

Санкт – Петербургский государственный университет

Выпускная квалификационная работа на тему:

**АТТРИБУЦИЯ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ ЧЕРЕЗ АУДИАЛЬНОЕ
ВОСПРИЯТИЕ ОРАТОРА**

по направлению подготовки 37.03.01 – Психология
основная образовательная программа «Психология»

Выполнил:
Студент 4 курса
Очная форма обучения
Дейникина С. А.

Рецензент:
к. п. н., доцент
Самуйлова И. А.

Научный руководитель:
к.п.н., доцент
Кузнецова И. В.

Санкт – Петербург
2017

СОДЕРЖАНИЕ

Generating Table of Contents for Word Import ...

АННОТАЦИЯ

Целью исследования стало изучение атрибуций личностных качеств оратора через аудиальное восприятие его голоса. Особое внимание уделяется вопросу соответствия (точности) представлений о личности оратора, появившихся при прослушивании его голоса, и его реальных психологических характеристик. На первом этапе работы дано описание психологических особенностей исполнителя авторской песни В. А. Елисеева с использованием двух методов. Метод трансформационной грамматики У. Вейнтрауба позволил осуществить дистантное изучение личностных свойств, проявляющихся через речь при публичном выступлении. Применение 16 – факторного личностного опросника Кеттелла (форма С) и опросника состояния агрессии Басса-Дарки (вар. Осницкого) дало возможность подтвердить результаты, полученные при использовании метода Вейнтрауба. Таким образом, получено наиболее полное представление о личностных качествах В. А. Елисеева. На втором этапе исследования 32 женщины и 19 мужчин в возрасте от 18 до 67 лет прослушивали аудиозапись голоса В. Елисеева, после чего оценивали его личностные качества. Было выявлено (кластерный анализ), что точность описания личности оратора не зависит от пола, возраста и уровня образования слушателей. Высокие показатели в структуре интегративного эмоционального интеллекта, а также положительные показатели самочувствия, активности и настроения у слушателей в момент прохождения исследования не определяют точность описания личности другого человека. В среднем по выборке определяется около 85% черт героя аудиозаписи. Итак, голос несет в себе исчерпывающие характеристики о его носителе при условии, что известен род его деятельности.

Данные, полученные в работе, могут быть использованы как психологами при профессиональном отборе или оказании помощи в службе телефона доверия, так, например, и при создании систем безопасности.

ABSTRACT

The purpose of this research is to study personal qualities which are attributed to the speaker based on his voice perception. Mental images which the audience forms as a reaction to speech production may be very close to the speakers' real psychological characteristics. We pay special attention to the accuracy of these mental images as compared with real personal traits. The first phase of the project involves the personality description of Vadim Eliseev, a professional musician. Two distinct methods are utilized. The method of transformational grammar (Weintraub, 2003) allows us to examine the musician's personality distantly through analysis of his public speeches. The use of the Sixteen Personality Factor Questionnaire (16 PF; Form C; (Kapustina, 2001)) and Buss – Durkee Hostility Inventory (BDHI) (Osnitsky, 1998)) helps to validate the results obtained through the Weintraub's method. Thus, the most complete description of Vadim Eliseev's personality is achieved. In the final experimental phase the participants (32 women and 19 men aged from 18 to 67) were asked to evaluate Eliseev's personality after listening to the audio recording of his voice. We found (cluster analysis) that the accuracy of the personality description was not affected by gender, age or education of the audience members. Such factors as high rates in emotional intelligence, as well as positive indicators of well – being, activeness or mood during the experiment didn't influence the accuracy of the personality description either. For the sample tested, about 85% of personality traits which the participants identified based on voice perception matched the real personal characteristics. This study provides a strong experimental demonstration that the voice carries comprehensive information about speaker's personality given that the speaker's professional field is known to the audience.

The obtained results may help to improve the quality of recruitment and assistance in helpline service. They can also be useful when developing security systems.

ВВЕДЕНИЕ

Познай самого себя! Познала. И это нисколько не облегчает мне познания другого. Наоборот, как только я начинаю судить человека по себе, получается недоразумение за недоразумением.

(Марина Цветаева, Москва. 1919г)

Познание и взаимное воздействие людей друг на друга – одна из актуальных тем, в изучении которой заинтересованы как теоретики, так и практики. Как правило, каждый ученый увлечен решением отдельных и частных вопросов этой большой области исследования, и наша работа не является исключением. Формирование представления о психологических особенностях другого человека определяется целым набором характеристик. К наиболее значимым из них относят внешность, невербальные проявления, а также просодические компоненты речи, изучение которых представлено в исследованиях как отечественных, так и зарубежных авторов (Барабанщиков, 2009; Лабунская, 1999; Морозов, 1998; Bruce, Young, 2000; Scherer, 2005 и др.). В рамках этой работы мы уделили особое внимание вербальным составляющим речи, а также постарались ответить на вопрос, касающийся точности восприятия личностных особенностей другого человека по его голосу.

На первом этапе исследования мы планируем использовать дистантный метод анализа вербальных характеристик (метод трансформационной грамматики), который позволит составить описание личностных качеств участника нашего исследования – Вадима Анатольевича Елисеева, музыканта и исполнителя авторской песни. Кроме того, он заполнит нам опросники (16 – факторный личностный опросник Кеттелла (форма С) и опросник

состояния агрессии Басса – Дарки), которые позволят получить наиболее полное представление о его психологических особенностях. При этом мы также сможем провести дополнительную проверку, на основании которой мы получим данные об адекватности метода и полученных результатов при применении дистантного метода анализа личностных свойств. На втором этапе исследования мы дадим прослушать аудиозапись голоса героя (где он отвечает на три вопроса) нашим респондентам, которые в дальнейшем будут оценивать его личностные качества по шкалам, соответствующим шкалам Кеттелла. Таким образом, мы получим одно описание героя, соответствующее его реальным характеристикам (с использованием двух методов) и второе описание, соответствующее представлениям слушателей о нем. В результате мы проведем сравнение полученных данных между собой, определив наиболее и наименее точных слушателей. Слушателям также необходимо будет заполнить ряд методик (16 – факторный личностный опросник Кеттелла, Диагностика эмоционального интеллекта (Н. Холл), САН) позволяющих в дальнейшем говорить об их индивидуальных различиях, которые могут оказывать влияние на точность восприятия личности героя аудиозаписи. Мы, в свою очередь, задались вопросом о влиянии пола, возраста, уровня образования, эмоционального интеллекта, а также самочувствия, активности и настроения на точность ответов респондентов.

Адекватность социальной перцепции определяется целым набором факторов: содержанием имплицитной теории личности, предпочтением одних механизмов социального восприятия перед другими, набором личностных черт субъекта восприятия и др. Верная оценка личностных особенностей других людей позволяет грамотно выстраивать отношения с ними. Неверное отражение и интерпретация индивидуальных свойств нередко ведут к ошибочному прогнозу относительно поведения другого и зачастую вызывают недопонимания и конфликты. Развитие современных видов связи делает возможным взаимодействовать с другими людьми при

отсутствии представлений об их внешних данных (служба телефона доверия, сфера продаж и др.). Голос в таком случае является единственным источником информации, от которого зависит исход общения. Насколько информативен, может быть этот источник, мы попытаемся ответить в рамках нашей работы.

Глава 1 Обзор литературы по проблеме исследования

1.1 Человек как субъект и объект познания

Исследование социальной перцепции в социальной психологии определило как минимум три направления исследований: восприятие человеком другого человека, восприятие человеком группы, восприятие человеком социальной общности. В рамках нашей работы нас в большей степени интересует первое направление, поэтому о нем мы и поведем речь в дальнейшем.

В структуре межличностного восприятия выделяют три компонента: субъект межличностного восприятия, объект межличностного восприятия и сам процесс межличностного восприятия. В традиционных исследованиях при изучении объекта и субъекта межличностного восприятия учитываются их физические и социальные характеристики (ролевые характеристики, система диспозиций личности, структура мотивов и т.д.). Сам же процесс межличностного восприятия сводится к построению определенных выводов и заключений относительно воспринимаемого на основе «считывания» определенных данных. С. Л. Рубинштейн отмечал по этому поводу: «В повседневной жизни, общаясь с людьми, мы ориентируемся в их поведении, поскольку мы как бы «читаем» его, то есть расшифровываем значение его внешних данных и раскрываем смысл получающегося таким образом текста в контексте, имеющем свой внутренний психологический план. Это чтение протекает «бегло», поскольку в процессе общения с окружающими у нас вырабатывается определенный более или менее автоматически функционирующий психологический подтекст к их поведению». Легко предположить, что «качество» такого прочтения обусловлено как способностями читающего, так и ясностью текста (цит. по Андреева Г. М., 2003, с. 149).

В нашей работе мы в той или иной степени уделяем внимание всем трем сторонам социальной перцепции, однако существенно сужаем исследование до изучения особенностей восприятия голоса и речи. Таким образом, мы лишаем респондентов возможности иметь хоть какие – то представления о физическом блике воспринимаемого лица.

Между тем именно внешние данные дают наиболее исчерпывающую информацию относительно расовых, возрастных и половых особенностей, а совокупность мимических и пантомимических проявлений позволяют определять эмоциональное состояние другого человека. Целая плеяда исследований посвящена изучению восприятия личностных особенностей человека по выражению его лица (Барабанщиков, 2002; Барабанщиков, Носуленко, 2004; Бодалев, 1996; Изард, 2000; Лабунская, 1999; Bruce, Young, 2000; Ekman, 2004; Ekman, Rosenberg, 2005). В литературе накоплен значительный материал, показывающий степень адекватности восприятия базисных (гнев, страх, радость, удивление, презрение, отвращение) и ряда производных эмоциональных состояний человека (Ekman, 2004; Изард, 2000). Сказать же что – либо определенное в отношении восприятия свойств личности весьма сложно. В. А. Барабанщиков и С. М. Федосееенкова доказывают, что в среднем две трети индивидуально-психологических свойств личности натурщика воспринимаются наблюдателями верно (Барабанщиков, Носуленко, 2004; Федосееенкова, 2003).

Исследований, посвященных изучению особенностей восприятия голоса и речи, обнаруживается на порядок меньше (Пашина 1991; Pittam, 1994; Балянин, 2010). Исходя из этого, перед нами встал вопрос точности восприятия личности другого человека в отсутствии любой информации кроме голоса. Какие черты «считываются» по голосу, а какие – нет? Какие особенности респондентов определяют адекватность восприятия личности героя аудиозаписи? От каких условий зависит точность «проникновения» в личность другого? Решение этих и подобных вопросов внесет свой небольшой вклад к раскрытию общепсихологических механизмов межличностного восприятия.

1.2 Атрибутивные процессы

Существенный шаг в изучении процесса межличностного восприятия был сделан в связи с «открытием» феномена каузальной атрибуции.

Началом теоретической и эмпирической разработки теории атрибуции послужили работы Ф. Хайдера (1958), Е. Джонса и К. Е. Дэвиса (1965), Х. Келли (1967), а уже в конце 1970-х гг. «атрибуция» входила в одну из наиболее популярных областей социально-психологических исследований. Исторически разработка понятия «атрибуция» началась с вопроса о том, как «рядовой человек» дает интерпретацию своего и чужого поведения (каузальная атрибуция).

Атрибуция каузальная – (от англ. «attribution» — приписывание, наделение + лат. «causa» — причина) — атрибуция относительно причин своего или чужого поведения или возникновения конкретной ситуации [11 с. 60].

Родоначальником исследований каузальной атрибуции был Ф. Хайдер (Heider, 1958), который сформулировал как саму идею каузальной атрибуции, так и дал описание различных схем, применяемых людьми при построении причинного объяснения поведения другого человека. Согласно Хайдеру, у каждого человека имеется общая теория человеческого поведения ("наивная психология"), которую он использует для объяснения различных социальных событий. При этом люди мотивируются двумя основными потребностями: 1. потребность в логически обоснованном взгляде на мир 2. потребность в контроле над окружающей обстановкой. Предсказание возможного поведения других людей служит удовлетворению этих потребностей. Такая способность позволяет самым разным людям понимать друг с друга в различных ситуациях социального взаимодействия.

Восприятие поведения других людей обусловлено в значительной степени теми причинами, которые мы приписываем данному поведению — внутреннему состоянию человека или каким-либо внешним факторам. Итак, для объяснения поведения других людей, мы стремимся приписывать ему внутренние причины (интернальная атрибуция) или внешние (экстернальная атрибуция). К внутренним (диспозиционным) причинам относят: черты

личности, способности, установки, настроения, стремления, состояние здоровья и т.д. Обладая свободой выбора своих действий, личность, с присущими ей внутренними диспозиционными чертами, имеет предрасположенность к тем или иным действиям. Внешние (ситуационные) причины (особенности окружающей социальной или физической среды), наоборот, ограничивают возможности выбора личностью своего поведения.

По мере развития идей каузальной атрибуции постепенно изменялось и первоначальное содержание концепции. Если ранее было принято говорить лишь о способах приписывания причин поведения, то в дальнейшем стали исследовать способы приписывания более широкого класса характеристик: интенций, чувств, качеств личности (включая самоатрибуцию (Д. Бем)). При этом сам объект атрибутирования также расширился: им может стать как другой человек, так и сам субъект и даже целая группа.

