

Факторы детерминации невербального компонента самопрезентации

Научный руководитель – Фоломеева Татьяна Владимировна

Аветисян Артур Сергеевич

Студент (специалист)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет психологии, Кафедра социальной психологии, Москва, Россия

E-mail: artur._@mail.ru

Самопрезентация давно является объектом исследования психологов. Согласно Гофману, самопрезентация - первый и необходимый этап любого взаимодействия [3]. В данной проблематике рассматриваются различные вопросы, в частности невербальный компонент самопрезентации [2]. В качестве факторов, влияющих на самопрезентацию выделяют личностные, мотивационные и ситуационные [12]. В данном исследовании рассматривалось влияние этих факторов на невербальную составляющую самопрезентации. Цель исследования - выявить особенности взаимосвязи личностных, мотивационных и ситуационных факторов с невербальным поведением личности в ситуации самопрезентации. Основная гипотеза - невербальный компонент самопрезентации определяется личностными факторами.

В исследовании приняли участие 31 респондент: 15 - мужского пола, 16 - женского, в возрасте от 18 до 23 лет; студенты 1,2 курсов юридического факультета и факультета психологии МГУ им. Ломоносова.

Методический инструментарий: «Шкала социального самоконтроля» М.Снайдера, методики диагностики мотивации к успеху и избегания неудач Т.Элерса, опросник черт характера взрослого человека В.М.Русалова для оценки демонстративности, дистимности, тревожности, гипертимности [5,11].

Исследование состояло из двух этапов. На первом респонденты проходили собеседование, которые незаметно записывалось на камеру. Респонденты рассказывали о себе знакомым и незнакомым интервьюерам. Оба интервьюера задавали различные по формулировкам, но схожие по содержанию вопросы. Для нивелирования влияния побочных переменных варьировалась последовательность знакомого и незнакомого интервьюера, а также вопросы, которые они задавали. На втором этапе участники заполняли упомянутые выше методики. Видео оценивалось 4 экспертами по категориальной сетке, составленной на основе различных исследований [6,10]

Результаты

Демонстративность:

Данная личностная черта выражалась в большом количестве жестов иллюстраторов ($r=0,403$ $p=0,012$) и их высокой скорости ($r=0,426$ $p=0,008$). Результаты объясняются стремлением таких людей привлечь внимание [8,11] и тем, что одной из функций жестов является привлечение внимания собеседника [14]. Мимика демонстративных личностей более активная ($r=0,341$ $p=0,03$). Данное наблюдение согласуется с предположениями К. Леонгарда [7].

Позы демонстративных личностей более расположены к общению ($r=0,368$ $p=0,021$). Бороздина Г.В. в качестве техники самопрезентации выделяет выражение своего отношения к собеседнику [1]. Такие личности могут интуитивно выражать своё расположение так, чтобы вызвать схожую реакцию в ответ.

Дистимность:

Данная черта проявлялась в меньшем использовании иллюстраторов ($r=-0,403$ $p=0,012$). Возможно, иллюстраторы требуют от человека активности. П.Экман отмечает, что жесты отражают степень выраженности того или иного состояния [13], а патологическим проявлениям данного характера свойственна пониженная двигательная активность [4]. Помимо этого, скорость жестов респондентов с высокой дистимностью понижается при общении с незнакомым респондентом ($r=-0,436$ $p=0,007$).

Тревожность и самомониторинг:

Эти факторы оказались взаимосвязаны с жестами заботы о внешности. Респонденты с высоким уровнем самомониторинга использовали жесты заботы о внешности в промежутке между двумя интервью ($r=0,312$ $p=0,044$). Тревожность связана с частым использованием жестов заботы о внешности при общении с незнакомым человеком ($r=0,467$ $p=0,004$ - самый высокий коэффициент корреляции в данном исследовании).

Мотивация достижения:

Эта характеристика связана со степенью напряженности позы ($r=0,319$ $p=0,04$) и особенно при общении с незнакомым человеком ($r=0,378$ $p=0,18$). Мы предполагаем, что респонденты с выраженной мотивацией достижения могут воспринимать даже нейтральные ситуации как возможность реализовать какую-либо свою цель, что делает их более напряжёнными.

Степень знакомства с интервьюером:

Данный ситуационный фактор самостоятельно обнаружил взаимосвязь лишь с количеством улыбок: чаще улыбались знакомым интервьюерам ($r=0,373$ $p=0,019$). Результаты можно объяснить, как выражение дружелюбия знакомому человеку или как акт приветствия, обусловленный культурными нормами. Так же, реакция в виде улыбки или смеха могла являться следствием несоответствия в ситуации, в который знакомый человек предстает внезапно в формальной роли интервьюера. Несответствие же считается основным фактором юмора, который мог сработать в процессе исследования [9].

Выводы

- Подтвердилась основная гипотеза данного исследования. Выявлено большое количество взаимосвязей между личностными чертами и особенностями невербального поведения.
- Выявлено множество взаимосвязей между жестикულიацией и личностными чертами.
- Частные гипотезы относительно комбинации личностных и ситуативных особенностей, мотивационных и ситуативных факторов не подтвердились.
- Природа взаимосвязи личности и невербального компонента самопрезентации может раскрываться через функции в коммуникации отдельных паттернов и систем невербального поведения.

Источники и литература

- 1) Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учебное пособие - М.: Инфра- М, 1999.
- 2) Болотова А.К., Жуков Ю.М. Психология коммуникаций. Издательский дом Высшей школы экономики, Москва, 2015.
- 3) Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М.: Канон- пресс, 2000.
- 4) Ганнушкин П.Б. Клиника психопатий: их статика, динамика, систематика. Н.Новгород. изд. НГМД, 1998.
- 5) Ильин Е.П. Психология индивидуальных различий. М.: ПИТЕР, 2004.

- 6) Лабунская В.А. Не язык тела, а язык души! Психология невербального выражения личности. Ростов н/Д: Феникс, 2009.
- 7) Леонгард К. Акцентуированные личности: пер с нем. Ростов н/Д.: Феникс, 2000.
- 8) Личко А.Е. Психопатии и акцентуации характера у подростков. 2-е доп. и перераб. Л.: Медицина, 1983.
- 9) Мартин Р. Психология юмора: пер. с англ. под ред. Л. В. Куликова. — СПб.: Питер, 2009.
- 10) Нэпп М., Холл Дж. Невербальное общение. 7-е изд. / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2014.
- 11) Русалов В.М., Манолова О.Н. Опросник черт характера взрослого человека (ОЧХ-В). Методическое пособие. М., 2003.
- 12) Федорова Н.А. Личностные и ситуационные факторы выбора вербальных техник самопрезентации: дис. канд. псих. наук. Москва, 2007.
- 13) Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь: пер. с англ. СПб.: Питер, 2013.
- 14) Krauss, R. M., Chen, Y., & Chawla, P. Nonverbal behavior and nonverbal communication: What do conversational hand gestures tell us? In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 28). San Diego, CA: Academic Press., 1996.