения лица	(+)
9. Количество вербальных подкреплений в минуту	(+)
10. Позитивное вербальное содержание	(+)
11. Жесты кистью и рукой в минуту	(+)
12. Приятность голосовых проявлений	(+)
Фактор II: Реактивность по отношению к объекту	
1. Голосовая активность	(+)
2. Громкость речи	(+)
3. Скорость речи	(+)
Фактор III: Расслабленность	
1. Движения ноги и ступни в минуту	(-)
2. Раскачивания	(-)
3. Наклоны тела в минуту	(+)
Фактор IV: Интимность (или близость расположения)	
1. Ориентация плеч в сторону от помощника	(+)
2. Расстояние от помощника	(-)
Фактор V: Поведенческий показатель дистресса	
1. Процент продолжительности расхаживания	(+)

Данные о поведении в течение периода ожидания были подвергнуты процедуре факторного анализа. В результате вращения Varimax были получены перечисленные в таблице 8.1 факторы. Переменные указаны в порядке, соответствующем величине их нагрузок, также указано направление нагрузки каждой переменной на соответствующий фактор. Z-зна-

чения каждого испытуемого по данному фактору были просуммированы, чтобы получить общий показатель данного фактора. Например, показатель «интимно-близкой позиции» получился путем простого вычитания из z-значения испытуемого по «ориентации плеч» его z-значения по «расстоянию».

Однако для подсчета индекса поведения аффилиации было отмечено, что часть переменных является просто избыточными показателями ; количества речи. Поэтому соответствующий индекс включил только «скорость высказываний» в качестве показателя, отражающего следующие взаимосвязанные знаки:

Поведение аффилиации = общее количество высказываний в минуту + процент контакта глазами с помощником + число кивков головой в минуту + приятность выражения лица + количество вербальных подкреплений за минуту + позитивное вербальное содержание + количество жестов рукой и кистью в минуту + приятность голосовых проявлений.

Поскольку поведение аффилиации представляет собой объект нашего непосредственного интереса, корреляции между переменными в этом первом факторе представлены в таблице 8.2.

Корреляции между вошедшими в первый фактор переменными, представленными в таблице 8.2, показывают, что сигналы положительного аффекта связаны с различными показателями количества разговоров. Все вместе речевые знаки позитивного аффекта (такие как показатель речевых подкреплений, позитивное вербальное содержание и позитивные голосовые проявления), знаки позитивных эмоций в невербальном поведении (контакт глазами, кивки головой, приятное выражение лица, жестикуляция) и различные показатели количества разговоров (общее число высказываний в минуту, продолжительность речи) составляют однонаправленное измерение социального поведения. Эти взаимосвязи подтверждают предположение Меграбяна и Ксионского (1970) о том, что поведение аффилиации – это не просто речевой обмен, а скорее, представляет собой более широкую область социальных знаков, состоящих в обмене позитивными подкреплениями. Предложенная исследователями модель поведения аффилиации основывается на предположении о том, что аффилиация вызывается положительным подкреплением, а отрицательное подкрепление ей препятствует. Данные корреляционного анализа результатов эксперимента Меграбяна (1971) подтверждают это базовое предположение о взаимозависимости аффилиации и обмена позитивными подкреплениями.

Таблица 8.2. Корреляции между переменными, составляющими фактор поведения аффилиации*

	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Общее число высказываний в минуту	0,99	0,74	0,87	0,78	0,73	0,62	0,56	0,54	0,54	0,46	0,35
2. Утверждения за минуту		0,75	0,86	0,75	0,73	0,61	0,55	0,54	0,53	0,46	0,33
3. Вопросы за минуту			0,63	0,69	0,66	0,47	0,43	0,62	0,49	0,22	0,32
4. Процентное отношение длительности речи испытуемого				0,79	0,67	0,52	0,52	0,45	0,47	0,51	0,32
5. Процентное отношение длительности речи помощника					0,70	0,55	0,52	0,53	0,51	0,36	0,32
6. Процентное отношение длительности контакта глазами с помощником						0,52	0,59	0,44	0,41	0,41	0,33
7. Кивки головой за минуту							0,41	0,37	0,40	0,22	0,30
8. Приятность выражения лица								0,32	0,38	0,30	0,33
9. Вербальные подкрепления за минуту									0,39	0,20	0,29
10. Позитивное вербальное содержание										0,16	0,44
П. Жесты рукой и кистью за минуту											0,19
12. Приятность голосовых проявлений											

*При 254 наблюдениях коэффициент корреляции, равный 0,17, значим на уровне 0,01.

Один из результатов оказался прямо противоположным нашим ожиданиям: не было установлено, что расстояние и ориентация являются частью первого фактора поведения аффилиации. Скорее, вместе они образовали отдельный фактор, названный «интимно-близкое расположение». Этот результат был удивительным, поскольку неоднократно было показано, что более короткие расстояния связаны с большей симпатией. Также было установлено, хотя и с меньшим постоянством, что более прямая ориентация связана с позитивным отношением к слушателю (Mehrabian, 1971b). Отсутствие в эксперименте Меграбяна (1971) корреляций между поведением аффилиации и более коротким расстоянием или более прямой ориентацией может быть обусловлено усреднением расстояний и ориентаций по всему периоду взаимодействия. В предшествующих экспери-

ментах обычно производился первоначальный выбор расстояния или ориентации. Возможно, усреднение свело к минимуму связь отношения с первоначальным выбором испытуемым расстояния до помощника.

Хотя изначальное расстояние и ориентация могут больше рассказать о симпатии или антипатии к другому человеку, данный фактор «близкого расположения» может также быть полезным при рассмотрении некоторых других сторон социального взаимодействия, описанных Sommer (Sommer, 1967, 1969). В ряде своих экспериментов Sommer столкнулся с устойчивыми различиями в рассаживании испытуемых в зависимости от их деятельности; в ситуациях сотрудничества обычно наблюдалось более близкое расположение (то есть меньшее расстояние и менее прямая ориентация), по сравнению с ситуациями соперничества. Другие исследования также показали наличие обратной взаимосвязи между расстоянием и ориентацией, что привело некоторых ученых к выводу об ограниченной терпимости по отношению к интимности: возрастающая интимность, обусловленная более короткими расстояниями, как бы компенсируется менее прямой ориентацией (Argyle and Dean, 1965; Argyle and Kendon, 1967). Результаты эксперимента Меграбяна (1971) выявили только несколько воздействий этого фактора интимности (или близкого расположения), но эксперимент позволил определить этот фактор в качестве отдельного компонента социального взаимодействия, отличного от поведения аффилиации. В других исследованиях, в которых существовали варианты степени предварительного знакомства испытуемых друг с другом или задаваемые экспериментом вариации их зависимости друг от друга при выполнении задания, индекс интимности может иметь большее значение.

Результаты факторного анализа показали, что наибольшую нагрузку на поведение аффилиации имеет переменная «общее количество высказываний за минуту». Такая скорость высказываний (то есть общее количество простых предложений или главных частей сложных, произнесенных за минуту) - более адекватный показатель, чем длительность речи, хотя его и несколько сложнее оценивать. Когда доступны аудиозаписи социального взаимодействия, а нам нужен более устойчивый показатель поведения аффилиации, можно стандартизировать и просуммировать показатели общей скорости высказываний, скорости вербальных подкреплений, позитивного вербального содержания и позитивности голосового компонента. Такой показатель может служить удобной зависимой переменной в большинстве исследований поведения аффилиации. Полученные коэффициенты корреляций между этими вербальными сигналами и невербальными коммуникациями позитивного аффекта помогут удостовериться, что такой обобщенный показатель, основанный на вербальном взаимодействии, действительно представляет поведения аффилиации в общем.

Проведенный нами ранее анализ литературы по имплицитной коммуникации позволил выделить три ортогональных измерения для описания невербальных сторон социального взаимодействия: коммуникация симпатии (которая включает все невербальные знаки, вошедшие в первый фактор), реактивность по отношению к объекту (или же заметность объекта для него самого) и сила или статус, передаваемые большей расслабленностью (Mehrabian, 1970a). Полученные Меграбяном (1971b) результаты показывают, что, когда вербальные сигналы также рассматриваются в рамках системы социального взаимодействия, выделяются те же три фактора, и что большинство вербальных сигналов, определяющих объем вербального взаимообмена, входят в первый фактор, фактор симпатии. Второй фактор, реактивность, лишь очень незначительно связан с коммуникацией симпатии, отражает степень, в которой субъект реагирует на другого человека, неважно, имеет ли эта реакция позитивный или негативный характер. Например, в коммуникативных ситуациях убеждения, в которых невербальное проявление симпатии может истолковываться как манипулятивное и неискреннее, было обнаружено, что возрастающие попытки убедить связаны с возрастающей реактивностью по отношению к слушателю, но только с незначительным увеличением реальной направленной на него позитивности (см. главу 4).

Было установлено, что расслабленность позы связана с более высоким статусом говорящего относительно его слушателя. Составляющие показателя расслабленности несколько различаются для положения «стоя» и «сидя». В положении «сидя» лучшими индикаторами являются асимметрия в расположении конечностей и угол наклона назад или в стороны; в положении «стоя» наклон тела в сторону также служит показателем расслабленности, но раскачивающиеся движения и движения ног и ступней также играют здесь важную роль.

Кроме описанных выше результатов факторного анализа, показавшего взаимосвязь различных сигналов, эксперимент Меграбяна (1971b) также увенчался установлением ряда взаимозависимостей между факторами, характеризующими социальное поведение, экспериментальные условия и личность участников. Кратко обобщим здесь эти результаты. Испытуемые отвечали взаимностью на позитивное (или негативное) поведение помощников экспериментатора; испытуемые с более выраженным стремлением аффилиации передавали более позитивный аффект и их поведение лучше соответствовало степени позитивности, получаемой от помощника. Напряжению тела было приписано два различных значения, в зависимости от степени одновременно передаваемого позитивного отношения. Обычно у более позитивных людей, с выраженным стремлени-

ем к аффилиации, напряжение передавало уважение, а у слегка негативных испытуемых, чувствительных к отвержению, оно передавало насто-роженность. Большее напряжение также наблюдалось при взаимодействии с людьми более высокого статуса. При взаимодействии с людьми того же пола, женщины проявляли, более выраженную аффилиацию, чем мужчины, а также были более интимными и покорными. Оказалось, что возраст значимо не связан ни с поведением аффилиации, ни с измеряемыми с помощью опросников личностными показателями выраженности тенденции аффилиации, чувствительности к отвержению или стремлению к успеху. Отсутствие значимых корреляций с возрастом соответствует результатам Розенфельда (Rosenfeld, 1966c), полученным при серьезном исследовании этого вопроса.

Ожидание с незнакомцем: эксперимент II

В эксперименте Меграбяна и Ксионзкого (1972) изучалось влияние различных экспериментальных факторов на социальное взаимодействие испытуемого с помощником экспериментатора. Однако зависимые переменные были практически такими же, как и в эксперименте Меграбяна (1971b), они так же оценивались и обрабатывались методом факторного анализа. Сначала 22 помощников экспериментатора научили вести себя в слегка позитивной манере, описанной в эксперименте I. Помощники не знали об экспериментальном условии, в которое попадал испытуемый. Аудио и видеозаписи оценивались с использованием критериев приложения А. Два эксперта, независимо друг от друга, оценивали каждую категорию; затем их оценки были усреднены. У экспертов не было информации о личностных показателях испытуемых, поскольку личностные опросники обрабатывались в последнюю очередь.

Полученные в течение периода ожидания показатели были подвергнуты процедуре факторного анализа с использованием метода главных компонент. В результате косоугольного вращения первоначальных факторов удалось выделить группировки знаков, представленные в таблице 8.3. В каждом из приведенных в таблице 8.3 факторов перечисление переменных начинается с тех, что имеют максимальную нагрузку, а заканчивается переменными, чья нагрузка на данный фактор минимальна. В таблице 8.3 также указана направленность нагрузок переменных на соответствующие факторы.

Таблица S.3. Обобщенные факторы, характеризующие социальное взаимодействие, в исследовании Меграбяна и Ксионзкого (1972)

	Направление нагрузки на фактор
Фактор I: поведение аффилиации	
1. Общее число высказываний в минуту	(+)
2. Число утверждений в минуту	(+)
3. Процент длительности контакта глаз с помощником	(+)
4. Процент длительности речи испытуемого	(+)
5. Процент длительности речи помощника	(+)
6. Позитивное вербальное содержание	(+)
7. Кивки головой за минуту	(+)
8. Жесты кистью и рукой в минуту	(+)
9. Приятность выражения лица	(+)
Фактор II: Реактивность по отношению к объекту	
1. Голосовая активность	(+)
2. Скорость речи	(+)
3. Громкость речи	(+)
Фактор III: Расслабленность	
1. Раскачивания в минуту	(-)
2. Движения ноги и ступни в минуту	(-)
3. Наклоны тела	(+)
Фактор IV: Заискивание	
1. Приятность голосовых проявлений	(+)
2. Негативное вербальное содержание	(-)
3. Вербальные подкрепления за минуту	(+)
4. Количество вопросов в минуту	(+)
5. Направленные на себя действия за минуту	(+)
Фактор V: Поведенческий показатель стресса	
1. Процент продолжительности расхаживания.	(+)
2. Действия с предметами за минуту	(+)
3. Асимметричность положения рук	(+)
Фактор VI: Интимность (или близость расположения)	
1. Ориентация плеч в сторону от помощника	(+)
2. Расстояние от помощника	(-)
3. Повороты головы за минуту (взгляды по сторонам)	(+)

Можно отметить общее сходство результатов в таблицах 8.1 и 8.3. Было установлено, что четвертый фактор из таблицы 8.3 является частью фактора поведения аффилиации таблицы 8.1. В данном исследовании он выступил как относительно независимый аспект социального поведения и продемонстрировал большее взаимодействие и взаимосвязь с другим фактором. Другие данные этого эксперимента, а также результаты, полученные другими учеными (например, Jones, 1964) показали, что подобное разграничение поведения аффилиации и заискивания полезно, когда ситуационные факторы вызывают возникновение зависимости между участниками эксперимента – это условие взаимодействия в данном эксперименте и, более обобщенно, ситуации, в которой один человек не очень уверен в своих способностях и/или занимает подчиненное положение относительно другого.

То, что асимметричность расположения рук вошла в поведенческий показатель стресса, является побочным результатом действий с предметами, которые в условиях данного эксперимента могли включать использование только одной руки (например, письмо или рисование на доске – еще одно мимолетное действие). Таким образом, первых двух переменных в этом факторе достаточно для характеристики стресса.

Дополнительные результаты этого исследования, касающиеся взаимосвязей зависимых переменных с независимыми эффектами, показали, что полученные для поведения аффилиации результаты наиболее хорошо согласуются с моделью, предложенной Меграбяном (1970b) и Меграбяном и Ксионзким (1970, 1971a, 1971b).

Измерение и дополнительные детерминанты поведения аффилиации: основной аспект социального поведения

Предыдущие два эксперимента продемонстрировали результаты факторного анализа вербальных и невербальных знаков в социальных ситуациях. Часто экспериментатор не может позволить себе затратить значительные усилия, необходимые для оценки поведения аффилиации (или коммуникации позитивного аффекта) по невербальным сигналам. В таких случаях легко получить показатель поведения аффилиации на основе имплицитных вербальных знаков. Подобная процедура использовалась в экспериментах Меграбяна и Даймонда (Mehrabian and Diamond, 1971 a, 1971 b), исследовавших то, как различное расположение мебели и два типа объектов способствуют и препятствуют социальному взаимодействию.

