

DOI: 10.17689/psy-2015.1.4

УДК 159.96

### Профиль речевого имиджа

© 2015 Белик Татьяна Николаевна

кандидат психологических наук, старший преподаватель кафедры общей и социальной психологии Херсонского государственного университета г. Херсон (Украина), [tatohka\\_tata@meta.ua](mailto:tatohka_tata@meta.ua)

*Аннотация:* В статье раскрывается понятие «речевой имидж», раскрыто процедуру проведения исследования и результаты факторного анализа, который дал возможность раскрыть структуру речевого имиджа. Раскрыта факторная структура, которая является основой профилей речевого имиджа. Обоснованы и разработаны потенциальные зоны динамики профиля речевого имиджа.

*Ключевые слова:* речевой имидж, интерперсональный стиль, языковой стиль, речевой стиль, профиль, зоны потенциального развития.

### Profile of speech image

© 2015 Belik Tatiana Nikolaevna

Candidate of Psychological Sciences, Senior lecturer at the Department of General and Social Psychology of Kherson State University, Kherson (Ukraine), [tatohka\\_tata@meta.ua](mailto:tatohka_tata@meta.ua)

*Annotation:* This article describes the concept of «verbal image», discloses a process for the study and the results of factor analysis, which made it possible to reveal the structure of verbal image. The thesis throws light on the factor structure as the base of speech image profiles. Potential zones of dynamics of speech image profile were grounded and developed.

*Keywords:* the image of the speech, interpersonal style, language style, speech style, profile, potential development zones.

После теоретического изучения понятий «имидж» и «речь», мы пришли к выводу, что речевой имидж - это речевое поведение индивида в совокупности психологического, социального и символического компонентов, которые реализуются соответственно в речевом, интерперсональном и языковом стилях,

а также характеризуются возрастными, социальными и культурными проявлениями.

Для исследования структуры речевого имиджа и выделение его типов (типологический подход заключается в глобальном восприятии личности и последующем сведении многообразия индивидуальных форм к небольшому числу групп, которые объединяются вокруг репрезентативного типа) были проведены следующие методики:

- языковой стиль исследовался с помощью написания испытуемыми диктанта, объемом 226 слов, учитывались при подсчете орфографические и пунктуационные ошибки, и их общее количество;

- речевой стиль исследовался с помощью психографологического анализа устного рассказа испытуемых;

- интерперсональный стиль исследовался с помощью методики межличностных отношений Т.Лири.

Выборка состояла из 220 испытуемых.

Также были проведены методики, которые отражали психологические качества личности (эмоциональный, когнитивный и мотивационный компоненты): методика диагностики темперамента Я. Стреляу, методика диагностики вербального и наглядно-образного мышления, методика «Мотивация успеха и боязнь неудачи» А. Реана.

Проанализировав понятия вид, тип и профиль, мы остановились на последнем. В методическом аспекте психологический профиль личности представляет собой диагностический факторный профиль - график или гистограмму степени выражения разнообразных качеств, которые измеряются с помощью тестов в одного отдельно взятого человека.

В исследовании А. Л. Лавриненко введен термин «профиль языковой личности», который обозначается как специфический тип функционального соотношения между когнитивным, мотивационным и эмоциональным

компонентами языковой личности, который определяется степенью развития каждого из этих компонентов и определяет ряд его психологических характеристик [Лавриненко, 2010, с. 56-63].

Учитывая приведенное выше толкования мы остановились на определении разновидностей речевого имиджа личности с помощью категории «профиль», поскольку речевой имидж имеет структурно-функциональную организацию, в которой можно выделить специфический тип функционального соотношения между компонентами речевого имиджа, что обусловлено степенью развития каждого из этих компонентов и определяет ряд его психологических характеристик.

Кроме того, для исследования профилей речевого имиджа студентов мы использовали факторный анализ, который позволил нам получить диагностический факторный профиль степени выражения разнообразных качеств.

Таким образом, в результате факторного анализа, после процедуры ротации Varimax мы получили структуру показателей, которые расположились в пределах трех факторов.

Первый фактор, в состав которого вошли 8 показателей, получил название «Профиль активного речевого имиджа».

В этом профиле низкий полюс показателя выраженности подчиненного типа сопоставляется с высокими полюсами значений всех других показателей. Также заслуживает внимание то, что первый профиль характеризует активность процессов нервной деятельности и качества личности, которые являются значимыми при взаимодействии с другими людьми, то есть выраженные в межличностных отношениях.

Таким образом, испытуемые с высокими значениями по этому профилю, имеют высокий уровень процесса возбуждения, что свидетельствует о сильной реакции личности на стимул, отсутствие признаков запредельного торможения,

быстрое включение в работу, достижение высокой продуктивности в деятельности, низкую утомляемость, высокую работоспособность и выносливость.

