



Скрипкина Т.П., Бандурина М.В.

## Особенности гендерных невербальных паттернов доверительного отношения к другому

*Настоящее исследование посвящено актуальной проблеме изучения межличностного доверия и особенностей невербального проявления доверительности. Важной стороной данного исследования авторы считают определение паттернов невербального выражения чувства доверия и выделение гендерных различий последних.*

**Ключевые слова:** доверие, межличностные отношения, самораскрытие, невербальное поведение, невербальные паттерны доверия, гендерные отличия в проявлении доверия.

Межличностные отношения являются одной из важнейших и наиболее подробно изученных, как на теоретическом, так и на эмпирическом уровне, проблем социальной психологии. К настоящему времени учеными и исследователями накоплен ценный фактический материал по этой проблеме и построены интересные теоретические модели. В то же время и потребности практики, и традиции отечественной социальной психологии привели к неравномерности в изучении различных аспектов проблемы. Множество предпринятых исследований по проблемам межличностных отношений охватывают весьма широкий спектр социально-психологических феноменов: межличностная агрессия, аттракция, неприязнь, дружба, привязанность, альтруизм, любовь, антипатия, ревность, эмпатия и др. Однако из поля зрения многих специалистов часто ускользали явления положительного эмоционального отношения и оценки. Одним из таких «упущенных» можно назвать феномен доверия, которое часто связывается с понятием веры, но не тождественно ей. Если в обыденной психологии представление о доверии не просто сформировано, но функционирует объективно, то определенность с данным феноменом в социальной психологии прошла длинный извилистый путь. А изученность особенностей проявления доверия, в частности невербального, объективно остается весьма ограниченной.

Целые «созвездия» исследователей затрагивают доверие в своих работах, рассматривая его, при этом как условие существования явлений, связывающих человека с окружающим миром (Э.Эриксон, 1967; Т.Говир, 1992), с социумом (С.Джурард, 1959; И.С.Кон, 1973, 1984; К.А.Абульханова-Славская, 1981; Л.А.Петровская, 1982; Л.Я.Гозман, 1987; Б.Ф.Поршнева, 1987; А.А.Кроник, Е.А.Кроник, 1989 и др.), с соб-



ственной личностью (И.С.Кон, 1967; А.Бандура, 1977; Э.Шостром, 1992; К.Роджерс, 1994; Ф.Перлз, 1995 и др.).

Некоторые авторы рассматривают доверие как определенное условие личностного взаимодействия и взаимопонимания: «Доверительное общение – это такое общение, когда один человек в процессе общения с другими людьми доверяет им какую-либо «конфиденциальную информацию», мысли, чувства, переживания, раскрывающие те или иные стороны внутреннего мира его личности» [5, с. 6]. По нашему мнению, в подобном подходе содержится определение доверия через акт передачи доверительной информации, но сам феномен доверия как таковой не определен.

Лишь в последнее десятилетие среди исследований отечественных психологов, доверие начинает фигурировать как самостоятельный социально-психологический феномен, изучается роль доверия в поведении личности. Доверие приобрело статус «социального капитала», т.е. средства, обеспечивающего существование и развитие общества» [8].

Один из подходов к анализу проблемы доверия в современном обществе был предложен профессором Краковского университета П.Штомпка. В своем докладе «Доверие, недоверие и парадокс демократии», автор предлагает трехмерную модель доверия [10]. Представленная модель включает в себя в качестве компонентов «отраженную надежность», «основную доверчивость» и культурно выработанное доверие. Понятие отраженной надежности, представленное в данном подходе, в понимании автора близко к проявлению доверия в межличностных отношениях, в то время как основная доверчивость рассматривается как свойство личности. Особое внимание автор уделяет вопросу культуры доверия, которая высвобождает и мобилизует человеческую деятельность, способствует творческой, свободной, предпринимательской активности, коммуникабельности, разнообразному взаимодействию между людьми. По мнению Штомпки культура недоверия в обществе парализует человеческую деятельность, порождает конформизм или даже открытый пессимизм, отчуждение, чреватое разрывом межличностных связей.

