



ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ НАБЛЮДАТЕЛЯ В СВЯЗИ С ОЦЕНКАМИ ДОВЕРИЯ/НЕДОВЕРИЯ К НЕЗНАКОМОМУ ЧЕЛОВЕКУ ПО ВИДЕОСЮЖЕТАМ

ДИВЕЕВ Д.А.

*Московский институт психоанализа (НОЧУ ВО «МИП»), г. Москва, Российская Федерация
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2826-4185>, e-mail: diveev2@gmail.com*

В данной статье изучаются индивидуально-психологические характеристики наблюдателя оценивающего незнакомого человека на предмет доверия/недоверия к нему по видеосюжетам. Воспринимаемый человек участвует в различных коммуникативных ситуациях: 1) Проходная; 2) Экзамен; 3) Психологическое консультирование. В исследовании приняли участие 128 человек, студенты МИП и ГАУГН, натурщиками выступили 8 человек. Испытуемым последовательно демонстрировались все три коммуникативные ситуации. Измерялась общая оценка доверие/недоверие к ним. В результате исследования было показано, что треть психологических характеристик наблюдателя, измеренных по методике «личностный дифференциал» оказывают влияние на параметр доверия/недоверия к незнакомцу. Больше доверяют те, кто себя оценивают добросовестнее, справедливее, дружелюбнее, сильнее, решительнее, увереннее, общительнее, рассматривает себя более открытым, деятельным, спокойным, расслабленным и самостоятельным.

Ключевые слова: индивидуально-психологические характеристики, шкала доверие/недоверие, парадигма «тонких срезов» поведения, видеосюжеты коммуникативных ситуаций.

Финансирование. Работа выполнена при финансовой поддержке РФФ, проект № 20-18-00516 «Онтологические основания межличностного восприятия».

Для цитаты: Дивеев Д.А. Индивидуально-психологические характеристики наблюдателя в связи с оценками доверия/недоверия к незнакомому человеку по видеосюжетам // Экспериментальная психология. 2022. Том 15. № 3. С. 70—78. DOI: <https://doi.org/10.17759/exppsy.2022150305>

THE OBSERVER'S INDIVIDUAL PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS IN CONNECTION WITH EVALUATION OF TRUST/DISTRUST OF A STRANGER FROM VIDEO

DMITRY A. DIVEEV

*Moscow institute of Psychoanalysis, Moscow, Russia
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2826-4185>, e-mail: diveev2@gmail.com*

This article investigates the individual psychological characteristics of an observer evaluating a stranger for trust/distrust in him from video clips. The perceived person participates in various communicative situ-

CC BY-NC



ations: 1) passing; 2) exam; 3) psychological counselling. 128 people took part in the study, students of MIP and GAUGN, 8 people acted as models. The subjects were consistently shown all three communicative situations. The overall evaluation of trust/distrust in them was measured. As a result of the study, it was shown that a third of the psychological characteristics of the observer, measured by the “personal differential” method, affect the parameter of trust/distrust in a stranger. Those who evaluate themselves more conscientiously, more fairly, friendlier, stronger, more determined, more confident, more sociable, more open, active, calm, relaxed and independent, trust more.

Keywords: individual psychological characteristics, the trust/distrust scale, the paradigm of “thin slices” of behavior, video clips of communicative situations.

Funding. The reported study was funded by RSF, project number 20-18-00516 “Ontological foundations of interpersonal perception”.

For citation: Diveev D.A. The Observer's Individual Psychological Characteristics in Connection with Evaluation of Trust/Distrust of a Stranger from Video. *Ekspperimental'naya psikhologiya = Experimental Psychology (Russia)*, 2022. Vol. 15, no. 3, pp. 70–78. DOI: <https://doi.org/10.17759/exppsy.2022150305> (In Russ.).

Введение

Многие решения, суждения и действия в нашей жизни происходят из коротких и даже мгновенных взаимодействий друг с другом. Например, нам надо понять за короткое время, хорош ли лечащий врач, можем ли мы ему довериться или нет. К кому мы обратимся за помощью, когда заблудимся, с кем мы будем сидеть рядом во время долгой поездки на поезде. Принятые решения в этих и подобных ситуациях оказывают значительное и последовательное влияние на наше дальнейшее социальное взаимодействие с другими. Нам, возможно, придется иметь дело со вспыльчивым, неприятным коллегой на собраниях преподавателей. Мы можем быть грубо отвергнуты или неправильно направлены человеком, к которому мы обращаемся за помощью, или возможно, нам придется пережить долгую, утомительную поездку на поезде в сопровождении болтливой попутчицы. В свою очередь, окружающие ведут ту же игру, они оценивают нас как потенциальных коллег, гидов или попутчиков и тоже на основе коротких взаимодействий или даже отдаленных визуальных и слуховых восприятий.

