

Н. Г. Артёмцева

**Общее, типологическое,
индивидуальное в визуальной
диагностике**

Учебное пособие

ББК 88.37

А 86

Рецензенты:

Н. Л. Нагибина, доктор психологических наук,
профессор кафедры общей психологии и истории психологии МосГУ,

И. И. Ильясов, доктор психологических наук,
заслуженный профессор МГУ им. М. В. Ломоносова.

Артёмцева Н. Г.

А 86 **Общее, типологическое, индивидуальное в визуальной диагностике : учеб. пособие / Н. Г. Артёмцева. — М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2008. — 188 с.**

ISBN 978-5-98079-375-3

В предлагаемом учебном пособии представлен оригинальный подход к исследованию и изучению особенностей восприятия психологических характеристик человека по его лицу.

В нем предложена авторская модель механизма восприятия психотипа человека по его лицу, основанная на системе психологических типов Н. Л. Нагибиной, и программа изучения системы психотипов Н. Л. Нагибиной на примере визуальной диагностики. Пособие снабжено большим количеством иллюстративного материала.

Учебное пособие предназначено для студентов факультета психологии к курсам «Экспериментальная психология», «Психология искусства» и др.

ББК 88.37

ISBN 978-5-98079-375-3

© Артёмцева Н. Г., 2008
© Издательство Московского
гуманитарного университета, 2008

Оглавление

Введение (Ильясов И. И.)	5
Глава первая. Особенности восприятия в контексте общего, типологического, индивидуального	13
Глава вторая. Психотип как детерминанта восприятия	31
Модель механизма восприятия в контексте общего, типологического и единичного	42
Глава третья. Особенности восприятия в ситуации общения	45
3.1 Вербальные и невербальные формы общения	45
3.2 Невербальные компоненты поведения	47
3.3 Психология мимики и жестов	50
3.3.1 Мимика	51
3.3.2 Жестикуляция	58
3.4 Взаимосвязь и взаимопереходы вербальных и невербальных компонентов общения	61
3.5 Типологические особенности невербального поведения	65
Глава четвертая. Влияние типологических установок воспринимающего на восприятие психологических характеристик человека по его лицу	78
4.1 Интроверсия – экстраверсия	78
4.1.1 Понятие психологического типа по К. Юнгу	79
4.1.2 Описание экстравертированных и интровертированных типов	82
4.1.3 Экстравертируемый тип	84
4.1.4 Интровертированный тип	89
4.1.5 Восприятие экстраверсии и интроверсии по фотоизображению лица	92
4.2 Влияние рациональной и иррациональной установки на оценку психологического типа воспринимаемого человека по его фотопортрету	97
Глава пятая. Восприятие человеческого лица и его частей – опыт эмпирических исследований	103
Глава шестая. Адекватность восприятия личности человека по его «разделенному лицу»	118

Глава седьмая. Особенности восприятия «разделенного лица»:	
общие, типологические, индивидуальные	127
Восприятие психологических характеристик человека	
по его «разделенному лицу»	135
Глава восьмая. Типирование по лицу	154
Заключение	185

ВВЕДЕНИЕ

Каждый человек обладает огромным количеством характеристик его организма и психики. Вообще в характеристике любого объекта выделяют состав (компоненты и структура, т. е. связи компонентов (наличие или отсутствие каких-то из них), свойства и их сочетания, связи с другими объектами. Например, к характеристикам организма относятся анатомо-конституционные компоненты, к свойствам – их форма, величина, расположение, особенности функционирования и т. п., к связям – связи с внешней средой и психикой. К характеристикам психики причисляют особенности ее состава (мотивационно-волевые, познавательные, эмоциональные процессы и состояния, самосознание), их свойства – содержание, интенсивность, длительность, степень совершенства и многие другие, к связям – связи с внешней средой, с организмом, с речью и знаками.

Одни характеристики человека являются общими для всех людей, другие общими для групп людей, третьи имеются только у одного отдельного человека и составляют его уникальные качества. Например, все люди имеют в норме известные компоненты организма и психики с соответствующими свойствами и связями.

Однако некоторые люди по каким-либо причинам могут не иметь каких-то элементов (например, волос, эйдетической памяти и т. д.) или иметь разные степени различных свойств (низкий/высокий рост, большой/средний ум, хорошую/плохую память), иметь различные связи с другими явлениями (связи качеств тела с потребляемой пищей, экологией и т. п., связи психики с содержанием объектов внешней среды, особенностями организма и т. п.) и, что особенно важно, связи компонентов тела и психики между собой. Отсюда имеются различные группы людей со сходными частными характеристиками (например, лысые, эйдетики, низкорослые, умные, метеозависимые, астеники или пикники).

Уникальные качества присущи только каждому отдельному человеку (рисунок отпечатков пальцев, структура ДНК, уникальное, свойственное только данному человеку сочетание характеристик компонентов сфер психики: мотиваций, воли, ценностей и смыслов, познания, эмоциональных реакций, самосознания).

Обычно к типам людей относят отдельные группы людей, имеющих особенные, частные характеристики, т. е. не всеобщие и не уникальные, а особенные, частные. В принципе, любые характеристики могут быть основанием для выделения типов, однако чаще всего для этого выбираются наиболее устойчивые и как можно менее изменяемые характеристики, которые не оцениваются как положительные или отрицательные, так как их обладатели могут иметь преимущества в тех или иных отношениях (например, худое или полное телосложение, разный темперамент как интенсивность и динамика эмоциональных и других процессов). Кроме этого, в качестве типологических чаще берутся признаки, которые связаны с возможно большим набором других характеристик человека, чтобы по типологическим качествам можно было бы давать более полный портрет человека. Например, волевые люди обладают такими свойствами, как дисциплинированность, самостоятельность, настойчивость, аккуратность, самообладание, решительность, смелость и др. Указанные связи обычно устанавливаются эмпирически методами наблюдения, опросами, тестами, корреляционными исследованиями и др.

Типологические качества могут выделяться по наличию и степени развития тех или иных характеристик у разных людей. Например, люди с абсолютным музыкальным слухом и без него, тип умных людей и не очень умных.

Но типы могут выделяться и по особенностям разных качеств у одних и тех же людей. Так, характеристики человека могут проявляться с разной степенью выраженности. Одни и те же органы и психические функции могут быть более или менее предпочтительными, употребляемыми и потому развитыми.

На уровне тела классическим примером может быть левшество и правшество парных органов – рук, ног, глаз, ушей. У правой ведущими являются правые органы, у левой – левые. Здесь возможны и разные сочетания. Ведущими могут быть правая рука и левый глаз и т. д. Возможна также и равносильность органов. Это имеет место у амбидекстров. В психике человека также наблюдается аналогичное функционирование процессов с доминированием или равноценностью различных характеристик, которые связываются с типами людей.

Когда, например, утверждают, что данный индивид является «зрительным типом», а другой – «слуховым», то имеется в виду, что первый успешнее воспринимает и перерабатывает зрительную

информацию, а второй – слуховую. У первого более развита способность и соответственно предпочтение работать со зрительными образами, а у второго – со слуховыми.

Любая типологическая дифференциация психологических особенностей основывается на разнообразных характеристиках компонентов каждой сферы психики – познавательной, мотивационно-волевой, эмоциональной, самосознания – в их специфических проявлениях. В психологии имеется несколько типологических систем, построенных на основе выделения характеристик познавательной сферы человека, возможных особенностей ее состава, сочетаний компонентов и их функционирования (К. Юнг, И. П. Павлов, А. Аугустинавичуте, Л. Ливер и др.).

Обычно в познавательной сфере выделяют чувственное познание: ощущения, восприятия как построение образов наличных объектов, представление и воображение как работа с образами, их переструктурирование и творческое построение, мышление как создание и работа с понятиями при использовании и без использования образов и знаков (языковых и др.).

Чувственное познание и мышление составляют основные познавательные процессы. Кроме них к познанию относят также память, речь, внимание. Память не порождает нового знания, а запечатлевает, хранит и воспроизводит образы и мысли. Речь – обмен знаниями в процессе общения – является разновидностью мышления. Внимание – направленность познания на разные объекты – определяется мотивами и целями.

Чувственное познание и мышление могут осуществляться осознанно, рефлексивно, или неосознаваемо. Неосознаваемые процессы восприятия и мышления или только мышления называют интуицией.

В философии и психологии познавательные процессы часто разделяют на две группы: рациональные и иррациональные, правда, не всегда однозначно. Исходно к рациональным относились сознательные и интуитивные процессы мышления, а к иррациональным – процессы чувственного познания. Затем рациональными стали называться только сознательные акты мышления, а иррациональными – интуитивные процессы восприятия и мышления.

Конечно, познавательные процессы связаны со всеми другими психическими функциями – мотивационными, волевыми, ценностными, эмоциональными, и, естественно, типы могут выделяться по сочетанию познавательных характеристик с характеристиками компонентов любых других сфер психики. Например, можно выделить интеллектуально-волевой или образно-эмоциональный типы и т. д.

Типологическая система Н. Л. Нагибиной

Система Н. Л. Нагибиной построена на основе анализа состава и характеристик прежде всего познавательных процессов и их связей со сферой мотиваций, определяющей их направленность.

В данной системе типы выделяются по двум характеристикам познания: рациональности – иррациональности и направленности на Мир – на Я. Напомним, что рациональным считается вербальное логическое познание и восприятие, большей частью осознаваемые по целям, условиям, операциям, результатам, а иррациональным – чувственное познание и мышление, оба интуитивные, сознательно мало контролируемые.

У конкретных людей могут преобладать в познании рациональность или иррациональность, что определяет их типы и основные особенности их познавательной и соответственно других видов деятельности.

Рациональные типы характеризуются систематичностью, плановостью, упорядоченностью, последовательностью, предсказуемостью, определенностью, произвольностью и контролируемостью познания и деятельности, преобладанием вербального и знаково-символического опосредования над чувственными образами.

Иррациональные типы, наоборот, имеют в основном импульсивное, несистематическое познание, с пробами и ошибками, на основе догадок, интуитивных невербализованных гипотез и озарений, при активном использовании вероятностных оценок и предсказаний, с участием чувственных образов.

Направленность познания на Мир в данной концепции означает объективность познавательной позиции в смысле важности познания объектов мира независимо от их связи с познающим, от его потребностей, интересов, от отношения объектов внешнего и

внутреннего мира, других людей к познающему человеку и безотносительно к их значимости для него.

Направленность на Я, наоборот, имеет в качестве отличительной черты устремленность на познание объектов в их связи с познающим, в их отношении и значимости для него, для удовлетворения его потребностей, мотивов, целей.

Данные типы познавательной направленности определяют многие другие отношения, мотивации и ценности субъектов познания, также и некоторые особенности их мышления.

Так, при направленности на Мир, главная ценность познания – полнота, широта, правильность и строгость знаний, одним словом, «истина», отношение и значение характеристик объектов и отношение других к себе здесь второстепенны. При направленности на Я преобладает важность как раз значения свойств объектов для познающего субъекта и отношений других людей к нему. Кроме того, сам процесс познания протекает, а его результат оценивается с точки зрения того, как это будет принято и повлияет на отношение других людей к познающему. Допускается возможность разной расстановки акцентов и имеет место нежелание противоречить мнению признанных авторитетов («Платон не может ошибаться»). При направленности на Мир чрезмерная гибкость рассматривается как «дурная диалектика» и недостаточная принципиальность («Платон мне друг, но истина дороже»).

Помимо указанных особенностей познание при данных разных видах направленности характеризуется еще и тем, что направленность на Я сопровождается большей склонностью к познанию частных реальностей и оценке значения этих объектов для жизни и деятельности субъекта, в то время как направленность на Мир связана с предпочтением в познании объектов как частей более широких систем и пониманием места частных в объемлющих их целостностях.

Здесь следует отметить еще раз, что у каждого из указанных типов познавательных предпочтений имеются свои достоинства и недостатки. Большая направленность на частности дает большую полноту отражения их характеристик и значимости для познающего человека при недостаточном видении более широких систем, включающих познаваемые частные объекты и ситуации. При большей направленности на познание широких систем объектов

достигается их более полное и целостное знание при недостаточно полном знании компонентов их составляющих.

В системе Н. Л. Нагибиной, как мы уже отмечали, типы образуются путем сочетания рациональности или иррациональности с направленностью познания на Мир или на Я. При этом доминирование рационального познания не означает, что иррациональное познание совсем отсутствует. Оно также имеется у человека, но как дополнительная, вторая функция. И, наоборот, при доминировании у человека иррационального познания дополнительной функцией будет рациональное познание.

Выделяются **8 познавательных** типов:

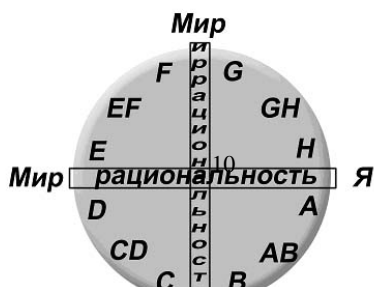
Доминирующие функции	Дополнительные функции	Тип
рациональное познание на Я	+ иррациональное познание на Я	-Тип А
иррациональное познание на Я	+ рациональное познание на Я	-Тип В
иррациональное познание на Я	+ рациональное познание на Мир	-Тип С
рациональное познание на Мир	+ иррациональное познание на Я	-Тип Д
рациональное познание на Мир	+ иррациональное познание на Мир	-Тип Е
иррациональное познание на Мир	+ рациональное познание на Мир	-Тип F
иррациональное познание на Мир	+ рациональное познание на Я	-Тип G
рациональное познание на Я	+ иррациональное познание на Мир	-Тип H

Кроме того, рациональное и иррациональное познание могут быть равносильными, одинаково часто употребляемыми и развитыми.

Так получаются еще **4 смешанных** типа, **переходных** между доминантными:

рациональное познание на Я	+ иррациональное познание на Я	- Тип АВ
рациональное познание на Мир	+ иррациональное познание на Я	- Тип СД
рациональное познание на Мир	+ иррациональное познание на Мир	- Тип EF
рациональное познание на Я	+ иррациональное познание на Мир	- Тип GH

Графическое изображение системы перечисленных типов выглядит следующим образом.



На данной модели системы типов в каждом из четырех секторов окружности представлены по три типа. Типы в каждом секторе являются наиболее близкими и имеющими общие признаки. При этом в двух секторах представлены типы с одинаковой направленностью только на Мир и только на Я обеих функций – рациональной и иррациональной, а в двух других секторах расположены типы с разной направленностью функций: одной – на Мир, другой – на Я, и, наоборот, одной – на Я, а другой – на Мир.

Методы диагностики типов

Методы диагностики типов, как и вообще методы эмпирического изучения качеств любых психических явлений, подразделяются на прямые, косвенные и комплексные. Прямые методы основаны на самонаблюдении. Косвенные методы основаны на связях психических процессов с их результатами и с другими непсихическими явлениями (телом, физиологией, деятельностью), характеристики которых несут информацию о психических явлениях. Например, по результату решения задач можно судить о свойствах процесса мышления, по физиологическим показателям – об эмоциональных состояниях, по характеру деятельности – о мотивации, воле, познании и т. п. Комплексные методы являются сочетаниями прямых и косвенных методик.

Конкретно к прямым методам диагностики типов относятся самоотчеты и описания самонаблюдений своей психики, ответы на вопросы в анкетах, опросниках, беседах по поводу своей психики, ее состава, свойств, связей, выбор слов и описаний характеристик психики, соответствующих наблюдаемым у себя отвечающими.

Косвенные методы диагностики имеют разновидности:

1. Диагностика по процессу и результату разных видов деятельности:

- практической (по плану или без, систематично или нет, результаты полные, частичные и т. п.);
- познавательной (логично или интуитивно, рефлексивно или импульсивно и т. п.);
- описательной и изобразительной (описание и изображение отношения между телом и душой;
- оценки и интерпретации (прослушиваемой музыки, наблюдаемых объектов и т. п.).

Все применительно к объектам, ситуациям, другим людям, своим непсихическим качествам.

2. По телесным качествам (по особенностям лица, конституции, характеру движений).

3. По физиологическим показателям (изучаются особенности ЭЭГ и другие реакции).

Комплексные методы включают разные прямые и косвенные методы (например, биографический метод).

Диагностика с помощью прямых методов более проста, но менее достоверна по ряду причин (трудности самонаблюдения, влияние социальных оценок и др.). Диагностика с использованием косвенных методов более сложна, но и более достоверна.

Общая стратегия диагностики типа состоит в последовательном приближении к определению конкретного, одного из 12 возможных типов следующим образом:

- устанавливается рациональность или иррациональность познания человека (горизонтальная или вертикальная ось на модели), или равносильность обеих функций;
- устанавливается направленность рациональной функции на Мир или на Я (лево/право на модели);
- устанавливается направленность иррациональной функции на Мир или на Я (верх/низ на модели).

Например, человек диагностируется сначала как имеющий в качестве доминирующего рациональное познание, т. е. находящийся в каком-то из четырех типов на горизонтальной оси (в двух слева на Мир или в двух справа на Я). Затем диагностируется направленность познания и обнаруживается, что она, например, на Мир. Тогда два типа, направленные на Я, отпадают и остаются два типа, направленные на Мир. Чтобы определить, к какому из двух

оставшихся типов принадлежит данный человек, нужно проверить направленность его второй иррациональной функции на Мир (вверх на модели) или на Я (вниз на модели). Таким образом оказывается установленным тип данного человека.

Для проведения диагностики по всем указанным шагам используются прямые методики самоотчета, опросники, беседы и другое, а также косвенные методики разных указанных выше видов и комплексные методики.

*Доктор психологических наук,
заслуженный профессор МГУ им. М. В. Ломоносова
И. И. Ильясов*

Глава первая

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕГО, ТИПОЛОГИЧЕСКОГО, ИНДИВИДУАЛЬНОГО

Прежде чем обратиться к системной интерпретации восприятия психологических характеристик человека по его лицу в процессе межличностной перцепции, остановимся на основных принципах системного подхода. Как известно, основой системного подхода в психологии является качественное единство, включенность психических процессов во всеобщую взаимосвязь. Здесь психическое является отражением действительности, выступает как функция мозга и как регулятор поведения, как природное и социальное, сознательное и бессознательное. Согласно Б. Ф. Ломову (1984), психика выступает как многомерное, иерархически организованное динамическое целое – система, функциональные компоненты которого неразделимы. Он выделяет шесть принципов, образующих ядро системного подхода:

1. Психическое явление должно рассматриваться с нескольких аспектов – как качественная единица, как внутреннее условие взаимосвязи индивида со средой, как совокупность качеств, приобретаемых индивидом в макросистемах, как результат активности микросистем организма.

2. Принцип многомерности, т. е. каждое явление имеет несколько систем измерений. Только одновременное рассмотрение нескольких измерений позволяет описывать явление в целом.

3. Принцип многоуровневости, который позволяет преодолеть упрощенное представление о психике.

4. Разнопорядковость качеств и свойств психического. По мнению Б. Ф. Ломова, организованные в единое целое психические свойства человека напоминают по своему строению пирамиду. На вершине данной пирамиды размещаются общие свойства, в основании – раскрывающие их свойства n -го порядка; свойства и категории символизируют грани. И только комплексное исследование психики способно дать классификацию психических свойств.

5. Принцип детерминированности, т. е. каждое психическое свойство имеет причинно-следственную обусловленность. Разные детерминанты действуют как параллельно, так и последовательно, и соотношение между ними очень подвижно. Движение детерминант, их смена носят закономерный характер и являются необходимым условием развития субъекта, его психики и поведения.

6. Принцип динамичности и развития.

Эти представления непосредственно применимы к изучению перцептивных явлений. Именно на категорию целостности мы ориентировались при подготовке и проведении психологических экспериментов. Вот почему, например, создавая стимульный материал, мы сознательно при выделении половины лица (части лица) сохранили контур всего лица (целого).

Восприятие, рассмотренное В. А. Барабанщиковым (2002) в терминах события, обладает всеми свойствами целого. Выступая как «молярная единица», восприятие предполагает определенный состав и структуру, включено в контекст других психических явлений, присутствует постоянно в жизни человека. Вместе с тем оно «многомерно», так как содержит качества, имеющие различные основания и меру. Поскольку восприятие строится на основе более простых компонентов и входит в более сложное целое, и в его акте участвуют процессы разных уровней, можно сказать, что оно является «иерархически организованным». Основной способ существования перцептивных явлений – развитие и организация во времени, поэтому восприятие «диахронично». И, наконец, «системно детерминированно», так как «пространство» феноменов восприятия задается обстоятельствами, которые изменяются в ходе перцептивного процесса.

Развитие процесса восприятия как события обусловлено принципами «перцептивной системы». Взаимодействие субъекта и объекта восприятия, как компонентов перцептивной системы и есть способ ее интеграции. Это взаимодействие имеет горизонтальное и иерархическое строение и разворачивается на нескольких уровнях одновременно. Перцептивная система *микроуровня* представляет собой исходную точку восприятия. На этом этапе потребность в информации реализуется в процессе простого взаимодействия субъекта с объектом. На *макроуровне* происходит решение более общей перцептивной задачи, которое обусловлено системой контактов субъекта и объекта восприятия. И, наконец, *мегауровень*

перцептивной системы характеризуется как предельно широкое образование. Это интегративное образование систем нижележащего уровня, которое несет константы и задает способ их функционирования.

Межличностная перцепция представляет собой многомерное, иерархически организованное динамическое целое, т. е. систему, функциональные компоненты которой неразделимы. Структура межличностного восприятия обычно описывается как трехкомпонентная. Она включает в себя: субъект межличностного восприятия, объект межличностного восприятия и сам процесс межличностного восприятия. Восприятие выступает в таком контексте как событие жизни индивида, имеющее предпосылки в прошлом и оказывающее влияние на настоящее и будущее. «Воспринимает не изолированный глаз, не ухо само по себе, а конкретный живой человек, и в его восприятии – если взять его во всей конкретности – всегда в той или иной мере сказывается весь человек, его отношение к воспринимаемому, его потребности, интересы, стремления, желания и чувства... в восприятии отражается вся многообразная жизнь личности – ее установки, интересы, общая направленность и прошлый опыт – апперцепция – и притом не одних лишь представлений, а всего реального бытия личности, ее реального жизненного пути» (С. Л. Рубинштейн, 1999, с. 239).

Процесс межличностной перцепции многогранен:

- двунаправлен – выступает как перцептивный процесс и как отражение;
- бифункционален – субъект одновременно является и объектом, т. е. он является как воспринимающим, так и воспринимаемым;
- динамичен – разворачивается в пространстве и во времени;
- необратим – в каждом конкретном случае пройденные стадии не повторяются, происходит движение по спирали.

В межличностной перцепции субъект включен в определенную ситуацию, которую и отражает. К нему поступает информация об объекте, об окружающей действительности, о самом себе, т. е. субъекте. Окружающая действительность является фоном, на котором разворачивается взаимодействие субъекта и объекта. Факторы окружающей действительности и выразительные движения относятся к внешнему компоненту информационного содержания, а

информация о самом себе (т. е. что я понял о другом человеке, как и почему) составляет внутренний ее компонент.

Предметная организация информационного содержания обеспечивается перцептивной схемой, которая несет в себе смысловое значение ситуации. Перцептивная схема, по определению В. А. Барабанщикова, – это «кристаллизованная в результате предшествующих взаимодействий индивида со средой система знаний о самом себе и об окружающем» (2000, с. 166).

В ситуации межличностного взаимодействия перцептивная схема содержит информацию об элементах невербального поведения, об их пространственных проявлениях (жесты, позы и т. д.), о тенденциях изменения (экспрессивность). Перцептивные схемы организованы иерархически; специализированные схемы составляют общую перцептивную схему. Так, из различных схем жестов, мимики, походки воспринимающего складывается схема выразительных движений; схема контакта глаз складывается из направления движения, длины паузы, частоты контакта.

Благодаря таким перцептивным схемам субъект легче воспринимает объект, легче ориентируется в его особенностях. К перцептивной схеме можно отнести стереотипы, которые непосредственно включены в межличностную перцепцию, организуют и направляют ее течение, помогают субъекту упорядочить информацию, поступающую извне.

В. С. Агеев (1985) отмечал, что физиогномические представления («приметы») фиксированы в культуре стереотипных представлений и достаточно жестко связывают внешность человека с его внутренними – психологическими или нравственными – характеристиками. Проекция, идеализация и упрощение также относятся к перцептивным схемам. В основе механизма проекции лежит перенос на воспринимаемого психологических особенностей воспринимающего. Воспринимающий может приписывать как положительные, так и отрицательные свойства, которых у воспринимаемого в реальности не существует. В экспериментах, проведенных А. А. Бодалевым, показано, что субъекты с ярко выраженными упрямством и подозрительностью фиксировали данные особенности у оцениваемого ими человека значительно выше, чем те, кто не обладал ими. У людей, отличающихся малой

самокритичностью и слабым проникновением в собственную личность, механизм проекции выражен более сильно.

В основе механизма упрощения лежат неосознанные стремления иметь четкие, непротиворечивые, упорядоченные представления о воспринимаемых лицах. Именно они позволяют уменьшить фиксации проявлений полярных черт, качеств и других особенностей, что в конечном итоге искажает объективность формирования образа объекта познания.

Смысл механизма идеализации заключается в наделинии воспринимаемого исключительно положительными качествами. При этом механизм проявляется не только в завышении положительных черт, качеств, но и преуменьшении негативных психологических особенностей. Механизм идеализации связан с установкой, выполняющей роль пускового механизма идеализации. Сама идеализация проявляется при ограниченной первоначальной информации о воспринимаемом.

Таким образом, по В. А. Барабаншикову, «схемы несут в себе нормы отношений элементов ситуации (включая системы координат пространства и времени, эталоны гармонии и др.), правила, по которым строится наш перцептивный мир. Они придают восприятию прегнантность, делают его как бы приближенным к выработанным эталонам, навязывая порой восприятие таких элементов среды, которые реально отсутствуют (феномен перцептивного дополнения). С помощью схем осуществляется категоризация воспринимаемой среды, узнавание ситуации или ее элементов, понимание происходящих событий» (2000, с. 169).

Перцептивные схемы несут в себе двойную нагрузку. В межличностной перцепции они могут являться причиной чрезмерного упрощения и искажения восприятия.

На оценку, даваемую другому человеку, оказывают влияние и обобщения, «эталоны», в которых у субъекта запечатлеваются наблюдаемые им в жизни связи между способами поведения людей и их отношениями к различным сторонам действительности. В плане сознания у человека формируются в процессе общения когнитивные структуры (схемы), в том числе и физиогномические, зависящие от конкретного социального опыта. Перцептивные схемы, укореняясь в человеке под влиянием прошлого опыта, проявляются в стереотипах мышления, восприятия и поведения. Перцептивные схемы формируются не только непосредственно, т. е. в ситуации

межличностного общения, но и опосредованно, через средства массовой информации. Таким образом, схема отражает общее и типичное в ситуации.

Перцептивная схема непостоянна. В процессе жизни субъекта она подвержена изменениям: пополняется новой информацией, уточняется, неподтвердившееся старое заменяется новым опытом.

В настоящее время особый интерес вызывают исследования особенностей формирования образа другого человека и понимания его личности в процессе межличностной перцепции. Основные направления научного познания в этом контексте ориентированы на изучение влияния пола, возраста, профессии и принадлежности человека к той или иной социальной общности на процесс образования у него знания о другом человеке. Другой важный аспект включает в себя выявление типичных ошибок, которые допускает субъект, оценивая окружающих его людей.

Исследования в области межличностной перцепции позволяют раскрывать механизмы формирования у человека знания о других людях и ту роль, которую эти знания играют в поведении и деятельности человека. В процессе общения достигается взаимопонимание, слаженность при выполнении работы, растет способность прогнозировать поведение друг друга в тех или иных обстоятельствах или, наоборот, возникают конфликты, разлад в работе, проявляется неспособность предугадать поведение партнера по общению. А. А. Бодалев писал, что «необходимым условием взаимодействия между людьми является непрерывное получение информации каждым из его участников о различных сторонах и компонентах процесса взаимодействия» (1982, с. 51). Знакомясь с человеком или рассматривая его портрет, мы стараемся дать ему психологическую характеристику. Познание людьми друг друга начинается с первого впечатления.

Изучению первого впечатления о человеке посвящены работы Н. И. Бабич (1989), Б. Умара (1998), Г. В. Дьяконова (1979), С. М. Стародыновой (2000) и др. Наиболее интересной, с нашей точки зрения, является научное исследование Г. В. Дьяконова, где он дает системное определение этому явлению: «Первое впечатление – это сложное и целостное отражение друг друга незнакомыми субъектами и формирование у них первоначального отношения друг к другу в процессе общения или в совместной деятельности» (1979, с. 73). Оно осуществляется с помощью сложной психической активности

субъектов, характеризующейся всеми качествами высшей психической функции, которую Г. В. Дьяконов назвал «импрессией» (там же).

Явлению первого впечатления о другом человеке, как и всякому явлению восприятия, присущи основные закономерности: предметность, константность, избирательность, осмысленность, однако их содержание существенно изменяется, преобразая восприятие другого человека в социальное восприятие, в смысловое восприятие.

Являясь восприятием объектов специфической значимости других людей, первое впечатление о другом человеке носит активный личностный и индивидуальный характер как со стороны субъекта, так и со стороны объекта.

В ходе первого впечатления со стороны субъекта развернуто действуют многочисленные свойства, особенности и процессы: память, мышление, эмоции, характер, темперамент, способности и пр.

Формированию первого впечатления способствуют различные невербальные средства общения: взгляд, оформление внешности, жесты, позы, межличностное пространство, ее акустические характеристики. К субъективным факторам, определяющим первое впечатление, относятся пол, возраст, род занятий, уровень образования, уровень тревожности и уверенности в себе.

В рамках одного из направлений, изучающих особенности межличностной перцепции, особенное внимание уделяется выразительным движениям. Эти исследования посвящены точности и тонкости дифференциации выражений мимических особенностей и соответствующих им состояний. Стремление проследить, как развивается способность распознавать состояния по выражению лица по мере формирования личности воспринимающего, определение оснований, которыми руководствуются люди, определяя выражение лиц, которые соответствуют разным эмоциональным состояниям, выявление характерных особенностей распознавания у людей, страдающих расстройством психического здоровья, мы находим в работах А. А. Бодалева (1966, 1982, 1983), В. Н. Куницыной (1991), С. В. Кондратьевой (1976), Г. В. Курбатовой (1977), В. А. Лабунской (1999), Т. Нийт (1979), В. Н. Панферова (1967, 1968, 1969, 1974) и др.

С. Л. Рубинштейн (1999) считал, что смысловое содержание включается в восприятие объекта и осознается не как содержание слова, а как смысловое содержание самого объекта. И при восприятии объекта «чувственное содержание образа становится носителем смыслового содержания». Таким образом, воспринимая невербальные проявления другого человека, мы стараемся познать внутренне содержание, зафиксированное в понятийных характеристиках данного объекта. Экспрессия выступает как показатель внутренних психических процессов и свойств личности. М. М. Бахтин (1976) отмечал, что, изучая человека, мы стараемся понять значение тех знаков, которые ищем.

В. Н. Панферов трактует интерпретацию как установление связей между объективными и субъективными свойствами человека. Считается, что чем больше сходства между воспринимающим и воспринимаемым, тем легче данный механизм работает.

В. Н. Панферов считает, что в процессе совместной деятельности интерпретация становится все более осознанной и приобретает черты все более устойчивого образа-представления, которое является обязательным компонентом мыслительного процесса, направленного на постижение сущности того или иного конкретного человека как личности. Актуализация в сознании познающего субъекта образов-представлений направляет процесс интерпретации и оказывает влияние на его результаты. Среди образов-представлений в момент возникновения ситуации восприятия другого человека актуализируются те, в которых адекватно фиксируются устойчивые зависимости между внешним обликом, поведением и стоящими за ними качествами личности, отражающими случайные связи. Невербальное поведение представляет собой систему специфических знаков, состоящую из устойчиво повторяющихся движений, появление которых определяется индивидуально-личностными и групповыми программами поведения. В силу этого понимание не будет точным, поэтому интерпретационные процессы рассматриваются как интерпретационные схемы, обеспечивающие или затрудняющие точность понимания.

В. А. Лабунская указывает, что интерпретация – это всегда привнесение личного опыта, и она строится на актуализации тех связей, которые сформировались у субъекта понимания. Для интерпретации является характерным приписывание смыслов и значений для понимания, поиск того единственного значения, в котором раскрывается суть явления.

Когда не работает механизм интерпретации, начинает работать механизм идентификации.

Идентификация в современной психологии охватывает три пересекающиеся области психической реальности:

- это процессы объединения субъектом себя с другим человеком на основании установившейся эмоциональной связи, а также включение в свой внутренний мир и принятие как собственных норм;

- это представление, видение субъектом другого человека как продолжение себя самого, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями;

- это механизм постановки субъектом себя на место другого, что проявляется в виде погружения, перенесения индивидом себя в поле, пространство другого человека, – механизм, приводящий к усвоению его личностных смыслов. Этот тип идентификации позволяет моделировать смысловое поле партнера по общению, обеспечивает процесс взаимопонимания и вызывает содействующее поведение.

При уподоблении другому человеку важная роль принадлежит воображению. А. А. Бодалев указывает, что способность проникать в состояние другого человека с помощью воображения формируется постепенно. Он выделяет несколько уровней воображения: 1) воображение пассивно, индивид проявляет своеобразную слепоту к состояниям и переживаниям; 2) неупорядоченная, эпизодически проявляющаяся деятельность воображения; 3) деятельность воображения, проявляющаяся на протяжении всего процесса взаимодействия с другим человеком. Слежение за состоянием партнера осуществляется непроизвольно, происходит свертывание процесса воображения и вхождение в состояние индивида в каждый момент общения с ним.

Если бы каждый человек всегда располагал полной, научно обоснованной информацией о людях, с которыми он вступил в общение, то он мог бы строить тактику взаимодействия с ними с безошибочной точностью. Однако в повседневной жизни субъект, как правило, не имеет подобной точной информации, что вынуждает его приписывать другим причины их действий и поступков, т. е. работает механизм каузальной атрибуции.

Изучение каузальной атрибуции исходит из следующих положений:

1) люди, познавая друг друга, не ограничиваются получением внешних наблюдаемых сведений, а стремятся к получению выводов и причин поведения, исходящих от личностных качеств субъекта;

2) поскольку информация о человеке, получаемая в результате наблюдения, чаще всего недостаточна для надежных выводов, наблюдатель находит вероятные причины поведения и черты личности и приписывает их наблюдаемому субъекту;

3) эта причинная интерпретация существенно влияет на поведение наблюдателя.

Механизм каузальной атрибуции используется, когда у субъекта недостаточно информации для понимания истинных причин поведения субъекта. Одним из типичных случаев каузальной атрибуции является приписывание положительных качеств лицам, к которым субъект относится позитивно, и отрицательных – тем, к кому он не расположен.

Однако субъекту общения важно не только со стороны понять другого человека, но и принять во внимание, как индивид, вступивший с ним в общение, будет воспринимать и понимать его самого. Таким образом, благодаря рефлексии, человек, отражая другого, отражает и себя в зеркале восприятия этого другого.

Считается, что существует достаточно строгий порядок функционирования механизмов межличностного понимания: от простых к сложным. В рамках нашей работы и в тех границах, которые мы поставили себе при организации эксперимента, мы использовали несколько другой подход, который в принципе не противоречит проведенным исследованиям, но соответствует другим целям и задачам. В частности, на отдельных стадиях экспериментального исследования мы шли от сложного к простому, т. е. если в пилотажном исследовании мы использовали метод свободных ассоциаций, то впоследствии мы упростили задачу испытуемым, предложив метод оценки по шкалам. Это привело к двойному результату: с одной стороны, ушли от личности воспринимающего, с другой – получили возможность унифицировать обработку данных и повысили внутреннюю валидность эксперимента.

Некоторыми исследователями адекватность отражения свойств и качеств личности, точность прогнозирования расцениваются как показатели уровня развития социально-перцептивных способностей. В исследованиях О. Салливен, Д. Гилфорд, Р. де Милль (см. у

В. А. Лабунской) были выделены два класса способностей: «социальный интеллект» и «реальный интеллект». Социальный интеллект проявляется в способности быстро и адекватно понимать отношения в социальной сфере, в умении субъекта воспринимать и интерпретировать личность и поступки воспринимаемого.

Как указывает В. А. Лабунская, предметом социально-перцептивной способности являются состояния, качества личности, отношения, взаимоотношения. Они формируются с помощью социального мышления, интеллекта, социального воображения. Одной из таких способностей является способность к адекватной интерпретации и точному пониманию невербального поведения. Другие способности дифференцируются: способность к различению эмоциональных состояний по интонации голоса, способность к распознаванию состояния по выражению лица и т. д.

Как правило, в процессе общения субъект не обнаруживает все связи между экспрессивным поведением и психологическими особенностями личности. Поэтому определенная степень неполноты понимания является закономерной особенностью процесса межличностного познания. А адекватность – неадекватность понимания является прежде всего следствием его определенных структурных и содержательных особенностей.

Исследования выявили довольно большие различия среди людей по степени адекватности восприятия невербальной информации. Данные различия носят индивидуально-личностный характер. Они выражены между различными социальными категориями: возрастными, профессиональными и т. д.

В качестве средства, позволяющего более точно распознавать внешние проявления человека, используются экспрессивные коды.

Под кодом в настоящее время понимается совокупность знаков, при помощи которых информация может быть представлена. Невербальные проявления в общении всегда связаны с поведением и деятельностью людей. И здесь внутренней основой являются психологические явления, которые выполняют регуляцию действиями человека, а внешняя форма проявления личности представлена движениями. Движения имеют различную динамику изменений и отличаются степенью прилагаемых для этих целей усилий.

В структуру невербального поведения человека входят компоненты, обладающие высокой степенью изменчивости

(динамические), средней степенью изменчивости (прическа, одежда, окружающая среда) и низкой степенью изменчивости (индивидуально-конституциональные составляющие экспрессии). Движения же являются центром невербального поведения. Сюда относятся жесты, экспрессия лица, взгляд, позы, интонационно-ритмические характеристики голоса, прикосновения. Они связаны с изменяющимися психическими состояниями человека, с его отношением к партнеру, к ситуации взаимодействия и рассматриваются в качестве экспрессивного компонента или выразительного поведения.

Таким образом, в современной психологии экспрессивный код представляет собой целый комплекс движений, который можно наблюдать и фиксировать. Существуют прочные программы экспрессивного поведения, соответствующие определенным ситуациям и состояниям.

Каждый экспрессивный код несет в себе информацию об устойчивых и динамических психологических особенностях человека. На него оказывают воздействие ситуация, индивидуальные и личностные особенности, факторы культуры, влияющие на процесс кодирования, степень осознания и целенаправленности кодирования как процесса.

В. А. Лабунская предложила схему описаний комплекса признаков мимики, рассматриваемого как индикатор психических состояний. Это позволяет обнаружить универсальные признаки для определенного типа состояний, специфические признаки для каждого состояния, неспецифические, которые приобретают значение только в контексте с другими признаками.

Наряду с этими работами существуют работы, ставящие под сомнение возможность кодирования невербального поведения. Изучая восприятие человеком мимики, М. Шерман, Ч. Лэндис пытались найти определенный код, который характеризует каждую эмоцию. Они считали, что в «расшифровании кода» и состоит процесс узнавания переживания. Оказалось невозможным найти мимику, типичную для страха, смущения или других эмоций. Но было установлено, что у каждого испытуемого есть некоторый характерный для него репертуар мимических реакций. В последующих экспериментах Ч. Лэндис установил, что мимическая имитация эмоций соответствует общепринятым формам экспрессии,

но совершенно не совпадает с выражением лиц тех же самых испытуемых, когда они переживают подлинные эмоции.

Изменчивость невербальных кодов породила проблему измерения невербального поведения. Используются разнообразные приемы исследования кодов экспрессии. Одним из них является фиксация мышечных сокращений. Но данный способ не дает ответа на вопрос о взаимосвязи между выражением и психическим состоянием.

