



МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВОСПРИЯТИЕ: КАК СИТУАЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ НАШУ ОЦЕНКУ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА

АНАНЬЕВА К.И.

Московский институт психоанализа (НОЧУ ВО «МИП»);
Институт психологии Российской академии наук (ФГБУН ИП РАН),
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1666-3269>, e-mail: ananyeva@inpsycho.ru

ДЕМИДОВ А.А.

Московский институт психоанализа (НОЧУ ВО «МИП»);
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6660-5761>, e-mail: demidov@inpsycho.ru

САМОЙЛЕНКО Е.С.

Институт психологии Российской академии наук (ФГБУН ИП РАН),
г. Москва, Российская Федерация
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7980-3903>, e-mail: elena.samoylenko@gmail.com

Работа направлена на изучение динамики межличностного восприятия в различных ситуациях представления натурщика и на разных стадиях развертывания ситуации. В исследовании приняли участие 126 человек (74% женщин и 26% мужчин) в возрасте от 18 до 60 лет ($M = 31,78$; $SD = 9,78$). Испытуемые были случайным образом разделены на четыре независимые группы. Каждой группе были предъявлены видеоролики, где натурщик демонстрировался в трех ситуациях, различающихся степенью формализации общения (проход через проходную учреждения, сдача экзамена, консультация у психолога), при этом первая группа видела только начало ситуации, вторая — середину, третья — окончание, а четвертая группа просматривала каждый из видеороликов целиком. Показано, что в целом оценки одного и того же человека, в разных ситуациях взаимодействия, определяются не только внешностью и поведением натурщика, но и самой ситуацией. Также для некоторых личностных качеств обнаружены различия в оценках в зависимости от стадии развития коммуникативной ситуации.

Ключевые слова: межличностная оценка, ситуация восприятия, развертывание ситуации.

Финансирование. Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского научного фонда (РНФ) в рамках научного проекта № 20-18-00516.

Для цитаты: Ананьева К.И., Демидов А.А., Самойленко Е.С. Межличностное восприятие: как ситуация определяет нашу оценку другого человека // Экспериментальная психология. 2022. Том 15. № 3. С. 4—16. DOI: <https://doi.org/10.17759/exppsy.2022150301>



INTERPERSONAL PERCEPTION: HOW THE SITUATION DETERMINES OUR ASSESSMENT OF ANOTHER PERSON

KRISTINA I. ANANYEVA

Moscow Institute of Psychoanalysis; Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1666-3269>, e-mail: ananyeva@inpsycho.ru

ALEXANDER A. DEMIDOV

Moscow Institute of Psychoanalysis, Moscow, Russia
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6660-5761>, e-mail: demidov@inpsycho.ru

ELENA S. SAMOYLENKO

Institute of Psychology of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7980-3903>, e-mail: elena.samoylenko@gmail.com

The work is aimed at studying the dynamics of interpersonal perception in various situations of representation of the sitter and at different stages of the development of the situation. The study involved 126 people (74% women and 26% men) aged 18 to 60 years ($M = 31.78$; $SD = 9.78$). The subjects were randomly divided into four independent groups. Each group was shown videos, where the sitter was shown in three situations, differing in the degree of formalization of communication (passing through the entrance of the institution, passing the exam, consulting a psychologist), while the first group saw only the beginning of the situation, the second — the middle, the third — the end, and the fourth the group watched each of the videos in their entirety. It is shown that, in general, the assessments of one and the same person, in different situations of interaction, are determined not only by the appearance and behavior of the sitter, but also by the situation itself. Also, for some personal qualities, differences were found in the assessment depending on the stage of development of the communicative situation.

Keywords: interpersonal assessment, perception situation, situation development.

Funding. The study was carried out with the financial support of the Russian Science Foundation (RSF) in the framework of the scientific project number 20-18-00516.

For citation: Ananyeva K.I., Demidov A.A., Samoylenko E.S. Interpersonal Perception: How the Situation Determines our Assessment of another Person. *Экспериментальная психология = Experimental psychology (Russia)*, 2022. Vol. 15, no. 3, pp. 4–16. DOI: <https://doi.org/10.17759/expsy.2022150301> (In Russ.).

Введение

Почти 100 лет назад Гордон Оллпорт указал на удивительную способность людей формировать «богатые» представления о других людях, основываясь лишь на мимолетном восприятии их внешности, экспрессивных движений и манеры речи. В своей классической работе «Исследования экспрессивных движений» Г. Оллпорт и П. Вернон (1933) определили экспрессивное движение как «индивидуальные различия в способах выполнения адаптивных действий, которые зависят не столько от внешних и ситуационных условий, сколько от устойчивых качеств личности самого актора» [2]. Выразительное поведение передает важную информацию о культурной, социальной,



межличностной и поведенческой среде, в которую включен индивид, и, конечно же, информацию о таких психологических явлениях индивида, как эмоциональное состояние, личностные особенности, цели и мотивы поведения, о его социальных отношениях и т.д. Исследователи отмечают [см. например: 6], что выразительным невербальным поведением сложнее управлять, контролировать его по сравнению с вербальным поведением; оно более доступно для наблюдателей, чем для актора. Следствием этого является то, что такое поведение предоставляет наблюдателям относительно достоверный источник информации о внутренних состояниях и особенностях другого человека. В западной, прежде всего американской, социальной психологии и психологии личности сложился особый подход для исследования восприятия экспрессивного поведения коммуниканта — «thinslices approach»¹ [3].