Исследования показывают, что мы способны выносить довольно точные суждения о других людях на основе коротких взаимодействий или даже намеков на них [1; 2; 3; 9]. Большая часть недавних исследований в этой области была проведена в рамках парадигмы нулевого знакомства или парадигмы оценки незнакомых людей [1; 9]. Как правило, в этих исследованиях незнакомые люди, испытуемые, оценивают себя и друг друга по разнообразным измерительным шкалам и опросникам. Затем их оценки усредняются и соотносятся с самооценками. Схожесть оценок незнакомцев с самооценками неожиданно оказалась довольно высокой [1; 10]. Показано, что точность таких оценок улучшается при знакомстве испытуемых друг с другом [7; 10]. Хотя точность суждений в ситуациях с нулевым знакомством высокая, до сих пор не очень понятна роль психологических характеристик людей, которых оценивают в таких ситуациях? И каковы психологические характеристики людей, которые оценивают незнакомцев (наблюдатели) в таких ситуациях? Эти две важные переменные будут рассмотрены более подробно в этой статье. Мы сужаем психологические характеристики воспринимаемых незнакомцев до



параметра доверие/недоверие. Сконцентрируемся на изучении одной этой характеристики. Вследствие этого данная статья главным образом нацелена на изучение индивидуально-психологических характеристик наблюдателей и их оценок доверия в различных коммуникативных ситуациях в парадигме нулевого знакомства и парадигме тонких поведенческих срезов.

*Парадигма «тонких срезов» поведения (Thin Slices of Behavior)
или парадигма фрагментов поведения*

Тонкие срезы поведения — это термин, введенный Налини Амбади и Робертом Розенталем в их исследовании, посвященном изучению точных оценок эффективности учителей. Они обнаружили, что очень короткие, динамические и беззвучные видеоклипы (10-секундные и даже 2-секундные) предоставляют достаточно информации для наивных наблюдателей, чтобы оценить эффективность преподавателя. Эти оценки имеют большую корреляцию с оценками студентов последних курсов своих преподавателей. Тонкие срезы, таким образом, определяются как короткие фрагменты выразительного поведения, отобранные из поведенческого континуума преподавателя, которые содержат динамическую информацию и длятся менее 5 минут. Тонкие срезы могут быть взяты из любого доступного канала связи, включая лицо, тело, речь, голос, стенограммы или комбинации всего этого. Следовательно, статические изображения (например, фотографии) и более крупные фрагменты динамического поведения не будут квалифицироваться как тонкие срезы, как фрагменты поведения [2].

Исследование

Стимульный материал

В подготовке исследования и стимульного материала мы опирались на парадигмы нулевого знакомства и «тонких срезов» поведения. Независимая переменная представлена видеоматериалом, на котором записано взаимодействие оцениваемого человека (натурщика) и нашего специалиста в трех коммуникативных ситуациях: 1) Проходная — натурщик входит в институт, подходит к проходной, происходит разговор с нашим специалистом, играющим роль охранника, и потом проходит в институт; 2) Экзамен — натурщик находится в аудитории, ему дается задание ответить на ряд вопросов, его вызывает наш специалист, играющий роль экзаменатора, происходит разговор, учитель задает уточняющие вопросы; 3) Психологическая консультация — натурщик входит в психологический консультативный центр, стучит в кабинет психолога, роль которого играет наш специалист, проходит, садится, далее консультант задает вопросы и натурщик излагает свои трудности. Общее время продолжительности каждого ролика составляло 2–3 минуты.

Дополнительно каждый видеофрагмент по каждой ситуации разбивался на три этапа: начало, середина и конец, каждый из которых длился порядка 30 секунд. Таким образом, видеоряд каждой ситуации состоял из полных роликов и трех фрагментов этого ролика в виде начала, середины и конца.

Натурщики

В качестве натурщиков представлены 8 человек, из них 4 мужчины и 4 женщины, средний возраст которых составляет 39 лет. Натурщики не были знакомы. С каждым натурщиком записывались три видеосюжета, в соответствии с изучаемыми ситуациями.



Испытуемые

В исследовании приняли участие 128 человек, студенты Московского института психоанализа (МИП) и студенты Государственного академического университета гуманитарных наук (ГАУГН).