Атрибуция ситуационная (англ. «situational attribution») – частный случай атрибуции, нахождение причин своего или чужого поведения в факторах ситуации (что, как правило, подразумевает их неподконтрольность человеку). В этом случае наиболее часто причины наблюдаемого поведения усматриваются в случайности, везении или невезении, сложности (самой ситуации, поставленной задачи, сопутствующих обстоятельств), во внешних воздействиях, помехах, действиях других людей и пр. [11 с. 60]

В нашем исследовании нас в большей степени интересует следующий частный случай атрибуции.

Атрибуция диспозиционная (англ. «dispositional attribution») – объяснение причин своего или чужого поведения, а также описание и понимание других людей исходя из их личностных качеств. К характерным проявлениям «обыденного диспозиционизма» (приверженности людей к А. Д. и склонности игнорировать ситуационные факторы) относят:

- 1) более частое использование при описании людей терминов, обозначающих личностные черты (злой/добрый), а не описание ситуации, поведения, ролевой или группой принадлежности и т. п.

Показано, что в западной культуре употребление детьми диспозиционных терминов неуклонно возрастает по мере их развития и со временем становится самым частым способом свободного, т. е. не подчиненного особым инструкциям, описаниям других людей.

- 2) неспособность людей понимать вынужденный характер поведения;

- 3) интерпретация инициативы людей как проявление их диспозиций (в ущерб другим объяснениям, например, действию по принуждению или ради вознаграждения);

- 4) игнорирование ролевых факторов в пользу диспозиционных [11 с. 60]

Так что сегодня иногда говорят даже не об атрибутивной теории, а о «психологическом объяснении». Таким образом, содержанием процесса познания другого человека становится процесс «приписывания», т.е. «психологическое объяснение» [1].

Как же осуществляется сам процесс атрибуции?

Логический путь приписывания причин

Теория «Корреспондентного выведения» Э. Джонса и К. Дэвиса (Jones and Davis, 1965) дает наиболее полный ответ на первый вопрос.





(III ст.)

(I ст.)

Реальный процесс: слева направо →

Наблюдатель интерпретирует: справа налево ←

«Схема Э. Джонса и К. Дэвиса»

Э. Джонс и К. Дэвис предложили схему, которая помогает понять логический путь, которым следует человек, объясняя причины поведения другого лица. Реальный процесс осуществляется по направлению слева направо: человек, обладая некоторыми личностными чертами (диспозициями) и определенными намерениями (интенциями) актуализирует и то и другое при помощи имеющихся знаний и способностей и осуществляет действие, несущее за собой определенные последствия. Иной порядок следования раскрыт наблюдателю (справа налево): прежде всего он наблюдает последствия действия или же само действие, но далее он уже ничего наблюдать не может. Остается только умозаключать относительно знаний и способностей совершившего поступок и далее, продолжая рассуждение, относительно намерений (интенций) и возможных характеристик его личности (диспозиций). Подобную мыслительную операцию, на пути которой осуществляется процесс приписывания, Джонс и Дэвис назвали «корреспондентным выводом». Процесс выведения, таким образом, включает в себя две стадии: 1. атрибуция интенций (наблюдатель заключает намеренно действие или нет) 2. атрибуция диспозиций (анализирует возможные диспозиции, которые стоят за поступком).

Э. Джонс и К. Дэвис полагают, что наблюдая какое-нибудь действие другого человека, люди пытаются сделать вывод о соответствии этого действия какому-либо устойчивому личностному свойству данного индивида. «Например, если Сергей проявляет деликатность по отношению к Олегу, то

его соответствующий вывод мог бы состоять в том, что Сергей является деликатным человеком. Но придет ли Олег на самом деле к соответствующему выводу? Не всегда. Если находится несколько вероятных причин того, почему некто может выполнить определенное действие, то соответствие является низким, и мы не можем быть уверены в причине данного действия. Однако, если имеется только одна вероятная причина для объяснения какого-либо действия, то соответствие является высоким, и можно быть уверенным в подходящей к данному случаю атрибуции» [27].

По мнению авторов, люди склонны чаще делать диспозиционные атрибуции (т.е. такие, которые являются внутренними и устойчивыми). В основе такого предпочтения лежит убеждение в том, что знания о диспозиционных атрибуциях других позволяют нам лучше понимать и предсказывать их поведение.

1.3 ИмPLICITНЫЕ теории личности

Что же такое имPLICITные теории личности? Ответ на этот вопрос позволит нам понять, откуда «берутся» приписываемые нами личностные особенности, характеризующие других людей.

ИмPLICITная теория личности (англ. «implicit personality theory») — житейские, обыденные, ходячие представления о взаимосвязях между свойствами и чертами личности (напр., «если ревнует, то любит»; «полные люди — добряки»). Подобные представления необязательно должны быть осознанными; атрибут «имPLICITный» указывает как раз на то, что они могут функционировать на уровне неосознаваемых, интуитивных установок (ожиданий) [11 с. 176].

В зарубежных источниках в качестве создателя данного термина упоминается Л.Дж. Кронбах; «The notion of implicit personality theories was introduced into modern psychology by Lee Cronbach in the 1950s». Можно также встретить мнение о том, что впервые данный термин был использован в

работе Дж.С. Брунера и Тагиури, «которые в 1954 году в рамках разработки программы психологических исследований восприятия New Look ввели в психологию термин имплицитные теории личности» [25]. Под этим понятием авторы подразумевали склонность людей усматривать связь между определенными человеческими типами и личностными чертами.

Основные экспериментальные исследования

Известная работа С.Э. Аша (Asch S. E., 1946) «Формирующиеся впечатления личности» дает основной импульс исследованиям имплицитных теорий личности [26]. Соломон Аш создал теорию центральных черт личности, в которой выразил мнение о том, что центральные черты личности способны полностью предопределить впечатление о человеке. Согласно исследованию Аша, только десятая часть участников допускала, что «холодный» человек может быть также честным или обладать чувством юмора (перечень состоял из семи различных характеристик индивида). Если же список содержал характеристику «сердечность», то 30% участников считали этого человека щедрым, благородным, а более 70% предполагали у него наличие чувства юмора. Характеристики «воспитанность/невоспитанность» практически не влияли на организацию целостного впечатления о человеке и, таким образом, были отнесены к периферийным характеристикам. Холодность и сердечность, в свою очередь, являются центральными чертами при восприятии личности. «Понятие “теплый-холодный” включает в себя необыкновенно широкий спектр качеств. Оно связано с характеристиками, свойственными определенному темпераменту (оптимизм, юмор, счастье), с базисными отношениями к социальным группам (щедрость, открытость, популярность), с волей индивида (настойчивость, честность). Оно даже включает отсылку к физическим характеристикам, что становится очевидным в связи практически единодушным описанием теплой личности как невысокой, крепкой и румяной и противоположным описанием холодного человека» [цит. по Савельев А. С., 2013, с.13]. Несмотря на то, что сам Аш не обращался к

проблеме имплицитных теорий личности, тем не менее «центральные черты» определенно могут рассматриваться как главные содержательные и структурные компоненты таких теорий, так как они играют ведущую роль в процессе построения образа другого человека.

Заинтересовавшись работами Аша, американский социальный психолог **Харольд Келли** (Kelly G.A., 1955) экспериментально подтвердил его теорию. Исследование Келли состояло в следующем: одного и того же преподавателя представляли либо как «сердечного и мягкого», либо как «холодного и черствого» человека в различных студенческих группах. Несмотря на тот факт, что преподаватель читал идентичные лекции во всех группах, в результате у студентов сформировалось такое впечатление, которое соответствовало установке, то есть его предварительному описанию. Будучи рекомендованный как добродушный человек, он сложил идентичное мнение и у студентов, и наоборот. «Таким образом, Х. Келли пришел к заключению, что характеристики, относящиеся к центральным чертам: способны оказывать влияние на формирование целостного впечатления о человеке еще до реального контакта с ним. Данное впечатление обладает такой силой, что даже очное знакомство и реальное взаимодействие с этим человеком не в состоянии изменить сложившееся о нем впечатление» [25].

Количество экспериментальных работ в области исследования имплицитных теорий личности заметно снизилось к середине 60-х годов XX века. Тем не менее, с этого времени можно в полной мере говорить о начале современного периода с его альтернативным подходом, представленным в «теории личностных конструктов» **Джорджа Келли** (Kelly G. A., 1963) [32]. Основная идея его концепции состоит в том, что люди смотрят на мир через некоторые образцы («конструкты»), которые они создают в процессе жизненного опыта. Посредством этих образцов они пытаются постичь реальность, но так как взгляд на эту реальность преломляется через уже имеющиеся образцы, то и сама реальность по существу конструируется.

«Конструкт» определяет не только путь интерпретации мира, но и руководство к поведению.

Пытаясь понять и предсказать явления окружающего мира, каждый из нас «выбирает» конструкты, которые и делают этот мир понятным и предсказуемым. С этой точки зрения, имплицитные теории личности сами по себе являются этими «конструктами», которые используются людьми при группировке черт, в процессе познания окружающих и самих себя.

Поскольку у каждого человека своя собственная система конструктов, сравнение между собой явлений и процессов объективного мира осуществляется по разным основаниям. Таким образом, для отдельного человека существует своя собственная иерархия значимых признаков: для одних может превалировать сравнение людей по признаку «добрый – злой», для других – «умный – глупый». Стало быть, конструкт определяет анализ воспринимаемого.

К этому моменту были уже известны и другие механизмы межличностного познания (проекция, эмпатия, стереотипизация и др.). И если одни авторы считали имплицитные теории личности универсальным механизмом, включающим вышеперечисленные феномены, то другие – напротив, сужали понятие имплицитных теорий личности, считая их одним из способов вынесения атрибутивных суждений.

Индивидуальные различия имплицитных теорий личности поставили вопрос зависимости их содержания от характеристик самого субъекта. Образование, социально – демографические переменные, личный опыт, личностные качества (коммуникативная компетентность, когнитивная сложность), интересы и уровень интеллекта, экстраверсия и толерантность к неопределенности, принадлежность к определенной социокультурной среде и другие были выявлены в качестве факторов, определяющие эти различия. Выделив индивидуальные факторы, влияющие на содержание ИТЛ человека, авторы не смогли вскрыть и описать механизм этого влияния. Рядом авторов,

близких по своим научным убеждениям к культурно-историческому подходу Л.С. Выготского, отмечается исключительная роль в формировании ИТЛ присвоения суждений здравого смысла, выработанных в обществе и закрепленных в пословицах, поговорках, архетипичных сказках и т.п. [25].

1.4 Теория социальных представлений

Наиболее известная теория социальных представлений разработана французским социальным психологом Сержем Московичи (Moscovici S, 1981). «Под социальными представлениями, – пишет Московичи, – мы подразумеваем набор понятий, убеждений и объяснений, возникающих в повседневной жизни по ходу межличностных коммуникаций. В нашем обществе они являются эквивалентом мифов и систем верований традиционных обществ; их даже можно назвать современной версией здравого смысла. Наш подход фокусируется на том, как люди думают и создают свою разделяемую реальность, а также на содержательном аспекте их мышления» [34 с. 182].

Одна из ключевых идей Московичи состоит в том, что социальные представления не есть «мнение» отдельного человека, но именно – мнение группы, которое можно рассмотреть как ее своеобразную «когнитивную карточку». Не случайно коллега Московичи Д. Жоделе настаивает на том, что социальные представления – это «общее видение реальности, присущее данной группе, которое может не совпадать или противостоять взглядам, принятым в других группах. Это видение реальности ориентирует действия и взаимосвязи членов данной группы» (цит. по Андреева Г. М., 2000, с. 209).

Структура социальных представлений включает в себя три компонента: информация, поле представления, функция. Информация проникает в обыденное сознание через различные источники; поле представления формируется в группе, которая придает смысл и возможное толкование

полученной информации. Установка же есть интериоризация того, что уже подчерпнуто и из полученной информации, и от «поля», созданного в группе, и из собственного опыта.

Социальные представления выполняют три основные функции:

1. Социальные представления, как инструмент познания социального мира, таким образом, индивид описывает, классифицирует и объясняет события.
2. Регулирующая функция (опосредуют поведение, способствует направлению коммуникации в группе и обозначению ценностей).
3. Функция адаптации (соотнесение совершающихся событий с предшествующим опытом, то есть способствует сохранению картины мира).

Основная идея теории социальных представлений состоит в том, что каждый человек интегрирует и модифицирует в каждый данный момент социальные формы, созданные культурой, средствами массовой информации и отдельными группами. Самым главным фоном, на котором это происходит, является группа с ее опытом и уже сложившимися ранее представлениями. Главный вклад своей теории Московичи видит в том, что источником социального познания являются социальные отношения [3].

1.5 Механизмы межличностного восприятия

В этом пункте мы хотим очень коротко обозначить роль социальных установок при формировании впечатления о личности другого человека, а также роль эмпатии как условия, при котором достигается понимание людьми друг друга. Существуют и другие механизмы межличностного восприятия (рефлексия, идентификация), которые, однако, не затрагиваются нами в рамках этой работы.

Социальные установки (аттитюды)

Традиционно установку определяют как предрасположенность индивида определенным образом оценивать других людей, различные объекты, явления или идеи. Еще в 1935 г., на заре исследования установки, Г. Олпорт подчеркивал особую важность этого феномена для социальной психологии: "Не будучи направлена установкой, индивид находится в замешательстве и недоумении. Какой-то вид готовности является необходимым до того, как он сможет осуществить достаточное наблюдение, высказать подходящее суждение или дать тот или иной ответ, кроме самого примитивно рефлексивного. Установки определяют для каждого индивида то, что он увидит и услышит, то, что он будет думать и делать. Заимствуя слова Уильяма Джеймса, "они приносят смысл в мир"; они разграничивают хаотическое окружение и упорядочивают его; они являются нашими методами, с помощью которых мы находим свой путь в жизни" (цит. по Свенцицкий А. Л., 2004, с. 119).