С точки зрения данного подхода, в качестве стимульного материала, предъявляемого испытуемым для оценки, должна всегда выступать динамическая информация об экспрессивном поведении натурщика, представляющая собой «выдержку»/«отрезок» из его целостного законченного акта поведения. Причем продолжительность этого отрезка обычно не превышает 5 минут. Это может быть как обычное видео, так и его трансформация (видео с «выключенным» звуком), либо это может быть аудиозапись разговора (причем в некоторых случаях используется фильтрация его смыслового содержания).

Сам по себе указанный отрезок поведения имеет две глобальные характеристики: во-первых, это его «длина» — продолжительность, а во-вторых, местоположение отрезка в том целостном поведенческом акте, из которого он был вычленен (например, из первой минуты встречи и знакомства двух людей или же из последней минуты этого взаимодействия).

Рассмотрим пример реализации данного подхода в исследовании Даны Карней с соавторами [5]. Целью исследования указанной работы было изучение точности оценки психологических конструктов натурщиков в зависимости от продолжительности наблюдения их поведения и той качественной специфики информации, которое это поведение может выражать. В своем исследовании Д. Карней использовала видеозапись (с доступным аудиосодержанием) ситуации знакомства двух людей — мужчины и женщины. Из первичного массива видеозаписей были выбраны записи тех моментов взаимодействия партнеров, когда на экране был изображен только один человек (партнер, к которому обращается главный герой, оставался в этот момент за кадром).

В качестве зависимой переменной выступала точность оценок наблюдателей по следующим восьми психологическим особенностям натурщиков: нейротизм, экстраверсия, открытость опыту, доброжелательность и сознательность (конструкты «Большой пятерки»), а также уровень их общего интеллекта и позитивное/негативное эмоциональное состояние. Точность оценки Д. Карней определила как корреляцию между оценкой наблюдателя и комплексной оценкой натурщика. В исследовании использовался комплексный подход для определения психологического профиля натурщиков, т.е. профиль включал

¹ Прямой перевод данного выражения на русский язык очень затруднителен. Это связано как с особенностью собственно английского языка (выражение «thinslice» может выступать как в роли существительного, так и в роли прилагательного), так и с отсутствием в русском языке однословного эквивалента указанного выражения. В данной статье мы будем использовать словосочетание «отрезок поведения» как русскоязычный эквивалент перевода выражения «thinslice».



самооценку натурщика и оценки, вынесенные его друзьями и родными. В качестве независимой переменной выступала продолжительность отрезка поведения (5, 20, 45 и 60 секунд) и его местоположение в целостном процессе поведения натурщика (первая, третья и пятая минуты видеозаписи). Дополнительной независимой переменной являлось условие, в котором испытуемым предъявлялся весь отрезок поведения натурщика (продолжительностью 5 минут).

Д. Карней в процессе подготовки стимульного материала использовала три «отрезка поведения» — из первой минуты знакомства двух людей друг с другом, из середины (третья минута) и конца (пятая минута) их общения. Авторы исследования проверяли гипотезу о том, что точность межличностных оценок наблюдателей будет наибольшей при восприятии «отрезка поведения» третьей и пятой минут общения натурщиков и наименьшей для первой минуты. Это связано с тем предположением, что в ситуации знакомства два ранее неизвестных друг другу человека ведут себя не в соответствии с тем, какими они являются на самом деле, а по мере установления контакта они будут демонстрировать более естественное и аутентичное поведение, что будет способствовать более точным суждениям наблюдателей о каждом из коммуникантов.

Полученные средние значения точности оценок для разных психологических особенностей при различной продолжительности отрезков поведения показали, что в среднем точность оценки экстраверсии выше, а доброжелательности ниже, чем по всем другим оцениваемым конструктам. Так, уже при продолжительности отрезка поведения 5с испытуемые адекватно оценивали такие психологические конструкты, как отрицательное эмоциональное состояние, экстраверсию, сознательность и уровень интеллекта; для адекватной оценки таких конструктов, как позитивное эмоциональное состояние, нейротизм, открытость опыту и доброжелательность, требовалось большее количество времени.

Д. Карней с соавторами был произведен статистический анализ влияния увеличения продолжительности демонстрируемых отрезков поведения на точность оценивания психологических особенностей натурщиков. Только для трех психологических особенностей (экстраверсия, доброжелательность и сознательность) был обнаружен указанный линейный эффект, т.е. точность оценивания представленных особенностей возрастала с увеличением продолжительности наблюдаемых отрезков поведения. В противоположность этому увеличение продолжительности отрезка не влияло на повышение точности оценок по таким оцениваемым параметрам, как позитивное/отрицательное эмоциональное состояние, нейротизм, открытость опыту, уровень интеллекта.

В этой же работе проверялась гипотеза о влиянии местоположения отрезка в целостном акте поведения натурщика на точность оценки его психологических особенностей и было обнаружено, что середина и конец акта поведения более информативны для испытуемых, что находит свое отражение в повышении точности межличностных оценок. Указанная закономерность характерна для шести из восьми оцениваемых конструктов (кроме нейротизма и доброжелательности). Если говорить в целом, то точность оценок была наибольшей для демонстрируемых отрезков на 3-й минуте из пятиминутного поведения натурщика. Отрезки, выделенные из первой минуты поведения натурщика, были наименее информативны для испытуемых.