Такой высокий уровень возбуждения сочетается с высоким уровнем подвижности нервных процессов и высоким уровнем уравновешенности. Показатель подвижности нервных процессов выражает способность нервной системы быстро перестраиваться от возбуждающих раздражителей на тормозные и наоборот, он формирует способность к быстрой перестройке реакций при столкновении с новыми ситуациями и, как следствие, выражается в готовности и желании взаимодействовать с новыми предметами и явлениями. А уровень уравновешенности по силе, что высчитывается по формуле отношение силы возбуждения силе торможения, свидетельствует о том, что чем ближе к единице значение, тем выше уравновешенность. Если же значение уравновешенности выходит за пределы интервала, то можно утверждать, что данный индивидуум отличается неуравновешенностью своей психологической активности, то есть процессы возбуждения не уравновешиваются процессами торможения, а таким образом вероятные: неуравновешенное поведение, сильные кратковременные эмоциональные переживания, неустойчивое настроение, слабое терпение, агрессивное поведение, переоценка своих способностей, хорошая адаптация к новому, рискованность, сильное стремление к цели с полной отдачей, боевое отношение к опасности без особого расчета.

Учитывая вышеперечисленные высокие уровни, можно предположить, что тип темперамента личности с активным речевым имиджем - холерик, реже сангвиник. Эти данные также могут подтверждать другие высокие показатели, входящие в данный профиль, в частности: высокий уровень выраженности авторитарного типа, что свидетельствует об имеющихся свойствах доминантности, энергичности, компетентности, успешности в делах,

требования уважения к себе, что могут переходить в диктаторский, властный, деспотический характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности, всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других; высокий уровень выраженности эгоистичного типа, что свидетельствует о стремлении быть пренебрежительным над всеми, но одновременно в стороне от всех, самолюбие, независимость, стремление трудности перекладывать на окружающих, относится к ним несколько отчужденно; хвастливость, самодовольство, высокомерие; высокий уровень выраженности агрессивного типа, что свидетельствует о требовательности, прямолинейности, открытости, строгости и резкости в оценке других, непримиримости, склонности во всем обвинять окружающих, ироничности, раздражительности, что в крайних случаях может переходить в жестокость и враждебность по отношению к окружающим, агрессивность может доходить до асоциального поведения; высокий показатель по формуле «доминирование», свидетельствует об отчетливом стремлении личности к лидерству в общении, к доминированию.

Низкий показатель выраженности подчиненного типа свидетельствует об отсутствии покорности, склонности к самоунижению и способности уступать всем и во всем, склонности всегда ставить себя на последнее место и осуждать себя, пассивности, застенчивости, кротости, склонности подчиняться сильнейшему.

Таким образом, исследуемые с высокими значениями по данному фактору, имеют высокую активность процессов нервной деятельности и качества, которые являются значимыми при взаимодействии с другими людьми, а именно: авторитарность, эгоистичность, агрессивность, отсутствие покорности, что находит реализацию в доминировании в межличностных отношениях.

Второй фактор включает показатели выраженности гибкости мышления,

письменной и устной речи, характеризующие вербальные интеллектуальные качества личности, а, следовательно, данный фактор был назван нами «Профиль интеллектуального речевого имиджа».

Третий фактор, в состав которого вошли 5 показателей, получил название «Профиль пассивного речевого имиджа». В данном профиле низкий уровень показателя выраженности подозрительного типа сопоставляется с высокими уровнями значений по всем другим показателям.

Для того, чтобы раскрыть потенциальные зоны динамики речевого имиджа личности, мы обратились к анализу понятия «потенциальная зона развития», автором которого является Л. С. Выготский. По мнению ученого, «зоной потенциального или ближайшего развития» является расстояние между актуальным уровнем развития (имеющимися возможностями ребенка) и потенциальным, когда ребенок выполняет поставленные задачи под руководством взрослых [Выготский, 1999, с. 88]. Своевременное выявление этой "зоны" позволяет определить: насколько ребенок готов перейти к следующему уровню обучения, поскольку каждый ребенок имеет свои особенности относительно этого. Л. С. Выготский утверждал, что только ориентируясь на зону ближайшего развития, которая является критерием умственного развития ребенка, показателем индивидуальных особенностей детей, обучение приводит развитие вперед, ибо то, что находится в этой «зоне» совершенствуется и переходит на уровень актуального развития в следующей возрастной фазе [37].

Анализируя профили речевого имиджа личности можно найти положительные и отрицательные аспекты структуры профилей.

Анализ первого профиля, получивший название «Активный речевой имидж», позволяет говорить о том, что положительными аспектами этого профиля можно считать свойства нервной системы личности, а именно: высокий уровень процесса возбуждения, характеризующееся наличием сильной

реакции на стимул, быстрым включением в работу, достижением высокой производительности в деятельности, высокой работоспособностью и выносливостью; высокий показатель подвижности нервных процессов, что наделяет личность способностью к быстрой перестройке реакций при столкновении с новыми ситуациями и, как следствие, выражается в готовности и желании взаимодействовать с новыми предметами и явлениями.