Познание людьми друг друга тесно связано с установлением и сохранением коммуникативных связей, с их целями и характером. Рассматривая познание другого в процессе общения, специалисты по межличностной перцепции отводят впечатлениям, которые возникают на основе восприятия черт внешности человека и его невербального поведения, важную регуляторную функцию. Так, Е. А. Петрова отмечает, что «единый «визуальный текст общения» образован тремя различными по материальной природе знаковыми системами: физическими особенностями (анатомические особенности лица и тела), выразительными движениями (кинесики) и социальным оформлением внешности (костюма)» (2000, с. 305). Визуально-семиотическое проявление внешнего облика рассматривается ею и как инструмент объективации и интерпретации субъекта в познании и в общении, и как орудие развития и формирования его психологических структур, в первую очередь образа «Я» человека, и как средство его экспрессивно-импрессивного проявления в общении. Блестяще проанализировав влияние социального оформления внешности (костюма) на процесс формирования первого впечатления, автор практически не уделяет должного внимания лицу человека как знаковой системе, влияющей на межличностную перцепцию.

Некоторые исследователи обращаются к графике, живописи, фото- и киноинформации. Преимущество кинозаписи перед всеми остальными способами исследования невербального поведения заключается в сохранении проявления динамики экспрессии, в увеличении потока информации, поступающей от воспринимаемого. Но этот же поток информации затрудняет учет переменных и обработку результатов.

Также используется прием непосредственного общения с партнером в условиях, приближенных к естественным. В подобных условиях фиксируются реакции общающихся: взгляд (время и интенсивность), наличие или отсутствие улыбки, количество улыбок, движения головой, прикосновение к себе или к партнеру, позу в

целом. Но так как в этих экспериментах используются самоотчеты, то испытуемые, зная, что над ними экспериментируют, сознательно или неосознанно изменяют естественность экспрессивных проявлений.

Как показали наши эксперименты, социальная ситуация общения хоть и носит условный характер, а возможность реальной коммуникации сведена к восприятию не реального, а изображаемого субъекта, принципиальные параметры общения имеют место.

Анализ большинства научных работ по теме общения свидетельствует о достаточно широком разбросе подходов к пониманию проблемы распознавания психологических характеристик личности по лицу человека. Степень точности восприятия личности человека (черты характера, эмоциональное состояние, темперамент и т. д.) по его лицу имеет, по нашему мнению, довольно много спорных моментов.

Разные авторы дифференцируют механизмы распознавания личностных особенностей воспринимающим. Чаще всего к таким механизмам относят интерпретацию воспринимающим своего опыта общения, идентификацию, каузальную атрибуцию и рефлексии других людей. Данные механизмы базируются на когнитивных и эмоциональных процессах.

Исследования закономерностей межличностного восприятия связаны также и с анализом особенностей субъекта восприятия. Исследование, проведенное Т. Н. Малковой и В. А. Барабанщиковым (1988), указывает на то, что фотоизображения мимических проявлений эмоций у человека объективно содержат признаки, позволяющие воспринимающему не только опознать эмоцию, но и оценить интенсивность, длительность и динамику возникновения переживания, степень натуральности мимического выражения и личностные особенности изображенного человека (его возраст, национальность, черты характера). Используя графический метод идентификации экспрессии лица, они проследили микродинамику восприятия переживаний и пришли к выводу, что процесс восприятия экспрессии лица характеризуется всеми признаками развития (этапностью, непрерывностью, реконструированием опорных единиц, неравномерностью), а по своей структуре подобен общению.

В экспериментах В. А. Барабанщикова и С. М. Федосеевской (2003) было установлено, что толкование выражений лица связано не

только с объектом, но и с субъектом, его особенностями, которые «проецируются» на объект восприятия. Остановимся на этом более подробно.

Эксперимент состоял в следующем. В качестве стимульного материала использовались четыре фотографии: две женские и две мужские. Фотографирование четырех участников эксперимента осуществлялось в одно и то же время, в одних и тех же условиях. Участники изображены до плечевого пояса в анфас. Фотографии выполнены в черно-белом цвете, что позволяет избежать погрешностей цветных фотографий (красные глаза, неестественная насыщенность цветом). Все участники эксперимента в момент фотографирования находились в обычном для них эмоциональном состоянии. Два участника смотрят прямо, два других – вперед и вверх головы собеседника. Перед процедурой фотографирования все участники эксперимента заполнили опросник Кеттела. Особенности личности испытуемых определялись с помощью этого же опросника. Испытуемые оценивали личные качества моделей (людей, изображенных на фотографиях) по шкалам, созданным на основе опросника Кеттела. Результаты эксперимента выявили наличие зависимости адекватности распознавания личностных особенностей модели (воспринимаемого) от черт личности испытуемого (воспринимающего) в ситуации первичного восприятия внешности. Согласно полученным данным наиболее адекватно воспринимаются те особенности личности, которые играют первостепенную роль в социальной адаптации человека. Менее распознаваемы – те, которые или мало значимы, или именно их по тем или иным причинам воспринимающий не может адекватно оценить. Общим для серий наших экспериментов и рассмотренного эксперимента является то, что, во-первых, испытуемые оценивают не реального человека, а его фотоизображение, и, во-вторых, мы также рассматриваем ситуацию нашего эксперимента в контексте межличностной перцепции (общения). Однако мы поставили перед испытуемыми более сложную задачу, предложив для оценивания половинки изображения лица (отдельно правую и отдельно левую). Разными были и цели эксперимента. Цель работы С. М. Федосеевской заключается в выявлении механизма адекватного распознавания личностных особенностей субъекта в ситуации восприятия внешности. Цель нашего исследования – изучение фактологических зависимостей при восприятии пространственной

асимметрии человеческого лица. Но главное – при сравнении результатов общим оказалось то, что в *процессе перцептивного оценивания субъект ориентируется не на отдельные элементы фотоизображения, а воспринимает лицо в целом.*

Л. Н. Иванская (1981), изучая психологические особенности идентификации лица человека по фотографии, показала, что лицо несет не только экспрессивную информацию, но и информацию о пространственной структуре объекта, т. е. лицо всегда содержит два вида информации: экспрессивную и пространственно-структурную. Поэтому необходимо рассматривать лицо как объект восприятия, имеющий пространственно-временную структуру.

Наиболее близким нашим целям и задачам представляется нам исследование С. М. Стародыновой (2000). Предметом ее исследования явилось восприятие портретной живописи как средства формирования представлений о человеке. Представление рассматривается ею как «интеллектуальное зрение», как процесс, как элемент сознания, связывающий значение и смысл понятий с образом, как образ, включающий в себя предметное содержание и эмоциональную окраску, как промежуточное звено между чувственным познанием и логическим, или абстрактным мышлением.

Представление, с ее точки зрения, – необходимый элемент сознания, оно связывает значение и смысл понятий с образом и одновременно дает возможность сознанию свободно оперировать чувственными образами предметов. «Рассматривая феномен «представление о человеке» как предмет изучения науки, определим его как внешний облик и внутренний мир объекта художественного познания, а также то субъективное, что вносится индивидом в характеристику данного образа и представляет необходимый элемент его содержания. Формирование представления о человеке в процессе художественной перцепции предполагает актуализацию в сознании субъекта восприятия инвариантов – суждений о внешнем облике, психологических качествах и эмоциональных состояниях личности» (С. М. Стародынова, 2000, с. 10).

В результате этого исследования определено, что многовариативность психологических смыслов таких элементов внешней экспрессии, как взгляд, глаза, выражение лица, поза, жест, улыбка, создает *сложность восприятия*. Каждый из таких элементов может быть индикатором определенных качеств личности,

соответствующих эмоциональных состояний человека, его принадлежности к определенному полу и социальной среде.

На первый взгляд эта интересная работа в чем-то перекликается с темой нашего исследования. Вместе с тем принципиальное отличие заключается в том, что речь здесь идет о художественном восприятии, которое обладает своей спецификой. Проведенный С. М. Стародыновой теоретический анализ исследований этой проблематики позволяет рассматривать художественное восприятие как процесс взаимодействия двух творческих сознаний: автора и зрителя. В такой ситуации воспринимаемое изображение в первую очередь является произведением искусства, результатом замысла автора, когда художник передает свое видение, свое отношение к изображаемому человеку, и поэтому интерпретация личностных характеристик воспринимаемого может не соответствовать действительным чертам характера лица, которое изображено на портрете. Принципиальная задача нашего исследования – проверить именно *адекватность* восприятия, т. е. то, что при всех прочих экспериментальных вводных статистически значимо воспринимаются *реальные* характеристики изображенного человека.

Таким образом, восприятие человека человеком – это многогранный процесс. Каждый исследователь изучает его в каком-либо одном измерении (плоскости), приоткрывая его отдельные проекции. Однако большинство теоретико-экспериментальных исследований восприятия человека человеком сводятся к следующим аспектам:

- межличностное восприятие имеет трехкомпонентную структуру (субъект, объект, их взаимодействие);
- каждый компонент этой структуры играет определенную роль при анализе межличностного взаимодействия;
- как субъект, так и объект межличностного восприятия являются носителями внешних (социальных и физических), а также внутренних атрибутов (мотивация, ценностные ориентации, установки, когнитивные особенности, социальный опыт «образа-Я»);
- эти атрибуты определяют как общие закономерности результата межличностного восприятия, так и индивидуальные его особенности.

Следовательно, в результате межличностной перцепции субъект в состоянии определить личностные характеристики объекта в терминах своего «образа-Я». Этот процесс может быть исследован опосредованно, через анализ изображения объекта (человеческого лица или его частей).

Литература

- 1 Агеев, В. С. Влияние факторов культуры на восприятие и оценку человека человеком / В. С. Агеев // Вопросы психологии. 1985. №3. С. 12–23.
- 2 Бабич, Н. И. Психологические особенности первого впечатления о другом человеке у младших школьников : автореф. дис. ... канд. психол. наук / Н. И. Бабич. 1989.
- 3 Барабанщиков, В. А. Системно-генетический взгляд на процесс чувственного восприятия / В. А. Барабанщиков // Труды ИП РАН. М., 1997. Вып. 2.
- 4 Барабанщиков, В. А. Системогенез чувственного восприятия / В. А. Барабанщиков. М., 2000. 464 с.
- 5 Барабанщиков, В. А. Событие и восприятие / В. А. Барабанщиков. СПб. : Алетейя, 2002.
- 6 Барабанщиков, В. А. Зависимость точности идентификации экспрессии лица от локализации мимических проявлений / В. А. Барабанщиков, Т. Н. Малкова // Вопросы психологии. 1988. №5. С. 131–140.
- 7 Бахтин, М. М. Проблема текста / М. М. Бахтин // Вопросы литературы. 1976. №10.
- 8 Бодалев, А. А. Восприятие и понимание человека человеком / А. А. Бодалев. М., 1982.
- 9 Бодалев, А. А. Формирование первого впечатления / А. А. Бодалев // Человек и общество. М., 1966.
- 10 Бодалев, А. А. Личность и общение / А. А. Бодалев // Избранные труды. М., 1983.
- 11 Дьяконов, Г. В. Психология первого впечатления о другом человеке : дис. ... канд. психол. наук / Г. В. Дьяконов. М., 1979.
- 12 Иванская, Л. Н. Психологические особенности идентификации лица человека по фотографии : дис. ... канд. психол. наук // Л. Н. Иванская. Л., 1981.
- 13 Кондратьева, С. В. Межличностное понимание и его роль в общении : автореф. ... д-ра психол. наук / С. В. Кондратьева. Л., 1976.
- 14 Куницына, В. Н. Трудности межличностного общения : автореф. ... д-ра психол. наук / В. Н. Куницына. СПб., 1991.
- 15 Курбатова, Г. В. К вопросу о методах распознавания психического состояния по экспрессивному поведению / Г. В. Курбатова // Вопросы психологии познания людьми друг друга и самопознания. 1977.

16 Лабунская, В. А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание / В. А. Лабунская. Ростов н/Д : Феникс, 1999. 592 с.

17 Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б. Ф. Ломов. М. : Наука, 1984.

18 Нийт, Т. Распознавание выражений лица : экспериментальные межкультурные исследования / Т. Нийт // Проблемы подготовки к общению. 1979.

19 Панферов, В. Н. Внешность и личность / В. Н. Панферов // Социальная психология личности. 1974.

20 Панферов, В. Н. Восприятие и интерпретация внешности людей / В. Н. Панферов // Вопросы психологии. 1974. №2.

21 Панферов, В. Н. К вопросу о восприятии человеческих лиц / В. Н. Панферов // Человек и общество. Л. : ЛГУ. 1967. Вып. 2.

22 Панферов, В. Н. О роли внешности в регуляции отношений / В. Н. Панферов // Человек и общество. Л. : ЛГУ. 1968. Вып. 3.

23 Панферов, В. Н. Опознавание людей по фотографии / В. Н. Панферов // Человек и общество. Л. : ЛГУ. 1969. Вып. 4.

24 Петрова, Е. Л. Визуальная психосемиотика общения : дис. ... докт. психол. наук / Е. Л. Петрова. М., 2000.

25 Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. СПб. : Питер, 1999.

26 Стародынова, С. М. Восприятие портретной живописи как средство формирования представлений о человеке : автореф. ... канд. психол. наук / С. М. Стародынова. М., 2000.

27 Умар, Б. Индивидуально-типологические особенности и характеристики восприятия (на примере восприятия других людей) / Б. Умар. СПб., 1998.

28 Федосееenkova, С. М. Восприятие личностных характеристик человека по его лицу : дис. ... канд. психол. наук / С. М. Федосееenkova. М., 2003.

Глава вторая

ПСИХОТИП КАК ДЕТЕРМИНАНТА ВОСПРИЯТИЯ

Начиная с исследований Вюрцбургской школы, акцент в изучении познавательных процессов для испытуемого смещался на смысловую сторону восприятия объекта, которая выяснялась в ходе вербального отчета испытуемых. Такой вербальный самоотчет используется как основной методологический прием и до настоящего времени. Типологический подход к восприятию проводился и в рамках психоаналитических исследований (К. Юнг). Основной методический прием состоял в выяснении отношения субъекта к объекту путем наблюдения за его поведением. В ходе исследований продуктов деятельности (в частности, творческой) выяснялась направленность личности, доминирующий способ реагирования, мировоззренческая позиция. Наблюдая за своими пациентами, К. Юнг выделил четыре типа людей, различающихся своей доминирующей функцией, или «способом привычного реагирования» – мыслительный, эмоциональный, интуитивный и сенсорный.

К сожалению, К. Юнг не оставил нам кроме описания характеристик каждого из типов какой-либо формализованной методики. Таким образом, основной метод, используемый К. Юнгом, – метод наблюдения и анализа результатов под определенным углом зрения.

В последнее время акцент научных исследований приходится на особенности восприятия, которые, вероятно, зависят от чего-то фундаментального, первичного, от какого-то психического явления, которое организует познавательные процессы на более высоком уровне. Устойчивость когнитивных типов (полезависимые-полнезависимые, цветовоспринимающие и др.) приводит к тому, что психологи вынуждены обязательно изучать это явление, понимать его и учитывать в своих исследованиях.

Изучая специальные способности (музыкальные, математические, литературные), современные исследователи часто работают в типологических традициях, обозначая тип как доминирующую установку в познании. Доминирующая установка проявляется в предпочитаемом способе решения задачи, что усиливает развитие определенных способностей. Суммируя факты, полученные

психологами, изучающими индивидуальные характеристики восприятия или их перцептивные стили, можно выделить несколько групп исследований, представляющих собой основные типы восприятия. Так, в разное время и разными исследователями выделялись следующие типы воспринимающих:

- аналитичные, которые воспринимают отдельные части, ориентируясь на различия, и синтетичные, воспринимающие явления целостно;
- мыслители (с доминирующей второй сигнальной системой) и художники (с доминирующей первой сигнальной системой);
- объективисты обладают более точным и узконаправленным восприятием, а субъективисты характеризуются более широким полем восприятия;
- концептуальные работают рационально, перцептивные чаще используют метод проб и ошибок;
- уверенные «оценивающие» используют обобщение, осторожные «неоценивающие» дают подробные отчеты;
- цветоориентированные и формоориентированные;
- визуальные (с опорой на зрительные образы) и гаптические (предпочитающие осязательно-кинестетический способ сбора информации).

В науке накоплено огромное количество исследований по особенностям восприятия. Однако любая наука стремится интегрировать эти знания, выделить глубинные факторы для конкретных устойчивых проявлений познания. Поиск в этом направлении и многолетние наши исследования (Н. Л. Нагибина, Н. Г. Артемцева, 1995–2007) привели к пониманию того, что существующие и достаточно хорошо и глубоко изученные факторы «рациональности-иррациональности» и «отношение к миру и к себе» являются первичными по отношению ко многим описанным выше. Таким образом, мы можем дополнить таблицу Н. Л. Нагибиной (2003), рассматривая эти концепции с позиции, представленной в следующей системе соотношения рационального и иррационального компонентов в структуре личности.

Концепции типов восприятия

Измерение	Интерпретация	Авторы	Место в системе типов Нагибиной
1	2	3	4
Аналитичные (детализирующие) / Синтетичные (интегрирующие)	Аналитичные проявляют тенденцию воспринимать скорее отдельные части, испытывая трудности в вычленении целостной структуры, и ориентируются на различие. Синтетичные воспринимают явления как интегрированное целое, выделяя сходство между частями.	Gottshald, 1914 Rorschach, 1921	Рациональные / Иррациональные
Мыслители / Художники	Мыслители с доминирующей второй сигнальной системой. Художники с доминирующей первой сигнальной системой.	Павлов, 1927	Позиция «Я и Мир» / Позиция «Я в Мире»
Объективисты / Субъективисты	Объективисты характеризуются устойчивым, узко направленным и точным восприятием. Субъективисты характеризуются более широким полем восприятия с субъективной интерпретацией, дополняющей воспринятое.	Angyal, 1948	«Интуиция мира», «Я и Мир» / «Интуиция себя», «Я в Мире»
Концептуальные «активные» / Перцептивные «пассивные»	Концептуальные работают рационально, формулируя гипотезы о верном решении при выполнении	Выготский, 1922 Nanfman, 1941	Рациональные / Иррациональные

	классификаций. Перцептивные используют метод проб и ошибок, руководствуясь непосредственным восприятием стимула.		
1	2	3	4
Уверенные «оценивающие» / Осторожные «неоценивающие»	Уверенные одним обобщением информируют о том, что воспринимают, включая несуществующие детали. Осторожные дают подробные отчеты, включая мельчайшие детали.	Bartlett, 1932	«Интуиция мира», «Я и Мир» / «Интуиция себя», «Я в Мире»
Цветоориентированные / Формоориентированные	Цветоориентированные предпочитают в основу классификации класть цветовые признаки. Формоориентированные предпочитают в основу класть признаки формы.	Eysenk, 1947	Иррациональные / Рациональные (<i>как гипотеза</i>)
Визуальные / Гаптические	Визуальные строят интерпретацию, опираясь на зрительные образы, вторые предпочитают осязательно-кинестетический канал информации.	Lowenfeld, 1945	Иррациональные / Рациональные
Полезависимые / Полenezависимые	Полезависимые не вычленяют простую фигуру из сложного геометрического фона. Полenezависимые умеют вычленять простую фигуру из сложного геометрического фона.	Witkin, 1954	Позиция «Я и Мир» / Позиция «Я в Мире» (<i>как гипотеза</i>)
Визуализаторы / Вербализаторы	Визуализаторы кодируют информацию буквально. Вербализаторы используют различные формы символически-смыслового кодирования, вербализуя материал любого типа.	Anderson, 1973	Иррациональные / Рациональные

Когнитивная сложность / Когнитивная простота	Когнитивная сложность характеризует комплексное, многомерное восприятие. Когнитивная простота характеризует простое восприятие, учитывающее минимальное число личностных конструктов.	Vury, 1966	Рациональные / Иррациональные / е
--	---	------------	-----------------------------------

Как видно из табл. 1, аналитичные в большей степени рациональны, а синтетичные – иррациональны;

мыслители занимают позицию «Я и Мир», а художники – «Я в Мире»;

объективисты – «интуиция мира», «Я и Мир», субъективисты – «интуиция себя», «Я в Мире»;

концептуальные «активные» – рациональные, перцептивные «пассивные» – иррациональные;

уверенные – номенологисты, они всегда учитывают целостный контекст и могут пренебречь деталями (позиция «Я и мир», «интуиция мира»), осторожные ориентированы на Я (позиция «Я в мире», «интуиция себя»);

цветоориентированные – иррациональные, формоориентированные – рациональные (на наш взгляд, как гипотеза);

визуальные – рациональные, гаптические – иррациональные;

полезависимые – позиция «Я и Мир», полнезависимые – «Я в Мире» (как гипотеза);

визуализаторы – иррациональные, вербализаторы – рациональные;

когнитивно сложные – рациональные, когнитивно простые – иррациональные.

Безусловно, все это лишь предположения, которые требуют дальнейших тщательных проверок. Трудность исследований в этой области связана с нехваткой надежного и валидного диагностического инструментария. Однако практика требует наведения порядка в сфере исследований, связанных с когнитивным стилем. Наша работа – попытка изучить восприятие, в контексте *общего и типологического*.

Что первично в познании: разум или чувство? Вопрос этот является одним из ключевых как в философии, так и в психологии.

Рационализм представляет разуму право на неограниченное господство; против разума нельзя уже апеллировать ни к какой высшей инстанции. Иррационализм определяет инстинкт, интуицию, чувство, любовь как решающие источники познания, данные которых разум лишь разрабатывает дальше.

Ареной борьбы мнений ученых во все века была изначальная центрированность на единичном или всеобщем – номинализм и феноменализм.

Мы предлагаем следующим образом решать поставленный вопрос. В схеме есть две оси: ориентация на когнитивные компоненты восприятия и ориентация на чувственные его компоненты. Приближенность позиции к той или иной оси в координатной плоскости будет давать приоритет чувству или разуму при восприятии.

С целью проверки гипотез о связи восприятия доминирования рационального и иррационального компонентов в структуре психики проводились многочисленные эксперименты.

Экспериментальные исследования Н. Л. Нагибиной (1995–2002) продемонстрировали, что восприятие музыки принципиально различается в зависимости от направленности личности. Было ясно, что, создавая методику, необходимо построить ее таким образом, чтобы она позволяла выявить задачу, которую ставит сам для себя субъект при восприятии музыки. Методика должна показывать с достаточной отчетливостью, что является главным для субъекта при восприятии музыки, ради чего он ее слушает, на что прежде всего обращает внимание. Пиктограмма, разработанная А. Р. Лурия, дала ключ к решению проблемы метода. В 1990–1995 гг. было проведено исследование музыкальных способностей методом «Музыкальная пиктограмма».

Методика. Была разработана проективная методика, направленная на выявление основных стратегий решения задачи по восприятию и запоминанию музыкального материала. В качестве тестовых заданий использовались отрывки (около 1 минуты) джазовой и классической музыки.

Испытуемому давалась **инструкция:** «Сейчас Вы прослушаете пять отрывков. Ваша задача уловить настроение каждого отрывка и запомнить его, с тем чтобы при проверке опознать. Вы можете для себя пометить его как-то на бумаге – цветом, рисунком, словом. Ваше обозначение должно помочь Вам вспомнить отрывок».

Для обозначения музыкальных отрывков испытуемому давалась бумага и фломастеры, соответствующие восьмицветовому набору Люшера. После прослушивания пяти отрывков проводилась проверка. Случайным образом включался какой-либо отрывок, при этом он не обязательно звучал с самого начала. Испытуемый должен был определить, какой из пяти отрывков ему предъявляют.

Весь эксперимент включал три последовательные серии: серия 1 – пять джазовых оркестровых отрывков, серия 2 – пять оркестровых отрывков классической музыки, серия 3 – пять отрывков прелюдий И. С. Баха.

В ходе эксперимента было выделено 12 основных стратегий решения задачи. Каждая стратегия задавалась как «идеальный тип» в виде описания его существенных характеристик.

Кратко стратегии восприятия музыкального материала можно представить следующим образом:

1 Ориентация на статичный предметный образ, который по какой-либо своей характеристике напоминает испытуемому музыкальный отрывок.

Примеры: «Котик. Толстый, пушистый, как музыка». «Бетонные плиты. Тяжелые очень».

2 Ориентация на динамичный предметный образ или сверхкраткий сюжет.

Примеры: «Идет дождь». «Машина едет».

3 При восприятии музыки у испытуемого возникает краткий сюжет.

Примеры: «Ночь. Кто-то крадется». «Лес. Дед Мороз везет подарки».

4 При восприятии музыки испытуемый выстраивает достаточно развернутую сюжетную линию.

Примеры: «Раскольников. Побег от себя. Мечется. Что же, что же будет?».

«Вода. Теплоход. пляж. Рыбалка. Кокетство. Смешной случай на воде».

5 Испытуемый констатирует свое состояние.

Примеры: «Хорошо, приятно, отдых». «Энергия, ритм. Четко ощущаю движение тела».

6 При восприятии музыки возникает графический символ, характеризующий либо музыку, либо собственное состояние.

Примеры: «..... Захотелось точки поставить». «///// Чисто интуитивно захотелось так обозначить».

7 Возникают ассоциации по месту, где мог слышать подобную музыку или испытывать подобное состояние.

Примеры: «Как будто в ресторане». «Купалась в деревне. Было такое же настроение. Нарисую озеро».

8 Испытуемый обращает внимание на какой-либо один музыкальный параметр.

Примеры: «Она как-то идет, потом прерывается. Громче, громче. Потом опять как-то немного прерывается». «Сначала шли чередования, а потом пошли тонкие мелодии».

9 Испытуемый фиксирует комплекс музыкальных параметров.

Примеры: «Голос, только с хрипотцой... и темп частый». «Скрипки, сопрано, восьмые».

10 Испытуемый оценивает характер и настроение самой музыки.

Примеры: «Нежная, теплая, дающая жизнь». «Староватая, комичная».

11 Испытуемый оценивает стиль музыки.

Примеры: «Латиноамериканские мотивы». «Фокстрот».

12 Оценка музыки по степени пригодности для чего-либо.

Примеры: «Не годится. Не моя музыка». «Я бы вставил в художественный фильм».

Все ответы испытуемого были отнесены к той или иной из вышеперечисленных стратегий. Таким образом, каждый испытуемый имел набор оценок (точной цифры не было, так как многие отрывки обозначались нами двумя, а иногда и тремя стратегиями) выполнения задания. Пик в профильной характеристике использования стратегий определял доминирующий способ восприятия.

Следует сказать, что была предпринята попытка описать некую более идеальную схему. Схема классификации субъектов по доминирующему способу восприятия музыки выглядит следующим образом:

1 **Доминирует мысль.** Материалом для восприятия и запоминания являются образы действительности или объективные параметры звуковой ткани.

2 **Мысль и чувство занимают равноправные позиции.** Характер музыки порождает состояние и переходит в образ, либо объективный звуковой материал рассматривается как лучший или худший для выражения определенного настроения.

3 Доминирует чувство. Материалом для восприятия и запоминания являются характеристики собственного настроения и самочувствия или настроения самой музыки.

При этом можно было бы выделить две шкалы: наглядно-образную и модально-аналитичную. В каждой из них можно предположить три градации: по степени прорисовки сюжета – для первой, по степени конкретизации объективных параметров звуковой ткани – для второй. Две чувственных шкалы – с ориентацией на саму музыку и с ориентацией на собственное состояние – могли быть также проградуированы по степени конкретизации характеристик (от предельно конкретных до представленных в графическом символе).

Статистически значимые различия были получены на материале исследования испытуемых разных возрастов. Дети чаще используют наглядно-образную стратегию, чем модально-аналитическую.

Отдельно исследовались показатели зависимости выполнения методики от различного стимульного материала. При сравнительном анализе результатов по отдельным шкалам различия касались лишь чувственных шкал. Чувственные стратегии восприятия и запоминания музыки используются чаще в джазе и прелюдиях И. С. Баха.

Многочисленные проверки методики на надежность и валидность подтвердили вывод о том, что характеристика доминирующего способа реагирования на музыку является стабильной и устойчивой когнитивной стратегией, определяющей индивидуальность субъекта.

Стратегии восприятия зрительных стимулов исследовались при разработке методики «Тест апперцепции символов» («ТАС»), которая направлена на диагностику когнитивной и ценностно-смысловой сфер личности. В исследовании Афанасьевой – Нагибиной (1999–2002) были разработаны психометрические характеристики авторской методики «ТАС». Работа с испытуемыми делилась на два этапа. Вначале испытуемому давалась инструкция: «Вам даны карточки-символы. Это символы из сказок и мифов. Попытайтесь их классифицировать, выбрав удобное для Вас основание». После этого испытуемому надо было распределить карточки по группам (время не ограничено). Затем следовало протоколирование номеров карточек по группам и беседа с испытуемыми с целью выяснения субъективной семантики символов. В заключение испытуемому предлагалась пустая карточка.

Экспериментатор просил нарисовать мысленно на ней недостающий, по мнению испытуемого, символ и положить в какую-либо из групп.

Стимульным материалом методики «ТАС» являются 24 карточки (размером 6 x 10 см) с изображениями рисунков, наполненных символическим содержанием. Согласно методике символы должны быть традиционно узнаваемыми, но в то же время их изображение должно вызывать разные ассоциации, трактовки, будить фантазию. Предложенные карточки выполнены в графическом стиле.

В результате обработки полученных данных (при использовании контент-анализа) были выделены шесть стратегий трактовки карточек-символов. В качестве примера представим интерпретации карточки-символа № 4 «Камин»:

1 Символ как объективная характеристика действительности: «Огонь, дающий тепло».

2 Символ как атрибутивная характеристика: «Уют».

3 Символ как характеристика деятельности: «Пора строить дачу».

4 Символ как источник причинно-следственных выводов: «Чтобы в доме было тепло, необходим камин».

5 Символ как стимул для ассоциаций: «Нарисован очаг из сказки о Буратино».

6 Символ как стимул для переживаний и состояний: «Очаг. Огонь. Боюсь».

Каждый протокол был оценен также в связи с использованием той или иной стратегии. Для выделения типичных профилей была использована процедура кластерного анализа, в результате которой были выделены восемь кластеров. Исследования показали, что существуют типичные стратегии восприятия символов. Наиболее часто используются самостоятельно 1-я, 2-я, 5-я стратегии; 3-я, 4-я и 6-я стратегии респондентами объединяются. Таким образом, доказано, что через восприятие символа проявляется природная и социальная, внутренняя и внешняя, сознательная и бессознательная, рациональная и иррациональная сущность человека.

Таким образом, все исследования и факты привели к мысли о существовании модели всех субъектов познания, где рациональность и иррациональность выступают как ортогональные оси, при этом у каждой оси присутствуют субъектцентрированный и объектцентрированный полюсы. Здесь мы приведем схему, касающуюся лишь восприятия (рис. 1).

Объектцентрированное
(объектная интуиция – «схватывание» сути объекта)

Пространственно-временная позиция:
невключенное наблюдение,
позиция наблюдателя определяет
воспринимающее
событие

Оценка по шкалам:
Нравственное – безнравственное
Хорошо – плохо
мое – не мое

Детали – целое:
целое определяет адекватность
детали и детали определяют
адекватность целого

Субъектцентрированное
(опосредованное
первичной идеей)

Пространственно-временная позиция:
творящая, преодолевающая
объективность ситуации, подчи-
няющая ситуацию субъекту

Оценка по шкалам:
светлое – темное
жизнь – смерть
порядок – хаос

Детали – целое:
целое (общая атмосфера
ситуации и собственного
состояния) структурирует детали

Пространственно-временная позиция:
соучастие, предвосхищение
исхода ситуации, включенное
наблюдение

Оценка по шкалам:
Правильно – неправильно
Добро – зло
одобряемо обществом –
не одобряемо обществом

Детали – целое:
детали важны как часть целого

Объектцентрированно
(непосредственное
стимулирует оценочные
суждения)

Пространственно-временная позиция:
опытно-включенное проживание
воспринимаемого «здесь
и теперь», деятельностное,
вынесенное во вне

Оценка по шкалам:
Удовольствие – неудовольствие
интересно – неинтересно
защита – угроза

Детали – целое:
детали важны сами по себе,
из них складывается целое

Субъектцентрированное
(субъектная интуиция – «схватывание» возможного воздействия или
отражения объекта в субъекте)

Рис. 1. Восприятие в системе типов

2.1 Модель механизма восприятия в контексте общего, типологического и единичного

Предложенная нами гипотеза о модели механизма восприятия предполагает, что в качестве средства, позволяющего более точно распознавать внешние проявления человека, используется так называемый механизм «присканирования» (приглядывания, прислушивания и т. д.), детерминированный определенными установками. Каждый акт восприятия состоит из нескольких уровней получения и обработки информации. Уровни состоят из пассивной и активной стадий: активная – запрос информации, пассивная – просто поступление информации в виде энергетических потоков. На самом начальном уровне происходит получение первичной информации. Полученный объем информации обусловлен здесь физиологическими возможностями, состоянием анализаторов воспринимающего и его безусловными рефlekсами. Эти процессы хорошо известны и исследованы психофизиками и физиологами (Вундт, Гельмгольц, Эббингауз, Найссер и др.).

Переход на второй уровень является реализацией новой установки и активной потребности в более точной информации. На этом уровне осуществляется другая цель акта восприятия – понять природу объекта восприятия (например, что это? – человек, камень, птица и т. п.), отнести его к какому-то классу (например, общие характеристики человека – раса, пол, возраст и т. д.). Здесь происходит сличение с эталонами по шкалам «знакомое – незнакомое», «угроза – защита» и воспринимаются основные эмоции человеческого лица.

Если воспринимаемый объект не несет угрозы для жизни, если сличение с эталонами показывает, что стоит рассматривать дальше, внимательней и пристальней, появляется новая цель, новая установка, необходимость уточнить что-то, точно обозначить фокус внимания. Эта активность порождает третий уровень «вычерпывания» информации с целью возможных контактов в дальнейшем.

Выявленные нами факторы, говорящие о том, что восприятие психологических характеристик человека по его лицу опосредовано набором базальных представлений об основных качествах личности, в человеке заложены, на наш взгляд, изначально как гармоничная

составляющая человека как вида и проявляются именно на третьем уровне восприятия. Вариативность стратегий восприятия, продемонстрированная нам испытуемыми в этом же исследовании, возникает на этом уровне перцептивной системы как элемент определенной ситуации и носит **типологический** характер. Типологическое здесь проявляется, когда общая информация является исключительно значимой потребностью. Например, у художников: вдруг увидел на этом уровне какой-то цвет, который искал, все фильтры и эталоны сличения были настроены на поиск этого цвета. Тогда на этом этапе он и остановится.

Таким образом, хотя на третьем уровне восприятия и проявляется психотип личности, все же для более дифференцированной оценки не просто мимики конкретной эмоции, а состояния человека, необходим заход на четвертый уровень. Характер обработки информации типологически обусловлен (например, рациональный тип будет иначе обрабатывать информацию, чем иррациональный). Здесь важен фокус и количество эталонов, накопленный опыт, принципиально иная база данных. Собственно активная фаза в механизме восприятия включается именно на этом этапе. Человек рождается с какой-то предрасположенностью (доминирующей рациональной или иррациональной функцией). Накапливая опыт, складывая эталоны с самого начала, рациональные типы и иррациональные организуют этот опыт по-разному. Здесь проявляются **индивидуальные** свойства.

Уровней может быть много. Столько, сколько требуется для получения индивидуально-личностной информации. На этот уровень может быть несколько заходов, уточнений, либо уровень за уровнем, потом этот образ может уйти из осознанности в данный момент бытия, но он есть где-то в сознании, и субъект не работает с этим образом конкретно сейчас. На каком-то этапе этот образ уходит в эталоны, сохраняется (на типологическом уровне). Каждому уровню соответствуют свои эталоны. Само восприятие перестает работать, а образ, порожденный восприятием, остается где-то в базе данных как основной. Субъект работает с мысленным образом. Более того, этот мысленный образ здесь часто трансформируется, и оказывается, что субъект работает с другой искаженной картинкой, исходя из своих эталонов.

Литература

- 1 Айзенк, Г. Психологические теории тревожности / Г. Айзенк // Тревога и тревожность : хрестоматия. СПб., 2001.
- 2 Артемцева, Н. Г. Восприятие психологических характеристик человека по его «разделенному» лицу : дис. ... канд. психол. наук / Н. Г. Артемцева. М. : ИП РАН, 2003.
- 3 Артемцева, Н. Г. Познание и личность: Типологический подход / Н. Г. Артемцева, И. И. Ильясов, А. В. Миронычева, Н. Л. Нагибина, В. Ю. Фивейский. М. : Книга и бизнес, 2000.
- 4 Афанасьева, А. П. Символ как средство диагностики ценностно-смысловой сферы личности : автореф. дис. ... канд. психол. наук / А. П. Афанасьева. М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2002.
- 5 Барабанщиков, В. А. Событие и восприятие / В. А. Барабанщиков. СПб. : Алетейя, 2002.
- 6 Барабанщиков, В. А. Психология восприятия: Организация и развитие перцептивного процесса / В. А. Барабанщиков. М. : Когито-Центр; Высшая школа психологии, 2006.
- 7 Гибсон, Дж. Экологический подход к зрительному восприятию / Дж. Гибсон. М. : Прогресс, 1988. 462 с.
- 8 Нагибина, Н. Л. Мастера российского джаза / Н. Л. Нагибина. М., 1999.
- 9 Нагибина, Н. Л. Мастера российского джаза. Психологические портреты. Данилин, Кузнецов, Ростовский / Н. Л. Нагибина. М. : ИП РАН, 1999–2000.
- 10 Нагибина, Н. Л. Психологические типы личности: влияние на музыкальную деятельность и обучение музыке : дис. ... д-ра психол. наук / Н. Л. Нагибина. М. : Изд-во МГУ, 2002.
- 11 Нагибина, Н. Л. Психология типов. Системный подход. Психологические методики / Н. Л. Нагибина. М. : Изд-во Ин-та молодежи, 2000. Ч. 1.
- 12 Нагибина, Н. Л. Психологические типы. Системный подход. Стратегии развития / Н. Л. Нагибина, Т. Н. Грекова. М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2002. Ч. 3.
- 13 Нагибина, Н. Л. Психологические типы. Системный подход. Тело и душа / Н. Л. Нагибина, А. В. Миронычева. М. : Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2002. Ч. 2
- 14 Найссер У. Познание и реальность / У. Найссер. М. : Прогресс, 1981.
- 15 Юнг, К. Психологические типы / К. Юнг. М., 1995.
- 16 Юнг, К. Г. Современность и будущее / К. Г. Юнг. Минск, 1992.

Глава третья ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ В СИТУАЦИИ ОБЩЕНИЯ

3.1 Вербальные и невербальные формы общения

Каждому из нас приходилось заниматься изучением языков. Мы изучали родной язык, иностранный, многие изучают языки программирования. Но существует еще один международный общедоступный и понятный язык, о котором до недавнего времени мало что знали, – это язык жестов, мимики и телодвижений человека – body language. Это язык, на котором общаются не только люди, но и животные. Вербальные формы общения – это слова, фразы, невербальные – включают в себя все формы, которые не опираются на слова: мимика, жесты, движения, позы, взгляд, прикосновения, паузы и молчание, интонация. Что касается стороны исследования проблемы body language, то, пожалуй, наиболее влиятельной работой начала XX века была работа Ч. Дарвина «Выражение эмоций у людей и у животных», опубликованная в 1872 г. Она стимулировала современные исследования в области «языка тела», а многие идеи Дарвина и его наблюдения признаны сегодня исследователями всего мира. С того времени учеными были обнаружены и зарегистрированы более 1000 невербальных знаков и сигналов.

Впервые серьезным исследованием этого языка занялся в конце 1970-х годов А. Пиз, который является признанным знатоком психологии человеческого общения и автором методики обучения основам коммуникации, внедряющейся в крупном обучающем центре «Пиз Трейнинг Корпорейшен» в Австралии. Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному речевому каналу общения. Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникации осуществляется за счет невербальных средств выражения, и только 20–40% информации передается с помощью вербальных.