Данный результат Д. Карней объясняет тем, что, скорее всего, середина пятиминутного общения представляет собой тот момент, когда натурщики расслабились после первого, достаточно нервного этапа знакомства с другим человеком, получив первичную информа-



цию друг о друге, но вместе с тем еще не вошли в ту неловкую стадию общения, когда исчезают темы для обсуждения с малознакомым человеком.

В нашем исследовании мы попытались рассмотреть, как социальный контекст взаимодействия будет определять оценки человека по его внешне наблюдаемому поведению, а также, опираясь на оценки «отрезков поведения», изучить динамику межличностных оценок при наблюдении за развертыванием коммуникативной ситуации.

Методика

Участники исследования

В нашем исследовании приняли участие 126 человек (74% женщин и 26% мужчин) в возрасте от 18 до 60 лет ($M = 31,78$; $SD = 9,78$). Испытуемые были случайным образом разделены на четыре независимые группы. Каждой группе были предъявлены видеоролики, где натурщик демонстрировался в трех ситуациях, различающихся степенью формализации общения (проход через проходную учреждения, сдача экзамена, консультация у психолога); при этом первая группа ($n=32$) видела только начало ситуации, вторая ($n=28$) — середину, третья ($n=39$) — окончание, а четвертая группа ($n=27$) просматривала каждый из видеороликов целиком.

Стимульный материал

При подготовке исследования были сконструированы сценарии ситуаций социального взаимодействия (коммуникации) и подготовлены видеосюжеты. Сценарии видеосюжетов конструировались нами таким образом, чтобы они представляли экологически валидные ситуации, а также могли репрезентировать разные сферы жизни человека, потенциально связанные с разной степенью вовлеченности в них натурщика, и их значимость для него, что, в свою очередь, могло проявиться в характеристиках невербального поведения и мимики лица, включенного в эти ситуации объекта восприятия.

В данном исследовании мы использовали три видеоролика, в каждом из которых участвовал один и тот же натурщик (мужчина среднего возраста — объект восприятия), личностные характеристики которого должны были оценить участники исследования (наблюдатели). Продолжительность каждого полного видеосюжета составляла около 1,5 минут.

Первый видеосюжет представляет собой сценарий прохождения человеком (натурщиком) через проходную в организацию, где осуществляется паспортный контроль на входе (далее — ситуация «проходная»). Натурщик формально взаимодействует с официальным незнакомым лицом — охранником, которому необходимо предъявить документы и ответить на несколько вопросов, связанных с целью посещения. Данная ситуация сопряжена с наименьшим уровнем эмоциональности и значимости для натурщика, так как носит формальный и высокоструктурированный характер и не предполагает влияния на его психологическое состояние.

Второй видеосюжет — сценарий устной сдачи экзамена (далее — ситуация «экзамен»). В этом случае ситуация характеризуется большей степенью эмоционального напряжения и субъективной значимости для натурщика, так как связана с вынесением экзаменационной оценки и потенциально возможным отрицательным результатом.

Третий видеосюжет — сценарий психотерапевтического консультирования (далее — ситуация «консультация») — связан с еще большей потенциальной эмоци-



ональной включенностью и значимостью для натурщика, так как в нем он взаимодействует с коммуникативным партнером (психотерапевтом) по поводу своих личных проблем, т.е. такое общение является более личностно окрашенным и наименее формальным.

Каждый видеосюжет был разделен на 30секундные отрезки, представляющие начало, середину и конец ситуации.

Процедура исследования

На первом этапе исследования каждый участник должен был оценить на выданном бланке выраженность у себя самого личностных качеств по шкалам методики «Личностный дифференциал» (далее ЛД) [1]. Для оценки предлагалось использовать шкалу от -3 до +3 баллов, где отрицательные значения соответствовали левому полюсу биполярной характеристики, а положительные значения — правому, отметка «3» означала предельную выраженность качества, а оценка «0» свидетельствовала о сбалансированности полюсов шкалы, либо означала затруднения в вынесении оценки [4].

Затем демонстрировался видеоролик («проходная» ® «экзамен» ® «консультация») — целиком или один из фрагментов, — и по его завершению, нужно было описать по тем же шкалам методики ЛД впечатление, которое произвел на участника исследования главный герой сюжета (натурщик), т.е. оценить его личностные особенности.

Анализ данных

Информация, полученная в ходе исследования, заносилась в единую базу данных. Анализ данных проводится с использованием пакета статистических программ SPSS 21.0. В качестве независимых переменных использовались: тип ситуации («проходная», «экзамен», «консультация») и стадия развития ситуации (начало, середина, окончание, ситуация в целом). Зависимыми переменными исследования стали: оценки личности натурщика, сделанные испытуемыми по 21 шкале методики ЛД при демонстрации каждого видеofрагмента и видеосюжета целиком.

Статистический анализ данных проводился с использованием непараметрических критериев Н Красскала—Уолиса, U Манна—Уитни, χ -критерия Фридмана и T-критерия Вилкоксона (распределения эмпирических данных значимо отличались от нормального, Холмогорова-Смирнова $Z > 1,385$ при $p < 0,05$).

Проверке подвергались следующие эмпирические гипотезы.

1. Тип ситуации, в которой демонстрируется натурщик, будет определять особенности восприятия его личности сторонним наблюдателем.
2. Оценка натурщика наблюдателем изменяется в ходе развертывания ситуации, т.е. оценки натурщиков будут различаться в зависимости от того, какой эпизод будет оценивать наблюдатель.