Исследователь Р.Шо выделяет ключевые императивы доверия, на которых оно, по мнению автора, должно базироваться [9]. К таким императивам относятся: 1) результативность; 2) последовательность, соответствие слов делам; 3) проявление заботы. И если первые два императива можно условно объединить понятиями предсказуемости и последовательности, которые непосредственно формируют уверенность в «другом», то проявление заботы возможно, по нашему мнению, трактовать как проявление поддержки, понимания и признания ценности «другого».

Исследование Скрипкиной Т.П. «Психология доверия» позволяет более точно определить сам феномен доверия как личностную характеристику, выделить его признаки и проявления в общении [7]. Проведенный теоретический анализ позволил автору сделать ряд выводов, среди которых отмечаются следующие: доверие к другому является условием человеческого общения; доверие выполняет связующую функцию между людьми; испытывая доверие к другому, субъект ориентирован на



взаимность своего отношения; основными условиями возникновения доверия являются актуальная значимость другого и его безусловная безопасность.

Социально-психологическую сущность доверия невозможно понять, «описывая различного рода феноменальные проявления доверия в структуре межличностного взаимодействия, ибо она постоянно ускользает, утопая в других феноменах межличностного взаимодействия». Тем не менее, удастся достаточно отчетливо определить сущность доверия как относительно самостоятельного психологического явления. Проявляется оно в общении и деятельности, а исходит из внутреннего состояния субъекта по отношению к людям вообще и к конкретному лицу в частности. Особенности выражения доверия конкретного человека непосредственно зависят от прошлого опыта, а также от культурных ценностей и традиций, проявляющихся в менталитете.

В конкретной ситуации и по отношению к конкретным людям доверие возникает в том случае, если субъект уверен или предполагает, что другой сможет разделить его ценности. А сама сфера разделяемых ценностей обуславливает содержание соответствующей доверительной информации.

Специфическая форма эмоционально-ценностного отношения к другому как к самому себе и есть доверительность. Особыми качествами такого отношения являются избирательность и парциальность его проявления, «которые на уровне обыденного сознания объективируются в том, кому доверять и что доверять» [6, с. 36]. Понять психологическую природу доверия можно, лишь рассматривая диаду человек - человек как единую систему, в которой каждая составляющая за пределами данной системности уже представляет собой автономный субъект активности. Причем, сама ситуация субъект-субъектности предполагает отношение к другому через себя, что является основой развития доверительного отношения. Таким образом, «доверие возникает за счет сложных рефлексивных механизмов, которые в психологии понимаются как разнообразно проявляющееся специфическое качество познания человека человеком, когда субъект восприятия различными средствами реконструирует в собственном сознании элементы внутреннего мира других людей» [6, с. 37].

По словам В.Ф. Сафонова «доверительность в общении представляет собой относительно самостоятельный социально-психологический феномен, возникающий вне зависимости от того, находятся ли общающиеся в дружеских отношениях или нет, испытывает ли каждый из них симпатию или антипатию по отношению к другому, и заслуживающий специального исследования» [4, с. 264].

Доверительное общение как феномен определяется с одной стороны, значимостью информации, материала, раскрываемого собеседниками о себе, с другой – отношением доверия к партнеру. То есть, доверительным будет являться то общение, которое будет удовлетворять одновременно двум указанным условиям.

Так как доверительность проявляется в раскрытии конфиденциальной информации, несложно предположить, что перед субъектом общения возникает некий психологический барьер, который необходимо преодолеть. В силу этого, для



проявления начальных элементов доверительного самораскрытия необходимы некоторые специфические условия, помогающие преодолеть такой барьер.

Преодоление данной сложности возможно в том случае, когда сам субъект воспринимает обстоятельства общения как подходящие для доверительного общения. И в первую очередь, как нам видится, составляющими таких условий и будут выступать элементы экспрессии собеседника.

Доверие, проявленное в этих условиях собеседником, может сыграть роль пускового фактора, стимулирующего ответное доверие, поскольку является как бы подтверждением правильности понимания субъектом ситуации как адекватной для обмена доверием. Вероятно, что одним из элементов таких благоприятных, располагающих к доверию условий и является «похожесть» собеседника, элемент «зеркала». Это могут быть любые формы поведения, которые прямо или косвенно показывают субъекту, что собеседник ему доверяет.

