

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.

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, продолжают 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, а 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 неискренной 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 аборт (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 абортам, 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 аборт, 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 аборт; и 3) коммуникацию против аборт. 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 аборт, 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 _e		Средние	
Открытость (Подкрепление и обман)	3,4	0,17	Награда	Искренность 0,06	Обман - 0,20 ↑ 0,08
			Наказание	0,06	
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	Правда 1,29	Обман 1,54 ↑ 1,29
			Женский	1,39	
Скорость расквашивания (Пол и обман)	3,4	140	Мужской	Награда 1,29	Наказание 1,54 1,29
			Женский	1,39	
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	Правда 2,34	Обман 0,98 ↓ 1,03
			Наказание	0,30	
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 t -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 условия 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, жестикуляции и кивков 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 аборт.

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 \times 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, говоря искренне (0,06), чем обманывая (-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 (Метрабян, 1971а) исследовалось влияние на невербальное поведение испытуемого следующих факторов: обманчивый 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 семибальной 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 сочтет, 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 начинал с примерного задания, чтобы расслабиться и лучше познакомиться с 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 и 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 \times 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 ↔ Интроверсия -0,41 ↓ 0,17	
Расслабленность (пол)	4,9	14,3	Мужчины = 0,60		Женщины = -0,60
Приятное выражение лица (Реальный обман)	7,8	0,065	Правда = 1,05	Правда	Обман = 1,15
(Действительный обман и разыгрываемый обман)	12,0	0,08	Разыгрываемая правда Разыгрываемый обман	Действительная правда 1,02 ↔ 1,05	Действительный обман 0,99 ↓ 1,31
Скорость жестикуляции (пол и экстраверсия и действительный обман)	4,4	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	Правд $a = 43$ с		Обман = 38 с
Скорость речи (Реальный обман и разыгрываемый обман)	9,2	0,087	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 t -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 смоненничал, чтобы получить необходимое число звуковых сигналов. Девять испытуемых не приняли предложение помощника смоненничать 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 обмане, 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 Меррабяна (1971а) 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 вариабельности в эксперименте III*

Зависимая переменная (Независимое воздействие)	F	MS _г		Средние		
Расслабленность (Экстраверсия)	3,3	7,5	Экстраверсия = 1,12		Интроверсия = -0,64	
Приятное выражение лица (Обман и тревожность)	11,2	0,21	Высокая тревожность	Правда 1,6	↔	Обман 1,0
			Низкая тревожность	↓ 1,0	↔	↓ 1,5
(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	↓ 5,1	↔	↓ 1,6
(Обман и экстраверсия)	3,2	2,7	Экстраверсия	Правда 2,8	↔	Обман 0,9
			Интроверсия	2,1		↓ 2,4
Скорость кивания головой (Действительный обман и разыгрываемый обман)	5,1	2,4	Разыгрываемая правда	Правда 3,0	↔	Обман 1,3
			Разыгрываемый обман	↓ 1,2		↓ 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 = 2,3		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, умиряя 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 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 высокотрещовные испытуемые кивали реже, чем испытуемые с низкой трещовностью. 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, 1966а). 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 трещовных 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-