Результаты исследования

Распределение средних оценок натурщика по шкалам методики ЛД в разных ситуациях и для различных стадий развертывания ситуации представлены в табл. 1.

Статистически значимые различия (при $p < 0,05$) были обнаружены для ряда шкал методики ЛД, как в случае группировки данных по *типу* ситуации в которой участвовал натурщик, так и для *стадии* развертывания самой ситуации (эпизода).



Таблица 1

Средние оценки наблюдателями натурщика

Ситуация	Шкала (левый полис)	Начало		Середина		Окончание		Все видео		Шкала (правый полис)
		М	SD	М	SD	М	SD	М	SD	
Прходная	Обаятельный	-0,03	1,28	-0,36	1,25	-0,46	1,17	-0,26	1,16	Непривлекательный
	Слабый	0,91	1,40	1,18	1,19	1,31	1,61	1,15	1,10	Сильный
	Разговорчивый	1,06	1,16	1,79	0,96	1,31	1,44	1,48	1,16	Молчаливый
	Безответственный	0,97	1,45	1,43	1,14	0,77	1,49	1,59	1,22	Добросовестный
	Упрямый	0,34	1,43	1,25	1,24	-0,05	1,81	0,93	1,38	Уступчивый
	Замкнутый	-0,59	1,48	-0,68	1,39	-0,26	1,45	-0,63	1,55	Открытый
	Добрый	-0,28	1,40	-0,64	1,50	-0,05	1,34	-0,26	1,13	Эгоистичный
	Зависимый	0,88	1,36	0,89	1,45	1,18	1,25	0,81	1,18	Независимый
	Деятельный	-0,09	1,63	-0,07	1,54	-0,95	1,49	0,22	1,48	Пассивный
	Черствый	0,19	1,28	0,32	1,61	0,38	1,09	0,33	1,57	Отзывчивый
	Решительный	-0,75	1,70	-0,64	1,73	-0,97	1,61	-1,15	1,35	Нерешительный
	Вялый	0,09	1,61	-0,32	1,59	0,79	1,54	-0,81	1,39	Энергичный
	Справедливый	-0,44	1,05	-0,50	1,40	-0,77	1,04	-0,93	0,96	Несправедливый
	Расслабленный	-0,19	1,75	-0,43	1,97	-0,05	1,79	-1,04	1,65	Напряженный
	Суегливый	1,38	1,13	1,79	1,29	1,21	1,51	1,93	1,17	Спокойный
	Враждебный	0,69	1,33	0,82	1,12	0,46	1,29	0,89	1,25	Дружелюбный
	Уверенный	-0,44	1,76	-0,96	1,69	-1,03	1,58	-0,96	1,37	Неуверенный
	Нелюдимый	-0,38	1,26	-0,32	1,31	-0,05	1,39	-0,70	1,38	Общительный
	Честный	-0,38	1,41	-0,64	1,47	-0,49	1,23	-1,04	1,09	Неискренний
	Экзамен	Несамостоятельный	1,44	1,27	1,64	1,25	1,23	1,46	1,63	1,24
Раздражительный		1,31	1,33	1,46	1,45	0,85	1,53	1,67	1,33	Невозмутимый
Обаятельный		-0,47	1,22	-0,68	1,36	-0,36	1,27	-0,70	1,20	Непривлекательный
Слабый		0,50	1,57	0,21	1,60	0,82	1,48	0,93	1,07	Сильный
Разговорчивый		0,94	1,52	0,39	1,40	-0,62	1,41	0,04	1,32	Молчаливый
Безответственный		1,00	1,32	0,64	1,54	0,92	1,13	1,19	1,27	Добросовестный
Упрямый		0,81	1,09	1,04	1,20	0,33	1,36	0,67	1,27	Уступчивый
Замкнутый		-0,28	1,46	-0,29	1,46	0,67	1,30	0,37	1,50	Открытый
Добрый		-0,66	1,23	-0,68	1,39	-0,64	1,01	-0,78	1,37	Эгоистичный
Зависимый		0,41	1,52	-0,29	1,65	0,72	1,36	0,81	1,21	Независимый
Деятельный		-0,25	1,67	0,71	1,36	-0,38	1,57	-0,19	1,47	Пассивный
Черствый		0,59	1,19	0,50	1,26	0,54	1,07	0,89	1,25	Отзывчивый
Решительный		-0,28	1,67	0,61	1,91	-0,18	1,50	-0,70	1,32	Нерешительный
Вялый		-0,13	1,60	-0,46	1,50	0,18	1,54	-0,11	1,28	Энергичный
Справедливый		-0,63	0,98	-0,46	0,92	-0,67	0,87	-0,74	0,81	Несправедливый
Расслабленный		-0,38	1,68	0,00	1,81	-0,51	1,48	-0,85	1,75	Напряженный
Суегливый		1,16	1,48	0,68	1,49	1,23	1,31	1,70	1,32	Спокойный
Враждебный		1,00	1,05	1,14	1,01	0,97	1,04	1,48	1,16	Дружелюбный
Уверенный		-0,28	1,71	0,64	1,89	-0,26	1,53	-0,63	1,28	Неуверенный
Нелюдимый		-0,03	1,23	-0,04	1,45	0,56	1,23	0,37	1,21	Общительный
Честный	-0,63	1,54	-0,82	1,70	-0,69	1,06	-0,96	1,51	Неискренний	