Возвращаясь к вопросу конфиденциальной информации, ее раскрытия в доверительных отношениях, необходимо остановиться на важном моменте гендерных различий как субъективной оценки значимости такой информации, так и ее невербального выражения. Рядом исследователей отмечается, что при субъективной оценке совершаемых человеком поступков, при субъективно определяемой значимости различных качеств личности обнаруживаются заметные различия между людьми. Сравнение по этому параметру женщин и мужчин установило, что у женщин характеристики, в которых проявляется отношение человека к другим людям, на шкале ценностей занимают более высокое место, чем у мужчин. Они для женщин субъективно более значимы. Для мужчин же относительно более значимы объекты, связанные с их работой. Кроме того, большая субъективная значимость для женщин взаимодействия с другим человеком, и вообще области взаимоотношений, своим следствием имеет сравнительно большее развитие у них, чем у мужчин социально перцептивных способностей: женщины тоньше улавливают состояние другого человека по изменениям в тембре голоса и иных сторонах его экспрессии, полнее отражает его внешний облик, точнее определяют эффект своего собственного воздействия на другого человека и т.д.

Исследователь Анцыферова Л.И. пишет, что «в специфике поз, в динамике их смены отчетливо проявляются психодинамические характеристики и личностные свойства человека» [1]. Для описания предложенной идеи, в качестве примера приводится невербальный паттерн поведения человека, относящегося с доверием к социальному миру. Специфическими движениями, образующими этот паттерн являются направленные на партнера движения, в частности спокойное положение тела субъекта, открытая ладонь чуть откинута в сторону руки и др. Т.е. компонент направленности на партнера выступает обязательным для открытого, доверительного общения.

В работе «Психология затрудненного общения» (Лабунская В.А., Менжерицкая Ю.А., Бреус Е.Д.) рассмотрены и определены невербальные паттерны субъектов затрудненного и незатрудненного общения. Так, «генерализованный



невербальный паттерн субъекта незатрудненного общения включает частый, интенсивный визуальный контакт, подчиняющийся правилам в соответствии с ролью коммуникатора и реципиента; наблюдается «свернутый» контакт глаз, частое и быстрое поглядывание на партнера, а также достаточно настойчивый поиск взгляда партнера; глаза теплые и ласковые. Позы отличаются гармоничностью, они синхронны и идентичны позам партнера; позы активны, но в то же время ненапряженные и нерасслабленные; они направлены к партнеру. Жесты неинтенсивные, адекватные ситуации общения. Экспрессия лица выражает дружеское расположение, любопытство, внимание, доверие. Проксемика регулируется в соответствии с ситуацией общения» [2, с. 147]. Отмечено также, что позитивные ожидания партнера вызывают изменения в невербальном поведении собеседника, «приводят к снятию напряжения, усилению чувства симпатии и, соответственно, к изменению картины невербальной интеракции» [2].

Важнейшими задачами проведенного нами экспериментального исследования явились: определение невербальных характеристик, составляющих паттерны доверительного общения, выделение и анализ невербальных паттернов доверия и недоверия в группах мужчин и женщин и определение гендерных различий в проявлении доверия.

Используя найденные в ходе эксперимента показатели различий в выборах характеристик невербального поведения двух экспериментальных групп, можно выделить подструктуры, обнаруживающие большие или меньшие отличия в использовании в группах доверия и недоверия.

Полученная градация позволяет сделать предварительный вывод о том, что для распознавания доверительного или недоверительного отношения в межличностном взаимодействии (на примере диады) наибольшее значение имеют:

- 1) наличие или отсутствие тактильного контакта, различного рода прикосновений;
- 2) характер и валентность мимических выражений;
- 3) смех или плач как невербальная экспрессивная составляющая.

Естественно, речь не идет о том, что позы или жесты субъектов не влияют на ситуацию выражения чувства доверия или недоверия. Мы указываем, что на анализе подструктур невербального поведения, которые обнаруживают большее расхождение по результатам выбора экспериментальных групп, сделать вывод о характере отношений между субъектами, о наличии между ними отношения доверия или недоверия, будет легче. Иными словами, в вопросе оценки доверительности отношений выделенные три подструктуры (такесика, мимика, экстралингвистика) имеют первостепенное значение.

