

Секция «Информационные технологии (виртуальная реальность и айтрекинг) в психологическом исследовании, образовании и психологической практике»

**Исследование проявления доверия при восприятии незнакомых лиц метода айтрекинга.**

**Научный руководитель – Меньшикова Галина Яковлевна**

***Копачевская Мария Андреевна***

*Студент (специалист)*

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет

психологии, Москва, Россия

*E-mail: mari.mariya97@mail.ru*

Доверие является одной из базовых категорий, которой люди часто оперируют. Они формируют свое доверие к близким, коллегам и другим окружающим их людям на основе различных факторов. Процессы возникновения и трансформации доверия являются базовыми механизмами формирования общества и различных процессов социального взаимодействия [2]. Одной из важных тем при исследовании феномена доверия является понимание возникновения доверия к человеку при первой встрече. Доверие по первому впечатлению называется перцептивным доверием и во многом обуславливает уровень доверия в будущем общении. Доверие по первому впечатлению возникает в очень быстро, через 200 - 250 мс наблюдения за другим человеком. А. Тодоров определяет перцептивное доверие как доверие, возникающее по отношению к незнакомому человеку по восприятию лица в течение очень короткого промежутка времени [1]. Данный тип доверия возникает на основе прошлого опыта, по общему впечатлению, зачастую неосознанно [4]. Также доверие определяется принадлежностью индивида, которому доверяют или не доверяют к группе «свои» или «чужие». Классификация на «своих» и «чужих» является базовой и берет начало в далеком прошлом, она является важной составляющей построения представлений о доверии или недоверии тому или иному человеку [3].

Возникновение первого впечатления связано с приписыванием качеств окружающим людям и наделяния их характеристиками на основании их внешнего вида. Какие качества приписывают людям, которым доверяют, а какие качества характерны для ситуации недоверия? Существуют ли глазодвигательный корреляты доверия и недоверия? Влияет ли отсутствие зрительного контакта на доверие? Как влияет на доверие распределение на «своих» и «чужих»? Именно эти вопросы рассматриваются в нашей работе.

Предметом нашего исследования являются социально-психологические аспекты феномена доверия при восприятии образа другого. Предполагается, что на возникновение доверия оказывает влияние принадлежность к группе «своих» и «чужих», а также отсутствие зрительного контакта с человеком. Для изучения влияния категоризации на «своих» и «чужих», а также зрительного контакта на доверие планируется проанализировать параметры движения глаз: распределение фиксаций по зонам лиц разных рас и длительность фиксаций на лицах, изменение диаметра зрачка.

Выдвинуты следующие гипотезы: 1) Людям из категории «свои» приписывается более высокий уровень доверия, чем людям из категории «чужие»; 2) наблюдаются различные зоны интереса для лиц разных рас, наделяемых и не наделяемых доверием; 3) При наличии зрительного контакта доверие к человеку будет оцениваться выше, чем при его отсутствии.

В соответствие с выдвинутыми гипотезами был разработан метод проведения эксперимента. Была проведена экспертная оценка качеств, приписываемых доверию и недоверию и выявлены различные качества, ассоциируемые с доверием и недоверием. Также был

проведен эксперимент с применением технологии айтрекинга, состоящий из двух серий. В первой серии предъявлялось 12 лиц с нейтральной экспрессией трех рас: европеоидной, монголоидной и негроидной. Участникам эксперимента предлагалось оценить лица разных рас по степени доверия, а также по степени выраженности качеств присущих доверию и недоверию. Было выявлено, что принадлежность к группе «своих» или «чужих» значительно влияет на оценки доверия. Представители европеоидной расы были оценены как более заслуживающие доверия, чем представители других рас. Во второй серии предъявлялось 24 лица с нейтральной экспрессией трех разных рас, 12 - с темными очками на глазах и 12 - с взглядом, отведенным вправо или влево. Было предложено оценить эти лица по степени доверия. Было показано, что зрительный контакт оказывает влияние на доверие, больше всего доверяют людям с которыми возможно установить прямой зрительный контакт, меньше всего - тем у кого глаза скрыты.

При просмотре изображений регистрируются движения глаз наблюдателей с помощью оборудования iView X HiSpeed 1250 с частотой 500 Гц. Стимуляция предъявляется на LCD-мониторе с диагональю 23 дюйма и разрешением 1920x1080 пикселей. Для анализа данных используется программа ВеGaze, позволяющая определить локализацию фиксации и их длительность.

Предложенный метод был апробирован на небольшой выборке (20 участников). Предварительный анализ глазодвигательной активности подтвердил выдвинутые гипотезы.

### Источники и литература

- 1) Басюл И. А., Демидов А. А., Дивеев Д. А. Закономерности окуломоторной активности представителей русского и тувинского этносов при оценке перцептивного доверия по выражениям лиц // Экспериментальная психология. 2017, N 4, С. 148 – 162.
- 2) Скрипкина Т. П. Психология доверия: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. М.: Академия. 2000. С. 264.
- 3) Шипилов А. В. «Свои», «чужие» и другие. – М.: «Прогресс\_Традиция», 2008. – 568 с.
- 4) Oosterhof N., Todorov A. The functional basis of face evaluation // PNAS. 2008, N 32, С. 11087 – 11092.