Американские исследователи выделили три различных компонента установки: когнитивный, аффективный (эмоциональный), и поведенческий (Rosenberg & Novland, 1960). Когнитивный компонент составляют убеждения относительно объекта установки; аффективный включает в себя эмоции и чувства, а поведенческий — действия в отношении объекта установки и поведенческие намерения (трехкомпонентная модель установки).

Установки представлены в памяти и извлекаются из нее, когда мы сталкиваемся с соответствующими им объектами. Процесс актуализации установок может быть контролируемым и тогда требует усилий, либо происходит спонтанно. Таким образом, при оценке объекта, испытуемые могут произвольно сконструировать суждение, используя информацию, хранящуюся в памяти (Wilson & Hodges, 1992), хотя одно лишь простое присутствие объекта установки может автоматически вызвать оценочный ответ, без специального обдумывания или припоминания (Bargh, 1997; Bargh, Chaiken, Gollwitzer & Pratto, 1992) [30].

Функции установок:

1. Функция познания: установки дают нам «знание» об объектах и событиях в нашем окружении и, тем самым, экономят усилия, позволяя не обдумывать при каждой очередной встрече с объектом, как следует себя вести по отношению к нему. Стоит отметить, что «знания» относительно одних и тех же объектов всегда субъективны и сильно отличаются у разных людей.
2. Функция приспособления: помогает человеку достигать желаемых результатов и избегать нежелательных (представление об этих результатах и способах их достижения обычно формируются в предшествующем опыте).
3. Функции социальной идентичности: поддержание и выражение некоторых установок позволяет человеку идентифицироваться с определенными социальными группами.

Эмпатия

Эмпатия – аффективное состояние, возникающее у индивида при непосредственном наблюдении эмоционального состояния другого лица. Это состояние является результатом принятия личностью позиции другого и понимание его чувств [30 с. 285].

Большинство исследователей полагает, что эмпатия осуществляется посредством не одного, а нескольких механизмов: эмоциональная эмпатия действует благодаря механизму проекции и подражания моторным и аффективным реакциям другого человека, тогда как когнитивная эмпатия базируется на интеллектуальных процессах.

Согласно Сопикову А. П., механизм эмпатии рассматривается как способ моделирования субъектом объекта (Сопиков А. П., 1977). Сначала субъект воспринимает внешние проявления объекта эмпатии (т. е. воспринимает жесты, позу, интонацию, мимику, эмоциональное состояние), затем на их основе строит психологическую модель деятельности объекта и считывает с нее информацию о его состоянии. После чего посредством речи, экспрессии и действий субъект присоединяется к объекту.

В свою очередь Юсупов И. М. выделяет механизм «эмпатийного понимания», рассматривая его как процессуальную характеристику эмпатии (Юсупов И. М., 1995). В случае если объект обладает свойством эмоциональной привлекательности для субъекта, в отношениях между ними может возникнуть эмпатогенная ситуация. Развитая сензитивность и полнота информации – необходимые условия для возникновения сопереживания. Данный этап в эмпатийном процессе проходит при действии механизма заражения. Заражение — «процесс передачи эмоционального состояния от другого индивида на психофизиологическом уровне контакта помимо собственного смыслового воздействия или дополнительно к нему» [цит. по Горбатова Е. А., 2014 с. 24]. Затем на базе этого у субъекта формируется модель состояния объекта эмпатии, и происходит перенесение состояния объекта на себя с целью познания ситуации. Здесь включаются механизмы децентрации, позволяющей сохранить собственные психологические особенности, и отражения.

Ряд других исследователей, говоря о механизме эмпатии, подразумевают процесс идентификации: неосознаваемое отождествление субъектом себя с другим субъектом. Идентификация проявляется в виде погружения, перенесения индивидом себя на место другого человека, что приводит к усвоению его личностных смыслов и вызывает содействующее поведение («сочувственная идентификация»).

Понимая под идентификацией механизм социализации, Т. П. Гаврилова напротив, считает, что нет особых оснований для смешивания понятий «эмпатия» и «идентификация» (Гаврилова Т. П., 1981). Она полагает, что «понятие эмоциональной децентрации адекватно описывает воссоздание индивидом переживаний другого». Специфика эмоциональной децентрации, по мнению Т. П. Гавриловой, состоит в том, что «человек, в позицию которого ставит себя индивид, не рассуждает, не воспринимает объекты предметного мира, не ведет диалог, а переживает нечто, связанное с его собственными проблемами или проблемами других людей». Благодаря децентрации субъект способен признать существование иной позиции относительно какого – либо явления, и это позволяет предположить, что именно она лежит в основе способности субъекта к принятию роли другого человека и определяет эффективность коммуникативного взаимодействия [цит. по Горбатов Е. А., 2014, с. 24].

Подводя итог, можно сказать, что на данный момент нет единой точки зрения на природу, структуру и формы выражения эмпатии. Под эмпатией понимается способность личности эмоционально откликаться на переживания другого и содействовать ему [14].

1.6 Обобщение теоретических данных

Обобщая теоретические данные, мы решили представить их в виде одной из возможных схем, которая, хоть и не отражает всей полноты процесса социальной перцепции, однако, дает представление о его общей структуре.





Далее следует дать краткое пояснение к представленной схеме. Структура имплицитной теории личности представлена здесь с точки зрения традиционного подхода и рассматривается как присутствующее у каждого человека представление о психологической организации других людей. В этой психологической организации выделяют различные уровни. Первый уровень – философский: на нем задаются некоторые общие представления о человеке и его природе. Уже на этом уровне люди сильно отличаются друг от друга по тому, положительно или отрицательно им свойственно судить о людях. Второй уровень содержит в себе представления о том, каким образом связаны в человеке разделяемые им ценности, смыслы, мотивы поведения и его цели. Последний третий уровень (психологический) содержит различного рода имплицитные предположения о связках более конкретных свойств и качеств у людей [4].

1.7 Современные направления исследований

Современные направления **отечественных** исследований представлены рядом работ, которые направлены на изучение способности людей описывать личность другого человека по его внешним данным и голосу.

В исследовании **В. А. Барабанщикова** (Барабанщиков В. А., 2008; Барабанщиков В. А., Майнина И. Н., 2010) изучается восприятие индивидуально – психологических особенностей человека по изображению целого и частично открытого лица.

Методика исследования построена на сопоставлении черт личности натурщика, зрителя и оценок зрителем индивидуально – психологических особенностей натурщика по выражению целого либо фрагментарного лица.

В качестве стимульного материала использовались фотографии мужских и женских лиц до плечевого пояса (анфас), которые демонстрировались в случайном порядке на экране дисплея. От испытуемого требовалось оценить черты характера человека, изображенного на фотографии, с помощью шестнадцати шкал, построенных на основе 16 PF Кеттелла. До выполнения основного задания оценивались индивидуально – психологические особенности натурщиков и испытуемых с применением той же методики. Таким образом, в результате исследования были получены три ряда профилей личности: 1 – натурщика, 2 – наблюдателя и 3 – оценки наблюдателем фотоизображения натурщика.

Степень соответствия оценочного профиля профилю натурщика выступает как мера адекватности восприятия его личности. Основным показателем адекватного восприятия личности натурщика служит коэффициент, который выражает отношение разности смешанного резонанса

(R + I) и смешанной атрибуции (A + P) к сумме всех оцениваемых параметров:

$$K_{ad} = \frac{(R + I) - (A + P)}{R + I + A + P},$$

где R (резонанс) – совпадение всех трех значений одних и тех же шкал во всех трех профилях; P (проекция) – совпадение значений одних и тех же шкал в оценочном профиле и профиле зрителя при их отсутствии в профиле личности натурщика; I (интроекция) – совпадение значений шкал оценочного профиля и профиля натурщика, при отсутствии в личностном профиле зрителя; A (атрибуция) – значения шкал оценочного профиля, не соответствуют ни профилю зрителя, ни профилю натурщика.

Чем больше R + I, тем объективнее воспринимается натурщик, и наоборот. При $K_{ad} > 0$ преобладает адекватное, при $K_{ad} < 0$ – неадекватное восприятие личностных свойств.

Выводы по исследованию:

1. Средние доли резонанса, проекции и интроекции по изображению целого лица примерно одинаковы: R = 18,0 % (SD = 11,2), P = 20,5 % (SD = 11,6), I = 21,9 % (SD = 11,2); Существенно большее влияние оказывает атрибуция: A = 40,1 %; диапазон изменений 6–81 %. Общее соотношение параметров носит устойчивый характер и не зависит от пола испытуемых и типа лица натурщика.
2. Средние значения адекватности восприятия отдельных черт достигают 90 %, в то время как другие черты остаются нераспознанными (около 1 %). По фотоизображению открытого лица верно оценивается почти 40 % черт личности натурщика. Наиболее точно при всех типах лица распознаются оптимизм (F) – 52,5 % и оригинальность (M) – 54 %; хуже всего – легкомысленность (G) – 22,3 % испытуемых.

3. Представления складываются в течение двух – трех десятков мс и в дальнейшем (50 мс – 30 с) существенно не меняются. При экспозиции целого лица на 50 мс около 60 % черт личности натурщика оцениваются верно.
4. Адекватность оценок целого и фрагментарного лица требует разных свойств личности зрителя. Например, эмоционально – волевые качества зрителя имеют высокие значения (фактор Q3 – высокий самоконтроль ($p = 0,007$) при эффективной оценке целого лица [7, 8]).

Уже в другом исследовании **К. Ю. Балянина** изучаются особенности распознавания индивидуальных характеристик человека по его голосу (Балянин К. Ю., 2010). В исследовании приняли участие две группы испытуемых: 15 из них были зрячими людьми, а 15 – слепыми. На звуковых записях были представлены голоса мужчины и женщины, которые владели татарским и русским языками и считали их для себя родными. Испытуемым в произвольном порядке предъявлялись восемь акустических фрагментов, прослушав которые, им необходимо было заполнить методики, позволяющие выстроить образ человека, голос которого они слышали. С этой целью использовались: «Дифференциальные шкалы эмоций» К. Изарда, «Личностный дифференциал» и «Словесный портрет» Бертильона.

Выводы по исследованию:

1. Эмоциональные состояния в подавляющем числе проанализированных бланков распознаются преимущественно верно. При распознавании личностных качеств количество ошибок увеличивается
2. Немаловажное значение имеет и степень обученности к выполнению данной перцептивной задачи. Как показали предыдущие исследования в этой области и результаты практики, обучение ведет к улучшению

распознавания индивидуально – психологических характеристик личности человека по его голосу (Пашина, 1991; Балянин, 2010).

3. В распознавании физического портрета отмечены следующие тенденции: никто из испытуемых не сделал ошибок в распознавании пола. С достаточной точностью и стабильностью распознается возраст. Ошибки укладываются в интервал до 5 лет, ошибки более 10 лет единичны. Достаточно эффективно распознается рост и тип телосложения. Правда, в том случае, если испытуемому удастся отстраниться от этнического стереотипа. В противном случае описывается типичный представитель этноса.
4. На данный момент не выявлено достоверных различий в восприятии между мужчинами и женщинами, между зрячими людьми и незрячими [6].

Другая группа исследователей – **Демидов А.А., Ананьева К. И., Выскочил Н. А.** изучают восприятие психологических особенностей человека по выражению его лица и голосу (Демидов А.А., Ананьева К. И., Выскочил Н. А., 2014). В своей работе они попытались определить роль различных источников информации о человеке в формировании целостного, представления о его психологических особенностях.

Для основного исследования были отобраны три мужчины и три женщины; далее была проведена фотосъемка их лиц и аудиозапись голосов. Предварительно был составлен их личностный профиль, помимо этого участников также оценили их знакомые.

Далее были сформированы три независимых выборки испытуемых. Исследование проводилось с каждым испытуемым индивидуально. Первой группе в качестве стимульного материала предъявлялись фотоизображения лиц в анфас (продолжительность экспозиции – 10 с), второй группе –

аудиозаписи голосов, считающих вслух от 1 до 10, третьей группе – одновременно предъявлялись фотоизображения лиц в анфас и аудиозаписи голосов. Задача испытуемых состояла в оценке индивидуально – психологических особенностей натурщиков. Адекватность оценки личности натурщиков оценивалась по той же формуле, что и в исследовании Барабанщикова (Барабанщиков, 2009).

Выводы по исследованию:

1. Статистически значимых различий в показателях адекватности восприятия между тремя экспериментальными условиями выявлено не было.
2. Более адекватно в условиях восприятия фотоизображения оцениваются следующие характеристики: «замкнутый – открытый», «решительный – нерешительный», «вялый – энергичный» и «нелюдимый – общительный». В условии восприятия голоса натурщика наиболее адекватно оценивается шкала «обаятельный – непривлекательный».
3. Наименее адекватны в условиях восприятия голоса человека оценки по шкале «упрямый – уступчивый», оценки по шкалам «уверенный – неуверенный» и «суетливый – спокойный» наименее адекватны при восприятии фотоизображений лица человека.
4. Испытуемые адекватно оценивают около 55 % черт личности натурщиков.
5. Одновременное предъявление испытуемым информации о лице и голосе не ведет к повышению адекватности оценок индивидуально – психологических особенностей другого человека. Таким образом, повышение адекватности межличностного восприятия не обеспечивается простой суммацией источников информации (визуальной и аудиальной) о воспринимаемом человеке [15].