В рамках ситуации доверительного взаимодействия были выделены три целостных структуры – паттерна невербального выражения, обозначенные нами как: эмоциональность и мимическая выразительность, интимные прикосновения и активная пантомимика. Факторный анализ, проведенный по двум направлениям – для наблюдателя и самого субъекта, не позволил выделить существенных раз-



личий как в структуре факторов, так и в трактовке их социально-психологической сущности. Что дает нам основание говорить об отсутствии значимых отличий при оценке субъектом собственного невербального выражения доверия и доверительного поведения партнера по взаимодействию.

Важным фактом является и то, что отсутствие подобных отличий при выражении и восприятии невербального поведения характерно также для ситуации недоверия.

Комплекс элементов невербального поведения, составляющий первый фактор в ситуации недоверия, сообщает полученному паттерну его психологический смысл: позиционная расслабленность, громкая речь, использование жестов, подчеркивающих сказанное, различные выражения лица, визуальный контакт. Все перечисленные элементы символизируют в некоторой степени демонстративность субъекта, проявляющего их. Противоречивость элементов, характеризующих расслабленность с одной стороны (расслабленная поза, сидеть откинувшись) и в какой-то степени напряженность (громко говорить, сидеть, наклонившись вперед), не позволяет интерпретировать суммарное значение фактора как открытость и спонтанность невербального поведения. Сочетание описанных элементов невербального поведения с направленностью взгляда на собеседника (смотреть в лицо, смотреть на тело), но не ему в глаза, можно интерпретировать как «общую демонстративность».

Следующий фактор содержит элементы невербального поведения, которые, дополняя друг друга, не только не образуют смыслового диссонанса, но лишь усиливают общий психологический смысл всего паттерна. Данный паттерн образуют характеристики, относящиеся в основном к мимической подструктуре невербального поведения: смеяться, выражать радость, выражать восхищение, выражать удивление, выражать любовь. Подобное сочетание невербальных компонентов, как мы указывали ранее, в большинстве исследований и имеющихся словарях невербального поведения характеризуется как состояние радости. В нашем случае компонент, имеющий больший факторный вес – «смеяться», т.е. в первую очередь выражать собственное эмоциональное состояние, демонстрировать. В связи с этим, по нашему мнению, смысловое ядро данного фактора составляет «активное выражение радости».

Третий значимый компонент в выражении недоверия невербальным путем, состоит главным образом из характеристик, описывающих отсутствие визуального контакта и его ограничение (отводить глаза в сторону при встрече взглядами, не смотреть в глаза), напряжение, проявляющееся в позе, выражение гнева, отвращения. Поле психологических значений данного паттерна составляют характеристики, которые, как в уже описанных нами исследованиях, можно отнести к компонентам затрудненного общения [3]. Такие компоненты как напряженная поза, выражение отвращения, выражение гнева могут, по нашему мнению, свидетельствовать о некоторой степени агрессивности и негативизма. В связи с этим, данный фактор получил название «ограничение визуального контакта и напряженность».



Что же касается конкретных различий между мужчинами и женщинами в невербальном выражении доверия, обратимся к данным проведенного исследования.

Результаты факторного анализа позволяют говорить о трех наиболее существенных составляющих невербального выражения доверия, как у мужчин, так и у женщин. Первый фактор, характеризующий мужское невербальное выражение доверия включает следующие элементы: класть руки на плечи, шею и т.д.; обнимать; целовать; использовать другие прикосновения; брать за руки; выражать любовь, восхищение и др. Порядок перечисления характеристик невербального поведения соответствует величине факторной нагрузки элементов, что также влияет на социально-психологическую суть фактора в целом. Данный фактор соответствует уже выделенному нами паттерну доверительного поведения «Интимные прикосновения и эмоциональность», поэтому нет необходимости определять его отдельно, в качестве показателя мужского поведения.

Поле психологических значений второго фактора определили вошедшие в него характеристики: выражать страдание, страх, гнев; плакать; использовать жесты, подчеркивающие сказанное; прикасаться к лицу, выражать удивление и т.п. При этом составляющие паттерна, имеющие больший вес, описывают, в основном, негативные эмоциональные состояния, а также плач. В соответствии с проведенным нами теоретическим анализом, выражение страдания и плач – это тот пример поведения, который в русской культуре более приписывается женщине, нежели мужчине. Тем не менее, в исследовании невербального выражения чувства доверия к другому, описанные характеристики невербального поведения относятся к арсеналу мужских. Второй фактор мы обозначили как «выражение негативного эмоционального состояния».

