

Кроме того, мы хотели определить, будут ли существовать различия показателей внутриличностного и межличностного эмоционального интеллекта у мужчин и женщин внутри каждой гендерной идентичности. Были проанализированы показатели внутриличностного и межличностного эмоционального интеллекта у мужчин и женщин. Удалось это сделать только относительно группы с андрогинной гендерной идентичностью. Это объясняется тем, что маскулинные и фемининные группы представлены полотилической гендерной идентичностью, т.е. все маскулинные представители оказались мужчинами, а все фемининные представители оказались женщинами.

Сравнение средних показателей компонентов эмоционального интеллекта у женщин и мужчин андрогинной гендерной идентичности выявило следующее: а) показатели осознания своих чувств и эмоций у женщин выражены в большей степени, чем у мужчин (75 и 25); б) показатели управления своими чувствами и эмоциями у женщин выражены в большей степени, чем у мужчин (75 и 25); в) показатели осознания чувств и эмоций других людей у мужчин и женщин равны (25 и 25); г) показатели управления чувствами и эмоциями других людей у мужчин выражены в большей степени, чем у женщин (5 и 0).

Различия между средними показателями есть, но статистически эти различия проверить не было возможности, так как для применения методов статистики оказалось недостаточно испытуемых. Мы можем высказать предположение, что в данном случае различия между показателями внутриличностного и межличностного интеллекта определяются не столько принадлежностью к биологическому полу, сколько принадлежностью к социальному полу. Об этом мы можем говорить только в виде гипотезы, которую в дальнейшем собираемся проверить, расширив выборку испытуемых.

Проведенное пилотажное исследование позволило проверить наши гипотезы на данной выборке и они подтвердились, а именно: существуют как связи, так и различия между показателями внутриличностного и межличностного эмоционального интеллекта у лиц с различной гендерной идентичностью.

#### **Список литературы:**

1. Андреева И.Н. Способности эмоционального интеллекта: гендерные различия. — СПб, 2007. — С. 12–15.
2. Воронцов Д.В. Гендерная психология общения. — Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2008.
3. Гилфорд Дж. Три способа интеллекта // Психология мышления. — М: Прогресс, 1965. — С. 25.
4. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство. — М., 2009.
5. Клецина И.С. Гендерная социализация. — СПб: СПбГУ, 1998.
6. Ушаков Д.В. Социальный и эмоциональный интеллект. — М.: ИП РАН, 2004.

### **Дискурсивное воздействие в повседневном диалоге**

*Гребенщикова Т.А., Зачесова И.А., Москва*

#### **The discursive impact in daily dialogue**

*Grebenschikova T.A., Zachiosova I.A., Moscow*

Цель настоящей статьи — охарактеризовать интенциональные основания оказания дискурсивного воздействия в разных коммуникативных ситуациях повседневного общения. Настоящая работа продолжает серию исследований, направленных на изучение воздействия в коммуникации (Гребенщикова, Зачесова, 2012; Павлова, 2012) и взаимодействия в межличностном общении (Павлова, Афиногенова, 2014). Под дискурсивным воздействием мы будем понимать стремление одного коммуниканта сформировать мнение, отношение, установку другого или побудить его к определенному действию (прекращению действия) в определенном коммуникативном контексте. В данном исследовании в фокусе внимания находились образцы повседневного диалога, записанные между

незнакомыми людьми. В связи с этим для определения дискурсивного воздействия необходимо описать круг задач, решаемых коммуникантами во взаимодействии.

Были поставлены следующие задачи: 1) описать контекст речевого воздействия; 2) описать интенциональную структуру диалогов, выделить ведущие интенциональные направленности коммуникантов (ВИН), определяющие воздействие коммуникантов, и частные интенции в составе ВИН; 3) сопоставить интенциональные структуры, связанные с реализацией воздействия, в диалогах из разных коммуникативных контекстах.

Основной метод работы — интент-анализ (Ушакова и др., 2000; Павлова, 2003). Диалоги, записанные в условиях повседневного общения, расшифровывались, все озвученные имена изменялись для соблюдения анонимности. Транскрипты записывались с учетом особенностей устной речи, интонационных выделений, пауз, хезитаций и пр. Интенции субъектов общения, проявляющиеся в их высказываниях, квалифицировались группой экспертов на основе согласования оценок. С целью выявления интенциональных оснований тактик речевого воздействия проводился интент-анализ.

Были получены следующие результаты. В ситуации неофициального общения выделялись две формы взаимодействия. Первая — короткое информационное, при котором согласованные ведущие интенциональные направленности (ВИН) запросить информацию — предоставить информацию выполняют двойную функцию. Это и «побуждение — поддержание диалога», и «просьба — оказание помощи» (*«Девушка / скажите / а к «Заре» в какую сторону // — Вам нужно вниз и налево // — Спасибо»*). В контексте просьб, осуществляемых по типу замечаний, имеют место инициирующие интенции, направленные на защиту своих интересов в виде побуждения к действию или его упреждения (интенции: привлечь внимание, сообщить и др.). Ответные реакции выражают согласие адресата или содержат самоохранительные интенции (выразить недовольство коммуникантом, оправдаться).

