**УДК 159.922.27**

**АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ ФЕНОМЕНА МИМИКРИИ**

**В ПСИХОЛОГИИ**

**А.А. Ризулла**,

докторант кафедры общей и прикладной психологии КазНУ им аль-Фараби

**М.П. Кабакова**,

к. психол. наук, и.о. профессора кафедры общей и прикладной психологии КазНУ им аль-Фараби

**Ф.С. Ташимова**

д. психол. наук, профессор кафедры общей и прикладной психологии КазНУ им аль-Фараби

**Аннотация.**

В данной статье приводится анализ экспериментальных исследований феномена мимикрии западных ученных начиная с 60-х годов XX века по настоящее время. Дается определение понятие мимикрии, как вербальной и невербальной имитация собеседника. Раскрываются свойства данного феномена, включая его положительные и отрицательные стороны.

Анализ данных экспериментальных исследований показал роль мимикрии в продуктивной социальной адаптации личности.

*Ключевые слова*: мимикрия, эксперимент, интериоризация, социальное взаимодействие, социальное восприятие.

В природе есть такой феномен, когда животные принимают образ окружающего мира, сливаясь и идентифицируясь с ним, к примеру, хамелеон, принимающий окраску окружения. Есть животные, которые копируют поведение других животных с целью адаптации. Данное явление обозначается в биологии как мимикрия, впервые была описана Г.У. Бейтсем в 1862 году [1].

В психологии феномен мимикрии свой похожий смысл. Первые экспериментальные исследования мимикрии в психологии были в 60-х годах XX века, изучалось сходство поведения, которое определялось как сходство положения тела между взаимодействующими лицами. Такие исследователи, как Альберт Шефлен (Albert E. Scheflen, 1964), Марианна ЛаФранс (Marianne LaFrance, 1976) фокусировались на вопросе сходства во временном отрезке в течении временных сессий. Сходство в позициях тела была обнаружена у собеседников, разделявшими одну и ту же точку зрения и приводящую к взаимопониманию оппонентов [2]. В настоящее время сходство в поведении обозначается как поведенческая мимикрия.

Поведенческую мимикрию глубоко изучали, используя экспериментальное исследование такие западные ученные, как: Таня Чартанд, Джон Баргх, Ричард Кук и др. (Tanya L. Chartrand, John A. Bargh. Richard Cook), понимавшие под данным термином адаптацию поведения одного человека во время взаимодействия к поведению другого, иначе говоря, это имитация поведения партнера во взаимодействии. Мимикрия проявляется в различных видах действий, таких как: вербальное и невербальное поведение, темп речи, позиции тела, движения головы или качание ног, мимика лица [3,4]. Мимикрия имеет бессознательную природу, проявляется автоматически [4], что говорит о том, что она заложена в натуре человека. Проявление мимикрии можно с легкостью наблюдать уже у младенцев во время взаимодействия с родителями, они имитируют их мимику. Данная имитация играет важную роль в обучении социальным навыкам, в удовлетворении первостепенных потребностей, таких как еда и т.п., в распознавании и обхождении угрозы и даже в выражении агрессивного поведения [5].

В продолжении данной мысли необходимо осветить еще один факт о мимикрии. Это исследования западных ученых Елена Крузиус и Питер Боркено (Elena Kurzius, Peter Borkenau, 2015), которые провели эксперимент на группе студентов, где испытуемые проходили собеседование с представителем стороны экспериментатора, во время беседы представитель показывал маньеризм (качание головой, касание лица и др.), а испытуемые в свою очередь неосознанно копировали маньеризм представителя. После беседы испытуемые были опрошены методом «Большой пятерки» (Big five), который направлен на выявление проявлений основных черт личности, таких как: экстраверсия, нейротизм, открытость новому опыту, сознательность, сотрудничество. В результате эксперимента была выявлена положительная связь мимикрии c экстраверсией и сотрудничеством [3]. Принимая во внимание данное открытие можно утверждать, что экстраверты имеют склонность к неосознанному проявлению мимикрии. Если взять второю черту, сотрудничество, которая также имеет связь с мимикрией, то это люди, которые способны сострадать другому человеку, помогать и в каком-то смысле даже жертвовать собой во имя других, люди, способные понимать и сочувствовать другим. Ярким примером такой личности является мать Тереза, которая посвятила свою жизнь помощи другим. Таким образом, люди, неосознанно проявляющие мимикрию это экстраверты и склонные к эмпатии и сочувствию.