Последний выделенный фактор, описывающий невербальное выражение доверия у мужчин во многом схож с паттерном недоверия «общая демонстративность». И тот и другой факторы содержат следующие характеристики: смотреть в лицо; сидеть, откинувшись; громко разговаривать; интенсивно жестикулировать; использовать жесты, выражающие отношение. Подобное сходство с одной стороны характеризует неоднозначность трактовки описанного паттерна, с другой – использование мужчинами демонстративности в поведении для выражения как доверия, так и недоверия. В такой ситуации появляется необходимость в рассмотрении дополнительных элементов невербального поведения, характеризующих ситуацию межличностного взаимодействия.

К составляющим элементам первого паттерна доверия в женском поведении относятся в основном характеристики такесической и мимической подструктур невербального поведения: обнимать; использовать прикосновения; класть руки на плечи, шею и т.п.; смотреть на тело; целовать; выражать удивление, страдание, любовь; брать под руки; плакать; брать за руки и др. Основную факторную и смысловую нагрузку несут элементы прикосновений и экспрессивности мимики, что дает нам основание обозначить данный паттерн как «интимные прикосновения и эмоциональность».



Также, с точки зрения членов группы «женщины», к характеристикам доверительного поведения относятся такие как: смеяться; сидеть, откинувшись; интенсивно жестикулировать; расслабленная поза; смотреть в глаза; выражать восхищение, отвращение, радость, гнев; использовать жесты, выражающие отношение и др.

Третий выделенный невербальный паттерн доверительного поведения группы женщин является специфическим и, на наш взгляд, красноречиво описывает именно женский тип невербальной поведения. В него вошли характеристики, которые при отдельном друг от друга рассмотрении, вошли в состав паттернов как доверительного, так и недоверительного невербального поведения. Однако их сочетание, совокупность вхождения в паттерн, рождает его особый психологический смысл. Таких характеристик, составивших третий, «чисто женский» паттерн немного: отводить глаза в сторону при встрече взглядами, использовать др. выражения лица, громко разговаривать, смотреть в лицо. Совокупность элементов данного паттерна невербального поведения можно охарактеризовать как «коккетство», свойственное в основном женщинам.

Таким образом, исходя из полученных данных и выполненного нами сравнительного анализа паттернов невербального поведения, созданных для группы доверяющих, недоверяющих респондентов, а также, отдельно для группы мужчин и женщин, можно сделать предварительный вывод: статистически зафиксированные значимые различия в паттернах невербального поведения между доверяющими и недоверяющими лицами, возникают за счет предпочтений в выборе тех или иных элементов невербального поведения, которые относятся к одной и той же подструктуре, однако, имеют различный психологический смысл и отличаются «внешним рисунком».

Анализируя сходства и различия в невербальном выражении доверия у мужчин и женщин, мы пришли к следующим выводам: невербальное выражение доверия мужчин имеет некоторые отличия от невербального выражения доверия у женщин; к неречевому паттерну доверия, характеризующему как группу мужчин, так и женщин, относится паттерн «интимные прикосновения и эмоциональность»; в отличие от женщин, мужчины, выражая доверие, могут проявлять «негативные эмоции» и демонстративность; к характерным элементам женского доверительного поведения относятся «выражение радости и активная мимика», а также коккетство.

Также нами был проведен анализ частоты выбора характеристик невербального поведения в ситуации доверия для четырех групп: маскулинных мужчин, андрогинных мужчин, андрогинных женщин и фемининных женщин.

Анализируя частоту выбора невербальных характеристик экспериментальными группами, удалось выделить те, которые используются всеми. К ним относятся: выражение радости, смех, контакт глаз и объятия. Следует отметить, что указанные характеристики занимают верхние положения по шкале частотности и составляют популярные элементы паттернов невербального выражения чувства доверия к другому.