Вторая форма неофициального общения была выделена в ситуациях «вынужденного» совместного времяпрепровождения: на первый план в организации диалога выходят фатические интенции «поговорить», «сообщить», «поделиться», при этом интересы собеседников не сталкиваются. Основная канва фатических диалогов, записанных между участниками во время ожидания (в очереди в различных организациях, своей остановки в транспорте), — обмен мнениями и представление себя в определенном свете. Интенции «выразить мнение», «привлечь внимание», «сообщить» направлены на вовлечение незнакомого собеседника в диалог. Воздействие в разворачивающейся беседе связано с осуществлением самопрезентации, направленной на формирование образа компетентного, опытного, знающего собеседника. В этом случае особое место в разговоре приобретает выделяемая отдельно ВИН осуществить самопрезентацию, которая направлена на изменения мнения собеседника, а не защиту интересов, как в указанных выше диалогах-замечаниях.

В ситуации формального общения ведущие интенциональные направленности собеседников различаются у представителей разных ролей (собеседники в ролях «менеджер — клиент», «посредник — покупатель»). Взаимодействие подчинено конкретным выгодам обоих коммуникантов: стремлению привлечь, удержать клиента, соблюсти экономическую выгоду и защитить интересы организации, с одной стороны, и получить услугу (продукт), возместить ущерб, соблюсти свои интересы — с другой. Для «клиента» характерны ВИН обозначить проблему/привлечь организацию к ее решению (интенции: сообщить, критиковать, привлечь внимание, просить), ВИН выразить претензию (интенции: выразить недовольство, удивление, пожаловаться). Речевое воздействие со стороны представителей организации («менеджеров») организуется в диалоге вокруг ВИН привлечь/удержать клиента (предложить решение, уточнить, принести извинения), ВИН изменить мнение (информировать, пояснить, оправдаться, убедить). Нейтральные интенции в ВИН поддержать диалог выражают попытки конструктивного решения обозначенной проблемы, и с одной стороны, направлены на координа-

цию действий, а с другой — на выяснение и получение информации. Отдельные коммуникативные ходы содержат частные интенции, направленные не на изменение модели мира коммуниканта через его убеждение, но на поддержание определенного образа, выражения недовольства и защиты своих интересов.

Подведем итоги. Интент-анализ диалоговых форм повседневного дискурса, носителями которого являются незнакомые между собой люди, показал, что варианты дискурсивного воздействия различаются в разных коммуникативных ситуациях. В отличие от изученного ранее семейного дискурса, в данной форме дискурса не было выделено тактик воздействия, нацеленных на последовательное изменение мнения коммуникантов с помощью рациональных и эмоциональных приемов. Характер отношений незнакомых коммуникантов предполагает разовые краткосрочные контакты, при которых поддержание коммуникативного равновесия и доброжелательных отношений не является обязательной «глобальной интенцией» собеседников. Дискурсивное воздействие в изучаемом контексте обуславливаются ведущими интенциональными направленностями коммуникаторов (ВИН): «побудить к диалогу/выяснить информацию», «защитить свои интересы», «удержать/привлечь клиента», «осуществить самопрезентацию», «выразить претензию». Отдельные коммуникативные ходы содержат частные интенции, направленные на изменение модели мира коммуниканта не через его убеждение, но через создание и поддержание определенного образа говорящего, а также посредством выражения недовольства и защиты своих интересов.

В перспективе исследования планируется увеличить объем исследуемого материала (диалогов повседневного общения), включить в него образцы конфликтного диалога и тактик, направленных на изменение мнения адресата.

#### **Список литературы:**

1. Гребенщикова Т.А., Зачесова И.А. Дискурсивное воздействие в семейном межличностном взаимодействии // Психологическое воздействие: Механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А.Л. Журавлева, Н.Д. Павловой. — М.: ИП РАН, 2012. — С. 323–353.
2. Павлова Н.Д. Интент-анализ дискурса // Коммуникативные исследования / Под ред. И.А. Стернина. — Воронеж — Ярославль: Истоки, 2003. — С. 19–24.
3. Павлова Н.Д. Механизмы и средства оказания субъектом дискурсивного воздействия // Психологическое воздействие: Механизмы, стратегии, возможности противодействия / Под ред. А.Л. Журавлева, Н.Д. Павловой. — М.: ИП РАН, 2012. — С. 53–74.
4. Павлова Н.Д., Афиногенова В.А. Интенциональная структура речевого взаимодействия // Психологические исследования: Электронный научный журнал. — 2014. — Т. 7. №35. — С. 2.
5. Ушакова Т.Н., Павлова Н.Д., Алексеев К.И., Латынов В.В. Слово в действии. Интент-анализ политического дискурса / Под ред. Т.Н. Ушаковой, Н.Д. Павловой. — СПб: Алетей, 2000.

### **Опыт прощения у лиц с различным уровнем духовности и интенсивности духовного кризиса**

*Гроголева О.Ю., Дронова А.А., Омск*

#### **Experience forgiveness from people with different levels of spirituality and spiritual intensity of the crisis**

*Grogoleva O. Yu., Dronova A.A., Omsk*

Феномен прощения вызывал интерес людей с давних времен, однако психологические аспекты опыта прощения стали изучаться относительно недавно. В русле психологических исследований тему прощения затрагивают такие зарубежные ученые, как