Анализ **зарубежных** научных работ в области изучения специфики восприятия голоса позволяет также обнаружить исследования, посвященные оценке психологических особенностей человека по его голосу. Так, например, в исследованиях Дианы Берри (Berry, 1991) было показано, что такая комплексная описательная характеристика голоса, как его «детскость», отрицательно связана с оценкой доминантности натурщика, но положительно связана с оценкой его сердечности. В ряде других исследований показано, что люди, чьи голоса воспринимаются как более привлекательные, оцениваются как имеющие более социально желательные личностные характеристики (Zuckerman, Driver, 1989). Люди с более привлекательным голосом оцениваются и как более сердечные, милые, честные, доминантные и более успешные, нежели люди с менее привлекательными голосами (Berry, 1990; Zuckerman, Driver, 1989) [цит. по Демидов А.А., Ананьева К. И., Выскочил Н. А., 2014].

Несмотря на то, что тема восприятия человеческого голоса разрабатывается рядом авторов, полученные знания скорее фрагментарны и слабо систематизированы. На наш взгляд подобная ситуация объясняется сложностью учета всех факторов, оказывающих влияние на процесс социальной перцепции. В нашем исследовании мы попытаемся ответить лишь на несколько вопросов, затрагивающих данную область исследования, надеясь внести свой вклад в эту сложную тему. Мы полагаем, что более масштабные экспериментальные исследования в дальнейшем изменят ситуацию.

ГЛАВА 2. Методы и организация исследования

В человеческих взаимоотношениях важную роль играет восприятие и понимание людьми друг друга. В нашей работе мы сделали предположение о том, какие характеристики могут способствовать формированию точного образа другого человека при прослушивании его голоса и отсутствии информации о внешних данных.

Цель:

Изучение атрибуций личностных качеств оратора через аудиальное восприятие его речи.

Задачи:

1. Проанализировать литературу, посвященную данной теме
2. Составить наиболее полное описание личности оратора с использованием дистантного метода трансформационной грамматики и личностных опросников.

3. Провести качественный анализ сравнения данных, полученных при применении метода трансформационной грамматики и личностных опросников.

4. Выявить тех людей, чьи представления о личности оратора наиболее/наименее точно соответствуют реальности, и оценить степень соответствия оценочного профиля профилю героя аудиозаписи.

5. Определить процент личностных черт, определяемых по голосу для наиболее и наименее точных респондентов.

Предмет:

1. Вербальные характеристики героя аудиозаписи.
2. Точность представлений о личностных особенностях оратора в сравнении с его реальными психологическими характеристиками.

Объект:

1. Видеозапись публичного выступления оратора.
2. Образ другого человека в представлениях слушателей.

Основные гипотезы:

1. Люди с высоким эмоциональным интеллектом способны дать более точное описание личности оратора.
2. Респонденты с определенными социально-демографическими особенностями дают более точное описание.
 - 2.1. Люди старшего возраста дадут более точное описание, чем люди молодого возраста.
 - 2.2. Женщины дадут более точное описание, чем мужчины.

3. Положительные показатели самочувствия, активности и настроения у слушателей в момент прохождения исследования способствуют более точному описанию личности оратора.
4. Голос несет в себе значительное количество информации о личностных особенностях человека.

Статистические гипотезы:

I.

Но – точность описания личности оратора не определяется высокими показателями в структуре эмоционального интеллекта.

H1 – точность описания личности оратора определяется высокими показателями в структуре эмоционального интеллекта.

II.

Но – точность описания личности оратора не зависит от возраста слушателей.

H1 – точность описания личности оратора определяется возрастом слушателей (чем старше участник, тем точнее его ответ).

III.

Но – точность описания личности оратора не зависит от половой принадлежности слушателя.

H1 – точность описания определяется половой принадлежностью слушателя (женщины дадут более точные описания, чем мужчины).

IV.

Но – точность описания личности оратора не определяется положительными показателями самочувствия, активности и настроения у слушателей в момент прохождения исследования.

H1 – точность описания личности оратора определяется положительными показателями самочувствия, активности и настроения у слушателей в момент прохождения исследования.

V.

Но – голос не содержит в себе информации о личностных особенностях человека.

H1 – голос содержит в себе значительное количество информации о личностных чертах человека.

2.1. Описание выборки исследования

На первом этапе в качестве объекта исследования выступила 1 видеозапись творческого вечера (бард-клуб «Парус»), формат которого предполагает, что герой отвечает на вопросы, которые задают ведущие, таким образом, раскрывает историю своей жизни и творчества. Героем видеозаписи стал исполнитель авторской песни, музыкант В. А. Елисеев (имеет высшее музыкальное образование, женат, на момент выступления ему было 49 лет). В дальнейшем различные части видеозаписи были преобразована в формат аудиозаписи, длительность которой составила 3 минуты 20 секунд.

На втором этапе участниками исследования стали слушатели аудиозаписи: 32 женщины и 19 мужчин. В возрасте от 18 до 30 лет – 28 человек, от 30 до 40 лет – 11 человек, от 40 до 50 лет – 11 человек, 67 лет – 1 человек. У 31 человека – высшее образование, 12 – неоконченное высшее, 5 – среднее специальное, 3 – полное среднее. Из них студенты различных направлений – 17 человек, сотрудники различных организаций – 26 человек, предприниматели – 3 человека и фрилансеры – 5 человек.

2.2 Методы исследования

В нашей работе мы использовали дистантный метод анализа личностных свойств, проявляющихся через речь при публичном выступлении – метод трансформационной грамматики. Нами был осуществлен анализ вербальной деятельности В. А. Елисеева, то есть анализ его публичного выступления. Метод трансформационной грамматики был предложен У. Вейнтраубом (W. Weintraub), профессором кафедры психиатрии Медицинской школы Университета штата Мериленд. По результатам своих многочисленных клинических экспериментов (1981, 1986, 1989) и дистантных исследований Вейнтрауб измерил ряд параметров вербального стиля, которые указывают на различные личностные качества и характерные для них стили защиты.

Автор метода выдвигает следующие три предположения:

- модели мышления и поведения представлены в стилях говорения;
- в ситуации стресса, выбор говорящим грамматических конструкций будет отражать особенности копинг – механизмов;
- черты личности зашифрованы в грамматических структурах, которые слабо подвержены изменениям [5].

Порядок работы:

Для работы с данным методом была использована 1 видеозапись творческого вечера с участием В. А. Елисеева. Полученное интервью было переработано в текстовый материал и составило 2440 тысячи слов. Далее производился анализ составляющих вербального стиля (Приложение А) участника по следующим правилам:

- анализировались лишь ответы на вопросы, превышающие 30 слов;
- первое предложение ответа не учитывалось для того, чтобы свести к минимуму эффект диалога;

Обработка данных:

1. Произведен подсчет общего количество представленности каждой переменной вербального стиля.
2. Абсолютный числовой показатель был переведен в относительный с помощью следующей формулы:

$$E_{i(\text{станд})} = \frac{p_i}{N} \times 1000$$

где E_i – стандартизированный показатель представленности конкретной переменной в исследуемом тексте, p_i – суммарный показатель представленности конкретной переменной в тексте, N – общее количество слов в тексте.

3. Производилась оценка степени выраженности разных переменных вербального стиля по сравнению со стандартизированными данными по представителям сферы искусства (Приложение В).

Вывод о средней, низкой или высокой степени выраженности каждой переменной осуществлялся с помощью сравнения полученного стандартизированного среднего значения конкретной переменной с обобщенным показателем по представителям сферы искусства, плюс/минус стандартное отклонение(σ).

4. Числовые данные по грамматическим переменным были соотнесены с соответствующими им психологическими особенностями, представленными в Приложении Б.

Далее из различных частей видеозаписи были отобраны 3 вопроса и ответы на них, из которых была создана аудиозапись длительностью 3 минуты 20 секунд. Из контекста аудиозаписи была понятна сфера деятельности героя, что могло актуализировать имеющиеся у респондентов установки. Участники исследования прослушивали аудиозапись однократно и полностью, после чего приступали к оценке личности В. А. Елисеева,

используя шкалы, соответствующие 16 – факторной методике Кеттелла (форма С) в Приложении Г.

Помимо этого мы использовали 16 – факторный личностный опросник Кеттелла (форма С) как для героя аудиозаписи, так и для участников выборки. Для героя – опросник состояния агрессии Басса-Дарки (вар. Осницкого). Для выборки – диагностика эмоционального интеллекта Н. Холла.

Далее мы проводили качественный анализ следующих данных:

- Сравнение психологических особенностей героя аудиозаписи, полученных в результате использования метода трансформационной грамматики и личностных опросников (Кеттелл и Басса – Дарки).
- Контент – анализ описания внешности героя аудиозаписи.
- Поиск характеристик, объединяющих тех людей, чьи ответы были наиболее и наименее близки к реальности.

2.3 Математико-статистические методы обработки данных

На первом этапе мы использовали кластерный анализ, который позволил нам объединить весь массив полученных данных в 2 кластера: первый воспроизводил представления участников выборки о личности героя аудиозаписи, а второй его реальные личностные особенности. С помощью этого метода мы оценили степень близости (евклидово расстояние) воображаемого и действительного образа героя и отобрали тех участников, чьи ответы оказались ближе всего к истине.

На втором этапе мы применили непараметрический Н - критерий Крускала-Уоллиса для того чтобы проверить влияние пола, возраста, уровня образования, самочувствия, активности, настроения, а также эмоционального

интеллекта участников выборки на точность определения личностных особенностей героя аудиозаписи, а также провели сравнение средних с помощью t-критерий Стьюдента и критерия Шеффе.

ГЛАВА 3. Результаты исследования и их обсуждение

3.1 Описание психологических особенностей героя аудиозаписи

По результатам использования метода трансформационной грамматики нами было составлено описание психологических особенностей героя аудиозаписи:

Характерный для В. А. Елисеева межличностный стиль взаимодействия, Вейнтрауб называет термином «пассивный» вследствие высокого уровня употребления местоимения «меня» (14.3, здесь и далее частота представленности вербальной характеристики на 1000 слов). Соотношения местоимений «я» и «меня» примерно равны: 14.7 и 14.3 соответственно. Подобные цифры могут говорить о том, что в процессе взаимодействия с другими людьми человек не стремится занять лидирующей позиции, пытаясь при этом выстраивать отношения «на равных». В ситуациях давления может уступать, занимая позицию «ведомого». Эмоциональный стиль отличается выразительностью, о чем говорят средние значения в выражении чувств (6.5) и использовании усилительных наречий (15.2), что делает речь В. А. Елисеева достаточно эмоциональной и помогает расставлять акценты в процессе рассказа. По сравнению с другими артистами, отмечаются более низкие значения при использовании прямых обращений (1.2), риторических вопросов (0.4) и ценностных критериев (2.04) при общении с аудиторией, что может стать причиной сложностей при удержании внимания зрителя. В таком случае речь принимает скорее повествовательный характер, исключая диалог с публикой. Для В. Елисеева

вероятно проявление тревожности, о чем говорят средние значения при использовании объяснений (9.01), выражения чувств (6.5) и усилительных наречий (15.2). При этом возникновение тревоги скорее ситуативно и не является характерной личностной чертой. Возникновение депрессивных состояний маловероятно. Высокие значения при употреблении смягчений (30,3) склоняют нас в пользу предположения о том, что проявление чувства гнева маловероятно, что характеризует Вадима Елисеева, как человека дипломатичного и сдержанного. Возможно проявление некоторой чувствительности к критическим замечаниям в свой адрес, о чем свидетельствуют средние показатели в употреблении усилительных наречий (15.2) и высокие показатели при использовании отрицаний (22.5). При принятии решений В. Елисеев может проявлять сомнения: сначала взвешивает все «за» и «против» и только потом осуществляет свое намерение. Догматичность и стремление настоять на своем не являются характерными чертами личности, однако в исполнении задуманного проявляет настойчивость, о чем свидетельствуют высокие значения при использовании смягчений (30.3) и средний уровень отречений (4.9).

Выводы о величине значений вербальных характеристик делались в сравнении с обобщенными показателями по представителям сферы искусства. В нашей курсовой работе «Особенности публичной презентации людей творческих профессий» мы оценили вербальные характеристики четырех участников. Объединив полученные результаты с результатами В. А. Елисеева, мы определили стандартизированное среднее значение для каждой переменной плюс/минус стандартное отклонение (Приложение В). При сравнении характеристик вербального стиля представителей творческих профессий можно отметить, что В. А. Елисеев реже использует местоимение «Я», чаще «Меня» и «Мы». Средние и высокие значения в выражении чувств и усилительных наречий характерны для всех участников, что делает их речь живой и эмоциональной. Таким образом, для представителей сферы искусства характерное более частое проявление чувств и эмоций.