Количество характеристик невербального поведения, вошедших в верхний квартиль во всех четырех группах испытуемых составляет в среднем 6-7 ед., и только для группы андрогинных женщин увеличивается до 12, что, по нашему мнению описывает арсенал невербального поведения данной группы как самый вариабельный. Именно андрогинные женщины одинаково часто используют при выражении доверия невербальные характеристики, выбираемые как андрогинными, маскулинными мужчинами, так и фемининными женщинами: выражать любовь; сидеть, откинувшись на спинку стула; расслабленная поза; брать за руки, целовать, выражать восхищение. Отмечается, что различия в выборах невербальных характеристик среди четырех групп испытуемых весьма незначительны и, более того, существенно не меняют смысловую нагрузку паттернов.

Важными особенностями невербального выражения доверия у маскулинных мужчин, является то, что из всех элементов такесической подструктуры используется только объятие, тогда как для остальных экспериментальных групп характерно использование поцелуев, объятий и контакта руками. Андрогинные мужчины, также как и маскулинные, не используют поцелуи, это может служить еще одним подтверждением того факта, что для мужчин поцелуй носит более ритуализированные формы, которые в ситуации доверия не проявляются.

Объединяя полученные результаты анализа характеристик невербального поведения с учетом гендерных различий, мы приходим к выводу, что в невербальном выражении доверия они имеют статистически значимые отличия. Для описания данных отличий мы выбрали параметры интенсивности и дистанции. Так, для групп фемининных и андрогинных женщин в невербальном выражении доверительности характерны большая контактность и активность (целовать, брать за руки). Группы андрогинных и маскулинных мужчин отличаются большей дистантностью и пассивностью, при этом группа андрогинных мужчин характеризуется большим поведенческим сходством с андрогинными и фемининными женщинами. А группа маскулинных мужчин занимает крайние противоположные позиции по шкалам интенсивности и дистанции. Иными словами только маскулинные мужчины не используют такие элементы физического контакта, как «брать за руки» и «целовать».

Таким образом, на основе полученных экспериментальных данных и проведенного анализа нам удалось более подробно рассмотреть вопрос о невербальном выражении чувства доверия к другому, выделить паттерны доверия и определить гендерные различия последних.

Современная социальная психология отмечает важность паттернов и стереотипов поведения в регуляции социальных, социально-психологических процессов, происходящих в обществе. Важная роль невербальных паттернов поведения заключается как в социальных функциях регуляции, идентификации, стратификации, адаптации, так и в социально-психологической демонстрации отношения к самому себе, принятия себя и ожидания определенного поведения от других. В рамках проведенного нами исследования, мы обратились к интерак-



тивному направлению психологии невербального общения, в котором ставится задача описать устойчивые характеристики паттернов невербального поведения в социальной коммуникации. Полученные эмпирические данные в полной мере характеризуют положение о том, что паттерны невербального общения включают целый комплекс компонентов: направленные к партнеру или от него действия, визуальный контакт или его отсутствие, взаимные прикосновения или полное пространственное отчуждение [3].

Тем не менее, необходимо помнить, что невербальные паттерны являются образованиями динамичными, подверженными влияниям социокультурных переменных, а представление об универсальности невербальных компонентов выражения эмоций, чувств и отношений, весьма относительно.

### **Литература**

1. Анцыферова Л.И. Проблема психотонической активности и научное наследие Анри Валлона // Психологический журнал. – 1981. - №1. – С.155.
2. Лабунская В.А., Менжерицкая Ю.А., Бреус Е.Д. Психология затрудненного общения. – М.: Академия, 2001. – 324 с.
3. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. Ростов-на-Дону; Феникс. 1999.
4. Проблема общения в психологии. – М., Наука, 1981.
5. Сафонов В.С. Особенности доверительного общения: автореф. дис. канд. психол. н. М., 1978.
6. Скрипкина Т.П. Доверие людей в процессе общения // Эмоциональные и познавательные характеристики общения. Ростов-на-Дону: изд. РГУ, 1990.
7. Скрипкина Т.П. Психология доверия. – Ростов-на Дону, Издательство педагогического университета, 1997.
8. Шихирев П.Н. Современная социальная психология. М., 2000.
9. Шо Р.Б. Ключи к доверию в организации. М., 2000.
10. Sztompka P. Trust, distrust and the paradox of Democracy / Prepared for presentation at the XVIth World Congress of the IPSA, Korea, Seoul. 17-21 august 1997.