Диады в трех экспериментах Меграбяна и Даймонда (1971b) состояли из незнакомых людей (ни один из них не был помощником экспериментатора), которые думали, что они ждут начала эксперимента по «прослушиванию музыки». На самом деле, этот период ожидания и был настоящим экспериментом. Неформальное социальное взаимодействие каждой пары фиксировалось и изучалось как функция различного расположения мебели и объектов в приемной.

По аудиозаписи взаимодействия каждой пары высчитывались следующие показатели: 1) общая скорость утверждений - количество простых предложений или главных частей сложных предложений, произнесенных каждым испытуемым за минуту; 2) процентное отношение длительности речи - процент пятиминутного периода взаимодействия, в течение которого каждый испытуемый разговаривал; 3) процентное отношение длительности речи пары в целом; 4) скорость вербальных подкреплений - количество «ага», «да-да» или других выражений согласия с партнером; 5) задержка перед первым высказыванием - продолжительность молчания каждого испытуемого перед тем, как высказать первое утверждение в ходе взаимодействия; 6) позитивное вербальное содержание - оценивалось по пятибалльной шкале и 7) негативное вербальное содержание - также оценивалось по пятибалльной шкале.

И вновь, данные всех трех экспериментов Меграбяна и Даймонда (1971b) подтвердили выдвинутое Меграбяном и Ксионским (1970) предположение о том, что коммуникация позитивного отношения и объем диалога связаны друг с другом и могут быть определены как фактор «поведения аффилиации». Эти данные показали, что негативное содержание коммуникации не входит в данный фактор. Соответствующие коэффициенты корреляций между различными знаками аффилиации и показателями негативного содержания представлены в таблице 8.4.

Общая скорость высказываний, продолжительность речи испытуемого, одного или с партнером; частота вербальных подкреплений и отдельный показатель позитивного вербального содержания связаны положительными корреляциями друг с другом, и все они отрицательно коррелируют с задержкой первого высказывания испытуемого.

В таблице 8.4 присутствуют три избыточных показателя объема разговора: общая скорость утверждений, процентное отношение длительности речи и процентное отношение длительности речи пары. Чтобы избежать связанного с этим непропорционального вклада в общий показатель поведения аффилиации, при подсчете следующего индекса использовался самый лучший отдельный показатель объема разговора - общая скорость высказываний, а все переменные предварительно были нормализованы:

Поведение аффилиации = общая скорость высказываний + позитивное вербальное содержание + скорость вербальных подкреплений - задержка.

Таблица 8.4. Корреляции между имплицитными вербальными знаками*

		3	4	5	6	7
1. Общее число высказываний в минуту	0,86	0,76	0,56	0,23	-0,42	0,31
2- Процентное отношение длительности речи испытуемого		0,82	0,45	0,27	-0,38	0,26
3, Процентное отношение длительности речи пары			0,58	0,50	-0,46	0,20
4. Позитивное вербальное содержание				0,42	-0,39	0,03
5. Скорость вербальных подкреплений					-0,26	-0,01
6, Задержка						-0,19
7. Негативное вербальное содержание						

* При $df = 286$ наблюдениях коэффициент корреляции, превосходящий 0,16, значим на уровне 0,01.

Кроме представленных в таблице 8.4 данных корреляционного анализа эксперименты Меграбяна и Даймонда (1971b) подтвердили, что предлагаемый показатель поведения аффилиации действительно связан напрямую со стремлением человека к аффилиации (R_1), а обратно - с его чувствительностью к отвержению (R_2). Например, следующее уравнение регрессии показывает вклад различных главных эффектов в поведение аффилиации в рамках первого эксперимента исследования. В этом уравнении все переменные нормализованы и (O) представляет сумму углов, на которые оба испытуемых должны были бы повернуться, чтобы оказаться лицом друг к другу:

$$\text{Поведение аффилиации} = 0,21 R_1 - 0,14 R_2 + 0,21 R_1' - 0,16 R_2' - 0,23 (O)$$

Переменные со штрихом - это значения личностных показателей партнера. Эти результаты показывают, что люди с более высокими баллами по опроснику стремления к аффилиации (Mehrabian, 1970d) демонстрируют более выраженное поведение аффилиации, особенно если их партнеров также характеризует повышенное стремление к аффилиации. Кроме того, люди с высокими баллами по опроснику, измеряющему чувствительность к отвержению (Mehrabian, 1970d), демонстри-

руют менее выраженное поведение аффилиации, еще более уменьшающееся при взаимодействии с партнерами, которые также чувствительны к отвержению.

Дополнительный интерес вызывают и еще некоторые результаты эксперимента Меграбяна и Даймонда (1971b). Первые два эксперимента включали все возможные сочетания четырех расстояний и трех ориентаций для расположения сидящих пар людей, оставленных наедине ждать в комнате. Оба эксперимента показали, что менее прямая ориентация (например, если два человека сидят рядом на диване) в меньшей степени способствуют диалогу и особенно препятствуют во всех других отношениях более коммуникабельным парам — то есть таким парам, в которых, по крайней мере, один человек обладает выраженным стремлением к аффилиации. В первом эксперименте также измерялась и расслабленность, и было установлено, что расслабленность, в общем, возрастает при увеличении расстояния между людьми в паре.

Результаты исследования Меграбяна и Даймонда (1971a, 1971b) позволяют предположить, что, наряду с тем, что люди выбирают более открытое расположение с теми, кто им нравится, такое более открытое расположение людей в ситуациях социального взаимодействия может способствовать коммуникации симпатии между ними.

Заключение

Обобщая представленные в этой главе работы, важно отделить данный подход от других, в которых невербальное и имплицитное вербальное поведение описывалось и объединялось на заранее сформулированных основаниях. Примерами подобных попыток разработки типологии движений и социального взаимодействия могут служить работы Бэйлса (Bales, 1950), Бедвистла (Birdwhistell, 1952, 1970), Эфрона (Efron, 1941), а из последних — Экмана и Фризена (Ekman and Friesen, 1969b) и Фридмана и Хоффмана (Freedman and Hoffmann, 1967). Экман и Фризен предложили исчерпывающую систему классификации движений и соотнесли ее с системами, разработанными другими учеными. Однако требуется больше обоснований значений каждой категории, а также нужны эмпирические подтверждения правомерности разграничений и группировок, предложенных этими исследователями.

В описанных в данной главе исследованиях применялся другой подход, основанный на эмпирически подтвержденных значениях различных сигналов в коммуникационном процессе. Те знаки, которые, как было

показано, в какой-то степени важны в коммуникации и могут быть надежно измерены, использовались в широкомасштабных экспериментальных исследованиях. Факторный анализ полученных данных показал, что позитивность (поведение аффилиации), реактивность (уровень активности) и доминирование-подчиненность (расслабленность) являются основными аспектами социального поведения, в той же мере, в которой они выступают в качестве важных референтов имплицитной коммуникации. Кроме того, были выделены три фактора: заискивания, стресса и интимности (близкого расположения), причем эти факторы приобретают особое значение лишь в социальных ситуациях определенного рода. Фактор заискивания был бы важен в изучении поведения зависимых людей или в ситуациях, где участники зависят друг от друга. Фактор стресса является простым показателем дискомфорта человека, когда он находится вместе с другим и не может уйти. Наконец, было показано, что по фактору интимности различается социальное поведение в ситуациях сотрудничества и соперничества.

Лингвистическую и имплицитную коммуникацию взрослых можно изучать отдельно, но когда речь идет о детской коммуникации, такое исследование становится значительно более затруднительным. На этапе усвоения речевых навыков вербальное поведение для детей - это не автономное средство, оно теснейшим образом взаимосвязано с невербальным поведением и чувствами. Из этих особенностей развития коммуникации взрослых можно вывести, по крайней мере, два следствия. Прежде всего, можно значительно улучшить исследование вербального поведения детей, рассматривая их невербальное поведение. Исследование вербального поведения может помочь описать грамматику, используемую детьми в своей речи. Изучение нагруженной эмоциями коммуникации детей может внести свой вклад и в лучшее понимание аффективной коммуникации взрослых. В этой связи, имплицитную коммуникацию аффектов взрослых можно рассматривать как измененный и частично купированный вариант более спонтанных детских проявлений.

Помня об этих возможных преимуществах, отметим, что наш подход к коммуникации детей по двум важным моментам отличается от того, как к этой проблеме подходят лингвисты (например, Bellugi and Brown, 1964; Braine, 1963; McNeill, 1966; Menyuk, 1969; Nakazima, 1965-66; Slobin, 1967). Мы исходим из того, что речевое поведе-

ние детей нельзя адекватно описать, не рассматривая сопровождающее его невербальное поведение. Кроме того, также важно рассмотреть референты этой коммуникации - особенно лежащие в основе чувства и предпочтения. Лингвистический анализ, нацеленный на описание использования грамматических структур на различных этапах развития ребенка, лишь отображает установившиеся закономерности и последовательности. Хотя здесь объясняются формальные характеристики языка, их взаимоотношения со своими референтами (проблема значений) не принимаются во внимание.

Наш подход основан на теории речевого развития, предложенной Вернером и Капланом (Werner and Kaplan, 1963). Их подход к исследованию коммуникации детей основывался на более общей теоретической системе (Werner, 1957). В рамках теоретического направления когнитивного развития, разделяемого этими исследователями с Пиаже (Piaget, 1960), развитие ребенка рассматривается как процесс прогрессирующей дифференциации когнитивных категорий. Конкретнее, любую коммуникативную ситуацию можно описать на основании четырех главных категорий: *коммуникационного поведения*, *референта*, *коммуникатора* и *адресата*. Две другие категории - *открытость* и *сходство* - описывают степень дифференцированности этих компонентов.

Варианты открытости между коммуникатором и адресатом можно показать на примере, присутствует ли коммуникатор в том же месте, что и адресат, или же он пишет письмо адресату, находящемуся где-то в другом месте. Варианты открытости между коммуникатором и референтом можно показать в различии между ситуацией, когда референт доступен восприятию коммуникатора, или же когда референт не видим. В последнем случае вряд ли имело смысл пытаться указывать на референт рукой, но в первом случае, при условии наличия адресата, это было бы оправдано.

Варианты сходства компонентов можно проиллюстрировать феноменом «словесного реализма», когда предполагается, что слово и референт неделимы и идентичны, то есть связь между ними гораздо сильнее, чем связь, задаваемая значением (например, Выготский, 1939). Варианты сходства между коммуникатором и адресатом можно проиллюстрировать ситуацией, когда человек разговаривает сам с собой, как это бывает при размышлениях. В других же случаях коммуникатор и адресат очень не похожи друг на друга, если сравнить коммуникацию между взрослым и ребенком и коммуникацию между двумя взрослыми.

Открытость и сходство между четырьмя компонентами коммуникации

Таким образом, основные гипотезы этой главы заключаются в том, что, по сравнению с коммуникацией взрослых, коммуникация детей характеризуется большей открытостью, большим сходством между четырьмя основными компонентами: коммуникатором, адресатом, коммуникационным поведением и референтом. Эти различия - вопрос скорее возможностей, чем выбора. Хотя коммуникация взрослых может приобретать свойства детской коммуникации (например, указывание), коммуникация взрослых людей не ограничена этими рамками. Например, в ответ на вопрос «Где моя ручка?» взрослый может указать на предмет, но может и ответить: «Она в правом верхнем ящике твоего стола».

Таким образом, развитие коммуникативных способностей ребенка можно рассматривать как прогрессирующее нарастание закрытости и несходства между четырьмя основными компонентами. Маленький ребенок способен общаться только по поводу объекта, присутствующего в данном времени и пространстве, позже он сможет вступать в коммуникацию и по поводу отсутствующих предметов. Младенец, который может вступать в коммуникацию, только если присутствует адресат, затем научится делать это и в отсутствии последнего. Вначале ребенок не может ясно различать референта и слово, поскольку в его ощущениях они неразделимы. Потом эти два компонента будут рассматриваться как нечто отдельное, но взаимосвязанное, поскольку одно обозначает другое.

Нарисовав такой общий набросок, мы можем обратиться к подробному рассмотрению взаимоотношений между различными парами из этих четырех компонентов и важной роли эмоций и невербальных сигналов.

Коммуникатор и референт

Взаимоотношения коммуникатора с референтом характеризуются степенью, в которой действия, эмоции и потребности ребенка смешиваются с референтом и не отделяются от него. На ранних этапах развития ориентированные на действие, аффективные и конативные составляющие преобладают как в кодировании, так и расшифровке коммуникаций (Escalona, 1945; Lewis, 1936). Первые слова или другие невербальные коммуникации младенцев обычно обозначают эмоционально насыщенные события, то есть события, которые или очень нравятся, или очень не нравятся, новые и эмоционально возбуждающие события. Затем вербальное

и невербальное поведение ребенка в большей степени начинает определяться аспектами референтов, значимыми с общепринятой точки зрения. Работа Осгуда, Сак и Танненбаума (Osgood, Suci, and Tannenbaum, 1957), а также связанное с ней исследование, обобщенное Снайдером и Осгудом (Snider and Osgood, 1969), ясно показали, что даже у взрослых главными измерениями или лежащим в основании большинства референтов субстратом выступают оценочные и возбуждающие эмоциональные переживания аспекты. Это позволяет предположить, что эмоциональные компоненты, преобладающие в коммуникации ребенка, продолжают оказывать свое влияние на то, как взрослые воспринимают референты и выборочно вступают в связанную с ними коммуникацию. Кстати, эти предположения можно проверить в ходе эксперимента, в котором детей попросят назвать вызывающие эмоции предметы и предметы, оставляющие равнодушным. Можно предположить, что аффективно яркие референты с большей вероятностью будут вызывать ответы идиосинкразического или личностного характера.

Можно обозначить следующие стадии такого возрастающего несходства между коммуникатором и референтом его коммуникации. Изначально референты постигаются лишь на основании пробуждаемых ими действий или чувств. Затем референты приобретают относительную независимость от коммуникатора, но им все еще приписываются свойства, в значительной степени определяемые эмоциями и предпочтениями, испытываемыми по отношению к данному референту. Наконец, референты определяются, главным образом, на основании их взаимосвязей с другими объектами, а не с коммуникатором.

Коммуникатор и коммуникативное поведение

Ранние формы коммуникативного поведения трудно отличить от действий коммуникатора, направленных на референт, например, жестов или поз, которые принимает коммуникатор при взаимодействии с референтом. На последующих этапах основным средством коммуникации становятся голосовые проявления, относительно независимые от подобных действий. Таким образом, можно наблюдать возрастающее несходство между типичными действиями коммуникатора по отношению к референту и поведением, используемым для коммуникации по поводу референта. Кроме того, на ранних этапах развития коммуникативное поведение в большей степени определяется отношениями и чувствами ребенка к референту и поэтому является идиосинкразическим или персонифицированным. (Отметьте, как это напоминает шарады, в которые играют взрослые.)

Коммуникативное поведение и референт

С достижением более высокого уровня развития, коммуникационное поведение начинает служить механизмом обозначения и описания референта, уже не сливаясь с референтом или его частью, как это характерно для детей (Выготский, 1939). Этот процесс начинается с высокой степени сходства между коммуникативным поведением и его референтом. Например, коммуникационное поведение может быть копией одной из сторон референта, как в случае звукоподражаний. Затем определенные свойства референта, воспринимаемые в одной модальности, могут имитироваться в другой, так что звуковые средства языка используются для представления размера, формы, цвета или очертаний (обратите внимание на слово *zigzag*). На еще более поздней стадии между коммуникативным поведением и его референтом не остается очевидного физического сходства или аналогии; они связаны только на основании общепринятой условности.