Ситуация	Шкала (левый полюс)	Начало		Середина		Окончание		Все видео		Шкала (правый полюс)
		M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	
Ситуация	Несамостоятельный	0,81	1,79	0,64	1,62	0,87	1,36	1,33	1,30	Самостоятельный
	Раздражительный	1,19	1,38	0,93	1,33	0,95	1,17	1,44	1,31	Невозмутимый
Консультация	Обаятельный	-0,72	1,17	-0,86	1,30	-0,97	1,06	-0,89	1,19	Непривлекательный
	Слабый	0,78	1,45	1,29	1,38	0,46	1,57	1,26	1,40	Сильный
	Разговорчивый	0,38	1,39	-0,07	1,59	-0,69	1,34	-0,44	1,40	Молчаливый
	Безответственный	1,34	1,23	1,50	1,23	1,03	1,37	2,00	1,18	Добросовестный
	Упрямый	0,72	1,20	0,68	1,31	0,90	1,14	0,81	1,18	Уступчивый
	Замкнутый	0,22	1,45	0,00	1,49	0,49	1,41	1,19	1,11	Открытый
	Добрый	-1,06	1,05	-1,32	1,22	-1,03	1,18	-1,00	1,75	Эгоистичный
	Зависимый	0,56	1,27	0,39	1,66	0,00	1,45	0,26	1,77	Независимый
	Деятельный	-0,50	1,27	-0,86	1,35	-0,62	1,46	-1,30	1,44	Пассивный
	Черствый	0,84	1,02	0,96	1,32	1,26	1,07	1,56	0,89	Отзывчивый
	Решительный	-0,41	1,81	-0,71	1,65	-0,41	1,55	-1,59	1,25	Нерешительный
	Вялый	0,25	1,37	0,00	1,33	0,13	1,58	-0,04	1,65	Энергичный
	Справедливый	-0,75	1,02	-0,68	1,36	-0,90	0,94	-1,19	0,92	Несправедливый
	Расслабленный	-0,16	1,89	-0,18	1,91	0,15	1,55	-0,44	1,80	Напряженный
	Суебливый	1,22	1,36	1,07	1,36	0,59	1,43	1,30	1,49	Спокойный
	Враждебный	0,84	1,08	1,32	0,98	1,21	0,80	1,59	1,12	Дружелюбный
	Уверенный	-0,34	1,72	-0,07	1,92	0,00	1,64	-0,44	1,60	Неуверенный
	Нелюдимый	0,38	1,18	-0,07	1,54	0,82	1,17	0,78	1,19	Общительный
Честный	-0,88	1,21	-1,18	1,61	-1,21	0,92	-1,67	1,18	Неискренний	
Несамостоятельный	1,25	1,46	1,14	1,63	0,92	1,24	1,67	1,47	Самостоятельный	
Раздражительный	1,38	1,13	1,04	1,37	0,41	1,23	1,26	1,40	Невозмутимый	

При просмотре видеосюжетов от начала до конца ситуации (целиком) были обнаружены статистически значимые смещения оценок натурщика для всех трех типов ситуаций по шкале «замкнутый–открытый» (Wilcoxon $Z < 2,23$ при $p < 0,03$) – при переходе от ситуации «проходная» к ситуации «консультация» наблюдается постепенный переход от оценки натурщика как «замкнутого» к «открытому» (см. табл. 1).

Попарные сравнения также позволили выделить статистически значимые различия для оценки конкретных личностных черт. Меньше всего значимых различий наблюдается для ситуаций «проходная» и «экзамен» – обе ситуации характеризуют формальный уровень организации взаимодействия – изменения касаются шкал «разговорчивый–молчаливый», «вялый – энергичный», «враждебный–дружелюбный» и «нелюдимый–общительный» (Wilcoxon $Z < 2,06$ при $p < 0,04$). Натурщик в ситуации «экзамен» воспринимается менее молчаливым, вялым и уверенным, но более дружелюбным по сравнению с ситуацией «проходная» (см. табл. 1). Для ситуации «экзамен» и «консультация» статистически значимые различия обнаружены по шкалам «безответственный–ответственный», «зависимый–независимый», «деятельный–пассивный», «черствый–отзывчивый», «решительный–нерешительный», «справедливый–несправедливый» и «честный–неискренний» (Wilcoxon $Z < 2,02$ при $p < 0,05$). Мужчина в ситуации психологической консультации оценивается более добросовестным, отзывчивым, деятельным, решительным справедливым и честным, но



более зависимым, чем в ситуации «экзамен» (см. табл. 1). Вероятно, смещение оценок обусловлено рассказом героя видеоролика о переживаниях, связанных с дочерью подростком. Максимальное число статистически значимых различий обнаружено для сравнения оценок в ситуациях «проходная» и «консультация», которые представляют, по нашему мнению, контрастные контексты межличностного взаимодействия, это переход от формального уровня общения к общению доверительному, менее регламентированному. Различия оценок наблюдаются по шкалам: «обаятельный—непривлекательный», «разговорчивый—молчаливый», «безответственный—ответственный», «добрый—эгоистичный», «деятельный—пассивный», «черствый—отзывчивый», «вялый—энергичный», «суетливый—спокойный», «враждебный—дружелюбный», «нелюдимый—общительный» и «честный—неискренний» (Wilcoxon $Z < 2,05$ при $p < 0,04$). В ситуации консультация натурщик воспринимается более обаятельным, ответственным, добрым, отзывчивым, дружелюбным, честным, а также менее вялым и спокойным. По трем из шкал происходит смена полярности: ситуация консультации у психолога смещает оценки натурщика с молчаливого к разговорчивому, от пассивного к деятельному, от нелюдимого к общительному, т.е. от «отрицательного» значения шкалы по ключу методики личностный дифференциал к «положительному».