Эти данные заставляют нас задуматься над значением «невербалики» для психологии общения и взаимопонимания людей, обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека, а также порождают желание овладеть искусством толкования этого особого языка – языка телодвижений, на котором все мы с вами разговариваем, даже не осознавая этого.

Научные исследования показали, что существует прямая зависимость между социальным статусом, властью, престижем человека и его словарным запасом. Чем выше социальное или профессиональное положение человека, тем он более эрудирован, тем лучше его способность общаться на уровне слов и фраз, тем меньше степень его жестикуляции, используемой для передачи смысла своих сообщений, в то время как менее образованный и профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения. Поэтому, когда люди пытаются объясниться на незнакомом им языке, из-за недостатка словарного запаса они как бы выжимают всю «невербалику», пытаются и руками, и глазами, и интонацией, и прикосновением что-то объяснить. Это, как мы говорим, дает представление другому коммуниканту о том, кем мы являемся. Можно переформулировать известную поговорку: «Скажи мне, и я скажу, кто ты». О людях достоверно известно очень немного, но доподлинно известно то, что мы любим поговорить. Однако мы в лучшем случае наполовину осознаем смысл, который вкладываем в свои слова. Точнее, большую часть времени ни мы, ни наши собеседники не замечаем, о чем мы ведем речь на самом деле. Неосознанные чувства порождают скрытые смыслы – некие «тайники» в словах, или «глубинную речь», для понимания которой требуется «глубинное слушание». Это основывается на интуиции, предчувствии и понимании, что слова и мысли собеседника – совсем не одно и то же. Понимание этого – все равно, что собирание сложной мозаики: у нас есть множество отдельных кусочков, но очень трудно собрать их воедино и увидеть цельную картину. Поэтому не стоит пытаться истолковывать жесты и слова изолированно друг от друга, рассматривать их следует только в совокупности.

Вербальные компоненты – это слова, фразы, невербальные же включают в себя все формы самовыражения человека, которые не опираются на слова: мимика, жесты, движения, позы, взгляд, прикосновения, паузы и молчание, интонация. Психологи считают,

что чтение невербальных сигналов является важнейшим условием эффективного общения. Почему же невербальные сигналы так важны в общении?

Во-первых, около 70% информации человек воспринимает именно по зрительному (визуальному) каналу;

во-вторых, невербальные сигналы позволяют понять истинные чувства и мысли собеседника;

в-третьих, наше отношение к собеседнику нередко формируется под влиянием первого впечатления, а оно, в свою очередь, является результатом воздействия невербальных факторов – походки, выражения лица, взгляда, манеры держаться, стиля одежды и т. д.

Особенно ценны невербальные сигналы потому, что они спонтанны, бессознательны и, в отличие от слов, всегда искренни.

Огромное значение невербальных сигналов в деловом общении подтверждается экспериментальными исследованиями, которые гласят, что слова (которым мы придаем такое большое значение) раскрывают лишь 7% смысла, 38% значения несут звуки и интонации и 55% – позы и жесты.

3.2 Невербальные компоненты поведения

Поскольку вербальные и невербальные системы составляют часть обширного процесса коммуникации, усилия, которые предпринимают ученые, чтобы их разграничить, оказываются не очень успешными. Довольно часто выдвигается ошибочная концепция, например о том, что невербальное поведение используется прежде всего для передачи эмоциональных сообщений, а в вербальном поведении выражаются мысли. Слова могут нести колоссальную эмоциональную нагрузку, когда мы прямо выражаем эмоции или говорим о них в рамках вербальных средств. А невербальные сигналы, наоборот, часто используются не только для выражения эмоций; например, в разговоре собеседники глазами показывают, когда нужно изменить очередность в речи, жестикулируют, желая точнее выразить свои идеи.

Выделяются следующие основные функции невербального поведения в человеческом общении.

1 Выражение эмоций.

2 Передача межличностных установок (нравится – не нравится, доминирование – подчинение и т. д.).

3 Представление человека другим людям.

4 Сопровождение речи (соблюдение очередности реплик, поддержка обратной связи, выражение внимания и т. д.).

Невербальное поведение имеет значение для многих ритуалов, скажем, приветствия, прощания и т. п. Обратите внимание, что функции невербального поведения не ограничиваются только жестами, т. е. мы можем выражать эмоции и установки, представлять себя в определенном свете и поддерживать интеракции с помощью вербальных ключей. Это не означает, однако, что в каких-то ситуациях нам не следует больше полагаться на вербальные сигналы, а в других – на невербальные.

Нужно также учесть, что способы извлечения смысла из вербального и невербального поведения отличаются друг от друга вовсе не радикально. Невербальные действия, как и вербальные, могут иметь несколько значений, например: вы невербально показываете другому человеку, что намерены продолжать беседу, одновременно давая ему понять, что вам нужно над ним доминировать, и, вероятно, выражая ваше эмоциональное состояние. Когда вы хватаете ребенка за плечо и делаете ему выговор, ребенок прекрасно понимает и ваше поведение, и требования, которые вы предъявляете. Но при этом реакция на вас будет такая негативная, что ребенок откажется подчиняться. Улыбка может быть частью выражения эмоций, сообщением, частью самопредставления или реакцией слушателя, помогающей контролировать интеракцию. Невербальное поведение, как и вербальное, насыщено стереотипами, имеет идиомы и может быть неоднозначным. Более того, одно и то же невербальное поведение, как и слова, в различных контекстах имеет различный смысл. Например, когда мы глядим в пол, то это в одной ситуации выражает печаль, а в другой – подчинение. Таким образом, можно идентифицировать основные смысловые категории невербального поведения и выделить три направления.

1 Непосредственность. Иногда мы реагируем на что-то, давая событию оценку – позитив-негатив, хорошо-плохо, нравится – не нравится.

2 Статус. Иногда мы сами ведем себя в соответствии со статусной разницей или улавливаем указание на статус в поведении

окружающих – сильный человек или слабый, начальник или подчиненный.

3 Ответная реакция. Эта третья категория характеризует, как мы воспринимаем внешнюю деятельность: все происходит медленно или быстро, активны мы или пассивны.

Эти три категории – базовые реакции на окружение, они отражаются в том, какой смысл мы придаем вербальному и невербальному поведению.

Данные этих исследований основываются на реакции испытуемых, которые переводят свою реакцию на невербальный поступок при помощи вербальных определений. Таким образом, невербальные сигналы, подобно словам, используются по-разному и имеют неоднозначное толкование; подобно словам, невербальные сигналы имеют денотативное (прямое) и коннотативное (ассоциативное) значение; подобно словам, невербальные сигналы играют активную роль в выражении симпатии, власти и реакции.

Невербальное общение включает в себя пять подсистем:

- 1 Пространственная подсистема (межличностное пространство).
- 2 Взгляд.
- 3 Оптико-кинетическая подсистема, которая включает в себя:
 - внешний вид собеседника,
 - мимика (выражение лица),
 - пантомимика (позы и жесты).
- 4 Паралингвистическая или околоречевая подсистема, включающая:
 - вокальные качества голоса,
 - его диапазон,
 - тональность,
 - тембр.
- 5 Экстралингвистическая или внеречевая подсистема, к которой относятся:
 - темп речи,
 - паузы,
 - смех и т. д.

Наибольшее значение имеют три подсистемы, так как они несут максимум информации о человеке – взгляд, пространственная и оптико-кинетическая подсистемы.

К средствам кинесики (внешние проявления человеческих чувств и эмоций) относят выражение лица, мимику, жестикуляцию, позы,

визуальную коммуникацию (движение глаз, взгляды). Эти невербальные компоненты несут также большую информационную нагрузку. Наиболее показательными являются случаи, когда с помощью кинесики прибегают люди, говорящие на разных языках. Жестикуляция при этом становится единственно возможным средством общения и выполняет сугубо коммуникативную функцию.

В область проксемики включают тактильную коммуникацию (прикосновения, похлопывание адресата по плечу и т. д.), расстояния между коммуникантами при различных видах общения, их векторные направления.

Проксемические средства также выполняют разнообразные функции в общении. Так, например, тактильная коммуникация становится чуть ли не единственным инструментом общения для слепоглохонемых (чисто коммуникативная функция). Средства проксемики также выполняют регулирующую функцию при общении. Так, расстояния между коммуникантами во время речевого общения определяются характером их отношений (официальные/неофициальные, интимные/публичные). Кроме того, кинесические и проксемические средства могут выполнять роль метакоммуникативных маркеров отдельных фаз речевого общения. Например, снятие головного убора, рукопожатие, приветственный или прощальный поцелуй и подобные компоненты общения. Акциональные компоненты представляют собой действия коммуникантов, сопровождающие речь. Например, в ответ на просьбу говорящего что-либо сделать (скажем, включить свет, передать газету и т. д.) адресат может выполнить требуемое действие. Таким образом, невербальные действия могут чередоваться с вербальными в процессе коммуникации. Тем не менее природа таких невербальных действий сугубо поведенческая (практическая). Невербальное поведение рассматривается лишь как исполнитель различных функций в общении, приобретающий психологическое значение и благодаря этому оказывающий самостоятельное влияние на результаты общения.

Невербальными по своей сути являются компоненты и других семиотических систем (например, изображения, явления культуры, формулы этикета и т. д.), а также предметный или ситуативный мир. Под ним понимаются объекты, окружающие участников коммуникации, а также ситуации, в которых они заняты.

3.3 Психология мимики и жестов

Под мимикой мы понимаем движения мускулатуры лица. Ее не следует путать с физиогномикой (наука, с помощью которой по форме лица можно судить о психических свойствах того или иного человека). Существует довольно много различного рода литературы (от строго научной до примитивно-популярной), интерпретирующей все виды мимики (В. А. Лабунская, 1999). Мы перескажем здесь лишь несколько основных характеристик.

3.3.1 Мимика

Сильно подвижная мимика. Сильно подвижная мимика свидетельствует об оживленности и быстрой сменяемости восприятия впечатлений и внутренних переживаний, о легкой возбудимости от внешних раздражителей. Такая возбудимость может достигать маниакальных размеров.

Малоподвижная мимика. Указывает в принципе на постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся устойчивом настроении. Подобная мимика ассоциируется со спокойствием, постоянством, рассудительностью, надежностью, превосходством и уравновешенностью. Малоподвижная мимическая игра может при сниженной активности (двигательная сила и темперамент) производить также впечатление созерцательности и уюта.

Монотонность и редкая смена форм. Если такое поведение сопровождается медлительностью и слабой напряженностью, то можно сделать вывод не только о психическом однообразии, но и о слабой импульсивности. Причиной этого могут явиться меланхолические двигательные нарушения, скованность или парализованность. Такое поведение характерно при исключительно монотонных душевных состояниях, скуке, печали, равнодушии, отупении, эмоциональной бедности, меланхолии и вытекающем из утрированно унылого доминирующего чувства депрессивном ступоре (полная скованность).

Сопряженная мимика. Большинство мимических процессов состоят из множества отдельных выражений. Высказывания вроде «он разинул рот и раскрыл глаза», «холодные глаза противоречат смеющемуся рту» и другие свидетельствуют о том, что анализ

возможен лишь при наблюдении за отдельными выражениями и на основе выводов, полученных при этом.

Глаза как «зеркало души», «залог верности», «кратер ненависти», «символ жизненной силы» и «сияющие звезды» особенно часто соотносятся с психическими состояниями. Глаз действительно очень важный орган. Около 80% чувственных впечатлений человек получает через органы зрения. Глаза являются также важным выразительным органом. Мы инстинктивно точно сразу же определяем, какие глаза смотрят на нас: мягкие, нежные, пронизывающие, жесткие, колющие, пустые, невыразительные, стеклянные, тупые, искрящиеся, радостные, пылающие, холодные, отсутствующие или влюбленные.

Взгляд может возбуждать, приковывать, восхищать. Взгляд может «выражать больше, чем слова», но может и «убивать». Язык глаз очень важен для самоощущения в процессе общения.

Взгляд прищуренным (приоткрытым) глазом. Служит для недоверчивого контроля, говорит о навязчивости и выражает, пожалуй, даже садизм и агрессивность. Подоплека его может крыться в тайных негативных намерениях, коварстве или угрозе. Собственный взгляд при этом прямолинейно испытующ, а приоткрытое веко затрудняет партнеру получить желаемую информацию. Прибегая к такому взгляду, хотят выяснить намерения других и в то же время скрыть свои. Такой взгляд производит неприятное, колющее, холодное впечатление.

Взгляд глаз, параллельно направленных на небольшое расстояние. Параллельное положение глаз говорит о том, что перед вами задумчивый человек, погруженный в мир собственных представлений, который лишь смутно воспринимает то, что происходит вокруг него. При случайных встречах с другими людьми он словно не замечает их. Преднамеренно этот взгляд используют в тех случаях, когда кому-то хотят продемонстрировать, что он для вас пустое место.

Прямой взгляд. Он больше всего подходит для установления зрительного контакта с симпатичными вам людьми. В человеческих взаимоотношениях этот взгляд свидетельствует о заинтересованности и уважительном отношении, в особенности если в сторону партнера обращено лицо. В случае взаимного поворота друг к другу лиц взгляды встречаются на приблизительно одинаковой высоте. Это говорит о том, что собеседники общаются

как бы на одном уровне, признавая себя равноправными партнерами. Прямой взгляд широко открытых глаз прямо в лицо другого человека свидетельствует о готовности откровенного и прямого общения. Без всяких тайных причин и околичностей такой взгляд сигнализирует о порядочности, уверенности в себе и прямом характере.

Взгляд сверху вниз. Он может быть обусловлен разным ростом собеседников или разницей в занимаемых ими позах. Этот взгляд увеличивает расстояние между партнерами и придает хозяину взгляда чувство превосходства, а тому, на кого смотрят, – чувство неуверенности. Он может возникать из-за высокомерия, гордости, стремления властвовать, заносчивости и презрения.

Взгляд снизу. Может быть обусловлен невысоким ростом, соответствующей позой или опущенной головой. Если такое направление взгляда обусловлено небольшим ростом, то часто за счет принятия соответствующей позы или при помощи других вспомогательных средств предпринимается попытка установления прямого направления взгляда. Если причина в занимаемой позе, то тогда тот, кто чувствует себя слабее, будет стремиться занять такое положение, которое делает возможным прямой взгляд.

Взгляд снизу, обусловленный склоненной головой, выражает позу подчинения или нападения. При этом полного подчинения, когда зрительный контакт был бы оборван, не предполагается. Тот, кто ведет себя таким образом, несмотря на склоненную голову, все же хочет видеть своего визави. Поэтому в этой позе все-таки заключена определенная доля недоверия и готовности к действию.

Косой взгляд. Может быть направлен как сверху, так и снизу. В первом случае он выражает снисходительность и презрение, во втором – говорит об угодничестве. Косой взгляд бросают так, чтобы не быть замеченным при этом. Уклончивый взгляд можно считать своего рода переходным элементом между прямым и косым. Такая уклончивость сигнализирует о бегстве, вытекающим из чувства подчиненности кому-либо. Уклончивый взгляд часто наблюдается в тех случаях, когда не хотят устанавливать зрительный контакт с другим человеком.

Косой взгляд служит также для тайного наблюдения. Прямой взгляд, полный разворот лица слишком явно демонстрировали бы, чем вызван интерес. При склоненной набок голове ввести в заблуждение гораздо легче. Если вы попадаетесь, то взгляд можно

отвести, не меняя положения головы. Подлинный смысл этого взгляда выдают мимика, положение тела, напряжение.

Также этот взгляд служит в качестве укрытия от оптических раздражений. Так можно объяснить, например, состояния, выражаемые с помощью косого взгляда: приподнятость, религиозная благость и жертвенность. Такой взгляд часто используется во время разговоров по телефону, чтобы можно было сильнее сконцентрироваться на том, о чем идет речь.

Блуждающий взгляд. Блуждающий взгляд выражает либо интерес ко всему сразу, либо – при отсутствии поиска – его отсутствие. В соответствии с той быстротой, с которой взгляд блуждает, можно судить и о любопытстве, и о конкретном поиске чего-либо, и о повышенной раздражимости, производимой впечатлениями, и об упрощенном переживании или болезненно ускоренной реакции. Если блуждание взгляда происходит вертикально по поверхности лица, когда наблюдается прямолинейное поднятие и опускание головы вверх-вниз, то это сигнализирует о повышенном интересе. В сочетании с улыбкой такой взгляд означает восхищение. Если взгляд сопровождается целенаправленно «прохладной» мимикой, тогда создается впечатление трезвого взвешивания, оценки, даже обиды.

Фиксированный взгляд. При фиксированном взгляде в большинстве случаев наблюдается сужение круговой мышцы и концентрированное напряжение мимики. Такой взгляд, направленный на собеседника, выражает осознание собственной силы и воздействия. У таких людей, выступающих перед аудиторией, наблюдается фиксация взгляда на какой-нибудь точке в пространстве.

Рот также в значительной степени определяет выражение лица. Рот – самая подвижная часть лица. Он – центр любой улыбки и всякой боли. Если рот искажается во время разговора или смеха и чередование движений дисгармонично, то это выражает негативные стремления даже в том случае, если все остальные сигналы носят положительный характер и лицо кажется дружелюбным.

Можно допустить, что улыбка возникла из первоначально угрожающего жеста «оскала зубов». Диапазон вариантов охватывает как едва заметное движение уголков рта, открытую улыбку, так и обезоруживающую улыбку. У людей, которые много улыбаются или смеются, со временем лицо вообще приобретает улыбающееся, дружелюбное выражение.

Непринужденная улыбка. Чем свободнее и непринужденнее кажется нам улыбка, тем в большей степени она является выражением наивной, чистой радости. Такая улыбка является самой очаровательной формой в мимическом репертуаре, обладая исключительно приятным для окружающих содержанием.

Вынужденная деланая улыбка. Такая улыбка «по заказу» превращается в движение намерения с довольно небольшим содержанием чувства. Она неожиданно возникает и так же неожиданно исчезает. Из-за этого скрываемые за ней лицемерные намерения становятся очевидными. К улыбкам «по заказу» относится также и улыбка смущения. Она тоже неорганична. Это вымученная улыбка, которая нередко используется в качестве компенсации, например при выражении сочувствия.

Голове как носителю важнейших органов человека особое значение отводится и в динамичном языке тела. Многочисленные выразительные модели поведения проявляются, например, в том, что для улучшенного восприятия голова выдвигается вперед, в целях обороны она отводится назад, при уклонении от чего-то – в сторону, а при сближении – склоняется вперед.

Голова, свисающая без напряжения. В просторечии говорят: «Он голову повесил». Таким образом выражаются безволие, апатия, отсутствие порыва и безнадежность. При отсутствии напряжения затылочной мышцы голова падает на грудь.

Склоненная голова. Если при этом взгляд обращен вниз, то тогда подобное поведение можно истолковать как подчинение. Если такой наклон головы используется при приветствии, то в таком случае мы имеем дело с сознательным, соответствующим вежливости подчинением, т. е. символическим подчинением. В сочетании с поклоном так выражается отказ от проявления своей воли или же молчаливое одобрение. В зависимости от степени наклона головы и продолжительности отсутствия зрительного контакта можно говорить либо о нечистой совести, либо о стыдливости, либо о проявлении подчинения.

Взгляд исподлобья при склоненной голове сигнализирует о готовности к борьбе, агрессивности, выдает чувство радости от пребывания в оппозиции и упрямство. Если взгляд направлен слегка в сторону, то по нему можно сделать вывод о коварстве или же об осознании своей вины. Таким образом, осуществляется наблюдение, полное ожидания, или скрываемый поиск слабых мест у кого-то

другого. Склоненная голова может также сигнализировать и о задумчивости. В сочетании с широко раскрытыми глазами, расслабленными мышцами шеи и положением глаз, когда зрительные оси почти параллельны друг другу, так проявляется состояние, если вы «напали на какой-то след».

Поднятая голова. Тот, кто предстает перед вами с поднятой головой, чувствует себя свободным и уверенным, не испытывая страха. В соответствии с этим поднятие головы означает чувства собственного достоинства и готовности приступить к какому-либо делу. Нередко с выпрямлением головы сопряжен глубокий вдох. Такое одновременное пополнение запасов воздуха свидетельствует о наличии воли к действию и готовности к откровенному разбирательству. Если голова задирается вверх, тем самым выражается гордая неприступность и заносчивость. Это производит также вызывающее впечатление на окружающих.

Вяло откинутаая назад голова. Если голова, которую держали прямо, вяло откидывается назад, это является выражением самоотдачи. В отличие от подчинения, когда опускание головы наряду с уменьшением воздействия приводит и к одновременной защите шеи, в данном случае беззащитно отдаются во власть другого человека. По данной позе можно также судить, что тот или иной человек пребывает во власти воспоминаний, удовольствий, испытываемых при наслаждении тем или иным видом искусства и т. п. В сочетании со смехом подчиненность трансформируется в наигранность и выражает беспомощность.

Голова, расслабленно откинутаая назад. В таком положении говорят о снижении концентрации внимания, нередко оно наблюдается у людей в мечтательных состояниях и при созерцательном поведении. Если такое положение головы «не вписывается» в ситуацию, неадекватно ей, то мотивами подобного поведения могут быть мягкотелость, ленность и жажда наслаждений.

Запрокидывание головы. В качестве спонтанного движения такое поведение в большинстве случаев возникает как реакция на соответствующий раздражитель. Так демонстрируется смелость, например артистами цирка, когда они собираются на верхнюю трапецию. В сочетании с пронзительным взглядом откидывание головы производит впечатление наглости, а при повороте всего корпуса в сторону визави – еще к тому же и навязчивости. Чем порывистее совершается движение, тем больше в нем заключено

нервного возбуждения. В таких случаях подобным образом могут быть выражены решительный протест и оскорбление чувства собственного достоинства.

При спокойном варианте исполнения можно сделать вывод об авторитарном поведении превосходства. Так может быть выражено либо безмолвное приглашение, либо немой вопрос.

Голова, выставленная вперед. Смысл этого жеста заключается в том, чтобы приблизить органы чувств к источнику раздражения. Таким образом выставленная вперед голова свидетельствует о наличии интереса. Голова, выставленная вперед, используется также при угрожающем поведении. Она как бы демонстрирует: «Я воспринимаю все раздражители, передаваемые тобою, и не боюсь их».

Поворот головы. Полный поворот головы и легкое напряжение свидетельствуют о заинтересованности, выражаемой без всякой сдержанности или каких-либо задних мыслей. При неполном повороте головы не все лицо обращено к партнеру. Из-за неполного поворота головы зрительный контакт устанавливается при помощи взгляда, направленного из уголков глаз, наискосок, что сигнализирует о заинтересованности человека. При сдержанном проявлении интереса поворот головы замедляется. Создается впечатление, что данный объект или партнер не достоин того, чтобы поворачиваться к нему всем лицом. Поэтому такое поведение воспринимается как оскорбительное.

Отворачивание головы. Такое уклоняющееся движение свидетельствует о том, что заинтересованность в том или ином объекте отпала. Быстрота и степень напряженности выполняемого движения дают довольно важную дополнительную информацию. Если отворачивание продиктовано гневом, то в нем всегда заключено сильное напряжение. При варианте исполнения из стороны в сторону отворачивание головы превращается в отрицательный сигнал. Отворачивание за счет поворота головы может, таким образом, иметь следующие значения: «Нет, я не могу», «Я не знаю» и «Я не стану».

Плечи используются главным образом для выделения и уточнения прочих сигналов. Они могут находиться в следующих положениях:

- приподняты, если по соображениям общей опасности и неуверенности защита шеи представляется необходимой;

- опущены, если шея должна быть открыта как сигнал свободы и уверенности в себе;
- подниматься и опускаться, если хотят выразить сомнение и задумчивость, изменения в плане защиты и открытости шеи;
- отведены назад, если грудь хотят выставить вперед, чтобы продемонстрировать предприимчивость, силу и мужество;
- «провисать вперед», когда человек словно проваливается сам в себя, приобретая жалкий вид, выражая отчаяние и чувство слабости;
- выставлены вперед, когда страх и ужас приводят к уменьшению площади, открытой для нападения;
- подниматься и опускаться с одной стороны, когда фраза «я не знаю» выражается с подчеркнутым чувством сожаления.

Если верхняя часть туловища наклонена вперед, то это свидетельствует о сближении, интересе либо о нападении или запланированной активности.

Если верхняя часть туловища отведена назад, это может свидетельствовать об отступлении, отсутствии интереса (или занятости своими мыслями), бегстве или отсутствии какой бы то ни было активности в отношении своего партнера.

Движения вперед. Свидетельствует об интересе к тому объекту, в направлении которого мы движемся. Этот интерес может быть обусловлен позитивно или негативно, буквально или объективно. Точное значение можно вывести из дополнительно подаваемых сигналов.

Движения назад. Демонстрируют тенденцию к отдалению. Нередко уход предваряет бегство, причем сила раздражителя является определяющей в отношении того, совершается ли уход (отступление) из-за неприятного ощущения или же он (оно) переходит в бегство. Если уход сопровождается произнесением каких-либо фраз, то тогда в большинстве случаев мы имеем дело с подтверждением слов о том, что «он словно отрешивается от того, что сам же и говорит». Язык поз тела уличает лживость речи.

3.3.2 Жестикуляция

Жесты – это выразительные движения головой, рукой или кистью, которые совершают с целью общения и которые могут сопровождать размышление или состояние. Мы различаем указательные, подчеркивающие (усиливающие), демонстративные и касательные жесты.

Указательные жесты направлены в сторону предметов или людей с целью обратить на них внимание. Подчеркивающие жесты служат для подкрепления высказываний. Решающее значение придается при этом положению кисти руки. Демонстративные жесты поясняют положение дел. При помощи касательных жестов хотят установить социальный контакт или получить знак внимания со стороны партнера. Они используются также для ослабления значения высказываний.

Различают также произвольные и непроизвольные жесты. Произвольными жестами являются движения головы, рук или кистей, которые совершаются сознательно. Такие движения, если они производятся часто, могут превратиться в непроизвольные жесты. Непроизвольными жестами являются движения, совершаемые бессознательно. Часто их обозначают также как рефлекторные движения. Этим жестам не нужно учиться. Как правило, они бывают врожденными (оборонительный рефлекс) или приобретенными.

Все эти виды жестов могут сопровождать, дополнять или заменять какое-либо высказывание. Сопровождающий высказывание жест является в большинстве случаев подчеркивающим и уточняющим.

Ладони вверх. Такое положение кисти руки необходимо в случае получения чего-либо. Поэтому в пантомиме оно используется как просящее движение. Оно также является жестом открытого изложения и передачи чего-либо. Чем дальше руки с повернутыми вверх кистями протянуты вперед, тем выше степень требовательности.

При сомкнутых пальцах увеличенная плоскость ладони как бы усиливает требование (призыв) что-либо положить в нее. Если пальцы чуть согнуты таким образом, что возникает подобие чаши, то требование (приглашение) что-нибудь вложить в нее дополнительно символически усиливается.

Большую по размерам чашу и соответственно выражение позы повышенного ожидания можно получить, используя две руки. При этом края ладоней могут смыкаться друг с другом. Такие вытянутые, с повернутыми вверх и слегка согнутыми ладонями кисти рук можно часто наблюдать у выступающих перед публикой, приглашающих ее к одобрению своего выступления. Показ ладоней и позитивное оценивание такого образа действий могут быть обоснованы и с

позиций исторического развития. Тот, кто показывает ладони, как бы говорит тем самым: «Я иду без оружия и с мирными намерениями».

Ладони вовнутрь. В таком положении ладонь служит как бы инструментом, которым наносят удар, в том числе при символическом «разрушении» проблем, запутанных мыслей и социальных отношений.

Ладони вниз. При таком положении кистей рук действие их направлено на то, чтобы или задавить ростки чего-то пробивающегося вверх, или защититься от чего-то неприятного. При слегка напряженном исполнении это представляет собой предостерегающе-осмотрительный жест и выражает потребность «сдержать» настроение, взять его под контроль.

Кулак. Мы сжимаем пальцы в кулак, сгибая их к середине ладони. Это направленное вовнутрь движение производится с ощутимым напряжением. Поэтому можно сделать вывод о том, что происходит активный процесс волеизъявления, в ходе которого человек как бы отворачивается от внешнего мира и обращается к собственному Я. Но кулак – это и своего рода оружие. Означает ли поза со сжатыми кулаками концентрацию или агрессию, следует устанавливать по сопровождающей ее мимике.

Разжатые кисти. Кисти рук, когда из них что-нибудь выскальзывает, демонстрируют, что они неспособны более удерживать это. Поэтому возникшая подобным образом окончательная форма выражает нерешительность. Бессильно свисающие руки и опущенные плечи создают впечатление болезненного отречения (от чего-то), скепсиса или отчаяния. Если кисть разжимается в бурном порыве и в окончательном положении пальцы растопырены, это выражает жесткое и презрительное отношение.

Схватывающая рука. Этот жест означает стремление ухватить что-либо, символическое желание уяснить, что же это такое, и не упустить свой шанс. Схватывающая кисть может поэтому служить выражением или скупости и жадности, или же усилия подыскать слова и не упустить какую-то мысль. Обхватив и держа что-либо, кисть выражает чувство пребывания в опасности.

Заложить руки за спину. Руки, заложенные за спину, свидетельствуют о том, что их владелец не хочет никого беспокоить. Так выражается выжидательное (сдержанное) поведение. Заложив руки за спину, вы как бы на некоторое время хотите отрешиться от мирской суеты. Поэтому данная поза, сохраняемая длительное время, часто

наблюдается у сдержанных, пассивных и склонных к созерцанию людей.

Протягивание руки самому себе является в большинстве случаев бессознательным подражанием прикосновения со стороны других людей. Если мы касаемся своего собственного тела, то это всегда придает нам своеобразное чувство уверенности и защищенности. В напряженных ситуациях мы склонны, так сказать, протягивать руку самому себе, складывая кисти рук, сцепляя их между собой или обхватывая одной другую.

«Заламывать руки» – это выражение передает отчаянную и совершаемую именно с заламыванием рук попытку найти то или иное решение. Когда кисти рук как бы играют друг с другом, то причиной такого поведения могут быть нервозность, возбуждение, скованность или замешательство и смущение. Потирают руки от внутреннего напряжения или для расслабления мускулов, или как осязательная функция.

Если такие жесты используют как позу, то тогда они являются доказательством дефицита вежливости. Когда движения совершаются почти без напряжения, ритмично, то в таком случае можно говорить о превосходстве и всего лишь о невнимании.

Язык мимики и жестов существовал еще задолго до появления разговорного языка. Жесты, мимика и движения человека – это точные индикаторы его внутреннего душевного состояния, мыслей, эмоций и желаний.

Никто не может сказать что-либо без интонации, мимики, жестов. Мы постоянно находимся в какой-то позе, которую можно каким-либо образом истолковать.

Фактически окружающая действительность является лучшим научным и испытательным полигоном. Сознательное наблюдение за своими собственными жестами и жестами других людей является лучшим способом исследования приемов коммуникации, используемых самым сложным и интересным биологическим организмом – человеком.

3.4 Взаимосвязь и взаимопереходы вербальных и невербальных компонентов общения

Природа вербальных и невербальных сигналов едина. Вербальные и невербальные компоненты переплетаются настолько тесно, что границы между ними иногда просто незаметны. Одной из наиболее серьезных ошибок также является стремление выделить один жест и рассматривать его отдельно от других жестов и обстоятельств. Например, почесывание затылка может означать тысячу вещей: перхоть, выделение пота, неуверенность, забывчивость или произнесение неправды – в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это почесывание, поэтому для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс сопровождающих жестов. Учитывая все эти факторы, мы видим, что вербальное и невербальное поведение взаимосвязаны в общении и выделяются следующие характеристики этой взаимосвязи: повторение, противоречие, дополнение, замена, подчеркивание или приглушение и регулировка. В невербальной коммуникации мы иногда просто повторяем то, что говорим вербально. Например, если вы говорите кому-то, что газетный киоск находится к северу отсюда, и указываете в нужном направлении, это можно считать повторением.

Говоря о взаимосвязи вербальных и невербальных компонентов, следует сказать о таком понятии, как конгруэнтность – совпадение слов и жестов. Например, вы беседуете с человеком, который слушает вас в типичной позе критической оценки – это, как правило, скрещенные ноги, левая рука – поперек тела, указательный палец подпирает щеку, средний – прикрывает рот, как бы сдерживая свои нелестные высказывания. Этой позой человек как бы говорит: «Мне неинтересно все, что ты говоришь, я с тобой не согласен». Если спросить его, что он думает о том, что вы говорите, и он скажет, что он не согласен с вами и не разделяет вашу точку зрения, значит, его слова и жесты конгруэнтны, они не расходятся. Если же он скажет, что все что вы говорите чрезвычайно интересно и он полностью поддерживает вашу точку зрения, – значит, он просто лжет, и его жесты не конгруэнтны со словами. Здесь мы можем сказать о такой характеристике взаимосвязи вербальных и невербальных компонентов, как противоречие, когда вербальные и невербальные сигналы могут передавать два противоречивых сообщения или два сообщения, не соотносящихся друг с другом. З. Фрейд однажды заметил, что когда одна пациентка словесно убеждала его в том, что она счастлива в браке, она бессознательно снимала с пальца и

надевала обручальное кольцо. Фрейд понял значение этого произвольного жеста и не удивился, когда стали обозначаться семейные проблемы этой пациентки. Чем ярче противоречие, тем скорее мы обратим на него внимание, скажем, если отец сердито кричит на своего ребенка: «Конечно, я люблю тебя, только отстань!» или если оратор, стараясь унять дрожь в руках и отирая пот со лба, говорит: «Я спокоен, я совершенно спокоен».

Как возникают такие противоречивые сообщения? В некоторых случаях это естественная реакция на ситуацию, когда участники коммуникации чувствуют, что оказались в тупике. Они не хотят говорить правду и не желают лгать.

Невербальное поведение модифицирует или уточняет вербальные сообщения. Когда вербальные и невербальные сообщения дополняют друг друга, а не находятся в противоречии, то наши сообщения, как правило понимаются более точно. Иногда дополняющие невербальные сигналы помогают впоследствии вспомнить вербальное сообщение. Студент, выражающий замешательство в разговоре с преподавателем по поводу плохо выполненной работы в классе, невербальными сигналами дополняет свои слова. Если для нас важна четкость передаваемой информации (во время собеседования при приеме на работу или когда мы хотим помириться с любимым человеком), нужно следить за тем, чтобы наше вербальное и невербальное поведение дополняли друг друга. Например, подавленный и усталый служащий, входящий домой после работы с выражением лица, вполне заменяющим высказывание: «Ну и денек выдался, хуже некуда». На практике люди быстро учатся узнавать множество подобных замещающих сигналов – начиная от «Как я счастлив!» и до «Ну все, меня достали!». Вербального подтверждения восприятия такого сигнала нам не требуется.

Иногда участник общения переходит на вербальный уровень, если не удастся выразить чувства и поведение невербально. Например, женщина хочет, чтобы ее знакомый оставил мысли о физической близости с ней. Она напряжена, смотрит прямо перед собой, неотзывчива и холодна, а если ухажер и после этого не прекращает домогательства, она говорит, к примеру: «Вот что Ларри, давай не будем портить хорошую дружбу».

Мы регулируем наши собственные сообщения по-разному. Так, меняя позу, мы указываем на перемену темы разговора; а вербальное

выражение той или иной идеи может быть предварено соответствующим жестом; паузы помогают разбить информацию на отдельные части. Когда мы что-то перечисляем, мы можем выделить отдельные пункты, похлопывая ладонью по столу («Надо учесть то, то и то»). Вставляя похлопывание после каждого пункта, мы тем самым привлекаем внимание к каждому отдельному пункту; похлопывание только после третьего «то» покажет, что нужно учесть все три пункта в целом или что важен только последний пункт.

Можно также регулировать поток вербальных и невербальных действий между собеседниками. Это может выражаться в типе реакций, которые собеседники вызывают друг у друга (например, каждый раз, когда один начинает злиться и повышает голос, другой его успокаивает), или проявляться не так явно (например, возникают сигналы начала, продолжения или окончания интеракции). Синхронность окончания реплики одного собеседника и начала высказывания другого, а также ровный тон ведения беседы могут оказаться для удовлетворительного общения не менее важными, чем фактическое содержание разговора. В конце концов, мы судим о людях на основании их навыков регуляции (например, «с ним разговаривать – что со стенкой» или «ей и слова поперек не скажи»). Когда другой человек часто перебивает нас или ведет себя невнимательно, может показаться, что он выражает определенное отношение к нам, например проявляет неуважение.

Правила невербальной регуляции разговоров не писаны, но мы все прекрасно понимаем, что не следует перебивать собеседника, что каждому человеку надо дать в равной степени поучаствовать в разговоре, если он этого хочет, что на вопросы нужно отвечать и т. д.

Подчеркивание или приглушение. Невербальное поведение может подчеркивать (усиливать) или приглушать (смягчать) вербальное сообщение. Подчеркивание в речи – то же, что и подчеркивание или курсив в печатном тексте: оно делается для того, чтобы выделить определенные слова. Чтобы подчеркнуть вербальное сообщение, часто используются движения головы и рук. Когда отец ругает сына за то, что тот поздно вернулся домой, то он может подчеркнуть свои слова еще и тем, что крепко берет сына за плечо и хмурится.

Наиболее типичным вопросом является «Возможна ли подделка в собственном языке тела?». Обычный ответ на этот вопрос отрицательный, потому что вас выдаст отсутствие конгруэнтности

между жестами, микросигналами организма и сказанными словами. Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается вам, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдадут его потайные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь или искривление уголка рта, и все эти сигналы будут противоречить раскрытым объятиям и широкой улыбке. В результате реципиент склонен не верить тому, что он слышит. В этой ситуации возникает вопрос: где, при каких условиях в процессе общения можно объективно проследить и оценить степень этого влияния невербального проявления на восприятие человека как бы со стороны?

С нашей точки зрения, одним из основных направлений исследования поставленной проблемы может служить рассмотрение форм невербального общения в ситуации, обусловленной процессом обучения и воспитания, причем как в системе «преподаватель – студент» (т. е. при индивидуальном обучении), так и «преподаватель – группа студентов». Здесь имеет смысл определить, как и каким образом с помощью определенных жестов, изменения интонации, изменений в мимике лица и других признаков можно стимулировать активность мыслительных действий обучаемых.

Следующим перспективным объектом исследования может стать явление аттракции и его зависимость от наблюдаемых форм общения. Люди, воспринимая друг друга, не ограничиваются получением внешне наблюдаемых явлений, но стремятся выяснить причины поведения и мотивы, движущие человеком, его личностные особенности. Это помогает им спрогнозировать его поведение и построить модель взаимодействия с ним. В этом смысле важным и интересным для исследования оказывается явление аттракции, т. е. возникновение привлекательности одного человека для другого при восприятии его. Перцептивная сторона аттракции включает в себя процесс восприятия и формирования образа другого человека. В процессе перцептивного взаимодействия человек воспринимает внешние признаки партнера по общению: телодвижения, лицо, руки, тембр и громкость голоса, одежду, прическу и даже запахи. При этом на основании наблюдаемых им поведенческих реакций, внешнего вида, мимики, жестов происходит своеобразная категоризация информации, в процессе которой воспринимаемый образ партнера по общению соотносится с имеющимся в психике субъекта (но не

всегда осознанно) стереотипом привлекательного или непривлекательного человека, который в свою очередь является продуктом интериоризации.

Таким образом, эмоции, возникающие в процессе общения, преимущественно вызываются ситуациями и сигналами, предшествующими прямым воздействием. Возникает эмоциональное отношение, порождая гамму чувств (от симпатии до неприязни) и проявляясь в виде особой социальной установки на другого человека.

В заключение хочется сказать, что трудно подражать и подделывать язык тела в течение долгого периода времени, но полезно научиться использовать положительные, открытые жесты для успешного общения с другими людьми и избавиться от жестов, несущих отрицательную, негативную окраску. Это позволит чувствовать себя более уютно в обществе людей и сделает вас более привлекательным для них.