Коммуникатор воспринимает наиболее яркое свойство референта, отмечая свойства, которые повторяются в его коммуникациях и имеют там аналоги. Для младенца смысл или значение референта лежит в его конкретно воспринимаемых признаках, связанных с действиями. Позже это значение в большей степени определяется на основании понятий, соотносящих его с другими референтами. Это изменение восприятия референтов отражается в возрастании абстрактных характеристик в коммуникации по мере взросления ребенка (Brown, 1958, сс. 248-249). Сложность представления такого абстрактного качества, как «правда» с помощью конкретно воспринимаемых признаков - это, возможно, одна из причин того, что традиционно устанавливаемые связи необходимы в коммуникации взрослых.

Коммуникатор и адресат

В отношениях между коммуникатором и адресатом можно отметить процесс перехода от адресата как конкретного человека к адресату как обобщенному другому. Наряду с этим, коммуникативное поведение становится менее персонифицированным и идиосинкразическим, и начинает больше соответствовать общепринятым нормам. Для такой общепринятой коммуникации характерно, что у различных людей коннотативные сферы (сферы значений) будут перекрываться, хотя это и не означает их совпадения. Эта область перекрывания значительно больше у взрослых, чем у детей.

Контекстуальный характер детской коммуникации

Побочным эффектом высокой открытости и сходства между четырьмя компонентами в коммуникации детей выступает то, что их коммуникационное поведение в общем и языковое поведение в частности, носят контекстуальный характер. Адекватность коммуникации обусловлена присутствием конкретного адресата, референта, а также эмоциональными компонентами и предпочтениями. Контекстуальный характер языка или коммуникации проявляется в ситуациях, когда дети используют определенные слова только в присутствии своего родителя и никого больше, или когда ребенок произносит какое-то слово, только если чувствует себя определенным образом. Также они могут ограничивать возможности употребления определенных слов присутствием конкретного адресата и наличием конкретного состояния. На последующих уровнях развития коммуникационное поведение в меньшей степени носит контекстуальный характер и уже не требует наличия определенных адресатов, референтов или внутренних состояний.

Обозначение

Обозначение – это простейшая форма представления. Обозначение выделяет объект или событие из его окружения, в то время как представление характеризует некоторые из его признаков. У младенца первоначальные формы обозначения обусловлены присутствием адресата и референта и имеют место в ситуации, когда и ребенок, и адресат каким-то образом разделяют референт или взаимодействуют с ним. Указывание относится к таким ранним формам обозначения. При указывании эмоционально или действенно ориентированная связь зависимого коммуникатора (ребенка) является главным аспектом коммуникации об объекте адресату (взрослому).

Способность ребенка обозначать с помощью жестов развивается из его способностей достигать различные объекты и прикасаться к ним. Хватание предмета и засовывание его в рот – распространенный способ взаимодействия с окружающей средой на ранних этапах развития (Mehrabian and Williams, 1971). Хотя хватание и не связано напрямую с указыванием, достижение предмета с целью прикоснуться к нему создает определенную основу для обозначения. В самом по себе прикосновении можно выделить три стадии: прикоснуться, чтобы схватить; прикоснуться, чтобы исследовать; и, наконец, прикоснуться, чтобы обозначить в при-

существованию другого человека. Другие жесты, например изменение положения тела или его повороты, чтобы посмотреть, могут выполнять ту же функцию. Другими словами, младенец может повернуться к предмету в присутствии другого человека, чтобы показать; «Я хочу это», выразить любопытство или заинтересованность в предмете или просто привлечь к нему внимание. Пытаясь определить, детерминировано ли определенное прикосновение аффективно либо конативно, или же оно вызвано попыткой обозначить предмет, полезно подумать, может ли ребенок хотеть в данный момент получить этот предмет. Если в результате незапланированной оценки получается, что ребенок хочет данный предмет, нет смысла говорить об обозначении. Если же ребенок не хочет получить предмет и, кроме того, указывание или прикосновение сопровождается показательными звуками типа «да», можно предположить, что имеет место обозначение.

Как и обозначение посредством движений и жестов, обозначение голосом развивается из вокализаций, изначально выполнявших другие функции. Ранние вокализации ребенка - это, скорее, призывающие звуки, такие как плач; они связаны с аффективно-конативной сферой. Ни эти звуки, ни веселый лепет не относятся к обозначению. Однако в отличие от лепета, существует ряд звуков, обычно связанных с движениями, которые ребенок совершает, когда тянется к предметам. (Отметьте сходство с достижением, чтобы схватить, и достижением, чтобы прикоснуться.) Именно эти *зовущие звуки* предшествуют смене функции и начинают использоваться, чтобы обозначить, а не достичь чего-то или о чем-то попросить.

В развитии как жестовых, так и голосовых форм обозначения присутствии другого человека необычайно важно, что свидетельствует о значительной роли межличностного контекста для появления этих предвестников репрезентативного поведения.

Жестовая репрезентация

В английском языке слово «*represent*» в каком-то смысле обозначает «представить что-то заново, обычно в его отсутствии». В то время как ранние формы обозначения обусловлены присутствием референта и адресата, репрезентация происходит тогда, когда референт отсутствует (то есть, закрыт) и впоследствии даже тогда, когда отсутствует адресат. Репрезентация может быть образной или словесной копией какого-то свойства референта. Она также может быть аналогом референта или же соотноситься с референтом только на основании общепринятого правила.

Один из критериев отграничения репрезентативного поведения от нерепрезентативного состоит в том, что действия не должны быть частью практической или прагматической деятельности младенца. Другими словами, существует обратная связь между функциональной или прагматической значимостью поведения и его коммуникативной направленностью. Например, ребенок может активно двигать головой из стороны в сторону, чтобы ему в рот не попала пища, которой его пытаются накормить, - это не коммуникативная реакция. Затем, однако, он может использовать этот жест, чтобы показать неудовольствие и нежелание, и постепенно начнет использовать тот же самый жест в качестве общего символа отказа. Таким образом, боковые движения головой могут использоваться в сочетании с речевым поведением, например, с какими-то именами, что может обозначать отсутствие. Например, ребенок может сказать «кукла» и помотать головой, чтобы показать: «Куклы здесь нет».

Рассматривая развития жестовой репрезентации в начале необходимо рассмотреть доступное младенцам жестовое поведение, которое можно использовать для жестовой репрезентации. Затем формы такого поведения следует расположить в порядке нарастания несхожести или закрытости от изображаемого референта, выстроив, тем самым, последовательность развития.

Подражание

Первые движения младенца вызываются движениями других людей или происходят одновременно с ними, например, как в случае ритмичных движений тела в ответ на ритмичные звуки или движения другого человека (обратите внимание на данные Condon and Ogston, 1966, касающиеся взрослых). Затем такие подражательные жесты и движения становятся все более непохожими и закрытыми. Так, ранние рефлексивные движения глаз младенца, следящего за передвижением предмета, демонстрируют очень незначительное временное отделение поведения от содержания, то есть от движущегося предмета. Такие ранние формы движений невозможно отделить от других подражательных действий, которые происходят, только при наличии определенного содержания, но не другого содержания, всего лишь напоминающего исходное. Например, во втором полугодии первого года жизни младенец может раскачиваться в ответ на передвижения определенных людей, но не предметов. Позже он может даже раскачиваться, подражая движущимся объектам. Наконец, ребенок начинает использовать движения, чтобы симитировать некинетические свойства объектов, их форму или размер. Это на-

чинается примерно в конце второго года жизни и наиболее ярко проявляется в течение третьего года. Например, одна из дочерей Пиаже открывала рот, чтобы изобразить открывание коробочки (Flavell, 1963). Другой ребенок простирает руки в стороны, когда видел большие предметы или больших людей.

Отсроченное подражание

Еще одна форма жестовой репрезентации включает в себя отсроченное подражание. Отсроченное подражание, в отличие от совершаемого одновременно с действиями образца, отражает серьезное продвижение в развитии, поскольку требует наличия внутренней модели или схемы. Информация об объекте удерживается внутри, чтобы ребенок исполнил ее позже, представляя эту информацию с помощью какого-то поведения. Ранними примерами таких интернализированных моделей являются формы конкретного поведения. Например, если ребенка попросить представить объект с помощью какого-то средства, например, нарисовать, иногда он будет использовать жестовое подражание как связующее звено в своей попытке перевести воспринятый объект в рисунок. Если попросить мальчика изобразить апельсин, он, возможно, сначала надует щеки, а затем нарисует большой круг.

Предположить существование внутренней модели можно, когда ребенок показывает, что он считает какие-то из своих подражаний неудачными и исправляет их, чтобы они больше соответствовали имеющимся у него представлениям о хорошей имитации. Такого рода исправления возможны, только если есть какой-то внутренний стандарт или модель, с помощью которых оценивается поведение. Последовательные исправления, основанные на менее доступной наблюдению внутренней модели, можно проиллюстрировать на следующем примере. Экспериментатор стучит карандашом по столу и останавливается, чтобы посмотреть, как прореагирует ребенок. В начале ребенок хлопает в ладоши. Затем он ударяет карандашом, зажатым в одной руке, по другой. Наконец, он начинает царапать карандашом по столу и случайно ударяет по нему, двигая карандаш из стороны в сторону.

Таким образом, развитие способности представлять объекты с помощью жестов характеризует два критерия: 1) способность представлять референт, когда он закрыт, как в случае с отсроченным подражанием, и 2) способность представлять референт посредством непохожего на него поведения, *только если* субъект также обладает способностью создать адекватную жестовую копию референта.

Второй критерий нуждается в дополнительном пояснении. Несходство жеста и референта считается более развитой формой репрезентации, только если можно точно установить, что этот непохожий жест не является просто неудачной копией. Так, если мы просим ребенка показать жестом какой-то предмет, и, из-за плохой координации движений, жест ребенка лишь отдаленно напоминает предмет, ошибкой было бы прийти к выводу, что репрезентативные способности развиты у ребенка на высоком уровне. И наоборот, если мы уже удостоверились, что ребенок способен создать адекватную жестовую копию референта, но наряду с этим использует и непохожий жест как еще одну форму репрезентации, можно заключить, что достигнут более высокий уровень развития.

Чтобы удостовериться, что ребенок по-разному реагирует на событие и его копию, можно провести следующий тест. Если реакции ребенка на эти два компонента несхожи, и если он хочет использовать копию как заместитель оригинала в описываемых условиях, можно утверждать, что он совершает репрезентацию. Этот тест основывается на предположении о том, что, если ребенок отличает копию от настоящего практического действия, то он не принимает по ошибке одно за другое. Скорее, разграничивая их, он использует одно, чтобы представить другое.

Антиципация

Кроме подражания антиципация служит еще одним важным источником жестовой репрезентации. Собака разворачивается туда, откуда ей приносят пищу, когда слышит звук, сигнализирующий о начале кормления. Она может также начать выделять слюну, жевать или кусать, предвосхищая появление пищи. Точно так же, ребенок при кормлении может начать совершать жевательные движения еще до того, как пищу положат ему в рот. Такое антиципационное поведение трудно отделить от репрезентирующего поведения, особенно когда речь идет о детях 10-15 месяцев. Одним из критериев такого разделения служит то, насколько данный жест неприемлем в данном контексте. Чем менее поведение уместно, тем более репрезентирующий характер оно носит. Например, если ребенок закрывает глаза как раз перед тем, как ложиться спать, это носит менее репрезентативный характер, по сравнению с поведением, когда ребенок закрывает глаза, если вопрос об укладывании спать даже не встает. Второй критерий касается несходства данного поведения с тем практическим действием, которое оно представляет. Если ребенок ложится и закрывает глаза — это больше напоминает сон, чем закрывание глаз в положении стоя, поэтому последнее поведение является в большей степени репрезентирующим, чем первое.

Игра

Игровые ситуации предоставляют важную информацию о репрезентативных возможностях ребенка. Изначально младенец не отделяет игровой характер ситуации от реальности, с которой она связана. Значит, на этой стадии изображение ребенка довольно *идиосинкразитично* и не репрезентативно, поскольку ребенок действительно осознает себя *объектом* (объектами) в собственной игре. Затем ребенок демонстрирует растущую озабоченность тем, чтобы обладать реалистичными копиями используемых в игре объектов (объекта). Таким образом, имитация, очень отдаленно и идиосинкразически напоминающая машину, используемая для игры раньше, теперь уже не подходит. Также, изображая в игре других людей, ребенок начинает все больше заботиться о том, чтобы его действия соответствовали действиям этих других людей. Этот вид игрового воображения отличается от более ранних вариантов тем, что он включает новые движения, которые ранее не входили в репертуар ребенка.

Используя терминологию Пиаже (1960), можно отметить, что на первой стадии игрового воображения доминирует ассимиляция; репрезентация различных качеств объектов ограничена доступными ребенку формами поведения, поэтому она носит идиосинкразический характер. Затем подражательное поведение ребенка определяют, в основном, качества репрезентируемых объектов. Другим словами, ребенок изменяет свое поведение, чтобы приспособиться к демонстрируемым объектом паттернам и в процессе совершения этого приобретает новые формы поведения.

Наконец, на высшем уровне развития игры ребенок не только воспроизводит новое поведение, но делает это в новом контексте. Он использует жесты, связанные с определенными объектами при совершении практического действия, но теперь это происходит при отсутствии объектов или с объектами, неуместными с точки зрения выполнения практического действия. Например, питье из стакана представляет просто с помощью пустой руки; чтобы показать, что он спит на подушке, ребенок подкладывает изображающую подушку руку под щеку. Количество таких «пустых» жестов (жестов при отсутствии объекта или действия) увеличивается между 2 и 4,5 годами.

Рассматривая эти усовершенствования способности детей жестами обозначать и репрезентировать качества объектов, приходится с удивлением отметить, что дети не продолжают использовать жестовые средства для репрезентации. Основная причина этого - социальная обстановка развития ребенка. Взрослые в окружающей ребенка среде используют для коммуникации речевые средства и настаивают, чтобы ребенок учился де-

лать то же самое. Подобное особое отношение к речевому поведению объясняет снижению роли жестов при коммуникации по поводу конкретных событий, объектов и абстрактных идей. Наряду с этим, еще одним сдерживающим механизмом здесь является то, что социальная обстановка не может служить подходящим источником общепринятых жестов для коммуникации сложных и замысловатых референтов. Вследствие всего этого, ребенок при использовании жестов сталкивается с теми же трудностями, что и взрослый, играя в шарады. Тем не менее, как мы видели, жесты и движения продолжают передавать предпочтения и чувства и на взрослом этапе жизни.

Речевое обозначение и репрезентация

Как и в случае развития жестовых средств, мы рассмотрим развитие речевого обозначения и репрезентации на основании возрастания несходства и закрытости между коммуникативным поведением и референтами. До того, как перейти к деталям, важно подчеркнуть, что репрезентативная деятельность ребенка - это не изолированный феномен. Она связана с выражениями чувств ребенка, его потребностей, предпочтений, а позже и разделением с окружающими взрослыми его любопытства и открытий. Таким образом, вербальные коммуникации также носят контекстуальный характер. Они связаны с конкретными адресатами и ситуациями и включают определенные чувства по отношению к этим адресатам и ситуациям. И наоборот, коммуникация взрослых относительно свободна от подобных связей.

Возрастание несходства между коммуникативным поведением и референтом

Существует три степени несходства между речевой коммуникацией и ее референтом: звукоподражание, физиогномическая репрезентация и общепринятые референции.