Таким образом, можно заключить, что наша первая гипотеза в целом подтверждается и действительно оценки одного и того же человека, показанного в разных ситуациях взаимодействия, определяются не только внешностью и поведением натурщика, но и самой ситуацией. В ситуациях формального общения натурщик получает менее социально привлекательный черты, нежели в ситуации, предполагающей неформальное доверительное общение. Следовательно, сама ситуация взаимодействия детерминирует не только поведение человека, находящегося в ней, но и побуждает стороннего наблюдателя соответствующим образом изменять свое впечатление от человека.

В плане развертывания самих ситуации анализ эмпирического материала позволил выявить статистически значимые различия для шкал:

— «упрямый—уступчивый», «деятельный—пассивный», «вялый—энергичный» и «суетливый—спокойный» — в ситуации «проходная» (Kruskal Wallis Test, $\chi^2 > 8,40$ при $p < 0,04$);

— «разговорчивый—молчаливы», «замкнутый—открытый», «зависимый—независимый», «деятельный—пассивный», «решительный—нерешительный», «суетливый—спокойный», и «уверенный—неуверенный» — в ситуации «экзамен» (Kruskal Wallis Test, $\chi^2 > 7,49$ при $p < 0,05$);

— «разговорчивый—молчаливый», «безответственный—ответственный», «замкнутый—открытый», «решительный—нерешительный», «враждебный—дружелюбный», «нелюдимый—общительный», «честный—неискренний» и «раздражительный—невозмутимый» — в ситуации «консультация» (Kruskal Wallis Test, $\chi^2 > 8,13$ при $p < 0,05$).

В ситуации «проходная» натурщик в начале и конце видео в среднем получает неопределенную оценку по шкале «упрямый—уступчивый», однако при просмотре всего видео и также при просмотре среднего фрагмента оценка сдвигается в сторону полюса «уступчивый» (см. табл.1). Хотя данное качество оцениваться на 1 балл, указанный сдвиг носит статистически значимые различия. При просмотре конца видеофрагмента натурщик воспринимается деятельным, в отличие от ситуации, когда испытуемые могли просмотреть все видео. В последнем случае натурщик был оценен пассивным. А при просмотре начала и середины видеоролика оценки по данной шкале близки к нулевому значению. Описанные различия носят статистически значимый характер. При просмотре целого видеоролика натурщик восприни-



мается вялым, что статистически значимо отличается от всех редуцированных эпизодов просмотра видео, где его оценки по данной шкале находятся в пределах от $-0,32$ до $0,79$ и не носят статистически значимых различий. По шкале «суетливый—спокойный» во всех случаях натурщик оценивается спокойным, а различия в долях оценок статистически не различаются при просмотре начала и конца видео, а также середины и всего видео, но между данными парами фрагментов видеороликов статистически значимые различия есть.

В целом, в ситуации «проходная» не обнаружено статистически значимых различий между оценками всего видео и серединой видеоролика, а обнаруженные различия по четырем шкалам методики ЛД всегда содержат различия оценок в ситуациях просмотра конца и всего видео. Таким образом, можно предположить, что середина видео (кульминация ситуации) формирует тоже впечатление от натурщика по шкалам «упрямый—уступчивый», «деятельный—пассивный», «вялый—энергичный» и «суетливый—спокойный», что и просмотр всей ситуации, а окончание видеоролика производит иное впечатление о натурщике, нежели все ситуация его демонстрации.

В ситуации «экзамен» в начале видеоролика натурщик воспринимается скорее как молчаливый, в середине видео и при оценке целого видеоролика оценки натурщика носят скорее неопределенный характер, а просмотр эпизода окончания ролика создает у наблюдателей впечатление, что натурщик является разговорчивым. При этом статистические различия зафиксированы для начала ситуации, окончания ситуации и всего видеофрагмента, но не для середины видео и всего сюжета. По шкале «замкнутый—открытый» в начале и середине видео, а также при просмотре всего ролика оценка натурщика вызывает затруднения, о чем свидетельствуют оценки близкие к нулю ($M = -0,28$; $M = -0,29$ и $M = 0,37$ соответственно). Однако тот факт, что оценки натурщика меняют знак, скорее свидетельствует о тенденции восприятия человека по всему видеофрагменту более открытым, чем в эпизодах начала и середины видео. Просмотр финального фрагмента видео демонстрирует тенденцию воспринимать натурщика скорее открытым ($M = 0,67$), что статистически значимо отличается от впечатления, порождаемого просмотром начала и середины видеоролика. При оценке шкалы «зависимый—независимый» натурщик воспринимается скорее независимым во всех случаях, за исключением просмотра середины видеоролика, где оценка натурщика локализуется на срединные отметки шкалы и меняет знак. То есть кульминация ситуации ответа натурщика на вопросы экзаменатора вне контекста начала ситуации и ее завершения вызывает у наблюдателей трудности оценки зависимости/независимости человека, хотя отрицательный знак средней оценки по группе можно рассматривать как тенденцию видеть натурщика скорее зависимым. Для шкал «деятельный—пассивный», «решительный—нерешительный» и «уверенный—неуверенный» также, как и для предыдущей шкалы, статистически значимо отличаются оценки натурщика при просмотре середины видеоролика от всех остальных эпизодов. В кульминации сюжета натурщик воспринимается скорее пассивным, нерешительным и неуверенным. Во всех остальных случаях оценки носят более неопределенный характер, хотя их отрицательный знак скорее указывает на тенденцию воспринимать натурщика как деятельного, решительного и уверенного (см. табл. 1). По шкале «суетливый—спокойный», напротив, натурщик воспринимается спокойным, и лишь при просмотре середины видеоролика оценки приобретают неопределенный характер и статистически значимо отличаются от оценок натурщика по другим эпизодам просмотра видео.