3.5 Типологические особенности невербального поведения

Как уже было сказано, тема проявлений невербальных компонентов поведения на бытовом уровне привлекает очень большой интерес. Невербальное поведение выполняет целый ряд функций, которые служат для изменения и дополнения вербального сообщения, усиления эмоциональной насыщенности сказанного или показанного, а также выполняет роль механизма установления контакта и поддержания оптимального уровня взаимодействия при передаче информации. Невербальное поведение создает также образ «партнера по общению», анализ процесса формирования которого может стать важнейшим индикатором при возникновении определенных психических состояний того, на кого, например, направлена реклама. Выделяются определенные формы невербального поведения, способные активно влиять на протекание психических процессов у человека, который подвергается воздействию рекламы. Эти формы объединяются в такие группы, как экстралингвистика, просодика, кинесика (выразительные движения, физиогномика, контакт глаз, авербальные действия). Они

приобретают все большее и большее значение, особенно в аудиовизуальных разновидностях массовой рекламы, активным участником которой становится коммуникатор со своим индивидуальным восприятием.

Еще одной интересной областью для изучения является новый, практически еще не изученный раздел психологии невербального поведения – ольфакторика. Запахи, естественные и искусственные, безусловно являются структурой невербального поведения личности и оказывают свое влияние на межличностное восприятие, служа дополнительной характеристикой складывающегося образа. Хотя механизм воздействия запаха на сознание пока еще не выяснен, эксперименты доказали, что запахи обладают исключительной силой вызывать такие связи между психическими явлениями, при которых актуализация (восприятие, представление) одного из них влечет за собой появление другого.

Таким образом, становится понятным, что психологический анализ формирования активности протекания психических процессов человека в общении будет неизмеримо богаче, если наряду с вербальным поведением рассматривать и его невербальные компоненты. Теоретически эта тема хорошо освещена, но научного материала с проведенными по этой теме экспериментальными исследованиями мало.

В каждом человеке есть что-то общее, типологическое и индивидуальное. **Общим** для всех людей является наличие невербальных способов поведения. Каждый из нас обладает каким-то набором таких приемов. Однако, помимо общепринятых, существуют и сугубо **индивидуальные** приемы невербального проявления человека, какие-то особенности, которые выделяют человека не только из общей массы, но и являются нетипичными для ограниченных групп. Для удобства общения люди группируют эти признаки, разбивая общую популяцию на **типы** по различным основаниям. Эмпирическое исследование Н. Косаревой (под нашим руководством) опиралось на систему психологических типов Н. Л. Нагибиной.

Чем проще человек, тем легче его определить в какой-то тип, а чем больше в нем индивидуального, тем труднее это сделать, так как это «смазывает» тип. Если у человека меняются ценности, то меняется индивидуальное, но тип остается тем же. В критической ситуации человек «действует» своей сильной функцией, наиболее

свойственной ему в силу принадлежности к определенному психотипу. Это как правая и левая рука: правша тоже может многое делать левой рукой и даже писать, но в критической ситуации он не думает, а просто хватается правой рукой, так как она ведущая. Так и здесь: в каждом человеке есть и рациональное, и иррациональное, но одни люди больше действуют под влиянием интуиции, а у других – все контролирует мозг. Что для человека важно в жизни; где у него болевые точки, на которые лучше не нажимать; что он допускает ненамеренно, а просто потому, что иначе не может? Типологическое в человеке – это какая-то его характеристика, которая очень ярко выражена, и она настолько устойчивая, что человек вынужден с ней считаться. И, как следует из всего вышесказанного, представители каждого психотипа отличаются друг от друга своим мировоззрением, мироощущением, стратегией восприятия, вербальным и невербальным проявлением. И если вербальные проявления действительно разные – эта тема хорошо и давно проработана авторами, и это видно из ключевых слов, которые указаны в описании типологии, то невербальные проявления каждого типа проработаны значительно меньше.

Эмпирическое исследование было направлено на проверку гипотезы о том, что **оценки невербальных признаков поведения разных психологических типов не совпадают.**

Условия проведения. В качестве тестового материала использовались видеоролики программы «Ночной полет» (ведущий – Андрей Максимов) на телеканале «Культура». На видеокассеты были записаны программы «Ночной полет» с участием деятелей искусства, науки и культуры, прошедшие по телевидению в течение года. Экспертами и автором типологии (Н. Л. Нагибиной) определялся тип персонажа. Далее выделялись фрагменты, где невербальное поведение персонажа в ситуации общения было наиболее типичным для него. А также принималось во внимание обращенность лица к зрителю в анфас. Таким образом, были получены фрагменты (3–5 мин.) видеозаписи.

К типам сектора **«интуиция себя, мышление себя»** относились:

- Маковецкий,
- Михалков (режиссер),
- Юрский,
- Артемьева.

К типам сектора **«интуиция себя, мышление мира»** относились:

- Пороховщиков,

- Рутберг,
- Сухоруков,
- Угольников.

К типам сектора «**интуиция мира, мышление мира**» относились:

- Райкин (младший),
- Тодоровский,
- Лопырева,
- Крылатов.

К типам сектора «**интуиция мира, мышление себя**» относились:

- Башмет,
- Баталов,
- Максимов,
- Образцова.

На первом этапе **инструкция** выглядела следующим образом: просматривая стимульный материал, опишите характерные невербальные признаки для каждого представителя отдельного типа (3–5 слов).

Сначала исследование было проведено в свободной форме, и испытуемые в свободной форме фиксировали все, что видели на экране. Это были записи, характеризующие невербальное поведение персонажей, или зарисовки.

Обработка и обсуждение результатов. Испытуемые воспринимали по-разному всех персонажей. Кто-то акцентировал свое внимание на проксемике (положении тела в пространстве), кто-то – на жестах, кто-то наблюдал, например, только мимику и совсем не замечал, как расположено тело в кресле: глубоко ли в кресле сидит человек (его тело расслаблено или напряжено), или он сидит на краю кресла (его тело как бы устремлено к собеседнику или, наоборот, максимально отстранено) и т. д. Кто-то очень четко замечал, как «ведет» себя лоб, рот, куда направлен взгляд человека, но при этом совсем не обращал внимания на его руки или тело. Кто-то придавал огромное значение выражению глаз, тем чувствам, которые выражают глаза, пытался именно по глазам, по их выражению определить личностные качества человека, его внутренний мир. Но при этом совершенно не обращал внимания, как «ведут» себя брови, рот, а тем более руки и ноги. Тем не менее все испытуемые на лексическом уровне отметили, что представители различных типов, а тем более секторов выражают себя по-разному. Так, например, испытуемые отметили, что представители

рационального типа с направленностью личности на мир и чувством себя (тип D по системе психологических типов Нагибиной) очень жестко ограничивают пространство вокруг себя, делают жесты ладонями внутрь, как бы отсекая все остальное, неважное. А вот представители типа АВ (рациональность и иррациональность находятся в равновесии, мышление и чувство себя; самый эгоцентрический сектор в системе типов) широко расставляют руки, как бы охватывая весь мир и говоря «И это все мое!». Таким образом, стало понятно, что необходимо задать четкие параметры, чтобы выразить величины в цифрах.

Мы создали шкалы, ориентируясь на позиции и схему В. А. Лабунской (1999) и наиболее часто отмечаемые испытуемыми признаки невербального поведения, и провели следующий этап эксперимента.

Испытуемые: 31 человек, студенты 3-го курса факультета психологии МосГУ, юноши и девушки 19–22 лет.

Испытуемым давался стандартный протокол, который выглядел следующим образом:

ПРОТОКОЛ

ФИО	Возраст	Пол	Образование
-----	---------	-----	-------------

Инструкция: «Оцените этого человека по каждой из нижеприведенных шкал следующим образом:

- а) отметьте шкалу, по которой будете оценивать и
- б) знаком X обозначьте местоположение Вашей оценки. Укажите тип оцениваемого персонажа».

НОМЕР СТИМУЛЬНОГО МАТЕРИАЛА ___ Тип ___

Положение тела в пространстве

- | | |
|---------------------|------------|
| 1. Откинута назад | 1 _____ 10 |
| 2. Наклонено вперед | 1 _____ 10 |

Поза

- | | |
|------------------|------------|
| 3. Напряженная | 1 _____ 10 |
| 4. Расслабленная | 1 _____ 10 |

Жестикуляция

- | | |
|----------|------------|
| 5. Мало | 1 _____ 10 |
| 6. Много | 1 _____ 10 |

Лицо

7. Без эмоций	1 _____	10
8. Эмоциональное	1 _____	10
9. Низ лица задействован	1 _____	10
10. Верх лица задействован	1 _____	10
Взгляд		
11. Отстраненный	1 _____	10
12. Включенный	1 _____	10
13. Жесткий	1 _____	10
14. Теплый	1 _____	10
Смех		
15. Редко	1 _____	10
16. Часто	1 _____	10

Условия проведения. В качестве стимульного материала были предъявлены видеозаписи с участием представителей всех 12 типов (в каждом секторе по 3 типа), причем каждый тип был представлен в количестве от трех до пяти человек. Исследование длилось несколько дней: во время одного просмотра предъявлялись персонажи одного сектора, куда были включены представители рационального типа из этого сектора, иррационального и переходного. Напомним, что основанием объединения типов по секторам является ценностно-мотивационная установка в познании. Таким образом, мы избежали влияния контраста и сравнения различных представителей разных секторов системы. Каждый испытуемый получал листы протоколов, где отмечал, в какой степени, по его субъективному мнению, выражен тот или иной невербальный признак у каждого персонажа.

Мы намеренно предоставили испытуемым возможность решать задачу в неградуированной шкале, чтобы никак не стеснять их свободу. При обработке для перевода полученных данных в числовой бит мы применили процедуру деления каждой шкалы на 10 частей.

Обработка и обсуждение результатов

Было получено 744 протокола испытуемых; для окончательной обработки были отобраны протоколы только тех испытуемых, которые оценивали не менее 80% персонажей.

Таким образом, экспертами для окончательной обработки выделено 596 протоколов. Все протоколы были систематизированы.

На основании данных протоколов были составлены сводные таблицы по каждому психотипу. Из сводных таблиц было видно, что испытуемые по-разному оценивают невербальные проявления различных персонажей. Для того чтобы представить графически эти различия, мы вычислили средние оценки распределения каждого из 16 признаков по психотипам. На основании средних значений были построены лепестковые диаграммы. Каждая диаграмма относится к одному невербальному признаку. Диаграмма представляет собой 12-лучевую звезду, на каждом луче которой откладывается значение одного признака одного психотипа.

Как видно из представленной диаграммы (рис. 2), оценки невербального признака «Положение тела в пространстве» выражены следующим образом: наиболее расслабленная поза у типа **G**, что также подтверждает, что по невербальному признаку «Положение тела в пространстве» и по шкале «Откинута назад» показатель тоже наибольший, по сравнению с другими типами. Наименьший показатель у типа **F**, что также отражено на нашей диаграмме (рис. 2).

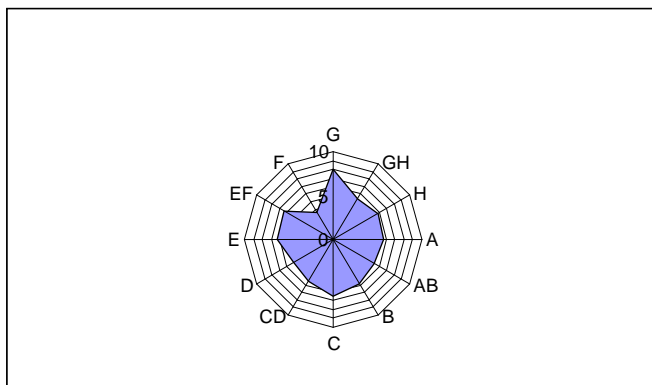


Рис. 2. Положение тела в пространстве (откинута назад)

На рис. 3 видно, что, по оценкам испытуемых, наиболее расслабленная поза у типа **G**, а наименее – у типа **D**.

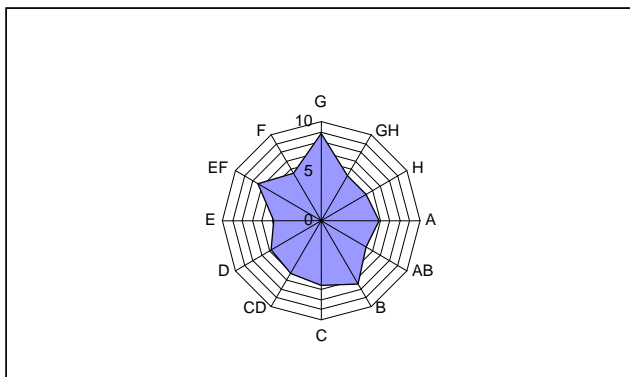


Рис. 3. Поза (расслабленная)

На рис. 4, где показано значение жестикуляции, мы явно видим практически полное отсутствие жестикуляции у типа **В**, также очень незначительный показатель по этому признаку у типа **Е**. Больше всех склонны жестикулировать тип **Д** и тип **А**.

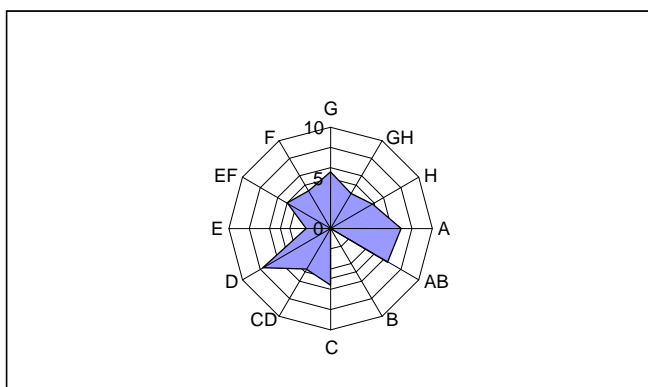


Рис. 4. Жестикуляция (много)

Лицо наиболее эмоциональное, исходя из полученных результатов (рис. 5), у типа **G**, в такой же степени – у типа **D** (среднее значение больше 7), наименее эмоциональное лицо у типов **CD**, **EF**, **GH** и **H**.

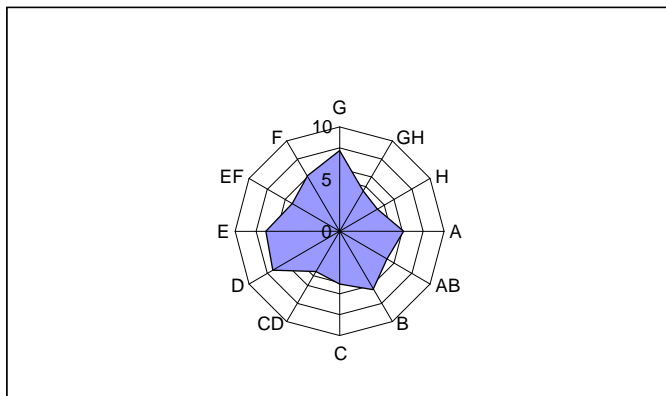


Рис. 5. Лицо (эмоциональное)

Мимика тоже проявляется по-разному. Как мы выяснили, у одних людей больше задействован низ лица, у других – верх. Таким образом, в мимике, у типов **G**, **D**, **A**, **AB** наиболее «проявляет себя» низ лица. Верх лица сильнее всего проявляется у типа **G**, в меньшей степени – у типа **F** и совсем никак не проявляется у типа **B** (рис. 6 и 7).

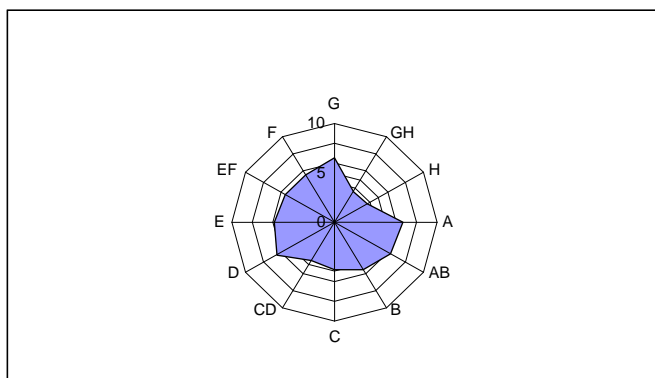


Рис. 6. Низ лица задействован

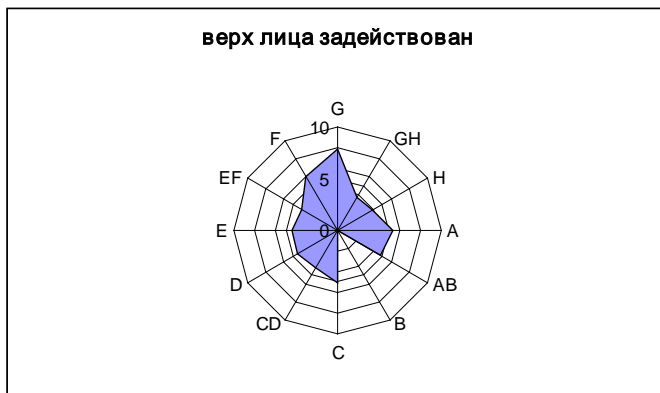


Рис. 7. Верх лица задеирован

Взгляд наиболее включенный все у того же типа **G**, чуть в меньшей степени – у типа **EF, D, A, AB**. По данной шкале наименее выражен показатель у типа **GH**. По шкале «Взгляд (жесткий)» наибольшее значение имеют представители типов **H, B, CD, D**. Наименьшее значение – у типа **G**. И он по своим показателям в очередной раз, в значительной степени отличается от показателей других типов (рис. 8 и 9).

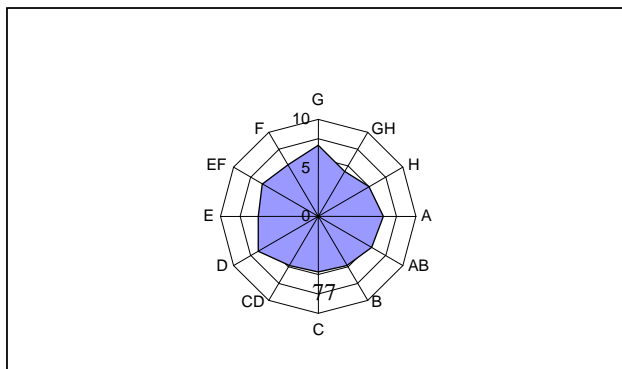


Рис. 8. Взгляд (включенный)

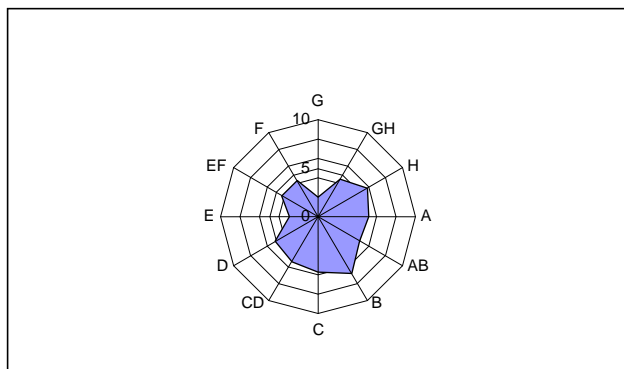


Рис. 9. Взгляд (жесткий)

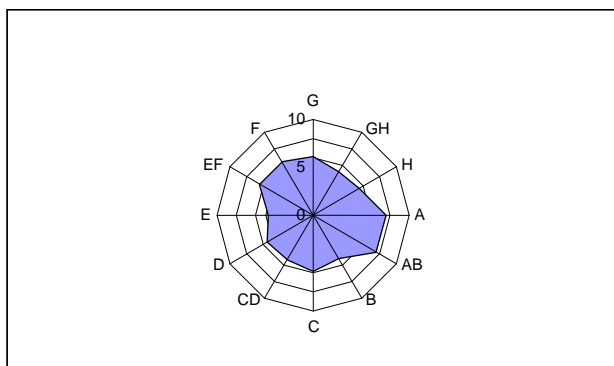


Рис. 10. Смех (редко)

По оценкам шкалы «Смех» лидируют типы **EF, F, A, AB, C**. Меньше всех смеются типы **GH, H, B, CD, D** (рис. 10).

Проанализировав по каждой шкале оценки активности невербального поведения в ситуации общения предъявляемых персонажей и зафиксировав существенные отличия, мы решили

проверить, будут ли отличаться обобщенные оценки каждого типа (несколько персонажей) по всем шкалам всеми испытуемыми. Для этого мы высчитали сначала сумму всех оценок по каждому персонажу, затем среднюю сумму оценок по персонажам одного типа всеми испытуемыми. Эти данные представлены в приведенных ниже таблице и диаграмме.

Как видно из рис. 11, наиболее активными в проявлении невербального поведения в ситуации общения оказались представители типов **В, F, G**, наименее – представители типов **GH, CD, H**.

G	71,5
GH	39,6
H	41,3
A	51,7
AB	51,7
B	65,7
C	43,9
CD	41,8
D	51,2
E	66,7
EF	61,1
F	67,7

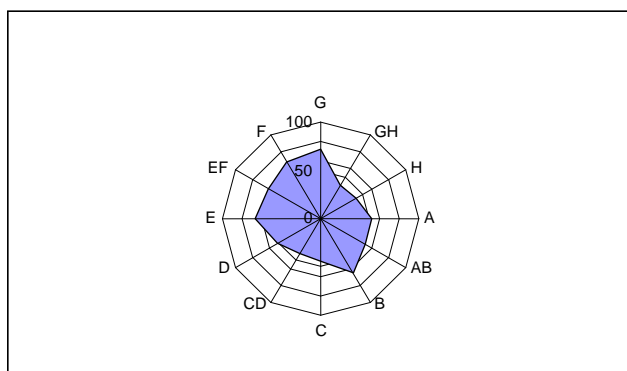


Рис. 11. Невербальное поведение. Средние значения сумм оценок по каждому типу

Такие данные не противоречат характеристикам этих типов по системе психотипов Н. Л. Нагибиной.

Следующим шагом нашего исследования было проверить статистическую значимость этих различий. Для примера высчитана статистическая значимость в различиях оценок одного представителя типа **С** и одного представителя типа **EF** по всем шкалам (оба эти типа иррациональны и находятся в зеркальной позиции относительно оси рациональности по системе Н. Л. Нагибиной, можно предположить, что различий у них быть не должно). Значимость различий проверялась с помощью t-критерия Стьюдента на компьютере (программа «Статистика 6.0»). Как видно из таблицы на рис. 11, $t_{\text{мп.}} = 2,64575$ при $p = 0,03$, что говорит о том, что различия существуют и являются статистически значимыми.

Далее мы решили проверить статистическую значимость различий в оценках каждого типа по средним значениям, полученным всеми испытуемыми (t-критерий Стьюдента на компьютере, программа «Статистика 6.0»). Значимые различия существуют только между оценками типа **G** и всеми другими типами, а различия между оценками **G** и **GH**, где $t_{\text{эмп.}} = 5,53450$ при $p = 0,000057$ говорят о том, что различия существуют и являются статистически значимыми. Оценки типа **GH** статистически значимо отличаются также от средних оценок, даваемых испытуемыми типам **A** и **CD**.

Таким образом, наша гипотеза о существовании различий в оценках невербального поведения в ситуации общения представителей различных типов личности по типологии Н. Л. Нагибиной подтвердилась на качественном и количественном уровнях.

Мы полагаем, что эти различия обусловлены психологическими характеристиками каждого типа, даваемыми автором типологии. Чтобы лучше понимать окружающих, следовательно, и самого себя, нужно уметь читать вербальные и невербальные сигналы. Изучение и овладение навыками невербального общения помогают сделать любую, самую заурядную беседу увлекательным и чрезвычайно интересным делом, общение друг с другом сделать более приятным и глубоким, не просто избегать конфликтных ситуаций, но и открывать в людях другие грани их характера и души, отличные от наших, и, возможно, познание других позволит нам лучше познать себя.

В исследовании получены результаты, свидетельствующие о том, что все люди не только по-разному оценивают то, что видят, но и обращают внимание на совершенно различные особенности невербальных проявлений одних и тех же персонажей. Выявленные различия дают основания предполагать, что персонажи демонстрируют невербальное поведение так или иначе именно потому, что они относятся к различным типам по системе психологических типов, предлагаемой Н. Л. Нагибиной. Влияние типа воспринимающего на оценку невербального поведения представителей различных типов персонажей осталось за рамками данного исследования и может стать перспективной темой дальнейших эмпирических исследований.

Литература

1 Артемцева, Н. Г. Общее, типологическое и индивидуальное в восприятии деятелей искусства / Н. Г. Артемцева // Материалы международного конгресса по креативности и психологии искусства. Пермь, М. : Смысл, 2005.

2 Косарева, Н. Н. Связь особенностей невербального поведения с психологическим типом личности : дипл. раб. / Н. Н. Косарева. М. : Ин-т психоанализа, 2006.

3 Лабунская, В. А. Невербальное поведение / В. А. Лабунская. Ростов н/Д : Изд-во Ростовского ун-та, 1986.

4 Пиз, А. Язык жестов: увлекательное пособие для деловых людей / А. Пиз. М. : Ай-Кью, 1992.

Глава четвертая

ВЛИЯНИЕ ТИПОЛОГИЧЕСКИХ УСТАНОВОК НА ВОСПРИЯТИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЧЕЛОВЕКА ПО ЕГО ЛИЦУ

4.1 «Интроверсия – экстраверсия»

Сегодня в повседневной культуре стали шаблонными такие понятия, как экстраверт, интроверт. Однако в науке до сих пор этими терминами обозначается принципиально разная реальность. Так, для Г. Роршаха экстратенсивный тип рассматривался как тип личности, который преимущественно обуславливал свое поведение причинами, лежащими вне его Я, а интротенсивный – строил свою деятельность, исходя из внутренних, присущих для его Я тенденций. По мнению К. Леонгарда, экстравертированность связана с миром восприятия и больше характерна для детского возраста, а интровертированность – с миром представлений, способностью рассуждать, взвешивать различные возможности при принятии решений. К. Юнг ставил установку мировоззренческого уровня, Г. Айзенк же скорее изучал темпераментальные характеристики (Н. Л. Нагибина, 2004).

«Рассматривая течение человеческой жизни, мы видим, что судьба одного обуславливается преимущественно объектами его интересов, в то время как судьба другого более обусловлена его собственной внутренней жизнью, его собственным субъектом. Но так как все мы в известной степени отклоняемся в ту или иную сторону, то мы естественным образом всегда склонны понимать все в смысле только своего собственного типа. Это обстоятельство значительно затрудняет попытку общего описания типов» (К. Юнг, 1995).

Воззрения Юнга на личность человека являются наиболее сложными, неортодоксальными и полемическими в традиционной психологии. Видимо, этим обусловлено слишком краткое изложение в учебной литературе типологии Юнга, которое не позволяет оценить глубину и важность данной концепции. Между тем в результате переработки Юнгом психоанализа появился целый комплекс идей из таких разных областей знания, как психология, философия, астрология, мифология, теология и литература. Он

создал уникальную, представляющую огромный научный интерес теорию личности, без понимания которой невозможно определить, чем обусловлено типическое различие в изложении Юнга. Он считал, что определить, к какому типу принадлежит человек, весьма сложно, особенно если речь идет о нас самих.

4.1.1 Понятие психологического типа по К. Юнгу

Было бы относительно просто, если бы каждый знал, к какой категории он сам принадлежит. Но нередко очень трудно решить, относится ли кто-нибудь к тому или иному типу, особенно если вопрос идет о самом себе. Суждения о собственной личности всегда неопределенны. «Эти субъективные искажения суждения часто встречаются потому, что каждому выраженному типу присуща особая тенденция к компенсации односторонности его типа, тенденция, которая биологически целесообразна, так как она стремится удержать душевное равновесие» (К. Юнг, 1995). Благодаря компенсации возникают вторичные характеры или типы, которые представляют чрезвычайно трудно поддающийся разгадке образ; последнее является тем более трудным, что сами мы склонны вообще отрицать существование типов и признавать одни только индивидуальные различия. Попробуем сначала обозначить психологические барьеры между людьми.

Юнг пишет: «Представим себе двух молодых людей, совершающих прогулку за городом. Они подходят к замечательному замку, и оба хотят осмотреть его изнутри. Интроверт говорит: «Интересно, как он выглядит изнутри?». Экстраверт отвечает: «Давай войдем», – и направляется прямо к воротам. Интроверт пытается удержать его: «Но может быть, нам не разрешат», – говорит он, мысленно уже представляя себе полицейских, штрафование, собак. На это экстраверт отвечает: «Хорошо. Давай спросим. Они наверняка нас пустят». В воображении ему рисуется старый добрый охранник, гостеприимные синьоры и возможность романтических приключений. Наконец, благодаря силе оптимизма экстраверта, они оказываются в замке». Далее, по словам Юнга, наступает развязка. Замок внутри был перестроен, и в нем нет ничего, кроме пары комнат с коллекциями старых манускриптов. В этом случае манускрипты становятся главной радостью для интровертированного молодого человека. Только заметив их, он

сразу же преображается и полностью погружается в их созерцание, лишь изредка издавая крики восторга. Он вовлекает в разговор сторожа, чтобы извлечь из него как можно больше информации, и когда результат не слишком его удовлетворяет, просит позвать хранителя для того, чтобы задать ему свои вопросы. Робость молодого человека исчезла, объекты предстают теперь в соблазнительном свете, и у мира в целом появляется новое лицо. Но тем временем настроение экстравертированного молодого человека опускается все ниже и ниже. Его лицо удлиняется, он уже начинает зевать. Увы, им навстречу не вышел добрый охранник, их не встретили с рыцарским гостеприимством, и нет ни проблеска надежды на приключения – только замок, превращенный в музей. Но ведь манускрипты можно рассматривать и дома. В то время как воодушевление одного растет, настроение другого падает: замок навевает на него скуку, манускрипты напоминают ему о библиотеке, библиотека ассоциируется с учебой и приближающимися экзаменами. Он мрачно смотрит на не так давно столь интересный и заманчивый замок. Объект становится негативным. «Разве это не замечательно, – восклицает интроверт, – что мы натолкнулись на эту прекрасную коллекцию?» – «Знаешь, мне это место уже надоело до смерти», – отвечает ему другой, уже не скрывая собственного сарказма. Интроверта это раздражает, и мысленно он клянется, что больше никогда не пойдет на прогулку с экстравертом. Экстраверта же раздражает раздражение его товарища, и про себя он думает, что всегда знал: его друг – не считающийся с другими эгоист, который в угоду своему эгоистическому интересу готов потратить целый весенний день, в то время как можно было бы замечательно провести время под открытым небом.

Существование двух различных типов – уже давно известный факт. Термины и понятия, под которыми понимался механизм интроверсии и экстраверсии, очень различны и всегда приспособлены к точке зрения индивидуального наблюдателя. Но, несмотря на различие формулировок, всегда замечается общее в основном понимании, а именно движение интереса по направлению к объекту в одном случае и движение интереса от объекта к субъекту и к его собственным психическим процессам в другом случае.

«Наиболее общую интровертированную точку зрения можно было бы обозначить как такую, которая при всех обстоятельствах старается поставить личность и субъективное психологическое

явление выше объекта и объективного явления или, по крайней мере, утвердить их по отношению к объекту. Эта установка придает большую ценность субъекту, чем объекту. Соответственно объект всегда находится на более низком уровне ценности, он имеет второстепенное значение, он иногда является только внешним объективным знаком субъективного содержания, как бы воплощением идеи, причем существенным является именно идея. Либо же он является предметом эмоции, причем, самое главное – это эмоциональное переживание, а не объект в его реальной индивидуальности.

Экстравертированная точка зрения, наоборот, ставит субъект ниже объекта, причем объекту принадлежит преобладающая ценность. Субъект пользуется всегда второстепенным значением, субъективное явление кажется иногда только мешающим и ненужным придатком к объективно происходящему. Ясно, что психология, исходящая из этих противоположных точек зрения, должна распасться на две совершенно различные ориентировки. Одна рассматривает все под углом зрения своего понимания, а другая – под углом зрения объективно происходящего» (К. Юнг, 1995). Каждый человек обладает обоими механизмами как выражением своего природного жизненного ритма, и только относительный перевес того или другого определяет тип. Ритмическая смена обеих форм психической деятельности должна была бы соответствовать нормальному течению жизни. Сложные внешние условия, при которых мы живем, и, быть может, еще более сложные условия нашего индивидуального психического предрасположения редко, однако допускают совершенно не нарушенное течение психической деятельности. Внешние обстоятельства и внутреннее предрасположение очень часто благоприятствуют одному механизму и ограничивают и ставят препятствия другому. Отсюда естественно происходит перевес одного механизма. Если это состояние каким-нибудь образом становится хроническим, то вследствие этого и возникает «тип, т. е. привычная установка, в которой один механизм постоянно господствует, не будучи в состоянии полностью подавить другой, так как он необходимо принадлежит к психической деятельности жизни. Поэтому никогда не может существовать чистый тип в том смысле, что он полностью владеет одним механизмом при полной

атрофии другого. Типическая установка всегда означает только относительный перевес одного механизма (К. Юнг, 1995).

Гипотеза об интроверсии и экстраверсии позволяет, прежде всего, различать две обширные группы психологических личностей. Но подобное группирование носит, однако, столь поверхностный и общий характер, что допускает лишь самое общее различие. Более внимательное исследование индивидуальной психологии представителей любой из этих групп тотчас же показывает громадное различие между отдельными индивидами, принадлежащими, несмотря на это, к одной и той же группе. По мнению Юнга, индивидуумов можно различать не только по универсальному различию экстраверсии и интроверсии, но и по отдельным основным психологическим функциям. А именно в такой же мере, как внешние обстоятельства и внутреннее предрасположение вызывают господство экстраверсии и интроверсии, они благоприятствуют также господству в индивидууме определенной основной функции. Основными функциями являются мышление, эмоции, ощущение и интуиция. Если господствует одна из этих функций, то появляется соответствующий тип. Поэтому Юнг различает мыслительный, эмоциональный, сенсорный и интуитивный типы. Каждый из этих типов, кроме того, может быть интровертированным или экстравертированным. Все зависит от его поведения и отношения к объекту.

4.1.2 Описание экстравертированных и интровертированных типов

Общие зависящие от установки типы, которые Юнг обозначил как экстравертированный и интровертируемый, различаются своей своеобразной установкой по отношению к объекту. Каждому известны те замкнутые, с трудом постигаемые, часто застенчивые натуры, которые составляют сильнейшую противоположность другим – открытым, обходительным, часто веселым или по крайней мере приветливым и доступным характерам, которые уживаются со всеми, или если даже спорят, то все-таки находятся в отношениях, позволяющих на всех влиять или допускать их влияние на себя. В действительности речь идет об основной противоположности, которая более или менее отчетлива, но всегда заметна в

индивидуумах с выраженной в известной степени личностью. Такие люди встречаются не только в образованной среде, но вообще во всех слоях населения. Вследствие чего типы можно обнаружить не только среди рабочих и крестьян, но и среди высоко дифференцированных людей какой-либо нации. Половые различия также ничего не меняют в этом факте. У всех женщин обнаруживаются те же самые противоположности. Столь большое распространение едва ли могло бы иметь место, если бы дело шло об акте сознания, т. е. о сознательной и намеренно выбранной установке. В таком случае, конечно, определенный, пространственно-ограниченный класс населения, связанный одинаковым воспитанием и образованием, был бы преимущественным носителем такой установки.

Следовательно, типы разделяются явно без разбору. В одной и той же семье один ребенок может быть интровертированным, а другой – экстравертированным. Так как соответственно этим фактам зависящий от установки тип, как общий и явно случайно распространенный феномен, не может быть следствием сознательного суждения или осознанного намерения, он своим существованием должен быть обязан бессознательной, инстинктивной основе. Поэтому противоположность типов как общий психологический феномен должна иметь свою биологическую предпосылку.

Отношение между субъектом и объектом, рассматриваемое биологически, является всегда приспособлением, так как всякое отношение между субъектом и объектом предполагает изменяющие воздействия одного на другой. Эти изменения составляют приспособление. Типические установки к объекту являются, по-видимому, процессами приспособления тоже. Природа знает два, в основе различных, пути приспособления и обусловленной этим возможности постоянного существования живого организма: один путь – это повышенная плодовитость при сравнительно меньшей силе защиты и продолжительности жизни отдельного индивидуума, второй путь – это снабжение индивидуума многообразными средствами самосохранения при относительно меньшей плодовитости. Эта биологическая противоположность, по мнению Юнга, является не только аналогией, но и общим основанием обоих психологических модусов приспособления. «Свойство экстравертированного постоянно растрчивать себя и во всем распространяться, а интровертированного – защищаться от внешних

воздействий, по возможности воздерживаться от всяких затрат энергии, которые относятся непосредственно к объекту, чтобы этим создать самому себе возможно более обеспеченную и сильную позицию. Как показывает общая биология, оба пути возможны и по своему успешны; то же самое можно сказать и о типических установках. То, что один осуществляет массовыми отношениями, другой достигает монополией... Что касается своеобразного предрасположения, то об этом я могу только сказать, что, очевидно, существуют индивидуумы, которые обладают большей легкостью или способностью или которые с большей пользой приспособляются одним, а не другим образом. Для этого нужно было бы поставить вопрос о последних физиологических основаниях, недоступных нашему познанию. То, что такие основания возможны, кажется мне вероятным из опыта, показывающего, что изменение типа при известных обстоятельствах наносит большой вред физиологическому благополучию организма и часто является причиной сильного истощения» (К. Юнг, 1995).

4.1.3 Экстравертируемый тип

Для краткости и ясности изложения необходимо при описании этого и последующих типов отделить психологию сознательного от психологии бессознательного. Как известно, каждый ориентируется на данные, которые ему доставляет внешний мир. «Один, вследствие того, что на улице холодно, считает необходимым надеть пальто, другой находит это излишним для целей своего закаливания. Один восхищается новым тенором потому, что все им восхищаются; другой не восхищается им не потому, что он ему не нравится, а потому, что он держится иного мнения. Если все этим восхищаются, то это не значит, что это достойно восхищения. Одни подчиняются данным отношениям, потому что, как показывает опыт, ничто другое невозможно, другие же убеждены, что если уже тысячу раз случилось так, то в тысяча первый раз может произойти иначе и по-новому и т. д.» (К. Юнг, 1995). Первые ориентируются на данные внешние факты, другие остаются при мнении, которое оказывается между ним самим и объективными данными. Когда ориентировка на объект или на объективные данные перевешивает до такой степени, что наиболее частые и главнейшие решения и поступки обусловлены не субъективными взглядами, а объективными отношениями, то такие данные говорят об экстравертированном типе. Когда кто-то мыслит, чувствует и

поступает, одним словом, живет так, как это непосредственно соответствует объективным отношениям и их требованиям, в хорошем или плохом смысле, то такого человека можно отнести к экстравертированному типу. Они живут так, что объект как детерминирующая величина главным образом играет в их сознании большую роль, чем их субъективное мнение. Безусловно, они имеют субъективные взгляды, но их детерминирующая сила меньше, чем сила внешних объективных условий. Поэтому они никогда не думают встретить какой-нибудь безусловный фактор внутри самого себя, так как таковые известны им только «вне себя». Они подчиняются внешним требованиям, конечно, не без борьбы, но дело кончается всегда в пользу внешних условий. Все их сознание глядит наружу, так как главное и решающее определение всегда приходит к ним извне. Из этой основной установки следуют все особенности их психологии, если только эти особенности не основаны на примере определенной психологической функции или на индивидуальных особенностях. Интерес и внимание следуют за объективными событиями, и прежде всего за теми, которые их тесно окружают.