Имея представление что такое мимикрия, возникает вопрос, а что она даёт нам, чем она хороша? В данном контексте было проведено много экспериментов, опять-таки западными ученными. Экспериментальные исследования выявили огромное количество положительных сторон мимикрии, а именно:

* С помощью мимикрии человечество развивается, так в одном из самых первых экспериментов по мимикрии, проведенном в 1988 году учеными Франк Бернири, Стивен Резник и Роберт Розентол ([Frank J. Bernieri](http://journals.sagepub.com/author/Bernieri%2C+Frank+J), [J. Steven Reznick, Robert Rosenthal](http://journals.sagepub.com/author/Rosenthal%2C+Robert), 1988) было выявлено, что мимикрия проявляется уже в младенчестве в процессе взаимодействия с матерью [6].
* Было доказано, что если во время взаимодействия собеседник имитировал своего партнера, то у последнего в свою очередь появлялась симпатия по отношению к собеседнику мимикрировавшего его/ее [6, 3]. Более того, было доказано, что симпатия была характерна для обоих собеседников. Таким образом, симпатия в мимикрии является обоюдной. Данное открытие позволяет людям решить проблему адаптации в новом коллективе, улучшить отношения в семье, наладить бизнес (продажи), увеличить круг друзей и т.п.
* Мимикрия вызывает доверие со стороны мимика (тот, кого имитируют) в отношении мимикера (тот, кто имитирует), что в дальнейшем содействует взаимному сотрудничеству и оказанию поддержки мимикеру со стороны мимика [7]. Доверие в свою очередь порождает чувство единства и восприятия себя как части одного целого, приводящее к продуктивности взаимодействия.
* Благодаря мимикрии мимикер получает предложение помощи со стороны мимика. В одном из экспериментов Мариелле Стел, Рик ван Барен и др. (Marielle Stel, Rick van Baaren, 2008) инструктировали испытуемых отзеркаливать во время разговора собеседника, представителя благотворительной организации. В результате испытуемые, которые мимикрировали представителя благотворительной организации, изъявляли желание помочь данной организации и вносили пожертвования больше (1,06 Евро), чем испытуемые, которые не мимикрировали (0,30 Евро). Следовательно, желание оказать помощь характерно для обоих сторон в мимикрии, как для мимикёра, так и для мимика [8].

Войцех Кулесза, Дайрус Долинский и другие учёные (Wojciech Kulesza, Dariusz Dolinski, 2014) обнаружили, что мимикер зарабатывает больше денег благодаря мимикрии [9]. Здесь будет интересен один эксперимент, проводимый в естественных условиях ван Бареном (van Baaren et. al., 2003) и его коллегами, когда обученные официанты обслуживают посетителей ресторана, не подозревающих об эксперименте. Принимая заказ официант вербально мимикрировал, повторяя слова клиента, либо не мимикрировал клиента, отвечая «хорошо, заказ принят». Результаты показали, что официанты вербально мимикрировавшие клиента получали больше чаевых, нежели официанты не мимикрировавшие [8]. Другой эксперимент под руководством Селин Джейкоба, Николаса Геджин и др. ([Céline Jacob](http://journals.sagepub.com/author/Jacob%2C+C%C3%A9line), [Nicolas Guéguen](http://journals.sagepub.com/author/Gu%C3%A9guen%2C+Nicolas), 2011) проводился в торговом доме, где продавцы при обращении к ним клиента, и в целом, во время общения мимикрировали или не мимикрировали их (вербально и не вербально). Было выявлено, что те продавцы, которые мимикрировали клиентов совершали больше сделок по продажам, нежели те, кто не мимикрировал. Более того, мимикрия вызвала у покупателей положительные отзывы в отношении самой компании, в которой работал их продавец [8].

