

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Інститут математики, економіки і механіки

Кафедра диференційної та спеціальної психології

Д и п л о м н а р о б о т а

бакалавра

(освітньо-кваліфікаційний рівень)

на тему: **«ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ВІЗУАЛЬНОЇ
СЕМІОТИКИ СПІЛКУВАННЯ»**

«PSYCHOLOGICAL FEATURES OF VISUAL SEMIOTICS COMMUNICATIONS»

Виконала: студентка 4 курсу денної форми навчання

напрямку підготовки **6.030102 «Психологія»**

Бабала Анна Ігорівна

Керівник : доцент психологічних наук, професор диференційної та спеціальної психології Чернявська Т.П. _____

Рецензент кандидат психологічних наук, доцент диференційної та спеціальної психології Кононенко О.І.

Рекомендовано до захисту:
Протокол засідання кафедри
№__ від __.__.20__ р.

Захищено на засіданні ЕК № __
протокол № __ від __.__.20__ р.
Оцінка_____/_____/_____
(за національною шкалою, шкалою
ECTS, бали)

Завідувач кафедри

Голова ЕК

Родіна Н.В.

(підпис)

Родіна Н.В.
(підпис)

Одеса 2017

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВІЗУАЛЬНОЇ ПСИХОСЕМІОТИКИ СПІЛКУВАННЯ.	5
1.1. Концептуальні основи вивчення проблеми візуальної психосеміотики спілкування.....	5
1.2. Зовнішній вигляд як візуальний "текст" спілкування.....	14
1.3. Візуально-семіотичні прояви в спілкуванні і їх психосеміотична класифікація	20
Висновки до першого розділу.....	32
РОЗДІЛ 2 РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ВІЗУАЛЬНИХ ЗНАКІВ В МІЖОСОБИСТІСНОМУ ПІЗНАННІ.....	34
2.1. Організація та методи емпіричного дослідження.....	34
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження	39
Висновки до другого розділу	44
ВИСНОВКИ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ.....	51

ВСТУП

Актуальність дослідження витікає, з одного боку, із загального стану розробки проблем невербального спілкування у вітчизняній і світовій науці, а, з іншого боку, міри значущості візуальної інформації в соціальному житті людей, підвищенням громадського і наукового інтересу до психологічного вивчення тріади "зовнішність - особистість - образ" пов'язано з розвитком психології реклами, іміджології (В.М. Шепель) і необхідності вивчення психологічних аспектів формування індивідуального іміджу (Р.Ф. Ромашкина, И.А. Федоров і ін), де питання візуальної експресії і імпресії стають особливо важливими.

Значний внесок у розвиток проблеми візуальної психосеміотики спілкування внесли дослідники (Ф. Соссюр, Ч. Пірс, Р. Барт, П.П. Блонский, П.К. Ананьев, Л.С. Виготський, С.Л. Рубінштейн, А.А. Бодалева, В.Н. Панферова та ін.)

Мета дослідження - теоретичний аналіз та емпіричне виявлення психологічних особливостей візуальної психосеміотики спілкування.

Виходячи з постановки мети, було вирішено наступні **завдання**.

1. Провести теоретичний аналіз психологічної літератури і виявити сутність поняття візуальної психосеміотики спілкування.
2. Визначити основні знакові компоненти феномену візуальної психосеміотики спілкування.
3. Визначити психологічні особливості візуальної психосеміотики спілкування за допомогою емпіричного дослідження

Об'єкт дослідження: міжособистісне спілкування.

Предмет дослідження: Психологічні особливості візуальної семіотики спілкування.

Теоретико-методологічною основою дослідження стали ідеї системного підходу (Л.С. Виготський, К.К. Платонов, В.Є. Ключко і інші); дослідження

психологічних проблем спілкування (Т.П. Вісковатова, Є.П. Ильин, Б.Ф. Ломов, В.Н. Мясіщев, Т.П. Чернявська, В. М. Соковнін, Г.М. Андрєєва, О.М. Леонтьєв і ін.); теоретичні дослідження проблеми візуальної семіотики спілкування(А.Б. Коваленко, Ю.С. Степанов, Р. Барт і ін.); положення психосеміотичного підходу (М.В. Гамезо, Б.Ф. Ломов, В.Ф Рубахін, Г.А. Глотова і ін.).

Методи дослідження.

Теоретичні: аналіз наукових розробок з психології щодо досліджуваної проблематики, системний аналіз і синтез.

