

Курманбекова Ж. К., Ахметова А.Е.

Региональный социально – инновационный университет

Кросс-культурные исследования невербального поведения

Выражения лица

Выражение лица, один из важнейших каналов невербального поведения. Как известно, кросс-культурные исследования в изобилии предоставляют нам доказательства того, что небольшой набор выражений лица, отражающих эмоции, является универсальным и распознается всеми, - все люди, независимо от расовой принадлежности, культуры или пола, выражают гнев, презрение, отвращение, страх, радость, печаль и удивление совершенно одинаковыми способами. Эти выражения лица, всегда несущие одно и то же значение, наблюдаются у людей по всему миру и были зафиксированы также у приматов и людей, слепых от рождения.

Специфические правила выражения эмоций

Люди всех культур выучивают также специфические правила, касающиеся управления выражением эмоций. Эти *правила демонстрации* представляют собой неписанный свод указаний относительно того, как управлять выражением своих эмоций и модифицировать это выражение в зависимости от социальной обстановки [1].

В одном оригинальном эксперименте, позволившем документально зафиксировать существование таких правил, ученые сравнивали выражения, появлявшиеся на лицах американских и японских участников в ответ на стрессовые стимулы. Находясь в одиночестве, и американские, и японские участники демонстрировали совершенно одинаковые выражения лиц, что было зафиксировано при съемке скрытой камерой. Однако в измененных условиях, когда рядом присутствовал обладающий более высоким статусом руководитель эксперимента, поведение американцев и японцев существенно различалось. Если американцы, в целом, все так же открыто выражали

негативные эмоции на своих лицах, то японцы по большей части маскировали негативные чувства улыбкой. Отсюда исследователи сделали вывод, что японцы руководствуются социальными законами, диктующими им скрывать негативные эмоции в присутствии лиц более высокого статуса.

Все люди, независимо от расовой принадлежности, культуры или пола, выражают гнев, презрение, отвращение, страх, радость, печаль и удивление совершенно одинаковыми способами. Эти выражения лица, всегда несущие одно и то же значение, наблюдаются у людей по всему миру и были зафиксированы также у приматов и людей, слепых от рождения.

Другие функции выражений лица

Проявление эмоций - это не единственная функция выражений лица. В действительности лицо принимает участие во всех формах невербального поведения, включая иллюстрацию речи (например, человек поднимает брови, когда говорит с повышенной интонацией, и опускает их, когда понижает голос), регулировку общения с помощью сигналов партнерам по взаимодействию о том, что вы закончили говорить, передачу эмблематической информации посредством ритуалов, приветствий и других видов поведения, несущих специфическое значение, а также адаптацию к окружающей среде. Хотя концепция правил демонстрации изначально разработана в связи с управлением отображением эмоций, разумно предположить, что мы выучиваем и правила, руководящие всеми нашими невербальными проявлениями. Точно так же как мы учим грамматические правила, помогающие нам организовать наш вербальный язык (например, добавлять соответствующее окончание для обозначения множественного числа), мы выучиваем правила невербальной демонстрации, организующим наше невербальное поведение [2].

Кросс-культурные исследования визуального поведения

Имеет смысл предположить, что в любой культуре должны существовать определенные законы, касающиеся взгляда и визуального внимания. Как агрессивность, так и привязанность являются поведенческими

тенденциями, важными для стабильности и поддержания существования группы. Каждая культура вырабатывает свой собственный набор правил для регулировки взглядов и визуального внимания, чтобы поддерживать в своих членах уверенность в том, что они привязаны друг к другу, и в то же время обуздывать возникающие иногда агрессивные тенденции.

Кросс-культурные исследования, посвященные правилам использования взгляда у людей, также содержат некоторые интересные результаты. Несколько работ предоставляют нам доказательства того, что люди из арабских культур смотрят друг на друга более долгим и прямым взглядом, чем американцы.

Уотсон установил, что люди из контактных культур больше смотрят друг на друга, чем люди из неконтактных культур. Кроме того, представители контактных культур при общении поддерживают меньшую дистанцию, используют более прямую ориентацию и чаще дотрагиваются друг до друга.

Таким образом, невербальное поведение вносит свой вклад в грандиозный массив сообщений, получаемых и распознаваемых в ходе коммуникационного процесса, и это свойство является, по-видимому, общим для всех культур. Однако, несмотря на исключительное значение невербального поведения, мы часто принимаем его как само собой разумеющееся. Хотя никто не обучает нас формально, как посылать и принимать невербальные сигналы и сообщения, мы к тому времени, когда становимся взрослыми, приобретаем такой навык, что делаем это бессознательно и автоматически.

Литература:

1. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. СПб.: Питер, 1997.
2. Бороздина Г.В. Психология делового общения. М.: Деловая книга, 1998. Глава 7. Имидж делового человека.