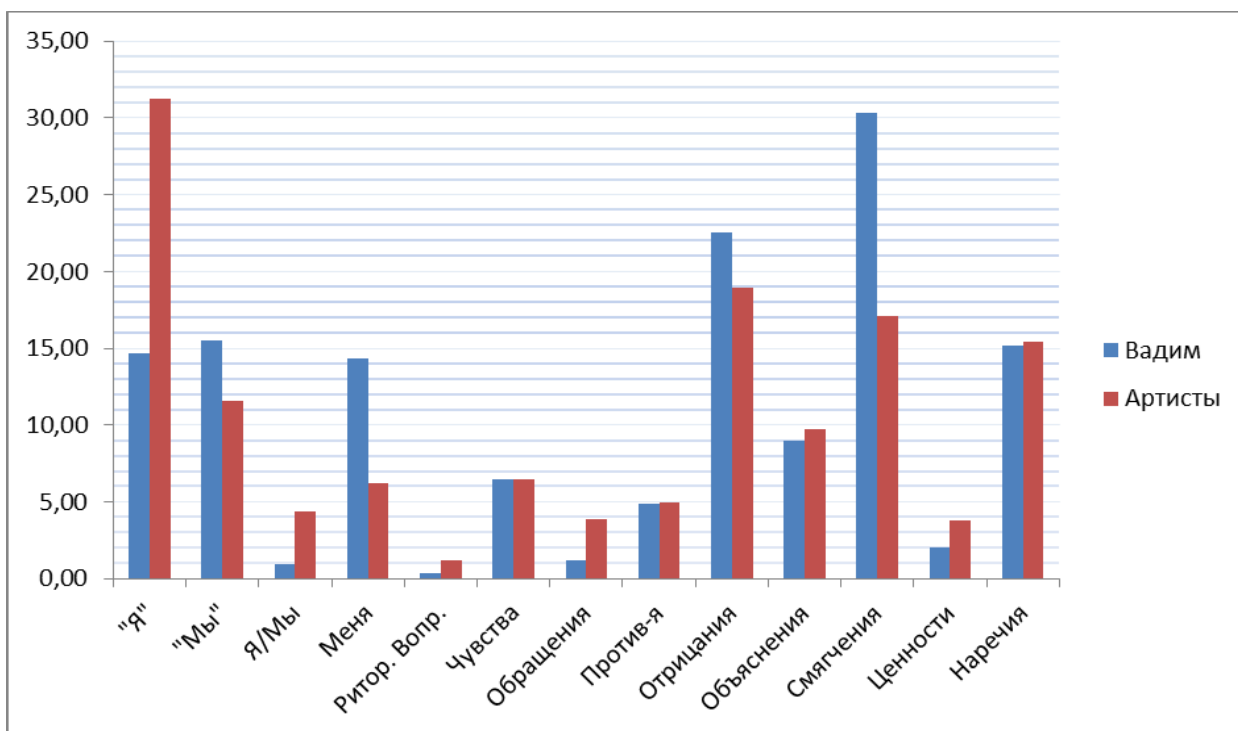


Рис. 1 Частота представленности вербальных характеристик Вадима Елисеева и представителей сферы искусства на 1000 слов

Для оценки достоверности результатов, полученных при применении дистантного метода анализа личностных свойств, мы дали В.А. Елисееву заполнить два личностных опросника. По результатам обработки 16 – факторного личностного опросника Кеттелла (форма С) нами были получены следующие результаты:

1. Социально-психологические особенности: экстраверсия – интроверсия.

Сдержанность в установлении как межличностных, так и социальных контактов. В поведении – экспрессивность, импульсивность; в характере проявляются застенчивость с сохранением внешней активности. Склонность к интроверсии и индивидуальной деятельности.

2. Социально-психологические особенности: коммуникативные свойства.

В характере проявляются мягкость и податливость, гибкость и дипломатичность в общении. Развитое чувство долга и ответственности, принятие общепринятых моральных правил и норм.

3. Эмоциональные характеристики личности.

Развитое воображение со склонностью к мечтательности и рефлексии. Недовольство собой, подверженность сомнениям, стремление к самосовершенствованию, поискам стимулов для воображения. Направленность на свой внутренний мир, низкая прагматичность в поведении, могут возникать затруднения при решении практических задач.

4. Интеллектуальные характеристики личности.

Оперативность, подвижность мышления, высокий уровень общей культуры, умение оперировать абстракциями, развитая аналитичность, развитые интеллектуальные интересы, стремление к новым знаниям, склонность к свободомыслию, радикализму, высокая эрудированность и широта взглядов.

5. Самооценка

Заниженная самооценка, излишне критическое отношение к себе и неудовлетворенность собой.

6. Тревожность

Значение фактора Q₄ («расслабленность – напряженность») характеризуют человека, который скорее испытывает тревогу и беспокойство в непривычных для себя ситуациях. Если обстановка знакома и предсказуема, ощущение тревоги может не возникнуть вообще. Вторичный фактор F₂ по показателю тревожности (6.7) указывает на незначительное отклонение от среднего, поэтому проявление тревоги в таком случае скорее ситуативно, а не является невротической чертой личности.

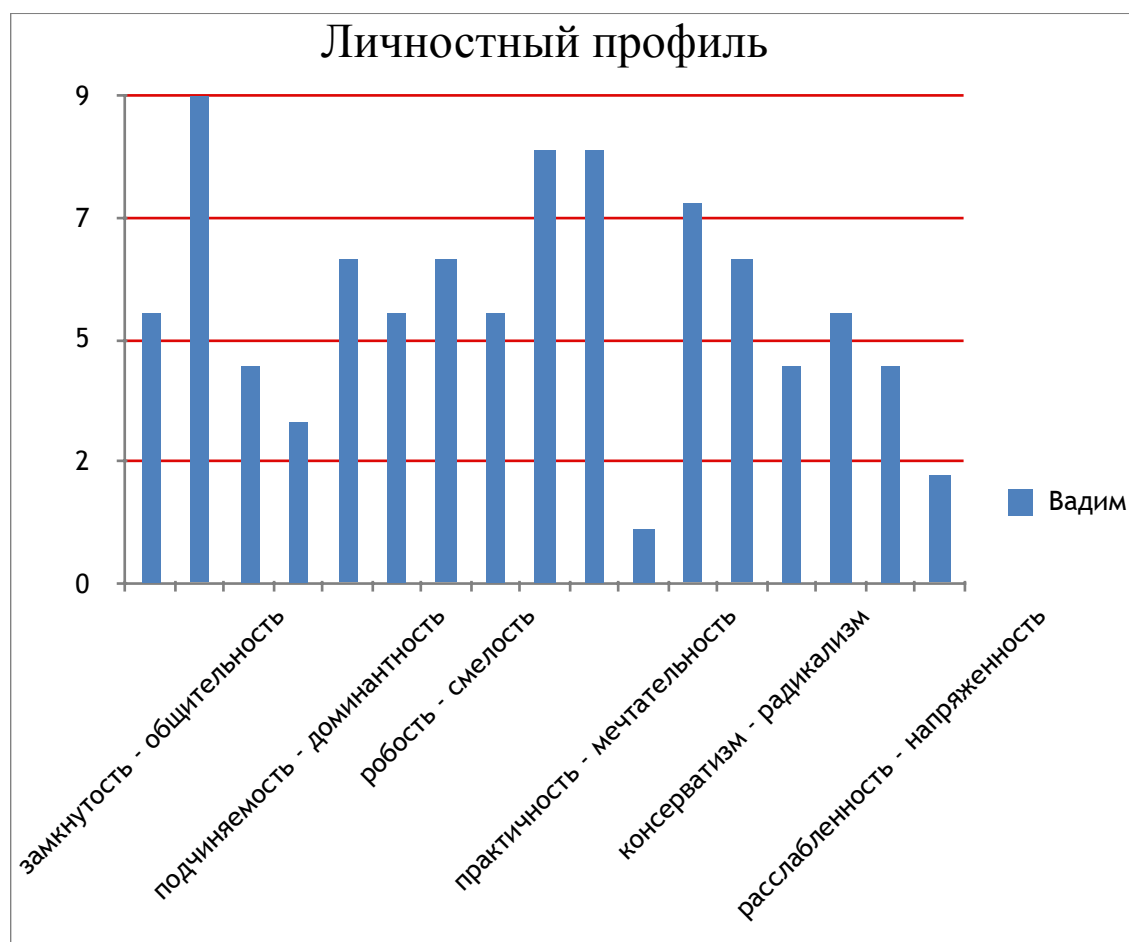


Рис. 2

Личностный профиль Вадима Елисеева Кеттелл (форма С)

Кроме того нами был использован опросник состояния агрессии Басса-Дарки (вар. Осницкого):

Низкие значения по шкале «физическая агрессия» говорят о том, что использование физической силы против другого лица не рассматривается героем, как возможный способ преодоления трудностей. Проявление агрессии скорее может приобретать вербальную или косвенную формы (средний уровень по шкалам «вербальная агрессия» и «косвенная агрессия»). Таким образом, негативные чувства находят свое выражение через речь и направлены не на объект, вызывающий фрустрацию, а на другое лицо или же не имеют конкретной цели (топанье ногами, битье кулаком по столу). Вышеуказанные показатели суммируются и образуют собой «индекс агрессивности». Мы получили средние значения по данному показателю (21 ± 4), что соответствует нормальному необходимому уровню этого качества

для каждого человека. Каждая личность должна обладать определенной степенью агрессивности: ее отсутствие приводит к пассивности, ведомости и конформности, тогда как ее чрезмерное развитие приводит к конфликтности и неспособности на сознательную кооперацию.

Далее нами был произведен подсчет «индекса враждебности» (средние значения $6,5-7\pm 3$), включающий в себя шкалы «подозрительность» и «обида», где мы получили низкие показатели, что говорит нам о том, что герой испытывает доверие по отношению к людям, не подозревая их в возможном причинении вреда. Чувства зависти и ненависти к окружающим, обусловленные обидой и обвинением других в своих неудачах нехарактерны. Такой человек не является инициатором конфликтных ситуаций, однако может дать отпор в случае провокации.

Высокие показатели по шкале «чувство вины» выражает возможное убеждение субъекта в том, что он поступает плохо в определенных обстоятельствах и испытывает при этом угрызения совести.

3.2 Качественный анализ сравнения полученных данных с помощью метода трансформационной грамматики и личностных опросников

Межличностный стиль взаимодействия, определяемый как «пассивный», находит свое подтверждение и в результатах, полученных с помощью Кеттелла. И в том и другом случае отмечается сдержанность в установлении межличностных контактов, некоторая обособленность и осторожность. Для такого человека характерны скромность и уступчивость, а также зависимость от мнения и требований группы.

Эмоциональная выразительность также обнаруживает свое обоснование в методике Кеттелла. Личность героя можно отнести к художественному типу, который характеризуется развитым воображением, эмоционально сложным взглядом на жизнь, склонностью к тревожности, проявляющейся в определенном недовольстве собой. Такой человек

отличается чувствительностью, импульсивностью и меньшей эмоциональной устойчивостью.

Некоторые трудности вызывает показатель тревожности, которая, с одной стороны, может выступать как стабильная черта личности, а с другой стороны, как ситуативная характеристика. По роду занятий высокую оценку по фактору О («спокойствие – тревожность») имеют художники, артисты, литераторы. Высокие значения во многом определяют успешное лидерство в сложных ситуациях и стремление личности к самоактуализации. В то же время эти оценки свойственны невротикам и людям с некоторыми видами психопатии. Человек, имеющий 7 стенов по этому фактору – тревожный, депрессивный, обеспокоенный и испытывает чувство вины. Следует принимать во внимание, что высокие оценки по этому фактору могут также иметь и ситуативное происхождение. Уолтер Вейнтрауб в своем методе трансформационной грамматики рассматривает тревожность и депрессивность как характерные черты личности, зашифрованные в грамматических структурах. Как показал анализ текста, герою свойственна тревожность, однако про склонность к депрессивным состояниям нельзя дать столь однозначного ответа. Кроме того, низкие значения по фактору Q4 («расслабленность – напряженность») характеризуют его, как расслабленного и нефрустрированного. Средние значения по вторичному фактору F2 («тревожность» (6.7)) указывают на незначительное отклонение от среднего, поэтому мы все же склонны говорить о тревоге скорее как о ситуативной переменной, а не как о невротической черте личности.

Проявление чувства гнева рассматривалось нами как маловероятное. При этом факторы С («эмоциональная нестабильность – эмоциональная стабильность») и Q3 («низкий самоконтроль – высокий самоконтроль») свидетельствуют в пользу наличия трудностей при контроле своего эмоционального состояния и некоторой зависимости от настроений. В таком случае можно допустить, что чувство гнева скорее будет выражаться в вербальной форме и иметь направленность либо на себя (аутоагрессия), либо

на другой объект (косвенная агрессия), а не на объект, вызвавший фрустрацию.

Догматичность и стремление настоять на своем при принятии решений не являются характерными чертами личности. Подтверждением тому являются низкие значения по фактору Е («подчиняемость – доминантность») характеризующие человека, как мягкого, уступчивого и тактичного.

Таким образом, мы видим, что метод трансформационной грамматики в целом находит свое подтверждение в результатах личностных опросников, что говорит в пользу достоверности полученных результатов.

3.3 Сравнение реальные характеристики героя аудиозаписи с точностью представлений слушателей о нем

Далее участники исследования (n=51) однократно и полностью прослушивали аудиозапись с ответами героя. После чего им необходимо было оценить его личностные характеристики по шкалам, соответствующим 16 факторам личностного опросника Кеттелла. На первом этапе обработки данных мы использовали кластерный анализ, который позволил нам объединить весь массив полученных данных в 2 кластера: первый воспроизводил представления участников выборки о личности героя аудиозаписи, а второй его реальные личностные особенности. С помощью этого метода мы оценили степень близости воображаемого и действительного образа героя и отобрали тех участников, чьи ответы оказались ближе всего к истине и наоборот.