Психодіагностичні методики :

1. Анкета-тест, що виявляє рівень розуміння невербальних сигналів.
(Е.Н. Говорова)

2. Соціально-психологічні характеристики суб'єкта спілкування
(В.А. Лабунська).

3. Методика експертної оцінки невербальної комунікації
(А.М. Кузнецова)

Методи математичної статистики: порівняльний та кореляційний аналізи.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, п'яти підрозділів; висновку, списку використаних джерел, що містять 42 джерел. Основний зміст роботи викладено на 45 сторінках.

ВИСНОВКИ

Результати теоретико-емпіричного дослідження проблеми візуальної псіхосеміотики спілкування дали змогу сформулювати такі висновки.

Візуальна псіхосеміотика спілкування визначена як область дослідження, що виникає на стику псіхосеміотики, загальної та соціальної психології.

У структуру сучасної псіхосеміотики входять три частини: псіхосеміотики кинесики, габітусу і костюма. Область дослідження візуальної псіхосеміотики спілкування вже описаної категорією «невербальне спілкування», так як розглядається лише візуальний канал передачі інформації.

Сутність візуальної псіхосеміотики спілкування полягає в інтегруванні основних положень і центральних проблем психологічних підходів, так чи інакше розвиваючих ідею знаковості компонентів зовнішнього вигляду людини в загальної та соціальної психології. У центрі дослідження виявляються проблеми об'єктивації внутрішнього світу людини, його соціально психологічної інтерпретації, проблема візуальної самоподачі способу «Я» суб'єкта спілкуванні, а також її психологічної діагностики та коригування в сфері професійного спілкування.

Визначено психологічні особливості візуальної псіхосеміотики спілкування за допомогою емпіричного дослідження.

Респонденти вірно сприймають невербальні сигнали своїх товаришів.

Добре управляють своїм невербальним репертуаром і знають, що вони позначають,

Досить погано розуміють невербальну поведінку опонентів.

Середній рівень розвитку перцептивно-комунікативних можливостей групи респондентів.

Спілкування затрудняє експресивно-мовні особливості спілкування; стосунки - звернення партнерів один до одного; судження, що розкривають уміння і навички організації взаємодії.

Спілкування не затрудняє соціально-перцептивні (СП) особливості партнерів; інтенсивність спілкування, кількість партнерів, наявність свідків спілкування, вік та статус.

В останні роки значно підвищився інтерес до вивчення візуальної психосеміотики (жести міміка, зовнішній вигляд і ін.)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андреева Г. М. Психология социального познания / Г.М. Андреева. - М.: Наука, 1997. – 344 с.
2. Асмолов А. Г. Психология личности. - М.: Изд-во МГУ, 1990. - 367с.
3. Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А.: Социальная психология. Хрестоматия: Уч. пособие для студентов вузов.- М: Аспект Пресс, 2003. – 475 с.
4. Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества.- М., 1979. -424 с.
5. Бороздіна Г. В.:Психология делового общения. – М.: Ділова книга, 1998. – 247 с.
6. Бодальов А. А. Психологія спілкування: вибрані психологічні праці. 3-е изд., Перераб. і доп.-, М. С. 277.
7. Леонтьев А. А. Психология общения. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Смысл, 1997. — 365 с.
8. Барт Р. Основы семиологии / Ролан Барт // Структурализм: «за» и «против»: сб. статей / [под ред. Е. Я. Басина и М. Я. Полякова]. — М.: Прогресс, 1975. – С. 114–163.
9. Бронуэн М. Словарь семиотики / М. Бронуэн, Р. Фелицитас. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 256 с.
10. Борисова Т. Что такое Post-Semiotica / Т. Борисова // PostSemiotica: учебно-справочно-научный портал по семиотике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://postsemiotica.narod.ru/>
11. Ділі Дж. Літературна семіотика і вчення про знаки; Ретроспектива: історія і теорія семіотики; Перспективи: нові можливості наукового поступу // Ділі Дж. Основи семіотики / Джон Ділі; [пер. з англ. А. Карась]. – Львів : Арсенал, 2000. – С. 37–45; 160–200.