Звукоподражательные и физиогномические формы. Использование звукоподражательных форм обусловлено тем, что в репертуаре ребенка есть звуки, используемые в таких выражениях. Эти звуки приобретаются на ранних этапах развития, когда ребенок подражает характерным звукам своей окружающей среды, возбуждающим его интересы и эмоции. Примеры этому - звуки животных, игрушек, машин или самолетов. Ребенок может воспроизвести звук предмета, который он хочет получить, напри-

мер, говоря «чу-чу, чу-чу», ребенок показывает, что хочет свой игрушечный паровозик. Затем те же звуки могут сопровождать повороты к производящим звуки предметам или указывания на них. В этом случае звуки выполняют уже новую функцию: они привлекают к предмету внимание другого человека. Всем известный звук «гав-гав» сначала может быть связан с собакой, а затем обобщиться и использоваться для обозначения и других животных; это пример звукоподражательной формы репрезентации. Звукоподражательные формы представляют собой скорее выборомные речевые аналоги определенных акустических свойств объектов, а не простые имитации. Это так, поскольку в них обычно входят фонемы того языка, на котором разговаривают родители ребенка, и не содержат отсутствующих в данном языке фонем (Brown, 1958).

Возможно, это сходство фонетического содержания голосовых проявлений ребенка с тем, что характерно для культуры взрослых, обусловлено имитацией звукоподражаний, которые ребенок слышит от взрослых. Вне зависимости от того, воспроизводит ли ребенок звукоподражательные формы спонтанно или подражает своим родителям, важно понять насколько легко ребенку усваивать звукоподражательные обозначения или репрезентации по сравнению с общепринятыми. Этот вопрос можно исследовать на примере аутичных детей, которых часто учат вербальным обозначениям слов в лабораторных условиях. Различия в скорости усвоения звукоподражательных и общепринятых форм обозначения или, на общем уровне, речевых форм с нарастающими степенями несходства с изображаемым объектом, можно исследовать в условиях контролируемого эксперимента.

Физиогномическая репрезентация, в отличие от звукоподражательной, включает в себя имитацию неакустических характеристик объектов (Jespersen, 1922; Newman, 1933). Например, чтобы показать различия в длине дети, используют различную длительность звуков, а также они произносят «низкие» или «высокие» гласные звуки, чтобы выразить различия между большим и маленьким размером или близко расположенным или удаленным объектом.

Голосовые проявления, часто остающиеся без внимания при анализе грамматического строя детской речи, очень важны в репрезентации неакустических свойств объектов. Например, одно и то же слово может быть произнесено на высокой ноте, чтобы отразить легкость и холодность, или на низкой, — представляя тяжесть и теплоту.

Используя методы из других областей, ребенка можно научить использовать его собственные вокализации в целях репрезентации (Holt, 1931; Mowrer, 1950). Предположим, ребенок издает в присут-

ствии объекта звук, просто подражая ему, не пытаясь этот объект обозначить. Сымитировав вокализацию ребенка, можно закрепить как форму звука, так и его соотнесенность с данным объектом. Если ребенок подражает такой имитации, это поведение можно подкрепить. Если конкретнее, нужно привлечь внимание ребенка к объекту, указав на него или повернувшись к нему, и подкрепить подражательное поведение ребенка. Эффективным подкреплением может быть использование вокализаций ребенка в присутствии объекта в качестве сигнала того, что взрослый готов оказать ребенку услугу, например, принести данный объект. Эти методы можно использовать и при обучении аутичных детей речи.

Общепринятые референции. Общепринятые формы репрезентации развиваются частично из обобщения звукоподражательных или физиогномических вокализаций, позволяющего репрезентировать большее разнообразие референтов. Например, звукоподражание, первоначально связанное с конкретным объектом, может затем обобщиться и обозначать другие похожие объекты (например, «ав-ав», изначально связанное с собакой, распространяется на всех животных). Таким образом, аналогия между вербальной формой и представляемым объектом становится менее важной.

Другие общепринятые обозначения развиваются посредством изменений идиосинкразических выражений. Существует четыре вида таких изменений. Прежде всего, на звукоподражательные или физиогномические выражения накладываются синтаксические ограничения. Таким образом, хотя изначальное физиогномическое выражение может обозначать объект (то есть быть существительным), затем оно может использоваться во множестве других форм, например, в качестве глагола или прилагательного и претерпеть определенные изменения в соответствии с требованиями синтаксиса. Во-вторых, могут развиваться составные формы, в которых одна часть — это общепринятое слово, а другая часть носит идиосинкразический характер, причем каждая часть относится к различным аспектам референта. В-третьих, могут появляться составные формы, в которых оба выражения — общепринятое и идиосинкразическое — относятся к одному объекту, как, например, в выражении «гав-гав, собака». В-четвертых, ребенок может воспроизвести идиосинкразическое выражение в ответ на требование взрослого использовать общепринятое, например, если ребенок говорит «гав-гав» в ответ на «Джонни, скажи *собака*». Ребенок может использовать звукоподражательное выражение при взаимодействии со знакомым адресатом, но общепринятую форму, если адресат незнаком. Также, если ребенок встревожен или у него возникли силь-

ные чувства, может произойти временное возвращение к идиосинкразическим выражениям, даже если в большинстве ситуаций он уже использует общепринятые.

Такие переходные формы вербализаций показывают, как постепенно усваивается синтаксис языка и растет осознание важности общепринятых форм, хотя такие формы и продолжают использоваться наряду с персонифицированными.

При разработке тестов раннего речевого развития (Mehrabian and Williams, 1971) один из показателей может основываться на выявлении этих четырех форм модификаций. Ребенка можно спросить: «Можно это еще как-то назвать?» или «Как это еще может называться?», если он использовал только персонифицированное или общепринятое выражение. Между прочим, эти формы также встречаются в психопатологии, если имеют место нарушения речи.

Переходя от использования персонифицированных форм к общепринятым, ребенок сохраняет свою собственную идиосинкразическую ассоциативную сферу. Однако при возрастающем использовании общепринятых выражений и при дифференцированном подкреплении такого использования со стороны окружающих взрослых ребенок начинает видоизменять свою коннотативную сферу таким образом, чтобы она больше соответствовала людям из его социального окружения.

Именно на этих переходных этапах ребенок исподволь усваивает два вида фактов, относящихся к речевым символам. Прежде всего, все объекты в этом мире имеют имена, и если существует имя, должен найтись и соответствующий этому имени объект. Это понимание, хотя оно и осуществляется в неявной форме, проявляется в последующем скачкообразном развитии поведения ребенка. У него неожиданно пробуждается неиссякающий интерес к названиям, ребенок постоянно просит, чтобы называли окружающие его предметы. Этот резкий скачок интереса наблюдается и у глухонемых детей (Keller, 1903, с. 315). Во-вторых, ребенок начинает осознавать, что с помощью слов можно напрямую воздействовать на поступки других людей. Например, проявив интерес к названиям предметов, ребенок также приобретает склонность многократно повторять имена окружающих людей. Он зовет кого-нибудь по имени, человек оборачивается к ребенку. Однако кажется, что ребенку больше нечего сказать, он ничего не хочет, поэтому человек вновь возвращается к своим делам, и ребенок тут же вновь произносит его имя.

Этот неожиданный интерес к словам и осознанию их власти можно использовать при тренировке речевых навыков как у здоровых, так и умственно отсталых детей. Можно подтолкнуть ребенка к использованию

словесных команд, которые выполняет родитель или экспериментатор, например, «Дай мне книгу», «Подними руку», «Положи книгу на стол». Действия взрослых в подобных ситуациях - прекрасное подкрепление для ребенка, они закрепляют его речевое поведение.

Нарастание закрытости между коммуникативным поведением и референтом

До сих пор мы рассматривали то, как речевое поведение ребенка начинает все меньше походить на его референты. Другой стороной развития речевых навыков является нарастание способности представлять закрытые объекты. Как мы уже отмечали, ранние вокализации, которые вызываются желанием получить объект, ограничены ситуациями, в которых присутствует данный объект и человек, который может принести его ребенку. Затем объект называется скорее для того, чтобы его обозначить, а не получить, но только в присутствии определенного адресата. Наконец, используются названия объекта, которые находятся за пределами поля зрения ребенка.

Тогда первые высказывания, состоящие из одного компонента, обозначают множество взаимосвязанных объектов и действий (Lombroso, 1909). Таким образом, произнесенное ребенком слово «ма» может относиться ко всему процессу кормления, включая мать, бутылочку с молоком и приятные переживания, связанные с кормлением и получением заботы. Затем то же самое слово используется, когда присутствует бутылочка с молоком и процесс поглощения молока предвосхищается. На более поздних этапах оно относится только к бутылочке, даже когда поглощение молока и не ожидается. Таким образом, название, возникшее из общей совокупности всей деятельности ребенка, связанной с определенным объектом, затем начинает использоваться для обозначения определенной части этой совокупности (например, объекта, действия или, возможно, эмоционального компонента).

Таким образом, ребенок устанавливает связи с референтами на основе своих действий и чувств, связанных с этими референтами. Это подтверждается и тем, что, как отмечалось, ребенок часто называет одним именем объекты, совершенно различные с точки зрения взрослого, если чувства и действия ребенка, связанные с этими объектами, похожи. И наоборот, объекты, которые, по мнению взрослого, не различимы, ребенок может называть по-разному, потому что по отношению к этим объектам он совершает разные действия (Stern and Stern, 1920). Связанный с этим феномен заключается в том, что уже умеющего говорить ребенка

можно научить произносить случайные названия, если позволить ему создавать игровые ситуации, соответствующие называемым объектам. Например, ребенка можно научить называть в игре ложку «папой», .. вилку «мамой». За пределами игровой ситуации, однако, ребенок не способен использовать случайным образом присвоенные объектам имена (Brown, 1958).

Интересно отметить, что связь названий с конкретным контекстом также прослеживалась в некоторых случаях афазии. Больной понимает речь, когда она соответствует выполняемым им действиям, но не понимает, если речь не относится к его поступкам. Таким образом, он способен понимать речевые указания, относящиеся к серии выполняемых им задач, но не может осмыслить указания, если он не выполняет задания (Hanfmann, Rickers-Ovsiankina. and Goldstein. 1944).

Обобщая, можно отметить, что на ранние вокализации, так называемые звуки, преобладающее влияние оказывают эмоционально-оценочные отношения. Возникающие впоследствии формы включают больше свойств референта и обозначают или представляют что-то для кого-то еще. Иногда трудно точно определить, содержит ли высказывание только отношение или же еще и связь с референтом. Мы основываемся на том, что в первом случае высказывание связано с желанием получить объект или с попытками схватить его и засунуть в рот, а во втором случае имеет место указывание без попыток схватить или попробовать на вкус. Одна и та же звуковая форма может использоваться на обеих стадиях. Первоначально это звук зова, его цель - не представить, а потребовать чего-либо; затем звук связан с указыванием, и, наконец, данная форма принимает на себя особую роль обозначения определенного свойства объектов. Таким образом происходит переход от нерепрезентационного использования формы через обозначение (то есть простое определение месторасположения объекта для другого человека) к описанию признака.

Многокомпонентные высказывания

От наименований к словам

Развитие речи описывается в терминах степени несходства и закрытости между словесной формой и ее референтом. С этим процессом связано два момента: развитие слов из наименований и образование предложений.

Первыми референтами голосовых проявлений выступают эмоционально яркие стороны действительности, включающие действия младенца в определенных обстоятельствах, например в ситуации кормления. Затем состоящие из одного компонента вербальные формы, используемые для обозначения этих сложных событий, начинают употребляться более дифференцировано. Они могут использоваться для обозначения ограниченной области контекста, в котором впервые прозвучали, или наоборот, их употребление может расшириться до множества ситуаций, включающих сходную деятельность младенца. Когда происходит подобное обобщение, речевая форма перестает быть наименованием определенного события и превращается в слово, которое можно использовать для обозначения целого класса референтов. Она также берет на себя грамматические функции, входя в состав более пространный высказывания. Таким образом, с использованием сочетаний слов в синтаксически организованных конструкциях, элементы речи теряют связь с конкретным контекстом, перестают быть названиями отдельных объектов и начинают функционировать в качестве слов.

Тогда, в определенном смысле, можно сказать, что первоначальные состоящие из одного компонента-наименования высказывания, такие как «ма», произносимое ребенком, когда он видит бутылочку с молоком, маму в комнате и хочет, чтобы его покормили, выступают в роли предложений. В случае многокомпонентных высказываний каждый элемент относится к конкретному аспекту ситуации, ранее обозначавшемуся отдельным высказыванием. Таким образом, в предложениях компоненты являются словами (а не наименованиями), поскольку каждый из них относится к данному аспекту нескольких сложных ситуаций (см. описание базовых классов у Braine, 1963).

Дифференциация голосовых проявлений

Многокомпонентные высказывания больше изучались с точки зрения лингвистики, а не на основании связанных с ними жестовых и голосовых проявлений. Но эти проявления также важны (Lewis, 1936). Голосовое выражение, например, может описывать один признак референта, в то время как слова обозначают другой.

Сопровождающие любую вербализацию голосовые компоненты можно разделить на следующие виды: один вид проявлений характерен, когда звучит просьба о получении объекта, другой связан с недоумением и изумлением при столкновении с новыми стимулами, а третий служит для обозначения предмета или человека. Значение различных частей многокомпо-

нентного высказывания можно определить, описав связанные с ними голосовые проявления. Таким образом, состоящее из двух компонентов высказывание может быть произнесено с обозначающей интонацией в первой вокабуле и просящей - во второй. Или же первая вокабула, например, «да» может интонационно выражать обозначение, а вторая - удивление. Голосовые выражения можно использовать при определении последовательности развития двухкомпонентных высказываний. Первоначально обе части двухкомпонентного высказывания имеют одинаковое голосовое проявление; например, они обе обозначают требование или удивление. Потом ребенок начинает использовать с каждым компонентом различные виды голосовых проявлений, так что две части обозначают либо два различных отношения, либо отношение к объекту плюс обозначение его. Короче говоря, вербализации ребенка начинают обозначать, требовать и выражать изумление посредством удачного сочетания вербального и невербального поведения. Иногда для описания отношения используется повторение. Например, повторение того же элемента может отражать скорость, размер референта или интенсивность связанных с ним переживаний.

Дифференциация вербального содержания

Другое направление развития многокомпонентных высказываний связано с приобретением новых слов. Некоторые двухкомпонентные высказывания содержат характерное для более ранней ступени развития однокомпонентное высказывание в сочетании с только что усвоенным словом. Это сочетание по-прежнему описывает сложное событие, первоначально обозначаемое единичной вокабулой. Например, ребенок использует вокабулу «гу-гу», чтобы описать, как его мать наливает в кастрюлю воду из-под крана. Позже он начинает использовать двухкомпонентное высказывание «мама гу-гу». Здесь «гу-гу» уже конкретнее относится к действию наливания воды, а роль матери в этом процессе обозначена словом «мама». Таким образом, появляющиеся раньше однокомпонентные высказывания, которые обозначают объекты, и другие высказывания, обозначающие действия, используются в комбинациях, чтобы отразить объектно-действенные ситуации. Одним из показателей такого развития является использование одного и того же слова, обозначающего действие, с различными словами, обозначающими объекты, или наоборот (Braine, 1963).

Можно выделить три типа двухкомпонентных высказываний. Прежде всего, оба компонента, могут обозначать одно и то же, причем одна вокабула, например, «да» или «та», обозначает референт, а вторая его конкретнее описывает. Во-вторых, здесь может происходить отделение субъекта

от совершаемого им действия, в этом случае одна вокабула обозначает субъекта, а вторая - его действие. В третьих, может происходить дифференциация между объектом и каким-то из его признаков, поэтому одна вокабула обозначает референт, а вторая - описывает один из характерных для него признаков. Пример первого вида - «да мячик», второго - «Мама гу-гу», а третьего - «да плохой», в значении «Думаю, он сломан». Эти три типа представлены в том порядке, в котором они появляются в развитии.