Не только лица, но и вещи привлекают интерес. Соответственно этому и поступки основываются на влиянии лиц и вещей. Если даже поступки не являются простой реакцией на раздражения окружающей среды, то все-таки они имеют характер применения к реальным отношениям и находят в рамках объективно данного достаточный и соответствующий простор. Они совершенно лишены тенденций выйти за эти пределы. Моральные законы поступков покрываются соответствующими требованиями общества, господствующими моральными понятиями. Если бы господствующие воззрения были иными, то были бы другими и субъективные моральные направляющие тенденции. Эта строгая обусловленность объективными факторами не обозначает полное или даже идеальное приспособление к условиям жизни. Конечно, экстравертированному взгляду такое применение должно казаться полным приспособлением, так как такому взгляду не дано другого критерия. «Но высшая точка зрения еще не говорит, что объективно данное при всех обстоятельствах является нормальным. Объективные условия могут быть исторически или пространственно ненормальными. Индивидуум, который применяется к этим отношениям, хотя подражает ненормальному характеру окружающей среды, но в то же время вместе со всем его окружающим находится в

ненормальном положении по отношению к общеобязательным законам жизни» (К. Юнг, 1995). Его слабый пункт заключается в том, что тенденция его типа в такой мере направлена вовне, что такой субъективный факт, наиболее связанный с чувствами, как телесное здоровье, – слишком мало объективен, слишком мало «внешний», поэтому недостаточно принимается в соображение. Так что необходимое для физического благосостояния удовлетворение элементарных потребностей более не имеет места. Вследствие этого страдает тело, не говоря уже о душе.

Экстравертированный тип обычно мало замечает это последнее обстоятельство, но оно тем заметнее для близких, окружающих его домашних. Потеря равновесия становится для него чувствительной лишь тогда, когда появляются ненормальные телесные ощущения. Опасность экстравертированного типа заключается в том, что он втягивается в объекты и совершенно в них теряется. Происходящие отсюда функциональные (нервные) или телесные расстройства имеют компенсаторное значение, так как они принуждают субъекта к невольному самоограничению. «Если симптомы функциональны, то они могут своими особенностями символически выражать психологическую ситуацию, например у певца, слава которого быстро достигает опасной высоты, требующей от него несоразмерной затраты энергии, вследствие нервной задержки внезапно исчезают высокие тоны. У человека, который, начав очень скромно, быстро достигает влиятельного и многообещающего социального положения, психогенно появляются все симптомы горной болезни. У человека, который не дорос до тяжелой работы в необычайно разросшемся, благодаря его собственным заслугам, предприятии, появляются нервные припадки жанды, вследствие которых он скоро заболевает нервным алкоголизмом» (К. Юнг, 1995).

По мнению К. Юнга, истерия – наиболее распространенный невроз экстравертированного типа. Классический истерический случай всегда характеризуется чрезмерными сношениями с окружающими лицами; характерной чертой является также прямо подражательное применение к обстоятельствам. Бессознательное так же может иметь установку, как и сознательное. Установка бессознательного для действительного дополнения сознательной экстравертированной установки имеет свойство интровертирующего характера. Она концентрирует энергию на субъективном моменте, т.

е. на всех потребностях и побуждениях, которые подавлены или вытеснены слишком экстравертированной сознательной установкой. Ориентировка на объект и на объективно данное насилует множество субъективных побуждений, мнений, желаний и необходимостей и лишает их той энергии, которая естественно должна принадлежать им. «Человек не машина, которую в каждом данном случае можно перестроить для совершенно другой цели и которая тогда, совершенно другим образом, будет так же правильно функционировать, как и прежде. Человек всегда носит с собой всю свою историю и историю человечества. Но исторический фактор выражает жизненную потребность, которой должна идти навстречу мудрая экономия. Все, что было до сих пор, должно как-нибудь сказаться в новом и сжиться с ним. Поэтому полная ассимиляция с объектом встречает протест уже раньше бывшего и существовавшего с самого начала. Бессознательные требования экстравертированного типа имеют собственно примитивный и инфантильный, эгоистический характер» (К. Юнг, 1995).

Применение к объективно данному и ассимиляция с ним мешают осознанию недостающих субъективных побуждений. Эти тенденции (мысли, желания, аффекты, потребности, чувствования и т. д.) принимают соответственно степени их вытеснения регрессивный характер, т. е. чем менее они осознаны, тем более они становятся инфантильными и архаическими. Сознательная установка лишает их того распределения энергии, которым они могут относительно располагать, и оставляет им лишь ту энергию, которую она не может отнять. Этот остаток, силу которого все-таки не следует недооценивать, есть то, что нужно обозначить как «первоначальный инстинкт». Инстинкт нельзя изменить произвольными мероприятиями отдельного индивидуума; напротив, для этого потребовалось бы медленное органическое изменение многих поколений, так как инстинкт есть энергетическое выражение определенной органической склонности. Таким образом, у каждой подавленной тенденции в конце концов остается значительная доля энергии, которая соответствует силе инстинкта. Эта тенденция сохраняет свою действительность, даже если она стала бессознательной благодаря лишению энергии. Чем полнее сознательная экстравертированная установка, тем инфантильнее и архаичнее бессознательная установка. Грубый, сильно превосходящий детское и граничащий со злодейским эгоизм иногда

характеризует бессознательную установку. Если происходит преувеличение сознательной точки зрения, то симптоматически появляется на свет и бессознательное, т. е. бессознательный эгоизм, инфантилизм и архаизм теряют свой первоначальный компенсаторный характер тогда, когда они становятся в более или менее открытую оппозицию к сознательной установке. Это проявляется прежде всего в абсурдном преувеличении сознательной точки зрения, которая должна служить для подавления бессознательного, но которая обыкновенно кончается крушением сознательной установки. Катастрофа может быть объективной, так как объективные цели постепенно искажались в субъективные. Катастрофическая развязка может быть и субъективного рода, в виде нервного потрясения. Последнее всегда происходит благодаря тому, что бессознательное противодействует в состоянии, наконец, парализовать сознательное действие. В этом случае требования бессознательного категорически навязываются сознанию и этим вызывают гибельное раздвоение, которое по большей части сказывается в том, что люди или не знают более, чего они, собственно, хотят, ни к чему не имеют охоты, или сразу хотят слишком многого, имеют слишком много охоты, но к тому, что невозможно. Часто необходимое, по культурным основаниям, подавление инфантильных и примитивных потребностей легко ведет к неврозу или к злоупотреблению наркотиками, алкоголем, морфием, кокаином и т. д.

Нормальная экстравертированная установка, конечно, не означает, что индивидуум всегда и повсюду поступает по экстравертированной схеме. При всех обстоятельствах у того же индивидуума могут наблюдаться психические процессы, в которых возникает вопрос о механизме интроверсии. «Экстравертированным мы называем только тот *habitus*, в котором механизм экстраверсии перевешивает. В этом случае наиболее дифференцированная функция постоянно подвергается экстравертированию, в то время как менее дифференцированные функции находятся в интровертированном употреблении» (К. Юнг, 1995). Иными словами более полноценная функция наиболее осознана и подлежит контролю сознания и сознательного намерения, в то время как менее дифференцированные функции также и менее осознаны, частью бессознательны и в гораздо меньшей степени подчинены сознательной воле. Более полноценная функция всегда является

выражением сознательной личности, его намерения, его воли, его действия, в то время как менее дифференцированные функции относятся к тому, что случается с человеком. «Менее дифференцированные функции в экстравертированной установке всегда проявляют исключительную субъективную зависимость от сильно выраженного эгоцентризма и личного пристрастия, чем они обнаруживают свою близкую связь с бессознательным. В них бессознательное постоянно выступает вперед. Вообще, не следует себе представлять, что бессознательное всегда лежит погребенным под тем или другим количеством наслоений и может быть открыто только благодаря тщательным раскопкам. Бессознательное, напротив, постоянно вливается в сознательные психологические процессы, и даже в такой высокой мере, что иногда трудно решить, какие свойства характера следует приписать сознательной личности и какие – бессознательной. Это затруднение бывает главным образом с лицами, которые несколько богаче проявляются, чем другие. В таких случаях правильному пониманию может помочь только основательный анализ свойств функции. При этом нужно обращать внимание на то, какие функции полностью подчиняются контролю и мотивации сознания, и какие функции имеют характер случайного и спонтанного. Первые функции всегда более высоко дифференцированы, чем последние, которые к тому же обладают несколько инфантильными и примитивными свойствами. Обыкновенно первые функции производят впечатление нормы, в то время как последние имеют в себе нечто ненормальное или патологическое» (К. Юнг, 1995).

Типичный экстраверт быстро находит общий язык с другими людьми, стремится к общению с людьми вообще и новым впечатлениям. Он любит приятелей, у него много друзей и знакомых, беспечный, полон надежд, веселый, любит смеяться. В то же время агрессивный, сердитый, впечатлительный, он часто действует под влиянием мгновенного впечатления. Любит знакомства, обычно первым начинает разговор для сближения, но плохо контролирует свои чувства. Его внимание в подавляющих случаях направлено к другим людям и внешним событиям. Открытый для других, его относительно легко понять («раскусить»). Ему свойственна общительность, стремление к людям. Любит вечеринки, разные компании, застолья, ему нравится, когда вокруг него суетятся, с ним возятся, обращают на него внимание; веселый, не выносит одиночества, его всегда тянет к людям. Всегда

стремится к новым впечатлениям, спорит с пристрастием, берется за многие дела. Обычно сам не любит читать и искать (узнать), предпочитает брать написанные сведения у других. Жаждет впечатлений, возбуждений, любит рисковать, часто действует под воздействием минутных впечатлений и обстоятельств, легко поддается внешним воздействиям, не любит заранее планировать свои действия, предпочитает с ходу приступить к действиям, любит острые шутки, не лезет другим в душу, быстро работает и говорит, обычно надеется на себя, любит изменения. Предпочитает действовать и работать, не рассуждая об этом. Склонен к агрессивности и раздражительности, в значительной степени беспечный и равнодушный, считает, что все образуется само собой. При оценке действий и поступков других людей уступчив. Его чувственные переживания серьезно не контролируются, поэтому он не всегда является надежным человеком.

4.1.4 Интровертированный тип

Как было изложено выше, интровертированный тип отличается от экстравертированного тем, что он преимущественно ориентируется не на объект и объективно данное, а на субъективные факты. Интровертированное сознание хотя и видит внешние условия, но решающими избирает субъективные определители. Этот тип личности поэтому руководствуется тем фактором восприятия и познания, который показывает субъективное предрасположение к устранению раздражений органов чувств. Два человека, например, видят один и тот же объект, но они видят его не так, чтобы обе полученные от этого картины были абсолютно идентичны. Помимо различной остроты органов чувств часто бывают глубокие различия в роде и размере психической ассимиляции воспринимаемого образа. В то время как экстравертированный тип всегда предпочтительно основывается на том, что он получает от объекта, интровертированный предпочтительно опирается на то, что в субъекте приводит к констелляции внешнего впечатления. В отдельном случае различие апперцепции может быть очень тонким, но в целом психологического уклада оно весьма заметно и именно в форме «резервата личности». Резерват личности по Юнгу – это взгляд, согласно которому субъективистическая установка вводит в заблуждение и лишает это понятие ценности (мир существует не только сам по себе, но и так, как он мне кажется). Он соответствует предубеждению в пользу экстравертированной установки против

сущности интровертированной. Не следует забывать, что всякое восприятие и познание не только объективно, но и субъективно.

Познание имеет субъект, «познание вообще» не существует. Субъективным фактором Юнг называет то психологическое действие или реакцию, которое, соединяясь с воздействием объекта, производит новый психический факт. «Но поскольку субъективный фактор с самых давних времен и у всех народов земли остается в очень высокой мере идентичным самому себе – так как элементарные восприятия и познавания, так сказать, всегда и везде одни и те же, – то он является столь же прочно обоснованной реальностью, как и внешний объект. Если бы это было иначе, то нельзя было бы говорить о постоянной и в своей сущности неизменной действительности, и согласие с традициями было бы невозможно. Поэтому субъективный фактор есть нечто так же непреклонно данное, как протяженность моря и радиус земли» (К. Юнг, 1995). Но как объект и объективно данное никогда не остается одним и тем же, так как он подвержен трению и случайности, так и субъективный фактор подлежит изменчивости и индивидуальной случайности. И поэтому и его ценность только относительна. Чрезмерное развитие интровертированной точки зрения в сознании ведет не к лучшему и более верному применению субъективного фактора, но и к искусственному субъективированию сознания, которое нельзя не упрекнуть в том, что «только субъективно». Интровертированная установка в нормальном случае применяется в принципе к наследственно данной психологической структуре, которая является присущей субъекту величиной. Но ее совсем не следует считать просто идентичной сознательной личности субъекта, она является психологической структурой субъекта, до всякого развития сознательной личности. Настоящий основной субъект, именно личность в целом, гораздо обширнее, чем сознательная личность, так как первая охватывает также бессознательное, в то время как последняя, по существу, является средоточием сознания.

Типичный интроверт общается с трудом, стеснительный, тяжелый, погруженный в свой внутренний мир, следит за собой, тучный. Он отдален от людей, кроме близких и знакомых. Свои действия заранее планирует, не верит внезапным порывам. Любит порядок, по отношению к жизни очень серьезен. Он постоянно контролирует свои чувства, редко сердится, не вспыльчив, споры в дискуссиях и скандалах предпочитает завершать спокойно и тихо.

Он любит такие виды деятельности, где требуется концентрация внимания. Он ориентирован на свой внутренний мир, он закрыт для чужих людей, понять его людям со стороны трудно. Обычно он спокойный, сдержанный, застенчивый, постоянно анализирует свои переживания, предпочитает чтение общению с людьми, не вмешивается в разговоры, не любит, когда вокруг него суетятся. Он склонен к постепенному, подробному развитию (наращиванию) своих действий, не верит внезапно возникшим желаниям. Он не любит возбуждения, переживания. Он всегда чем-то озабочен, в жизни любит порядок, медлителен, мало говорит. Он прекрасно контролирует свои чувства, редко бывает агрессивным, не горячится, на него можно надеяться. Немного пессимист, высоко ценит эстетические нормы.

Типичные экстраверты и интроверты встречаются редко и считаются полюсами по отношению к другим людям.

К. Юнг ставил установку мировоззренческого уровня, Г. Айзенк же скорее изучал темпераментальные характеристики. В большинстве современных концепций за основу типологических факторных моделей берутся темпераментальные черты. Тесты Г. Айзенка и аналогичные ему пользуются большой популярностью.

4.1.5 Восприятие экстраверсии и интроверсии по фотоизображению лица

С целью проверки **гипотезы** о том, что при восприятии человеческого лица экстраверсия или интроверсия воспринимающего влияет на оценку экстраверсии – интроверсии воспринимаемого лица, Е. Кораблевой было проведено эмпирическое исследование под нашим руководством.

Стимульный материал: цветные фотографии (10 x15) трех мужских (38, 27, 22 года) и двух женских (42 и 30 лет) лиц, сфотографированных до плечевого пояса. На фотоснимках все пять натурщиков смотрят на зрителей прямо. Фотографии пронумерованы с обратной стороны от 1 до 5. За основу подбора фотопортретов мы взяли психометрические параметры фотоизображения (анфас, взгляд направлен прямо, спокойное состояние) и то, что это реальные люди.

Перед фотографированием каждый из них был протестирован по двум методикам: определение типа характера по методике К. Юнга; а также по двум шкалам (экстраверсии – интроверсии, шкале искренности) из методики Г. Айзенка – EPQ. Данная методика предназначена для изучения психологических черт личности с целью

диагностики степени выраженности в качестве одних из существенных компонентов личности экстраверсии и интроверсии.

Испытуемые: в эксперименте приняли участие 50 испытуемых в возрасте от 18 до 55 лет (14 мужчин и 36 женщин), что дало 250 ситуаций восприятия фотоизображений лица. Испытуемые и натурщики никогда не встречались и не были знакомы между собой.

Методика проведения эксперимента: в начале нашего эксперимента, испытуемым была поставлена задача: ответить на 20 вопросов, предлагаемых в методике К. Юнга, для того чтобы определить, к какому типу характера (экстраверсии, интроверсии, амбиверсии) можно отнести того или иного испытуемого. По каждому фактору в соответствии с ключом подсчитывалось количество баллов, которые подвергались стандартной обработке.

На следующем этапе испытуемым предлагалось оценить предъявляемые фотоизображения лица по вышеуказанной методике определения типа характера по К. Юнгу. Учитывая мнение самого К. Юнга о несовершенстве своего теста на определение экстраверсии – интроверсии личности, мы использовали методы наблюдения и беседы, уточняющие особенности восприятия интроверсии – экстраверсии человека по изображению его лица.

После завершения процедуры тестирования по каждому фотоизображению мы просили испытуемых ответить на ряд вопросов, связанных с их ассоциациями:

- 1) определить примерный возраст человека с фотопортрета;
- 2) определить, к какому типу характера можно отнести того или иного человека с фотопортрета (интроверт, экстраверт, амбиверт);
- 3) какое имя подошло бы человеку с фотопортрета;
- 4) какой профессией может владеть человек с фотопортрета;
- 5) вызывает ли доверие человек с фотопортрета;
- 6) приятен ли человек с фотопортрета.

Обработка и обсуждение результатов. По каждому оценочному профилю подсчитывался балл и тем самым определялось, к какому типу характера наблюдающий относит натурщика (фотопортреты предъявлялись последовательно). Была построена сводная таблица всех оценок, полученных испытуемыми: их самооценка по тесту К. Юнга и оценки натурщиков по этому же тесту.

После соответствующих измерений с помощью специальной компьютерной программы «Статистика 6.0» мы определили по методике определения типа характера К. Юнга, что из 50 человек

испытуемых оказались: 10 человек – интроверты (20%); 5 человек – экстраверты (10%); и 35 человек – амбиверты (70%).

Все оценки были сведены к средним показателям. Графически это выглядит так (рис. 12).

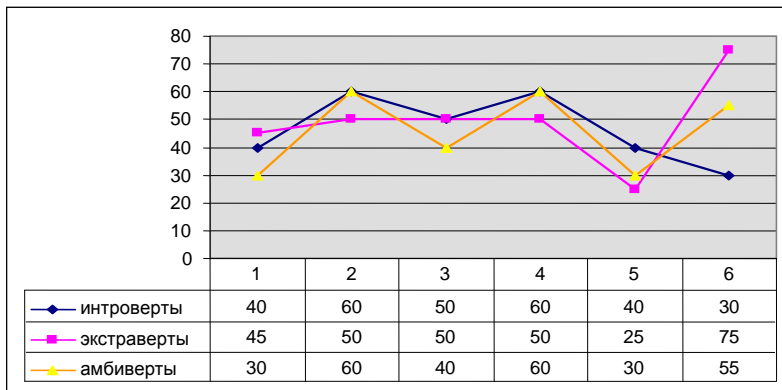


Рис. 12. Средние показатели оценок восприятия испытуемыми натурщиков

Как видно из таблиц и диаграммы на рис. 12, испытуемые-**интроверты** воспринимают натурщицу-экстраверта с фотопортрета №1 как амбиверта; натурщика-экстраверта с фотопортрета №2 как амбиверта; натурщицу с фотопортрета №3 как амбиверта; натурщика-амбиверта с фотопортрета №4 как амбиверта; натурщика-интроверта с фотопортрета №5 как амбиверта.

Испытуемые-**экстраверты** воспринимают натурщицу с фотопортрета №1 как амбиверта; натурщика-экстраверта с фотопортрета №2 как амбиверта; натурщицу-амбиверта с фотопортрета №3 как амбиверта; натурщика-амбиверта с фотопортрета №4 как амбиверта, натурщика-интроверта с фотопортрета №5 как интроверта.

Испытуемые-**амбиверты** воспринимают натурщицу-экстраверта с фотопортрета №1 как амбиверта; натурщика-экстраверта с фотопортрета №2 как интроверта; натурщицу-амбиверта с фотопортрета №3 как амбиверта; натурщика-амбиверта с фотопортрета №4 как амбиверта; натурщика-интроверта с фотопортрета №5 как интроверта.

Далее мы сравнили самооценки натурщиков с оценками, даваемыми натурщикам испытуемыми в процессе эксперимента. Графически это можно представить таким образом (рис. 13).

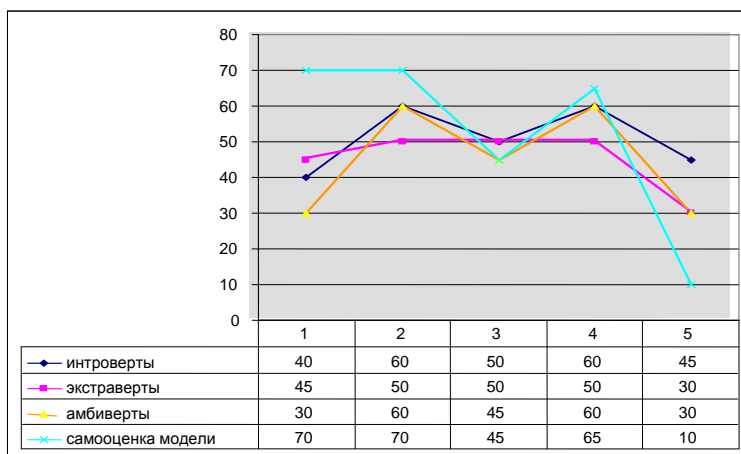


Рис. 13. Сравнительные показатели самооценок натурщиков и оценок их испытуемыми

Как видно из рис. 13, первая натурщица – женщина (42 года) с фотопортрета №1, протестированная по методике К. Юнга, а также по методике Г. Айзенка – IPQ, по двум шкалам (экстраверсия и интроверсия; шкала искренности), является типичным экстравертом. В процессе беседы почти все испытуемые, участвующие в эксперименте, охарактеризовали ее как интроверта, хотя методом обработки данных по программе «Статистика 6.0» интроверсия по отношению к фотопортрету №1 выявилась только в группе испытуемых-амбивертов.

Методом беседы мы определили, что испытуемых смущали «грустные глаза» предъявляемой натурщицы с фотопортрета №1. Мы услышали такие предположения от испытуемых, что у женщины с фотопортрета №1 какие-то проблемы личного характера, возможно, даже тяжелая болезнь, что человек с такими проблемами «в глазах» просто не может быть даже амбивертом.

На вопрос, связанный с возможной профессией женщины с вышеуказанного фотопортрета, мы услышали разные версии, но всем испытуемым казалось, что женщина с таким лицом может заниматься каким-то монотонным трудом, не связанным с работой в коллективе (бухгалтер, психолог, юрист).

Второй натурщик – мужчина (38 лет) с фотопортрета №2 также был проверен нами по двум методикам (Юнга и Айзенка). Он был определен как экстраверт.

В процессе беседы почти все испытуемые охарактеризовали его как экстраверта, но, анализируя данные, полученные путем статистической обработки («Статистика 6.0»), мы получили другой результат.

Все три группы испытуемых натурщика с фотопортрета №2 отнесли к амбивертируемому типу личности. На вопрос, какой профессией может владеть мужчина с фотопортрета №2, испытуемые разделились в ответах примерно на две группы: одни предположили, что этот мужчина может иметь профессию водителя такси, а другие предположили, что он может иметь профессию архитектора, топ-менеджера или руководителя.

Натурщица-женщина (30 лет) с фотопортрета №3 была также протестирована по всем вышеуказанным методикам и охарактеризована нами как амбиверт. В процессе беседы мнение испытуемых разделилось. Одним казалось, что натурщица с фотопортрета №3 относится к экстравертам, другим – что она интроверт и т. д. Путем обработки статистических данных мы получили результат, свидетельствующий о том, что все три группы испытуемых, так же, как и в случае с фотопортретом №2, отнесли ее к амбивертам.

При предъявлении испытуемым моложе 20 лет фотопортрета №3 все они охарактеризовали его примерно одинаково. Внимательно глядя на портрет, испытуемые предположили, что женщина с фотопортрета №3 имеет «кавказскую» внешность. Во время беседы на вопрос, какое имя может подойти натурщице с фотопортрета №3, испытуемые предлагали такие имена, как Карина, Диана, Альбина, а на вопросы, приятен ли им этот человек, вызывает ли он у них доверие, следовал резкий ответ «нет».

Натурщика с фотопортрета №4 (также проверенного по двум вышеуказанным методикам), мужчину (27 лет), можно отнести к амбивертам. Во время беседы с испытуемыми мы пришли к выводу, что мужчину с фотопортрета №4 так и оценивают. После статистической обработки мы получили данные, что средний оценочный балл во всех трех группах одинаковый и указывает нам, что натурщика с фотопортрета №4 оценивают как амбиверта. Мы обратили внимание на глубокую симпатию, которую испытуемые

нам демонстрировали по отношению к натурщику с фотопортрета №4. Некоторые испытуемые говорили, что мужчина с таким лицом ассоциируется у них «с веселым отцом, тащащим на себе санки, лыжи, всю семью».

Натурщик с фотопортрета №5, мужчина (22 лет), с помощью тех же методик был нами определен как интровертный тип личности. Методом беседы мы определили, что все 100% испытуемых также видят в нем интроверта. Нами была проведена стандартная процедура статистической обработки данных («Статистика 6.0»), которая показала, что группы испытуемых (2 и 3) отнесли натурщика с фотопортрета №5 к интровертам, а испытуемые из группы 1 отнесли его к амбивертам. Большинство испытуемых в процессе исследования испытывали антипатию по отношению к персонажу на фотопортрете №5. На вопрос о возможной профессии у мужчины с фотопортрета №5 чаще всего испытуемые высказывали предположения о возможной принадлежности вышеуказанного натурщика к правоохранительным органам.

После разнообразной обработки полученных данных с помощью компьютерной программы «Статистика 6.0» оказалось, что влияние интроверсии – экстраверсии воспринимающего на оценку этих же характеристик у воспринимаемого статистически не подтверждается. Вероятно, это можно объяснить тем, что:

во-первых, «чистых» экстравертов и «чистых» интровертов на самом деле не так много. В основном встречаются среди популяции амбиверты. Мы можем говорить только о склонности к интроверсии или экстраверсии. Мы полагаем, что в каждой личности есть и экстраверсия, и интроверсия. Вопрос в том, в каком соотношении они существуют, что доминирует – экстраверсия или интроверсия;

во-вторых, возможно, установка, с которой воспринимающий оценивает эти качества, оказывает слишком большое влияние и становится неучтенной дополнительной переменной;

в-третьих, многие статистические коэффициенты «работают» только на больших выборках, а у нас среди испытуемых (51 человек) только 4 интроверта и 10 экстравертов, остальные – амбиверты.

Таким образом, гипотеза о том, что при восприятии человеческого лица экстраверсия – интроверсия воспринимающего влияет на оценку экстраверсии – интроверсии воспринимаемого персонажа подтвердилась только на качественном уровне. Было обнаружено, что лицу «экстраверта» приписывались оценки

амбиверсии интровертами и экстравертами, а амбиверты оценивали его как интроверта. «Интроверта» интроверты оценили как амбиверта, а остальные – как интроверта. Лица «амбивертов» оценивались всеми испытуемыми адекватно.

4.2 Влияние рациональной и иррациональной установки на оценку психологического типа воспринимаемого человека по его фотопортрету

В настоящее время нет единого подхода к пониманию проблемы распознавания психологических характеристик личности по лицу человека. Разные авторы указывают на различные механизмы распознавания личностных особенностей воспринимающим. Чаще всего к таким механизмам относят интерпретацию воспринимающим своего опыта общения, идентификацию, каузальную атрибуцию и рефлексию других людей. Данные механизмы базируются на когнитивных и эмоциональных процессах.

Гипотеза: при восприятии человеческого лица в силу механизма проекции психологические типы с доминирующей рациональностью будут приписывать более высокую степень рациональности воспринимаемому стимулу.

Испытуемые: В исследовании принимали участие 20 человек, студенты института психоанализа, в возрасте от 20 до 45 лет, 5 мужчин, 15 женщин.

Метод. Испытуемым предъявлялся набор карточек (10 x15 см) – две карточки с разрезанным вертикально по линии носа изображением А. Блока, две – с половинками изображения Т. Драйзера и два целых портрета А. Блока и Т. Драйзера (всего – 6 карточек). На первом этапе испытуемым давалась часть (рациональность – иррациональность) опросника Майерс – Бриггс. На втором этапе испытуемые должны были заполнить протокол с одной шкалой.

Инструкция: «Вам будут предъявлены карточки с изображением половинок лиц, разделенных вертикально и целых портретов. Оцените их по одной шкале. Знаком «X» обозначьте место положения вашей оценки. Укажите № карточки _____».

Чувственный		Рациональный
-------------	--	--------------

И, наконец, на третьем этапе испытуемые оценивали себя по такой же шкале.

Использовался корреляционный метод для проверки связей.

Условия проведения. Индивидуально каждому испытуемому был дан набор карточек стимульного материала, бланк опросника Майерс – Бриггс и протоколы для заполнения, в которых стояла шкала «чувственный – рациональный», которая имела центр посередине.

Результаты

По результатам опросника Майерс – Бриггс 20% испытуемых оценили себя как иррациональных, 30% – как рациональных, остальные считали себя скорее амбивертами.

Для проверки связей между психологическими типами с доминирующей рациональностью и их приписывания более высокой степени рациональности воспринимаемому стимулу использовался коэффициент корреляции Пирсона.

Данные корреляционного исследования представлены в табл. 2.

Таблица 2

Данные корреляционного исследования по шкале опросника Майерс – Бриггс и восприятию конкретного лица и половинки изображения

	Майерс – Бриггс/ Блок, п. пол.	Майерс – Бриггс/ Блок, л. пол.	Майерс – Бриггс/ Блок ц.	Майерс – Бриггс/ Драйзер , л. пол.	Майерс – Бриггс/ Драйзер , п. пол.	Майерс – Бриггс/ Драйзер , ц.
Коэффициент корреляции (r)	-0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,4

Пять оценок практически совпадают и говорят о положительной связи между оценкой себя по опроснику Майерс – Бриггс по шкале «рациональность – иррациональность» и оценкой лиц А. Блока и Т. Драйзера и их половинок по предъявленной шкале «чувствительный – рациональный». Однако существует одна оценка (-0,4), которая говорит об обратной связи по тем же шкалам.

Отдельно проверялась связь оценки себя по шкале «чувственный – рациональный» с опросником Майерс – Бриггс. Результат оказался очень интересным. Корреляция получилась отрицательной $r = -0,3$, что говорит либо о низкой надежности опросника Майерс – Бриггс, либо о невозможности испытуемым адекватно оценивать себя по этой шкале. Испытуемыми были люди взрослые, получающие второе высшее образование как психологи. В любом случае, если мы считаем, что у них низкий уровень рефлексии, то и опросник Майерс – Бриггс они не могли бы выполнить адекватно. Значит, остается первое – опросник Майерс – Бриггс не совсем надежен.

Для сравнения приводим данные корреляционного исследования по шкале «чувственный – рациональный» и восприятию конкретного лица и половинки изображения (табл. 3).

Таблица 3

Данные корреляционного исследования по шкале «чувственный – рациональный» и оценок А. Блока и Т. Драйзера (конкретного лица и половинки изображения)

	Самооценка / Блок, п. пол.	Самооценка / Блок, л. пол.	Самооценка / Блок ц.	Само- оценка / Драйзер л. пол.	Самооценка / Драйзер п. пол.	Самооценка / Драйзер ц.
Коэффициент корреляции (r)	0,7	-0,3	-0,3	-0,7	-0,3	-0,3

Из табл. 3 видно, что полученные данные прямо противоположны данным, представленным в табл. 2. Вопрос надежности полученных результатов остается открытым – по крайней мере до решения проблемы, какой таблице верить.

В опроснике Майерс – Бриггс по шкале «рациональность – иррациональность» заложено 16 вопросов на уровне оценки поведенческих реакций. Вот некоторые из них.

Рациональный тип

Иррациональный тип

Если Вас в субботу утром спросить, что Вы делаете в этот день:

- ответите на это достаточно точно?

- перечислите в два раза больше возможного или задумаетесь?

1

1

Когда приходится начинать работу, с которой нужно справиться за неделю, Вы

- начинаете с того, что устанавливаете отдельные этапы работы и порядок их выполнения 2

- бросаетесь в дело просто так.

1

Если Вас вдруг осенит какую-то мелочь купить или сделать:

*- обычно сразу записываете, - позже об этом чаще всего
чтобы не забыть. 1 забываете. 1*

Один вопрос (№12), по сути дела, представляет собой объективный тест:

Какое слово из каждой пары Вам более привлекательно?

<i>- систематический</i>	<i>2</i>	<i>- спонтанный</i>	<i>2</i>
<i>- планомерный</i>	<i>2</i>	<i>- непланомерный</i>	<i>2</i>
<i>- решение</i>	<i>1</i>	<i>- импульс</i>	<i>2</i>
<i>- пунктуальный</i>	<i>1</i>	<i>- безмятежный</i>	<i>1</i>
<i>- постоянный</i>	<i>1</i>	<i>- переменчивый</i>	<i>-</i>
<i>- аккуратность</i>	<i>2</i>	<i>- непринужденность</i>	<i>1</i>
<i>- осторожность</i>	<i>-</i>	<i>- быстрота</i>	<i>1</i>
<i>- систематичность</i>	<i>2</i>	<i>- случайность</i>	<i>2</i>

Как показывают данные, основной перевес в сторону «рациональности – иррациональности» часто идет за счет вопроса №12, который составлен некорректно. Однако здесь мы не будем вдаваться в глубокий анализ достоинств и недостатков опросника, так как мы использовали вариант опросника на русском языке (т. е. не оригинал), а нормы не проверены на надежность на репрезентативной выборке.

Что касается непосредственной оценки себя по шкале «чувственный – рациональный», то она более надежна для нашего исследования, так как дает обобщенную самооценку, что и необходимо для адекватной проверки исследовательской гипотезы.

Следовательно, в своих выводах мы будем ориентироваться на результаты, сведенные в табл. 3. Большинство оценок (пять из шести) дают отрицательную корреляцию, т. е. воспринимающий склонен приписывать воспринимаемому объекту характеристику, противоположную самооценке: если испытуемый оценивает себя как рационального, то других он в большей мере воспринимает как иррациональных, и наоборот. Таким образом, здесь работает механизм обратной проекции.

Побочная переменная, которая может быть влиятельной контргипотезой, – предъявляемые лица действительно принадлежали рациональным типам (т. е. А. Блок и Т. Драйзер были

рациональными людьми). В таком случае необходим более развернутый эксперимент, где отдельно будет исследоваться вопрос рациональности – иррациональности предъявленных лиц и будет представлен весь спектр возможных вариантов предъявляемых стимулов.

Литература

1 Аугустинавичюте, А. Соционика : в 2 т. / А. Аугустинавичюте. М., 1998.

2 Артемцева, Н. Г. Восприятие психологических характеристик человека по его «разделенному» лицу : дис. ... канд. психол. наук / Н. Г. Артемцева. М.: ИП РАН, 2003.

3 Кораблева, Е. Особенности восприятия экстраверсии – интроверсии человека по его фотопортрету : дипл. раб. / Е. Кораблева. Ин-т психоанализа, 2006.

4 Артемцева, Н. Г. Познание и личность: Типологический подход / Н. Г. Артемцева [и др.]. М. : Книга и бизнес, 2004.

5 Прокофьева, Т. Н. Соционика, алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений / Т. Н. Прокофьева. М. : Гном-Пресс, 1999.

6 Юнг, К. Психологические типы / К. Юнг. М., 1995.

Глава пятая

ВОСПРИЯТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ЛИЦА И ЕГО ЧАСТЕЙ – ОПЫТ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В рамках общей задачи изучения восприятия человека и человеческого лица (и его части) отечественная и зарубежная психологическая наука накопила большой опыт экспериментальных исследований. В данной работе мы остановимся на описании и анализе тех экспериментальных научных работ, которые имеют непосредственное отношение к объекту нашего исследования – изображению человеческого лица и его частей.

Эта область эмпирического познания изучалась еще в рамках физиогномики. Физиогномика разрабатывала систему корреляции *между чертами лица человека и основными свойствами его характера, способностями и талантами* в раннем детстве. Сторонники физиогномики считали, что ее начало находится у истоков искусства. Ссылались даже на предполагаемые генетически обусловленные способности человека считывать внутреннее состояние по мимике и выражению лица. Признавалось, что в повседневной жизни эти способности используются подсознательно и что особенной восприимчивостью в этом отношении обладают дети. Первый физиогномический трактат, написанный Аристотелем, дошел до нас от древних греков. В нем высказываются суждения о ненадежности физиогномических методов, таких как сопоставление форм и «характеров» животных и людей, изучение расовых различий в строении тела и соответствующих особенностей психики, установление специфики поведения и эмоционального реагирования в зависимости от внешности человека. Существует множество физиогномических систем, наиболее распространенными из которых были системы Галля, Порты, Ламброзо, Лафатера и др. (см., например, А. А. Бодалев, 1983, Э. Ледо, 1895).

Основная мысль Лафатера касается связи внутренней природы человека с мышцами лица, предметом его наблюдений была нижняя часть лица и лицевой профиль.

Суть учения Галля состоит в том, что по форме и местонахождению выпуклостей и вмятин на черепе человека можно обнаружить его характер, наклонности, умственные способности.

Ламброзо посвятил свои исследования изучению и описанию так называемого «преступного человека».

Лицо – это та часть тела, по которой легче всего прочесть мысль. Оно несет на себе отпечаток интеллекта человека. Мимика наиболее выразительна. Вот почему на страницах этой книги мы будем рассматривать только физиогномические черты человека. «Чем культурнее становятся люди, – говорит Делестр, – тем выразительнее их лицо в своих подробностях» («О физиогномике»). Вы можете возразить, что лицо иногда лжет, притворяется. Верно, люди часто стараются изменить лицо, чтобы замаскировать свои мысли (Г. Дюрвиль).

Все, в большей или меньшей степени, занимаются физиогномикой, не осознавая этого: «Я не боюсь румяных и светлых лиц Антония и Долабелы, – говорит Цезарь.– Но боюсь худых, бледных и мрачных лиц Брута и Кассия» (слова цитированы по Ижену Лидо). Врожденная способность римского императора к физиогномике его не обманула, история его смерти доказала это (Г. Дюрвиль). Но только Делестр (1866) сформировал истинно научную физиогномику. Его книга «О физиогномике» – это прекрасный труд, который демонстрирует ясное понимание природы. Начиная с Делестра, физиогномика стала истинным искусством. У него мы находим конкретизированные, здоровые идеи предшественников.

И. Лидо («Трактат о человеческом лице») в трех больших томах своего труда многое усложняет, но мало прибавляет к уже приобретенному. Заслуживает внимания только его классификация человеческих лиц по восьми планетным типам (Г. Дюрвиль).

Научиться оценивать, чувствовать своих близких, знакомых, друзей – это не пустяковое дело. Сколько людей пропадает в своей жизни только потому, что не сумели истинно оценить своих друзей, компаньонов или клиентов! «Без умения читать по лицу, – говорил Лафатер, – я бы встретил на пути своем тысячи препятствий, которые благодаря этому умению смог счастливо избежать».

Зная физиогномику, отец может судить о плохих или хороших склонностях своего ребенка, жених – о характере своей избранницы.

Применяя физиогномические исследования к самим себе, мы сможем раскрыть собственные наклонности, развить хорошие качества или обуздать плохие (Г. Дюрвиль, с. 3).

Обобщая, мы классифицируем человеческие формы в следующие восемь типов.

Квадратная форма с двумя основными разновидностями, которые мы назвали Марс и Земля.

Овальная форма с тремя основными разновидностями, названные нами Солнце, Меркурий, Венера.

Три существенные дегенеративные формы, две из которых указывают на утолщение и большую или меньшую степень округленности, – Юпитер, Луна, а третья указывает на худобу – Сатурн.

Эти восемь человеческих форм можно назвать чистыми типами. В принципе всех людей можно было бы свести к одному из этих чистых типов. Но дело, однако, не всегда так: люди с классически простой морфологией – это исключительное явление: в силу долгой истории нашей наследственности все мы представляем собой смесь этих типов (Г. Дюрвиль, с. 7).

Каждый из этих авторов занимался изучением не всего лица, а только отдельной части. По сути, физиогномика и была одной из первых попыток соотнесения с личностными психологическими особенностями не целого лица, а его частей.

В России горячим сторонником физиогномики был профессор И. А. Сикорский. Наибольшее физиогномическое значение И. А. Сикорский отводил «переменам в лице», зависящим от работы многочисленных мышц, придающих лицу необычную подвижность и изменчивость. Он считал, что в этом смысле лицевая мимика, а также движения рук и пальцев имеют большое диагностическое значение. Второе место в этом отношении принадлежит движениям глаз, часто выражающих субъективные состояния. Следующая ступень по значимости отводилась выразительным движениям тела (поза).