12. Почепцов Г.Г. Семиотика / Г. Г. Почепцов. – М.; К. : Рефл-бук, Ваклер, 2002. – 431 с.
13. Выготский Л. С. Собрание сочинений: В 6 т. Т. 3. — М.: Педагогика, 1983. — 68 с.
14. Гамезо М. В. Знаки и знаковое моделирование в познавательной деятельности. Автореф. дис... докт. психол. наук. - М., 1977.- 250 с .
15. Гамезо М. В . Психологічні аспекти методології і загальної теорії знаків і знакових систем - М., 1977.- 260 с .
16. Е.Горный. Что такое семиотика? // Радуга, 1996. С. 168-175.
17. Горелов И. Н. Енгальчев В. Ф. Безмолвной мысли знак: рассказы о невербальной коммуникации, М., 1991.
18. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений .: Питер, 2009. — 576 с.
19. Карась А. Семіотична перспектива інтерпретації реальності як дійсності/ А.Карась//Філософська думка. – 2008.- №5.- 38-46с.
20. Ковальчук Ю.В. Знак як основна семіотична категорія(модель знака Ч.Пірса і Ф. де Соссюра, три вида знаків за Ч. Пірсом).- Львів: Науковий вісник ЛНУБМБТ імені С.З.Гжицького, 2014. - 266 с.
21. Кваша А. П. Невербальный язык рекламных образов // Методы психологии. Ежегодник РПО, Т. 3, Вып. 2, 1997, - С.123-124.
22. Лабунская В. А. Интерпретация невербального поведения в межличностном общении. Автореф. докт дис. - М., 1990. – 230 с.
23. Ломов Б. Ф. Проблема общения в психологии // Проблема общения в психологии. М., 1981, - С. 3-23
24. Степанов Ю. С. В трехмерном пространстве языка: Семиотические проблемы лингвистики, философии, искусства / Ю. С. Степанов; отв. ред. В. Н. Нерознак. – Изд. 2-е. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 336 с.
25. Сосюр Ф. Труды по языкознанию; пер. А.А. Холодовича. / Ф.Сосюр. – М. 1977. - 386с.

26. Сковичинець О. І. Семіотичні категорії в аналізі ефірного мовлення— Львів : Українська академія друкарства , 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pvs.uad.lviv.ua>
27. Мясищев В. Н. Психология отношений / А. А. Бодалева. - М., 1995.
28. Панферов В. Н. Классификация функций человека как субъекта общения// Психологический журнал. Том 8. №4. 1987.- С. 51-60.
29. Петрова Е. А. Візуальна психосеміотика спілкування. - М., 2009 - 200 с.
30. Петрова Е. А Психологічні проблеми переробки знакової інформації. - М., 1977;.- 200 с.
31. Пирс Ч. С. Избранные философские произведения. Пер. с англ. К. Голубовича, К. Чухрукидзе, Т. Дмитриева. — М.: Логос, 2000. — С. 219.
32. Рубинштейн С. Л. Бытие и сознание. - М.: Изд-во Акад. наук СССР, 1957
33. Чернявская Т.П. Коммуникация в бизнесе: психологическая теория и практика / Т.П. Чернявская, Т.П. Висковатова. – Одесса: Одесск. нац. ун-т им. И. Мечникова, 2013. – 258 с.
34. Філоненко М. М. Психологія спілкування. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 224 с.
35. Шепель В.М. Имиджелогия. Как нравится людям - М.: Народное образование, 2002. - 576с.
36. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elibrary.kubg.edu.ua/4631/1/I_Kovalynska_NC_GI.pdf
37. Проблеми екстремальної та кризової психології. 2010. Вип.8 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edu-mns.org.ua>
38. Большой энциклопедический словарь: Режим доступу: <http://slovari.299.ru/enc.php>[Електронний ресурс]
39. Peer Reviewed Online Journal ISSN 1021-5573 2013 The Authors [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psych.lse.ac.uk/psr/>.

40. Runggaldier E. Analytische Sprachphilosophie. — Stuttgart, Berlin, Wien: Verlag W. Kohlhammer, 1990. — 133 p.

41. D. Chandler. Semiotics: The Basics, Routledge. Also at <http://www.aber.ac.uk/media/Documents/S4B/Semiotic.html> Ejhed, Jan, professor and architect. Personal communication. 2010.

42. Sabeok Th. A. Theory and History of Semiotics. Translated from the American by Achim Eschbach. - Reibek near Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 1979. — P. 105 - 113

ДОДОТКИ

Додаток А

Бланк відповідей Методики експертної оцінки невербальної комунікації (А. М. Кузнецова)

Дата____Ф.І.О._____

А - завжди; Б - часто; В-рідко; Г-ніколи.