Давайте рассмотрим предшественников двухкомпонентных высказываний, дифференцирующих субъекта действия и само действие. Ребенок начинает обозначать субъекта (будь то человек или предмет), поворачиваясь к нему. Затем он начинает использовать однокомпонентное высказывание, относящееся к субъекту-совершающему-действию в целом. Например, если объект издает при движении характерный звук, ребенок обозначает его однокомпонентным высказыванием. Затем это однокомпонентное высказывание используется для обозначения конкретного объекта, а не объекта вместе с движением и звуком.

С другой стороны, относящиеся к конкретным действиям однокомпонентные высказывания появляются в результате того, что ребенок реагирует на неожиданные изменения, которые происходят в окружающей обстановке, интенсивные или пробуждающие чувства движения или шумы. Все эти высказывания становятся все более конкретными, ребенок использует их, чтобы попросить других что-то сделать, а затем чтобы обозначить взаимоотношения между субъектом и действием в определенном контексте. Например, родитель спрашивает малыша, раскачивая его кроватку: «Что я делаю?», а ребенок отвечает высказыванием, которым он обозначает раскачивающие движения. Разделив два компонента сложной ситуации взаимодействия субъекта и действия, ребенок уже в состоянии сопоставить два элемента высказывания, чтобы показать, что субъект совершает действия над объектом, например, «Мама гу-гу», что значит «Мама моет».

Дифференциация признаков в эмоционально значимой ситуации происходит сходным образом. Важной ранней формой приписывания свойств является обладание. Ребенок называет предмет, прижимая его к себе, выражая желание обладать им. Затем он выражает отношения собственности, просто называя имя владельца, например, брата или сестры, и указывая на объект. Или же он произносит указательное местоимение вместе с именем владельца, указывая при этом на объект. Позже указательное местоимение заменяется на название объекта, например «Мама туфля». Подобные выражения создают основу для возникающих позже высказываний, в которых все еще подразумевается отношение принадлежности, но речевая форма уже напоминает то, как говорят взрослые, например, «бумага белая».

Отношения

Выражения отношений можно расположить по их характеристикам отражающим согласованность, последовательность, одновременность, противоположность или зависимость. В речи взрослых эти взаимоотношения передаются, соответственно, с помощью слов «и», «затем», «пока», «но» и «если»... «то». Примерами высказываний, отражающих согласованность, могут служить «эти стулья» и «этот стол», где оба компонента относятся к одному объекту. Выражения последовательности отражают очередность происходящего в данном референте, например, «Папа дом есть», что означает: «Папа, отведи меня домой поесть». Выражения одновременности более сложны, чем предыдущие два: вербализации неизбежно носят последовательный характер, поэтому для одновременности нужно большее несходство между строением высказывания и референта. Наконец, отношения противоположности первоначально выражаются с помощью отрицания чего-то одного наряду с утверждением чего-то другого, как, например, «Молоко нет... шоколад», что обозначает: «Я не хочу молока. Я хочу шоколада».

Голосовые выражения отношений. «Телеграфная» речь детей не содержит связок, которые могли бы успешно описать синтаксические взаимоотношения между различными элементами высказывания (Brown and Fraser, 1963). Поэтому для выражения таких взаимосвязей дети используют голос и ритм. Иногда звуки-наполнители, такие как «а» или «ма», также используются для уточнения отношений зависимости. Некоторые из подобных наполнителей - это предшественники союзов, когда они постоянно употребляются в сочетании с голосовыми выражениями и другими невербальными проявлениями, то обозначают отношения, передаваемые «для того чтобы», «потому что» и «который». Высказывания, в которых ребенок нарушает грамматически правильный порядок слов, все равно легко понять из-за сопровождающих голосовых проявлений. Ребенок также использует паузы, чтобы выразить определенные отношения, такие как «какой» или «и».

Вербальное содержание: отношения. На более высокой ступени развития голосовые выражения в выражении зависимых отношений уступают место словам. Первые слова, которые ребенок начинает использовать для выражения этих взаимосвязей - это союзы *и* или *затем*. На этих первоначальных стадиях ребенок сводит отношения зависимости к конъюнктивным отношениям, так что причинно-следственные отношения проговариваются так, как если бы они были последовательными. Можно привести пример: «Мы не сели - скамейки были влажными», что обозна-

чает: «Мы не сели, потому что скамейки были влажными». Опять же, союз *и* часто используется для выражения отношений причинности. Обычно выражения зависимости появляются в речи ребенка в следующем порядке: от «Игрушка сломана - она не двигается» через «Она не двигается, потому что сломана» к «Она сломана, и поэтому не двигается». В первом высказывании наблюдаемые события расположены параллельно. Во втором наблюдается результат, а причина устанавливается умозрительно; поэтому о результате говорится в первую очередь. В последнем высказывании связь уже скорее логическая, а не временная.

Модель действия

Одна из важнейших проблем изучения синтаксиса и его связей с семантикой заключается в построении модели, которая предоставит основание для соотнесения последовательности слов, с одной стороны, и системы референтов, с другой. Можно утверждать, что в языках индоевропейской группы используется модель «человеческого действия», в которой субъект воздействует на объект. Эту модель легко применить к описанию конкретных событий (например, «Мальчик ударил кошку»). Она, однако, также описывает и взаимоотношения другого рода, такие как «У меня болит живот» (что является сокращением от «Мой живот причиняет мне боль») или более абстрактные утверждения, такие как «X равен Y».

Эти различия в способах применения модели действия можно объяснить, исходя из основного принципа теории развития: язык развивается при применении знакомых и конкретных форм в качестве метафор для описания чего-то менее знакомого и более абстрактного (Cassirer, 1953-57). Таким образом, синтаксис, появившийся для описания конкретных, доступных непосредственному восприятию событий, начинает использоваться с целью репрезентации более абстрактных референтов, в которых значение целиком не может быть представлено, зато его можно проиллюстрировать посредством определенной перцептивной структуры. Рассмотрим, например, выражение «Еда у меня уже переварилась». Здесь применяется модель действия, но референты носят довольно абстрактный характер. Таким образом, имеющиеся в наличии формы (в данном случае синтаксис, соответствующий модели действия), первоначально выполнявшие конкретную функцию, потом начинают выполнять функцию более абстрактную. Как только форма принимает новую функцию, она частично видоизменяется и становится более независимой от тех конкретных референтов, из которых она выросла.

Давайте рассмотрим примеры, иллюстрирующие эту тенденцию. Дети часто используют модель действия в своем речевом поведении, что проявляется в таких анимистических высказываниях, как «Окно плачет» при описании осевшей на окне влаги, или «Машинке больно», при сообщении о сломанной игрушке. Они также склонны характеризовать менее знакомое и более абстрактное описаниями, совпадающими с чем-то более знакомым и конкретным, например, назвать большое дерево «деревом-папа», а маленькое – «деревом-ребенок».

Наконец, интересно отметить развитие таких формальных элементов, как артикли, предлоги и союзы по мере освоения синтаксической структуры своей новой и более абстрактной роли. Первоначально эти элементы выполняли функцию обозначения самих себя, описывая конкретные события. Потом ребенок начинает использовать их, чтобы отобразить более абстрактные синтаксические взаимоотношения (например, союзы сначала были словами для обозначения состоящих из отдельных частей предметов, но теперь выполняют лишь синтаксическую функцию).

Интересно рассмотреть, какие ограничения накладывает наш язык на то, в какой мере мы можем репрезентировать в нем абстрактные взаимоотношения (Whorf, 1956). Например, описание очень абстрактных и сложных взаимосвязей в математике во многом зависит от развития системы обозначений, независимой от языка и метафорического описания человеческих действий.

Заключение

Любая коммуникативная ситуация характеризуется сходством и открытостью четырех ее компонентов: коммуникатора, адресата, коммуникативного поведения и референта. Развитие коммуникации ребенка можно описать через процесс усиления несходства и/или закрытости между различными компонентами, особенно между коммуникативным поведением и референтом. В отличие от взрослых, дети обнаруживают большее сходство и открытость между этими элементами, что обусловлено ограниченностью их возможностей. Взрослые, которые иногда ведут себя так же, делают это по собственному выбору, поскольку они способны одновременно продуцировать и другие формы. Например, годовалый ребенок обозначает вещи, только указывая на них, в то время как взрослый может сделать то же самое, а может и определить месторасположение предмета словами.

Вторым важным положением относительно коммуникации детей является то, что более совершенные формы коммуникации развиваются на основании поведения, уже имеющегося в репертуаре ребенка и использо-

вавшегося им для выражения более простых отношений. Так, указывание рождается из попыток дотянуться и схватить. Когда ребенок пытается дотянуться и схватить что-то, он выражает свое желание обладать этим предметом, а указывая на предмет, ребенок обозначает его для другого человека. Опять же, для выражения отношений причинности, сопоставимости или объединенности ребенок использует уже имеющиеся в своем репертуаре высказывания наряду с выражающими зависимость голосовыми проявлениями.

Данный подход может служить основой для исследований доречевого и раннего речевого поведения (Mehrabian, 1970f; Mehrabian and Williams, 1971). Различные формы невербального (отсроченного) подражания и антиципации свидетельствуют о способности представить референт с помощью какого-то другого средства, например, жестов. Предложенная нами теория также определяет, как расположены такие репрезентации на ступенях развития. Так, более совершенные формы подражания связаны с большим несходством между жестиком и имитируемым референтом. Они также связаны с закрытостью имитирующих жестов от референта, поскольку подобная закрытость предполагает существование внутренней схемы или модели, регулирующей процесс подражания.

Некоторые лингвисты (например, Chomsky, 1965; Lenneberg, 1967; McNeill, 1966) предположили, что раннее речевое развитие ребенка не связано с развитием когнитивных навыков. Речь четырехлетнего ребенка, не обладающего обширным словарным запасом, может быть грамматически правильной, как у взрослого. Таким образом, один из требующих решения вопросов касается взаимосвязей между ранним интеллектуальным развитием и грамматической компетентностью. Эти лингвисты утверждают, что относительно неполная и несколько неправильная речевая информация в окружающей ребенка социальной среде и ограниченность его интеллектуальных возможностей не могут служить основой для усвоения грамматики. Они предполагают, что ребенок выбирает одну или множество грамматических систем, соответствующих имеющимся у него лингвистическим данным (например, Chomsky, 1965, pp. 30-33; Lenneberg, 1967).

Мы в своем подходе, напротив, пытаемся связать речевые и неречевые способности ребенка. С нашей точки зрения, первоначальные формы коммуникации, в основном, основаны на невербальных жестах, голосовой деятельности, движениях и позах. Естественно, эти невербальные репрезентационные способности ребенка связаны с его уровнем интеллектуального развития и создают основу для развития средств вербальной коммуникации.

Каким образом имплицитная коммуникация может быть общепонятной?

В западном обществе существуют две пространственные тенденции, которые влияют на понимание имплицитной коммуникации. Хотя одну из них можно обнаружить в любой культуре, наличие обеих тенденций в рамках одной культуры с точки зрения имплицитной коммуникации невероятно значимо. Первая и, возможно, более важная из этих традиций ограничивает выражение чувств, особенно отрицательных, за пределами круга близких отношений. Вторая касается отсутствия системы официального обучения имплицитной коммуникации в структурах формального образования. То, как дома и в школе постоянно подчеркивается важность речевых навыков, входит в резкое противоречие с пренебрежением, демонстрируемым по отношению к имплицитной коммуникации.

Как взаимодействуют две эти тенденции, оказывая свое влияние на коммуникацию? Предполагается, что организм человека не может полностью «скрыть» эмоцию, то есть эмоции, не находящие выражения в одном канале, выражаются как-то по-другому (Ekman and Friesen, 1969a; Feldman, 1959; Mehrabian, 1971a). Как отрицательные (фрустрация, раздражение, гнев, враждебность), так и положительные (удовольствие, сим-

патия, любовь) переживания — часть социального существования, поэтому если выражение какой-то из них приостанавливается, она более незаметно передается через имплицитное поведение. Такие средства выражения, хотя и менее очевидны, тем не менее, одинаково понимаются многими людьми. То, что система образования не уделяет внимания имплицитной коммуникации, помогает навсегда сохранить ситуацию, в которой «социально неприемлемые чувства» должны выражаться в поведенческой мимике, и не должны «официально» признаваться частью коммуникации человека: мы учимся выражать множество чувств этими обходными путями, чтобы избежать обвинений в нарушении общественных норм.

Любое доступное наблюдению поведение может служить выходом эмоций и, таким образом, быть коммуникативным. Столь разные формы поведения, как моргание, скрещивание ног в положении сидя, позы, жесты, мимические и голосовые проявления, мышечное напряжение и судороги — все они потенциально важны в коммуникации, хотя, естественно, значимость одних выше, а других — ниже (например, сравните мимику Я движения ступни). Именно это составляет одно из препятствий при исследовании коммуникации; можно наблюдать и изучать такое многообразие форм поведения, что становится трудно выбрать, с чего начать, что исключить, а чему отдать предпочтение. Пребывая в отчаянии, некоторые исследователи обращаются к изучению физических характеристик движений. Бердвистл (Birdwhistell, 1952) описал размах, протяженность и скорость движений всех частей тела. Другие (Pittenger, Hockett, and Danehy, 1960; Trager, 1958) пытались описать имплицитное поведение, уделяя особое внимание значимости этих сигналов в социальных ситуациях. В анализе танца, где можно было бы ожидать, что в описании движений будут учитываться чувства и интуиция, странно обнаружить лишь совершенную систему условных обозначений, описывающую только телодвижения без всяких ссылок на их значения (Hutchinson, 1970). Подход, опирающийся исключительно на физическое описание, нельзя считать адекватным в изучении невербального и имплицитного речевого поведения. Здесь невозможно учесть одинаковое значение, которое могут иметь несходные движения различных частей тела (например, одобрение, высказываемое кивком головой или похлопыванием по спине). Что еще более важно, такой подход не может предоставить основания для определения социально значимых форм имплицитного поведения.

Данный подход к изучению имплицитного поведения не находит своего подтверждения в опубликованной ранее литературе. Я не буду описывать весь извилистый путь его становления, ограничусь лишь формулировкой некоторых предварительных выводов. Передаваемые невербально (и даже

вербально) чувства можно охарактеризовать в рамках трех независимых измерений: симпатии-антипатии, силы или статуса и реактивности. Первое из этих измерений вряд ли нуждается в подробных объяснениях; второе измерение, сила, относится к отношениям доминирования и контроля или же подчиненности и зависимости. Крайними примерами здесь являются «величественные» позы и телодвижения монарха или сочащегося надменностью сноба по сравнению с согбенной позой покорного человека.

Реактивность соотносится со степенью, в которой человек осознает поведение другого и реагирует на него. Кроме того, это степень, в которой кто-то другой заметен для нас. Крайний пример здесь - ушедший в себя шизофреник, стоящий в дверном проеме в больнице и не обращающий внимания ни на кого вокруг; противоположный пример - выражения гнева или радости, которые свидетельствуют о высокой реактивности.

Различные сочетания этих трех измерений могут использоваться для описания всех тончайших нюансов переживаний. Например, отношение *презрения* передает умеренную антипатию, выраженную силу и низкую реактивность.