Ч. Дарвин в книге «О выражении эмоций у человека и животных» (2001) писал о соотношении привычного выражения лица и склада характера. Именно его идеи легли в основу различных справочников по психологическим истолкованиям мимики. Дарвин выдвинул гипотезу о том, что мимические движения образовались из полезных действий. Другими словами, то, что сейчас является выражением эмоций, прежде было реакцией, имевшей определенное приспособительное значение (например, расслабление мышц лица – улыбка, выражающая приветливость, является противоположностью напряжения мышц, характерного для враждебных чувств). Согласно Дарвину, мимика обусловлена врожденными механизмами и зависит от вида животных. Отсюда следует, что мимические реакции должны

быть тесно связаны с определенными эмоциями. Установление таких связей сделало бы возможным распознавание эмоций по мимическому выражению.

В исследовании физического облика человека многие авторы уделяют внимание изучению *мимики в различных зонах лица, составлению схем и классификаций эмоциональных состояний по проявлениям экспрессии*, изучению степени информативности различных элементов внешности.

Отметим, что большинство исследований посвящено выяснению, насколько правильно способен человек распознавать мимические реакции других людей. В этих исследованиях использовалось три вида материала: рисунки мимических реакций, фотографии изображения эмоций актерами и фотографии спонтанного выражения эмоций.

Так, П. Экман создал методику для измерения лица, в которой перечислил все лицевые мышцы шести эмоций. Затем были составлены фотомодели, которые включали три области лица. Лицо, представляемое испытуемым в этих экспериментах, как бы разделялось на три части по горизонтали: брови-лоб; глаза-веки и основание носа; нижняя часть лица и щеки. Метод основан на сравнении оцениваемого лица с эталоном. Он получил название «метод кодирования выражений лица – FAST».

Этот метод был использован в исследовании В. А. Барабанщикова, Т. Н. Малковой (1988). Испытуемым предъявлялись фотозаталоны состояний: презрения, страха, радости, сомнения. Критерием адекватности ответов испытуемых служило соответствие предложенного им описания эталонному комплексу признаков, необходимых для характеристики данного мимического выражения.

Ч. Белл (V. Bruce, A. Young, 2000) выдвинул несколько гипотез, касающихся роли мышц лица в выражении эмоций. Его исследования основывались в основном на методе наблюдения и дедукции. Результаты его экспериментов затрагивают только часть такой сложной системы как выражение лица.

Систематические эксперименты, касающиеся движений мышц лица, были осуществлены французским ученым Дюшеном (см. там же). Он изучал конкретного пациента, потерявшего чувствительность лицевых мышц в результате повреждения лицевых нервов. Воздействуя током на различные лицевые мышцы, Дюшен заставлял их двигаться независимо. В результате было составлено несколько графических изображений лица. Как показали

последующие исследования I. Eibl-Eibesfeld (1989) и P. Ekman (1973, 1978), наиболее распознаваемые эмоции человеческого лица возникали в результате одновременного воздействия на несколько мышечных групп лица.

Восприятие выражения лица является многомерным процессом, в котором распознавание эмоции оказывается лишь одной из его сторон. Существует большой эмпирический материал, демонстрирующий различные аспекты изучения восприятия человеческого лица.

В дальнейших исследованиях, особенно в зарубежной психологической науке, ставились многочисленные эксперименты и велись научно-теоретические разработки, связанные с попытками установить, *влияет ли лицо человека, отдельные его части или скомбинированная (искусственная) их совокупность на формирование впечатления о нем.* Следует сразу оговориться, что основное направление данных исследований имело сугубо прикладной характер, ориентированный на потребности криминалистики, рекламного и PR-бизнеса. Тем не менее проведенные исследования, в частности Л. И. Иванской, Б. Умаром, Ю. В. Гранской, V. Bruce, A. Young, J. Shepherd и других, имеют также теоретическое значение для психологической науки.

Мы остановимся на тех из них, которые имеют отношение к нашему исследованию, и приведем примеры некоторых экспериментов.

V. Bruce, A. Young (2000) провели ряд экспериментов, посвященных *влиянию светотени и контрастности* на восприятие лица, и выяснили, что наше восприятие лиц основывается на информации, которая содержится в паттернах относительной светотени, однако контрастность играет не столь существенную роль, как могло бы показаться. Испытуемым предъявлялись фотографии людей, потом предъявлялись контурные изображения тех же самых людей. В первом случае 90% испытуемых узнали изображенного человека, во втором – только 47%. Предполагается, что это можно объяснить отсутствием светотеней на контурном изображении.

При распознавании *незнакомого* лица доминируют внешние характеристики лица (прическа, размер головы и т. д.), при распознавании *знакомых* лиц – психологические характеристики. Для знакомых лиц развернутое на $\frac{3}{4}$ лицо и запоминается и распознается легче, чем анфас. Для знакомых лиц нет разницы. V.

Врусе объясняет это тем, что развернутое на $\frac{3}{4}$ лицо на изображении выглядит более объемным (очень хорошо, например, видна длинна и форма носа). Хотя эффект восприятия лица с определенной точки и под определенным углом предполагает наличие некоторого воздействия на восприятие объемного трехмерного очертания, в действительности определить, кто изображен, все равно трудно. В другом своем эксперименте V. Bruce показал, что внешние характеристики (светотени, пигментация, цветовая гамма) очень важны для нормального процесса восприятия. Он предложил некоторым своим сотрудникам сканировать их лица. На полученных картинках соединил точки соответствующих черт лица и предложил эти изображения для опознания этим же и другим сотрудникам. Никто никого не узнал.

Ph. Schyns и A. Oliva (V. Bruce, A. Young, 2000) с целью показать, как информация о лице может быть обусловлена пространственными параметрами, провели такой эксперимент: наложили фотографию мужчины – премьер-министра Великобритании Тони Блэра (на изображении бюст в костюме и галстук) на фотографию женщины – бывшего премьер-министра Маргарет Тэтчер. Полученное изображение предьявлялось испытуемым для опознания. При восприятии с близкого расстояния однозначно видно изображение Блэра. При восприятии этого же изображения с расстояния 1,5–2 метра отчетливо видно изображение Тэтчер. Ph. Schyns и A. Oliva объясняют это, в первую очередь, спецификой нашей зрительной системы, которая в зависимости от пространственного положения объекта по-разному воспринимает фоновые и детальные составляющие изображения (способность человека различать в пространстве высокочастотные (лицо Блэра) и низкочастотные (лицо Тэтчер) параметры).

Нередко в исследованиях используются *детали лица* в различных контекстах с целью выяснения, какую нагрузку они несут, насколько они опознаваемы. Young и его коллеги (1987) создали «комбинированные» изображения (к верхней половине изображения одного человека приложили нижнюю половину изображения другого) и предьявили их испытуемым. Испытуемым было крайне трудно определить, кому принадлежит верхняя половина лица. Оказалось, что выражение верхней части лица (глаза и лоб) подвержено влиянию других черт лица (рот, подбородок, часть носа). Однако этот эффект имел место только при условии очень

точного соединения двух половинок (по чертам лица и по овалу лица). Если же соединение было некорректным, эффект пропадал.

A. W. Young, D. C. Nay и D. J. Hellawell разделили горизонтально по центру фотографии нескольких известных лиц. Испытуемые смогли опознать эти лица по половинкам. Когда же половинки разных лиц были соединены, для испытуемых стало затруднительно назвать имена людей, чьи половинки были соединены (например, верхняя половина фотографии Маргарет Тэтчер, нижняя половина – принцессы Дианы). Однако способность испытуемых к распознаванию увеличилась, когда соединенные лица перевернули.

Отдельные элементы лица отличаются различной степенью информативности и значимости. Экспрессивность каждого отдельного элемента зависит от индивидуальной структуры лица. Элементы лица характеризуются рядом признаков: контуром, величиной и формой. Наиболее информативным считается общее выражение лица, далее волосы, глаза, брови, губы, уши, нос, лоб. Основная гипотеза о взаимовлиянии отдельных частей человеческого лица проверялась в экспериментальных исследованиях A. Young и его коллег. Они провели серию экспериментов, применив так называемую композиционную технику. Испытуемым предъявлялись несколько фотоизображений лиц, разрезанных *пополам горизонтально*. Испытуемые с высокой степенью точности идентифицировали половинки, представленные изолированно. Ученые пришли к выводу, что мы не воспринимаем черты лица независимо друг от друга.

Эксперименты J. W. Tonaka и M. J. Fara (1993) позволили им сделать заключение о том, что целое лицо воспринимается информативнее, чем совокупность его отдельных частей. Они провели эксперимент с условным названием «Где нос Лари?». Испытуемым предъявлялись изображения целого лица, изолированные части лица и лицо, составленное из произвольно расположенных частей. Надо было определить, где нос Лари. Оказалось, что когда нос помещается в нормальное лицо, его идентифицировать легче, чем в остальных вариантах.

Можно сказать, что взаимосвязь между различными чертами лица так же важна, как сами эти черты. H. D. Ellis (1986) назвал несколько основных характеристик лица, которые регулярно и надежно используются людьми для описания и категоризации человеческих

лиц. Это форма лица, волосы, возраст и все основные размеры черт лица.

Опознавание лица (характеристики, этапы или процесс опознавания и вероятность того, что опознается) изучалось многими учеными – A. Young, J. Shepherd, K. N. McWeeny, R. A. Johnston, V. Bruce, Л. Н. Иванской, Б. Умар, Ю. В. Гранской и др.

Здесь хотелось бы выделить несколько наиболее интересных экспериментов. J. Shepherd разработал систему компьютерного кодирования описаний человеческого лица, которые давали свидетели происшествий, и использовал это кодирование, чтобы сократить выборку, предъявляемую для опознавания. Тестовая оценка показала, что восприятие *обобщенных характеристик* лица было более адекватным.

A. Young предложил испытуемым составлять «дневник ошибок» в механизме идентификации, т. е. испытуемый должен был письменно фиксировать все неточности, возникающие при распознавании знакомых лиц, и все случаи встреч с людьми, которые кажутся знакомыми. В результате анализа всех отчетов он выделил несколько этапов, ведущих к успешной идентификации знакомого лица:

первый этап – лицо должно быть определено как знакомое, т. е. оно должно совпасть по каким-либо признакам с лицевым изображением личности, запечатленным в памяти;

второй этап – человек должен вспомнить, *почему* это лицо знакомо (из какой сферы деятельности, чем этот человек занимается);

третий – восстановление имени (именно на этом этапе наблюдалось больше всего ошибок и трудностей).

Дальнейшие психологические исследования показали, что трудности, возникающие при восстановлении имени, не связаны с непосредственным словом, это имя называющим. K. N. McWeeny в своих экспериментах сравнивал, как люди при встрече с новым человеком запоминают имя и занятие незнакомца, обозначенные одним и тем же словом (например, «This is Mr. Baker» / «Это мистер Пекарь» и «This is a baker» / «Это пекарь»). Оказалось, что все равно в памяти лучше сохраняется занятие, чем имя.

V. Johnston и V. Bruce (1990) проиллюстрировали это в следующем эксперименте. Они использовали фотографии лиц восьми человек. Четверых звали John, и четверых – James. Половина

изображенных были англичане и половина – американцы; половина – умершие, половина – здравствующие (например: Джон Леннон, англичанин, умер; Джон Вэйн, американец, умер). Испытуемым предъявлялись пары портретов, объединенных общим именем или общей национальностью, или общим было – живой, умерший. Оказалось, что медленнее всего выполнялись задания, содержащие имена. Результаты эксперимента могут быть объяснены трехэтапной моделью механизма идентификации. Ответ на вопрос, почему так происходит, до сих пор является актуальной областью исследований.

Все эти эксперименты, кроме чисто теоретической основы научного познания механизмов зрительного восприятия, интересны для нас еще и следующим:

- 1) предметом изучения было *изображение* человеческого лица;
- 2) существуют определенные закономерности восприятия человеческого лица. В частности, если предъявлялся ряд изображений незнакомых лиц, то более успешно воспринимались лица, имеющие обобщенные (кодированные) характеристики;
- 3) попытка выявить особенности восприятия изображения частей лица (как изолированных, так и в комбинированных изображениях);
- 4) попытка обобщения экспериментальных результатов применительно к вопросу о восприятии психологических характеристик по изображению лица или его части;
- 5) методика и условия проведения экспериментов.

С нашей точки зрения, особый интерес представляют разработки зарубежных и отечественных ученых, которые касались лиц, *разделенных вертикально* и соотносительностью *асимметрии человеческого лица* с психологическими характеристиками. M. Skinner, Dr. Br. Mullen проанализировали результаты четырнадцати основных исследований по асимметрии лица. Самый важный результат – левая сторона более экспрессивна, чем правая. Они объясняют это тем, что левая половина лица представляет собой внутренний мир личности, а правая – то, что личность хочет представить миру. L. Young рассматривает с этой точки зрения фотоизображение известных личностей. Так, например, она разрешила пополам вертикально изображение известного тенора Паваротти и соединила две правые половинки и две левые половинки изображения, получив таким образом как бы два новых изображения полного лица. Изображение, состоящее из двух левых половин оказалось шире, чем из двух правых; изменился овал лица, лоб стал шире, челюсть – более жесткой, глаза – более

узкими и эллипсоидной формы; в изображении из двух правых половин – глаза стали шире и распахнутыми, стал виден белок. Далее она составила психологические характеристики личности по этим двум изображениям. Получилось, что на изображении, состоящем из двух левых половин, перед нами сильный, волевой, упорный, целеустремленный человек, который в основном полагается на себя, и в то же время добрый и открытый. На изображении, состоящем из двух правых половин – человек, обуреваемый огромным количеством страстей, «демонического» вида, жестокий и беспринципный. В личной беседе с Паваротти она нашла подтверждение наличия в нем почти всех этих качеств, которые трудно было распознать по нормальному изображению его лица. Именно возникший дисбаланс между двумя новыми изображениями, с ее точки зрения, может дать дополнительную информацию воспринимающему о личности воспринимаемого.

Интересные факты были получены в поисках взаимосвязи внешности человека с его внутренними характеристиками и их внешними проявлениями. Например, L. A. Zebrowitz выделяет четыре возможных пути выявления реальной взаимосвязи между внешностью и поведением: 1) общебиологическое воздействие; 2) влияние окружающей среды; 3) влияние поведения на внешность (эффект Дориана Грэя); 4) влияние внешности на поведение (эффект самоуничтожения, эффект самосозидания, связь с установками).

В ряде исследований в рамках психофизиологии было продемонстрировано правополушарное доминирование в распознавании образных и пространственных характеристик стимулов (Ф. М. Гасимов, Н. А. Галюк, Е. Н. Иванова, Н. А. Титова). Имеются многочисленные доказательства того, что восприятие эмоциональных сигналов находится под контролем правого полушария. Правосторонние корковые разрушения делают невозможным декодирование эмоционального настроения собеседника, нарушают распознавание лицевой экспрессии эмоций.

Правое полушарие лучше, чем левое, справляется с различением ориентации линий, кривизны, многоугольников неправильных очертаний, пространственного расположения зрительных каналов, глубины в стереоскопических изображениях. Однако левое полушарие обнаруживает большие способности в отношении других аспектов зрительно-пространственного восприятия. Оно лучше дифференцирует нарисованные лица, если они различаются только

одной чертой. Правое полушарие лучше различает их, когда они отличаются не одной, а многими чертами.

Д. Леви указывает, что при изучении здоровых людей обнаружено преимущество левой половины зрительного поля (т. е. правого полушария) при оценке выражения лица и отмечено более интенсивное выражение эмоций левой половины лица. Занимаясь особенностями межполушарной интеграции функций у людей искусства, он также предположил, что эстетические переживания у «обычных» людей могут зависеть от такого же рода интегративной активности. С этой целью он описывает следующие эксперименты.

Фотографии «химерных» изображений, составленные из двух вертикальных половин разных лиц (одна половина – улыбающаяся, другая – нет), предъявлялись испытуемым в тестах на оценку выражения лиц. Две «химерные» фотографии составляют зеркально симметричную пару, однако большинству правшей настроение изображенного на них человека кажется различным. «Химерное» лицо с улыбкой на левой (от наблюдателя) половине снимка воспринимается как более радостное, чем его зеркальное отражение с улыбкой справа. Поскольку левая часть пространства привлекает больше внимания, улыбка слева впечатляет сильнее, чем такая же улыбка справа. У левшей, чья полушарная специализация противоположна, создается обратное впечатление.

Едва заметные эмоциональные реакции чаще выражаются левой, а не правой половиной лица. Это одно из указаний на то, что правое полушарие мозга больше, чем левое, связано у правшей с эмоциональными переживаниями. С одной стороны, есть данные о доминировании левой половины поля зрения (у правшей) в восприятии эмоционального выражения лиц. С другой стороны, правая половина у них, по-видимому, важнее при идентификации партнера: об этом говорят результаты экспериментов, в которых испытуемым предъявляются три фотопортрета (спокойное состояние, взгляд направлен на зрителя): один – нормальное лицо, другой – составленный из двух правых половин, третий – из двух левых половин. Испытуемого просят оценить сходство нормального лица с составными фотопортретами. Если бы такой односторонней тенденции при распознавании лиц не было, ответы в большой группе испытуемых распределились бы приблизительно поровну, однако наблюдается явная асимметрия: на сходство «дважды правых» лиц с нормальными указывается чаще. У некоторых левшей отмечена

противоположная тенденция. Таким образом, «нормальные» праворукие люди и по крайней мере половина леворуких демонстрируют «двойную» асимметрию в восприятии лица: эмоции выражаются и воспринимаются, как правило, на его левой половине, тогда как идентифицируется индивид в основном по правой. При устойчивой фиксации взора на правом, а затем на левом глазе партнера (или лица на телеэкране) большинство людей отмечает существенную разницу в своем восприятии его черт: если смотреть на правый глаз, они становятся более четкими.

Предполагают, что левое полушарие превосходит правое, когда задача состоит в выявлении немногих четких деталей, а правое доминирует при интеграции элементов в сложные конфигурации. Это различие согласуется с клиническими данными.

В литературе обсуждаются два вида асимметрии лица. Первый – неодинаковая способность половин лица отражать эмоциональное состояние человека. Публикуемые данные разноречивы. Одни полагают, что у большинства людей правая половина лица превосходит левую по выразительности и больше, чем левая, сходна со всем лицом (Д. Г. Членов, 1960; Н. McCurdy, 1949; G. Lindzey et al., 1952; Ch. Gilbert et al., 1973). Другими авторами более эмоциональной признается левая половина лица; например, более эмоциональными считаются фотографии, составленные только из левых половин лица (Н. Sackeim et al., 1978). Испытуемых просили оценить синтезированные (только из правых и только из левых половин) фотографии по 9 шкалам: отрицательное – положительное, мягкое – жесткое, мужественное – женственное и т. д. «Левосторонние» лица оценивались как более энергичные, сильные, активные, но более отрицательные; правосторонние – как более слабые, женственные, мягкие и более положительные. Левая половина лица левшей в улыбке выглядит более веселой, чем правая, представляющаяся относительно печальной в спокойном состоянии; у правшей более грустными и счастливыми признавались лица на фотографиях, составленных из правых половин (R. Campbell, 1978, 1979, 1982). При тахистоскопическом предъявлении и правши, и левши воспринимали как более счастливые лица с улыбкой на левой половине (W. Heller, J. Levy, 1981). Различно впечатление зрителя об эмоциональном выражении схематически представленного лица: лица с опущенным левым углом рта (линия рта поднимается слева направо) чаще оцениваются как более грустные; лица с приподнятым

левым углом рта (линия рта поднимается справа налево) – как более веселые (Ю. В. Розенфельд, 1983).

Второй вид асимметрии лица относится к движениям глаз, несущих «функции сенсорно-перцептивного входа» (Т. М. Буйкас и др., 1980), рассматривающихся и как двигательный орган (Ю. В. Гиппенрейтер, 1976). Предполагается фундаментальной взаимосвязь движений глаз и умственной активности субъекта (В. Rosenberg, 1981).

При рассматривании картин глаз вовсе не обводит зрчками контуры предметов, а совершает странные, поначалу кажущиеся хаотическими скачки. По мере того как записи движения наслаиваются одна на другую, выступают любопытные закономерности (Л. Л. Ярбус, 1965). Рассматривая, например, портрет, зритель останавливает взор главным образом на глазах, губах, носе. В одном из опытов автор предлагал рассмотреть картину Репина «Не ждали» с разных установок: 1) оценить материальное положение семьи (привлекалось особое внимание к убранству комнаты, которое при «свободном» рассматривании практически не замечалось); 2) определить возраст персонажей (внимание концентрировалось исключительно на лицах, совершались быстрые перелеты взора от лиц детей к лицу матери и далее – к лицу вошедшего и обратно).

В. Н. Пушкин (1967) использовал киносъемку глаз, чтобы исследовать участие взора в решении шахматных задач. Движения глаз оказались зависимыми от установки: 1) найти решение (взор фиксируется в основном на «функционально значимых пунктах» позиции, и имеются обширные районы доски, куда взор вообще не направлялся), 2) оценить, чья позиция сильнее.

Однако в этих исследованиях объектом изучения было проявление асимметрии больших полушарий головного мозга у *воспринимающего* индивидуума. При этом характеристики *воспринимаемого* оставались вне поля интересов ученых.

Р. Вудвортс и Г. Шлосберг (1954) систематизировали результаты проведенных до Экмана экспериментов о распознавании выражений лица. Они обратили внимание, что когда испытуемым дается набор разнообразных изображений человеческих лиц, то определение испытуемыми выраженных на этих лицах эмоций на первый взгляд кажутся очень разбросанными. Однако они не были беспорядочными и бессистемными. Каждому выражению лица соответствовал

определенный набор характеристик. Например, испытуемые про одно и тоже лицо говорили, что это страх, страдание, грусть, даже удивление, но ни один из испытуемых не определил это выражение как счастье, радость, наслаждение или отвращение и презрение. В результате анализа всех описаний была создана классификация эмоциональных выражений лиц по двум основаниям: 1) приятные – неприятные выражения и 2) обращенность во внешний мир – неприятие внешнего мира. Хотя этот эксперимент касался эмоций, тем не менее авторы вышли на базовые факторы классификации эмоциональных выражений лиц. Мы могли бы предположить, что это общее положение, более фундаментальный принцип.

Благодаря современным компьютерным технологиям расширились возможности изучения восприятия не только целого лица человека, но и его частей. Однако в большинстве случаев исследователи не выходили за рамки изучения эмоций или акцентуаций. Традиционно такие исследования велись в контексте объективной научной парадигмы. При высокой внутренней валидности (из эксперимента максимально удалялись побочные переменные) всегда страдала внешняя валидность эксперимента. Полученные данные, как правило, не срабатывали в естественных условиях. Требовался иной подход, учитывающий субъективные факторы.

Проанализировав экспериментальные данные, мы пришли к выводу, что даже в тех случаях, когда стимульный материал представлял собой вертикально разделенное изображение, испытуемым предьявлялась все же целое лицо, составленное из двух левых половин или из двух правых. В нашем исследовании предьявлялись отдельно изображения правой половины лица и отдельно левой.

Литература

- 1 Барабанщиков, В. А. Зависимость точности идентификации экспрессии лица от локализации мимических проявлений / В. А. Барабанщиков, Т. Н. Малкова // Вопросы психологии. 1988. №5. С. 131–140.
- 2 Бодалев, А. А. Формирование первого впечатления / А. А. Бодалев // Человек и общество. М. 1966.
- 3 Гранская, Ю. В. Распознавание эмоций по выражению лица : дис. ... канд. психол. наук / Ю. В. Гранская. СПб, 1998.

4 Дюрвиль, Г. Чтение по лицу характера, темперамента и болезненных предрасположений / Г. Дюрвиль, А. Дюрвиль ; пер. Г. Левиной.

5 Иванская, Л. Н. Психологические особенности идентификации лица человека по фотографии : дис. ... канд. психол. наук / Л. Н. Иванская. Л., 1981.

6 Сикорский, И. А. Всеобщая психология с физиогномикой / И. А. Сикорский. Киев, 1912.

7 Умар, Б. Индивидуально-типологические особенности и характеристики восприятия (на примере восприятия других людей) / Б. Умар. СПб., 1998.

8 Bruce, V. Visual perception: Physiology, Psychology and Ecology. Psychology Press / V. Bruce, P. Green, M. A. Georgeson. 1997. 431 p.

9 Bruce, V. In the eye of the beholder. The science of face perception / V. Bruce, A. Young. Oxford – N.Y. – Tokyo : Oxford University Press. 2000. 280 p.

10Eibl-Eibesfeldt, I. Human ethology / I. Eibl-Eibesfeldt. N. Y. : de Gruyter, 1989.

11Ekman, P. Facial expression / P. Ekman // Nonverbal behavior and communication. New York. 1978.

12Ellis, H. D. Face recall: A Psychological perspective / H. D. Ellis // Human Learning, 1986. V. 5. P. 189–196.

13Landis, C. The interpretation of facial expression in emotion / C. Landis // In: Recognition of facial expression. N. Y.: Arno Press. 1975.

14Putting names to face / K. N. McWeeny, A. W. Young, D. C. Hay, H. D. Ellis // British Journal of Psychology. 1987. V. 78. P. 143–151.

15Shepherd, J. An interactive computer system for retrieving faces / J. Shepherd // Aspects of face processing. Martinus Nijhoff, Dordrecht, 1986. P. 398–409.

16Tanaka, J. W. Parts and wholes in face recognition / J. W. Tanaka, M. J. Farah // Quarterly Journal of Experimental Psychology. 1993. V. 46A. P. 225–245.

17Woodworth, R. S. Experimental Psychology / R. S. Woodworth, H. Schlosberg. N.Y. : Holt, 1954.

18Young, L. The naked face. The Essential Guide to Reading Faces / L. Young. N. Y. : St. Martin's Press, 1994.

Глава шестая

АДЕКВАТНОСТЬ ВОСПРИЯТИЯ ЛИЧНОСТИ ЧЕЛОВЕКА ПО ЕГО «РАЗДЕЛЕННОМУ ЛИЦУ»

Немалое внимание в современных исследованиях уделено изучению адекватности восприятия психологических характеристик человека по его лицу. Можем ли мы утверждать, что, оценивая психологическую составляющую личности по фотопортрету, мы не ошибаемся? Насколько результаты биографического исследования совпадают с реальными характеристиками человека? Целью нового этапа эмпирической работы стало подтверждение **гипотезы** о том, что по половине фотопортрета воспринимаются психологические характеристики человека, совпадающие с установленными в результате биографического исследования.

В качестве стимульного материала предъявлялись три карточки с изображением Ф. М. Достоевского (правая половина, левая и целое лицо) и три карточки с изображением А. Блока. Они оценивались в двух выше описанных техниках. В результате мы получили коллективный портрет каждого писателя по всем трем карточкам.

Характеристика левой половины изображения Ф. М. Достоевского содержала такие психологические характеристики, как чувственный, творческий, ласковый, измученный, пронизательный; правой – порядочный, занудливый, рациональный, упрямый, мужественный. Общими характеристиками для обеих половин были: волевой, умный, молчаливый, серьезный, отчаявшийся.

Характеристика левой половины изображения А. Блока содержала такие психологические характеристики, как задумчивый, лиричный, нежный, мягкий; правой – тревожный, фанатичный, сосредоточенный, поэт, мятущийся. Общими характеристиками для обеих половин были: грустный, озабоченный, безразличный, робкий, романтик.

Методологической основой при создании развернутых психологических портретов Ф. М. Достоевского и А. Блока стал системно-биографический подход к жизни и творчеству писателя. Представленные ниже психологические портреты составлялись по схеме метода Н. Л. Нагибиной.

Психологический портрет Ф. М. Достоевского

Особенности когнитивного стиля

Восприятие

Как показывает анализ художественных произведений писателя, его дневников, писем и воспоминаний его современников, для восприятия Ф. Достоевского характерны такие особенности, как высокая эмоциональная насыщенность, стремление к крайним оценкам, интуитивное «схватывание» целого. Героям его произведений редко удается достигнуть состояния спокойного мирозерцания, остаться безучастным к влиянию внешних событий на их внутренний мир. Они склонны к самокопанию по любому поводу. Их Я и «сверх-Я» находятся в постоянном конфликте. Этот психологический конфликт не только не мешает им жить, но, наоборот, тщательно оберегается, раздувается до планетарных масштабов, культивируется, становится смыслом жизни и обуславливает восприятие мира. Лучше всего эти характеристики демонстрируют, к примеру, такие герои Достоевского, как Родион Раскольников, князь Мышкин, братья Карамазовы.

В его восприятии ощущения настолько сильны, что они порождают яркие зрительные образы, подобные псевдогаллюцинациям. И. Селезнев в своем исследовании творческой биографии Ф. Достоевского приводит такое его воспоминание: «И вдруг, оставшись один, я об этом задумался, и стал я разглядывать и вдруг увидел фигуры, вполне прозаические, вовсе не Дон-Карлосы и Позы, а вполне титулярные советники и в то же время какие-то фантастические титулярные советники... Кто-то гримасничал передо мною, спрятавшись за всю эту фантастическую толпу, и передергивал какие-то нитки, пружинки, и куколки эти двигались, а он хохотал и все хохотал! И замерещилось мне тогда другая история, в каких-то темных углах, какое-то титулярное сердце, честное и чистое... а вместе с ним какая-то девочка, оскорбленная и грустная, и глубоко разорвала мне сердце вся их история». В. В. Тимофеева отмечает в своих воспоминаниях: «Когда он писал разговоры, он всегда, прежде чем написать, несколько раз повторял их шепотом или вслух, делая при этом соответствующие жесты, как будто видел перед собой изображаемое лицо».

Его восприятию свойственно отсутствие полутонов, тяготение к крайностям. События, люди, факты приобретают крайние оценки по шкалам «светлое – темное», «защищенность – угроза», «сильный – слабый», «нежный – грубый». Противопоставляя чувственность восприятия русского человека рациональности немца, Достоевский пишет: «Я, конечно, не говорю, что в Европе не поймут наших, например, пейзажистов: виды Крыма, Кавказа, даже наших степей будут, конечно, и там любопытны. Но зато наш русский, по преимуществу национальный, пейзаж, то есть северной и средней полосы нашей Европейской России, я думаю, тоже не произведет в Вене большого эффекта. «Эта скудная природа», вся характерность которой состоит, так сказать, в ее бесхарактерности, нам мила, однако, и дорога. Ну а немцам что до чувств наших? Вот, например, эти две березки в пейзаже г-на Куинджи («Вид на Валааме»): на первом плане болото и болотная поросль, на заднем – лес; отсюда – туча не туча, но мгла, сырость; сыростью вас как будто пронизывает всего, вы почти ее чувствуете, и на середине, между лесом и вами, две белые березки, яркие, твердые, – самая сильная точка в картине. Ну что тут особенного? Что тут характерного, а между тем как это хорошо!.. Может быть, я ошибаюсь, но немцу это не может так понравиться».

Что касается собственных внутренних чувств и переживаний, то здесь мы обнаруживаем не только массу нюансов, но и их смакование. Он изучает внешний объект по влиянию на состояние своего тела и духа. Глядя на человека, он прислушивается к внутренним ощущениям и обнаруживает подчас дар ясновидения, когда кажется, что знаешь не только самого человека, но и его прошлое и настоящее.

Память

Память сохраняет яркость и живость образов, обладает глубокой эмоциональностью. «Прошедшие впечатления волнуют иногда меня до боли, до муки, походят на бред, на кошмар» – такие слова писатель вкладывает в уста одного из героев романа «Униженные и оскорбленные» Ивана (также писателя) (Ф. М. Достоевский, 1989, с. 14–15).

Мышление

В мышлении доминирует интерес к субъективному «Я», вслед за Н. Бердяевым Ф. Достоевский как будто подтверждает формулу

мировосприятия «субъективное – объективно, объективное – субъективно». В силу этого не прекращаются попытки подчинить объективность, распространить законы своего «Я» на всю воспринимаемую реальность. «Вы непременно станете смотреть, наконец, на ваше дело как на науку; она захватит в себя всю вашу жизнь. С другой стороны, все ваши мысли, все брошенные вами семена, может быть, уже забытые вами, воплотятся и вырастут; получивший от вас передаст другому. И почему вы знаете, какое участие вы будете иметь в будущем разрешении судеб человечества? Если же знание и целая жизнь этой работы вознесут вас, наконец, до того, что вы в состоянии будете бросить громадное семя, оставить миру в наследство громадную мысль...» (А. Г. Достоевская, с. 424). «Главное в человеке – это не ум, а то, что им управляет: характер, сердце, добрые чувства, передовые идеи» (А. Г. Достоевская, с. 570).

Для Ф. Достоевского интуиция является первоначалом и в мышлении. Разум второстепенен, логика подвержена влиянию чувств, поэтому процесс порождения мысли окрашен чувственностью: «Есть идеи невысказанные, бессознательные и только лишь сильно чувствуемые; таких идей много как бы слитых воедино с душой человека» (А. Г. Достоевская, с. 48). «Когда я подумал однажды, то почувствовал совсем новую мысль» (Ф. М. Достоевский, 1990, с. 230). «Юмор есть остроумие глубокого чувства» (Ф. М. Достоевский, 1990, с. 572). «Никогда разум не в силах был определить добро и зло, или даже отделить зло от добра, хотя приблизительно» (Л. П. Гроссман, с. 244).

Таким образом, в когнитивном стиле Ф. Достоевского доминирует иррациональная функция: ощущения либо мистическая интуиция. Вторичная функция – мышление, которому свойственен взгляд на мир со стороны. Интуиция, ощущения, страсти поставляют материал для мышления.

Поведенческий портрет

Внешний облик

Живописные портреты (самый известный из них – портрет кисти художника И. Крамского) дают довольно полное представление о внешнем облике этого незаурядного человека. Многочисленные воспоминания современников дополняют и обогащают восприятие этих образов.

«Наружность незначительная: немного сутуловат; волосы и борода рыжеваты, лицо худое, с выдавшимися скулами; на правой щеке бородавка. Глаза угрюмые, временами мелькает в них подозрительность и недоверчивость, но большею частью видна какая-то дума и будто печаль» (Ф. М. Достоевский, 1989, с. 381). «Всегда изящно одетый, в крахмальной сорочке, в серых брюках и синем свободном пиджаке, Достоевский следил за своей наружностью и очень огорчался, например, тем, что его борода была очень жидка» (Ф. М. Достоевский, 1989, с. 41–42).

«Вот буквально верное описание наружности того Федора Михайловича, каким он был в 1846 году: роста он был ниже среднего, кости имел широкие и в особенности широк был в плечах и в груди; голову имел пропорциональную, но лоб чрезвычайно развитой с особенно выдававшимися лобными возвышениями, глаза небольшие светло-серые и чрезвычайно живые, губы тонкие и постоянно сжатые, придававшие всему лицу выражение какой-то сосредоточенной доброты и ласки; волосы у него были более чем светлые, почти беловатые и чрезвычайно тонкие или мягкие, кисти рук и ступни ног примечательно большие. Одет он был чисто и, можно сказать, изящно; на нем был прекрасно сшитый из превосходного сукна черный сюртук, черный казимировский жилет, безукоризненной белизны голландское белье и циммермановский цилиндр; если что и нарушало гармонию туалета, это не совсем красивая обувь и то, что он держал себя как-то мешковато, как держат себя не воспитанники военно-учебных заведений, а окончившие курс семинаристы» (Ф. М. Достоевский, 1989).

Психологический портрет Александра Блока

Особенности когнитивного стиля

А. А. Блоку свойственно интровертированное отношение к миру, т. е. вся его психическая энергия направлена на субъект, а не на объект.

Восприятие

Воспринимая реальную жизнь во всей ее объективности, А. Блок трансформирует полученные образы, укрупняет, придает им особое эмоциональное звучание. В процессе этой трансформации реальность отступает на задний план, на поверхности остается ее

символ. «Ласковая и яркая краска сохраняет художнику детскую восприимчивость; а взрослые писатели «жадно берегут в душе остаток чувства». Пожелав сберечь свое драгоценное время, они заменили медленный рисунок быстрым словом; но – ослепли, отупели к зрительным восприятиям. Говорят, слов больше, чем красок; но, может быть, достаточно для изящного писателя, для поэта – только таких слов, которые соответствуют краскам. Ведь это – словарь удивительно пестрый, выразительный и гармонический» (А. Блок, 1980, с. 321). «Дело идет о том, о чем всякий художник мечтает, – «сказаться душой без слова», по выражению Фета» (А. Блок, 1955, с. 148).

Синестетичность А. Блока дает образу звучание, запах, цвет, движение, ощущения. Его поэзия – это и живопись, и музыка, и танец, и пластика. «Только часто прикасаясь взором к природе, отдаваясь свободно зримому и яркому простору, можно стряхивать с себя гнет боязни слов, расплывчатой и неуверенной мысли. Живопись не боится слов. Она говорит: «Я – сама природа». А писатель говорит кисло и вяло: «Я должен преобразить мертвую материю»» (А. Блок, 1980, с. 324). «Душа писателя поневоле заждалась среди абстракций, загрустила в лаборатории слов. Тем временем перед слепым взором ее бесконечно преломлялась цветовая радуга. И разве не выход для писателя – понимание зрительных впечатлений, уметь смотреть?» (А. Блок, 1980, с. 323). Особенно характерно для восприятия А. Блока внимание к деталям. «Показывалась Ваша фигура – Ваши линии, так давно знакомые во всех мелочах, изученные, с любовью наблюденные. На Вас бывала, должно быть, полумодная шубка с черным мехом, не очень новая; маленькая шапочка, под ней громадный тяжелый золотой узел волос – ложился на воротник, тонул в меху... Вы держали платье маленькой длинной согнутой кистью руки в черной перчатке – шерстяной или лайковой. В другой руке держали муфту, и она качалась на ходу» (А. Блок, 1955, с. 529).

Память

В своих дневниках и записных книжках А. Блок часто перебирает свои воспоминания, стараясь еще раз перечувствовать, переболеть какими-то событиями прошлого.

*«Все ли здесь воспоминания? Когда –
Предо мной любимые книги,
Мне поэт любимый размер,*

*я стараюсь схватить и вспомнить все –
и не одной памятью головной, а и сердцем и волей.»*

(А. Блок, 1955, с. 374).

Воспоминания являются для него мощным источником творчества. Переживая вновь и вновь одни и те же события, он наполняет их новыми смыслами:

*«Все, что память сберечь мне старается,
Пропадает в безумных годах,
Но горящим зигзагом взвивается
Эта повесть в ночных небесах.»*

*Жизнь давно сожжена и рассказана,
Только первая снится любовь,
Как бесценный ларец перевязана
Накрест лентою алой, как кровь.»*

(А. Блок, 1980, с. 123).

Мышление

Все характеристики, свойственные и восприятию и памяти: синтетичность, синестетичность, оперирование образами, трансформация реальных образов в символы, – характерны и для мышления. «Действие света и цвета освободительно. Оно улегчает душу, рождает прекрасную мысль» (А. Блок, 1980, с. 323). «...«На равнинах моей души» поселился некий Сфинкс, очень и давно уже наполняющий мое существование (с некоторыми перерывами) и направляющий все мои мысли к одному началу. Ожидаю великого «смыкания кругов»» (А. Блок, 1955, с. 517). «До сих пор мистика, которой был насыщен воздух последних лет старого и первых лет нового века, была мне непонятна; меня тревожили знаки, которые я видел в природе, но все это я считал «субъективным» и бережно оберегал от всех... Трезвые и здоровые люди, которые меня тогда окружали, кажется, уберегли меня тогда от заразы мистического шарлатанства...» (А. Блок, 1955, с. 208–209).