1. А Б В Г
2. А Б В Г
3. А Б В Г
4. А Б В Г
5. А Б В Г
6. А Б В Г
7. А Б В Г
8. А Б В Г
9. А Б В Г
10. А Б В Г
11. А Б В Г
12. А Б В Г
13. А Б В Г
14. А Б В Г
15. А Б В Г
16. А Б В Г
17. А Б В Г
18. А Б В Г
19. А Б В Г
20. А Б В Г

Опитувальник експертної оцінки невербальної комунікації
(А. М. Кузнецова)

1. Чи вважаєте ви, що він (вона) вміє добре доповнювати зміст своїх слів немовними засобами (міміка, жести, поза і т. п.)?
2. Чи розуміє він (вона) ваші емоції за виразом вашого обличчя?
3. Чи може він (вона) знайти відповідні інтонації голосу для вираження своїх почуттів і відношення до інших людей?
4. Чи вважаєте ви, що він (вона) вміє правильно розуміти значення ваших поглядів (прояв симпатії, інтересу, привертання уваги, прояв хвилювання та ін.)?
5. Чи вважаєте ви, що у нього (неї) бувають «зайві» жести і рухи, коли він (вона) намагається виразити свої думки і почуття?
6. Чи вміє він (вона) стримувати прояви своїх негативних емоцій і стосунків?
7. Як ви вважаєте, чи реагує він (вона) на зміни вашого голосу (на прояв іронії, хвилювання та інше)?
8. Чи буває, що його (її) немовна поведінка не відповідає тому, про що він (вона) говорить?
9. Чи уміє він (вона), на вашу думку, виразом очей і поглядом проявити увагу до інших людей, привітність, зацікавленість?
10. Як ви вважаєте, чи може він (вона) управляти своєю мімікою під час конфліктної ситуації?
11. Чи відрізняється його (її) міміка виразністю, різноманітністю, гармонією?
12. Чи є у нього (її) пози або рухи, непривабливі на ваш погляд?
13. Чи використовує він (вона) м'які, довірчі інтонації, щоб зняти у інших напругу, викликати на відвертість, викликати прихильність до себе?
14. Чи вміє він (вона) по зміні вашої ходи, пози визначити ваше самопочуття, настрій, стан?
15. Чи може він (вона) передати відтінки, нюанси своїх почуттів, емоцій, використовуючи різні немовні засоби поведінки?

16. Чи уміє він (вона) досить тонко і зрозуміло показати через міміку своє доброзичливе відношення до інших?

17. Чи можна сказати, що по його (її) виразній поведінці легко зрозуміти, які він (вона) переживає почуття до оточення?

18. Чи може він (вона) зрозуміти ваше відношення до нього, навіть якщо ви не демонструєте його спеціально?

19. Чи буває він (вона) скутий в рухах і жестах, «затиснутий», коли потрапляє в незвичну, незнайому ситуацію?

20. Як ви вважаєте, чи розуміє він (вона), коли ви засмучені, не розташовані до спілкування?

Додаток Б

Бланк ответов : Социально-психологические характеристики субъекта общения (В.А. Лабунська).

Инструкция. Представьте себе, что ваш партнер демонстрирует в общении с вами нижеперечисленные характеристики взаимодействия. Ваша задача заключается в том, чтобы оценить, насколько та или иная особенность поведения партнера затрудняет ваше общение с ним, например такая характеристика партнера, как громкая речь. Если эта особенность поведения очень сильно (сильно, средне, слабо и т. д.) затрудняет ваше общение, то поставьте знак «+» в соответствующей графе бланка, напротив номера характеристики; если вы не обращали ранее внимания на эту характеристику и не можете оценить ее влияния на ваше общение, то поставьте знак «+» в графе «Не знаю».

1. Тихая речь.
2. Неумение соотносить действия и поступки людей с их качествами личности.
3. Безразличное отношение к другому человеку (ко мне).
4. Желание больше говорить, чем слушать.
5. Застывшая поза, неподвижное лицо.
6. Неумение поставить себя на место другого человека.
7. Подозрительное отношение к другим людям (ко мне).
8. Привычка перебивать разговор.
9. Длительные паузы в речи.
10. Неумение «читать» по лицу чувства и намерения другого человек.
11. Неприязненное (враждебное) отношение к другим людям (ко мне).
12. Неумение выйти из общения, вовремя его прекратить.
13. Нежелание партнера поддерживать зрительный контакт.