Следует отметить, что точность описание героя (при условии, что участникам заранее известна сфера его деятельности) для некоторых участников оказалась очень высокой, что свидетельствует в пользу того, что просодические и вербальные компоненты речи могут давать довольно полную картину о личностных качествах другого человека.

Мы отобрали четыре человека, имеющих самые близкие результаты (рис. 3).

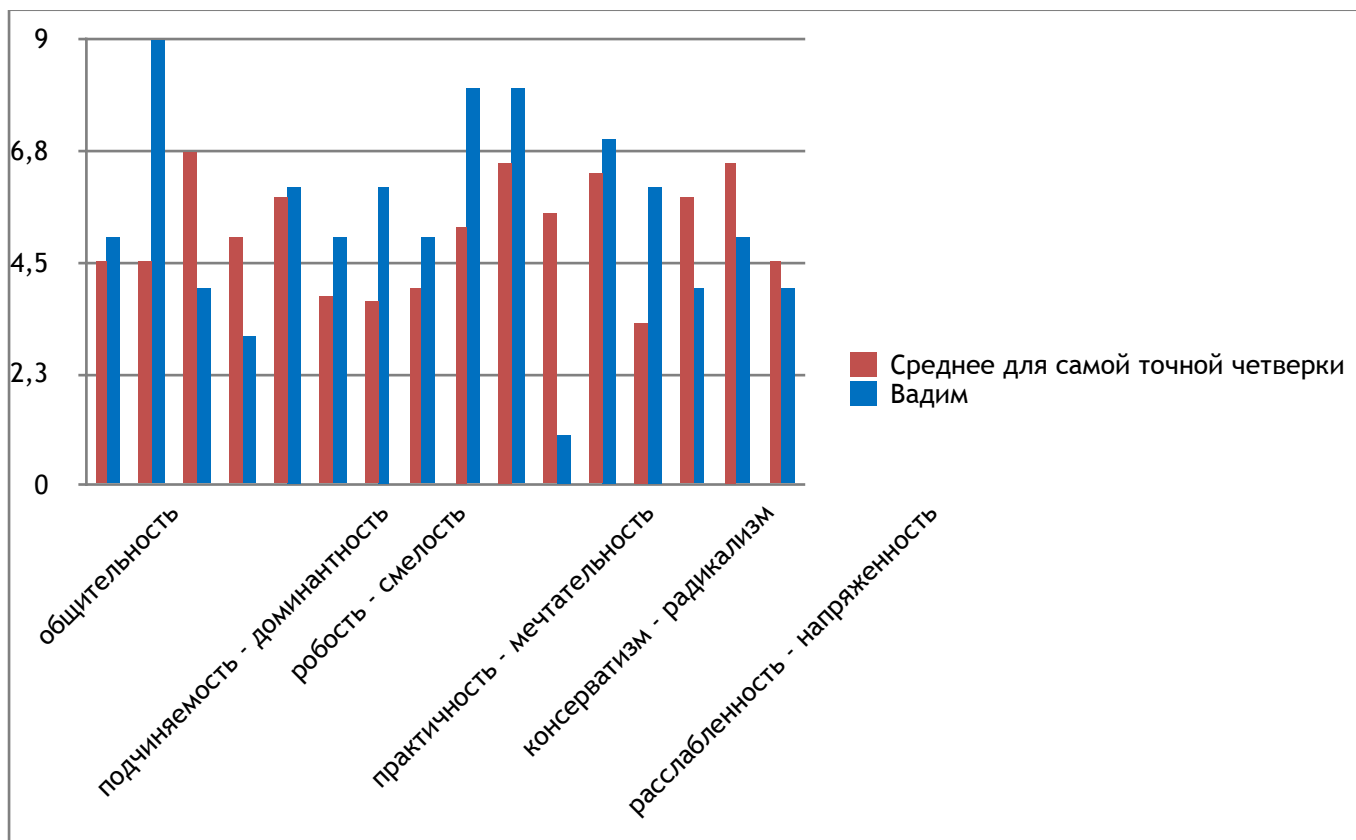


Рис. 3 Личностный профиль Вадима Елисеева и представления слушателей о нем (с наиболее близкими значениями)

Точнее всего удалось определить показатели по следующим диспозициям (отклонение от 1 – 3): фактор А («замкнутость – общительность»), фактор С («эмоциональная нестабильность – эмоциональная стабильность»), фактор Е («подчиняемость – доминантность»), фактор F («сдержанность – экспрессивность»), фактор G («низкая нормативность – высокая нормативность»). А также фактор Н («робость – смелость»), фактор М («практичность – мечтательность»), фактор О («спокойствие – тревожность»), фактор Q1 («консерватизм – радикализм»), фактор Q2 («конформизм – нонконформизм»), фактор Q3 («низкий самоконтроль – высокий самоконтроль») и фактор Q4 («расслабленность – напряженность»).

Менее точными, хотя и не для всех участников, оказались ответы по следующим диспозициям (отклонение больше 4,5): фактор В («низкий

интеллект – высокий интеллект») и фактор N («прямолинейность – дипломатичность»).

Далее мы отобрали четыре респондента, чьи ответы оказались наименее приближены к реальности (рис. 4).

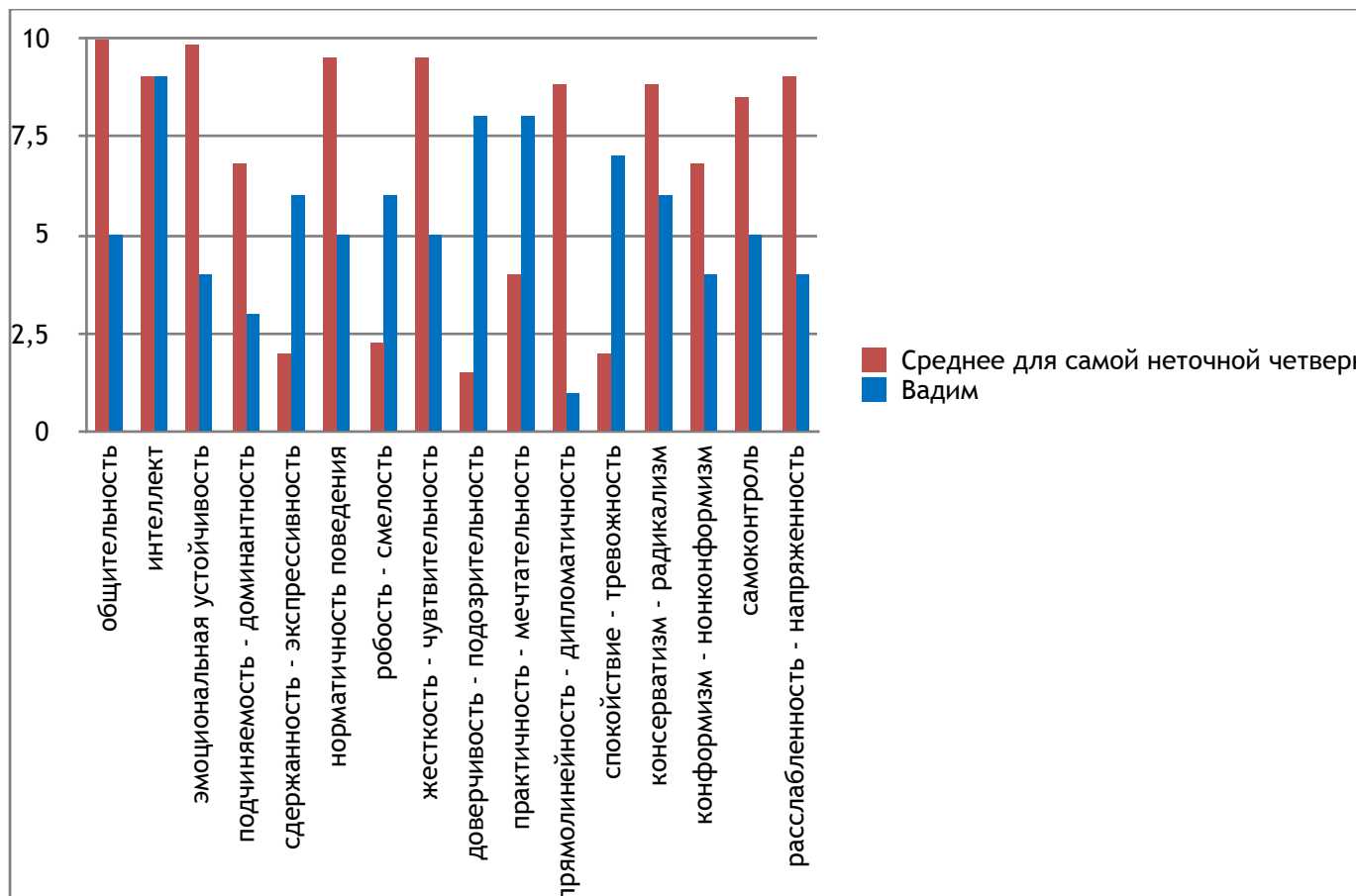


Рис. 4 Личностный профиль Вадима Елисеева и представления слушателей о нем (с наименее близкими значениями)

Точнее всего в этой группе удалось определить фактор В («низкий интеллект – высокий интеллект»), чего не наблюдалось в выборке с высокими показателями. С небольшим отклонением (2,5) удалось определить факторы Q1 («консерватизм – радикализм») и Q2 («конформизм – неконформизм»). По всем остальным факторам наблюдается значительный разброс (3,5 до 7,5), что говорит нам о том, что участники в целом составили ошибочное представление о личности героя аудиозаписи. Его охарактеризовали как человека легкого в общении, предпочитающего такую деятельность, где есть занятия с людьми и ситуации с социальным значением. В эмоциональной

сфере его описывают как устойчивого, выдержанного, спокойного и стабильного в своих интересах. Трое участников приписывают герою склонность к авторитарному поведению, упрямство, напористость и своеобразие. Что противоречит дальнейшим представлениям, как о личности застенчивой, неуверенной и боязливой. Все участники отметили большую чувствительность, впечатлительность и эмоциональную утонченность, а также доверчивость и открытость. Для обеих групп характерна ошибочно завышенная оценка фактора N («прямолинейность – дипломатичность»). Высокие оценки по этому фактору характеризуют дипломатов в противоположность «естественному и прямолинейному» человеку с наивной эмоциональной искренностью, прямоотой и непринужденностью. Такие люди обычно отличаются экспрессивностью, теплотой и добротой.

3.4 Статистическая проверка выдвинутых гипотез

На втором этапе исследования мы применили непараметрический N - критерий Крускала-Уоллиса для того чтобы проверить влияние пола, возраста, уровня образования, самочувствия, активности, настроения, а также эмоционального интеллекта участников выборки на точность определения личностных особенностей героя аудиозаписи.

Предположение о том, что:

1. Люди старшего возраста дадут более точное описание, чем люди молодого возраста – не подтвердилось: принимаем гипотезу H_0 – точность описания личности оратора не зависит от возраста слушателей ($p=0.611$).
2. Женщины дадут более точное описание, чем мужчины – не подтвердилось: принимаем гипотезу H_0 – точность описания личности оратора не зависит от половой принадлежности слушателя ($p=0.572$).

3. Положительные показатели самочувствия, активности и настроения у слушателей в момент прохождения исследования способствуют более точному описанию личности оратора – не подтвердилось. Принимаем гипотезу H_0 – точность описания личности оратора не определяется положительными показателями самочувствия, активности и настроения у слушателей в момент прохождения исследования (для активности $p=0.127$; для настроения $p=0.965$, для самочувствия $p=0.635$).
4. Люди с высоким эмоциональным интеллектом способны дать более точное описание личности оратора – не подтвердилось: принимаем гипотезу H_0 – точность описания личности оратора не определяется высокими показателями в структуре эмоционального интеллекта ($p=0.341$).

Полученные нами данные свидетельствуют в пользу того, что представления о личности другого человека (имплицитная теория личности), вероятно, формируется к определенному возрасту и может приобретать искаженную форму вне зависимости от имеющегося жизненного опыта. Другими словами, и мужчины и женщины как молодого, так и старшего возраста могут иметь как верные, так и ложные представления о личностных особенностях других людей. Кроме того, мы также оценили влияние уровня образования на точность приписывания личностных характеристик другим людям. В данном случае нами было сделано предположение о том, что люди, имеющие более высокий уровень образования склонны совершать меньше ошибок, однако и это допущение не нашло своего подтверждения ($p=0.381$).

В момент прохождения исследования участникам также было необходимо ответить на вопрос, определяющий их отношение к герою аудиозаписи. При обработке результатов мы получили статистически достоверные различия ($p=0.006$) между уровнем общего впечатления и точностью результата. При этом мы не можем судить о закономерности этого влияния: положительное общее впечатление не является залогом успешного определения черт и

наоборот. Участники с самыми точными ответами выбрали ответы «затрудняюсь ответить» и «скорее понравился», с наименее точными ответами «скорее понравился».