Процедура проведения

Испытуемые приглашались в экспериментальную комнату, оборудованную отдельными стоящими компьютерами, изолированными перегородкой друг от друга. К каждому компьютеру прилагались наушники, для самостоятельного прохождения исследования. На первом этапе испытуемым необходимо было оценить себя по шкалам методики «Личностный дифференциал». Для этого им давалась инструкция о том, как заполнять бланк методики. В предложенном бланке необходимо было отметить наиболее характерные свои качества. Указанные свойства оценивались по семибалльной шкале по степени выраженности.

Далее им необходимо было оценить с помощью методики «ЛД» натурщиков, участвующих в разных коммуникативных ситуациях, на компьютере по видеосюжету. Для изучения перцептивного доверия к методике «ЛД» нулевой шкалой добавлялась шкала «Доверяю— Не доверяю», также с семибалльной разрядностью, как и другие шкалы. Видеосюжеты идут по длительности 2–3 минуты каждый. В данном исследовании оценивались видеоролики с одним натурщиком. Испытуемые смотрели сначала одну ситуацию, потом отмечали свои оценки в бланке, потом вторую и тоже делали свои отметки и потом третью, заполняя бланк ЛД тем же самым способом.

Обработка данных

Для статистического анализа оценок испытуемых мы использовали непараметрический критерий сравнения Вилкоксона, поскольку объем выборок мал, выборки зависимы и не по каждой шкале обнаруживается нормальное распределение.

На первом этапе обработки данных оценки испытуемых по шкале «Доверяю— Не доверяю» были разделены на три группы: 1) доверяю, 2) не доверяю и 3) сомневаюсь. В случае если оценки испытуемых были от 1 до 3 по шкале «Доверяю— Не доверяю», то мы относили всех этих испытуемых в первую группу, группу тех, кто доверяет. Если оценки были от 5 до 7, тогда они попадали во вторую группу, тех, кто не доверяет. Если оценка ставилась 4, то мы рассматривали это как сомнение и соответственно они размещались в оставшейся третьей группе.

Далее мы сравнивали профили самооценок испытуемых, исходя из оценок доверия/недоверия/сомнения.

Результат

1. Доверие—Недоверие. Сравнивая профили самооценок испытуемых —тех, кто доверяет и тех, кто не доверяет натурщику, —мы обнаружили, что по шести шкалам методики «ЛД» есть статистически значимые различия на уровне $p \leq 0,05$. Методика «ЛД» помимо 21 шкалы содержит еще три фактора: «Оценка», «Сила», и «Активность». Интересно сразу отметить, что все различающиеся шкалы принадлежат к категориям оценки и активности и распределяются поровну. Результаты сравнения представлены на рис. 1.

Фактор «Оценка». Более добросовестные испытуемые ($M=5,97$; $SD=1,36$), более справедливые ($M=3,83$; $SD=1,33$) и более дружелюбные ($M=6,06$; $SD=0,8$) больше дове-



ряют натурщику, нежели безответственные ($M=3,83$; $SD=1,33$), несправедливые ($M=2,19$; $SD=1,3$) и враждебные ($M=4,83$; $SD=1,6$).

Следует сделать одно важное замечание. Отмечая такие характеристики, как безответственный, несправедливый, враждебный, речь идет о большей выраженности этих качеств, по сравнению с другим полюсом шкалы, и ни в коей мере не характеризуют самих испытуемых как таковых.

Фактор «Активность». Более открытые испытуемые ($M=5,61$; $SD=1,26$), более деятельные ($M=3,33$; $SD=0,8$) и более спокойные ($M=4,58$; $SD=1,72$) больше доверяют натурщику, нежели более замкнутые ($M=4,5$; $SD=1,77$), более пассивные ($M=2,45$; $SD=1,18$) и в большей степени суетливые ($M=3,33$; $SD=1,97$).

2. *Доверие – Сомнение*. Сравнивая профили самооценок испытуемых – тех, кто доверяет натурщику и тех, кто сомневается, – мы обнаружили, что по семи шкалам методики «ЛД» есть статистически значимые различия на уровне $p \leq 0,05$. При этом картина по сравнению с оценками доверия/недоверия с точки зрения факторов самой методики изменилась. В случае сравнения групп самооценок испытуемых доверие/сомнение на первый план вышел фактор «Сила», обнаружено 5 шкал, плюс добавляются шкалы добросовестности и общительности. Результаты представлены на рис. 2.