14. Ошибки в оценке чувств и настроений другого человека.
15. Властное отношение к другим людям (ко мне).
16. Неумение аргументировать свои замечания, предложения.
17. Отсутствие внешней привлекательности.
18. Неумение продемонстрировать понимание особенностей другого человека.
19. Высокомерное отношение к другим людям (ко мне).
20. Неумение разнообразить речевые формы обращения к другому человеку.
21. Вялая, невыразительная жестикуляция.
22. Стремление относить людей к определенному типу.
23. Требовательное отношение к другим людям (ко мне).
24. Стремление занимать в общении ведущую позицию.
25. Несоответствие выражения лица партнера его словам.
26. Отсутствие проницательности.
27. Страх быть смешным в глазах других людей.
28. Желание навязать свою точку зрения.
29. Громкая речь.
30. Привычка судить о человеке по его внешности.
31. Стремление произвести приятное впечатление.
32. Неумение выразить отношение с помощью жестов, мимики, интонаций.
33. Систематическое передвижение во время общения.
34. Умение поставить себя на место другого человека.
35. Заинтересованное отношение к другому человеку (ко мне).
36. Умение меньше говорить, а больше слушать.
37. Стремление систематически поддерживать зрительный контакт.
38. Умение точно оценивать чувства и настроения другого человека.
39. Доверительное отношение к другим людям (ко мне).

40. Умение слушать, вести диалог, беседовать.
41. Приятная внешность.
42. Умение «читать» по лицу чувства и намерения другого человека.
43. Дружеское отношение к другим людям (ко мне).
44. Умение вовремя выйти из общения, прекратить его, учитывая ситуацию и состояние другого человека.
45. Быстрый темп речи.
46. Умение демонстрировать свое понимание особенностей другого человека.
47. Почтительное отношение к другим людям (ко мне).
48. Умение принять точку зрения другого человека.
49. Интенсивная жестикуляция.
50. Умение видеть в другом человеке его индивидуальные особенности, черты характера.
51. Добродушное отношение к другим людям (ко мне).
52. Умение объяснять, аргументировать свои предложения, замечания.
53. Соответствие выражения лица партнера его словам.
54. Проницательность: людей видит «насквозь».
- 55.
56. Способность выразить отношение с помощью жестов, мимики, интонаций.
57. Умение разнообразить речевые формы обращения к другому человеку.
58. Частые прикосновения (кладет руку, похлопывает по плечу и т.д.).
59. Стремление оценивать людей на основе представлений, сложившихся в его окружении.
- 60.

61. Стремление занимать в общении подчиненную позицию.
62. Концентрация внимания на собственных чувствах и мыслях.
63. Длительное общение с одним и тем же человеком.
64. Присутствие посторонних лиц.
65. Большие временные промежутки в общении с партнером.
66. Одновременное общение с группой лиц.
67. Возрастные различия.
68. Половые различия.
69. Должностные различия.
70. Самочувствие (настроение, готовность к общению).

Додаток В

Анкета-тест, выявляющая уровень понимания невербальных сигналов
(Е.Н. Говорова)

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:.

а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент;

б) дополнение к речи;

в) предательское проявление нашего сознания.

2. Считаете ли вы, что у лиц женского пола мимика и жесты более выразительны, чем у мужчин:

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с очень хорошими друзьями?

а) радостно кричите "Привет!";

б) сердечным рукопожатием;

в) приветствуете их сдержанным движением руки;

г) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же?

а) качают головой;

б) кивают головой;

в) морщат нос;

г) морщат лоб;

д) подмигивают;

е) улыбаются.

5. какая часть вашего собственного лица наиболее выразительна по вашему мнению?

- а) лоб;
- б) брови;
- в) глаза;
- г) нос;
- д) губы;
- е) углы рта.

6, Когда вы проходите мимо витрины магазина, в которой видно ваше отражение, на что в себе вы обращаете внимание в первую очередь?

- а) на то, как на вас сидит одежда;
- б) на причёску;
- в) на походку;
- г) на осанку;
- д) ни на что.

7, Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак:

- а) нечестности;
- б) неуверенности в себе;
- в) собранности.

8, Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

9, У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем "сигналам", которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

- а) словам;
- б) "сигналам";
- в) он вообще вызовет у вас подозрение.
- а) смотрите совершенно спокойно;

б) закрываете глаза при особо страшных сценах.

10, Можно ли контролировать свою мимику?

а) да;

б) нет;

в) только отдельные ее элементы.

11, Считаете ли вы, что большинство ваших жестов:

а) "подсмотрены" у кого-то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены от природы.

12, Многие люди утверждают, что правая и левая сторона лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

а) да;

б) нет;

в) только у пожилых людей.