Помимо этого мы обнаружили ряд других особенностей при оценке героя аудиозаписи выборкой:

- Женщины чаще отмечали большую мечтательность на уровне тенденции ($p=0.06$) и радикализм ($p=0.032$), а также давали оценку семейного положения героя как «разведен» ($p=0.057$).
- Женщины оказались менее точны при оценке диспозиций: «низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения» ($p=0.000$) и «доверчивость – подозрительность» ($p=0.041$), а мужчины «практичность – мечтательность» ($p=0.03$).
- Респонденты с низкими значениями по интегративному показателю эмоционального интеллекта были менее точны при определении диспозиций: «сдержанность – экспрессивность» на уровне тенденции ($p=0.067$), «доверчивость – подозрительность» ($p=0.041$) и «расслабленность – напряженность» ($p=0,014$).
- Участники со средними значениями по интегративному показателю эмоционального интеллекта чаще оценивали героя как более общительного ($p=0.041$) и мечтательного ($p=0.05$).
- Оценивая общее впечатление от героя аудиозаписи, участники, давшие однозначный ответ «понравился», охарактеризовали героя как эмоционально устойчивого ($p=0.036$), с высокой нормативностью поведения ($p=0.053$), более чувствительного ($p=0.059$) и напряженного ($p=0.05$). Те, участники, которые дали не такой однозначный ответ «скорее понравился» оценивали героя как менее сдержанного ($p=0.027$), а также чаще отмечали семейное положение «холост», «гражданский брак» или «разведен» ($p < 0.000$).

Эти респонденты имеют более высокие показатели по уровню интегративного эмоционального интеллекта ($p=0.037$).

В среднем по выборке процент дисперсии данных героя восстановленный средним прогнозом составляет 85%. Минимальный процент 58% (рис. 6) максимальный 96% (рис. 5). Графики участников с наиболее и наименее точным описанием героя представлены далее. В них также включены личностные профили самих слушателей. Ранее в литературном обзоре было описано исследование В. А. Барабанщикова (Барабанщиков В. А., 2008; Барабанщиков В. А., Майнина И. Н., 2010), согласно которому чем чаще используются резонанс (R) и интроекция (I) при оценке личности другого человека, тем объективнее воспринимается это лицо. Если же чаще используются атрибуция (A) и проекция (P), то образ другого человека воспринимается как менее адекватный.

На рисунке 5 представлены результаты участницы, показавшей наиболее точное описание В.А. Елисеева. На графике видно, что Татьяна использует все четыре механизма оценки личности другого человека: в одинаковом соотношении резонанс, проекцию и интроекцию и несколько чаще атрибуцию. Практически по всем диспозициям даны точные описания, хуже всего удалось определить показатель интеллекта и «прямолинейность – дипломатичность».

На рисунке 6 представлены результаты участника, показавшего наименее точное описание героя аудиозаписи. На графике видно, что Роман использует только механизм атрибуции. Точнее всего ему удалось определить показатель интеллекта, по остальным диспозициям наблюдается значительный разброс.

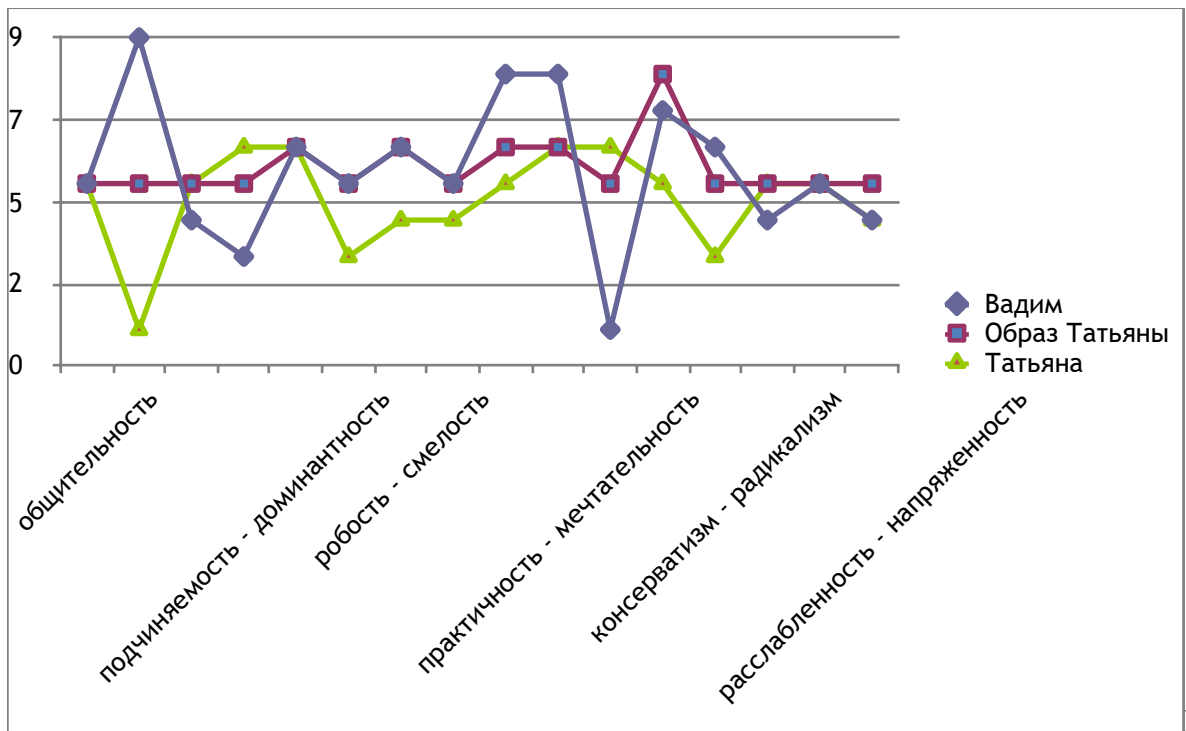


Рис.

5 Личностный профиль Вадима Елисеева и наиболее точное описание

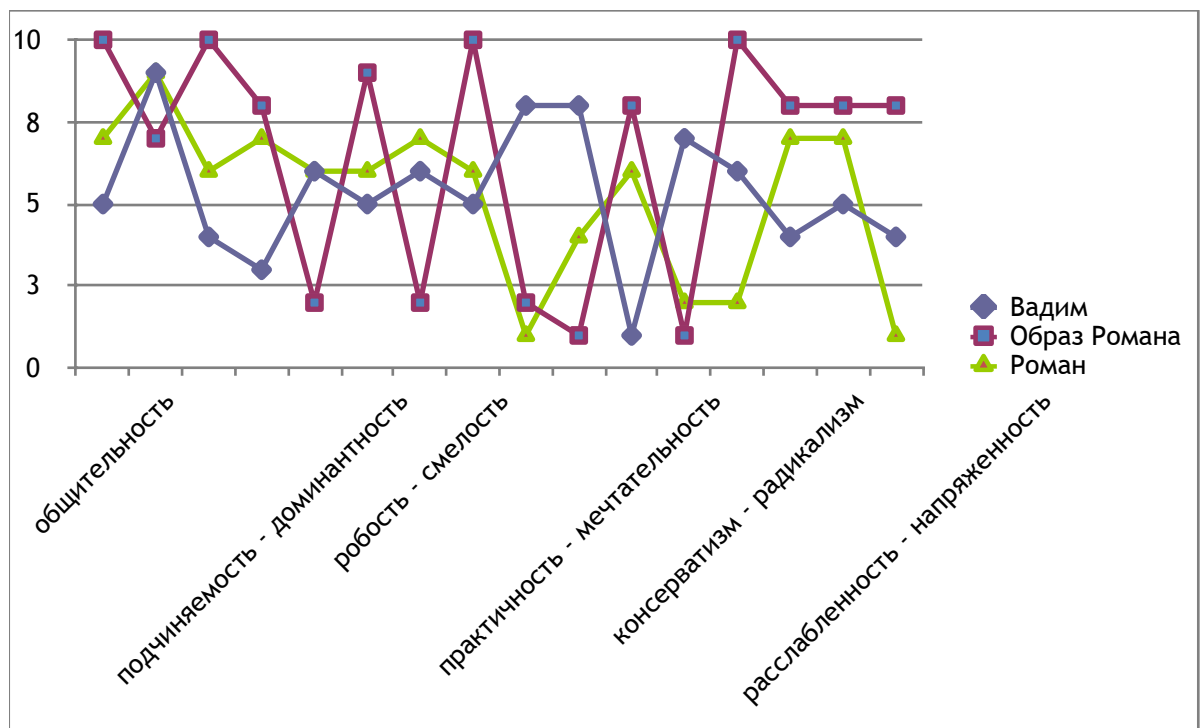


Рис. 6 Личностный профиль Вадима Елисеева и наименее точное описание

Несмотря на столь высокие проценты, следует отметить, что некоторые факторы опросника Кеттелла определяются с очень высокой точностью, тогда как другие нет. О том, какие это характеристики упоминалось выше.

3.5 Контент анализ описания внешности героя

При возникновении образа другого человека в первую очередь вспоминают о 3 характеристиках: цвет волос (26 упоминаний) плюс прическа (10 упоминаний), лицо (23 упоминания) и телосложение (23 упоминаний). Затем следуют описания особенностей одежды (22 упоминания) и роста (18 упоминаний). Реже отмечается наличие аксессуаров (7 упоминаний) и цвет глаз (6 упоминаний).

Таблица 1 Анализ описания внешности героя аудиозаписи

Характеристики внешних данных	Количество упоминаний		Всего для обоих полов
	Мужчины (n=19)	Женщины (n=32)	
Волосы	7	19	26
Лицо (форма и наличие волос)	8	15	23
Телосложение	8	15	23
Одежда	4	18	22
Рост	6	12	18
Стрижка	5	5	10
Аксессуары	4	3	7
Глаза	0	6	6

Несмотря на неравномерность распределения на таблице видно, что женщины склонны чаще описывать цвет волос, глаз и одежду, когда представляют себе образ мужчины по его голосу.

Исходя из полученных результатов, можно отметить некоторую стереотипность представлений: мужчина обязательно среднего (9 упоминаний) или высокого роста (9 упоминаний). А так как участникам заранее было известно, что они будут прослушивать интервью исполнителя

авторских песен, то в их описаниях появляется стереотипный образ мужчины с бородой (7 упоминаний), в джинсах и теплом свитере (по 6 упоминаний каждого предмета одежды).

Несмотря на то, что вопрос состоял в описании внешности героя, есть несколько ответов, касающихся личностных качеств: «интеллигентный» «интеллигентный молодой человек», «зануда». Одни ответы содержали обобщающую характеристику: «приятный молодой человек», «среднестатистический мужчина», «приятной внешности»; «очень приятный». Тогда как другие возрастную характеристику: «средних лет», «лет тридцать», «в возрасте около 60 лет, но выглядит моложе», «35 – 40 лет». Один участник не смог ответить на вопрос, а другой дал ответ «Пусть будет похож на Хабенского!» Единственная участница упомянула «большие ладони» и манеры: «немного манерный, много мелких движений, суетливый».

Обобщающие характеристики, затруднения при ответе или отсылка к образу другого лица могут говорить о трудностях в формировании образа внешности другого человека. Наличие стереотипных представлений помогает в построение этого образа, делая процесс быстрым и неэнергозатратным, но лишает при этом другое лицо индивидуальности.

ВЫВОДЫ

1. По результатам применения метода трансформационной грамматики и личностных опросников (Кеттелл и Басса – Дарки) нами было составлено два описания психологических особенностей героя аудиозаписи.

2. Проведя качественный анализ и сравнив полученные данные, мы пришли к выводу о том, что метод трансформационный грамматики находит свое подтверждение в результатах личностных опросников.

Таким образом, использование двух различных методов позволило нам получить наиболее полное представление о личностных качествах участника.

3. Проведя сравнение реальных характеристик героя и представлений слушателей о нем, мы отобрали 8 участников: 4 человека – давших наиболее точные ответы и 4 человека – давших наименее точные ответы. Первая группа имеет наиболее точные результаты в определении большинства качеств за исключением уровня интеллекта, тогда как вторая группа справилась с оценкой этого показателя, но при этом имеет ошибочные представления по целому ряду диспозиций: «замкнутость – общительность», «эмоциональная нестабильность – стабильность», «сдержанность – экспрессивность», «доверчивость – подозрительность», «прямолинейность – дипломатичность», «спокойствие – тревожность». В обеих группах хуже всего удалось определить диспозицию «прямолинейность – дипломатичность».

4. По результатам статистической проверки выдвинутых гипотез мы определили:

- Точность описания личности оратора не зависит от возраста слушателей, другими словами, представители разных

возрастных групп могут иметь как адекватные, так и неадекватные представления о личностных особенностях человека по его голосу ($p=0.611$).

- И женщины, и мужчины могут иметь как верные, так и неверные представления о личности оратора, то есть точность описания не определяется половой принадлежностью слушателя ($p=0.572$).
- Предположение о том, что люди, имеющие более высокий уровень образования склонны совершать меньше ошибок не нашло своего подтверждения ($p= 0.381$).
- Точность описания личности оратора не определяется высокими показателями в структуре интегративного эмоционального интеллекта ($p=0.341$). Средние и низкие значения имеют обе группы респондентов. Участник, давший наименее точный ответ, имеет средние значения по показателю интегративного эмоционального интеллекта и высокий показатель эмпатии. В то время как участник, давший наиболее точный ответ, имеет низкие значения по этим же показателям. По мнению Юсупова И. М. развитая сензитивность и полнота информации – необходимые условия для возникновения сопереживания (Юсупов И. М., 1995). Исходя из этого, мы сделали предположение о том, что для запуска механизма эмпатии недостаточно лишь голосовой информации. Этот механизм скорее отвечает за определение эмоционального состояния другого человека, а не его индивидуально – психологических особенностей.
- Точность описания личности оратора не определяется положительными показателями самочувствия, активности и настроения у слушателей в момент прохождения исследования

(для активности $p=0.127$; для настроения $p=0.965$, для самочувствия $p=0.635$).