Какие виды имплицитного поведения соотносятся с каждым из этих трех измерений? Поведение, относящееся к измерению симпатии-антипатии, метафорически выражается в проксемике (Hall, 1963, 1966) или открытости (Wiener and Mehrabian, 1968). Открытость или близость взаимодействия между двумя индивидами (или между индивидом и предметом) подразумевают уменьшение физической дистанции и/или возрастание доступности восприятия двух людей (или предмета человеку). Приближение и открытость свидетельствуют о предпочтении, положительной оценке и симпатии; избегание и закрытость говорят об отсутствии предпочтения, антипатии или, в крайних случаях, страхе (Miller, 1964). Метафора открытости помогает определять виды поведения, которые носят коммуникативный характер или относятся к выражению симпатии-антипатии. Например, если человек садится к другому ближе, поворачивает голову так, чтобы можно было смотреть друг другу в глаза и наблюдать друг за другом, наклоняется вперед, в сторону другого человека, и прикасается к нему - все это отражает более позитивные чувства (Mehrabian, 1969b).

Эвристическая ценность метафоры открытости подтверждается в некоторых выделенных с ее помощью формах поведения. Работодатель, который увольняет работника с помощью посредника, использует менее открытый способ коммуникации, чем тот, кто непосредственно сам разговаривает с работником. Письмо «дорогому Джону» - еще один распространенный пример закрытой коммуникации. Коммуникация охватывает широкий спектр от наиболее открытых ситуаций непосредственного лич-

ного общения до коммуникации на видеокассетах, воспроизводящихся на экране монитора, телефонных разговоров, где слушателю доступно не только вербальное содержание, но и интонации голоса, и письменной коммуникации, где отсутствуют даже неуловимые характеристики голоса. Выбирая из всего этого разнообразия, человек, на самом деле, демонстрирует свои позитивные или негативные чувства. Если мы решаем позвонить по телефону или написать письмо, когда равно возможно переговорить лично, наша закрытость может свидетельствовать об антипатии к адресату, к содержанию коммуникации или к обсуждению данного содержания с данным адресатом.

Существует также множество вариантов в открытости речи. Например, я могу сказать посетителю: «Я писал доклад» или «Я пишу доклад». Второе высказывание более открыто во временном отношении и подразумевает более позитивное отношение к выполняемой деятельности. Я мог бы также сказать: «Я пишу этот доклад для тех людей, которые ...» или же «Я пишу этот доклад для этих людей, которые ...». Опять же, близость, выраженная употреблением слова «*этих*» вместо «*тех*» отражает более позитивную эмоцию.

Показатели силы и статуса можно наблюдать в метафорическом выражении могущества и бесстрашия. Могущество метафорически передается движениями большими либо маленькими (величавыми в отличие от изворотливых, широкими в отличие от небольших и зажатых), высокими либо низкими (стоять прямо или наклонившись), а также быстрыми и медленными. Отсутствие страхов метафорически передается расслабленностью в отличие от напряженности и тем, что человек поворачивается к другому спиной. Например, в традиционных ближневосточных культурах существовал обычай, согласно которому человек более низкого статуса должен был выходить из комнаты пятясь, вместо того, чтобы просто повернуться спиной и выйти. Сокращенные варианты такого перемещения можно наблюдать даже сегодня. Оно часто сочетается с поклонами и тихой речью, причем последнее согласуется с метафорическим выражением слабости.

Многочисленны примеры соотношения расслабленности и напряжения со статусом, поскольку это весьма распространенный механизм, используемый в нашей культуре для передачи различий в социальном положении (Mehrabian, 1969b). Когда два человека вместе, тот, у кого выше статус, более расслаблен. Его конечности и туловище, скорее всего, расположены асимметрично (ноги перекрещены, туловище наклонено в сторону или назад). Интересно, что раскачивание в положении сидя отражает расслабленность, а в положении стоя - ее противоположность, напряжение.

Третье измерение, реактивность, метафорически выражается через большую невербальную и имплицитно вербальную активность (например, мимическую экспрессивность, которая включает позитивные и негативные сигналы, голосовую активность, скорость речи, измеряемую количеством произнесенных в минуту слов, и громкость речи). В тех ситуациях, когда говорящий должен воздействовать на своего слушателя (например, в политике или рекламе), но не может выразить симпатию, не рискуя быть заподозренным в манипулировании или неискренности, происходит резкое повышение реактивности и лишь незначительное – имплицитной позитивности (Mehrabian and Williams, 1969).

Метафорические выражения симпатии, власти и реактивности иногда формализуются и становятся открытыми (на Востоке поклоны – часть метафорического выражения статуса): но обычно они остаются имплицитными (как в нашей культуре, где расслабленность-напряженность передает вариации статуса). Тот факт, что в рамках одной культуры и даже между культурами (Ekman, 1972; Ekman and Friesen, 1971) существует согласованное понимание имплицитной коммуникации, подтверждает наше предположение о том, что большая часть имплицитной коммуникации основывается на этих общепринятых метафорах, неотделимых от человеческого опыта.

Наш анализ коммуникации на основе метафор демонстрирует ее общую функцию в мышлении человека. Метафоры вытекают из элементарных и знакомых аспектов чувственного опыта, богатый конатативный потенциал которого служит основой для понимания нового (как в науке) и неизвестного (как в обучении). Философы Кассирер (Cassirer, 1953-57) и Пеппер (Pepper, 1942) размышляли над функциями метафор в человеческой культуре; Меграбян (1968e) проиллюстрировал особое приложение метафор к социальным наукам. Часто использование метафор можно увидеть и в искусстве (когда поэт уподобляет человеческое существо дереву), и в другой всем прекрасно известной области – рекламе.

Интерпретация противоречивых сообщений

Если мы можем описать чувства в рамках трехмерной системы, тогда в каждом из этих измерений легко обнаружить противоречия. Что происходит, когда кто-то выражает различными видами поведения различную степень симпатии? В результате наших исследований был получен ответ на большинство подобных вопросов в форме простой линейной модели (Mehrabian and Ferris, 1967; Mehrabian and Wiener, 1967):

Общая симпатия = 7 % вербальной симпатии + 38 % голосовой симпатии + 55 % мимической симпатии

Таким образом, при наличии противоречий наиболее важным оказывается выражение лица, голосовой компонент занимает второе место, а слова являются наименее значимыми. Иначе говоря, мы вряд ли поверим словам, если мимика или голос им противоречат. При сарказме, например, негативная интонация определяет смысл всего сообщения, даже если слова позитивны.

Можно ли эту формулу применить к двум другим измерениям, силе и реактивности? Аргайл, Солтер, Николсон, Уильямс и Бургесс (Argyle, Salter, Nicholson, Williams, and Burgess, 1970) действительно обнаружили, что имплицитно передаваемая сила противоречит другим степеням силы, передаваемым вербально в том же сообщении. Пока нет результатов, касающихся противоречивой коммуникации реактивности, однако можно предположить, что там также имплицитные каналы доминируют над вербальными. Кажется, что говорящему быстро аукционисту или продавцу, чьи мимические или голосовые проявления незначительны, довольно мало дела до своих слушателей. Поэтому мы можем провести экстраполяцию своих результатов и переписать уравнение так, чтобы оно подходило к любому эмоциональному состоянию (например, реактивности, доминантности, эйфории-депрессии или стрессу).

Общее чувство = 7 % вербального чувства + 38 % голосового чувства + 55 % мимического чувства

Помимо объяснения противоречивых сообщений, эта формула показывает, что избыточность приводит к усилению сообщения. Если вербальный компонент сообщения передает антипатию, в то время как остальные компоненты нейтральны, общая антипатия, высчитываемая на основе формулы, будет меньше, чем в тех случаях, когда все три канала будут негативны. Это позволяет предположить, что любая форма избыточности или повторения того же сообщения увеличивает его интенсивность, как это можно увидеть в словах ребенка «большой-большой мишка», подчеркивающих размер. И действительно, в некоторых африканских языках последовательное повторение одного и того же слова закреплено в качестве грамматического правила и отражает большую степень того, что выражается в самом повторяемом слове (Werner and Kaplan, 1963).

Причины и условия использования противоречивых сообщений

Немного разобравшись с тем, как интерпретируются непротиворечивые и противоречивые сообщения, мы перешли к более сложному вопросу, касающемуся использования противоречивых сообщений. Первый вопрос заключался в том, почему человек использует противоречивое сообщение, когда он может использовать непротиворечивое сообщение, передающее сходное отношение. Второй (связанный с первым) вопрос касался того, чаще используются ли противоречивые сообщения симпатии в семьях с более дезадаптированными членами.

В ходе четырех экспериментов Меграбян (1970е) использовал четыре вида сообщений (коммуникаций отношения) и просил испытуемых показать, какие сообщения они бы предпочли в социальных ситуациях различного рода. Во всех экспериментах использовались два коммуникационных канала: вербальный и голосовой. Противоречивые позитивные сообщения содержали позитивный голосовой и негативный вербальный компоненты. Противоречивые негативные сообщения содержали негативный голосовой и позитивный вербальный компоненты. Контрольными стимулами для этих двух наборов сообщений послужили умеренно позитивные вербальные и голосовые сообщения, с одной стороны, и умеренно негативные коммуникации - с другой. Несколько примеров каждого из четырех типов сообщений было записано на кассету. Испытуемые слушали и высказывали свои предпочтения, представляя различные социальные ситуации.

Результаты всех экспериментов показали, что непротиворечивым коммуникациям отношения оказывается большее предпочтение, чем противоречивым, и что среди противоречивых коммуникаций позитивные коммуникации предпочитают реже, чем негативные. Отсюда можно сделать вывод, что вследствие более редкого использования, противоречивые сообщения труднее продуцировать и что менее частое использование отражает меньшую их предпочтительность. Наблюдение в ходе подготовки стимульного материала показало, что противоречивые коммуникации отношений часто основаны на мимике. Например, когда испытуемых просили сказать что-то негативное с позитивным голосовым компонентом, они использовали нейтральную интонацию, но сопровождали ее приятной мимикой, так что аудиозаписи их высказываний, в действительности, не отражали требуемого противоречия. Поэтому нам представля-

ется, что все дальнейшие исследования предпочтения противоречивых сообщений, наряду с речевыми и голосовыми, должны включать и мимические проявления.

Второй сделанный на основании исследования Меграбяна (1970е) вывод заключался в том, что противоречивые сообщения чаще предпочитались в менее формальных условиях коммуникации.

Все без исключения оставшиеся результаты четырех экспериментов соответствовали следующим общим выводам.

1. Речевой компонент противоречивого сообщения передает оценку действия адресата и поэтому является основой выбора сообщения при приятном или неприятном поведении адресата.

2. Невербальный компонент противоречивого сообщения передает оценку личности адресата и поэтому является основой выбора сообщения, когда адресат вызывает симпатию или антипатию.

Также все без исключения значимые эффекты показали, что более тревожные испытуемые больше предпочитали позитивные противоречивые сообщения и меньше - негативные противоречивые сообщения. Этот результат свидетельствует о том, что более тревожные люди меньше хотят передавать негативные чувства к личности адресата, поскольку они предпочитали сообщения с позитивными невербальными компонентами и старались избежать сообщений с негативными невербальными компонентами. Соответствующих результатов для стремления к социальному одобрению коммуникатора обнаружено не было.

Исходя из этих данных, описывающих использование противоречивых сообщений в популяции в целом, Бикел и Меграбян (1969) перешли к исследованию частоты появления непротиворечивых и противоречивых коммуникаций отношений со стороны родителей к своим более и менее дезадаптированным детям-подросткам. Исходя из гипотезы «двойного принуждения», можно предположить, что родители сильнее дезадаптированных детей передают противоречивые отношения чаще, чем родители детей с менее выраженной дезадаптацией.

В эксперименте Бикела и Меграбяна (1969) противоречивость коммуникации оценивалась через передаваемые словами и позой отношения. Были выбраны знаки позы, а не мимики или голоса, поскольку они носят более тонкий, неуловимый характер. Мы могли бы положиться на мимические знаки, но представлялось, что в присутствии «оценивающего» терапевта родители в меньшей степени могут контролировать и сдерживать коммуникацию отношения через позу, чем контролировать или сдерживать свои мимические проявления.

В эксперименте анализировались коммуникации выборки из 21 семьи, содержащей страдающего нарушениями подростка. Вербализации и позы оценивались по аудио и видеозаписям того, как подростки и их родители обсуждали семейные проблемы, связанные с дезадаптацией подростка. Результаты эксперимента не подтвердили гипотезу «двойного принуждения»; несовпадение между сигналами речи и позы у родителей более дезадаптированных подростков было больше, чем у родителей детей с менее серьезными нарушениями. Эти результаты, противоречащие гипотезе «двойного принуждения», согласуются со сделанными Шухамом (Schuham, 1967) выводами на основании анализа литературных данных.

Наиболее интересный результат этого исследования заключался в том, что родители более дезадаптированных подростков демонстрировали по отношению к ним более негативное отношение, чем родители подростков с менее выраженной дезадаптацией. Таким образом, исследование показало, что общий характер позитивно-негативных отношений, а не противоречивость в передаче отношения, — это более перспективная область в исследовании отношений между коммуникационными паттернами и психопатологией.

Наш подход и методы

Теоретическое обоснование тех исследований, которые мы здесь описываем, отличается от более ранних подходов к изучению невербального и имплицитного вербального поведения. В отличие от предыдущих подходов, которые брали отдельные формы невербального поведения и исследовали их конкретные референты или, наоборот, устанавливали, какие формы невербального поведения связаны с определенными чувствами, наш подход основывается на многомерном описании референтов имплицитной коммуникации как колебаний симпатии, силы и реактивности. Поэтому стало возможным определить формы поведения, которые в разнообразных каналах передают различные степени выраженности каждого из этих референтов.

Преимущество нашего подхода в том, что методы кодирования легко можно использовать для определения множества форм поведения, связанных с каждым из этих измерений. Недостаток подхода в том, что он не позволяет определить, какие конкретные чувства могут передавать различные степени выраженности каждого из измерений референтов. Таким образом, также как и при общем описании референтов речи в терминах

оценки, силы и активности удастся объяснить лишь примерно 65 % референциального значения речи (например, Osgood, Suci, and Tannenbaum, 1957, с.61), использование многомерной системы, конечно же, не может охватить все референты имплицитного поведения. Тем не менее, такое описание объясняет примерно половину вариативных значений невербальных и имплицитных вербальных сигналов.

Мы полагаем, что опора на многомерную систему сейчас действительно полезна, поскольку она задает достаточно простую и общую схему для определения и изучения различных форм поведения. Как только появится больше экспериментальных данных, касающихся каждого из этих измерений, станет не только возможно, но и необходимо определить конкретные формы поведения, передающие более тонкие оттенки чувств (например, улыбку Моны Лизы) и расположить их в качестве точек в данном трехмерном семантическом пространстве.

Предстоит провести огромное количество исследований, посвященных проблемам коммуникации, поэтому представляется разумным остановиться на проблемах методологии. Существуют два дополняющих друг друга способа исследования феноменов коммуникации. При использовании первого, *декодирования*, испытуемым предъявляют заранее подготовленные стимулы и просят извлечь из этих стимулов чувства и отношения. Такой метод полезен, поскольку он позволяет сравнивать воздействие ряда знаков, по отдельности или в сочетаниях, на интерпретируемые отношения. Он также позволяет изучать относительное воздействие этих сигналов для различных групп коммуникаторов и адресатов (например, групп, различающихся по полу или личностным характеристикам). Наконец, здесь можно исключить вмешательства коммуникаций из других каналов (например, мимических проявлений, вербализаций или жестов). Использование метода декодирования позволяет получить обширную информацию, поскольку делает возможным систематически контролировать большое число переменных.

При использовании второго метода, *кодирования*, испытуемых помещают в экспериментальные ситуации, которые побуждают продуцировать различные виды связанного с коммуникацией отношений поведения. Обычно в методах кодирования используется ролевая игра, в ходе которой испытуемого просят исполнить определенную роль или выразить определенное отношение к своему адресату (Rosenfeld, 1966a, 1966b). Иногда в исследованиях используются реально существующие различия в статусе или симпатии и антипатии между испытуемыми, а в некоторых работах провоцируется возникновение у испытуемого действительной симпатии или антипатии к своему адресату.