Поведенческий портрет

Внешний облик

«Внешне Александр Александрович в эту пору, по словам одного из его товарищей по гимназии, был всегда чисто, даже изящно

одетым мальчиком, очень воспитанным и аккуратным, что, по моему мнению, сказывается и на его тогдашнем почерке». «...Высокий, светлый гимназист, какой-то вялый и флегматичный, говорит в нас». «В августе 1898 г. я встречал Блока в перелеске, на границе нашего Дедова. Показался тарантас. В нем – молодой человек, изящно одетый, с венчиком золотистых кудрей, с розой в петлице и тросточкой. Рядом – барышня...» (О. Немеровская, с. 25–28). «...Дедовское лицо, согретое и смягченное молодостью, очень ранней, было в высокой степени изящно под пепельными курчавыми волосами. Безупречно стройный, в нарядном, ловко сшитом студенческом сюртуке, он был красив во всех своих движениях» (О. Немеровская, с. 31). «Он ходил в аккуратном студенческом сюртуке, всегда застегнутом, воротник был светло-синий (мода была на темные), волосы вились, как нимб, вокруг его аполлоновского лба, и весь он был чистый, светлый, я бы сказал, изолированный – от лохмачей так же, как и от модников» (О. Немеровская, с. 37).

Условия проведения эксперимента. В целом оценки, полученные при восприятии предъявляемых изображений лица, совпали с характеристиками, полученными методом «психологический портрет», так как в психологических портретах присутствовали не только близкие по смыслу понятия и синонимы, но и одни и те же слова.

Для доказательства правомерности выдвинутой гипотезы использовался метод экспертных оценок. Для его реализации были приглашены 10 экспертов:

№1 – доктор психологических наук, музыковед;

№2 – кандидат психологических наук, по первому высшему образованию – филолог, по второму – юрист;

№3 – кандидат психологических наук, музыковед;

№4 – кандидат химических наук; человек, увлекающийся искусством, художник народных промыслов;

№5 – филолог, преподаватель русского языка как иностранного в высшей школе;

№6 – математик (окончила МГУ), психолог (окончила МГУ);

№7 – филолог, психолог;

№8 – продавец,

№9 – историк, политолог;

№10 – кандидат медицинских наук.

Экспертам предлагалось сначала прочитать психологический портрет Ф. М. Достоевского, составленный с помощью биографического метода. Далее предлагались три протокола: один с характеристиками по правой, второй – по левой половине «разделенного лица», а третий содержал общие (и по правой, и по левой половине) характеристики. Около каждого слова стояли три оценки: «согласен», «не знаю», «не согласен». Давалась устная инструкция: «Отметьте наиболее близкую, с вашей точки, зрения оценку соответствия данных слов с содержанием психологического портрета».

Такая же процедура была проведена и с психологическим портретом А. А. Блока.

Результаты и их обработка. Всего каждым экспертом было помечено шесть протоколов. Общее количество ответов «согласен», «не знаю», «не согласен» по Ф. Достоевскому отдельно и по А. Блоку отдельно, а также их процентное содержание относительно общего числа ответов у каждого эксперта мы поместили в сводные таблицы абсолютных и процентных, а также ранговых показателей. Эксперты практически единодушно согласились с оценками, полученными в результате экспериментального исследования (см. гл. 7). Исключение составил один эксперт (№6), который при сопоставлении психологического портрета А. Блока с психологическими характеристиками по «разделенному лицу» выбрал чуть больше (53%) ответов «не знаю». В свободной беседе эксперт пояснила, что ей непонятны смысловые значения многих слов, определяющих психологические черты личности А. Блока. Еще четыре эксперта объяснили свои результаты таким же образом.

Гипотеза о том, что по половине фотопортрета воспринимаются психологические характеристики человека, совпадающие с установленными в результате биографического исследования, подтвердилась полностью. Ответы «согласен» (61,3% по Достоевскому и 64,4% по Блоку) в процентном отношении превосходят сумму ответов по категориям «не согласен» и «не знаю» («не согласен» – 21,9% по Достоевскому, 18,5% по Блоку; «не знаю» – 16,8% по Достоевскому, 17,1% по Блоку).

Литература

1 Блок, А. И невозможное возможно... / А. Блок. М. : Молодая гвардия, 1980.

- 2 Блок, А. Сочинения в двух томах / А. Блок. Т. 2. М. : Художественная литература, 1955.
- 3 Гроссман, Л. П. Жизнь и труды Ф. М. Достоевского. Биография в датах и документах / Л. П. Гроссман. М. – Л., 1935.
- 4 Достоевская, А. Г. Воспоминания / А. Г. Достоевская. М, 1971.
- 5 Достоевский, Ф. М. Дневник писателя / Ф. М. Достоевский. М. : Современник, 1989.
- 6 Достоевский Ф. М. в воспоминаниях современников в 2 т. // М. : Худ. лит-ра, 1990. (Серия литературных мемуаров).
- 7 Достоевский, Ф. М. Бесы / Ф. М. Достоевский. М., 1990.
- 8 Немеровская, О. Судьба Блока / О. Немеровская, Ц. Вольпе. М. : Аграф, 1999.

Глава седьмая

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ «РАЗДЕЛЕННОГО ЛИЦА»: ОБЩИЕ, ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ

Проведенный нами анализ методик и условий проведения психологических экспериментов, которые имели отношение к восприятию человеческого лица, его частей и параметров (в том числе пространственной асимметрии), показали, что исследователи использовали достаточно ограниченный круг методик.

Фактически их можно объединить в две большие группы: первую группу составляют эксперименты, основой которых были технологические приемы (формирование светотеней, компьютерная графика и т. д.), другая за основу брала методы экспертных оценок и психосемантические методы.

Применительно к нашему исследованию были сразу оговорены определенные рамки проведения экспериментов. Мы сознательно упростили процесс проведения эксперимента с технической стороны и поставили задачу максимально приблизить ситуацию эксперимента к реально существующим ситуациям межличностной перцепции и дать испытуемым большую свободу в создании психологических портретов по фотопортретам. Хотя ситуация общения носит в нашем эксперименте условный характер, а возможность реальной коммуникации сведена к контакту с квазисубъектом, основные составляющие процесса общения (субъект, объект и процесс межличностной перцепции) оказываются актуализированными.

Мы не дифференцировали мужской и женский пол ни применительно к испытуемым, ни применительно к лицам, изображенным на стимульном материале, поскольку это не было значимым фактором для решения поставленных в данном экспериментальном исследовании задач.

Однако в процессе проведения целой серии пилотажных исследований мы столкнулись с тем, что испытуемые использовали не только широкий диапазон стратегий восприятия, но также и большое разнообразие грамматических категорий при составлении психологических характеристик изображенных половинок человеческого лица. Естественно, это вызвало определенную

сложность при анализе и сопоставлении характеристик по левой и правой половине.

Стремление решить эту задачу и обусловило подходы к выбору экспериментальных методик. Было принято, как оказалось, вполне правомерное решение использовать комплекс методов для проведения экспериментов и обработки их результатов, включая метод свободных ассоциаций, метод наложения лексических полей, семантический дифференциал, метод «психологический портрет».

Методический подход к исследованию

Хотелось бы остановиться подробнее на характеристиках используемых методов и тех принципах, которыми мы руководствовались при их выборе, так как именно эта составляющая психологического эксперимента, с нашей точки зрения, определяет валидность полученных результатов.

Проблема описания «картины мира» субъекта, состоящей из определенных компонентов (семантических категорий, значений) содержания индивидуального сознания, решается с помощью различных методик, применяемых в экспериментальной семантике. Однако экспериментальное исследование связей значений и смыслов психологическими методами не имеет в своем арсенале большого разнообразия средств. Рассматривая теоретические подходы и экспериментальные методики изучения семантики речевых единиц, выделим метод ассоциативного эксперимента и метод семантического дифференциала.

Проективный метод ведет свое начало с работ К. Юнга. Как известно, основными чертами проективного метода являются: 1) неопределенность инструкции или стимульного материала, неоднозначность его в смысловом отношении; 2) неограниченность в выборе ответа; 3) отсутствие нормативной оценки ответов как верных или ошибочных.

Одним из наиболее распространенных является метод ассоциативного эксперимента. «Вы инструктируете тестируемого реагировать следующим образом: услышав и поняв слово-стимул, он должен как можно быстрее назвать первое слово, пришедшее ему в голову... Первоначально он предназначался для изучения психических ассоциаций» (К. Юнг, 1995, с. 48). Он позволяет выявить тот субъективный категориальный смысл, который

вкладывает человек в определенный стимул (внешний объект, ситуацию).

Из-за трудности интерпретации ассоциативный эксперимент требует применения определенных ограничений, чтобы множество возможных реакций стало исчислимым и доступным для формализованного анализа.

Выгодно отличается от ассоциативных методов метод семантического дифференциала, применяемый в исследованиях межличностной перцепции. Как известно, этот метод был разработан группой американских психологов во главе с Ч. Осгудом и представляет собой комбинацию процедур шкалирования и метода контролируемых ассоциаций.

Напомним, что автор «семантического дифференциала» сам рассматривал свою методику шкалирования как вариант формализации ассоциативного эксперимента: полюса шкал классического СД, как правило, представлены оценочными прилагательными, и испытуемый фактически оценивает возникающее в его сознании ассоциативное поле с помощью готовых и заданных ему оценочных шкал.

В русле психосемантических исследований наряду с вербальными методами все большую актуальность приобретает изучение субъективной семантики в системе визуальных образов – картин, рисунков, графических изображений, знаков и символов (Ч. Осгуд, В. Ф. Петренко, Е. Ю. Артемьева). Одной из разновидностей частных семантических пространств являются так называемые личностные семантические дифференциалы, построенные на базе прилагательных, обозначающих черты личности и характера, ориентированных на оценку самого себя или другого человека.

Процедура построения личностного семантического дифференциала стандартна. По множеству биполярных и униполярных шкал, образованных личностными прилагательными, оценивается множество реальных людей или персонажей, живописных или фотографических портретов, и на основе сходства оценок этих объектов по шкалам строится матрица сходства шкал, которая затем подвергается факторному анализу. Выделенные факторные структуры отражают присущие испытуемым структуры категоризации, через призму которых происходит восприятие другого человека или самого себя.

Применение метода семантического дифференциала имеет недостаток, связанный с тем, что заданный список шкал для оценки объектов невольно навязывает оценки качеств стимульного материала, которые могут быть не свойственны самому испытуемому. И наоборот, предлагаемый исходный список шкал может не отражать свойства объектов, релевантные для испытуемого.

В рамках психосемантики проанализировано влияние социально-перцептивных искажений на восприятие человека человеком. Такие искажения подробно описаны Дж. Брунером и Р. Тагиури в работе «Восприятие людей». Л. А. Петровская выделяет несколько таких искажений: 1) суждение о другом по аналогии с собой; 2) «эффект ореола» (влияние общего впечатления о другом человеке на восприятие оценки частных свойств и проявлений его личности); 3) эффект стереотипизации – наложение на восприятие отдельного человека обобщенного образа некоторого класса, группы; 4) влияние «имплицитной теории личности» – рассмотрение человека через призму имплицитных представлений о том, какой же должна быть личность с точки зрения воспринимающего; 5) стремление к внутренней непротиворечивости образа воспринимаемого; 6) «эффект инерционности» – тенденция к сохранению однажды созданного представления о человеке; ж) влияние направленности личности воспринимающего (уровня когнитивной сложности, уровня притязаний, самооценки и др.); 7) «эффект последовательности» – влияние на восприятие последовательности получения сведений о человеке.

«Проективность психосемантических методов используется, таким образом, не только для исследования личности самого испытуемого, но и для реконструкции понимания им личности другого человека, в том числе персонажа художественного произведения... Полагаем, что предложенный метод описания личности человека через его поступки и мотивы найдет применение как в области психологии искусства, так и в исследованиях межличностного восприятия, где мерность семантического пространства отражает уровень развития межличностного восприятия и степень эмпатии, притяжения одним человеком личности другого человека» (В. Ф. Петренко, 1997, с. 243).

В связи с изложенными выше положениями, учитывая все плюсы и минусы, мы приступили к пилотажному исследованию, чтобы

определить на практике, насколько эти методики пригодны для нашего психологического эксперимента.

Целый блок исследовательской работы был связан с отработкой процедуры исследования: стимульным материалом, видом протокола, ситуацией тестирования и инструкцией.

Стимульный материал претерпел ряд преобразований. В качестве стимульного материала мы вначале предложили разделенные вертикально по линии носа изображения десяти человек. На портретах были изображены: Ф. Достоевский, А. Эйнштейн, Т. Драйзер, М. Бернес, В. Маяковский, В. Ленин, А. Блок, С. Есенин, А. Таиров, С. Михалков. За основу отбора фотопортретов мы взяли психометрические параметры фотоизображения (анфас, взгляд направлен на зрителя, спокойное состояние) и то, что это реально существующие личности, известные деятели искусства и науки. После нескольких пробных предъявлений стимульного материала испытуемым, стало понятно, что некоторые персонажи легко запоминаются по одной из половин предъявляемых «разделенных лиц», и поэтому оценка второй половины оказывается не валидной. В результате такого отбора мы исключили «разделенное лицо» В. Маяковского (на фотопортрете он был в головном уборе). Изображение В. И. Ленина испытуемые узнавали сразу, и на их оценки существенно влияло их собственное отношение к этому персонажу, поэтому этот фотопортрет мы также исключили из дальнейших исследований. В результате тщательного анализа психометрических характеристик фотоизображений были отобраны для эксперимента «разделенные лица» только четырех человек: Ф. Достоевского, М. Бернеса, А. Эйнштейна, Т. Драйзера. После соответствующих измерений с помощью специальной компьютерной программы оказалось, что разница пикселей правой и левой половинок некоторых фотопортретов превышала допустимую норму. Таким образом, в качестве стимульного материала было отобрано два фотопортрета А. Блока и Т. Драйзера. Их половинки почти равны. Так, например, выглядели карточки с изображением Т. Драйзера (рис. 14).

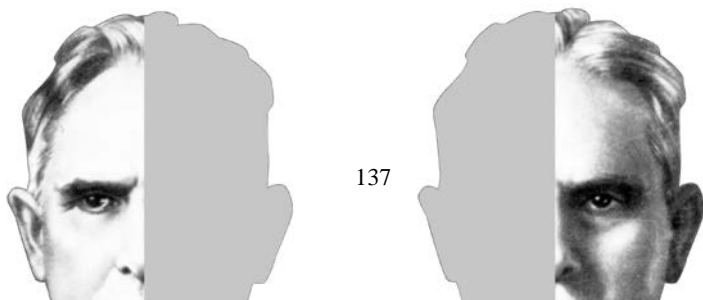


Рис. 14. Карточки с изображением половинок лица Т. Драйзера

Что касается вида протокола, то на его трансформации мы остановимся подробнее. Предварительно протокол был в свободной форме, поскольку, с нашей точки зрения, предлагая список шкал для психологической характеристики изображенных половинок лиц, мы невольно навязываем оценки качеств, которые могут быть свойственны самому испытуемому (или же, наоборот, шкалы могут не отражать свойства, релевантные для испытуемого). Он представлен на рис. 15.

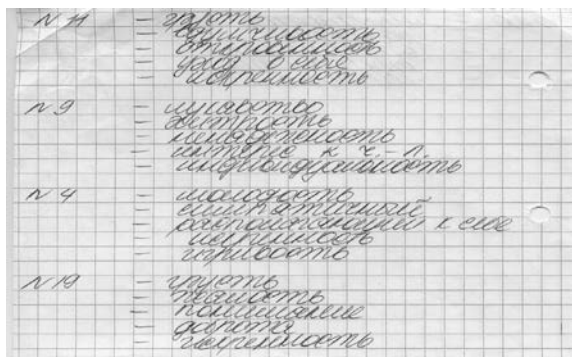


Рис. 15. Первоначальный вид протокола

Получив целый массив данных в виде слов-характеристик, мы вышли на то, что при сравнении психологических характеристик существуют относительные ограничения. Это потребовало от нас проверки полученных результатов объективными методами.

При создании шкал для новой серии эксперимента использовался контент-анализ. В результате протокол принял совсем иной вид.

Мы намеренно предоставили испытуемым возможность решать задачу в неградуированной шкале, чтобы никак не стеснять их свободу. Однако шкалы выглядели неравноценными из-за разной величины слов,

что вызывало трудности у некоторых испытуемых. Мы ограничили пространство, предназначенное для оценок испытуемыми, и обозначили середину. Окончательно протокол приобрел вид, в котором были учтены все пространственные параметры. При этом инструкция не претерпевала никаких изменений. Надо отметить, что на каждом этапе преобразования протокола или стимульного материала мы проводили экспериментальную проверку адекватности наших изменений.

Таким образом, мы взяли за основу известные методы свободных ассоциаций и семантического дифференциала, но модифицировали их применение в рамках задач нашего эксперимента.

Очевидно, принятая процедура эксперимента по изучению пространственной асимметрии человеческого лица свидетельствует о том, что наш эксперимент носит ряд особенностей, свойственных проективной методике. Низкая валидность проективных методик как недостаток отодвигается на второй план вследствие того, что применяемый нами метод в целом не является проективным, а также вследствие специфической значимости объекта восприятия – человеческого лица.

Другое направление исследовательской работы – экспериментально-статистическое – было связано с поиском наиболее адекватных методов обработки данных (от различной работы со словами до корреляционных исследований, включая факторные и кластерные анализы). Известно, что для обработки данных, полученных в ходе психологического эксперимента, широко используются различные методы многомерной статистики. Наиболее распространенный из них – факторный анализ: «статистическая процедура, применяемая для выявления относительно небольшого количества глубинных (явно не наблюдаемых) конструкторов, которые можно использовать для представления отношений между многочисленными наблюдаемыми переменными» (О. В. Митина, 2001). Процедура факторного анализа оказывается более оптимальной для обработки данных, полученных в результате ассоциативного эксперимента, так как этот метод позволяет «представить меры сходства значений в виде матрицы корреляций, полученных через отнесение значений к опосредующему звену» (В. Ф. Петренко, 1997, с. 100).

И, наконец, завершающим этапом стало использование метода «психологический портрет». Системно-биографической подход в создании психологического портрета опирается на субъективный, объективный и феноменологический способы познания.

Субъективный способ выступает в качестве интуитивного формулирования гипотез о модели психики другого. Объективное познание постоянно проверяет интуитивно найденные решения. В данном контексте исследовательская гипотеза либо подтверждается, либо отвергается с помощью различных методов: беседы, анализа высказываний, дневников. «Феноменологическое познание выступало как основополагающее. Исследовательская позиция – познать психику другого через безоценочное признание чужого мира значений и смыслов – составляло его суть» (Н. Л. Нагибина, 2000, с. 30).

Проблема смыслового контура – одна из центральных при составлении психологического портрета человека. Все второстепенное должно отойти на задний план. На этом этапе главный вопрос, который ставит себе психолог: что в жизни этого человека самое смысловое, центральное? Для чего он живет? Как оказалось в результате многолетних исследований Н. Л. Нагибиной (1994–2007), ценностно-мотивационная сфера завязана в тугую узел с когнитивными характеристиками. Практически невозможно сказать, что здесь первично, а что вторично. Важно одно – есть некие стабильные соответствия и соотношения, которые поддаются описанию. Описание этого узла и составляет основу психологического портрета.

Метод анализа высказываний на основе исследования дневников, писем, автобиографических сообщений использовался для проверки одной из наших гипотез. Формулирование гипотез о модели психики другого происходило на основе ясных высказываний самих испытуемых об особенностях своей познавательной сферы. Продукты деятельности, в нашем случае – это продукты творчества, могут многое сказать о личности человека, создававшего их. Стихи и проза рассматривались нами в традициях проективных методов. Вопрос стилистики при этом, был одним из главных и определяющих. Еще К. Юнг писал: «...Поэт обладает способностью драматизировать и персонифицировать свои ментальные содержания. Создавая своих персонажей на сцене или же в поэме, драме, романе, он всегда думает, что это просто продукты его воображения; но эти персонажи каким-то неведомым образом создают себя сами. Любой писатель будет отрицать, что эти персонажи психологически значимы для него, но на самом деле вам, как и мне, известно, что они что-то значат. Следовательно, *изучая*

созданных писателем персонажей, вы сможете читать его душу» (курсив наш. – Н. Г.) (К. Юнг, 1985, с. 75).

Сама жизнь человека с чередой поступков служила прекрасным объективным показателем при создании его психологического портрета. Несомненно, учитывался внешний вид и условия жизни, а также экспертные оценки – рецензии, критические статьи.

Исследовательская позиция – познать психику другого через безоценочное признание чужого мира значений и смыслов – составляла суть портретного письма.

В данном исследовании мы ставили перед собой задачу с помощью метода «психологического портрета» описать черты характера отобранных исторических личностей и соотнести эти черты с теми психологическими характеристиками, которые были получены в процессе нашего эксперимента при восприятии их фотопортретов.

При использовании метода «психологического портрета» необходимо иметь достаточное количество документальных письменных свидетельств каким-либо качествам личности (дневники, письма, размышления, записанные разговоры). В нашем исследовании мы использовали алгоритм создания психологического портрета исторического лица, предложенный Н. Л. Нагибиной:

- 1 Ознакомиться с основными произведениями.
- 2 Обозначить основные линии творчества:
 - тематика;
 - периоды творчества.
- 3 Выбрать наиболее психологически значительные документы (исповеди, завещания, автобиографии и т. д.).
- 4 Выписать из них 2–3 центральных мысли (в цитатах), касающиеся смысла жизни и цели творчества.
- 5 Прочитать весь документальный материал, выписывая цитаты по рубрикам:
 - когнитивный стиль (особенности восприятия, памяти, мышления);
 - ценностно-мотивационная сфера;
 - основные поведенческие характеристики;
 - творческий портрет (цель творчества).

Таким образом, системно-биографический подход особенно важен в создании психологического портрета личности. В данной

работе предлагается рассматривать биографический метод и анализ продуктов творчества в единстве.

Исходя из вышеизложенного хотелось бы сделать несколько предварительных выводов:

- В таких объемных, многоступенчатых и комплексных исследованиях целесообразно использовать не столько количественное многообразие методологических подходов, сколько прибегать к их выборочному использованию, так как тот результат, который трудно получить с помощью одной методики, может быть получен в рамках другой.

- Выборочное использование различных методов и помогло нам получить более глубокие и обширные данные.

- В психологических экспериментах, растянутых во времени, мы, не отрицая полезности выхода от частного к общему, тем не менее склоняемся, что целесообразней использовать подход от общего к частному.

7.1 Восприятие психологических характеристик человека по его «разделенному лицу»

На первом этапе исследования – при использовании метода свободных ассоциаций – проверялась **гипотеза**: при восприятии психологических характеристик человека по «разделенному лицу» правая и левая половины оцениваются частично по-разному.

Методика представляет собой набор карточек (10 x15 см) с изображением известных деятелей искусства и культуры (Ф. Достоевский, С. Есенин, А. Блок, А. Эйнштейн, В. Ленин, В. Маяковский, Т. Драйзер, М. Бернес, С. Михалков, А. Таиров).

Условия проведения эксперимента. Последовательно каждому испытуемому отдельно предъявлялся набор карточек, время не ограничивалось. Давалась устная инструкция: «Напишите первые пришедшие на ум слова (3–5), характеризующие этого человека». Давался стандартный протокол в свободной форме.

Испытуемые: в первой серии эксперимента приняли участие 23 человека в возрасте от 20 до 62 лет, студенты психологических вузов

и лица с высшим техническим и гуманитарным образованием, мужчины и женщины.

Стимульный материал. 20 карточек (10 x15 см), на которых изображены левая или правая половина лиц, известных нашей культуре (Ф. Достоевский, А. Эйнштейн, Т. Драйзер и др.); лица повернуты в анфас, взгляд направлен на зрителя, спокойное состояние, компьютерное качество изображения. Каждая из карточек была пронумерована с обратной стороны в случайном порядке. На рис. 16 приводим как выглядели две из них в уменьшенном виде.



Рис. 16. Тестовые карточки: №18 (правая), №12 (левая)

Результаты исследования и их обработка. Все карточки тестового набора первой серии описывались испытуемыми, что дало нам 460 характеристик – психологических портретов. Для проверки гипотезы использовался лексико-семантический анализ текстов этих характеристик. Сопоставлялись описания левой и правой частей изображения лица.

Все протоколы были обработаны следующим образом: текст описания левой части изображения помещен в левую колонку сводной таблицы, правой части – в правую. Каждому испытуемому представлена отдельная строка. Сопоставление описаний левой и правой половин фотопортрета А. Эйнштейна (для примера) по 23 испытуемым представлено в табл. 4.

Таблица 4

Сопоставление описаний левой и правой половины
фотопортрета А. Эйнштейна

	№12 левая	№18 правая
1	Игривый, ироничный, недоверчивый.	Ироничный, эмоциональный.
2	Серьезный, реалистичный, деятельный, активный, желающий до чего-то докопаться.	Оптимист, активный, деятельный, мечтатель, желающий много успеть.
3	Творческий, целеустремленный, веселый, дружелюбный, добрый.	Добрый, общительный, веселый, великодушный, щедрый.
4	Станный, добрый, молчаливый.	Добрый, смешной, веселый, задумчивый.
5	Игрок, шут, ребенок, ум, застенчивость.	Победитель, коварство, страсть, юмор, детскость.
6	Невеселый, умный, скучный, задумчивый, пессимист.	Ученый, чудаковатый, проницательный, веселый, не следит за внешностью.
7	Спокойствие, доброта, уверенность.	Добродушие, радость, жизнелюбие.
8	Интеллектуальный, умный, добрый, внимательный.	Хитрый, слащавый, интеллектуальный, любимец женщин.
9	Гибкий ум, интеллект, доброжелательность, легкость в общении, наличие чувства юмора.	Доброжелательность, задумчивость, жесткость, конкретность, печаль.
10	Усталость, все надоело.	Весельчак, любимец женщин.
11	Безумный, креативный.	Лукавый, серьезный, умный, гениальный, деспотичный.
12	Веселый, с хитринкой, взъерошенный.	Насмехающийся, притягательный, живой, открытый.
13	Сумасшедший ученый, Эйнштейн, грусть, тоска, интроверт.	Лукавость, доброта, чертовинка, ум, неординарность поведения.
14	На голове бардак, седой, большой нос (как слива),	Усы, улыбка, лохматые волосы, седой, усатые брови.

	широкий лоб.	
15	Грусть, печаль, озадаченность, вдумчивость, озабоченность.	Добряк, радостный, умный, доброжелательный, хитрый,
16	Чудной, строгость, глубина взгляда, открытость, таинство.	Игривость, симпатия, радость, таинственность, удача.
17	Относительность, мягкость, эпикурейство, эстетство, мыслительность.	Остроумие, веселость, вдумчивость, импульсивность, энергичность.
18	Пикантный, доблестный, атеистичный, увлеченный, амбициозный.	Теоретик, умница, властолюбивый, загадочный, усатый.
19	Осторожность, остроумие, энергичность, вдумчивость, импульсивность.	Остроумие, вдумчивость, энергичность, импульсивность, сексуальность.
20	Сильный взгляд, осмысленность, некий хаос, насмешливость.	Хитроумность, рассеянность, задумчивость, смешливость.
21	Умный, амбициозный.	Веселый, оптимист, жизнелюбивый.
22	Серьезный, пронизательный, ответственный.	Веселый, умный, добрый.
23	Грустный.	Ироничность, трусость.

Из табл. 4 видно, что различные испытуемые используют для описания психологической характеристики не только разные грамматические формы слов (прилагательные, существительные, глаголы), но и разные стратегии восприятия.

Мы получили широкий спектр характеристик, которые давали испытуемые, и большую вариативность стратегий восприятия. Наиболее часто встречались:

характеристика личности («тираничный», «добрый», «наивный», «гордый», «бесстрастный» и т. д.), эмоциональное состояние («грустный», «спокойный», «печальный», «удивленный», «любопытный» и т. д.), социальная роль («писатель, рабочий, артист, учитель» и т. д.),

действие личности («задумался», «интригует», «обиделся», «лукавит»),

физиогномические особенности («большой лоб», «нос на правую половину лица», «лоб в морщинах», «большие губы», «взъерошенные волосы», «впалые губы»),

темпераментальные характеристики («флегматично-меланхолический», «холерик»).

Некоторые протоколы содержат достаточно *пространные описания*, например, «молодое лицо, радостный взгляд, смотрит в глаза, загадочная улыбка, как у Джаконды. Создает впечатление порядочного человека, послушного и опрятного»

Испытуемые описывают *взгляд* («строгий взгляд», «задумчивый и заинтересованный взгляд», «всезнающий взгляд», «открытый взгляд», «холодный взгляд» и т. д.) и *улыбку* («улыбка обиженная», «слегка улыбается», «улыбчивый», «улыбка чуть-чуть хитроватая», «с ухмылкой» и т. д.).

Встречались испытуемые, которые описывали *историю жизни изображенного человека* (прошедшую или настоящую) или давали *оценки степени красоты лица*.

Иногда встречается описание *собственного ощущения испытуемого* от воспринимаемого лица («ощущение, как будто он вспомнил что-то приятное или увидел глупое, но смешное»).

Из слов левой и правой частей таблицы были образованы два лексико-семантического ряда, в значениях всех слов которых присутствует семантический элемент «характеристика». С помощью метода наложения лексико-семантических рядов были выделены общие (одинаковые) характеристики, что и дало некую обобщенную характеристику человека, изображенного на двух карточках (две половинки – правая и левая). Таким образом по всем карточкам было получено десять таблиц (по всем портретам), где в правом столбике помещен лексико-семантический ряд слов, относящийся только к характеристике правой половины изображения, в левом – только к левой и в среднем столбике – характеристики, встречающиеся при описании левой половины и правой половины, т. е. общие для обеих половин. Как образец приведем одну такую таблицу (табл. 5), составленную по 23 протоколам с психологическими характеристиками, данными испытуемыми при оценке левой и правой половин фотопортрета А. Эйнштейна.

Таблица 5

Пересечение лексико-семантических рядов

Левая половина	Общие	Правая половина
Амбициозный	Активный	Великодушный
Атеистичный	Вдумчивость	Властолюбивы
Безумный	Веселый	Гениальный
Большой нос (как слива)	Деятельный	Деспотичный
Взъерошенный	Доброжелательный	Детскость
Внимательный	Добрый	Добродушие
Все надоело	Задумчивый	Желающий много успеть
Гибкий ум	Игривый	Жесткость
Глубина взгляда	Импulsивность	Живой
Грустный	Интеллектуальный	Жизнелюбивый
Доблестный	Ироничный	Загадочный
Дружелюбный	Остроумие	Коварство
Желающий до чего-то докопаться	Открытый	Конкретность
Застенчивость	Печаль	Лохматые волосы
Игрок	Проницательный	Лукавый
Интроверт	Седой	Любимец женщин
Креативный	Серьезный	Мечтатель
легкость в общении	Умный	Насмехающийся
Молчаливый	Ученый	Не следит за внешностью
Мыслительность	Энергичность	Неординарность
Мягкость		Общительный
На голове бардак		Оптимист
Наличие чувства юмора		Победитель
Насмешливость		Притягательный
Невеселый		Радостный
Недоверчивый		Рассеянность
Некий хаос		Сексуальность
Озабоченность		Симпатия
Озадаченность		Слащавый
Осмысленность		Смешливость
Осторожность		Смешной

ответственный		Страсть
Относительность		Таинственность
Пессимист		Теоретик
Пикантный		Трусость
Реалистичный		Удача
Ребенок		Улыбка
С хитринкой		Усатые брови
Сильный взгляд		Усатый
Скучный		Хитроумность
Спокойствие		Хитрый
Странный		Чертовинка
Строгость		Чудаковатый
Таинство		Щедрый
Творческий		Эмоциональный
Тоска		Юмор
Уверенность		
Усталость		
Уязвленный		
Целеустремленный		
Чудной		
Широкий лоб		
Шут		
Эпикурейство		
Эстетство		

Исследование показало, что психологические характеристики левой и правой половины изображения лица хоть и совпадают частично, так как находятся в одних и тех же лексико-семантических рядах, но все же различаются по форме; встречаются случаи несовпадения психологических характеристик (они чаще не абсолютно противоположные, а различные по семантике).

Надо сказать, что хотя некоторые половинки портретов (Эйнштейн) опознавались сразу, другие – только по предъявлению второй половинки, после того как первая была уже охарактеризована и не опознана (Достоевский). Однако даже в этих случаях во всех

парах протоколов, которые были получены в результате этой серии эксперимента, не обнаружено ни одного полного совпадения оценок восприятия левой и правой половинок.

С помощью контент-анализа были проанализированы тексты психологических характеристик левой и правой половин изображений лица. Поскольку в полученном спектре характеристик представлены самые разнообразные формы похожих и разных (как по значению, так и по грамматике) слов, то за единицу контент-анализа были взяты лексемы. «Лексема – одна из системных единиц плана содержания языка... совокупность форм и значений, свойственных одному и тому же слову во всех его употреблениях и реализациях. В значениях словоформ лексема выражает то, что остается неизменным при всех грамматических видоизменениях, и отражает идею тождества слова самому себе» (Энциклопедия «Русский язык», с. 123). Далее методом количественных сопоставлений были получены наиболее часто встречаемые характеристики и их антонимы.

Проведенное исследование показало, что наиболее часто при восприятии предложенных стимулов испытуемые использовали следующие оппозиции: «веселый – грустный», «добрый – злой», «сильный – слабый», «общительный – замкнутый» и др. Особенно хотелось бы отметить, что если характеристика «жесткий» не встретилось в исследуемом материале ни разу, то «жестокий» – 15 раз, поэтому мы сочли возможным представить ее как оппозицию характеристике «мягкий», что дало нам шкалу «мягкий – жестокий». Самой распространенной характеристикой оказались «ум», «умный», «умный взгляд», однако ни разу не встречены характеристики «дурной», «неумный»; в то же время присутствуют характеристики «безумный», «безумный взгляд», так что мы создали шкалу «умный – безумный». Эти пары так же являются антонимичными, так как «антонимы выражают предельное отрицание противоположного значения, вскрываемое путем семантического анализа: сильный – слабый (= предельно не+сильный). Психологическую основу антонимии образуют ассоциации представлений по контрасту, логическую – противоположные видовые понятия внутри родового понятия» (Энциклопедия «Русский язык», с. 21).

В данном случае характеристика «безумный» понимается нами исходя из исследуемого контекста как «без ума», т. е. предельно не+умный. Именно эти оппозиции и стали нашими шкалами.

Такой результат исследования мы объясняем спецификой стимульного материала, так как на предъявляемых портретах изображены личности, известные своим высоким интеллектом.

У нас была возможность повторить первую серию эксперимента через год с теми же испытуемыми, но уже с использованием наших шкал.

Во **второй серии** эксперимента при проверке **гипотезы** о том, что оценки психологических характеристик личности по изображениям правой и левой половин лица различны, условия проведения выглядели следующим образом.

Испытуемым представлялся набор из 8 карточек (10 x15 см) с половинками фотопортрета Ф. Достоевского, А. А. Блока, А. Эйнштейна, Т. Драйзера и протокол, приведенный ниже.

Время восприятия и оценки не ограничивалось.

ПРОТОКОЛ

Ф. И. О. _____

Возраст _____

Пол _____

Профессия (образование) _____

Инструкция:

«Вам будут предъявлены карточки с изображением половинок лиц, разделенных вертикально. Оцените их по каждой из нижеприведенных шкал. Знаком «X» обозначьте место положения вашей оценки.

Укажите № карточки _____».

Веселый		Грустный
Добрый		Злой
Умный		Безумный
Сильный		Слабый
Мягкий		Жестокий
Задумчивый		Легкомысленный
Целеустремленный		Бесцельный
Терпимый		Нетерпимый

Нежный		Грубый
Общительный		Замкнутый
Экстравертированный		Интровертированный
Чувственный		Рациональный

Испытуемые: 64 человека в возрасте от 20 до 62 лет, студенты психологических вузов и лица с высшим техническим и гуманитарным образованием, мужчины и женщины.

Мы намеренно предоставили испытуемым возможность решать задачу в неградуированной шкале, чтобы никак не стеснять их свободу.

При обработке для перевода полученных данных в числовой бит мы применили процедуру деления каждой шкалы на 4 части, при этом за 0 мы взяли середину.

Пример:

	добрый					злой
-2	-1,5	-1	0	1	1,5	2

Результаты были сведены в таблицы оценок восприятия правой и левой половинок портрета и их различия. Например, в табл. 6 представлены данные из протоколов испытуемого №73, где оценивались половины изображения Т. Драйзера:

Таблица 6

Данные из протоколов оценки половины изображения
Т. Драйзера (испытуемый №73)

Шкалы	Драйзер		Различия: Ix1-x2I
	Л. п. (5) [x1]	П. п. (4) [x2]	
Веселый – грустный	1,5	1,5	0
Добрый – злой	1,5	1,5	0
Умный – безумный	-1,5	-1	0,5
Сильный – слабый	-1,5	2	3,5
Мягкий – жестокий	2	-1	3

Задумчивый – легкомысленный	-1,5	-1	0,5
Целеустремленный – бесцельный	-1,5	1,5	3
Терпимый – нетерпимый	1,5	-1	2,5
Нежный – грубый	1,5	-1	2,5
Общительный – замкнутый	1,5	-1	2,5
Экстравертированный – интровертированный	-1	2	3
Чувственный – рациональный	2	-1	3
Итого:			24

Графически это было представлено следующим образом (рис. 17).



Рис. 17. Оценки половины изображения Т. Драйзера (испытуемый №73)

Письменное интервьюирование испытуемых показало, что не всем легко оценивать половинки лиц по заданным шкалам. Восемь испытуемых отметили, что методом свободных ассоциаций оценивать было легче. Четверым оказалось легче оценивать по заданным шкалам узнаваемую половинку фотопортрета, а неузнаваемую – без шкал. Остальным было все равно.

При анализе оценок по протоколам выделились три основных группы испытуемых, у которых:

а) оценки правой и левой половины фотопортрета различаются абсолютно;

б) оценки правой и левой половины фотопортрета полностью совпадают;

в) оценки правой и левой половины фотопортрета частично соответствуют друг другу.

На рис. 17, 18, 19 представлены графические изображения оценок правой и левой половины «разделенного лица» испытуемыми из каждой группы. На рис. 18 видно, что оценки правой и левой половин фотопортрета одним из испытуемых совпали полностью. Однако надо заметить, что у того же испытуемого оценки правой и левой половинок других фотопортретов портретов совпадают лишь частично. Возможно, этот испытуемый просто опознал некоторые из портретов сразу по одной из половин.

Драйзер

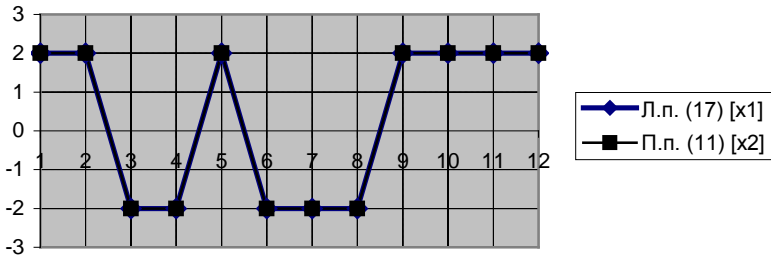


Рис. 18. Пример полного совпадения оценок

На рис. 19 – пример наиболее часто встречающегося соотношения оценок «разделенного лица», когда по некоторым шкалам оценки совпадают (в данном случае таких шкал – шесть). Для этого испытуемого обе половинки изображения Ф. Достоевского обладают такими качествами, как «грустный» (шкала 1), «умный» (шкала 3), «сильный» (шкала 4), «грубый» (шкала 9), «замкнутый» (шкала 10). С его точки зрения, именно эти характеристики максимально выражены. Диаметральнo противоположно оценены половинки по шкале 6: левая половинка – крайне «задумчива», а правая – крайне «легкомысленна». Характеристики «мягкий» (шкала 5) и «интровертированный» (шкала 11) присутствуют и для правой и для левой половинок, но оценены немного по-разному. Особый интерес представляют случаи, когда испытуемый ставит среднюю оценку (например, по правой половине: шкала 2 – «добрый – злой» и шкала 8 – «терпимый – нетерпимый», по левой половине шкала 7 –

«целеустремленный – бесцельный», шкала 12 – «чувственный – рациональный» и шкала 8 – «терпимый – нетерпимый»). Возможно, с точки зрения испытуемого, эти качества присутствуют в половине лица в равной степени, а может быть, ни того ни другого качества испытуемый не видит или просто оценка по этим качествам вызывает трудности.