Таким образом, можно заключить, что в ситуации наблюдения за натурщиком в ситуации ответа на вопросы экзаменатора середина видео задает иную оценку личности на-



турщика и в отличие от ситуации прохождения натурщиком паспортного контроля не согласуется с оценкой всего видеосюжета.

В ситуации «консультация» оценка натурщика по шкале «разговорчивый—молчаливый» вызывает затруднения у наблюдателей, хотя знак среднестатистической оценки по группам скорее указывает на то, что в начале видео натурщик воспринимается скорее как молчаливый, а в остальных эпизодах — скорее как разговорчивый. По шкалам «безответственный—ответственный» и «решительный—нерешительный» наблюдаются статистически значимые различия между оценкой натурщика при просмотре видеосюжета в целом и всеми отдельными фрагментами видео. Так, в отдельных эпизодах натурщик воспринимается более добросовестным и решительным, чем при наблюдении за ситуацией в целом. Оценка «открытости» натурщика вызывает затруднения (средние оценки находятся в пределах от 0 до 0,49) по отдельным эпизодам ситуации, а наблюдая в целом за ситуацией прихода натурщика на консультацию к психологу наблюдатели оценивают натурщика открытым ($M=1,19$). Просматривая только начало видеозаписи, наблюдатели в ситуации консультации воспринимают натурщика менее определенно, чем в середине, конце во всем видеоролике по шкале «честный—неискренний», хотя оценки не меняют полярности (см. табл. 1). Для шкалы «нелюдимый—общительный» середина видео вызывает затруднения у наблюдателей при оценке натурщика в отличие от просмотра других видеороликов, где натурщик воспринимается скорее общительным. А по шкале «раздражительный—невозмутимый» отличающимся от других эпизодов, где натурщик оценивается невозмутимым, стало окончание видео, где средние оценки носят неопределенный характер.

Таким образом, можно заключить, что для ситуации «консультации» наблюдается большее разнообразие в различиях между оценками натурщика в начале, середине и конце развертывания ситуации и всей ситуации в целом. Вероятно, это связано с тем, что сама по себе ситуация психологической консультации предполагает неравномерное развитие и имеет структуру организации взаимодействия, существенно отличающуюся от формального взаимодействия коммуникантов, где личность человека проявляется более однородно.

Интересно отметить, что по некоторым шкалам были получены статистически значимые различия, как для ситуации «экзамена», так и для ситуации «консультация», а также для ситуации «проходная» и «экзамен». Однако если тенденции оценки натурщика в ситуациях «экзамен» и «консультация» по шкалам «разговорчивый—молчаливый», «замкнутый—открытый» и «решительный—нерешительный» носят сходный характер — т. е. наибольшие различия оценок наблюдаются для начала, конца и всего видео соответственно, то для ситуаций «проходная» и «экзамен» оценки по шкалам «деятельный—пассивный» и «суетливый—спокойный» тип просмотренного фрагмента по-разному изменяет оценку натурщика.

Обсуждение результатов и выводы

Наше исследование было посвящено изучению роли социального коммуникативного контекста в оценке личности человека по его внешности и поведению. Также с опорой на подход «отрезков поведения» мы проанализировали, как изменяются оценки натурщика в начале, середине и конце развертывания коммуникативной ситуации. Полученные нами результаты в целом подтверждают результаты исследования Д. Карней и ее коллег [5] о том, что контекст и стадия развития ситуации коммуникативного взаимодействия определяют оценку личности натурщика, но она носит избирательный характер.



При сравнении оценок, полученных натурщиками, в ситуациях прохождения паспортного контроля, ответа на вопросы экзаменатора и психологической консультации показано, что у наблюдателей складывается разное впечатление об открытости личности натурщика, что, по-видимому, связано как с влиянием самой ситуации на поведение человека, так и с воздействием контекста на наблюдателей, выполняющих оценку.

Попарные сравнения оценок натурщика в разных ситуациях показали, что при ответе на вопросы экзаменатора наш герой воспринимается менее молчаливым, вялым и уверенным, но более дружелюбным по сравнению с ситуацией прохождения паспортного контроля. В ситуации психологической консультации мужчина оценивается более добросовестным, отзывчивым, деятельным, решительным справедливым и честным, хотя и более зависимым. В ситуации консультации натурщик воспринимается более обаятельным, ответственным, добрым, отзывчивым, дружелюбным, честным, а также спокойным и менее вялым. Что в целом можно рассматривать как тенденцию к появлению более «позитивно» образа натурщика при переходе коммуникации в более неформальное русло.