Доверие - Недоверие

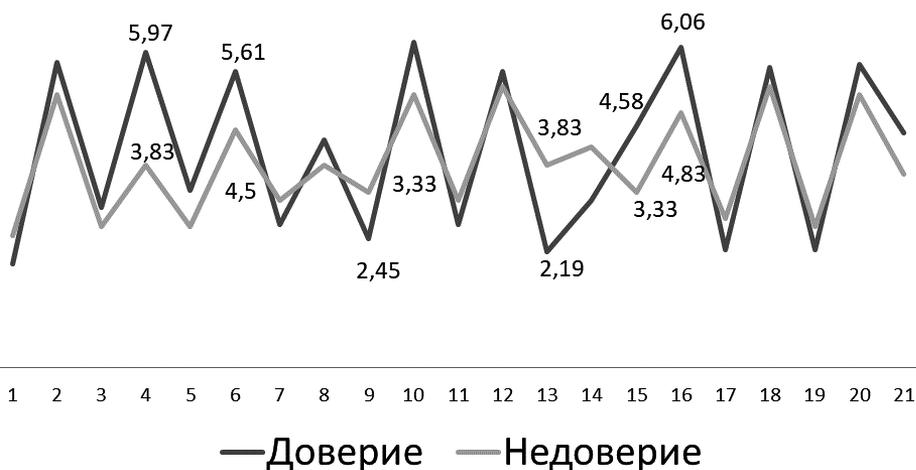


Рис. 1. Индивидуально-психологические характеристики испытуемых в зависимости от оценок доверия/недоверия по отношению к натурщику

Фактор «Сила». Более сильные испытуемые ($M=5,77$; $SD=1,26$), более решительные ($M=2,71$; $SD=1,19$), более расслабленные ($M=3,16$; $SD=1,44$), более уверенные ($M=2,23$; $SD=0,89$) и более самостоятельные ($M=5,74$; $SD=1,18$) больше доверяют натурщику, нежели более слабые ($M=4,2$; $SD=2,05$), нерешительные ($M=4,0$; $SD=2,0$), напряженные ($M=4,8$; $SD=0,44$), неуверенные ($M=3,8$; $SD=1,1$) и несамостоятельные ($M=4,4$; $SD=1,34$).

Более добросовестные ($M=5,97$; $SD=1,36$) и общительные ($M=5,68$; $SD=1,3$) доверяют натурщику в большей степени, чем безответственные ($M=4,6$; $SD=0,9$) и нелюдимые ($M=4,6$; $SD=0,5$).



Доверие - Сомнение

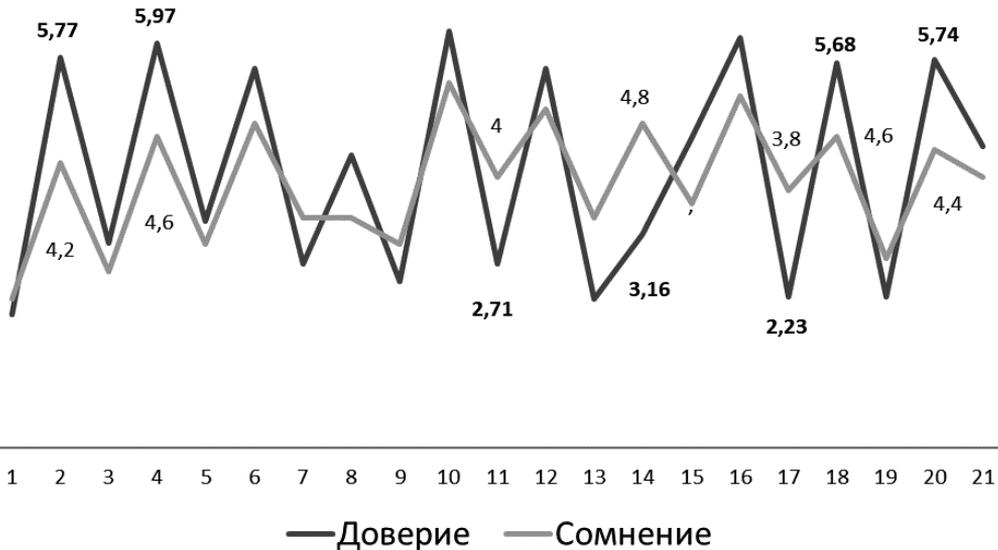


Рис. 2. Индивидуально-психологические характеристики испытуемых в зависимости от оценок доверия/сомнения по отношению к натурщику

3. *Недоверие—Сомнение.* Сравнивая профили самооценок испытуемых — тех, кто не доверяет натурщику и тех, кто сомневается, — мы определили, что статистически значимых различий по всем изучаемым шкалам не обнаружено. Исходя из полученного результата, можно говорить, что те испытуемые, кто не доверяет натурщику и кто сомневается в нем, обладают одними и теми же индивидуально психологическими характеристиками. При этом интересно отметить, что, сравнивая характерологические профили этих испытуемых с профилями тех испытуемых, которые в большей степени доверяют натурщику, мы в трети характеристик находим различия.