* Человек, мимикрирующий других, воспринимается более привлекательным. Опять же обратимся к экспериментам по мимикрии. В своем эксперименте Николас Геджин (Nicolas Guéguen, 2009) исследовал восприятие физической привлекательности в условиях мимикрии и отсутствии мимикрии. Эксперимент проходил в баре на вечере знакомств. Представитель эксперимента - женщина, выдававшая себя за участницу, подходила к участникам противоположного пола и в ходе беседы вербально мимикрировала собеседника, например, на вопрос «Вы действительно этим занимаетесь?» она отвечала «Да, я действительно этим занимаюсь» и имитировала (копировала) его жесты. В условиях отсутствия мимикрии женщина не мимикрировала собеседника. В итоге, участники мужского пола оценили беседу с мимикрией более интересной и саму собеседницу более привлекательней, чем взаимодействие с не мимикрировавшей собеседницей [8].
* Согласно Урсуле Хесс и Агнетте Фишер (Ursula Hess, Agneta Fischer), имитация выражений лица ведет к эмоциональному заражению, что в свою очередь усиливает распознавание эмоции. Следуя этим утверждениям, мимикрия порождает позитивные эмоции, что является важным для субъективного благополучия человека. Интересно и то, что если человек интерпретируют сигнал (поведение) как негативный (угроза, пожимание плечами, качание головой, знаки отсутствия согласия), то мимикрия не происходит, либо в очень ограниченном варианте [9].

Как и у любого явления, у мимикрии есть и отрицательная сторон, а именно, если мимикрия дает возможность единомыслию, то и одновременно она заглушает возможность видения новых перспектив, именно в контексте нестандартного мышления, такого как креативность, что было доказано в эксперименте Клэр Эштон-Джеймс и Тани Чартанд (Claire Ashton-James, Tanya L. Chartrand, 2009) [10];

Как ранее было отмечено, мимикрия бывает вербальная и невербальная. Вербальная мимикрия выражается в виде копирования слов партнера. Выше были приведены примеры экспериментов с вербальной мимикрией, в контексте которых возникает вопрос: «как мимикрировать слова партнера? Повторять общий смысл, либо повторять слова такими, какими они были сказаны и в том же порядке, включая синтаксис собеседника?» Данную проблему исследовал польский ученый В. Кулесза [8]. Эксперимент проходил в офисе обмена валют, где кассир был инструктирован либо копировать слова клиента дословно и в том же порядке (обращение клиента: «обмен 1000 долларов», ответ кассира: «обмен 1000 долларов»), либо перефразировать слова клиента (на обращение клиента: «обмен 1000 долларов», кассир отвечал: «1000 долларов, обмен»), либо ответить диалогом (на обращение клиента: «обмен 1000 долларов», кассир мог ответить: «скоро курс изменится»), либо вообще не отвечал, либо отвечал коротко, словом, «хорошо». Испытуемыми были клиенты обменного пункта, которые и не подозревали об эксперименте, что дало эффект естественной обстановки. С целью выявления связи между симпатией, желанием помочь и вербальной мимикрией, экспериментатор поместил рядом с окном кассира, коробку для пожертвований в пользу одного благотворительного фонда. По окончании транзакции кассир предлагал клиентам внести пожертвование в пользу фонда по желанию. В результате исследования было выявлено, что те клиенты, которых кассир вербально мимикрировал (копирование и перефразирование) чаще и больше вносили сумму пожертвования, чем клиенты, которых кассир вербально не мимикрировал (диалог, обычный ответ/без ответа). Было четко определено, что именно мимикрия способствует желанию помочь (внесение суммы пожертвования). Данный эксперимент позволил внести ясность и уточнить понятие вербальной мимикрии. Феномен вербальной мимикрии предполагает копирование слов собеседника, при этом нет необходимости соблюдения точного порядка этих слов и синтаксиса для получения эффекта. Помимо этого, В. Кулесза ввел понятие «эхо эффект», характеризующий вербальную мимикрию, как природный феномен эхо, т.к. фактически сам процесс происходит аналогично эхо.

На основании выше изложенного, можем сделать вывод - мимикрия является одним из механизмов интериоризации и социализации личности, позволяющего ей вести гармоничную и продуктивную жизнедеятельность в социуме, а, следовательно, выступающего одним из факторов повышения уровня благополучия личности. Мимикрия появляется, когда есть потребность к аффилиации, данная потребность в человеке развивается и движет им, с рождения до старчества. Тем самым, можно сказать, что мимикрия является неотъемлемой составной жизнедеятельности человека.