Еще одним положительным аспектом можно считать и показатель уравновешенности, что входит в структуру первого профиля. Если он не превышает граничные нормы, тогда он будет наделять личность уравновешенным поведением, достаточно устойчивым настроением, хорошим терпением, выдержкой, реальной оценкой собственных способностей.

К положительным аспектам можно отнести и выраженность показателя доминирования, что свидетельствует о наличии в личности с данным профилем авторитарности, эгоистичности и агрессивности, что в определенных ситуациях может помочь ей достигать собственных целей в процессе взаимодействия с другими, способствовать лидерству.

Еще одним положительным моментом является низкий показатель выраженности подчиненного типа, что является подтверждением отсутствия покорности, склонности к самоунижению, пассивности, робости, склонности подчиняться сильнейшему.

Негативным аспектом, по нашему мнению, может быть выразительный показатель уравновешенности, совмещенный с выразительным показателем возбуждения, что может свидетельствовать о неуравновешенности и наделять личность довольно агрессивным поведением, неустойчивым настроением, переоценкой собственных способностей. Кроме этого, к негативным аспектам следует отнести высокую выраженность агрессивного, эгоистичного и авторитарного типов межличностных отношений, которые будут порой способствовать не столько лидерству, сколько доминированию в отношениях,

что скажется на деспотичном характере, жестокости, вплоть до асоциального поведения, склонности к конфликтам, что может быть обусловлено свойствами нервной системы личности.

Таким образом, учитывая положительные и отрицательные аспекты профиля активного речевого имиджа, потенциальной зоной его динамики будет формирование уравновешенности личности за счет навыков саморегуляции. Исследованиями доказано, что на основе одинаковых свойств высшей нервной деятельности можно сформировать существенно различные динамические особенности личности: у неуравновешенного уравновешенность, или в инертной личности живость, подвижность. Такие изменения наступают под влиянием смысловой стороны деятельности. Путем упражнений можно достичь определенного уровня торможения, инертности или сдержанности движений. Хотя, образованные таким образом положительные действия, а именно уравновешенность, не устраняют полностью природной неуравновешенности нервной деятельности, они будут способствовать улучшению взаимоотношений личности с окружающими, способствовать терпению, выдержанности, что, в свою очередь, может положительно сказываться на отношении к другим, способствовать снижению агрессивности, авторитарности и эгоистичности.

Поскольку неуравновешенность в речи проявляется в ее эмоциональном окрасе, могут присутствовать эмболы, ведь личность спешит высказываться, даже не успев обдумать свои мысли. Возможными рекомендациями в данном случае могут быть различные способы саморегуляции эмоционального состояния:

- расслабление мимической мускулатуры. Научившись расслаблять мышцы лица, а также произвольно и сознательно контролировать их состояние, можно управлять и соответствующими эмоциями. Чем раньше (по времени возникновения эмоций) включается сознательный контроль, тем более эффективным он оказывается.



- важным резервом стабилизации эмоционального состояния является совершенствование дыхания. Смысл дыхательных упражнений состоит в сознательном контроле за ритмом, частотой, глубиной дыхания. Различные типы ритмического дыхания предусматривают задержки дыхания разной продолжительности и варьирования вдоха и выдоха. В течение этого процесса дыхательные пути обильно снабжены окончаниями вегетативной нервной системы. Установлено, что фаза вдоха возбуждает окончания симпатического нерва, активизирует деятельность внутренних органов, а фаза выдоха - блуждающего нерва, как правило, оказывает тормозящее влияние;

- развитие навыков контроля за интенсивностью и глубиной переживания;

- развитие умения переключаться с одного эмоционального состояния на другое;

- формирование навыков переоценки значимости негативных последствий обстоятельств и собственных действий.

Таким образом, речевой имидж личности будет иметь уравновешенный характер, что будет способствовать, прежде всего, обдуманности речи, отсутствием лишних слов и восклицаний, а также, по нашему мнению, будет способствовать улучшению и снижению агрессивного типа отношения к окружающим за счет саморегуляции эмоционального состояния.

Можно сделать вывод, что требует дальнейшего изучения речевой имидж личности и факторы, которые его обуславливают, для самосовершенствования личности и дальнейшего ее эффективного взаимодействия с социумом.

### **Литература:**

1. *Выготский Л. С.* Мышление и речь. – М.: Лабиринт, 1999. – 352 с.
2. *Лавриненко О. Л.* Профілі мовної особистості // Психологія. Мовознавство. Соціальні комунікації. – Переяслав–Хмельницький, 2010. – С. 56-63.

**References:**

1. Vigotsky L.S. *Mishlenie I rech.* – M.: Labirint, 1999. – 352 s.
2. Lavrinenko O. L. *Profili movnoi osobistosti // Psikhologia. Movoznavstvo. Socialni komunikacii.* Pereiaslav-Hmelnicky, 2010. – S.56-63.