Таким образом, метод кодирования, в отличие от метода декодирования, не предоставляет возможностей для систематического изучения взаимодействия различных коммуникационных сигналов. Но исследование с помощью метода декодирования требует привлечения факторной модели для исследования взаимодействия, что ограничивает число исследуемых знаков, поскольку модель, включающая больше, чем шесть или семь факторов, становится слишком большой и неуправляемой. При использовании метода кодирования, хотя здесь и возможно одновременно исследовать эффекты взаимодействия только одного знака с характеристиками коммуникатора и адресата, не существует ограничений на количество коммуникационных знаков, которые легко можно включить в модель эксперимента и проинтерпретировать. Использование регрессионного или дискриминантного анализа (например, Anderson and Bancroft, 1955) в сочетании с методом кодирования может дать интересные результаты в исследовании различных коммуникативных сигналов, связанных с отношениями.

Практически все исследования коммуникации основываются либо на методе кодирования, либо на методе декодирования. Определенную ценность может иметь и третья методология, объединяющая основные преимущества первого и второго подходов. В одном из таких методов стимулы готовятся так, как это обычно происходит в экспериментах, использующих метод декодирования. Затем стимулы предъявляются испытуемым, которых просят высказать свои предпочтения по использованию этих стимулов в различных социальных ситуациях. У этого третьего метода есть ряд преимуществ. Прежде всего, если экспериментатор подготовит набор стимулов, неподходящих для коммуникации изучаемых конкретных референтов, испытуемые, в среднем, продемонстрируют очень низкий уровень предпочтений этих стимулов. Это покажет экспериментатору, насколько, в действительности, его стимулы подходят для коммуникации определенных референтов, - а эту важную информацию невозможно получить, используя метод кодирования. Этот третий метод позволяет взять под систематический контроль используемые коммуникативные сигналы. Может быть использована факторная модель для оценки независимых воздействий и эффектов взаимодействия различных коммуникативных знаков в определении референта: это преимущество недоступно при использовании методов кодирования. Проведенное Меграбяном (1970е) исследование противоречивых сообщений иллюстрирует использование этого третьего метода - метода кодирования-декодирования.

Третий метод не требует от экспериментатора полного понимания феномена, который он собирается изучать. Обширные знания, однако, необходимы, чтобы приготовить подходящий стимульный материал при ис-

пользовании метода декодирования. Таким образом, можно порекомендовать использование метода кодирования на первых этапах исследования коммуникации, предлагаемого нами метода кодирования-декодирования - на средних этапах, а методы декодирования уместнее применять, когда достигнут уже значительный прогресс в понимании изучаемого феномена.

Приложение полученных результатов

Мы видели, что в ряде ситуаций невербальное поведение является более важным и основополагающим (возможно потому, что его труднее контролировать), чем вербальное: необученные наблюдатели приписывали большую значимость эмоциям, передаваемым невербально, посредством голоса и мимики, чем чувствам, выражаемым словесно. Кроме того, одни невербальные каналы более неуловимы, чем другие. Например, коммуникация отношения или статуса с помощью знаков позы или положения тела более неуловима и, возможно, менее подвержена удержанию или незаметному контролю, чем выражение такого же отношения через мимику и интонацию. Наконец, некоторые данные говорят о том, что существуют индивидуальные различия в том, какой канал человек предпочитает использовать для выражения неприемлемых чувств (Zaidel and Mehrabian, 1969).

Изложенные выше обобщения могут послужить основой для применения полученной об имплицитной коммуникации информации и в обыденной жизни, и в экспериментальных исследованиях. В социально-психологических экспериментах иногда важно бывает точно оценить чувства и отношения коммуникатора к определенной группе людей, убеждениям или переживаниям, но экспериментатор может быть не уверен в искренности вербальных отчетов своего испытуемого. Например, если тема исследования имеет отношение к предубеждениям, честность и открытость вербальных ответов испытуемого может быть снижена из-за его стремления заслужить социальное одобрение или из-за существующих в обществе запретов на открытое выражение определенных отношений или чувств (например, не одобряется, если мужчина признает, что он испуган или чувствует угрозу). Следовательно, экспериментатор должен опираться на менее явные показатели. Некоторые из рассмотренных в данной работе невербальных и имплицитных вербальных знаков легко могут применяться для оценки отношений в подобных экспериментальных ситуациях. Предположим, например, что ученый хочет исследовать предрас-

судки в отношении чернокожих и моделирует ситуацию для проверки воздействия соперничества и сотрудничества на изменение отношений. Можно получить вербальные и относящиеся к позе показатели открытости до и после взаимодействия испытуемых. Изменения в степени выражаемой в речи и позе открытости могут служить показателями изменения отношения, а также основой для оценки уровня обобщения новых отношений на всех чернокожих.

Невербальные и имплицитные вербальные знаки можно также использовать в обыденных жизненных ситуациях; например, чтобы оценить отношения кандидатов, высказываемые в их политических речах. Исследование особенностей выявленных закономерностей у людей из разных культур может оказаться полезным в ситуациях дипломатических переговоров. Это не только помогло бы определить, какие поведенческие сигналы невольно выдают неискренность отношений (Hall, 1959), но и позволило оценить отношения различных участников переговоров, когда вербальная коммуникация не всегда достаточно информативна. Побочным продуктом менее контролируемого характера имплицитных знаков является то, что эти знаки не только помогают определить чувства или отношения, которые коммуникатор не решается выразить в силу социального давления и конформности, но также могут обнаружить обман.

Интуитивно неуловимый характер невербальных сигналов используется в различных формах рекламы, чтобы вызвать определенное отношение к разнообразным товарам. Эти знаки могут использоваться с еще большей упорядоченностью, поскольку они позволяют довести до максимума убеждающее воздействие коммуникации (Mehrabian and Williams, 1969).

Положения теории научения через подкрепление получают все большее внимание и все активнее начинают применяться для модификации поведения. Когда принципы инструментального научения используются в изменении межличностного поведения, выбор подкреплений приобретает первостепенную важность. Особенно ярко это проявляется в случаях, когда человек, на которого оказывается воздействие, не зависит от осуществляющего подкрепление или воздействие человека (то есть он не ребенок, не пациент больницы, не заключенный). Когда клиент и осуществляющий воздействие субъект одинакового статуса и имеют потенциально равные возможности подкреплять друг друга материально, в качестве важных механизмов изменения поведения могут выступать социальные подкрепления (Mehrabian, 1970c). В роли социального подкрепления может выступать коммуникация симпатии или уважения и более высокого статуса человека, на чье поведение оказывается моделирующее

воздействие. Например, кивок головой передает уважение адресату, общает, что мы с ним соглашаемся. Таким образом, можно предположить, что оба сигнала должны выполнять функцию подкреплений, и, как показывают исследования, это действительно так (Krasner, 1958; Matarazzo, Wiens, and Saslow, 1965). Коммуникация согласия и кивание головой выражают уважение, анализ объединений невербальных сигналов на основании различий в симпатии и статусе (уважении) позволяет предположить, что непосредственно выражающие симпатию знаки также довольно важны и полезны в формировании межличностного поведения. Описанные нами результаты создают основу для экспериментального контроля уровня и типа социального подкрепления, что может быть использовано при исследовании роли невербальных сигналов в коррекции поведения. Экспериментаторы могут выбирать из большого количества невербальных сигналов те, что наилучшим образом соответствуют условиям конкретно их эксперимента. Например, можно было бы изучить эффективность коммуникации уважения по сравнению с коммуникацией симпатии в видоизменении поведения различных испытуемых, например, детей и взрослых.

Использование противоречивых подкреплений в формировании поведения также может представлять здесь определенный интерес. Есть ли какой-то смысл в использовании противоречивых сообщений, таких как позитивные или негативные противоречивые сообщения, в процессах социального воздействия? Хейли (Haley, 1963) предположил, что можно проанализировать обычную психодинамическую терапию с точки зрения противоречивых сообщений, которые получает клиент. Например, на словах терапевт заявляет, что он не хочет быть директивным, поскольку директивность предопределяет его более высокий статус в данной ситуации, что может обидеть клиента. Но как неформальные наблюдения, так и недавно появившиеся экспериментальные данные показали, что даже те терапевты, кто полностью отрицает принятие на себя директивных терапевтических ролей, тем не менее, используют невербальные сигналы, чтобы воздействовать на поведение своих клиентов (Tuaux, 1966). Отрицая наличие использования подобного воздействия в своих методах, психодинамически ориентированные терапевты не могут теоретически обосновать использование подобных процедур. Однако то, что они выбирают такой метод, само по себе важно и требует анализа. Почему здесь имеется такое противоречие?

Меграбян (1970c) предложил возможное объяснение использованию противоречивых сообщений сторонниками психоаналитической или рожерианской психотерапии. С помощью разнообразных простых ме-

тодик, систематически применяя противоречивые сигналы, можно экспериментально изучить воздействие подобного метода на коррекцию поведения испытуемого: невербальные знаки экспериментатора должны использоваться для воздействия на поведение, в то время как вербальные сигналы должны быть нейтральными или даже носить противоположный характер. Дифференциальная эффективность подобных противоречивых сообщений в видоизменении поведения испытуемых различных типов наверняка представит значительный интерес. По-видимому когда вербальный компонент содержит отрицание манипулятивного воздействия, но невербальные знаки, тем не менее, систематически передают симпатию или уважение, результатом будет более эффективное воздействие на поведение другого человека, особенно когда этот человек открыто сопротивляется влиянию или манипулированию со стороны равного себе.

Результаты исследований имплицитной коммуникации могут найти свое дополнительное применение в исследовании коммуникации отношений, характерной для данного человека. Изначально исследования невербального поведения во многом были вызваны интересом к индивидуальным различиям в невербальной коммуникации (экспрессивным характеристикам). Осмысливая референты невербального поведения в терминах оценки, силы и реактивности, можно предположить, что: 1) склонность к аффилиации связана с более открытым невербальным поведением по отношению к другим людям; 2) личностные склонности к доминантности связаны с расслабленностью; 3) тревожные или страдающие нарушениями индивиды проявляют меньшую расслабленность и, может быть, в зависимости от формы психопатологии, меньшую открытость, как в случае с аутизмом при шизофрении; 4) стремление к эмпатии связано с характерной реактивностью; и 5) склонности к депрессии, которые связаны с уходом в себя и меньшей реактивностью по отношению к людям в целом, отражаются в низком уровне активности.

Также можно исследовать индивидуальные различия в предпочтениях выражать отрицательные эмоции в более или менее открытых каналах. Считается, что каналы коммуникации отношений можно расположить в следующем порядке по возрастанию открытости проявления негативных чувств: вербальная закрытость (Wiener and Mehrabian, 1968), закрытость позы, негативные голосовые, негативные мимические и негативные вербальные коммуникации. Например, Зайдель и Меграбян обнаружили, что в относительно открытых мимическом и голосовом каналах люди с выраженным стремлением к одобрению менее способны передавать вариации негативного аффекта.

Тогда, в общем, индивидуальные различия в использовании имплицитной коммуникации можно осмыслить тремя путями: 1) на основании трехмерной структуры (то есть устойчивые индивидуальные различия в выражении позитивных чувств и различия в выражении доминантности и реактивности); 2) на основе стремления человека использовать имплицитные и неочевидные или же более явные и открытые каналы для выражения своих эмоций; и 3) в качестве одного из аспектов социальных навыков – адекватность коммуникации отношения и статуса посредством невербальных сигналов. На одном полюсе патологию можно определить по неадекватным проявлениям открытости или напряженности-расслабленности, то есть когда коммуникатор слишком открыт с незнакомым адресатом или когда уровень его напряженности свидетельствует о страхе перед адресатом, который, в действительности, не таит никакой угрозы. Колебания эффективности, с которой более нормальные индивиды осуществляют свое социальное взаимодействие, частично может быть обусловлено обычно передаваемым ими отношением или статусом. Например, человек, который постоянно занимает позу с достаточно высоким уровнем расслабленности вне зависимости от статуса адресата, может сталкиваться с устойчивыми, но трудно объяснимыми затруднениями при взаимодействии с вышестоящими людьми. Наконец, индивидуальные различия в способности убеждать частично могут быть связаны со способностью передавать подходящие уровни позитивного отношения и статуса различным типам адресатов.

Можно также исследовать связь между характерными для человека коммуникациями отношений и выраженностью психопатологии. Отношения могут оцениваться в ходе эксперимента по вербальному и невербальному поведению, что позволит не только измерить выраженность противоречий в коммуникации симпатии, но также и уровень общего негативного отношения, передаваемого адресатам. В свою очередь, эти показатели можно соотнести с выраженностью психопатологии у детей, часто воспринимающих подобное отношение, или с особенностями их личности.

Имплицитные коммуникации симпатии и антипатии или типичные коммуникации более или менее выраженного доминантного отношения могут играть свою роль в неточности коммуникации (Mehrabian and Reed, 1968). Таким образом, знание имплицитных сигналов может также оказаться полезным в разнообразных ситуациях, когда неточность мешает эффективности коммуникации, как это бывает, например, при взаимодействии начальников и подчиненных или учителей и учеников.

Приложение А

Критерии оценки некоторых видов невербального и имплицитного вербального поведения

Изложенные ниже критерии были получены в результате значительных модификаций, основанных на множестве экспериментальных данных. Они предназначены для достаточно полного описания невербальных и неочевидных (не связанных с содержанием) аспектов речевого взаимодействия. Исследовалось большее количество сигналов, но здесь приведены лишь те, что связаны значимыми корреляциями с зависимыми переменными в различных экспериментах. Оценки надежности для большинства показателей приведены в круглых скобках.

Критерии оценки положений и поз стоящих и сидящих коммуникаторов

Измерение открытости

Прикосновение. Прикосновение включает телесный контакт между коммуникатором и адресатом, когда, например, они держатся за руки или соприкасаются плечами. Для данного показателя и контакта глаз, описанного ниже, длительность прикосновения (или контакта глаз), выраженная в доле от всего времени, когда коммуникатор и адресат находились вместе, выступает в качестве искомой величины. Для всех остальных показателей используются средние за весь временной интервал (например, среднее расстояние между коммуникатором и адресатом в ходе пятиминутного разговора).

Расстояние (0,95). Физическое расстояние, разделяющее коммуникатора и адресата. В двух исследованиях, включавших коммуникацию в положении сидя, расстояние определялось особо (Mehrabian, 1968b; Mehrabian and Friar, 1969). Естественно, адекватным показателем здесь является общее расстояние. Оно складывалось из показателей прямой и боковой дистанции.

1. Прямая дистанция. Расстояние от передней части стула адресата до центральной перекладины стула коммуникатора. Измеряется по кафелю на полу размером 9x9 дюймов, начиная с кафеля, расположенного сразу под передней частью стула адресата. Расстояние измеряется с точностью до половинки кафеля.

2. Боковая дистанция. Отклоненность коммуникатора вправо или влево от воображаемой плоскости, разделяющей надвое его стул. Это расстояние измеряется по кафельным плиткам на полу от воображаемой плоскости до центральной перекладины стула коммуникатора. Расстояние измеряется с точностью до половинки кафеля.

В исследовании, где коммуникаторы стояли (Mehrabian, 1968a), для измерения расстояния использовались следующие критерии:

1. Прямая дистанция. Измеряется по прямой по числу кафельных плиток с точностью до половинки. Линия проводится перпендикулярно и начинается у центра ступни, на которую коммуникатор опирается. Если он опирается на обе ступни, используется точка между ними.