Общее обсуждение

Исходя из полученного результата данного исследования, мы обнаруживаем, что самооценка наблюдателей оказывает значительное влияние на оценку доверия/недоверия к незнакомому человеку по видеофрагментам его поведения. Треть характеристик измеренных методикой «личностный дифференциал» влияют на оценку доверия. Похоже, что положение о том, что чем позитивнее себя рассматривает человек, тем больше он доверяет незнакомцам, подтверждается. Больше доверяют те, кто себя оценивает добросовестнее, справедливее, дружелюбнее, сильнее, решительнее, увереннее, общительнее, более открытым, деятельным, спокойным, расслабленным, самостоятельным. Что по этому поводу говорят нам исследования наших коллег?

Исследования в области невербальной коммуникации убеждают нас в том, что некоторые люди более точны в суждениях, чем другие [12]. Те, кто хорошо справляются с тестами на невербальную чувствительность, похоже, умеют лучше воспринимать невербальные признаки поведения других. Люди, которые более восприимчивы и лучше распознают не-



которые типы невербального поведения, более социально неловки и уязвимы, чем менее восприимчивые к этому [12]. Однако другие исследователи предполагают, что люди, которые лучше распознают невербальные признаки поведения другого, социально более компетентны [8].

Также была обнаружена сложная взаимосвязь между самоконтролем и способностью к невербальному декодированию. Теоретически самоконтроль связан с восприимчивостью [13]. Люди, у которых высокий самоконтроль судя по всему должны быть более точными при оценке ситуации и оценке других людей, и есть некоторые доказательства этой взаимосвязи [8]. Однако ряд других исследователей находят это сомнительным [11].

Также известно, что более экспрессивные люди, как правило, получают более точную оценку, чем их менее экспрессивные коллеги [6; 4]. Экспрессивные, экстравертные люди более точно воспринимаются, они более харизматичны и их любят больше, чем менее экспрессивных, застенчивых людей.

В области невербальной коммуникации было обнаружено, что самооценка положительно связана со способностью к более точному пониманию эмоций. Например, некоторые исследования показали, что люди с высокой самооценкой были более точными в распознавании спонтанных эмоций [5].

Исследования в ситуации нулевого знакомства показывают, что определенные черты натурщика, связанные с экстраверсией и общительностью, оцениваются более точно [1]. Результаты нашего исследования дополняют эти данные, иллюстрируя влияние экстравертированности и общительности, но со стороны наблюдателя. Интровертированные и менее общительные наблюдатели больше сомневаются и не доверяют натурщику.

Заключение

Данное исследование было направлено на изучение индивидуально-психологических характеристик человека, наблюдающего по видеозаписи за поведением и общением натурщика, вследствие которого необходимо было вынести свое суждение относительно доверия к нему. Результаты исследования хорошо иллюстрируют, что чем более позитивно воспринимает себя человек, тем больше доверия он выказывает по отношению незнакомому человеку. Самооценка тех, кто высказал доверие на треть психологических характеристик, измеренных по методике «личностный дифференциал», отличается в позитивную сторону от тех, кто выразил недоверие и сомнение. Профили самооценок испытуемых, выразивших недоверие или сомнение по отношению к натурщику, не отличны друг от друга. Точность восприятия другого человека во многом связана с тем, какой это человек, как он себя проявляет в ситуации. В перспективе мы планируем задействовать и других натурщиков в исследовании, и тогда мы сможем ответить на вопрос о том, как соотносятся личностные профили самооценок испытуемых с самооценками натурщиков, которым доверяют либо не доверяют. Кроме этого, планируется изучить влияние специфики коммуникативной ситуации и ее стадии, начала, середины и окончания, как в оценках доверия/недоверия, так и в целом по всему профилю индивидуально-психологических характеристик натурщика и испытуемого.