Достоевский

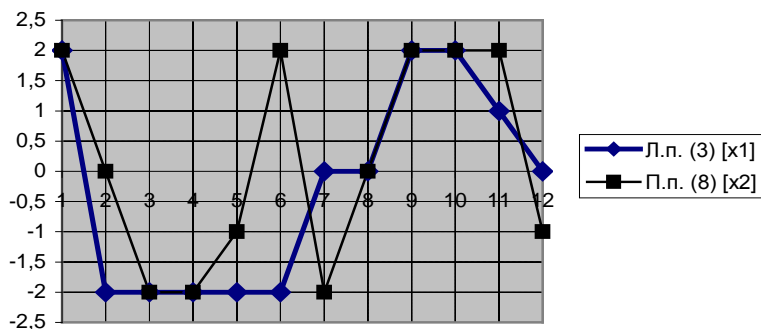


Рис. 19. Пример частичного совпадения оценок

На рис. 20 мы видим, что по левой половине изображения испытуемый оценивает человека как крайне «грустного» (шкала 1), «умного» (шкала 3), «сильного» (шкала 4), «задумчивого» (шкала 6), «целеустремленного» (шкала 7), «терпимого» (шкала 8). И в то же время довольно убедительно проступают другие характеристики: «злой» (шкала 2), «жестокый» (шкала 5), «грубый» (шкала 9), «интровертированный» (шкала 11) и «рациональный» (шкала 12). Правая же половина обладает почти диаметрально противоположными характеристиками. Здесь крайние оценки достались таким качествам, как «веселый» (шкала 1), «добрый» (шкала 2), «безумный» (шкала 3), «мягкий» (шкала 5), «общительный» (шкала 10), «экстравертированный» (шкала 11), «чувственный» (шкала 12). Не столь ярко, но все же значимо присутствуют также черты: «слабый» (шкала 4), «легкомысленный» (шкала 6), «целеустремленный» (шкала 7), «терпимый» (шкала 8), «нежный» (шкала 9). На рис. 20 хорошо видно, что нет ни одной одинаковой оценки, лишь по некоторым шкалам (7, 8, 10) половинки изображения обладают одинаковыми характеристиками

(«целеустремленный», «терпимый», «общительный»), но интенсивность их проявления на правой и левой половине различна.

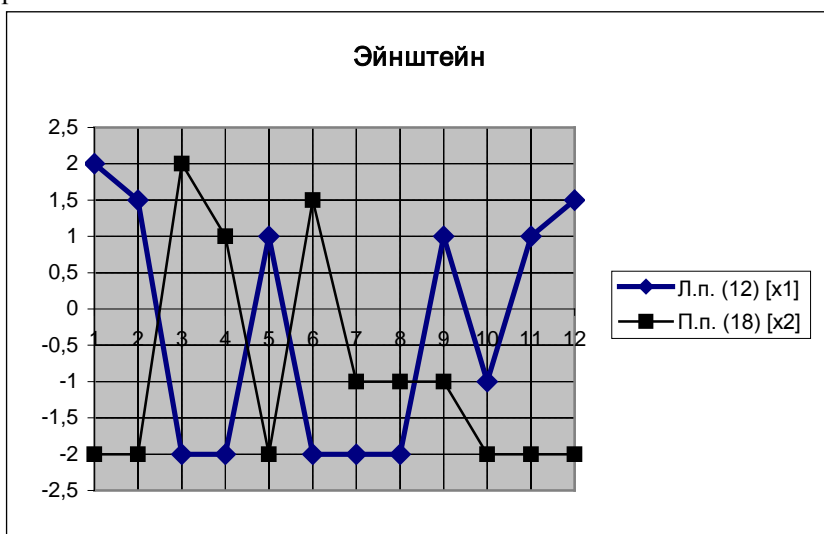


Рис. 20. Пример полного несовпадения оценок

Таким образом, эксперимент, проведенный в новой технике, подтвердил гипотезу о том, что при восприятии разделенного по вертикали (по линии носа) изображения лица психологические характеристики каждой из половин различны. Техника оценки психологических характеристик по шкалам выявила испытуемых, которые оценивают диаметрально противоположно половины изображения лица, видят разницу между половинами изображения лица, и тех, которые не видят этой разницы. Результаты первой серии отличаются от результатов второй серии эксперимента (методом свободных ассоциаций) тем, что выявились испытуемые, у которых оценки левых и правых половин совпали полностью. У самой большой группы (69%) оценки обеих половинок «разделенного лица» частично совпадают и распределяются следующим образом: девять различий из двенадцати показали 12%, восемь различий – 17%, семь различий – 16%, шесть различий – 13% и пять различий – 11%; у другой группы (14%) различаются все оценки, кроме 1–2 шкал; совсем незначительные различия (1–2) выявились в 3% протоколах; 2% протоколов содержат абсолютно

различные оценки половинок «разделенного лица» и 1% показал полное совпадение оценок. Такое распределение объясняется, видимо, тем, что хотя и оценивается «разделенное лицо», все же каждая половина является частью целого портрета человека.

В дальнейшем научный интерес представляет изучение личностных характеристик воспринимающего и выявление корреляций с психологическими характеристиками воспринимаемого лица.

В третьей экспериментальной серии проверялась гипотеза: восприятие психологических характеристик человека по его лицу опосредовано набором базальных представлений об основных качествах личности.

Испытуемые: 77 человек в возрасте от 20 до 62 лет, студенты и лица с высшим техническим и гуманитарным образованием, мужчины и женщины.

Процедура проверки экспериментальной гипотезы

1 Испытуемым было предложено оценить половинки портретов Ф. Достоевского, А. Блока и Т. Драйзера по шкалам и отметить свои оценки в протоколе.

2 Данные протоколов испытуемых по каждой половине изображения были внесены в общую матрицу. Процедура факторного анализа была выполнена методом главных компонент, далее четыре фактора подверглись вращению Varimax с помощью программы «Статистика 6.0». Всего было получено шесть факторных таблиц.

3 Данные факторного анализа были занесены в сводные таблицы для анализа.

Результаты и их обработка. Факторному анализу подверглось всего 352 протокола. В результате статистической обработки этих протоколов было получено шесть факторных матриц.

Факторы по правой половине изображения А. Блока (46 испытуемых) выделились следующим образом:

По фактору 1 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «добрый – злой» (0,79), «мягкий – жестокий» (0,87), «нежный – грубый» (0,79).

По фактору 2 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «веселый – грустный» (0,83), «общительный – замкнутый» (0,80), «экстравертированный – интровертированный» (0,70).

По фактору 3 значимые нагрузки на полюсе со знаком «-» имеют шкалы: «умный – безумный» (-0,88), «задумчивый – легкомысленный» (-0,72).

По фактору 4 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «терпимый – нетерпимый» (0,90).

Нагрузки выделенных факторов по оценкам левой половины «разделенного лица» А. Блока:

По фактору 1 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «мягкий – жестокий» (0,85), «нежный – грубый» (0,85).

По фактору 2 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «общительный – замкнутый» (0,82), «экстравертированный – интровертированный» (0,82).

По фактору 3 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «терпимый – нетерпимый» (0,82).

По фактору 4 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «целеустремленный – бесцельный» (0,76).

Выделенные факторы по правой половине изображения Т. Драйзера (77 испытуемых):

По фактору 1 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «добрый – злой» (0,86), «мягкий – жестокий» (0,85), «нежный – грубый» (0,86), «чувственный – рациональный» (0,73), «терпимый – нетерпимый» (0,65).

По фактору 2 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «сильный – слабый» (0,80), «целеустремленный – бесцельный» (0,81), «умный – безумный» (0,67).

По фактору 3 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «общительный – замкнутый» (0,84), «экстравертированный – интровертированный» (0,84).

По фактору 4 значимые нагрузки имеют шкалы: «веселый – грустный» (0,64); на полюсе со знаком «+» – «задумчивый – легкомысленный» (-0,84).

Выделенные факторы по левой половине изображения Т. Драйзера (77 испытуемых).

По фактору 1 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «общительный – замкнутый» (0,78), «экстравертированный – интровертированный» (0,79), «веселый – грустный» (0,69).

По фактору 2 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «целеустремленный – бесцельный» (0,80), «умный – безумный» (0,84), «сильный – слабый» (0,66).

По фактору 3 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «нежный – грубый» (0,89), «добрый – злой» (0,55).

По фактору 4 значимые нагрузки на полюсе со знаком «-» имеют шкалы: «терпимый – нетерпимый» (-0,89).

Выделенные факторы по правой половине изображения Ф. Достоевского (53 испытуемых).

По фактору 1 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «добрый – злой» (0,76), «мягкий – жестокий» (0,63), «нежный – грубый» (0,6), «веселый – грустный» (0,61), «терпимый – нетерпимый» (0,59).

По фактору 2 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «сильный – слабый» (0,83), «целеустремленный – бесцельный» (0,84),

По фактору 3 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «общительный – замкнутый» (0,87), «экстравертированный – интровертированный» (0,86), «чувственный – рациональный» (0,67).

По фактору 4 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «задумчивый – легкомысленный» (0,85).

Выделенные факторы по левой половине изображения Ф. Достоевского (53 испытуемых).

По фактору 1 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «добрый – злой» (0,82), «мягкий – жестокий» (0,86), «нежный – грубый» (0,83).

По фактору 2 значимые нагрузки на полюсе со знаком «-» имеют шкалы: «сильный – слабый» (-0,89), «целеустремленный – бесцельный» (-0,89).

По фактору 3 значимые нагрузки на полюсе со знаком «+» имеют шкалы: «веселый – грустный» (0,73), «общительный – замкнутый» (0,87), «экстравертированный – интровертированный» (0,86).

По фактору 4 значимые нагрузки на полюсе со знаком «-» имеют шкалы: «задумчивый – легкомысленный» (0,8).

Шкалы, получившие наибольшие нагрузки по каждому фактору при анализе данных по всем изображениям, мы поместили в сводную таблицу (табл. 7), которая убедительно демонстрирует полученные результаты, а именно: стабильно выделяются в самостоятельную группу шкалы 2 («добрый – злой»), 5 («мягкий – жестокий»), 9 («нежный – грубый»). В пяти случаях из шести эти шкалы попали в первый фактор.

Другую группу составляют шкалы 1 («веселый – грустный»), 10 («общительный – замкнутый»), 11 («экстравертированный – интровертированный»).

И третья группа состоит из шкал 3 («умный – безумный»), 4 («сильный – слабый») и 7 («целеустремленный – бесцельный»).

Таблица 7

Сводная таблица факторов
по левым и правым половинам фотопортретов

Пол. фотопорт рета	Писатель, поэт	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Левая	Блок	5 (0,85) 9 (0,85)	10 (0,82) 11 (0,82)	8 (0,82)	7 (0,82)
Правая	Блок	2 (0,79), 5 (0,87), 9 (0,79)	1 (0,83) 10 (0,80) 11 (0,79)	3 (-0,88) 6 (-0,72)	8 (0,90)
Левая	Драйзер	10 (0,78) 11 (0,79) 1 (0,69)	7 (0,80) 3 (0,84) 4 (0,66)	9 (0,89) 2 (0,55)	8 (-0,89)
Правая	Драйзер	2 (0,86) 5 (0,85) 9 (0,86) 12 (0,73) 8 (0,65)	4 (0,80) 7 (0,81) 3 (0,67)	10 (0,84) 11 (0,84)	1 (0,63) 6 (-0,84)
Левая	Достоевский	2 (0,82) 5 (0,86) 9 (0,83)	<u>4 (-0,89)</u> <u>7 (-0,89)</u>	1 (0,73) 10 (0,88) 11 (0,73)	<u>6 (-0,80)</u>
Правая	Достоевский	2 (0,76) 5 (0,63) 9 (0,60) 1 (0,61) 8 (0,59)	4 (0,83) 7 (0,84)	10 (0,87) 11 (0,86) 12 (0,67)	6 (0,85)

Из четырех факторов, выделенных в результате процедуры факторизации, три фактора являются *общими* для всех стимулов. Мы дали им следующие названия:

фактор 1 – «отношение к себе и к другим», в который с высокими нагрузками вошли шкалы «добрый – злой», «мягкий – жестокий», «нежный – грубый»;

фактор 2 – «экстраверсия – интроверсия» – отражает социальный аспект личности, как бы направленный вовне или внутрь. Наиболее значимые шкалы здесь «веселый – грустный», «общительный – замкнутый», «экстравертированный – интравертированный»;

фактор 3 – «интеллектуальные качества», куда вошли шкалы «целеустремленный – бесцельный», «задумчивый – легкомысленный», «умный – безумный».

Мы считаем, что, пожалуй, самый важный результат состоит как раз в том, что факторы выделяются достаточно однообразно для любого представляемого стимула, т. е. для восприятия любого лица и даже части лица наиболее значимыми для воспринимающего являются некие ведущие факторы, а именно – «отношение к себе и к другим», «экстраверсия – интроверсия» и «интеллектуальные качества».

Литература

1 Артемьева, Е. Ю. О психологии субъективной семантики / Е. Ю. Артемьева. М. : Наука-Смысл, 1999.

2 Артемцева, Н. Г. Познание и личность: Типологический подход / Н. Г. Артемцева [и др.]. М. : Книга и бизнес, 2004.

3 Барабанщиков, В. А. Событие и восприятие / В. А. Барабанщиков. СПб. : Алетейя, 2002.

4 Митина, О. В. Факторный анализ для психологов / О. В. Митина, И. Б. Михайловская. М. : Учебно-методический коллектор «Психология», 2001.

5 Нагибина, Н. Л. Психология типов. Системный подход. Психологические методики / Н. Л. Нагибина. М. : Изд-во Ин-та молодежи, 2000. Ч. 1.

6 Петренко, В. Ф. Основы психосемантики : учеб. пособие / В. Ф. Петренко. М. : Изд-во МГУ, 1997.

7 Юнг, К. Г. Тэвистокские лекции. Аналитическая психология: ее теория и практика / К. Г. Юнг. Киев : СИНТО, 1985.

Глава восьмая ТИПИРОВАНИЕ ПО ЛИЦУ

Проблема соотношения души и тела человека стала ключевой в концепции новой отрасли психологии – соционики. Ее основатель А. Аугустинавичюте, определяя обычными психологическими методами социотип человека, нередко имела возможность изучить его фотографию. Она и ее последователи выделяют 16 социотипов. Исследуя вопросы соционического типирования по внешности, П. Цыпин (2003) обращается прежде всего к одной из психофизиологических дихотомий – статика – динамика. Дело в том, что, с точки зрения соционистов, статик настроен, главным образом, на восприятие информации о результатах каких-либо явлений, а динамик склонен отслеживать процессы формирования этих результатов, не концентрируя на них самих внимания.

П. Цыпин полагает, однако, что важно не только, что та или иная интуиция расположена в ведущем блоке или в суперэго, а значимо еще, какой именно психический канал она занимает. В плане типирования по внешности важна главным образом степень статики и динамики. И тогда на первый план выходит вопрос: а каковы же внешние признаки статики и динамики, как эта дихотомия отражается на лицах людей? В данном отрывке мы приведем схематические изображения некоторых соционических типов, как их представляет П. Цыпин в книге «Внешность человека как один из ключей к определению его социотипа».

Прежде всего, полагает автор, дихотомия статика – динамика отражается в направлении мимических морщин человека.

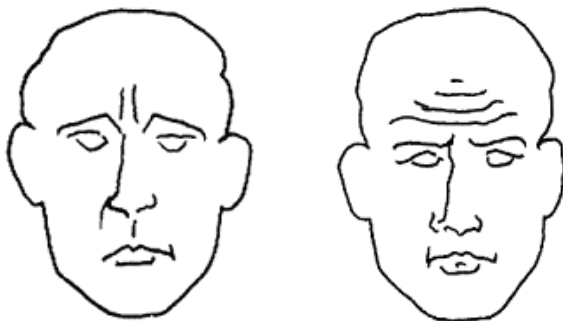


Рис. 21. Динамик и статик

У статиков, мышление которых стремится «в точку» – к истине, к цели, морщины группируются к переносице, это вертикальные морщины. У динамиков, напротив, переносица и межбровное расстояние может быть «чистым», свободным от морщин, зато лоб покрыт волнообразными параллельными складками (рис. 21).

Проследить формирование морщин очень просто: понаблюдайте за мимикой человека, и быстро выяснится его доминирующее движение: одни, если им задать, например, какой-нибудь непростой вопрос, щурятся, хмурятся, и становятся заметными вертикальные морщины – это статики; другие в той же ситуации поднимают брови, возводят глаза к небу и изображают процесс мышления – это динамики.

Одно замечание по поводу вышесказанного: возраст накладывает на человека отпечаток в виде разнообразных морщин на лице, и потому у представителей самых различных социотипов преклонных лет могут отмечаться и «статические», и «динамические» морщины. Однако все же при более внимательном наблюдении заметно преобладание либо вертикального, либо горизонтального направления складок кожи.

Обратимся теперь к внешнему выражению соционической дихотомии интуиция – сенсорика. Практика типирования действительно указывает на определенные внешние признаки, присущие «обладателям» каждого из полюсов этой дихотомии. В частности, интуиты чаще имеют тонкокостное телосложение, тяготеют к астении. Они могут иногда быть полноваты и потому казаться плотными, но на деле у них также почти всегда тонкие костные структуры.

Сенсорики, напротив, чаще демонстрируют стенический тип телосложения и отличаются толстой, широкой костью. Сенсорики, конечно, могут быть и худыми, но всегда производят впечатление сильных, ловких, крепких людей. Им не свойственна вялость и апатичность, сенсориков вообще отличает более высокий жизненный тонус, чем интуитов. Представители сенсорных типов социона, как правило, обладают большей выносливостью, чем «уроженцы» интуитивных.

У интуитов форма лица чаще овальная и треугольная, как показано на рис. 22.

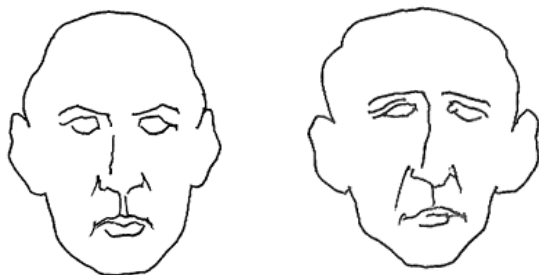


Рис. 22. Овальная и треугольная формы лица

А у сенсориков – округлая или прямоугольная с четко выраженным подбородочным выступом (рис. 23).

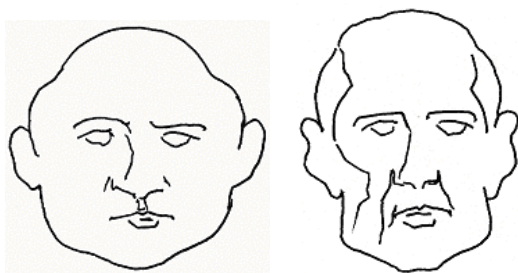


Рис. 23. Округлая и прямоугольная формы лица

Дихотомия логика – этика также имеет выражение на лицах людей (рис. 24).

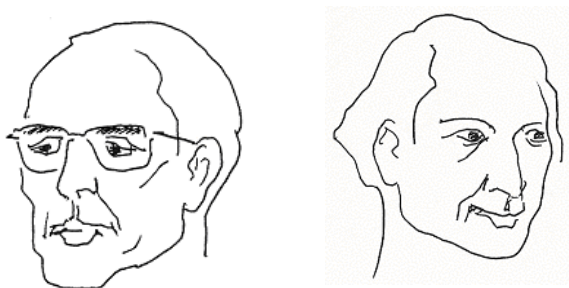


Рис. 24. Логик и этик

Логики обладают обычно более резкими, угловатыми, выраженными чертами лица, в то время как этики тяготеют к мягким очертаниям, размытости, возможно, к большему изяществу и тонкости лицевых рельефов.

Наконец, дихотомия рациональность – иррациональность отражается на человеческом лице следующим образом: рационалы обладают более «правильными», симметричными лицами по сравнению с иррациональными типами.

П. Цыпин осуществил попытку описать внешние характеристики соционических типов. Он выделил ряд, как ему кажется, устойчивых признаков внешности и поведения по каждому типу. Особое внимание он уделяет взгляду. Действительно, мы в наших наблюдениях и эмпирических и экспериментальных работах отметили, что воспринимающий человек акцентирует свое внимание прежде всего на взгляде, особенно при попытках определить психологическую составляющую личности.

В завершение обзора работы П. Цыпина надо сказать, что автор предлагает лишь некоторые умозаключения, которые никак научно не подтверждены. Кроме того, наши исследования в некотором роде даже опровергают сделанные выводы. К примеру, скажем о том, что логик может выглядеть и так, как предлагают соционики, но также и так же, как и человек с доминирующей функцией «чутье себя».

Таким образом, мы полагаем, что соционические типы могут иметь место в психологическом знании отдельно от системы психологических типов Н. Л. Нагибиной, поскольку, хотя предмет пристального внимания один и тот же, подходы и понимание сути человеческой личности все же различны.

В отличие от социоников, в рамках системы психологических типов Нагибиной не описаны внешние характеристики типов. Многолетние исследования автора типологии (Н. Л. Нагибина, 1998–2007) показывают, что среди одного и того же типа могут встретиться и холерики, и сангвиники, и экстраверты, и интроверты, и толстые, и худые, и высокие, и низкие и т. д. Вероятно, поэтому в трудах Н. Л. Нагибиной и ее соратников в основном очень детально и подробно описаны психологические характеристики каждого типа, их проявления в творчестве и судьбе представителей типов и очень много фотографий персонажей, отнесенных к тому или иному психотипу. Стремление научить определять психотип по лицу привело нас к многолетним исследованиям, о которых много и

подробно говорится в этой книге. На основании данных, полученных в этих исследованиях, мы предлагаем следующие описания взгляда, свойственные каждому типу:

Тип G. Взгляд спокойный, добрый, располагающий к общению.

Тип GH. Взгляд спокойный, внимательный к людям, немного грустный, понимающий теплый, располагающий к знакомству.

Тип H. Взгляд открытый, спокойный, холодно-приветливый.

Тип A. Взгляд увлеченный, самоуверенный, выражающий энтузиазм владельца, иногда раздраженный.

Тип AB. Взгляд озорной, веселый, блуждающий, расфокусированный, не слишком заинтересованный, внимательный к окружающей реальности.

Тип B. Взгляд чувственный, самоуверенный, приветливый, располагающий к знакомству.

Тип C. Взгляд несколько высокомерный, властный, внимательный, как бы сверлящий, чувственный, иногда как бы «безумный».

Тип CD. Взгляд насмешливо-агрессивный, придирчивый, властный, игриво-утонченный, часто направленный как бы внутрь себя.

Тип D. Взгляд строгий, серьезный, жесткий, неприветливый, часто содержащий угрозу и агрессию.

Тип E. Взгляд умный, размышляющий, устанавливающий жесткую дистанцию, холодноотстраненный, без особого интереса к окружающему миру, иногда придирчивый.

Тип EF. Взгляд открытый, располагающий, но все же сохраняющий дистанцию, иногда отстраненный, беспристрастный, как будто равнодушный, демонстрирующий некую философскую объективность.

Тип F. Взгляд направленный куда-то вдаль, внимательный, с прищуром, ироничный, часто простоватый, но с лукавинкой.

Конечно, характеристики взгляда только тогда имеют высокую ценность при определении психотипа, когда сочетаются с другими визуальными впечатлениями от «объекта исследования». Для более точного определения необходим многоуровневый синтез информации о человеке: результаты проективных авторских тестов «Тело и душа», «Я и мир» (Н. Л. Нагибина, Миронычева), наблюдения, очное знакомство, изучение биографии и продуктов творчества.

Анализ существующих исследований (Н. Г. Артемцева, 2004) показал, что ученые склонны связывать рациональность и иррациональность с асимметрией лица человека. Действительно, наше собственное исследование показывает, что правая и левая половины лица воспринимаются по-разному. **Гипотеза** нового исследования была таковой: правая половина лица человека любого психотипа воспринимается как рациональная, а левая – как иррациональная.

Испытуемые: 145 человек: мужчины и женщины от 19 до 65 лет. Среди них большинство – студенты психологического факультета МосГУ и Института психоанализа г. Москвы, студенты различных факультетов Нижегородского университета.

Стимульный материал: с помощью компьютерной программы были созданы «химерные» (зеркальное отображение левой и правой половин) изображения лица одного и того же персонажа.

Условия проведения. Для проведения эксперимента используется программа n-types, специально созданная для этого экспериментального исследования сотрудником лаборатории системных исследований психики Института психологии РАН А. В. Жегалло.

Испытуемый сидит перед монитором компьютера. На мониторе экрана возникает лицо целое (составленное либо из двух правых половинок, либо из двух левых половинок, либо нормальное, обычное лицо) (рис. 25). Типы предъявляемых персонажей были определены ранее автором типологической системы Н. Л. Нагибиной. Рядом с фотопортретом на мониторе высвечиваются сначала три картинки, сопровождающих текст, потом две, потом еще две. Картинки и текст являются авторским экспрес-

диагностическим тестом на определение психотипа по системе психологических типов Н. Л. Нагибиной. Первые три – на определение рациональности, иррациональности или переходности (когда рациональность и иррациональность находятся в равновесии); вторые две определяют позицию в Мире по шкале рациональности «Я в Мире» и «Я и Мир»; третьи – объективность и субъективность в познании мира.



Рис. 25. Целое лицо и «химерные» лица, составленные из двух правых (а) и двух левых (б) половинок

Инструкция: с помощью «мышки» выбрать одну картинку, содержание которой наиболее соответствует предъявленному лицу.

Задания выполняются строго индивидуально. Время не ограничено.

Обработка и обсуждение результатов. В специальной директории сохраняются результаты каждого испытуемого, где представлена информация о выборах на каждом из трех этапов

экспресс-теста и по каждому предъявленному лицу, а также зафиксировано время, потраченное на каждый выбор. Мы получили 145 таблиц, одна из таблиц представлена ниже (табл. 8).

Далее было подсчитано общее количество отнесений всех персонажей к каждому из 12 типов. Таким образом, было получено еще 10 таблиц (табл. 9).

Таблица 8

Информация о выборах по каждому предъявленному лицу на трех этапах экспресс-теста и время, потраченное на выбор

n-types ver 0.01 (build 07.11.06) – протокол эксперимента								
Дата проведения: 11/27/06 18:43:14								
Испытуемый, G. Olesya, возраст 24, F								
	Выб. 1	Выб.2	Выб.3	Время реакц. 1	Время реакц. 2	Время реакц. 3	Порядок предъявления	Предъявл ен. лица
CD	3	1	2	42955	23063	29845	0	self.pcx
D	1	1	2	6969	2500	1500	18	artyusha.pcx
C	2	1	2	1875	1532	1297	28	artyusha-l.pcx
EF	3	1	1	11125	4688	12141	8	artyusha-r.pcx
G	2	2	1	3500	1391	1719	20	bar.pcx
E	1	1	1	10297	7672	3313	10	bar-l.pcx
G	2	2	1	2203	1500	1375	30	bar-r.pcx
A	1	2	2	2703	1437	2172	25	dima.pcx
E	1	1	1	13500	8282	16032	5	dima-l.pcx
EF	3	1	1	13547	5719	6454	15	dima-r.pcx
B	2	2	2	17016	6001	11359	2	fil.pcx
C	2	1	2	2422	1859	1610	22	fil-l.pcx
GH	3	2	1	8532	3953	3797	12	fil-r.pcx
A	1	2	2	7516	8735	12234	4	genya.pcx
G	2	2	1	5157	6687	3844	14	genya-l.pcx
AB	3	2	2	3125	1610	1672	24	genya-r.pcx
F	2	1	1	6766	3125	3454	16	haritonov.pcx

C	2	1	2	2203	1672	1406	26	haritonov-l.pcx
H	1	2	1	5500	11500	7470	6	haritonov-r.pcx
GH	3	2	1	11126	2671	6626	17	kristina.pcx
H	1	2	1	2281	1719	1750	27	kristina-l.pcx
AB	3	2	2	11187	8376	4891	7	kristina-r.pcx
E	1	1	1	6329	3812	5719	13	sasha.pcx
H	1	2	1	49830	9016	7437	3	sasha-l.pcx
H	1	2	1	2640	1344	1891	23	sasha-r.pcx
EF	3	1	1	34392	12031	7673	1	zhegallo.pcx
E	1	1	1	8282	8125	5688	11	zhegallo-l.pcx
C	2	1	2	2688	1953	3859	21	zhegallo-r.pcx
G	2	2	1	2703	1766	3281	19	nagibina.pcx
B	2	2	2	20532	4594	7094	9	nagibina-l.pcx
G	2	2	1	2828	2547	1782	29	nagibina-r.pcx

Таблица 9

Отнесение персонажа «kris» к каждому из 12 психотипов

	A	AB	B	C	CD	D	E	EF	F	G	GH	H	Ран.	Ипр.
kris	9	11	13	2	5	4	4	12	8	44	25	8	25	67
kris- l	9	15	17	7	3	3	4	2	19	35	23	8	24	78
kris- r	20	15	25	4	6	10	6	5	7	24	14	9	45	60

Данный персонаж «kris» путем различных диагностик был отнесен к типу **G**. Это иррациональный тип, с позицией «Я в Мире» и объективным способом познания мира с очень развитой интуицией. Этому типу свойственен спокойный, добрый, располагающий к общению взгляд. Представители этого типа направлены на человека и преобразование мира на благо и для человека. Именно один из них – М.

Горький сказал: «Человек – это звучит гордо!». Стремление к объективному познанию мира и чутье человеческих нужд делает этот тип незаменимым в качестве «жилетки», в которую можно поплакаться.

Как видно из табл. 9, исчерпывающее большинство испытуемых отнесли «кгіс» именно к этому типу по всем вариантам изображений (одно обычное, два «химерных» – из правых половин и из левых). Графически это представлено на рис. 26.

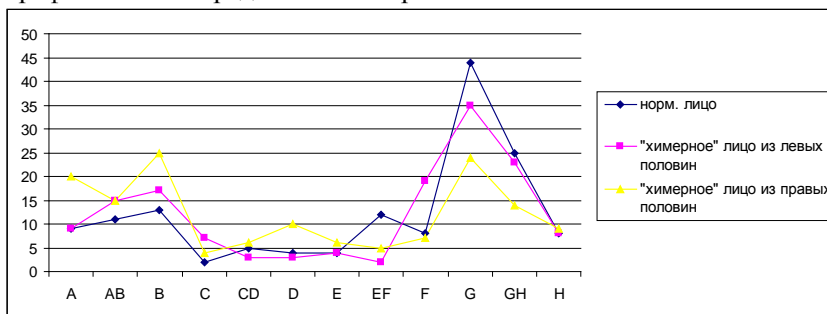


Рис. 26. Отнесение персонажа «кгіс» к каждому из 12 психотипов

На втором месте по количеству отнесения к какому-либо типу находится отнесенность к типу **В**. Поскольку в данном исследовании речь идет об исследовании диагностических возможностей распознавания рациональности – иррациональности человека по его лицу, то отнесение к типу **В** тоже можно отнести к адекватному оцениванию, так как тип **В** также является иррациональным, с позицией «Я в Мире», только познание мира происходит субъективно, непосредственно через себя. Другими словами, **тип Г** и **тип В** являются зеркальными относительно оси рациональности. Для проверки статистической значимости различий отнесения к рациональному или иррациональному типу по всем трем вариантам лиц был использован критерий χ^2 , рассчитанный с помощью компьютерной программы «Статистика 6.0». Для этого было посчитано общее количество соотношений к рациональному типу и к иррациональному типу по всем трем вариантам предъявляемого лица. В результате получено **Chi-Square = 197,0600** при $df = 2$ и уровне значимости $p < 0,000\ 000$, что значительно превышает критическое значение при таких условиях, взятое из таблицы критических значений χ^2 .

Такой результат говорит о том, что на самом деле для определения рациональной – иррациональной направленности

человека по его лицу не имеет значения, что предъявлено зрителю – правая половина, левая половина лица или целое лицо. Как показывает проведенное исследование, гипотеза об асимметрии лица с позиции рациональности – иррациональности не подтвердилась.

Однако эксперимент показал, что не все лица оцениваются с одинаковой точностью. Так, из десяти персонажей адекватно были оценены всего половина. Они были отнесены к своему психотипу преимущественным большинством испытуемых по всем трем вариантам предъявляемых лиц. У остальных пяти с высокой вероятностью угадывалась либо направленность рациональной, либо направленность иррациональной функции. Смешанные типы воспринимались сложнее всего.

Таким образом, результаты исследования показывают:

- 1 Восприятие психологического типа легко осуществляется по лицу и его половинам.
- 2 Рациональность и иррациональность оценивается адекватно.
- 3 Существуют когнитивно сложные и когнитивно простые лица для диагностики психотипа.

Такие результаты приводят нас к возможности создания специальной учебной программы для отработки навыка визуальной диагностики психотипа, а для учителя – необходимость учитывать психологический тип учащихся при создании учебных программ.

Для промежуточного контроля успешности усвоения теоретического материала и количества накопленных эталонов учащимся предлагается создать обобщенный фоторобот конкретного психотипа. Причем учащиеся с доминирующей рациональной компонентой успешней справляются с созданием близкого себе типа (рационального), а учащиеся с иррациональной компонентой предпочитают составление фоторобота иррационального типа. Такую работу можно проводить неоднократно, достигая максимальной эффективности.

На рис. 27 представлены самые удачные фотороботы рациональных и иррациональных типов, составленные нашими учащимися в рамках курсов «Экспериментальная психология» и «Психология искусства». Эти фотороботы были предъявлены экспертам (автору типологии Н. Л. Нагибиной и выпускникам Международного института дифференциальной психологии в Берлине, освоившим предлагаемую систему психотипов). Все они единогласно сошлись во мнении, что наши студенты, прослушав

курс «Психология искусства», основанный на типологическом подходе к изучению творческой личности, просмотрев массу учебного видеоматериала, в котором были представлены различные психологические типы деятелей искусства и культуры, сумели уловить основное психологическое содержание человека, отраженное на его лице.



Тип А



Тип D



Тип E



Тип E



Рис. 27. Фотороботы рациональных типов



Тип В



Тип С



Тип С

Рис. 28. Фотороботы иррациональных типов

Для итогового контроля учащимся предлагается фотогалерея изображений лиц, по которым они должны определить психологический тип личности.

Заключение

Перед высшей школой стоит сложная задача повышения интереса к учению, в частности, к предметам гуманитарного цикла как основе развития личности.

Для успешного выполнения поставленных задач необходим качественно иной подход к обучению студентов, а также изменение мышления педагогов. Прежде всего, особенную значимость приобретает учет их индивидуальных и типологических характеристик. Чтобы грамотно осуществлять педагогический процесс, преподаватель должен адекватно соотносить особенности своих требований со спецификой личности студентов. Знания общей типологии качеств личности оказывают неоценимую поддержку при организации эффективного учебного процесса, в частности в рамках курсов «Визуальной диагностики», «Психологии личности», «Психологии искусства».

Тематика восприятия психологических характеристик человека по его лицу глубоко проработана в исследованиях по общей психологии в рамках выявления характерных особенностей распознавания людей (Бодалев, 1982; Лабунская, 1999; Нийт, 1979; Панферов, 1974; Курбатова, 1977; Кондратьева, 1976 и др.). Проблемы формирования первого впечатления и межличностной перцепции хорошо изучены в контексте восприятия человека человеком (Бодалев, 1983; Бабич, 1989; Дьяконов, 1979; Иванская, 1981; Изард, 2000; Петрова, 2000; Ekman, Scherer, 1984; Bruce, 2000 и др.); диагностика личностных характеристик по структуре лица широко представлена в исследованиях по физиогномике (Аристотель, Бурдон, 1864; Ледо, 1895; Кречмер, 1930 и др.).

Однако анализ современных тенденций показал, что, как правило, исследователи ставят проблему восприятия вообще и человека человеком в частности в контексте либо общего, либо типологического, либо индивидуального. Системные же связи между этими аспектами не изучены и вообще не проработаны ни в одной работе. Между тем, как известно, восприятие не является совокупностью различных восприятий: типологического, общего и частного.

В наших экспериментальных исследованиях мы получили фактологический материал, который определил некие реперные точки целостного восприятия психологических характеристик

человека по его лицу. Мы полагаем, что выделенные нами факторы («отношение к себе и к другим», «экстраверсия – интроверсия» и «интеллектуальные качества») постоянно присутствуют в человеке, являясь тем общим, что свойственно каждому человеку априори. Другими словами, человек вступает в ситуацию восприятия, уже имея базовые установки на восприятие другого человека. Вариативность стратегий восприятия, продемонстрированная испытуемыми, вероятно, возникает как элемент определенной ситуации и носит типологический характер. Широкий спектр различных не повторяющихся оценок, с нашей точки зрения, отражает индивидуально-личностные особенности воспринимающего в данный момент бытия.

Дифференцированный анализ восприятия личности человека по изображению его лица (спокойное состояние) показал, что оценки психологических особенностей человека по его правой и левой сторонам лица могут не только не совпадать, но и быть диаметрально противоположными. В качестве самостоятельных факторов, объединяющих эти особенности, выступают «экстраверсия – интроверсия», «рациональность» и «чувственность»; данные факторы стабильны и не зависят от типа воспринимаемого лица. Хотя узнавание человека, даже хорошо знакомого, по отдельной половине лица существенно затруднено, его психологические характеристики воспринимаются адекватно.

Асимметрия лица выступает, следовательно, как условие организации и контроля визуального общения. Согласно выполненным исследованиям, восприятие лица человека принципиально отличается от восприятия физических изображений и абстрактных геометрических фигур. Во-первых, в своих оценках испытуемые опираются на эталоны, принятые в обществе и имеющие как чувственную, так и вербальную составляющие. Во-вторых, черты лица интерпретируются в терминах внутреннего мира другого и как геометрические объекты «прозрачны» для наблюдателя. В-третьих, как правило, испытуемые смотрят «в глаза» изображенному на фотографии и ставят себя в позицию квазисубъекта, используя сопереживание в качестве средства перцептивной оценки. Все это позволяет заключить, что восприятие лица по фотографии имеет форму не только чувственного познания, но и непосредственного общения. Хотя социальная ситуация общения носит здесь условный характер, а возможность реальной

коммуникации сведена к контакту с квазисубъектом, ключевые образующие общения оказываются актуализированными, обуславливая течение перцептивного процесса.

Восприятие психологического содержания личности – это сложный внутренний процесс воспринимающего (субъекта восприятия). В этот процесс включаются не только эмоциональные, волевые и интеллектуальные компоненты личности, но и чувственный образ, максимально связанный с его (субъекта восприятия) индивидуальными особенностями. Они и стали предметом нашего анализа в контекстах:

1) доминирования при восприятии человеческого лица физиогномических (уши, нос, усы, глаза и т. д.) или внутриличностных характеристик (характер, конкретные черты личности), социальных ролей или эмоционального состояния и т. п.;

2) адекватности восприятия психологического портрета изображенного человека;

3) степени разнообразия используемых субъектом стратегий восприятия;

4) способности видеть сугубо индивидуальные качества личности;

5) возможности определять психологический тип личности человека по его фотопортрету и в процессе реального общения.

Полученные результаты эмпирических исследований требуют дальнейших разработок, уточняющих рассматриваемые аспекты, а также подтверждают актуальность обращения к проблематике дифференциального подхода к обучению визуальной диагностике, учитывая типологические особенности учащихся.

Учебное издание

Артёмцева Наталия Георгиевна

**Общее, типологическое, индивидуальное
в визуальной диагностике**

Учебное пособие

Редактор *О. В. Смирнова*

Подписано в печать 08.12.2007. Бумага офсетная.

Гарнитура Times. Формат 60×84/16. Печ. л. 11,75.

Тираж 250 экз. Изд. № 87. Заказ

Издательство Московского гуманитарного университета

111395, Москва, ул. Юности, 5/1.