2. Боковая дистанция. Измеряется так же, как и прямая.

Наклон вперед (0,87). Количество градусов, на которое плоскость от плеч до бедер коммуникатора отклоняется от вертикали. Углы измеряются в числах, кратных 10; углы отклонения назад получают отрицательные оценки, а наклоны вперед - положительные.

Контакт глаз (0,65). Доля периода взаимодействия (то есть периода, когда коммуникатор и адресат находились в присутствии друг друга), в течение которой коммуникаторы смотрели друг другу в глаза.

Наблюдение (0,84). Иногда измеряется вместо контакта глаз. Это доля периода взаимодействия, в течение которой коммуникатор смотрит на лицо адресата, вне зависимости от того, можно ли удостовериться, что коммуникатор делает то же самое.

Ориентация (0,90). Градус, на который плоскость, перпендикулярная плоскости плеч коммуникатора, отворачивается от срединной плоскости адресата. Угол оценивается с точностью до 10 градусов и не может превышать 180 градусов.

Примечание: Описанные выше критерии перечислены в порядке, соответствующем их важности. Большая выраженность прикосновений, наклонов вперед, контакта глаз, а также меньшее расстояние и меньшие углы ориентации свидетельствуют о большей открытости. За исключением угла наклона вперед, который не измеряется для положения стоя, все приведенные выше критерии подсчитываются и для положения стоя, и для положения сидя.

*Измерение расслабленности**Асимметричность расположения рук (0,87).*

0: Симметричное расположение рук: например, ладони сцеплены посередине, руки симметрично сложены или обе руки симметрично висят перпендикулярно вниз, когда коммуникатор стоит.

1: Легкая асимметричность в расположении рук: например, обе руки лежат на коленях экспериментатора, но одна рука сдвинута вперед, по сравнению с другой, на расстояние от 2 до 5 дюймов, или одна рука держит другую за запястье.

2: Умеренная асимметричность в расположении рук: например, одна кисть поддерживает локоть или верхнюю часть руки, а другая свободна, одна рука свободно висит, а другая висит на пальце, вложенном в карман.

3: Сильная асимметричность в расположении рук: например, одна рука на бедре, а вторая загнута за спинку стула, одна кисть в кармане, а другая лежит на колене или свободно висит.

Наклоны в сторону (0,63). Количество градусов, на которое вертикальная плоскость, разделяющая тело коммуникатора на две половины, отклонена от вертикали. Этот угол оценивается с точностью до 10 градусов и не может превышать 90 градусов.

Асимметричность расположения ног (0,96).

0: Симметричное расположение ног, при котором обе ступни стоят ровно на полу, и их подъемы соприкасаются.

1: Симметричное расположение ног, при котором обе ступни стоят ровно на полу, и их подъемы *не* соприкасаются.

2: Асимметричное положение ног, при котором обе ступни ровно стоят на полу, например, если одна ступня немного выдвинута вперед.

3: Асимметричное положение ног, при котором одна или обе ступни частично подняты с пола, как, например, когда лодыжка согнута, и лишь край ступни расположен на полу, или когда ноги скрещены в положении сидя.

Расслабленность ладоней (0,66).

0: Высокая напряженность: ладони или кулаки плотно сжаты, или ладони прочно сцеплены, или находятся в движении, например, барабаны пальцами.

1: Умеренная напряженность: слегка сцеплены, или слегка сжаты в кулаки, или слегка сжимают какой-то предмет или часть тела.

2: Расслабленность: пальцы не жестко расставлены; руки в карманах.

Расслабленность шеи (0,70).

0: Голова не поддерживается, и линия обзора поднята на десять или больше градусов над горизонталью.

1: Голова не поддерживается, и линия обзора поднята в пределах 10 градусов над горизонталью.

2: Голова поддерживается, например, лежит на спинке дивана, или висит так, что линия обзора на десять или больше градусов ниже горизонтали.

Угол наклона назад (0,87). Количество градусов, на которое плоскость от плеч к бедрам коммуникатора отклоняется от вертикали. Углы измеряются с точностью до 10 градусов. Углы наклона назад считаются положительными, а вперед - отрицательными.

Примечание: Описанные выше критерии расположены в порядке, приблизительно соответствующем их важности. Увеличение степени выраженности каждого из критериев свидетельствует о большей расслабленности. За исключением угла наклона назад, который не измеряется для положения стоя, все приведенные выше критерии подсчитываются и для положения стоя, и для положения сидя.

Критерии оценки движений, мимики и вербализаций

Движения

Крутящиеся движения туловища (0,89). Сколько раз испытуемый повернется на крутящемся стуле. Считаются все движения, включающие поворот больше, чем на 10 градусов. Если движения совершаются скорее по кругу, чем неупорядоченно, каждый полный круг считается одной единицей.

Движения раскачивания (0,91). Сколько раз испытуемый изменит угол наклона назад или вперед (а также сюда входят и боковые наклоны в положении стоя) на десять градусов или более. Опять же, циклические движения (например, раскачивание вперед-назад) считаются одной единицей. (Внимание: учтите, что раскачивание в положении стоя имеет противоположное значение в плане расслабленности, по сравнению с расслабленностью, передаваемой раскачиванием в положении сидя.)

Кивки головой (0,80). Количество циклических движений головой вверх-вниз, каждое из которых принимается за единицу. Начисляются баллы, если очевидно, что кивок головой предназначен адресату, или во время речи адресата, или в качестве невербального ответа или признание чего-то из сказанного адресатом.

Покачивание головой (0,86). Количество циклических движений головой из стороны в сторону, каждое из которых принимается за единицу. Оставшиеся критерии те же, что и для кивков головой.

Жестикуляция (0,94). Количество движений ладонью или пальцами, исключая направленные на себя движения, оцениваемые ниже. Сюда входят движения из стороны в сторону, вперед-назад и вверх-вниз. Циклические движения (например, поднятие и опускание пальца) считаются за одну единицу каждое.

Направленные на себя действия (0,90). «Движение части тела в контакте с другой частью тела - непосредственно или с помощью инструмента. Сюда относятся почесывания, растирания или постукивания по руке или ноге пальцем или ручкой» (Rosenfeld, 1966b, с. 67). они оцениваются так же, как и жестикуляция. Другим словам, отдельно оцениваются короткие движения в одном направлении, и отдельно - циклические движения. Короткому (то есть длящемуся меньше, чем пять секунд) движению почесывания начисляется только один балл. Длительные движения получают по баллу каждые пять секунд.

Действия с предметами (0,89). Оцениваются так же, как и направленные на себя действия, за исключением того, что действие должно быть направлено на предмет, который *не* используется в качестве средства воздействия коммуникатора на собственное тело (например, письмо мелом, перестановка предметов в комнате).

Движения ног (0,97). Количество движений ноги в коленном суставе (например, постановка одной ступни на другую или скрещивание ног). Опять же, каждое циклическое движение оценивается как одна единица. Сюда не входят все движения, сопровождающие повороты туловища или движения раскачивания.

Движения ступней (0,87). Количество движений ступней или количество раз, когда лодыжка сгибалась (поворачивалась). Опять, все циклические движения (например, повороты ступни из стороны в сторону) получают по баллу каждое в целом. Не учитываются движения, сопровождающие движения ног.

Процентное отношение расхаживания (0,96). Для положения стоя, это просто процент времени взаимодействия, в течение которого коммуникатор прохаживался.

Мимические выражения

Приятность мимики (0,79). Количество позитивных выражений, таких как улыбки, минус количество негативных выражений, таких как

нахмуренность, злые взгляды, презрительные усмешки. Продолжительные выражения позитивного или негативного характера оцениваются каждые пять секунд.

Мимическая активность (0,65). Общее число мимических проявлений, как позитивных, так и негативных. Таким образом, баллы начисляются за каждое движение мышц лица, нарушающее нейтральное выражение, например, удивленное поднятие бровей или кусание губ. Длительные проявления получают по баллу каждые пять секунд.

Мимическая доминантность (0,83). Оценивается с помощью шкал семантического дифференциала, приведенных в таблице А.1, опубликованных в работе Меграбяна и Рассела (Mehrabian and Russell, 1972).

Таблица А.1. Шкалы семантического дифференциала для оценки невербальных сигналов

<i>Приятность</i>	
счастливый радостный удовлетворенный довольный оптимистичный расслабленный	несчастный печальный неудовлетворенный раздосадованный отчаявшийся скучающий
<i>Реактивность</i>	
возбужденный взволнованный взбешенный нервный бодрый энергичный	расслабленный спокойный вялый с замедленной реакцией сонный неэнергичный
<i>Доминантность</i>	
контролирующий влиятельный управляющий важный доминирующий независимый	находящийся под контролем попадающий под влияние правляемый испытывающий благоговейный трепет подчиненный ведомый

Примечание: Эти шкалы можно использовать для оценки любых форм невербального поведения (поз, движений, голосовых проявлений).

Вербализации

• *Длительность коммуникации* (0,91). Измеряется по количеству слов или, что несколько хуже, по длительности коммуникации, которую подсчитывать гораздо легче. Иногда удобно оценивать длительность речи коммуникатора по доле от всего времени, которое коммуникатор и адресат проводят в присутствии друг друга. В этом случае показатель называется: «процентное отношение длительности речи».

Количество высказываний (0,90). Общее количество простых предложений и главных частей сложных предложений, произнесенных коммуникатором в присутствии адресата. Если в различных парах время взаимодействия между коммуникатором и адресатом несколько различается, удобнее использовать показатель количества высказываний коммуникатора за минуту. (Описанные ниже вербальные подкрепления не включаются в число высказываний, поскольку они, обычно, не являются простыми предложениями.)

Количество вопросов (0,95). Общее число вопросов, заданных адресату. Опять же, здесь может использоваться скоростной показатель, как и при измерении «количества высказываний».

Вербальные подкрепления (0,74). Замечания коммуникатора, передающие признание высказывания адресата, согласие с ним, принятие взглядов адресата или его самого. Примерами является «да», «ага», «правда?», «хм», «я тоже», «согласен».

Приятность голосовых проявлений (0,76). Степень позитивности или негативности, извлекаемых из самих по себе паралингвистических характеристик. Определяется по приведенной ниже шкале. Для этой цели можно использовать электронный фильтр Крона-Хайта модели 3500. Фильтр позволяет исключать высокие частоты речи (выше 200 Герц), видоизменяя их до неузнаваемости, при этом сохраняя паралингвистические характеристики.

+2: Высочайшее воодушевление, удовольствие, веселье или сочувствие адресату.

+1: Заметное воодушевление, удовольствие, веселье или сочувствие адресату.

0: Ни позитивный, ни негативный характер или равное количество примеров негативного и позитивного свойства.

-1: Сарказм, раздражение, скука или подозрительность (различимые).

-2: Сильно выраженные - сарказм, раздражение, скука или подозрительность.

Позитивное вербальное содержание (0,86). Степень, в которой слова коммуникатора передают позитивные чувства к адресату; от выражений, свидетельствующих о незаинтересованности к адресату, к высказываниям о личностных аспектах обстановки и к высказываниям, выражающим интерес и симпатию к адресату.

0: Отсутствие вербальных реакций или короткие ответы на замечания адресата.

1: Речевые замечания, относящиеся к внешним условиям взаимодействия с некоторыми признаками заинтересованности или одобрения.

2: Речевые замечания, относящиеся к внешним условиям, с выражением умеренного или сильного интереса или одобрения.

3: Вопросы личного характера к адресату, например, где он учится или откуда родом. Вербальные показатели открытости, такие как *мы* или *нас*, предполагающие общность переживаний с адресатом, могут оказаться полезными при оценке высказываний на этом уровне.

4: Вопросы и замечания, подобные тем, что процитированы в предыдущем пункте, свидетельствующие об умеренной или сильной заинтересованности в адресате.

Негативное вербальное содержание (0,86). Степень, в которой слова коммуникатора передают негативные чувства к адресату; от отсутствия высказываний, содержащих незаинтересованность в адресате или неодобрения обстановки, к высказываниям, критикующим обстановку, до негативных высказываний, направленных непосредственно на адресата.

0: Отсутствие вербальных реакций или короткие ответы на замечания адресата.

1: Речевые замечания, относящиеся к внешним условиям взаимодействия с некоторыми признаками незаинтересованности или неодобрения.

2: Речевые замечания, относящиеся к обстановке, свидетельствующие об умеренном или сильном неудовольствии от пребывания в ней, или незаинтересованности и неодобрении ситуации в целом, но без открытого упоминания самого адресата.

3: Один или более вопросов адресата остаются без ответов, или два или более случаев, когда коммуникатор «не подхватывает» начатый адресатом разговор. Кроме того, высказывания коммуникатора, показывающие неодобрение или неуважение адресата, например, когда коммуникатор указывает, что адресат должен делать. Наконец, утверждения, подразумевающие, что оказаться в одной ситуации с адресатом неприятно или скучно.

4: Высказывания, подобные описанным в предыдущем абзаце, встречаются чаще и являются более пространными. Этой же категории приписываются непристойности.

Частота речевых ошибок (0,78). Показатель основан на нарушениях речевых норм, допущенных в единицу времени. Критерии, разработанные Каслом и Малем (Kasl and Mahl, 1965) и Малем (Mahl, 1959, таблица 1), для «смены предложений», «повторений», «заикания», «неполноты предложений», «оговорок» и «появлении бессвязных звуков» создают надежную основу для оценивания речевых нарушений.

Запинающийся характер речи (0,70). Это вариант показателя скорости речи и может быть рассчитан на основании скорости речи, полученном для 15-секундных речевых интервалов. Кроме того, показатель может быть оценен по пятибалльной шкале на основании аудиозаписей коммуникации. Можно упорядочить оценочные суждения, приписав значение 0 речи, похожей на речь комментатора радио, и значение 4 запинаящейся речи. Экспертам в начале можно предложить подобные примеры. Показатель согласованности оценок приводится именно для последнего случая.

Скорость речи (0,71). Измеряется по количеству произнесенных в минуту слов. Кроме того, с указанной выше надежностью, показатель можно легко получить, пользуясь приведенной ниже шкалой:

- 0: очень медленная
- 1: медленная
- 2: средняя
- 3: быстрая
- 4: очень быстрая

Громкость речи (0,88). Измеряется, к примеру, по градуированной шкале магнитофона. Кроме того, показатель может быть оценен по следующей шкале (если экспертам предъявить стимулы-якорьки, то именно в этом случае достигается указанная выше надежность).

0: шепот или самая низкая громкость, при которой речь коммуникатора вообще можно слышать.

- 1: тихая
- 2: средняя
- 3: громкая
- 4: очень громкая

Голосовая активность (0,44). В начале можно воспользоваться анализатором звукового спектра (например, спектрографом № 2 Телефонной лаборатории Белла), чтобы получить значения общих диапазонов частот и интенсивности для данного записанного образца речи. Хаттер использовал такое оборудование, чтобы получить «широкополосную (широта полосы 300 Герц) и узкополосную (широта полосы 45 Герц) спектрограммы и непрерывные изображения амплитуды (логарифмические установ-

ки) каждого высказывания» (Huttar, 1967, с. 96), также он использовал эти записи для измерения общих диапазонов частот и интенсивности. Затем равно взвешенные композиты из последних двух показателей могут служить индексом голосовой активности. Кроме того, с указанной надежностью его можно оценить по пятибалльной шкале. В этом случае значение 0 может быть приписано «ровному и лишенному эмоций» голосовому компоненту, связанному с чтением вслух для самого себя, а значение 4 – речи «радиодиктора» или разгневанному голосу. Эти примеры первоначально предъявляются экспертам.