Литература

1. Albright L., Kenny D.A., Malloy T.E. Consensus in personality judgments at zero acquaintance // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988. Vol. 55. P. 387–395.
2. Ambady N., Rosenthal R. Thin slices of behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis // *Psychological Bulletin*. 1992. Vol. 2. P. 256–274.
3. Ambady N., Rosenthal R. Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of behavior and physical attractiveness // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1993. Vol. 64. P. 431–441.
4. Borkenau P., Liebler A. Trait inferences: Sources of validity at zero acquaintance // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. Vol. 62. P. 645–657.
5. Buck R.W., Savin V.J., Miller R.E., Caul W.F. Communication of affect through facial expression in humans // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1972. Vol. 23. P. 362–371.
6. De Paulo B.M. Nonverbal behavior and self-presentation // *Psychological Bulletin*. 1992. Vol. 111. P. 203–243.
7. Funder D.C., & Colvin C.R. Friends and strangers: Acquaintanceship, agreement, and the accuracy of personality judgment // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988. Vol. 55. P. 149–158.
8. Funder D.C., Harris M.J. On the several facets of personality assessment: The case of social acuity // *Journal of Personality*. 1986. Vol. 54. P. 528–550.
9. Kenny D.A., Horner C., Kashy D.A., Chu L. Consensus at zero acquaintance: Replication, behavioral cues, and stability // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. Vol. 62. P. 88–97.
10. Paunonen S.V. Consensus in personality judgments: Moderating effects of target-rater acquaintanceship and behavior observability // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1989. Vol. 56. P. 823–833.
11. Riggio R.E., Friedman H.S. The interrelationship of self-monitoring factors, personality traits, and nonverbal social skills // *Journal of Nonverbal Behavior*. 1982. Vol. 7. P. 33–45.
12. Rosenthal R. *Judgment studies*. New York: Cambridge University Press, 1987.
13. Snyder M. Self-monitoring of expressive behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1974. Vol. 30. P. 526–537.

References

1. Albright L., Kenny D.A., Malloy T.E. Consensus in personality judgments at zero acquaintance // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988. V. 55. P. 387–395.
2. Ambady N., Rosenthal R. Thin slices of behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis // *Psychological Bulletin*. 1992. V. 2. P. 256–274.
3. Ambady N., Rosenthal R. Half a minute: Predicting teacher evaluations from thin slices of behavior and physical attractiveness // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1993. V. 64. P. 431–441.
4. Borkenau P., Liebler A. Trait inferences: Sources of validity at zero acquaintance // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. V. 62. P. 645–657.
5. Buck R.W., Savin V.J., Miller R.E., Caul W.F. Communication of affect through facial expression in humans // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1972. V. 23. P. 362–371.
6. De Paulo B.M. Nonverbal behavior and self-presentation // *Psychological Bulletin*. 1992. V. 111. P. 203–243.
7. Funder D.C., Colvin C.R. Friends and strangers: Acquaintanceship, agreement, and the accuracy of personality judgment // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1988. V. 55. P. 149–158.
8. Funder D.C., Harris M.J. On the several facets of personality assessment: The case of social acuity // *Journal of Personality*. 1986. V. 54. P. 528–550.
9. Kenny D.A., Horner C., Kashy D.A., Chu L. Consensus at zero acquaintance: Replication, behavioral cues, and stability // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1992. V. 62. P. 88–97.
10. Paunonen S.V. Consensus in personality judgments: Moderating effects of target-rater acquaintanceship and behavior observability // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1989. V. 56. P. 823–833.



11. Riggio R.E., Friedman H.S. The interrelationship of self-monitoring factors, personality traits, and nonverbal social skills // *Journal of Nonverbal Behavior*. 1982. V. 7. P. 33–45.
12. Rosenthal, R. Judgment studies. New York: Cambridge University Press. 1987.
13. Snyder M. Self-monitoring of expressive behavior // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1974. V. 30. P. 526–537.

Информация об авторах

Дивеев Дмитрий Алексеевич, кандидат психологических наук, доцент кафедры общей психологии, Московский институт психоанализа (НОЧУ ВО «МИП»), ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2826-4185>, e-mail: diveev2@gmail.com

Information about the authors

Dmitry A. Diveev, Candidate of Psychological Sciences, Associate Professor of the Department of General Psychology, Moscow Institute of Psychoanalysis, Moscow, Russia, ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2826-4185>, e-mail: diveev2@gmail.com

Получена 11.11.2021

Received 11.11.2021

Принята в печать 30.09.2022

Accepted 30.09.2022