**СПиСОК ЛИТЕРАТУРЫ**:

1. Bates, H.W., 1862. Contributions to an insect fauna of the Amazon valley. Lepidoptera: Heliconidae. Trans Linn Soc Lond 23, 495–566.
2. LaFrance M. (1976). Group rapport: posture sharing as a nonverbal indicator. Group Organ. Manage, 1, 328–333.
3. Kurzius E., Borkenau P., (2015). Antecedents and consequences of mimicry: A naturalistic interaction approach. European Journal of Personality, Eur. J. Pers. 29, 107–124.
4. Cook, R., Bird, G., Lünser, G., Huck, S., & Heyes, C. (2012). Automatic imitation in a strategic context: Players of rock–paper–scissors imitate opponents’ gestures. Proceedings of the Royal Society B: Biological Sciences, 279, 780–786. doi: 10.1098/rspb.2011.1024
5. Fukuyama, H., & Myowa-Yamakoshi, M. (2013). Fourteen-month-old infants copy an action style accompanied by social-emotional cues. Infant Behavior & Development, 36, 609-617. doi: 10.1016/j.infbeh.2013.06.005
6. Bernieri, F.J., Reznick, J.S., & Rosenthal, R. (1988). Synchrony, pseudosynchrony, and dissynchrony: Measuring the entertainment process in mother-infant interactions. Journal of Personality and Social Psychology, 54, 243-253;
7. Maddux, W. W., Mullen, E., & Galinsky, A. D. (2008). Chameleons bake bigger pies and take bigger pieces: Strategic behavioral mimicry facilitates negotiation outcomes. Journal of Experimental Social Psychology, 44, 461–468.
8. Kulesza, W., Dolinski, D., Huisman, A., & Majewski, R. (2014a). The echo effect: The power of verbal mimicry to influence prosocial behavior. Journal of Language and Social Psychology, 33(2), 182–201. doi:10.1177/0261927X13506906
9. Hess, U., & Fischer, A. (2013). Emotional mimicry as social regulation. Personality and Social Psychology Review, 17, 142–157. doi: 10.1177/1088868312472607
10. Ashton-James, C. E., & Chartrand, T. L. (2009). Social cues for creativity: The impact of behavioral mimicry on convergent and divergent thinking. Journal of Experimental Social Psychology, 45, 1036-1040.

**ТҮЙІН**

Мақалда XX ғасырдың 60-шы жылдарынан бастап қазіргі кезеңге дейінгі мимикрия феноменінің эмпирикалық деректерінің анализі берілген. Мимикрияның әлеумет пен жеке тұлғаға әсері тәжірибелік мәліметтерінің анализінде көрсетілген. Жеке тұлғаның әлеуметте өнімді бейімделуінің маңыздылығы ұсынылған. Бұл мақала қолданылған әдебиет тізімі деректерінің анализі бойынша құрастырылған.

**RESUME**

This paper shed a light into the mimicry phenomena starting from the 60s of XX century up to nowadays. The list of experimental researches described the influence of the mimicry into the society and a person itself. The paper emphasizing the important role of mimicry in productive social adaptation. This article was prepared on the basis of written sources and literature.

**Сведения об авторах:**

1. Ризулла Айдана Ризуллаевна – докторант 1 курса кафедры общей и прикладной психологии КазНУ им. аль-Фараби, Казахстан, Алматы. Контактные данные: моб. телефон +7 778 908 97 48, эл. почта [arizulla@mail.ru](mailto:arizulla@mail.ru),
2. Кабакова Майра Победовна – и.о. профессора кафедры общей и прикладной психологии КазНУ им. аль-Фараби, канд. психол. наук, доцент. Казахстан, Алматы. Контактные данные: моб. телефон +7 707 756 05 47, эл. почта [pobedovna\_70@mail.ru](mailto:pobedovna_70@mail.ru),
3. Ташимова Фатима Сагымбековна - профессор кафедры общей и прикладной психологии КазНУ им. аль-Фараби, доктор психол. наук, профессор. Казахстан, Алматы. Контактные данные: моб. телефон +7 707 689 53 72, эл. почта [fatima\_tashimova@mail.ru](mailto:fatima_tashimova@mail.ru),