Также важно отметить, что для каждой из описанных ситуаций стадии развертывания ситуации вносят различный вклад в оценку натурщика. В общем виде для ситуации «проходная» не обнаружено статистически значимых различий между оценками всего видео и серединой видеоролика, а обнаруженные различия по конкретным качествам наблюдаются для просмотра окончания сюжета и всего фрагмента поведения. Полученные данные показывают, что кульминация развития ситуации (середина видео) формирует тоже впечатление от натурщика по шкалам «упрямый—уступчивый», «деятельный—пассивный», «вялый—энергичный» и «суетливый—спокойный», что и просмотр всей ситуации, а окончание видеоролика производит иное впечатление о натурщике нежели все ситуация его демонстрации. Однако в ситуации ответа натурщика на вопросы экзаменатора кульминация видео, напротив, задает иную оценку личности натурщика и не согласуется с оценкой натурщика в ситуации в целом. А в ситуации психологической консультации наблюдается разнообразие различий в оценках натурщика, как для начала, так и для середины и конца ситуации и всей ситуации в целом.

Таким образом, полученный эмпирический материал в целом подтверждает предположение о детерминации межличностного восприятия как ситуацией, так и этапами ее развития. Однако вклад указанных переменных носит не линейный характер и требует проведения дополнительных исследований.

Литература

1. Бажин Е.Ф., Эткинд А.М. Личностный дифференциал: метод. рекомендации. Л.: Ленинградский научно-исследовательский психоневрологический институт имени В.М. Бехтерева, 1983.
2. Allport G.W., Vernon P.E. Studies in expressive movement. New York: Haffner, 1933.
3. Ambady N., Bernieri F.J., Richeson J.A. Toward a histology of social behavior: Judgmental accuracy from thin slices of the behavioral stream // M.P. Zanna (Ed.) // Advances in Experimental Social Psychology. 2000. Vol. 32. P. 201–271.
4. Ananyeva K.I., Demidov A.A. Perception Context as a Factor in the Subjective Complexity of Interpersonal Assessment // Eksperimental'naya psikhologiya = Experimental Psychology (Russia). 2021. Vol. 14. № 2. P. 113–123. DOI:10.17759/exppsy.2021140208
5. Carney D.R., Colvin C.R., Hall J.A. A thin slice perspective on the accuracy of first impressions // Journal of Research in Personality. 2007. Vol. 41. P. 1054–1072.
6. De Paulo B.M. Nonverbal behavior and self-presentation // Psychological Bulletin. 1992. Vol. 11. P. 203–243.



References

1. Bazhin E.F., Etkind A.M. Lichnostnyy differentsial: metodicheskiye rekomendatsii [Personal differential: guidelines] // Leningrad: Leningradskii nauchno-issledivatel'skii psichonevrologicheskii institut im. V.M. Bekhtereva [Leningrad: Leningrad Research Psychoneurological Institute named after V.M. Bekhterev], 1983. (In Russ.).
2. Allport G.W., Vernon P.E. Studies in expressive movement. New York: Haffner. 1933.
3. Ambady N., Bernieri F.J., Richeson J.A. Toward a histology of social behavior: Judgmental accuracy from thin slices of the behavioral stream // M.P. Zanna (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*. 2000. V. 32. P. 201–271.
4. Ananyeva K.I., Demidov A.A. Perception Context as a Factor in the Subjective Complexity of Interpersonal Assessment. *Ekspierimetal'nayapsikhologiya = Experimental Psychology (Russia)*, 2021. Vol. 14, no. 2, pp. 113–123. DOI:10.17759/exppsy.2021140208
5. Carney D.R., Colvin C.R., Hall J.A. A thin slice perspective on the accuracy of first impressions // *Journal of Research in Personality*. 2007. V. 41. P. 1054–1072.
6. DePaulo B.M. Nonverbal behavior and self-presentation // *Psychological Bulletin*, 1992. V. 11, p. 203–243.

Информация об авторах

Ананьева Кристина Игоревна, кандидат психологических наук, доцент, научный сотрудник, Институт психологии Российской академии наук (ФГБУН ИП РАН); доцент кафедры общей психологии, Московский институт психоанализа (НОЧУ ВО «МИП»), г. Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1666-3269>, e-mail: ananyeva@inpsycho.ru

Демидов Александр Александрович, кандидат психологических наук, доцент кафедры общей психологии, Московский институт психоанализа (НОЧУ ВО «МИП»), г. Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6660-5761>, e-mail: demidov@inpsycho.ru

Самойленко Елена Станиславовна, доктор психологических наук, заведующая лабораторией познавательных процессов и математической психологии, Институт психологии Российской академии наук (ФГБУН ИП РАН), г. Москва, Российская Федерация, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7980-3903>, e-mail: elena.samoylenko@gmail.com

Information about the authors

Kristina I. Ananyeva, PhD in Psychology, Associate Professor, Research Fellow, Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences; Associate Professor of the Department of General Psychology, Moscow Institute of Psychoanalysis, Moscow, Russia, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1666-3269>, e-mail: ananyeva@inpsycho.ru

Aleksandr A. Demidov, PhD in Psychology, Associate Professor of the Department of General Psychology, Moscow Institute of Psychoanalysis, Moscow, Russia, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6660-5761>, e-mail: demidov@inpsycho.ru

Elena S. Samoilenko, Doctor of Psychology, Head of the Laboratory of Cognitive Processes and Mathematical Psychology, Institute of Psychology of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7980-3903>, e-mail: elena.samoylenko@gmail.com

Получена 05.11.2021

Received 05.11.2021

Принята в печать 30.09.2022

Accepted 30.09.2022