5. Помимо этого были выделены и другие закономерности. Так, например, женщины оказались менее точны при оценке диспозиций: «низкая нормативность поведения – высокая нормативность» ($p=0.000$) и «доверчивость – подозрительность (0.041), а мужчины при оценке «практичности – мечтательности» ($p=0.03$).
6. Люди склонны больше симпатизировать герою аудиозаписи при условии, что ряду факторов приписываются более высокие значения: С (эмоциональная устойчивость $p=0.036$), G (высокая нормативность поведения $p=0.053$), I (жесткость – чувствительность $p=0.059$) и Q4 (расслабленность – напряженность $p=0.05$). Исходя из этого, можно сделать предположение о том, что эмоционально устойчивые, мягкие люди, демонстрирующие высокую нормативность поведения, в целом будут вызывать больше симпатии у других людей.
7. В среднем по выборке процент дисперсии данных героя восстановленный средним прогнозом составляет 85%. Минимальный процент 58% максимальный 96%. Итак, голос несет в себе исчерпывающие характеристики о его носителе при условии, что известен род его деятельности. Несмотря на столь высокие проценты, следует отметить, что не все факторы опросника Кеттелла определяются со столь высокой точностью.
8. Контент анализ описания внешности героя также позволил обозначить ряд особенностей:
 - При возникновении образа другого человека в первую очередь вспоминают о 3 характеристиках: цвет волос (26 упоминаний),

прическа (10 упоминаний), лицо (23 упоминания) и телосложение (23 упоминаний).

- В отличие от мужчин женщины значительно чаще склонны описывать цвет волос, глаз и одежду, когда представляют себе образ мужчины по его голосу. И те и другие в равной степени описывают тип телосложения, лицо и рост.
- Отмечается проявление стереотипов в представлениях участников, так как им заранее была известна сфера деятельности героя. Как видно, наличие стереотипных представлений помогает в построение образа другого человека, делая процесс автоматическим и быстрым.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тема восприятия человеческого голоса изучается как отечественными, так и зарубежными авторами. Сложность разработки этой области исследования объясняет отсутствие целостного представления по данному вопросу. В частности нельзя однозначно судить о том, какие свойства и качества личности способствуют адекватной оценке других людей. Мы провели анализ различий в выборках с наиболее и наименее точными ответами, однако подобных отличий не обнаружили. Подобный результат говорит в пользу того, что необходимо изучать более «глубинные» личностные конструкты, выходя на изучение структур, входящих в имплицитную теорию личности.

В нашем исследовании мы попытались осветить лишь несколько вопросов, затрагивающих данную область исследования, надеясь внести свой вклад в эту сложную тему. Тем не менее, нам удалось выявить ряд закономерностей, которые мы подробно описали выше. Голос содержит в себе большое количество информации об индивидуально – психологических особенностях его носителя, что может использоваться как психологами, при профессиональном отборе или оказании помощи в службе телефона доверия, так, например, и при создании систем безопасности.

Также мы провели сравнение результатов, полученных с помощью дистантного метода анализа личностных свойств и опросников. Метод трансформационный грамматики нашел свое подтверждение в результатах личностных тестов, что говорит о возможности его дальнейшего использования для комплексной оценки личности при составлении психологических портретов.

Мы полагаем, что более масштабные экспериментальные исследования в дальнейшем смогут дать больше ответов по этой теме.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Андреева Г. М. Атрибутивные процессы // Социальная психология: Хрестоматия. М.: Аспект-Пресс, 2003. С. 152–174.
2. Андреева Г. М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания // Социальная психология: Хрестоматия. М.: Аспект-Пресс, 2003. С. 146–152.
3. Андреева Г. М. Психология социального познания: учебник для студентов психологических и педагогических специальностей вузов / 2-е изд., перераб. И доп. М.: Аспект-Пресс, 2000. 288 с.
4. Андреева Г. М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 1999. 375 с.
5. Анисимова Т.В., Никифорова Л.Ю., Самуйлова И.А., Щербакова Н.В. Основные методы психологического анализа политических текстов: Практикум по курсу лекций «Психология политической коммуникации». СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007. 124 с.
6. Балянин К. Ю. Особенности распознавания индивидуальных характеристик человека по его голосу. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. С. 210–213.
7. Барабанщиков В. А. Восприятие индивидуально-психологических особенностей человека по изображению целого и частично открытого лица // Экспериментальная психология в России. 2008. № 1. С. 62–83.
8. Барабанщиков В. А., Майнина И. Н. Оценка «глубинных» индивидуально – психологических особенностей человека по фотоизображению его лица // Экспериментальная психология. 2010. № 4. С. 50–71.
9. Бодалев, А. А. Восприятие человеком человека. Л.: Изд-во ЛГУ, 1965. 123 с.
10. Бодалев В. М. Психология общения. М.: Воронеж: АПСН, 1996. 255 с.
11. Большой психологический словарь / Под ред. Б.Г. Мещерякова, акад. В.П. Зинченко. М.: Прайм – ЕВРОЗНАК, 2003. 672 с.
12. Бэрн Р., Бирн Д., Джонсон Б. Социальная психология. Ключевые идеи. 4-е изд. / Пер. с англ. СПб.: Питер, 2003. 507 с.
13. Вердебер Р., Вердебер К. Психология общения. / Пер. с англ. СПб.: Прайм-Евроснак, 2003. 320 с.

14. Горбатова Е. А. Эмпатия: психологическая структура и механизмы реализации // Ученые записки СПбГИПСР. 2014. Т. 21. №1. С. 23–29.
15. Демидов А.А., Ананьева К. И., Выскочил Н. А. Восприятия психологических особенностей человека по выражению его лица и голосу// Экспериментальная психология. 2014. Т. 7. № 1. С. 56–70.
16. Калашникова Ю.А. Проблемы имплицитных теорий личности (к истории формирования подходов, принципов структурно-содержательных объяснений и определений перспектив изучения) // Мир психологии. 1999. № 3. С. 60–72.
17. Капустина А.Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла. СПб.: Речь, 2001. 112 с.
18. Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М. Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. М.: Аспект-Пресс, 2001. 318 с.
19. Кроль Л. М., Михайлова Е. Л. Человек – оркестр. М.: Класс, 1993. 154 с.
20. Люсин Д.В., Ушаков Д. В. Социальный и эмоциональный интеллект: от процессов к измерениям. М.: ИП, 2009. 350 с.
21. Майерс Д. Слагаемые убеждения // Социальная психология: Хрестоматия. М.: Аспект-Пресс, 2003. С. 49 – 70.
22. Московичи С. Социальное представление: исторический взгляд // Психологический журнал. 1995. Т. 16. № 1. С. 3-18; №2. С. 3-14.
23. Наследов А. Д. Математические методы психологического исследования. Анализ и интерпретация данных: Учеб. Пособие. 2-е изд., испр. и доп. СПб: Речь, 2006. 391 с.
24. Психология. Словарь / Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. 2-е изд., испр. и доп. М.: Политиздат, 1990. 494 с.
25. Савельев А. С. Имплицитные теории личности в рассмотрении лингвистики, социологии и психологии: к истории вопроса // Ученые записки. 2013. Т. 1. № 3. С. 12 – 16.
26. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. СПб.: Речь, 2007. 349 с.
27. Свенцицкий А. Л. Социальная психология: Учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. 336 с.

28. Уинтер Д., Херманн М., Вейнтрауб У., Уолкер С. Дистантное изучение личности Буша и Горбачева: процедуры, портреты, политика // Хрестоматия по политической психологии / Пер. с англ.; Под ред. Е. Б. Шестопаля. М.: Инфра-М, 2002. С. 54 – 102.
29. Н. П. Фетискин, В. В. Козлов, Г. М. Мануйлов. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. С. 89–94.
30. Хьюстон М., Штрёбе В. Введение в социальную психологию. Европейский подход: Учебник для студентов вузов. / Пер. с англ.; Под ред. Т. Ю. Базарова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 622 с.
31. Asch S. E. Forming impressions of personality // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1946. Vol. 41. P. 258–290.
32. Kelly G. A. A Theory of personality. Psychology of Personal Constructs. N. Y., 1963.
33. Jones E. E., Kanouse D. E., Kelley H. H., Nisbett, R. E., Valins S. and Weiner B. (Eds.). Attribution: Perceiving the causes of behavior. Morristown (N. J.): General Learning Press, 1972.
34. Moscovici S. On Social representations // Social cognition: Perspectives on everyday understanding / Ed. by H.J. Forgas. L., 1981. P. 181–209.
35. Weiner B. An attributional theory of motivation and emotion. New York: Springer Verlag, 1986.
36. Weintraub W. Verbal behavior and personality assessment// The psychological assessment of political leaders/ Ed/ by J. M. Post. The University of Michigan Press, 2003. P. 137–152.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А. Метод трансформационной грамматики

Переменные, составляющие вербальный стиль, и их описание

Переменная	Описание показателей и основные ссылки
<i>1</i>	<i>2</i>
Соотношение «я / мы»	Соотношение числа местоимений «я» к числу местоимений «мы»
Выражение чувств	Описание себя как человека, испытывающего какие-либо чувства. Например: «Я рад сообщить вам...», «Стыдно признаться...», «К сожалению, ...», «К счастью, ...» и т.д.
Прямое обращение к аудитории	Прямое обращение к аудитории, ситуации или физическому окружению. Например: «Я рад выслушать ваши вопросы, представители СМИ, присутствующие в этом зале», «В силу нашей ранней договоренности, ...», «Я с удовольствием встречаюсь с вами в такой прекрасной обстановке» и т.д.
Использование усилительных наречий	Наречия, которые усиливают утверждения («очень», «именно», «настолько», «столь» и т.п.)
Риторические вопросы	Вопросы с целью пробудить и увлечь аудиторию
Отречения	Частичный или полный отказ от ближайших предшествующих утверждений («но», «однако», «зато», «хотя» и т.п.).
Отрицания	Все отрицательные слова «нет», «не», «ни», «никогда», «никто», «ничего» и т.п.
Объяснения	Слова и выражения, которые указывают на причинные связи или ход мыслей и действий говорящего («потому что», «поэтому», «следовательно», «так как», «то есть» и т.п.)
Смягчения (квалификаторы)	Выражение неуверенности, поправки, ослабляющие утверждения, и фразы, создающие неопределенность или неуверенность («я думаю», «мне кажется», «конечно», «разумеется», «наверное», «возможно», «какой-то», «-либо», «-нибудь» и т.п.)

Приложение Б. Метод трансформационной грамматики

Представленность личностных качеств или механизмов защиты в политическом тексте

Качество или механизм защиты	Составляющие вербального поведения
<i>Межличностный стиль</i>	
Обаятельный	Прямые обращения, упоминания, риторические вопросы
Пассивный	Высокий уровень употребления «меня»
Оппозиционный	Высокий уровень отрицаний
<i>Эмоциональный стиль</i>	
Эмоциональная заразительность	Высокое соотношение «Я» к «Мы» Низкий уровень не прямых обращений Выражение чувств Употребление ценностных критериев Употребление усилительных наречий Прямые обращения и упоминания Риторические вопросы
Тревожность	Высокий уровень объяснений и отрицаний Высокий уровень выражения чувств и усилительных наречий
Депрессия	Высокое соотношение «Я» к «Мы» Низкий уровень безличностных ссылок Высокий уровень прямых ссылок, выражения чувств, отрицаний, усилительных наречий
Гнев	Низкий уровень смягчений Высокий уровень отрицаний, риторических вопросов, прямых ссылок (на слушателя) Частота употребления «Я» и «Мы»
Чувствительность к критике	Употребление усилительных наречий Отрицания Ссылки на ценностные критерии
<i>Стиль принятия решений</i>	
Решительность	Высокое соотношение («Я» к «Мы») к «меня» Малое количество квалификаторов
Догматичность	Низкий уровень смягчений и отречений
Импульсивность	Низкий и умеренный уровень смягчений Высокий уровень отречений и отрицаний

Паранойяльность	Высокий уровень смягчений Низкий уровень отречений
Навязчивость, настойчивость	Высокий уровень смягчений и отречений

Приложение В. Метод трансформационной грамматики
Показатели вербальных характеристик, используемые для психологического
изучения личностных качеств представителей сферы искусства

Переменные

характеристики Представители сферы искусства (n=5) Стандартное
отклонение σ

Я 31,3 12,9

Мы

11,5 6,7

Я/Мы 4,4 3,9

Меня, мне 6,2 4,5

Риторические вопросы 1,2 1,2

Выражение чувств 6,5 1,5

Обращение к аудитории 3,8 3

Противопоставления 4,9 1,6

Отрицания 18,9 2,8

Объяснения 9,7 2,3

Смягчения 17,1 9

Ценностные критерии 3,8 1,1

Использование усилительных наречий 15,4 6,4

Приложение Г. Шкалы оценки личностных особенностей героя аудиозаписи

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Замкнутый											Общительный
Глупый											Умный
Эмоционально неустойчивый											Эмоционально устойчивый
Уступчивый											Доминантный
Сдержанный											Экспрессивный
Низкая нормативность поведения											Высокая нормативность поведения
Робкий											Смелый
Жесткий											Чувствительный
Доверчивый											Подозрительный
Практичный											Мечтательный
Прямолинейный											Дипломатичный
Спокойный											Тревожный
Консерватор											Радикал